

المحاضرة رقم 03: معيار الإبلاغ المالي رقم 15: الإيراد من العقود مع العملاء

- 1- هدف المعيار: يهدف هذا المعيار الى وضع الاجراء و تبيان القواعد و المبادئ الواجب اتباعها و احترامها للإفصاح عن المعلومات المتعلقة بالإيراد و التدفقات المتأتية من العملاء و ذلك لمختلف اصحاب المصالح للمنشأة. بحيث يجب ان يتم الإفصاح عن العناصر التالية من اجل تحقيق هدف المعيار:
 - الإفصاح عن كل الإيرادات و التدفقات النقدية المحصلة من العملاء، و الناتجة عن عملية تحويل سلعة او خدمة، او تقديم اداءات، بحيث تعكس البديل او المقابل الذي تحصل عليه عن عملياتها مع عملاءها.
 - احترام شروط العقد و الاتفاقات المبرمة لين المنشأة و العملاء في كل الظروف و الحقائق الممكنة الحدوث.
- 2- نطاق المعيار:

مبدئيا كل العمليات التي تحقق من ورائها المنشأة ايراد من العملاء تكون في نطاق المعيار، لكن هناك استثناءات، قد تكون جزئية، او قد تكون كلية:

الاستثناءات الجزئية: و نقصد بها تلك العمليات مع العملاء التي ينتج من ورائها ايراد، بحيث يخضع جزء منها الى المعيار IFRS 15 "الإيراد من العقود مع العملاء"، اما الجزء الاخر فيخضع لمعايير محاسبية اخرى، شرط ان تمتلك المعايير الاخرى القدرة على الفصل و القياس بين اجزاء العقد، ما يسمح لها بإخضاع العمليات مع العملاء الى شروط المعيارين. اما في حالة العكس فتطبق المعيار IFRS 15 "الإيراد من العقود مع العملاء كاملا.

الاستثناءات الكلية: و نقصد لها تلك العمليات مع العملاء و التي لا تخضع نهائيا الى المعيار IFRS 15 "الإيراد من العقود مع العملاء" مثل:

- عقود الايجار الخاضعة لمعيار الإبلاغ المالي رقم 16 "عقود الايجار".
- عقود التأمين الخاضعة للمعيار الإبلاغ المالي رقم 17 "عقود التأمين".
- أدوات المالية و الالتزامات التعاقدية ضمن نطاق المعايير، IFRS 9، IFRS 10، IFRS 11، IAS 27، IAS 28.
- مختلف عمليات التبادل التي تحدث بين المنشآت في نفس المجموعة او المنشآت المستقلة و التي لا يكون فيها اثر مالي (مبادلة اصل بأصل، او مخزون بمخزون).

3- اهم التعريفات المعتمدة في المعيار:

العقد: هو اتفاق بين طرفين او اكثر و الذي يؤدي الى نشوء حقوق و التزامات.

العميل : الطرف الذي يتعاقد مع المنشأة للحصول على السلع و الخدمات التي تمثل مخرجات الانشطة الاعتيادية للمنشأة مقابل بدل او مقابل.

الدخل: الزيادة في المنافع الاقتصادية خلال الفترة المحاسبية على شكل تدفقات واردة و زيادة في الاصول او تخفيض في الالتزامات ، و التي بدورها تؤدي الى زيادة حقوق الملكية.

التزامات الاداء: الوعد الوارد في العقد مع العميل لتزويده (التحويل الى العميل) اما سلع او خدمات، او حزمة من السلع و الخدمات، التي يمكن تمييزها و الفصل بينها بشكل جوهري بحيث تكون خاضعة لنفس شروط العقد بين المنشأة و العميل.

الايراد: و هي مجموع التدفقات المتأتية من الانشطة العادية لمنشأة.

