

الوحدة 7

قائمة تدقيق و مراجعة الإيرادات والمصروفات

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| يحتاج إلى تحليل **(√)**إضافي | تاريخ الإكمال أو لا توجد إجابة | التعليق | العملية |
|  |  |  | مراجعة أو إعداد مراجعة تاريخية للإيرادات حسب الفئة التي تم إدخالها في برنامج جداول البيانات:   * بالدولار (أو بعملة أخرى) * بالنسب المئوية   (انظر القسم 7.2) |
|  |  |  | قم بإعداد جدول بيانات النسبة المئوية للربح الإجمالي حسب المنتج أو خط الخدمة:  (انظر القسم 7.2.1) |
|  |  |  | أسئلة يمكن طرحها على العميل بخصوص الإيرادات:   * هل جميع الإيرادات معترف بها في الفترة الحالية؟ * كيف يتم تحديد الأسعار؟ * ما هي شروط المبيعات؟ * ما الذي تنسب إليه الزيادات والنقصان في خطوط المنتجات أو الخدمات المختلفة التي تدر إيرادات؟ * هل تبذل جهودًا متساوية (قوى عاملة ، تسويق ، مبيعات) في جميع المنتجات أو الخدمات المباعة؟ * ما الذي يمكن فعله لجعل منتجاتك أو خدماتك أفضل أو مختلفة عن المنافسة؟ * ما هي المنتجات أو الخدمات التي تمتلكها منافسيك ولا تملكها؟ |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| يحتاج إلى تحليل **(√)**إضافي | تاريخ الإكمال أو لا توجد إجابة | التعليق | العملية |
|  |  |  | * ما هي قطاعات السوق التي تبيع لها وهل يمكن توسيعها؟ * هل هناك أسواق محرومة من الخدمات يمكنها استخدام منتجاتك أو خدماتك؟ * كيف يمكنك التوسع في الأسواق المحرومة؟ * كيف يمكنك استعادة النمو في بعض المنتجات أو الخدمات؟ * هل يتم تسويق منتجاتك أو خدماتك عبر الإنترنت وبيعها عبر التجارة الإلكترونية؟ * هل هناك طرق إضافية غير مستخدمة حاليًا لبيع منتجاتك أو خدماتك؟ * ما هي مصادر الدخل الإضافية التي يمكن إضافتها إلى عملك الحالي؟ * ما هو رأس المال الإضافي المطلوب لزيادة الإيرادات؟ * هل لديك القدرة على النمو؟   (انظر القسم 7.3) |
|  |  |  | تناقش مع اقتراحات العملاء لزيادة التدفق النقدي:   * تسريع المجموعات * طلب الدفع التلقائي أو تحويل الأموال * استخدم شروط دفع البائع لصالح الأعمال * طلب مدفوعات محددة * تقليم النفقات * الحصول على حد ائتمان * النظر في التمويل غير التقليدي إذا لزم الأمر * مراجعة المخزون لتقليل محتمل * إعادة التفاوض على العقود   )انظر القسم 7.4( |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| يحتاج إلى تحليل **(√)**إضافي | تاريخ الإكمال أو لا توجد إجابة | التعليق | العملية |
|  |  |  | كن على دراية بضوابط المعاملات الداخلية من أجل:   * النقدي * الجرد   (انظر القسم 7.5) |
|  |  |  | نماذج التوصيات المحتملة للعميل بعد مراجعة الإيرادات والربح الإجمالي:   * زيادة الأسعار أو خفضها لمعرفة تأثير ذلك على إجمالي الإيرادات وإجمالي الربح * فكر في تغيير الموردين الذين قد يوفرون أسعارًا أفضل أو مجموعة متنوعة من المنتجات * التفريق بين المنتج أو الخدمة المنافسة * مراجعة شروط المبيعات - مبيعات الأقساط ، وسياسات الائتمان ، وتواريخ استحقاق السداد ، والدفعات المقدمة * إضافة أو حذف منتج أو خط خدمة * زيادة جهود التسويق لمنتج أو خط خدمة ينتج عنه هامش ربح إجمالي مرتفع * النظر في مبيعات الإرساليات * تحليل اتجاهات المبيعات وقاعدة العملاء لوضع مزيد من التركيز * استهدف سوقًا محرومة من الخدمات * مراجعة جهود التسويق والمبيعات لمعرفة تأثير ذلك على الإيرادات * زيادة ميزانية التسويق وتحديد العائد على الاستثمار   (انظر القسم 7.6) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| يحتاج إلى تحليل **(√)**إضافي | تاريخ الإكمال أو لا توجد إجابة | التعليق | العملية |
