

收入五步法：

一、识别合同

1.承诺签字，2.权利义务，3.支付条款，4商业实质，5.款项很可能收回

二、识别单项履约义务

合同各项义务能否明确区分单独出售，工程项目？商品？劳务？

三、确定交易价格

1.可变对价：退货条件，按期望值或最大概率

2.融资属性：先收款未确认融资收益，后收款未确认融资费用。

四、分摊价格

五、确认单项履约义务的收入

1.时点履约：控制权转移

2.时段履约：完工进度百分比

特殊交易：

非现金对价、销售退回、融资属性、完工进度、非法定质保、充值卡会员卡、入会费、额外选择权。

附有退货条款：退货百分比

借：银行存款

贷：主营业务收入

预计负债

应交税费-增-销项

借：主营业务成本

应付退货成本

贷：存货

充值卡会员卡：

借：银行存款

贷：合同负债

应交税费-增-销项

非法定质保：按市场价分摊单项履约义务

借：银行存款

贷：主营业务收入

合同负债

法定质保：

借：销售费用

贷：预计负债

合同成本：

借：合同履行成本(日后主营业务成本)

贷：原材料、应付职工薪酬

借：合同取得成本(日后销售费用)

贷：银行存款

借：合同结算(日后应收账款~合同资产)

贷：主营业务收入