JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة الاعتراف بإيرادات عقود العملاء

22 – 26 فبراير 2027

نيويورك

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة الاعتراف بإيرادات عقود العملاء

المرجع: 105647_2762 **التاريخ:** 22 – 26 فبراير 2027 **المكان:** نيويورك **الرسوم:** GBP 7900

الاعتراف بإيرادات عقود العملاء دورة تدريبية مدتها أسبوع للمحاسبين الماليين وفرق إعداد التقارير الذين يقررون متى يسجل الإيراد من عقود العملاء وبأي مبلغ، ويخرج منها المشاركون بجدول الاعتراف بالإيراد لعقد متعدد العناصر. فالعروض المجمعة والتسعير حسب الاستخدام وفترات الخدمة الطويلة جعلت توقيت الإيراد من أكثر ملاحظات المراجعة تكرارا. وتتناول جوبيتر برايم للتدريب الاعتراف بإيرادات عقود العملاء بوصفه سلسلة من الأحكام الموثقة.

لماذا يهم الاعتراف بإيرادات عقود العملاء الآن

تشكل ثلاث قوى الاعتراف بإيرادات عقود العملاء اليوم. فالبائعون يجمعون المعدات وتراخيص البرمجيات والتركيب والدعم في سعر واحد، فتخفي الفاتورة الواحدة عدة وعود. والخصومات اللاحقة وشرائح الكميات والغرامات وأتعاب النجاح تجعل مبلغ المقابل غير مؤكد عند التوقيع. ويختبر المراجعون والمقرضون الأحكام التي يقوم عليها الإيراد عن قرب. المنشأة التي تربط كل عقد بوعوده وتوقيته تعرض إيرادا مستقرا يمكن الدفاع عنه، أما التي تسجل الإيراد عند إصدار الفاتورة فتعرض نفسها لإعادة عرض القوائم ونزاعات شروط التمويل وتحفظات المراجعين.

المستفيدون من الاعتراف بإيرادات عقود العملاء

- العاملون في المحاسبة المالية المسؤولون عن قيود الإيراد الشهرية والإيرادات المؤجلة وأرصدة العقود
- فرق إعداد التقارير المسؤولة عن إفصاحات الإيراد وجداول التصنيف وإيضاحات الأحكام
- العاملون في التمويل التجاري المسؤولون عن مراجعة شروط العقود قبل توقيعها
- فرق الفوترة والتحصيل المسؤولة عن مطابقة الفواتير مع السلع والخدمات المسلمة
- المراجعون الداخليون المسؤولون عن اختبار قطع الإيراد وتعديلات العقود

تستفيد الإدارة المالية أكثر حين يحضر محاسب الإيراد وقائد التقارير وزميل من التمويل التجاري معا، إذ تسير مراجعة العقد وتسجيله بمنطق واحد.

قدرات الاعتراف بإيرادات عقود العملاء

ينتقل المشاركون من قراءة الفاتورة إلى قراءة العقد، فيفصلون وعوده ويسعرونها حتى يسجل كل عنصر عند انتقاله إلى العميل.

- تقييم استيفاء الترتيب لشروط عقد العميل القابل للتنفيذ — اعتماد العقد وتسجيله
- تحديد السلع والخدمات المتميزة داخل العرض المجمع — توزيع سعر العقد
- حساب سعر المعاملة بما فيه المقابل المتغير وقيده — تقديرات الإيراد للمراجعين
- توزيع سعر المعاملة على أساس أسعار البيع المستقلة النسبية — تقارير الهامش لكل عنصر
- الاختيار بين الاعتراف عند نقطة زمنية أو على مدى زمني بمقياس تقدم مناسب — الإقفال الشهري
- تحديد معالجة تعديلات العقود وتكاليف العقود — الفرق التجارية التي تعيد التفاوض على الشروط

مصطلحات الاعتراف بإيرادات عقود العملاء الأساسية

- تعهد الأداء — وعد في العقد بنقل سلعة أو خدمة متميزة، أو سلسلة منها، إلى العميل.
- سعر المعاملة — مبلغ المقابل الذي تتوقع المنشأة استحقاقه مقابل نقل السلع أو الخدمات الموعودة.
- المقابل المتغير — أي جزء من السعر يتوقف على أحداث مستقبلية مثل الخصومات اللاحقة أو المكافآت أو الغرامات أو الاستخدام.
- سعر البيع المستقل — السعر الذي تبيع به المنشأة السلعة أو الخدمة الموعودة منفردة للعميل.
- أصل العقد — الحق في المقابل عن سلع أو خدمات منقولة حين يتوقف هذا الحق على أمر غير مرور الوقت.
- مطلوب العقد — تعهد بنقل سلع أو خدمات قبض مقابلها مسبقا أو أصبح مستحقا.

