

## 收入准则课程提纲

### ◆ 课程目标：

2017年7月财政部发布了财会【2017】22号文，对《企业会计准则第14号——收入》进行了大幅度修订。新收入准则改变了收入确认的原则和理念，引入了全新的收入确认模型“五步法”，收入准则变革影响非常广泛。

课程主要围绕“五步法”确认模型，帮助深刻理解新收入准则实施对行业和企业产生的重大影响；掌握新准则执行过程中的重点、难点问题；帮助提升内部管理水平和准则执行力。

### ◆ 课程提纲：

#### 一、新收入准则的主要变化

- 1.将现行的收入准则与建造合同统一为一个收入确认模型；
- 2.以“控制权转移”取代“风险报酬转移”作为收入确认的判断标准；
- 3.对于包含多重交易安排的合同的会计处理提供更明确的指引；
- 4.对某些特定交易或事项的收入确认和计量给出了明确规定

#### 二、以案例分析的形式解读收入确认的核心原则和“五步法”模型

##### 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

三、收入确认的五步法模型的具体应用与实操

（一）收入的确认

1.识别合同

（1）合同成立的条件

（2）合同的合并

（3）合同的修改与案例分析

2.识别履约义务

（1）识别履约义务“二步法”具体应用、

（2）案例分析讲解特殊交易业务中履约义务的识别

3.履约义务的满足（收入的确认时间）

（1）“在某一时段内”确认收入的判断

（2）“在某一时点”确认收入的判断

（二）收入的计量

## 1.确定交易价格

- (1) 基本原则
- (2) 确定交易价格考虑的因素、
- (3) 给予客户折扣的考虑与案例分析
- (4) 重大融资成分考虑与案例分析
- (5) 应付客户对价的处理与案例分析

## 2.分配交易价格

- (1) 基本原则
- (2) 分配方法的具体应用

## 四、新收入准则在特定交易中具体应用与案例分析

- (一) 客户有退货权的销售业务处理与案例分析
- (二) 客户有额外选择权的销售业务处理与案例分析
- (三) 客户有未行使合同权利的销售业务处理与案例分析
- (四) 预收款销售业务的处理与案例分析
- (四) 附有质量保证条款业务的的处理与案例分析
- (五) 售后回购销售业务处理与案例分析
- (六) 涉及知识产权许可的销售业务处理与案例分析

五、新收入准则给企业带来的影响与挑战

六、衔接规定

七、实施时间