



دليل عملي للمحاسب المتدرب

إثبات الإيراد

افهم الفكرة الأول... وبعدها اكتب القيد



إعداد: مكتب السيد عثمان للاستشارات المالية والضريبية

نسخة تدريبية مبسطة — سبتمبر 2026

الموقع: elsayedothman.com

البريد: info@elsayedothman.com

للتواصل: 01126662153 - 01271076281

مادة تدريبية عامة، ولا تغني عن دراسة شروط العقد والمستندات والوقائع الخاصة بكل حالة.

إثبات الإيراد: نبدأ منين؟

لو أنت لسه بتبدأ في المحاسبة، ممكن أول سؤال يبجي في بالك: أكتب القيد إزاي؟ خلىنا نرجع خطوة. قبل القيد، اسأل: الشركة وعدت العميل بإيه؟ تستحق كام في المقابل؟ وثقت إيه من اللي وعدت بيه؟ إجابات الأسئلة دي هي اللي هتوصلك للقيد الصح.

خد بالك: توقيع العقد أو إصدار الفاتورة أو دخول الفلوس البنك مش كفاية لوحده عشان تثبت إيراد. المهم: هل الشركة وثقت اللي عليها ونقلت السلعة أو الخدمة للعميل؟

يعني لو العميل دفع مقدم والشركة لسه ما وثقتش، الفلوس دي مش إيراد لمجرد إننا قبضناها. الشركة لسه عليها شغل للعميل، وبسمي ده «التزام عقد». والعكس ممكن يحصل: الشركة تنقذ وتستحق المقابل، لكن العميل يدفع بعدين. هنا الإيراد ممكن يتحقق قبل التحصيل.

التقديرة لا تساوي الإيراد بالضرورة



خمس خطوات تمشي عليهم بالترتيب

1. تحديد العقد مع العميل.
2. تحديد التزامات الأداء الواردة في العقد.
3. تحديد سعر المعاملة.
4. توزيع سعر المعاملة على التزامات الأداء.
5. إثبات الإيراد عند الوفاء بكل التزام أداء.



الخطوة الأولى: عندي عقد أقدر أبني عليه؟

مش كل ورقة مكتوب عليها «عقد» تبقى كفاية لإثبات الإيراد. لازم الاتفاق يرتب حقوق والتزامات تقدر نطالب بتنفيذها، وتتوفر فيه الشروط الجاية:

1. الطرفين موافقين على العقد وملزمين بتنفيذه.
2. واضح كل طرف له إيه وعليه إيه بخصوص السلعة أو الخدمة.
3. واضح العميل هيدفع إزاي وإمتى.
4. العقد له أثر تجاري حقيقي؛ يعني هيجيّر مبلغ الفلوس اللي الشركة هتستلمها أو تدفعها، أو توفيتها، أو درجة المخاطرة فيها.
5. تحصيل المقابل مرجح؛ يعني فيه أساس معقول لتوقع إن العميل يقدر وناوي يدفع.

ليه لازم أبص على احتمال التحصيل؟

وجود فاتورة أو شيك أو جدول سداد مش كفاية. بص كمان على قدرة العميل ونيتته إنه يسدد في معاده. لو فيه شك كبير من بداية الاتفاق، العقد ممكن ما يستوفيش شروط إثبات الإيراد. والفلوس اللي قبضتها ممكن تفضل التزام، لحد ما تتحقق شروط الاعتراف المقررة.

اسأل نفسك: العميل مش قادر يدفع، ولا الشركة من البداية متوقعة تقبل منه مبلغ أقل؟ دول مش نفس الحالة. الأولى مرتبطة بمخاطر التحصيل، والثانية ممكن تؤثر في سعر المعاملة. لو لسه بتتدرب، ناقش الفرق مع المحاسب المسؤول قبل ما تسجل القيد.

