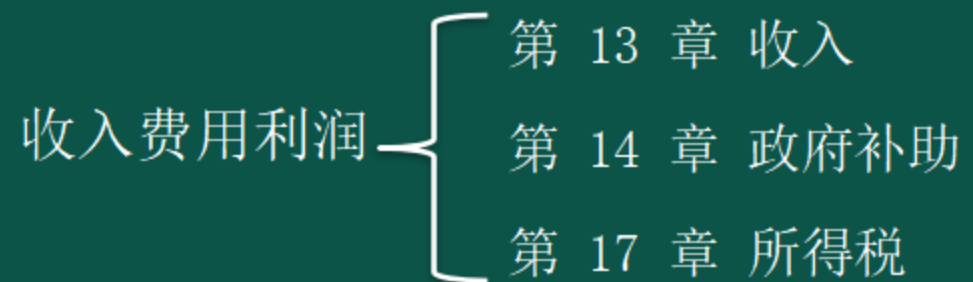




## 专题三





## 第十三章 收入

### 【考点1】合同收入的确认“五步法”

#### 一、识别与客户订立的合同

合同识别	5个要求	①合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务； ②该合同明确了合同各方与所转让商品相关的权利和义务； ③该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款； ④该合同具有商业实质； ⑤企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。
	持续评估	合同开始日不符合条件的合同
合同合并	条件之一	同一商业目的+构成一揽子交易
		一份合同的对价金额取决于其他合同的定价或履行情况
		两份或多份合同中所承诺的商品构成单项履约义务



## 第十三章 收入

合同变更	变更后合同收入=新合同交易价格	增加可区分商品和价款，且新合同价反映了新增商品单独售价。
	变更后合同收入=原合同剩余收入+ 新增收入	已转让商品和为转让商品可以明确区分，且新合同价不能反映了 新增商品单独售价。
	新增部分收入和成本替代了原合同部分收入和成本	原合同已转让商品与为转让商品不可明确区分



## 第十三章 收入

### 二、识别合同中的单项履约义务

1. 企业向客户转让可明确区分商品（或商品或服务的组合）的承诺			
同时满足	商品本身可明确区分	客户能够从商品本身受益	
		与其他易于获得的资源一起使用中受益	
	转让商品的承诺可明确区分	不可明确区分的情形	组合产出
重大修改或定制			
高度关联性			
2. 一系列实质相同且转让模式相同的、可明确区分的商品			
实质相同	提供确定数量的商品	考虑商品本身是否实质相同	
	某一期间内随时向客户提供某项服务	考虑企业在该期间内的各个时间段的承诺是否相同，而并非具体的服务行为本身	
转让模式相同	同时满足	在某一时段内履行履约义务	
		采用相同方法确定其履约进度	



## 第十三章 收入

### 三、确定交易价格（考虑的因素）

#### 1. 可变对价

最佳估计数的确定：

	适用范围	计算方法
期望值	拥有大量具有类似特征 的合同，并估计可能产 生多个结果	$\Sigma$ 各种可能发生的对价金 额 $\times$ 相关概率
最可能发生金额	合同仅有两个可能结果	一系列可能发生的对价金 额中最可能发生的单一金 额