سعر العملية: قيمة التبادل او المقابل الذي تتوقع المنشأة استلامه او الحيازة عليه مقابل تحويل السلع او تقديم الخدمات للعميل، باستثناء المبالغ المستلمة نيابة عن طرف ثالث (الضرائب التي يتم تجميعها من العملاء و تحويلها الى ادارة الضرائب)

4- شروط القياس المعتمد من المعيار IFRS 15 " الايراد من العقود مع العملاء"

يهدف المعيار IFRS 15 " الايراد من العقود مع العملاء" الى تقديم الطريقة الصحيحة في المعالجة المحاسبية للإيراد الذي تحصله المنشأة نتيجة التعاملات التعاقدية التي تنتج في تعاملاتها مع عملائها، و عليه فان المبدأ الاساسي للاعتراف بالايراد وفق المعيار IFRS 15 " الايراد من العقود مع العملاء" يعتمد على خمسة (5) مراحل:

المرحلة الاولى: تحديد او تعريف العقد مع العميل

هي مرحلة شكلية قانونية تهدف المنشأة من ورائها الى اعطاء تعريف شامل للعقد المبرم بينها و بين العميل و وفق المعيار IFRS 15 " الايراد من العقود مع العملاء" هناك مجموعة من الشروط الواجب الامام بها حتى نعطي الشرعية للصفة التعاقدية بين الاطراف:

- يجب ان يكون هناك توافق بين مختلف الاطراف (منشأة-عميل) حول شكل و شروط العقد، ما ينتج عنه التزامات قانونية واجبت التطبيق.
- التحديد الواضح للحقوق و الواجبات في العقد (نوع المعاملة، التواريخ المهمة، الخدمات الاضافية..).
- تحديد شروط الدفع (نقدي، غير نقدي، تبادلي...).
- الجوهر التجاري للعقد (دراسة الاخطار، تحديد تواريخ التدفقات بما يتناسب و المصالح التجارية لكل طرف).
- هناك احتمالية التحصيل الكامل للمبالغ المستحقة بمقابل السلع و الخدمات التي تم توريدها الى العملاء، مع ابداء النية و الجدية من العميل على السداد و تنفيذ الالتزامات.

من خلال هذه الشروط نرى ان المنشأة قد نجحت وفق المعيار IFRS 15 " الايراد من العقود مع العملاء" في تحقيق مجموعة من السياسات المحاسبية:

- مبدأ الالتزام، حيث ان المنشأة لا يمكن لها الاعتراف بإيراد الا في وجود عقد.
- العقد يسمح بالحفاظ على حقوق المنشأة، و كذلك يسمح لها بالحصول على تعويضات في حالة الاخلال بشروط العقد.

- لا يكتمل او لا تعترف المنشأة بأصل او التزام الناتج عن العلاقة التعاقدية، الا في حالة التزام كل الاطراف العقد بمحتوى الصفقة و شكل العقد المبرم بين المنشأة و العميل.

اصل نتيجة العقد = الحقوق المكتسبة من العقد اكبر من التزامات الاداء في العقد.

التزام نتيجة العقد = الحقوق المكتسبة من العقد اصغر من التزامات الاداء في العقد.

حالات خاصة متعلقة بالعقود:

دمج العقود: و هي الحالة التي تتمكن المنشأة بدمج مجموعة من العقود ، و التي تبرم في نفس الوقت او في اوقات متقاربة مع نفس العميل (او الاطراف ذات العلاقة مع العميل)، بحيث انها تقوم بمعالجتها محاسبيا على اساس انها عقد واحد شرط استفااتها واحد او اكثر من المعايير التالية:

- يتم التفاوض على العقود كحزمة واحدة ذات هدف تجاري واحد.
- يعتمد مبلغ التعويض النقد الذي يدفع في عقد واحد على سعر او تنفيذ عقد اخر ، او
- تكون السلع و الخدمات الموعود بها في العقود هي التزام اداء واحد.

تعديلات العقد: و هي مختلف التغيرات التي تحدث في العقد بمعرفة و موافقة كل اطراف الصفقة (تغير في الكميات او الاسعار المتفق عليها مسبقا) ، حيث اوصى المعيار IFRS 15 "الايراد من العقود مع العملاء" بضرورة معالجتها محاسبيا كعقد جديد اذا توفر الشرطان التاليان مجتمعان:

- التعديل قام بإضافة عناصر جديدة لم تكن موجودة في اعقد الاصلي (بضاعة او خدمة جديدة).
- ان السعر التعاقد على الكمية الاضافية محدد و يعكس الكمية الاضافية التي تم الاتفاق عليها ن و يعكس السعر الذي تباع به الكمية الاضافية المتعاقد عليها لو تم بيعها بشكل منفصل خلال عمليات البيع العادية لدى المنشأة.

في حالة عدم توفراي من شرطين ، يتم معالجة التعديل على العقد كجزء من العقد الاصلي.