الخطوة الثانية: إحنا وعدنا العميل بإيه؟

هتقابل مصطلح «التزام أداء». معناه هنا الوعد اللي الشركة لازم تنفذه للعميل: تسلمه سلعة أو تقدم له خدمة. العقد الواحد ممكن يكون فيه أكثر من التزام أداء، وكل واحد له توقيت مختلف لإثبات الإيراد.

إمتى أتعامل مع السلعة أو الخدمة لوحدها؟

1. العميل يقدر يستفيد منها لوحدها، أو مع حاجات تانية متاحة له.
 2. الوعد بتقديمها يكون منفصل فعلاً عن باقي الوعود في العقد، مش مجرد جزء لازم يندمج معاهم عشان نطلع نتيجة واحدة متكاملة.
- مثلاً: بيع جهاز مع صيانة وضمان إضافي ممكن يكون فيه ثلاثة التزامات منفصلة. لكن لو الشركة بتسلم نظام متكامل، والأجهزة والبرامج والتركيب لازم يشتغلوا مع بعض عشان يطلع النظام المتفق عليه، ممكن نتعامل معاهم كالتزام واحد.

خد بالك: وجود سعر أو سطر مستقل في الفاتورة مش دليل كافي على وجود التزام أداء مستقل. لازم الشرطين اللي فوق يتحققوا مع بعض.

الخطوة الثالثة: الإيراد الي نستحقه كام؟

«سعر المعاملة» هو المقابل الي الشركة متوقعة إنها تستحقه مقابل السلعة أو الخدمة. مش لازم يساوي إجمالي الفاتورة. مثلاً، أي مبلغ بنحصله لحساب طرف ثاني مش إيراد للشركة لمجرد إنه داخل ضمن الفاتورة.

المقابل المتغير: لما السعر لسه ممكن يتغير

لو فيه خصم مشروط، مكافأة على الأداء، غرامة تأخير أو حق للعميل إنه يرجع المنتج، يبقى المقابل ممكن يتغير. ما تدخلش المبلغ المتغير كله تلقائياً في الإيراد. تدخل منه بس القدر الي يكون مرجح بدرجة كبيرة إنك مش هتضطر ترجع وتخفض بسببه جزء جوهري من الإيراد بعدين.

عنصر التمويل: هل جزء من السعر مقابل التأجيل؟

لو سلمت السلعة النهارده والعميل هيدفع بعد فترة طويلة، ممكن جزء من المبلغ يبقى مقابل تمويل العميل، مش مقابل السلعة نفسها. هنا بنفصل سعر البيع عن إيراد التمويل. وفي اتفاقات تانية التمويل ممكن يكون لصالح الشركة. لو الفترة المتوقعة بين التنفيذ والسداد سنة أو أقل، فيه تيسير يسمح بعدم تعديل المقابل بأثر التمويل. لكن طول الفترة لوحده مش حكم نهائي؛ لازم نفهم سبب شروط السداد.

حاجات تانية لازم تبص عليها في السعر

المقابل غير النقدي: العميل ممكن يدفع أصل أو يقدم منفعة بدل الفلوس. مبالغ الشركة بتدفعها للعميل: لازم تفهم هي مقابل إيه وتأثيرها على السعر. الخصومات والرديات وأي مبالغ مرتبطة بمستوى التنفيذ.

الخطوة الرابعة: أوزع السعر إزاي؟

لو عندك أكثر من التزام أداء، ما تقسمش سعر المعاملة عليهم بالتساوي من غير أساس. شوف كل سلعة أو خدمة سعرها كام لو بتتباع لوحدها في ظروف مشابهة. ده اسمه «سعر البيع المستقل». بعد كده وزع سعر المعاملة بنسبة كل سعر مستقل لإجمالي الأسعار المستقلة.

$$\text{نصيب الالتزام} = \text{سعر المعاملة} \times (\text{سعر البيع المستقل للالتزام} \div \text{إجمالي أسعار البيع المستقلة})$$

لو مفيش سعر بيع منفصل واضح، بنقدّره على أساس مناسب: أسعار السوق بعد مراعاة الفروق، أو التكلفة المتوقعة ومعاها هامش ربح مناسب. وفي حالات محددة المعيار بيسمح بأسلوب ثاني اسمه «الأسلوب المتبقي». مش بنختاره لمجرد إن حسابه أسهل.