## 第十三章 收入

### 2. 合同中存在的重大融资成分

转移控制权时间 ≠ 客户实际付款时间  
例如：赊销，预付款



若为客户或企业就转让商品的交易提供了重大融资利益



合同中包含了重大融资成分



## 第十三章 收入

### 3. 非现金对价

对价	交易价格的确定
非现金形式	非现金对价在合同开始日的公允价值
	非现金对价公允价值不能合理估计，参照企业承诺向客户转让商品的单独售价



## 第十三章 收入

### 4. 应付客户对价

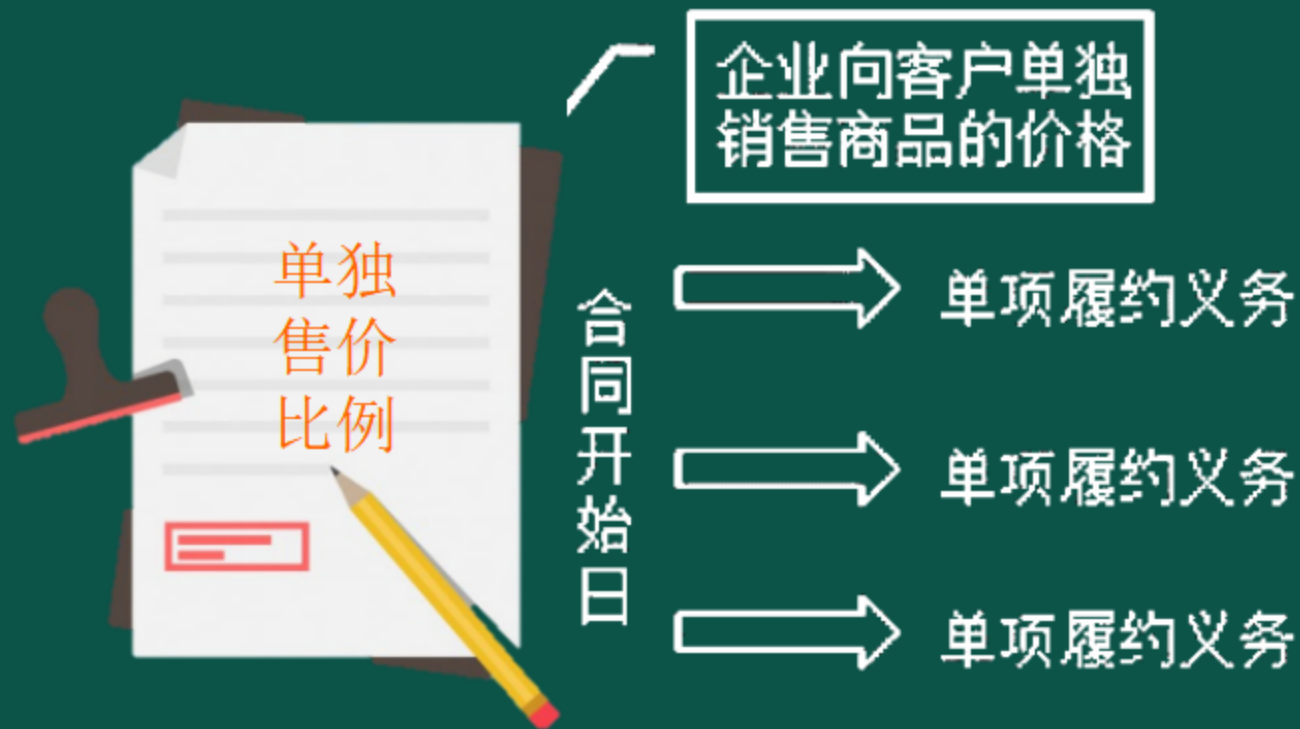






## 第十三章 收入

### 四、将交易价格分摊至各单项履约义务





## 第十三章 收入

### 【提示1】单独售价的确定

		确定方法
单独售价	直接观察	
	无法直接观察	市场调整法（市场售价考虑成本和毛利调整后的金额）
		成本加成法（预计成本+合理毛利）
		余值法（合同交易价格-其他可观察商品单独售价）



## 第十三章 收入

### 【提示2】 应收款项VS合同资产

资产	联系	区别
应收款项	企业拥有的有权收取对价的合同权利	无条件（时间）
合同资产		取决于其他条件（其他履约义务的履行）



## 第十三章 收入

### 五、履行每一单项履约义务时确认收入

某一时段内履行的履约义务	条件之一	取得并消耗经济利益
		控制在建商品
某一时段内履行的履约义务	履约进度	商品具有不可替代用途，且有权收取已完成履约部分的款项
		<p>产出法 → <b>履约进度</b> ← 投入法</p> <p>↓</p> <p><b>交易价格总额 × 履约进度 - 以前期间已确认的收入</b></p>
某一时点履行的履约义务	取得控制权时确认收入	
	售后代管商品安排、委托代销安排（例题）	