

新收入准则的“变与不变”——35 个案例全面讲解

【课程简介】

新收入准则，提出了“五步法”核心收入确认模型，对旧准则进行了全面的革新。新收入准则以其晦涩的语言，影响着大家的学习，不少朋友看新收入准则是在看天书，可谓是相当的难。本课程用财务人员能够听得懂得语言，为大家全面学习新收入准则提供指引，帮助大家快速切换到新收入准则的思维框架之下。

【课程亮点】

实战：来自财务一线的讲解

案例：丰富的案例，化解新收入准则的枯燥

层次：准备工作、核心工作、重要工作一次展开

一、 信息时代下业务创新对收入准则的挑战——会计信息是否还有用？

1. 销售商品，影响收入核算

案例 1：压货销售，能否确认为收入？——“五条标准”的局限性

2. 提供劳务，影响经营考核

案例 2：EPC:设计、采购、施工等劳务，如何精确区分确认收入？

二、新收入准则：新理念、新模型、新列报、新披露

（一） 核心原则

1. 企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入

2. 收入确认的金额应是企业因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额

（二） 主要内容变化

1. 新收入准则提供了一套框架，用以取代现行的收入确认指引：收入准则和建造合同准则

2. “五步法”模型——确定收入确认的时间和金额

3. 交易价格的确定提供更多具体的指引

4. 对于特殊交易的收入确认和计量提供标准

5. 调整了合同取得成本的会计处理

三、基于“五步法”核心模型的新收入确认路径

示例：软件行业销售软件同时提供安装服务和技术支持的收入确认

第 1 步 识别与客户之间的合同

第 2 步 识别合同中的单独履约义务

第 3 步 确定交易价格

第 4 步 将交易价格分配至合同中各项履约义务

第 5 步 在履行履约义务的某时点（某段期间）确认收入

四、新准则五步法模型的具体应用与实操

（一） 经济合同辨认

1. 收入合同条款五个必备要件

案例 3：互联网广告的客户识别问题？

2. 与同一客户先后订立两份或多份合同的收入确认和会计处理

案例 4：网上购物同一订单分送两人如何处理？

3. 合同变更收入确认和会计处理

案例 5：某大型设备公司销售商品数量变化的相关疑难问题？

4. 不符合五个必备要件或不具有商业实质的经济合同的收入确认

案例 6：某商业地产公司收取保证金是否确认为收入？

（二） 合同履约义务识别

如何识别合同条款中单独的履约义务

案例 7：某空调厂家通过分销商销售，售后维修服务是否为履约义务？

案例 8：电信公司提供语音服务同时“免费”提供手机，如何识别履约义务？

案例 9：某建筑公司承建一家医院的如何识别履约义务？

（三） 合同交易价格确定

1. 存在可变对价时交易价格确定

案例 10：某能源服务公司绩效奖金如何确认交易价格？

案例 11：资产管理公司收取资产管理费用的交易价格确认问题？

2. 合同中存在重大融资成分时交易价格确定

案例 12：电脑销售分期支付货款的交易价格确定？

案例 13：“银行按揭”方式销售房产的交易价格确定？

3. 客户支付非现金对价交易价格确定

案例 14：房地产公司将房子投资入股的交易价格如何确定？

4. 企业应付客户对价时交易价格确定

案例 15：某白酒公司为经销商分摊部分销售当地广告费如何确定交易价格？

案例 16：客户向健身俱乐部支付的“不可退还预付款”如何影响交易价格？

案例 17：某家电企业应支付给商场货位费的如何确定交易价格？

(四) 合同交易价格的分摊

1. 单独售价界定的三种方法

案例 18：某软件公司销售标准产品、定制产品、新型软件如何分摊交易价格？

2. 合同折扣的分摊

案例 19：某商城捆绑销售产生的合同折扣如何分摊？

3. 可变对价及其后续变动的分摊

案例 20：让渡专利使用权，基于销售的特许权使用费如何分摊？

(五) 收入确认的时间

1. 在某一时段确认收入的条件

案例 21：X 公司与客户 C 订立的非独家软件使用授权许可合同，如何确认收入？

2. 在某一时点确认收入的条件

案例 22：特许权经营授权方 Y 授权加盟 F 在指定地点开加盟店如何确认收入？

五、八种特殊交易的收入确认和计量的具体规定

1. 客户有退货权的销售业务处理

案例 23：某手机厂商销售有退货权的手机如何处理？

2. 客户有额外选择权的销售业务处理

案例 24：某矿山设备客户有维修选择权的交易价格分摊问题

3. 多方交易主要责任人或代理人身份识别与处理

案例 25：某企业从航空公司购入机票后再转售的收入确认问题？

案例 26：团购网站销售代金券的收入确认问题？

4. 客户有未行使合同权利的销售业务处理

案例 27：某知名面包房提供折扣优惠券的收入确认问题？

5. 预收款销售业务的处理

案例 28：房地产预售收入如何处理？

6. 附有质量保证条款业务的处理

案例 29：以某电梯生产企业提供购买产品质保的会计处理问题

7. 售后回购销售业务处理

案例 30：某医疗器材生产厂家售后回购的会计处理问题

8. 涉及知识产权许可的销售业务处理

案例 31：某影片发行商电影母带收入的会计处理问题

六、新准则下合同成本的确认

1. 取得合同成本资本化和费用化的确定

案例 32：某房地产企业的销售“佣金”的会计处理问题

案例 33：某建筑公司的“律师费”的会计处理问题

案例 34：某代加工企业的“模具费”的会计处理问题

2. 履行合同发生成本资本化和费用化的确认

3. 与合同成本有关的资产摊销和减值

案例 35：建造合同“预计亏损”的会计处理问题

七、企业财务管控升级与财务人职业判断的危机

1. 需要修订税务规划、遵循协议的合规方案及销售激励计划

2. 需要重新考虑销售及签约流程

3. 需要做出新的估计与判断

4. 需要修改会计流程和内部控制

5. 更广泛的披露新要求

6. 企业将需要与利益相关方沟通