المرحلة الثانية: تحديد الالتزامات والتعهدات الواجب اداؤها بموجب العقد

تمثل هذه الخطوة قيام البائع المقدم الخدمة بتحديد نوع البضاعة او الخدمة التي التزم او تعهد وفق العقد بتقديمها الى العميل، و في حالة وجود اكثر من صنف او خدمة التي سوف تقدم الى العميل في عقد واحد، و هنا نميز حالتين:

- وجود سلعة او خدمة (او مجموعة من السلع و الخدمات) المستقلة، او
- سلسلة من السلع او الخدمات المستقلة التي تتطابق تقريبا و يمون تحويلها الى العميل بنفس الطريقة.

ففي الحالة الاولى يتم فصل السلع و الخدمات في العقد الواحد و تعامل كل منها بشكل مستقل، اما في الحالة الثانية فتعامل كعقد واحد.

ملاحظة: في حالة فصل اودمج التزامات الاداء في العقد تطبق القاعدة التالية:

- اذا كانت التزامات الاداء لا تعتمد على بعضها البعض بشكل كبير او غير مترابط مع الوعود الاخرى الواردة في العقد، عندها يتم محاسبة كل التزام اداء بشكل منفصل.
- اذا كانت التزامات الاداء في العقد معتمدة على بعضها البعض و مترابطة مع بعضها البعض، فان هذه الالتزامات يتم دمجها مع و يتم محاسبتها كالتزام اداء واحد.

المرحلة الثالثة: تحديد سعر العملية

سعر العملية هو العائد الذي تتوقع المنشأة الحصول عليه مقابل السلع او الخدمات التي تقدمها للعملاء، بحيث علمها ان تأخذ بعين الاعتبار شروط العقد المدون، بالإضافة الى الاعراف التجارية و الممارسات الاعتيادية من اجل تحديد سعر المعاملة، بحيث ان العوض النقدي المتفق عليه في العقد قد يمثل مبالغ ثابتة او متغير او كليها.

توقيت و طبيعة العملية، بالإضافة الى قيمة العوض المتوقع الحصول عليه من قبل العميل يؤثر على تقدير سعر المعاملة، بحيث يجب الأخذ بعين الاعتبار الاثار المترتبة لكل مما يلي:

- العوض النقدي المتغير (و التقديرات المقيدة لها).
- وجود عنصر تمويل كبير في العقد (القيمة الزمنية للنقود).
- العوض الغير نقدي.
- العوض النقدي مستحق الدفع للعميل.

أ- العوض النقدي المتغير (و التقديرات المقيدة لها).

يفترض المعيار بان المنشأة لها القدرة على تحديد مبلغ العوض النقدي باستخدام اي من الطرق التالية التي ترى بنها ستسمح لها بالتنبؤ بشكل افضل للمقابل النقدي الذي تطمح الى تحقيقه.

ط1- القيمة المتوقعة: و هي تقدير مناسب لمبلغ العوض النقدي المتغير اذا كان لدى المنشأة عدد كبير من العقود ذات الخصائص المتماثلة، و هي تمثل المبالغ الموزونة من حيث احتمالياتها ضمن نطاق من المبالغ العوض النقدي المحتملة.

ط2- المبلغ الاكثر ترجيحاً: و يمثل المبلغ الفردي الاكثر ترجيحاً (اختياراً) في نطاق مجموعة من المبالغ العوض النقدي المحتملة (اي النتيجة الفردية الاكثر ترجيحاً للعقد)، تصلح هذه الطريقة اذا كان العقد يحمل احتمالين، اما الحصول على التعويض النقدي او عدم الحصول عليه (قد تتحصل المنشأة على مكافأة الاداء او لا).

حالة الاعتراف بالإيراد في حالة البيع مع حق العميل بالارجاع:

و هي الحالة التي بموجبها تقوم المنشأة بنقل الملكية و السيطرة للسلعة الى العميل وفق العقد، مع اعطاء حق الارجاع للسلعة لأسباب مختلفة مثل عدم الرضى، مع اعادة المبلغ المدفوع كاملا او جزئيا، او منح حسومات بمقابل في حالة اختيار عدم رد البضاعة. و من اجل المحاسبة عن بيع المنتجات مع حق الارجاع يجب على المنشأة ان تقوم بالافصاحات التالية:

- ايرادات المنتجات المباعة بمبلغ العوض النقدي الذي تتوقع المنشأة ان تقبضه (لا يجب الافصاح عن الجزء من الايرادات التي يحتمل ان يتم ارجاعها من طرف العملاء).
- التزام مقابل المردودات المتوقعة (المبالغ المالية).
- التعديل المقابل على تكلفة المبيعات فيما يخص حقها في استعادة المنتجات من العمليات عند تسوية التزام المردودات.

