

第三章

损益计算

在社会主义市场经济条件下，利润最大化是企业追求的重要财务目标之一，企业的销售收入是企业利润最主要、最重要的来源。提高企业销售收入，同时降低企业的成本总额，以实现企业利润的最大化，是每个员工必须考虑的。通过本章的学习，对于营销人员树立收入、成本观念将具有重要的意义。

学习目标

单项能力目标：

- (1) 了解销售收入的确认与计量；
- (2) 掌握费用的构成；
- (3) 掌握利润的计算方法与步骤。

综合能力目标：

能根据企业一定会计期间的收入与成本、费用正确计算营业利润。

案例引入

鸿发公司是一家以经营家具为主的小型公司，属于小规模纳税人。本年公司共取得销售产品收入 34 万元，其中包括 8.2 万元尚未收回的销售款和与海发公司签订预售合同收取的 3.6 万元款；因其他原因获利的 1.34 万元；公司发生营业成本 25.9 万元，发生期间费用 1.67 万元。

问题：

- (1) 你认为鸿发公司的产品销售收入核算正确吗？如不正确，为什么？
- (2) 会计上的成本、期间费用包括哪些？
- (3) 你了解会计上收入、费用、利润之间的关系吗？本年公司的营业利润是多少？

第一节 收入

收入是指企业日常活动中形成的,会导致所有者权益增加的,与所有者投入资本无关的经济利益的总流入。

一、收入的分类

(一) 收入按交易的性质分为销售商品收入、提供劳务收入、让渡资产使用权收入。

1. 销售商品收入

销售收入是指企业通过销售产品或商品而获得的收入。企业销售其他存货的收入,如原材料、包装物等,也视同销售收入。

2. 提供劳务收入

提供劳务收入是指企业通过提供劳务而获得的收入。如旅游、运输、咨询、代理、培训等劳务收入等。

3. 让渡资产使用权收入

让渡资产使用权收入是指企业通过让渡资产使用权而获得的收入。如利息收入,股利收入,转让商标权、专利权、版权、专营权的使用费收入,出租固定资产的租金收入等。

(二) 收入按在企业经营业务中所占的比重,分为主营业务收入和其他业务收入。

1. 主营业务收入

主营业务收入是指企业为完成其经营目标从事的经常性活动实现的收入。该收入通过“主营业务收入”账户核算,其成本通过“主营业务成本”账户核算。

2. 其他业务收入

其他业务收入是指企业从事的与经常性活动相关的活动实现的收入。企业实现的原材料、包装物销售收入、资产出租收入、无形资产使用费收入等通过“其他业务收入”账户核算,其成本通过“其他业务成本”账户核算,企业进行权益性投资与债权性投资实现的股利收入、利息收入通过“投资收益”账户核算。

销售人员进行企业产品或服务的销售,所获得的收入属于企业的主营业务收入,这是企业利润的最重要的来源。

二、销售收入的确认

销售收入的确认就是判断某个项目能否作为收入记账,并在利润表上反映。

在对销售收入确认时必须考虑对应的交易是否完成。根据我国企业会计准则的规定,当销售商品的收入同时满足下列五个条件时,才能予以确认。

1. 企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方

商品所有权上的风险主要是指商品由于贬值、损坏、报废等造成的损失;报酬指商品中包含的未来经济利益,包括商品升值、使用商品给企业带来的经济利益。

如商场在销售某商品时允许顾客七天内因无条件退货,如退货率为1%,则说明销售方只保留了次要风险,可确认收入。但如是经销商代销而不是包销商品,或必须安装调试好,接受购货方验收的商品,则在商品尚未售出,或购货方尚未验收合格之前,商品所有权上的主要风险和报酬均未转移,不能确认收入。



2. 企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权, 也没有对已售出的商品实施控制对售出的商品实施继续管理, 既可能源于仍拥有商品的所有权, 也可能与商品的所有权没有联系。如商品售出后, 企业仍保留与该商品的所有权相联系的继续管理权, 则说明此项销售商品交易没有完成, 销售不能成立, 不能确认收入。如对售出的商品实施继续管理与商品的所有权无关, 如对售出小区实行物业管理、对出售软件进行维护管理, 则应视为单独业务。

