

## 第十五章 收入、费用、利润和产品成本

**【综合题】**黄河公司系一家多元化经营的上市公司，与收入有关的部分经济业务如下：

1. 其经营的一商场自 2016 年起执行一项授予积分计划，客户每购买 10 元商品即被授予 1 个积分，每个积分可自 2017 年起购买商品时按 1 元的折扣兑现。2016 年度，客户购买了 50 000 元的商品，其单独售价为 50 000 元，同时获得可在未来购买商品时兑现的 5 000 个积分、每个积分单独售价为 0.9 元。2017 年商场预计 2016 年授予的积分累计有 4 500 个被兑现，年末客户实际兑现 3000 个，对应的销售成本为 2 100 元；2018 年商场预计 2016 年授予的积分累计有 4 800 个被兑现，至年末客户实际兑现 4 600 个，对应的销售成本为 3 200 元。

2. 2018 年 10 月 8 日，与长江公司签订甲产品销售合同，合同约定：销售价款 500 万元，同时提供“延长保修”服务，即从法定质保 90 天到期之后的 1 年内由本公司对任何损坏的部件进行保修或更换，销售甲产品和“延长保修”服务的单独售价分别为 450 万元和 50 万元，当天在交付甲产品时全额收取合同价款，甲产品的成本为 360 万元。黄河公司估计法定质保期内，甲产品部件损坏发生的维修费为确认的销售收入的 1%。

3. 2018 年 11 月 1 日，与昆仑公司签订合同，向其销售乙、丙两项产品，合同总售价为 380 万元，其中：乙产品单独售价为 80 万元，丙产品单独售价为 320 万元。合同约定，乙产品于合同签订日交付，成本 50 万元；丙产品需要安装，全部安装完毕时交付使用，只有当两项产品全部交付之后，黄河公司才能一次性收取全部合同价款。经判定销售乙产品和丙产品分别构成单项履约义务。

丙产品的安装预计于 2019 年 2 月 1 日完成，预计可能发生的总成本 200 万元，丙产品的安装属于一段时间履行的履约义务，黄河公司采用成本法确定其履约进度，至 2018 年 12 月 31 日，累计实际发生丙产品的成本 150 万元。

4. 2018 年 12 月 21 日，与华山公司签订销售合同，向其销售丁产品 100 件，销售价格 800 元/件，华山公司可以在 180 天内退回任何没有损坏的产品，并得到全额现金退款。黄河公司当日交付全部丁产品，并收到全部货款，丁产品的单位成本为 600 元/件，预计会有 5%的丁产品被退回。

假设上述销售价格均不包含增值税，且不考虑增值税等相关税费影响。

根据上述资料，回答下列问题：

(1) 下列关于收入确认和计量的步骤中，属于与收入计量有关的有（ ）。

- A. 确定交易价格
- B. 识别与客户订立的合同
- C. 识别合同中的单项履约义务
- D. 履行各单项履约义务时确认收入
- E. 将交易价格分摊至各单项履约义务

**【答案】**AE

**【解析】**确定交易价格和将交易价格分摊至各单项履约义务主要与收入的计量相关，识别与客户订立的合同、识别合同中的单项履约义务和履行各单项履约义务时确认收入与收入的确认有关。

(2) 针对事项 1，2018 年末“合同负债”账户的期末余额为（ ）元。

- A. 208.24
- B. 172.02
- C. 228.36
- D. 218.36

**【答案】**B

**【解析】**2016 年授予奖励的积分的公允价值 =  $5\,000 \times 0.9 = 4500$  (元)，  
确认合同负债的金额 =  $50\,000 \times 4\,500 / (50\,000 + 4\,500) \approx 4\,128.44$  (元)。

借：银行存款 50 000

贷：主营业务收入  $[50\,000 / (50\,000 + 4500) \times 50000]$  45 871.56

合同负债 4 128.44

2017 年因兑换积分确认收入的金额 =  $4\ 128.44 \times 3000 / 4500 \approx 2\ 752.29$  (元)。

借: 合同负债 2 752.29

贷: 主营业务收入 2 752.29

借: 主营业务成本 2 100

贷: 库存商品 2 100

2018 年预计 2016 年授予积分累计有 4 800 个被兑换, 已经实际兑现 4 600 个, 积分兑换收入 =  $4\ 128.44 \times 4\ 600 / 4\ 800 - 2\ 752.29 \approx 1\ 204.13$  (元)。