ب- وجود عنصر تمويل كبير في العقد (القيمة الزمنية للنقود).

- بموجب معيار التقارير المالية رقم 15 يتم الاعتراف بالإيراد بمبلغ يعادل السعر النقدي للسلع و الخدمات و يتم معالجة الفرق بين سعر البيع (قيمة عقد البيع) و السعر النقدي لدى البائع ايرادات تمويل.
- يتم تحديد القيمة العادلة للعوض المقابل في العقد من خلال قياس العوض المستلم او من خلال خصم المدفوعات باستخدام معدل الفائدة الضمني.
- لا يطلب من المنشأة ان تأخذ بالاعتبار القيمة الزمنية للنقود اذا توقعت المنشأة في بداية العقد بان الفترة بين الوقت الذي تنقل فيه المنشأة السلعة او الخدمة الموعود بها الى العميل و الوقت الذي يدفع فيه العميل ثمن تلك السلعة او الخدمة سوف تكون سنة واحدة او اقل.

ج- العوض الغير نقدي (تحصيل قيمة المبيعات او بدل الخدمات على شكل اصول عينية او خدمات

هناك بعض الحالات التي تحصل فيها المنشأة على اصول عينية او خدمات بدلا من النقدية و ذلك مقابل بيعها سلعة او تقديمها خدمة.

في مثل هذه الحالات يتطلب المعيار الابلاغ على التقارير المالية رقم 15 ما يلي:

- اذا تضمن العقد مع العميل استلام سلع (اصول) او خدمات مثل استلام معدات او عمل، يتم تحديد سعر المعاملة (الايراد المحقق) بالقيمة العادلة للسلع و الخدمات.
- اذا لم تستطع المنشأة تقدير القيمة العادلة للعوض غير النقدي (اصول) المستلم بصورة معقولة، فانه يجب على المنشأة قياس الايراد الخاص بالعملية بشكل غير مباشر بالرجوع الى سعر البيع المستقل للسلع او الخدمات المقدمة للعميل (او فئة من اعمال).

د- العوض النقدي مستحق الدفع للعميل (الحوافز المقدمة للعميل)

تتضمن العوض النقدي الذي يستحق دفعه (او يتوقع دفعه) الى العميل او الاطراف الاخرى التي تشتري السلع و الخدمات من العميل من طرف المنشأة ، و تشمل الحوافز و الخصومات المقدمة الى العميل، مثل خصم الكمية او المنتجات المجانية التي تقدم الى العميل، بحيث يجب على المنشأة محاسبة العوض النقدي المستحق الدفع للعميل على انه تخفيض في سعر البيع او تخفيض ايراد تقديم خدمة، وبالتالي يعالج كتخفيض في الايرادات.

المرحلة الرابعة: تخصيص سعر العملية على بنود ومكونات العقد (توزيع سعر العملية على بنود التعهدات الواجب اداؤها للعميل):

اذا تضمن العقد عدة بنود من الايراد (التعهدات) و بسعر واحد، فيجب على المنشأة في هذه الحالة توزيع سعر العملية الاجمالي على تلك المكونات بشكل تناسبي على اساس اسعار البيع المنفصلة لكل بند من البنود الالتزام في العقد، و اذا كانت الاسعار غير معروفة و محددة بشكل واضح على المنشأة تقديرها، و يمكن استخدام عدة طرق للتقدير و تتضمن:

أ- مدخل تقييمات السوق المعدل: بموجب هذه الطريقة تقوم المنشأة بتقييم السوق الذي تنشط فيه و تحديد السعر الذي يمكن للعملاء دفعه مقابل تلك السلعة او الخدمة، و يمكن اللجوء الى الاسعار السائدة لدى المنافسين في نفس السوق.

ب- مدخل التكلفة المتوقعة مضافا اليها هامش الربح: يمكن للمنشأة تقدير التنبؤ بالتكلفة المتوقعة للسلعة او الخدمة الواردة في العقد مع اضافة هامش ربح مناسب على تلك التكلفة .

