



ООО «ДжиБиАй-Консалтинг»

17 марта 2026г.

(10.00-15.00, время Московское)

Он-лайн встреча с экспертом

ФСБУ9/2025 «Доходы».

Готовимся к применению.

Лектор: Лихникевич И. (к.э.н., доцент, партнёр группы консультационных и аудиторских компаний «Статус», преподаватель Центра переподготовки бухгалтеров и аудиторов МГУ им. М.В. Ломоносова)

ПРОГРАММА:

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.

- Основные направления государственной политики в сфере бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности до 2030 года (Распоряжение Правительства Российской Федерации от 22.11.2024 № 3386-р).
- Краткий обзор основных новаций в ожидаемых ФСБУ.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УЧЕТУ И СОСТАВЛЕНИЮ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СВЕТЕ ПРИМЕНЕНИЯ 402-ФЗ И НОВЫХ ФСБУ.

- Объекты бухгалтерского учёта: определение, признание, допустимые способы денежного измерения, отражение в отчетности.
- Применение плана счетов бухгалтерского учета. Соотнесение норм ФСБУ с планом счетов.

ФСБУ9/2025 «ДОХОДЫ»

- Принятие и вступление в силу ФСБУ 9/2025 «Доходы».
- Предмет регулирования ФСБУ 9/2025. Субъекты, применяющие ФСБУ 9/2025.
- Определение доходов.
- Поступления в организацию, не признаваемые доходами.
- Классификация доходов. Обособление учета выручки от других доходов.
- Доходы, отличные от выручки.
- Сравнительный анализ норм ПБУ9/99, ФСБУ9/2025 и ФСБУ4/2023.
- Понятие выручки, условия признания.
- Идентификация договора (контракта), заключенного с покупателем, заказчиком, иным лицом, в рамках обычной деятельности.
- Переход контроля над продукцией к контрагенту (идентификация всех обязанностей исполнителя по договору). Нестандартные случаи определения момента времени, в который покупатель получает контроль над обещанным активом: покупателя не имеет права собственности на актив, а контроль к нему перешел; покупателя получил права собственности на актив, но его не контролирует.
- Определение величины выручки исходя из цены договора. (с учетом всех скидок независимо от формы их предоставления, неденежных компенсаций, финансирования и др.). Выручка как ожидаемая цена продажи продукции. Случаи возникновения и признание в бухгалтерском учете разниц между выручкой и дебиторской задолженностью: ретро-скидки, скидка на следующую покупку, неопределенность относительно итоговой цены, продажа с правом на возврат. Числовые примеры.
- Определение суммы выручки в части, относящейся к исполненной обязанности передать продукцию контрагенту. Единица учета выручки: товар или услуга в отдельности (отделимые); совокупность (пакет) товаров, работ, услуг являющихся отделимыми, в том числе вытекающий из нескольких договоров; ряд отличимых товаров или услуг, которые являются практически одинаковыми и передаются покупателю по одинаковой схеме. Распределение выручки на обязанности к исполнению. Числовые примеры.
- Время передачи контроля над продукцией: по мере исполнения контракта, либо, когда контракт закрыт. Признание выручки по степени готовности. Числовые примеры.
- Изменение предмета или цены договора. Числовые примеры.

- Способы учета, не раскрытые в ФСБУ 9/2025: гарантия как услуга; соглашения о продаже с выставлением счета и отложенной поставкой; лицензирование.
- Доходы, отличные от выручки.
- Раскрытие информации.
- Переходный период.

Ответы на вопросы.

Стоимость участия – 11000 рублей.

Ценообразование регулируется *только* количеством участников!

Возможна пост-оплата по гарантийному письму!

В стоимость включено: просмотр + запись мероприятия, метод.материалы, сертификат о прослушивании, фин.документы.

Для профессиональных бухгалтеров – возможность получения ежегодного сертификата ИПБ 40 часов за 1 день (уточняйте условия)!!!

Подробности, регистрация, справки и ваши вопросы:

8-495-644-76-07, www.gbi-c.ru, vsb@gbi-c.ru