借: 合同负债 1 204.13

贷: 主营业务收入 1 204.13

借: 主营业务成本 (3 200 - 2 100) 1 100

贷: 库存商品 1 100

合同负债余额 =  $4\ 128.44 - 2\ 752.29 - 1\ 204.13 = 172.02$  (元)。

或: 2018 年还剩余 200 个积分未被兑换, 因此 2018 年末“合同负债”账户的期末余额 =  $4\ 128.44 / 4\ 800 \times 200 = 172.02$  (元)。

(3) 针对事项 3, 黄河公司交付乙产品时应确认主营业务收入 ( ) 万元。

A. 80

B. 378

C. 76

D. 280

【答案】C

【解析】乙产品应分摊的交易价格 =  $380 / (80 + 320) \times 80 = 76$  (万元)。

2018 年 11 月 1 日:

借: 合同资产 76

贷: 主营业务收入 76

借: 主营业务成本 50

贷: 库存商品 50

(4) 针对事项 3, 黄河公司 2018 年 12 月 31 日根据丙产品履约进度, 下列会计处理正确的有 ( )。

A. 借: 主营业务成本 1 500 000

贷: 合同履约成本 1 500 000

B. 借: 合同结算 2 280 000

贷: 主营业务收入 2 280 000

C. 借: 主营收入成本 1 500 000

贷: 合同负债 1 500 000

D. 借: 合同结算 2 850 000

贷: 主营业务收入 2 850 000

【答案】AB

【解析】丙产品应分摊的交易价格 =  $380 / (80 + 320) \times 320 = 304$  (万元);

2018 年 12 月 31 日:

丙产品的履约进度 =  $150 / 200 = 75\%$ ;

年末, 丙产品应结转成本 =  $200 \times 75\% = 150$  (万元);

确认收入 =  $304 \times 75\% = 228$  (万元), 选项 AB 正确。

(5) 针对事项 4, 黄河公司应确认预计负债 ( ) 元。

A. 4 000

B. 0

C. 3 000

D. 2 400

【答案】A

【解析】预计退货率为 5%，因为需要确认预计负债 =  $100 \times 800 \times 5\% = 4\,000$ （元）。

借：银行存款  $(100 \times 800)$  80 000

贷：主营业务收入  $(80\,000 \times 95\%)$  76 000

预计负债  $(80\,000 \times 5\%)$  4 000

借：主营业务成本  $(60\,000 \times 95\%)$  57 000

应收退货成本  $(60\,000 \times 5\%)$  3 000

贷：库存商品  $(100 \times 600)$  60 000

(6) 上述交易和事项，对黄河公司 2018 年度利润总额的影响金额是（ ）元。

A. 1 852 861.18

B. 1 838 561.27

C. 1 986 368.21

D. 1 914 104.13

【答案】D

【解析】事项 1，2017 年因兑换积分确认收入的金额 =  $4128.44 / 4\,500 \times 3\,000 = 2\,752.29$ （元），2018 年因兑换积分确认收入的金额 =  $4\,128.44 - 172.02 - 2\,752.29 = 1\,204.13$ （元）；2018 年利润总额的影响 = 因兑换积分确认收入  $1\,204.13 -$  结转销售成本  $(3\,200 - 2\,100) = 104.13$ （元）；

事项 2，影响 = 甲产品销售收入  $4\,500\,000 -$  成本  $3\,600\,000 -$  预计法定保修费用  $45\,000 = 855\,000$ （元），延长保修服务暂不确认收入，待服务实际发生时才确认收入；

事项 3，影响 = 乙产品销售收入  $760\,000 -$  乙产品成本  $500\,000 +$  丙产品根据履约进度确认收入  $2\,280\,000 -$  丙产品根据履约进度结转成本  $1\,500\,000 = 1\,040\,000$ （元）；

事项 4，影响 = 丁产品确认销售收入  $800 \times 100 \times (1 - 5\%) -$  结转主营业务成本  $600 \times 100 \times (1 - 5\%) = 19\,000$ （元）；

综上，以上四个事项对黄河公司 2018 年度利润总额的影响金额 =  $104.13 + 855\,000 + 1\,040\,000 + 19\,000 = 1\,914\,104.13$ （元）。