

## 第一节 收入

### （七）客户未行使的权利

处理原则：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 <b>合同负债</b> ，待 <b>履行了相关履约义务时再转为收入</b>		
无需退回的预收款项（客户放弃储值卡的使用金额）	预期 <b>将</b> 有权获得	应当按照客户 <b>行使合同权利的模式按比例将上述金额确认为收入</b>
	预期 <b>无</b> 权获得	企业只有在客户要求其 <b>履行剩余履约义务的可能性极低时</b> ，才能将上述负债的相关余额转为收入。
相关法律法规规定须交给其他方		<b>不应将其确认为收入</b>

**【例 17-45】**甲公司经营一家电商平台，平台商家自行负责商品的采购、定价、发货以及售后服务，甲公司仅提供平台供商家与消费者进行交易并负责协助商家和消费者结算货款，甲公司按照货款的 5%向商家收取佣金，并判断自己在商品买卖交易中是代理人。2×18 年，甲公司向平台的消费者销售了 1000 张不可退的电子购物卡，每张卡的面值为 200 元，总额 200000 元。假设不考虑相关税费的影响。

本例中，考虑到甲公司在商品买卖交易中为代理人，仅为商家和消费者提供平台及结算服务，并收取佣金，因此，甲公司销售电子购物卡收取的款项 200 000 元中，仅**佣金部分 10000 元**（ $200000 \times 5\%$ ，不考虑相关税费）代表甲公司已收客户（商家）对价而应在未来消费者消费时作为代理人向商家提供代理服务的义务，**应当确认合同负债**。其余部分（即 190000 元），**为甲公司代商家收取的款项，作为其他应付款**，待未来消费者消费时支付给相应的商家。

### （八）无需退回的初始费

含义	企业在合同开始日（或接近合同开始日）向客户收取的 <b>无需退回的初始费</b> （如俱乐部的入会费、接驳费、初装费等）应当计入交易价格。
处理原则	评估该 <b>初始费是否</b> 与向客户 <b>转让已承诺的商品相关</b>

	与向客户转让已承诺的商品相关	该商品构成单项履约义务	企业应当在转让该商品时，按照分摊至该商品的交易价格确认收入
		该商品不构成单项履约义务	企业应当在包含该商品的单项履约义务履行时，按照分摊至该单项履约义务的交易价格确认收入
	与向客户转让已承诺的商品不相关	该初始费应当作为未来将转让商品的预收款，在未来转让该商品时确认为收入	

【例 17-46】甲公司经营一家会员制健身俱乐部。甲公司与客户签订了为期 2 年的合同，客户入会之后可以随时在该俱乐部健身。除俱乐部的年费 2000 元之外，甲公司还向客户收取了 50 元的入会费，用于补偿俱乐部为客户进行注册登记、准备会籍资料以及制作会员卡等初始活动所花费的成本。甲公司收取的入会费和年费均无需返还。

本例中，甲公司承诺的服务是向客户提供健身服务，而甲公司为会员入会所进行的初始活动并未向客户提供其所承诺的服务，而只是提供了一些内部行政管理性质的工作。

因此，甲公司虽然为补偿这些初始活动向客户收取了 50 元入会费，但是该入会费实质上是客户为健身服务所支付的对价的一部分，故应当作为健身服务的预收款，与收取的年费一起在 2 年内分摊确认为收入。