

2017年新收入准则重大变革与实务应对

—基于经典案例的精解

一、以两则小案例分析现行收入准则面临的困境

案例 1：

案例 2：

总结：现行收入准则下，企业在收入确认有哪些重要困境？

二、新收入准则收入确认的基本思想和主要内容变化

1. 整合现行的收入准则和建造合同准则，用统一的收入准则规范所有与客户之间的合同产生的收入

2. 以控制权转移替代风险报酬转移作为收入确认时点的判断标准

3. 规范包含多重交易安排的合同的会计处理

4. 对于特殊交易（或事项）的收入确认和计量提供标准

三、以案说法：新收入准则确认收入的精髓——“五步法”模型

案例 3：

总结：新收入准则确认收入的五步法

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、新收入准则“五步法”模型：实践运用和疑难问题解析

（壹）**经济合同识别** 1、符合收入准则条件的合同条款五个必备要件

案例 4：

案例 5：

案例 6：

2、与同一客户先后订立两份或多份合同（即：合同合并处理）的收入确认及处理

案例 7 :

3、合同变更收入确认及处理

案例 8 :

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及处理

(貳) 合同履约义务识别

1、如何识别合同条款中单独的履约义务？

2、如何理解“可明确区分”？

案例 9 :

案例 10 :

3、如何理解“客户承诺”？

(参) 合同交易价格确定

1、存在可变对价时的交易价格确定

案例 11 :

2、合同中存在重大融资成分时的交易价格确定

案例 12 :

3、客户支付非现金对价时的交易价格确定

案例 13 :

4、企业应付客户对价时的交易价格确定

案例 14 :

(四) 合同交易价格的分摊

1、单独售价界定的三种方法

2、合同折扣的分摊

3、可变对价及其后续变动的分摊

案例 15 :

案例 16 :

(伍) 收入确认的条件认定

1、在某一时段确认收入的条件

2、在某一时点确认收入的条件

案例 17 :

案例 18 :

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（常规情形）

2、客户有额外选择权的销售业务处理

案例 19：

案例 20：

案例 21：

3、多方交易主要责任人或代理人身份识别与处理

案例 22：

4、客户有未行使合同权利的销售业务处理

案例 23：

5、预收款销售业务的处理（常规情形）

案例 24：

6、附有质量保证条款业务的处理（常规情形）

案例 25：

7、售后回购销售业务处理

案例 26：

8、涉及知识产权许可的销售业务处理

案例 27：

案例 28：

六、新收入准则下合同成本的确认

1、取得合同环节：成本资本化和费用化的确定

2、履行合同环节：成本资本化和费用化的确定

3、与合同成本有关的资产摊销和减值事宜

案例 29：

案例 30：

七、企业财税管控升级与财务人职业判断的危机

(1) 会计核算规则变迁

(2) 公允价值及计量

(3) 经济合同签订

(4) 财税协调

