

МСФО (IFRS) 15: выручка по договорам с покупателями

Практический тренинг с получением сертификата Академии бизнеса EY

Тренинг предоставляет возможность за 1 день узнать особенности учета выручки в соответствии с МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями»

ВАМ ЭТО ЗНАКОМО?

- ▶ Скоро необходимо перейти новый стандарт, а остается много неясностей?
- ▶ Стандарт прочитан, но непонятно, как применять его отдельные положения на практике?
- ▶ Хочется получить ответы на конкретные вопросы по оценке и признанию сумм выручки в финансовой отчетности?

ХОТИТЕ ТАКОЙ РЕЗУЛЬТАТ?

- ▶ Детально познакомиться с требованиями стандарта МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями».
- ▶ Дать своим специалистам возможность своевременно подготовиться к практическому применению нового стандарта по выручке.
- ▶ Узнать важные аспекты модели признания выручки и проработать каждый из пяти шагов.
- ▶ Прояснить практические вопросы признания и оценки сумм выручки после перехода на МСФО (IFRS) 15.
- ▶ Понять основные изменения по сравнению с МСФО (IAS) 18 «Выручка» и МСФО (IAS) 11 «Договоры подряда».
- ▶ Оценить требуемые изменения в информационных системах и процессах внутреннего контроля при применении МСФО (IFRS) 15.

КАКОЕ РЕШЕНИЕ МЫ ПРЕДЛАГАЕМ?

- ▶ Практический курс, позволяющий рассмотреть вопросы, связанные с признанием, оценкой выручки и раскрытием информации в соответствии с требованиями МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями».
- ▶ Выполнение практических заданий с тренером-экспертом и получение профессиональных рекомендаций по применению стандарта на практике.

**1 день
8 академ. часов
6 CPD-единиц
7 CPE-часов**

ДЛЯ КОГО ЭТОТ ТРЕНИНГ

Финансовые директора, главные и ведущие бухгалтеры, внутренние аудиторы и контролеры, финансовые аналитики, специалисты, занимающиеся подготовкой финансовой отчетности

ТРЕНЕРЫ

Тренинг проводится командой тренеров Академии бизнеса EY, обладающими богатым практическим опытом, а также квалификациями ACCA, ДипИФР, CPA и др.

ФОРМАТЫ УЧАСТИЯ



Открытый формат

В открытом формате обучение проводится по расписанию в Академии бизнеса EY с 9.30 до 17.00.

Корпоративный формат

Программа может быть адаптирована и проводится специально для Вашей компании:

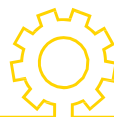
- ▶ Предварительный анализ потребностей в обучении, определение целей и задач
- ▶ Гибкий подход к выбору места, сроков и времени проведения тренингов
- ▶ Адаптация тренинга с учетом отраслевой специфики
- ▶ Отчет о результатах обучения по запросу клиента.

СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ,

чтобы узнать стоимость сессии и подать заявку.

Посмотреть контакты и заказать обратный звонок:

<http://bit.ly/contactEY>



ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

- ▶ Сфера применения
- ▶ Модель признания выручки: пять шагов
- ▶ Шаг 1: Идентификация договора с покупателем
- ▶ Шаг 2: Идентификация подлежащих исполнению обязательств
- ▶ Шаг 3: Определение цены сделки
- ▶ Шаг 4: Распределение цены сделки между подлежащими исполнению обязательствами
- ▶ Шаг 5: Признание выручки в момент или по мере исполнения компанией каждого договорного обязательства
- ▶ Прочие вопросы оценки и признания
- ▶ Представление в отчетности
- ▶ Раскрытие информации
- ▶ Дата вступления в действие и переход на новый стандарт. Варианты перехода
- ▶ Основные изменения по сравнению с МСФО (IAS) 18 «Выручка» и МСФО (IAS) 11 «Договоры подряда»
- ▶ Последствия для бизнеса. Изменения в информационных системах и процессах внутреннего контроля
- ▶ Итоги тренинга.



ПОЧЕМУ АКАДЕМИЯ БИЗНЕСА EY?

- ▶ Доступ к лучшим практикам глобальной компании EY
- ▶ Штатные преподаватели-консультанты компании EY, обладающие ACCA, ДипИФР и другими международными квалификациями
- ▶ Премии Trainings в номинациях «Территория включенности», «Корпоративный университет» и «Компания года».