الخطوة الخامسة: أثبت الإيراد إمتى؟

لكل التزام لوحده، أسأل: هثبت الإيراد بالتدرج مع التنفيذ، ولا عند نقطة زمنية محددة؟ ما تفترضش إن كل بنود العقد لها نفس التوقيت.

على مدى زمني: يعني بالتدرج مع التنفيذ

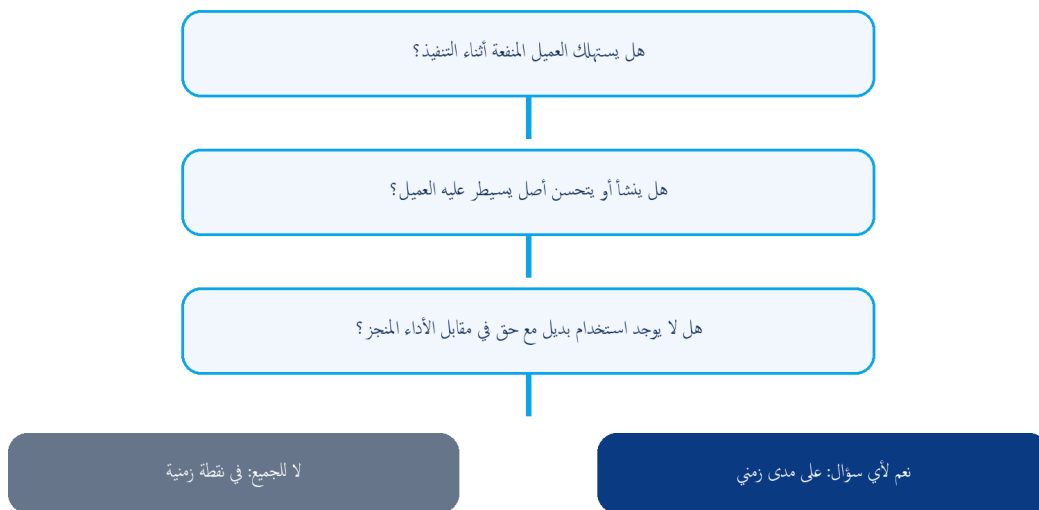
بنثبت الإيراد بالتدرج لو واحد على الأقل من الشروط دي متحقق:

1. العميل يستفيد من الخدمة ويستهلك منفعتها وقت ما الشركة بتقدمها.
 2. الشركة بتنشئ أو بتحسّن أصل العميل مسيطر عليه أثناء التنفيذ.
 3. اللي الشركة بتننتجه مالوش استخدام بديل عندها، ومعها حق قابل للتنفيذ قانوناً في مقابل الشغل اللي خلّصته لحد دلوقتي. الجزئين دول لازم يتحققوا مع بعض.
- بعد كده نقيس تقدم التنفيذ بطريقة تعبّر عن الشغل الحقيقي. ممكن نبص على النتيجة اللي اتعملت، زي وحدات اتسلّمت أو مراحل اتنجزت؛ ودي «طرق المخرجات». أو نبص على موارد اتستخدمت، زي التكلفة أو ساعات العمل؛ ودي «طرق المدخلات». الاختيار مش حسب الأسهل، لكن حسب اللي يعكس الأداء بشكل مناسب.

في نقطة زمنية: يعني عند انتقال السيطرة

لو ولا شرط من شروط الإثبات التدريجي اتحقق، بنحدد اللحظة اللي السيطرة انتقلت فيها للعميل. يعني بقى يقدر يوجّه استخدام السلعة ويستفيد منها. بنراجع مؤشرات زي حق الشركة في المقابل، والحيازة القانونية والفعلية، والمخاطر والمزايا المهمة، وقبول العميل. ما تعتمدش على مؤشر واحد لوحده.