ت- مدخل القيمة المتبقية: يتم تقدير سعر البيع لأخذ المكونات العقد الذي يضمن عدة بنود من الايراد و لم تتمكن المنشأة من تحديد الايراد الخاص كما يلي:

ايراد احد بنود العقد= اجمالي سعر العملية للعقد ككل – مجموع الاسعار المشاهدة او المحددة للسلع و الخدمات الاخرى الواردة في العقد

يمكن استخدام هذا الاسلوب اذا كانت المنشأة تباع نفس السلعة او تقدم نفس الخدمة لعملاء اخرين بأسعار متفاوتة بشكل كبير، و اذا كانت المنشأة لم تضع سعر بيع محدد لتلك السلعة او الخدمة و لم يتم بيع السلعة او الخدمة سابقا بسعر مفرد محدد.

ملاحظة:

يمكن للمنشأة استعمال اكثر من اسلوب اذا كان ذلك مناسباً.

المرحلة الخامسة: الاعتراف بالإيراد عند وفاء المنشأة بتعهداتها الواردة بالعقد

يتطلب معيار الإبلاغ المالي للتقارير المالية الدولية رقم 15 ان تعترف المنشأة بالإيرادات عندما تستوفي المنشأة التزام الاداء عن طريق نقل السلعة او الخدمة الموعود بها الى العميل، و ينقل الاصل عندما يحصل العميل على السيطرة على ذلك الاصل.

تنقل المنشأة السيطرة على سلعة او خدمة ما مع مرور الوقت ، و تستوفي بالتالي التزام الاداء و تعترف بالإيرادات مع مرور الوقت، اذا تم تحقيق احد المعايير التالية:

- أ- يستلم العميل المنافع المتحققة من اداء المنشأة و يستهلكها في نفس الوقت الذي تؤدي فيه المنشأة مهامها.
- ب- يؤدي قيام المنشأة بالتزاماتها اتجاه العميل الى انشاء او تعزيز اصل ما ، يسيطر عليه العميل خلال انشائه او تعزيزه او،
- ت- لا ينتج عن اداء المنشأة اصل ذي استخدام بديل للمنشأة و يكون لدى المنشأة حقا قابلا للتنفيذ في قبض دفعة عن الاداء المنجز حتى تاريخه.

التزامات الاداء المستوفاة في نقطة زمنية معينة:

و نقصد هنا ان تلتزم المنشأة بتعهداتها اتجاه العميل، حيث تقوم بنقل السيطرة على الاصل الموعود الى العميل وفق شروط العقد، حيث انها تأخذ الاعتبار التعاقدية التي تسمح للعميل التصرف بكل حرية في الاصل المذكور في العقد، حيث ان هناك مجموعة من المؤشرات التي تدل على نقل الملكية او السيطرة:

- تملك المنشأة حقا حاليا في الحصول على دفعة مقابل الاصل.
- يملك العميل حقا قانونيا في الاصل.
- تنقل المنشأة الملكية المادية للأصل.
- تنقل الى العميل كل المخاطر و المنافع المتعلقة بملكية الاصل.
- قبول العميل للأصل.

طرق القياس للإنجاز المتحقق:

عند اعتراف المنشأة بالإيراد و عند وفاء بتعهداتها الواردة بالعقد فانها تملك اسلوبين لقياس الانجاز المتحقق، اسلوب المخرجات و اسلوب المدخلات:

- أ- اسلوب المخرجات: و تشمل القياس المباشر لقيمة السع او الخدمات المنقولة الى العميل بالتناسب مع السلع و الخدمات المتبقية وفق العقد، و تشمل اساليب متنوعة مثل مسوحات الاداء المنجز حتى تاريخه (القيمة السوقية للمخرجات)، و عمليات تقييم النتائج المتحققة، و المراحل التي تم بلوغها، و الوقت المنقضي بالإضافة الى الوحدات التي تم انتاجها او تسليمها.

ب- أسلوب المدخلات: و هنا يكون الاعتراف على اساس الجهود المبذولة من طرف المنشأة في سبيل تحقيق التعهد اتجاه العميل، و تشمل مختلف التكاليف التي تم تحملها (المواد المستهلكة، ساعات عمل المبذولة، ساعات الالة..)، حيث يجب ان يكون الاعتراف بالإيراد مناسب لحجم الجهود المبذولة.