الاعتراف بإيرادات عقود العملاء يوما بيوم

اليوم 1: قراءة عقد العميل

- نظرة على نموذج الإيراد ذي الخطوات الخمس — هيكلة كل حكم من أحكام الاعتراف
- معايير العقد القابل للتنفيذ — تحديد بداية المحاسبة عن الإيراد
- اختبارات دمج العقود — معاملة الاتفاقيات المترابطة كترتيب واحد
- تقييم الأصيل مقابل الوكيل — تسجيل الإيراد بالإجمالي أو بالصافي
- ورقة استخراج شروط العقد — رصد الوعود والأسعار والحقوق

اليوم 2: فصل الوعود

- اختبار السلع والخدمات المتميزة — تقسيم العروض المجمعة إلى عناصر
- سلسلة الخدمات المتميزة — معاملة الخدمات المتكررة كتعهد واحد
- تصنيف أنواع الضمان — الفصل بين ضمان الجودة وضمان الخدمة
- خيارات العميل والحقوق الجوهرية — تأجيل الإيراد مقابل خصومات مستقبلية
- ترخيص الملكية الفكرية — التمييز بين حق الاستخدام وحق الوصول

اليوم 3: تسعير العقد

- تقدير المقابل المتغير — الاختيار بين القيمة المتوقعة والمبلغ الأرجح
- قيد المقابل المتغير — الحد من الإيراد المعرض للعكس
- عنصر التمويل الجوهري — تعديل السعر حسب توقيت السداد
- طرق تقدير سعر البيع المستقل — تقدير الأسعار دون مبيعات ملحوظة
- توزيع الخصم والطريقة المتبقية — إسناد السعر إلى عناصر العقد

اليوم 4: التوقيت والتعديلات والإفصاح

- معايير الاعتراف على مدى زمني — الفصل بين النقل المستمر والنقل عند نقطة زمنية
- مقاييس التقدم بالمدخلات والمخرجات — قياس الإنجاز في العقود الطويلة
- محاسبة تعديلات العقود — معالجة التغييرات مستقبليا أو بأثر تراكمي
- التكاليف الإضافية للحصول على العقد — رسملة عمولات المبيعات
- إيضاحات التصنيف والتعهدات المتبقية — شرح الإيراد لقراء القوائم

اليوم 5: تطبيق جدول الاعتراف بالإيراد

- حالة عرض مجمع للمعدات والخدمة — تطبيق اختبارات العناصر المتميزة
- سيناريو الخصومات اللاحقة والغرامات — تطبيق قيد المقابل المتغير
- ورقة توزيع السعر — تطبيق طرق سعر البيع المستقل
- حالة تعديل العقد أثناء مدته — تطبيق محاسبة التعديلات
- جدول الاعتراف بالإيراد لعقد متعدد العناصر — عرض القيود للمراجعة

تطبيق الاعتراف بإيرادات عقود العملاء بعد الدورة

- إعادة فحص أكبر عقد مجمع وقع هذا العام وفق نموذج الخطوات الخمس وتسجيل أي تغيير في توقيت عناصره.
- بناء جدول لأسعار البيع المستقلة للمنتجات والخدمات الرئيسية واعتماده مع التمويل التجاري.

أسئلة حول الاعتراف بإيرادات عقود العملاء

ما الاعتراف بإيرادات عقود العملاء ولماذا يهم الآن؟

الاعتراف بإيرادات عقود العملاء يحدد متى يسجل الإيراد من عقد العميل وبأي مبلغ. ويهم الآن لأن العروض المجمعة والتسعير المتغير جعلا أحكام التوقيت متكررة، ويختبرها المراجعون والمقرضون عن قرب.

ما الأدوار التي تستفيد أكثر من الاعتراف بإيرادات عقود العملاء؟

يستفيد المحاسبون الماليون وفرق إعداد التقارير أكثر من الاعتراف بإيرادات عقود العملاء. ويستفيد أيضا العاملون في التمويل التجاري والفوترة والمراجعة الداخلية.

كيف يختلف الاعتراف بإيرادات عقود العملاء عن دورة عامة في التقارير المالية؟

يركز الاعتراف بإيرادات عقود العملاء على بند واحد من قائمة الدخل بعمق. وتعمل هذه الدورة عقدا بعقد عبر الوعود والسعر والتوزيع والتوقيت والتعديلات.

ماذا تعود به من دورة الاعتراف بإيرادات عقود العملاء؟

تعود بجدول الاعتراف بالإيراد لعقد متعدد العناصر. يسرد الجدول كل عنصر وسعره الموزع ونمط توقيته وقيود اليومية الخاصة به.

الاعتراف بإيرادات عقود العملاء: الطريق إلى الأمام

يحول جدول الاعتراف بالإيراد عقدا معقدا واحدا إلى عناصر وأسعار وتواريخ واضحة. ويستخدم أولا في الغالب لمراجعة قطع الإيراد في الربع التالي مع قائد التقارير والمراجع الخارجي. وبعد الإقفال الأول تستحق أسعار البيع المستقلة المراجعة، لأن تغير الأسعار وظهور عروض مجمعة جديدة يجعلان التقديرات الأصلية قديمة بسرعة.