هل يثبت الإيراد على مدى زمني؟



تعالى نطبق على مثال واحد من أوله لآخره

شركة «النور للأنظمة الصناعية» اتفقت مع عميل على جهاز وصيانة وضمان ممتد. الجدول يوضح سعر كل بند لو اتباع لوحده:

العنصر	سعر البيع المستقل
جهاز طباعة صناعي	80,000 جنيه
صيانة لمدة سنة	20,000 جنيه
ضمان ممتد لمدة سنتين	10,000 جنيه
الإجمالي	110,000 جنيه

العميل سيدفع 60,000 جنيه عند التعاقد، و 50,000 جنيه بعد سنتين من تسليم الجهاز. عشان نركز على الفكرة، هنفترض إن العقد مستوفي الشروط، وإن البنود الثلاثة التزامات مستقلة، وإن معدل التمويل المناسب 8% سنوياً. الجهاز هيتسلم فوراً، والصيانة هتبدأ لمدة سنة، وبعدها الضمان الممتد لمدة سنتين.

أولاً: نحسب سعر المعاملة بعد فصل التمويل

القيمة الحالية للمبلغ المؤجل: 42,867 جنيهاً تقريباً
سعر المعاملة بعد فصل أثر التمويل: 102,867 جنيهاً
إيراد التمويل الذي يثبت خلال السنتين: 7,133 جنيهاً

ثانياً: ندي كل التزام نصيبه من السعر

الالتزام	سعر البيع المستقل	النسبة	المبلغ المخصص
الجهاز	80,000	72.73%	74,813
الصيانة	20,000	18.18%	18,703
الضمان الممتد	10,000	9.09%	9,351
الإجمالي	110,000	100%	102,867

الأرقام في المثال مقربة لأقرب جنيه، فممكن يظهر فرق بسيط بسبب التقريب.

توزيع سعر المعاملة 102,867 جنيهًا

الضمان 9,351	الصيانة 18,703	الجهاز 74,813
-----------------	-------------------	------------------

التوزيع وفق أسعار البيع المستقلة النسبية - وليس بالتساوي

ثالثًا: نحدد كل إيراد هيتسجل إمتى

الالتزام	أسلوب الإثبات	التوقيت أو المبلغ
الجهاز	في نقطة زمنية	74,813 عند انتقال السيطرة
الصيانة	على مدى زمني	$18,703 \div 12 = 1,559$ شهريًا تقريبًا
الضمان الممتد	على مدى زمني	$9,351 \div 24 = 390$ شهريًا تقريبًا
عنصر التمويل	معدل الفائدة الفعلي	خلال فترة الائتمان

الخط الزمني للمثال التطبيقي



دلو قتي نكتب القيود... ونفهم سبب كل قيد

1. عند تحصيل الدفعة المقدمة

60,000 من حـ / النقدية والبنوك

60,000 إلى حـ / التزام العقد

ليه ما سجلناش إيراد؟ لأننا قبضنا الفلوس، لكن لسه ما سلّمناش سلعة أو قدمنا خدمة. عشان كده زودنا النقدية وسجلنا التزام على الشركة.

2. عند تسليم الجهاز

من مذكورين

42,867 حـ / العملاء - المقابل المؤجل

31,946 حـ / التزام العقد

74,813 إلى حـ / إيراد بيع الجهاز

بعد إثبات إيراد الجهاز، باقى التزام العقد 28,054 جنيهاً: 18,703 للصيانة و 9,351 للضمان الممتد. المبلغ ده لسه مش إيراد؛ لأن الشركة لسه عليها الخدمتين دول. وكل ما تقدّم الخدمة، جزء من الالتزام بيتحوّل لإيراد.

