



## 专题五 收入

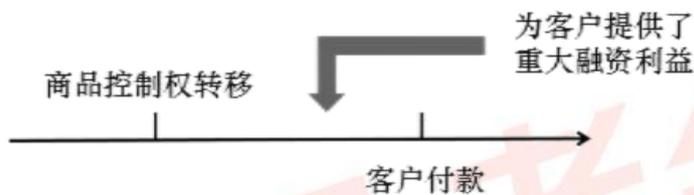
### 一、收入确认与计量的步骤

- 第一步：识别与客户订立的合同；
- 第二步：识别合同中的单项履约义务；
- 第三步：确定交易价格；
- 第四步：将交易价格分摊至各单项履约义务；
- 第五步：履行各单项履约义务时确认收入。

### 二、关于特定交易的会计处理

#### (一) 合同中存在的重大融资成分：

合同中存在重大融资成分的，企业应当按照假定客户在取得商品控制权时即以现金支付的应付金额（即现销价格）确定交易价格。



#### (1) 具有融资性质的分期收款销售商品

发货时：借：长期应收款  
           贷：主营业务收入【现销价或收款折现值】  
               未实现融资收益  
       借：主营业务成本  
           贷：库存商品

期末：借：未实现融资收益【长期应收款的年初账面价值×实际利率】  
           贷：财务费用  
       借：银行存款  
           贷：长期应收款

【提示】长期应收款账面价值=长期应收款的账户余额-未实现融资收益账户余额



#### (2) 先收款再发货的重大融资行为

收款时：借：银行存款  
           未确认融资费用  
           贷：合同负债

期末：借：财务费用  
           贷：未确认融资费用



## 老会计，用心传递温度

交付商品时：借：合同负债  
                   贷：主营业务收入  
                   借：主营业务成本  
                   贷：库存商品

### （二）附有销售退回条款的销售

#### ① 赊销实现收入时

总分录	分拆后的分录	
	预计不会退的部分	预计会退的部分
借：应收账款 贷：主营业务收入 预计负债 销项税额	借：应收账款 贷：主营业务收入 销项税额	借：应收账款 贷：预计负债 销项税额
借：主营业务成本 应收退货成本 贷：库存商品	借：主营业务成本 贷：库存商品	借：应收退货成本 贷：库存商品

#### ② 到期收款时

借：银行存款  
    贷：应收账款

#### ③ 预计退货率调整时

##### a. 如果调低退货率

借：预计负债  
    贷：主营业务收入

同时：

借：主营业务成本  
    贷：应收退货成本

##### b. 调高退货率做相反分录

#### ④ 退货期满时

##### a. 实际退货率等于预计退货率：

借：预计负债  
    应交税费—应交增值税（销项税额）  
    贷：银行存款

借：库存商品  
    贷：应收退货成本

##### b. 实际退货率低于预计退货率：



总分录	分拆后的分录	
	实际低于预计部分转入收入	实际退货部分退货处理
借：预计负债 应交税费—增（销） 贷：银行存款 主营业务收入	借：预计负债 贷：主营业务收入	借：预计负债 应交税费—增（销） 贷：银行存款
借：主营业务成本 库存商品 贷：应收退货成本	借：主营业务成本 贷：应收退货成本	借：库存商品 贷：应收退货成本

c. 实际退货率高于预计退货率：

总分录	分拆后的分录	
	实际高于预计部分退货处理	预计退货部分退货处理
借：预计负债 应交税费—增（销） 主营业务收入 贷：银行存款	借：主营业务收入 应交税费—增（销） 贷：银行存款	借：预计负债 应交税费—增（销） 贷：银行存款
借：库存商品 贷：应收退货成本 主营业务收入	借：库存商品 贷：主营业务成本	借：库存商品 贷：应收退货成本

（三）附有质量保证条款的销售

使产品符合既定标准的产品质量保证服务：

借：销售费用

    贷：预计负债（按或有事项的相关规定进行处理）

使产品符合既定标准之外或可以单独购买的产品质量保证服务：

借：销售费用

    贷：主营业务收入（销售商品分摊的交易价格）

        合同负债（作为单项履约义务的质量保证分摊的交易价格）

借：主营业务成本

    贷：库存商品

（四）附有客户额外购买选择权的销售

（以对客户销售商品并授予奖励积分为例）



时点	账务处理
销售商品并授予奖励积分时	借：银行存款等 贷：主营业务收入 合同负债（“重大权利”分摊的交易价格）
客户行使权利，确认收入时	借：合同负债 贷：主营业务收入

★ 重大权利每期结转收入（奖励积分）=（重大权利确认金额）×累计兑换数/预计兑换数-以前确认的收入金额。

（五）售后回购

企业因存在与客户的远期安排而负有回购义务或企业享有回购权利	
回购价格≥原售价	视为融资交易处理
回购价格<原售价	视为租赁交易处理
企业因客户要求回购商品的	
客户具有行使该要求权的重大经济动因的	回购价格<原售价
	回购价格≥原售价
客户不具有行使该要求权的重大经济动因	作为附有销售退回条款的销售交易处理

融资性售后回购账务处理：

时点	账务处理
发出商品时	借：发出商品 贷：库存商品 借：银行存款(实际收到的价款) 贷：其他应付款
期末确认利息费用	借：财务费用 贷：其他应付款

（六）客户未行使的权利

企业向客户预收销售商品款项的，应当首先将该款项确认为负债，待未来履行了相关履约义务时再转为收入。

在某些情况下，企业收取的预收款无需退回，但是客户可能会放弃其全部或部分合同权利，



## 老会计，用心传递温度

如放弃储值卡的使用等。企业预期将有权获得与客户所放弃的合同权利相关的金额的，应当按照客户行使合同权利的模式按比例将上述金额确认为收入；否则，企业只有在客户要求其履行剩余履约义务的可能性极低时，才能将上述负债的相关余额转为收入。

（以向客户销售不可退回的储值卡为例）

时点	账务处理
销售储值卡时	借：银行存款等 贷：合同负债 [含税价款/(1+适用税率)] 应交税费——待转销项税额 [含税价款/(1+适用税率)×适用税率]
根据储值卡的消费金额确认收入	借：合同负债 应交税费——待转销项税额 贷：主营业务收入（当期确认收入金额） 应交税费——应交增值税（销项税额） [实际消费金额/(1+适用税率)×适用税率]

- ★ 当期确认收入金额=（当期消费金额+预计将不会消费金额×当期消费金额/预计总消费金额）/（1+适用税率）



请关注公众号、听更多免费直播