نسبة الانجاز = التكاليف الفعلية التراكمية حتى تاريخه / اجمالي التكاليف للعقد بتاريخ نهاية الفترة المالية

5- حالات خاصة للاعتراف بالإيراد:

أ- اتفاقيات اعادة الشراء

و هو اضافة بند في العقد يسمح لمنشأة بإعادة شراء الاصل من العميل وفق شروط معينة، اذ ان المبلغ قد يساوي ثمن البيع المتفق عليه او قد يزيد، ففي هذه الحالة تعتبر العملية شكلا من اشكال التمويل، فقد يمكن اعتبار عقد ايجار في حالة ابقت المنشأة للعميل السيطرة على الاصل و تعالج وفق شروط معايير التقارير المالية رقم 16 IFRS .

ب- ترتيبات (اتفاقيات) الفوترة والاحتفاظ

و هي الحالة التي يطلب فيها العميل من المنشأة (مورد الاصل) الاحتفاظ بالأصل وفق شروط العقد الى غاية مدة زمنية معينة لاعتبارات مختلفة (عدم تهيئة الموقع المناسب لاستقبال الاصل مثلا)، ففي هذه الحالة تطبق المنشأة بنود العقد بتحصيل ايراداتها، و كذلك نقل السيطرة الى العميل، حيث ان هذا الاخير يمتلك الحق في الاستفادة من المزايا الاقتصادية التي يخلقها الاصل بفضل سيطرته حتى و ان كان لا يزال عند المورد (المنشأة).

ت- بضاعة الامانة:

✓ و هي الحالة التي بموجبها يقوم كبار التجار و الصناعيين بتوكيل وسطاء للقيام ببيعها الى العملاء مقابل عمولات متفق عليها مسبقا وفق عقود، حيث ان الوسيط يتوقف دوره على البحث عن العميل و ربطه مباشرة بالمورد (المنشأة) هذه الاخير تقوم بتوريد السع و الخدمات، مقابل منح عمولة للوسيط، هذا النوع من السلع الذي يتم وضعه تحت تصرف الوكيل تسمى "بضاعة الامانة" و تتميز بالترتيبات التالية:

- تبقى السيطرة على المنتج من طرف المنشأة حتى حدوث عملية البيع. او انتهاء فترة ومنية محددة.
- للمنشأة امكانية استرداد المنتج او نقله الى طرف ثالث (تاجر اخر مثلا).
- لا يترتب على الوكيل التزام غير مشروط لدفع ثمن المنتج و لا تكاليف تأمينه (يقع على عاتق المنشأة).
- ✓ يتم الاعتراف بالإيراد لدى المنشأة في تاريخ قيام الوكيل ببيعها للعملاء النهائيين، و عندا كذلك يقوم الوكيل بالاعتراف بإيراد عمولة بيع بضاعة الامانة.

ث- الكفالات

وفق المعيار التقارير المالية 15 هناك نوعين من الكفالات:

- الكفالة التي تدخل في سعر البيع: ليس للعميل هنا خيار شراء الاصل منفصل، بل عليه ان يدفع مبلغ الكفالة اضافة الى سعر الاصل، حيث ان هذه الكفالة تضمن للعميل حصوله على المنتج وفق الشروط المبينة في العقد.

- الكفالة لا تدخل في سعر بيع المنتج، و هي كفالة مستقلة عن سعر الخدمة المتفق في العقد، مثل خدمة الصيانة، حيث انها تسمح للعميل الحصول على مشترياته وفق العقد المتفق عليه، كما ان له الاستقلالية في خيار شراء الكفالة بصفة منفصلة عن العقد، ففي هذه الحالة تقوم المنشأة بمحاسبتها على اساس التزام اداء منفصل.

ر- الرسوم المقبوضة مسبقا وغير قابلة للاسترداد

و هي الحالة التي تقوم فيها المنشأة بتطبيق صنفين من الرسوم على العملاء، صنف قد يكون في بداية العقد او الخدمة او تقديم السلعة، و رسم اخر خلال مدة الايفاء بالتعهد او تقديم الخدمة او توريد السلع، على سبيل المثال: في النوادي الرياضية او يتم دفع رسوم في بداية التسجيل الاولي، و بعد ذلك خلال كل شهر (خلال مدة العقد) يقوم العميل بدفع رسوم مستقلة عن سعر الخدمة، المعالجة المحاسبية لهذه الرسوم تعتبر ايراد تستفيد منه المنشأة و بالنسبة لرسم الاول (الذي يدفع في بداية فترة العقد) لا يجوز للمنشأة اعتباره ايرادها بصورته تلك، بل يجب عليها توزيعه على باقي مدة العقد و الاعتراف به في كل دورة محاسبية مناسبة.