3. إثبات إيراد الصيانة شهرياً

1,559 من حـ / التزام العقد تقريباً

1,559 إلى حـ / إيراد الصيانة تقريباً

4. إثبات إيراد الضمان الممتد شهرياً

390 من حـ / التزام العقد تقريباً

390 إلى حـ / إيراد الضمان الممتد تقريباً

5. إثبات إيراد التمويل

السنة	رصيد أول المدة	إيراد التمويل 8%	رصيد آخر المدة
الأولى	42,867	3,429	46,296
الثانية	46,296	3,704	50,000

الفايدة هنا بتتسبب كل سنة على رصيد المديونية في بداية السنة؛ وده معنى استخدام معدل الفائدة الفعلي في المثال. بنزود حساب العملاء وثبتت إيراد التمويل لحد ما الرصيد يوصل 50,000 جنيه. ولما نقبض:

50,000 من حـ/ النقدية والبنوك

50,000 إلى حـ/ العملاء

أخطاء خلي بالك منها وأنت بتتدرب

الخطأ	ليه المشكلة فيه؟
مساواة التحصيل بالإيراد	الفلوس اللي قبضناها ممكن تبقى التزام، مش إيراد.
الاعتماد على الفاتورة وحدها	الفاتورة لوحدها مش دليل إن الشركة نفذت اللي عليها.
معالجة العقد كوحدة واحدة	كل التزام ممكن تكون له طبيعة وتوقيت مختلفين.
تجاهل المقابل المتغير	ممكن نسجل إيراد أكبر من المستحق ونضطر نقلله بعدين.
تجاهل عنصر التمويل	جزء من المبلغ المؤجل ممكن يكون إيراد تمويل.
استخدام نسبة إنجاز غير مناسبة	الطريقة لازم تعكس التنفيذ وانتقال السيطرة أو الخدمة.
الخلط بين أنواع الضمان	ضمان إن المنتج مطابق للمواصفات غير ضمان فيه خدمة إضافية.

قبل ما تسجل القيد... راجع الأسئلة دي

1. العقد مستوفي الشروط اللي شرحناها؟
2. واضح كل طرف له إيه، والسداد هيكون إزاي؟
3. فيه أساس معقول لتوقع تحصيل المقابل؟
4. الشركة وعدت العميل بسلع أو خدمات إيه؟
5. كل بند ينفع يتعامل كالترام مستقل؟
6. السعر فيه خصومات أو مكافآت أو غرامات أو حق إرجاع؟
7. هل الاتفاق فيه تمويل مؤثر لازم فصله؟
8. هنوزع سعر المعاملة على البنود إزاي؟
9. هنثبت إيراد كل بند بالتدرج ولا عند نقطة محددة؟
10. إيه المستندات اللي بتثبت انتقال السيطرة أو تقدم التنفيذ؟
11. فيه أصل عقد أو التزام عقد محتاجين نظهره؟
12. القيود والمعلومات اللي هنفصح عنها بتعكس حقيقة العملية؟

الخلاصة

ابدأ بالاتفاق نفسه: الشركة وعدت العميل بإيه؟ ونقذت إيه؟ وبعدين حدّد السعر ووزّعه وحدّد توقيت الإيراد. حركة البنك والفاتورة مستندات مهمة، لكن مش بديل عن فهم العملية.

عقد مستوفٍ للشروط ← التزامات أداء ← سعر معاملة ← توزيع السعر ← توقيت الاعتراف

الهدف مش إنك تحفظ قيد. الهدف إنك تفهم ليه الحساب ده مدين وليه الثاني دائن، وإمتى تسجلهم. ولو موقف مش واضح، جهز العقد ومستندات التنفيذ وناقشه مع المحاسب المسؤول قبل التسجيل.

المرجع الفني

المعيار الدولي للتقرير المالي IFRS 15: الإيراد من العقود مع العملاء، وما يقابله في الإطار المصري المطبق على المنشأة. يجب الرجوع إلى النص الرسمي الساري والوقائع التعاقدية قبل اعتماد أي معالجة لحالة فعلية.

رابط المرجع الدولي: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-15-revenue-from-contracts-with-customers/>