3. 收入的金额能可靠计量

收入的金额能够可靠计量, 是指收入的金额能够合理地估计。收入能否可靠计量, 是确认收入的基本前提, 收入不能可靠计量, 则无法确认收入。企业在销售商品时, 售价通常已经确定。但销售过程中由于某种不确定因素, 也有可能出现售价变动的情况, 则新的售价未确定前不应该确认收入。

4. 相关的经济利益很可能流入企业

相关的经济利益很可能流入企业是指收回价款的可能性超过 50%, 即要求企业消除了收取价款的不确定性后才能确认收入。在实际工作中, 企业出售的商品符合合同或协议的要求, 并将发票交付购货方, 对方也承诺付款, 即表明价款可以收回。

5. 相关的已发生或将发生的成本能可靠地计量

根据收入和费用配比原则, 与同一销售有关的收入和成本应在同一会计期间予以确认。如果成本不能可靠计量, 即使其他条件满足, 相关的收入也不能确认。如购货方已订货, 价款已确定, 并已支付了 30% 的定金, 但企业没有符合要求的现货, 需重新设计制造, 则成本不能可靠计量, 不能确认收入。

三、销售收入的计量

销售收入的计量是指收入的入账价值的确定及期末在财务报表上的列示金额。收入准则规定, 销售收入的金额应当按照购货方已收或应收的合同或协议价款确定, 但显失公允的除外。对销售收入进行计量时, 我们应该区别清楚商业折扣、现金折扣和销售折让, 并采用不同的会计处理方法。

商业折扣是在商品销售价格上给予的扣除。如因为批发商采购量大而给予的数量折扣, 或打折促销, 不影响商品销售收入的计量。

现金折扣在赊销时才会产生, 是销售方为了鼓励购货方提早付款而给予的付款额的扣除。企业在确定商品销售收入时, 不考虑各种预计可能发生的现金折扣, 而是以商品销售总价确认收入, 现金折扣在实际发生时冲减财务费用。现金折扣条件一般以“折扣比例/付款时间”表示, 如 2/10、1/20、N/30, 其意思是: 如果客户在 10 天内偿付货款, 给予 2% 的折扣; 如果在 11~20 天内付款, 给予 1% 的折扣。如果在 21~30 天内付款, 则需全额付款。

销售折让是指企业由于销售商品不合格等原因而在价格上给予购货方的减让。销售折让在实际发生时冲减当期销售收入, 但如销售折让发生在收入确认之前, 则同商业折扣一样处理。

四、不同方式下销售收入的核算

(一) 订购业务收入的核算

企业在收到预付的货款时, 不确认收入, 应确认为负债, 待发出商品时才确认销售收入。



定金与订金的区别

定金指合同当事人为保证合同履行，由一方当事人预先向对方交纳一定数额的钱款。《合同法》规定：“当事人可以依照《中华人民共和国担保法》约定一方向对方给付定金作为债权的担保。债务人履行债务后，定金应当抵作价款或者收回。给付定金的一方不履行约定的债务的，无权要求返还定金；收受定金的一方不履行约定的债务的，应当双倍返还定金。”这就是我们通常说的定金罚则。

订金与定金仅一字之差，在法律性质上却有天壤之别。订金不是一个规范的概念，在法律上仅作为一种预付款的性质，是预付款的一部分，是当事人的一种支付手段，不履行也只能如数返还。《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国担保法〉若干问题的解释》中规定：“当事人交付留置金、担保金、保证金、订约金、押金或者订金等，但没有约定定金性质的，当事人主张定金权利的，人民法院不予支持”。由此可见，当事人在合同中写明“订金”而没有约定定金性质的，则不能适用定金罚则。

【例 3-4】宏运公司以预收货款方式销售 C 产品一批，收到预收货款 60 000 元，一个月后发出 C 产品，实际成本 45 000 元，不含税销售额为 70 000 元，增值税为 11 900 元，当日收到对方补付款项。