ز- العلاقة بين المنتج والوكيل

و هي الحالة التي تعتمد فيه المنشأة على وكيل، يكون وسيط بين المنشأة و العميل حيث يقوم بتصريف السلع و الخدمات مقابل حصوله على عمولة تمثل نسبة مئوية عن كل عملية بيع (مثل الوكالات السياحية التي تحصل عمولات مقابل بيعها تذاكر الطيران لصالح شركات الطيران) في هذه الحالة الايراد الذي يحصله العميل لا يسجل في حساباته و انما في حسابات المنشأة المقدمة للخدمة او السلعة، و ما يسجله العميل هو تلك العمولات التي يتحصل عليها نتيجة الوساطة. لا يقوم الوكيل بتسجيل الايراد، حتى نتفادى التكرار - لان المنشأة سوف تسجلهم كذلك و هو ما ينتج عنه تضخيم في رقم الاعمال).

ج- الاصول التعاقدية

و هي العملية التي بموجبها قدمت المنشأة التزام اتجاه العميل مقابل توريده سلعة او خدمة او اصل، لكن حتى نهاية السنة المالية، لم يتم العميل بدفع قيمة البضاعة او الخدمة المؤداة اليه، كما ان المنشأة لم تقم بإصدار اي فاتورة حتى تاريخ الميزانية، في هذه الحالة تقوم المنشأة بالإفصاح عن هذه الأصول في جانب الاصول العامة للمنشأة تحت اسم "اصول تعاقدية"، تسجل بقيمتها وفق العقد او قيمتها الصافية (القيمة المتفق عليها مطروحا منها تسبيقات مقدمة من العميل ان وجدت)، اما عند العميل فتسجل المبالغ المستحقة لدى المنشأة كذمم مالية على العميل.

ح- الالتزامات التعاقدية

و هي الحالة التي قوم بموجبها العميل بدفع مبالغ مستحقة وفق عقد الى المنشأة، بغض النظر هل استلم البضاعة او السلعة ام لا، حيث ان هذا الالتزام يجب ان يظهر في الميزانية في جانب التزامات للغير "التزامات تعاقدية"، و هو يمثل ايرادات غير مكتسبة و تختلف المعالجة المحاسبية لهذا العقد في كونه قد يكون عقد قابل للإلغاء او غير قابل للإلغاء

6- العرض في القوائم المالية

- أ- يتم عرض العقود مع العملاء في قائمة المركز المالي كالتزام او اصل ذمم مدينة اعتمادا على العلاقة بين المنشأة المقدمة للخدمة او السلعة و كذلك اعتمادا على مدفوعات العميل.
- ب- اذا تم استلام مدفوعات مقدمة من العميل قبل تقديم الخدمات و السلع للعميل يتم الاعتراف بالتزامات عقد في قائمة المركز المالي.
- ت- اذا قامت المنشأة بتحويل البضاعة او تقديم خدمة الى العميل، يتم الاعتراف بأصل او الاعتراف بذمم مالية مدينة عند عدم تسديد العميل الدين المستحق عليه للمنشأة كما يلي:
 - يتم الاعتراف بالعقد كأصل عندما يكون الحق للمنشأة في المقابل المتوقع استلامه مرتبط بحدث غير زمني .
 - يتم الاعتراف بذمم مالية اذا كان البديل الواجب استلامه غير مشروط باستثناء مرور الوقت.
 - ث- يتم معالجة حساب الذمم المدينة او الاصل الناتج عن العقد ضمن المعيار الابلاغ المالي الدولي رقم 09، و يتم الاعتراف بتدني القيمة بذلك الحساب كمصروف.

7- الإفصاحات

- يجب على المنشأة تقديم الإفصاحات الكافية لتمكين مستخدمي المعلومات المحاسبية من فهم طبيعة و توقيت و مبالغ و حالات عد التأكد الخاصة بالإيراد و بالتدفقات النقدية من العقود مع العملاء.
- على المنشأة الإفصاح عن المعلومات الكمية و الكيفية التالية.
 - عقودها مع العملاء.
 - الاحكام الهامة و التقديرات التي عليها تطبيق ارشادات هذا المعيار على عقود العملاء.
 - اية اصول معترف بها ناتجة عن تكاليف الحصول على العقود مع العملاء و انجاز تلك العقود