|  |  |  | راجع أسئلة العميل المحتملة لطرحها بشأن النفقات:   * هل تحصل على عروض أسعار تنافسية لرسوم المحاسبة؟ هل فكرت في جلب هذه الوظيفة إلى المنزل؟ هل فكرت في الاستعانة بمصادر خارجية لهذه الوظيفة؟ * أين يتم إنفاق دولارات الإعلانات؟ هل يحققون النتائج المرجوة؟ هل درست وراجعت الدولارات التي تنفق مقابل عائدات المبيعات؟   هل يجب إعادة توجيه بعض الدولارات الإعلانية أو إزالتها تمامًا؟   * هل يتم شراء مركبات الشركة واستخدامها من قبل الموظفين؟ هل يتم تعويض الموظفين عن استخدام سياراتهم الشخصية؟ هل إعادة الأميال موثقة جيدًا لغرضها ومقدارها؟ * هل يمكن إلغاء بعض وظائف الموظفين لصالح الاستعانة بمصادر خارجية؟ هل يمكن تغيير وضع بعض الأفراد من موظف إلى متعاقد مستقل؟ * ما هي الرسوم التي يتم دفعها لمعالجة بطاقات الائتمان؟ هل يمكن تقليل هذا؟ * هل جميع الرسوم والاشتراكات ضرورية؟ ما الفائدة التي يتم الحصول عليها من كل من هذه النفقات؟ * هل تمت مراجعة اتفاقيات تأجير المعدات بحثًا عن بدائل؟ هل يمكن شراء عقد إيجار وشراء المعدات؟ |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| يحتاج إلى تحليل **(√)**إضافي | تاريخ الإكمال أو لا توجد إجابة | التعليق | العملية |
|  |  |  | * هل التأمين كافٍ لتغطية جميع الخسائر المحتملة أو مطالبات المسؤولية؟ متى كانت آخر مرة تلقيت فيها عرض أسعار تنافسي لمعرفة ما إذا كان التوفير ممكنًا؟ * هل تدفع فائدة لمصرف أو اتحاد ائتماني أو شركة تمويل أو بطاقات ائتمان؟ ما هي معدلات الفائدة التي تدفعها على مختلف الديون؟ متى سيتم سداد الديون؟ * ما الذي تدفعه مقابل كل ساعة مقابل الخدمات القانونية والمهنية الأخرى؟ هل سبق لك أن اعترضت على مشروع قانون كنت تعتقد أنه مرتفع للغاية؟ هل سبق لك أن استخدمت شركة عبر الإنترنت لإعداد نماذج قانونية معيارية؟ * من يعتمد تقارير المصروفات للموظفين؟ ومن الذي يوافق على تقرير مصروفات "الموافق"؟ * ما هي المصاريف التي تقع ضمن فئة المصاريف المتنوعة في بيانات الدخل الخاصة بك؟ لماذا لا يتم تصنيف هذه العناصر إلى فئات يسهل التعرف عليها؟ هل يمكن تخفيض بعض هذه النفقات أو إلغاؤها؟ * من يتحكم في طلب اللوازم المكتبية؟ هل تم شراؤها بالجملة أو عبر الإنترنت؟ هل يذهب شخص ما إلى متجر مستلزمات المكاتب المحلية بمجرد الحاجة إلى عنصر؟ * ما هي تكلفة إعداد كشوف رواتب الشركة وجميع الإيداعات المرتبطة بها؟ هل هناك موظف متخصص تتمثل وظيفته بدوام كامل في معالجة كشوف المرتبات؟ هل ترتكب الأخطاء في كثير من الأحيان؟ هل كان لديك أي استفسارات من وكالة حكومية بخصوص إيداعات كشوف المرتبات؟ |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| يحتاج إلى تحليل **(√)**إضافي | تاريخ الإكمال أو لا توجد إجابة | التعليق | العملية |
|  |  |  | * ما هو سبب معظم الإصلاحات؟ ما مقدار الكفاءة المفقودة بسبب التوقف؟ هل تكون   معظم مصاريف الإصلاح لقطع معينة من المعدات؟   * ما نوع عقد الإيجار الذي لديك في موقعك الحالي؟ هل هو شهر بشهر أم طويل الأجل؟ ما الذي يمكن التفاوض بشأنه من حيث السعر والتنازلات الأخرى إذا تم توقيع عقد إيجار طويل الأجل على افتراض أن هذا هو المكان المناسب لعملك؟ * هل هذا هو المكان الصحيح؟ هل يمكن تخفيض الإيجار بالانتقال إلى مكان آخر دون خسارة الأعمال؟ هل يمكن أن تؤدي هذه الخطوة إلى زيادة الأعمال؟ * ما الفائدة التي تحصل عليها شركتك مقابل الأموال التي تنفقها على تدريب الندوة؟ هل يستحق التكلفة؟ ما الفائدة التي يمكن أن تجنيها شركتك من خلال زيادة الإنفاق على الندوات والتدريب؟ هل تنفق ما يكفي لمواكبة الاتجاهات الحالية في مجال عملك؟ هل تواكب منافسيك؟ * هل خدمات الهاتف / الإنترنت مجمعة مع نفس الشركة لتوفير دولارات كبيرة مع استمرار تلقي نفس الخدمة؟ هل تستخدم سكايب أو واتساب أو شيء مشابه للمكالمات الدولية المنخفضة؟ هل يتم استخدام الواى فاى عندما يكون ذلك ممكنًا لتجنب رسوم البيانات الخلوية حسب خطتك؟ هل يتحمل الموظفون تكلفة أي جزء من هواتف الشركة المحمولة؟   (انظر القسم 7.7) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| يحتاج إلى تحليل **(√)**إضافي | تاريخ الإكمال أو لا توجد إجابة | التعليق | العملية |
|  |  |  | مراجعة إجراءات اعتماد تقارير المصروفات:   * هل الموافقة على "الختم المطاطي" شائعة؟ * هل المساءلة تمارس؟ * هل النفقات موثقة بالإيصالات؟   (انظر القسم 7.9) |
|  |  |  | مراجعة تقرير التباين السردي للإيرادات والمصروفات ، إن وجد:   * في حالة عدم الاستعداد ، اشرح للعميل فائدة الحصول على هذا التقرير   (انظر القسم 7.10) |