收到预收款项时：

借：银行存款	60 000
贷：预收账款	60 000

发出产品，收到补付款项时：

借：银行存款	21 900
预收账款	60 000
贷：主营业务收入	70 000
应交税费—应交增值税（销项税额）	11 900



增值税

一般纳税人销售商品时，除了向客户收取交款之外，还要按照价款的 17% 向客户收取增值税，并开具增值税专用发票（由于增值税属于价外税，不影响企业收入的计量，所以在以后的例子中本课程将省略增值税的核算）。

增值税专用发票格式如下：

3200031160

江苏省增值税专用发票

No. 02973019

发票联

开票日期: 2008年12月1日

购货单位	名称: 芜江市长江化工有限责任公司				密码区	3989347<9/-38>8		
	纳税人识别号: 340208830020288					+45-<67*04<35785 加密版本: 0132000311600 <56*><4609321456 2130226		
	地址: 芜江市长江路 146 号					>>*634265012>+8		
	电话: 4846158							
	开户行及账号: 工行赭山支行 732001260004619							
货物或应税劳务名称		规格型号	单位	数量	单价	金额	税率	税额
苯胺			吨	12	5000.00	60 000.00	17%	10 200.00
合计						¥60 000.00		¥10 200.00
价税合计(大写)		⊗ 柒万零贰佰元整			(小写) ¥70 200.00			
销货单位	名称: 江苏扬子化工集团有限公司				备注			
	纳税人识别号: 321001140718855							
	地址、电话: 文昌路 39 号 7812368							
	开户行及账号: 工行市营业部 1108020009000808							
收款人:		复核:		开票人: 于林		销货单位:(章)		

第三联: 发票联 购货方记账凭证

图 3-1

增值税税率一般是 17%。低档税率为 13%，其适用对象包括粮食、食用植物油、自来水、暖气、冷气、热水、煤气、石油液化气、天然气、沼气、居民用煤炭制品、图书、报纸、杂志、饲料、化肥、农药、农机、农膜、农业产品、以及国务院规定的其他货物。另外，为增强出口货物在国际市场上的竞争力，出口货物的增值税税率为零；但是，国务院另有规定的除外。

年销售额 50 万元以下的工业企业和年销售额 80 万元以下的商业企业属于小规模纳税人，销售时收取的款项是价税合一的，这时需要计算不含税销售收入。计算公式是：

$$\text{不含税销售收入} = \text{含税销售收入} / (1 + 3\%)$$

【例 3-5】好邻居便民店为小规模纳税人，本月取得含税商品销售收入 36 400 元，计算本月不含税销售收入。

解 本月不含税销售收入 = 36 400 / (1 + 3%) = 35 000 (元)

(二) 现销或赊销业务收入的核算

此时企业应按照客户已收或应收的合同或协议价确认主营业务收入。

【例 3-6】某企业赊销一批商品，货款为 100 000 元，规定对货款部分的付款条件为 2/30、N/60，代垫运杂费 3 000 元。

销售业务发生时，根据有关销货发票：

借：应收账款	103 000
贷：主营业务收入	100 000
银行存款	3 000

假若客户于 30 天内付款时，有 2% 的现金折扣：

借：银行存款	101 000
财务费用	2 000
贷：应收账款	103 000

假若客户超过 30 天付款，则无现金折扣：

借：银行存款	103 000
贷：应收账款	103 000

【例 3-7】宏运公司为增值税一般纳税人，向华丰公司销售自产 A 产品 300 件，每件不含税售价 600 元，款项尚未收到，货到华丰公司后，对方发现质量有问题，经协商，宏运公司给予 10% 的折让，华丰公司才同意接受该批商品。

销售实现时：

借：应收账款—华丰公司	180 000
贷：主营业务收入	180 000

发生销售折让时：

借：主营业务收入	18 000
贷：应收账款	18 000

实际收到款项时：

借：银行存款	162 000
贷：应收账款	162 000

（三）以旧换新销售业务收入的核算

【例 3-8】国美电器在促销月活动中，推出以旧换新销售冰箱业务，今日共销售冰箱 200 台，每台冰箱正常不含税销售价格为 2 800 元，实际采购成本是 2 200 元，采用以旧换新方式回收一台旧冰箱抵付货款 1 000 元，实收价款 1 800 元，冰箱组开来销售日报。

借：银行存款	360 000
原材料	200 000
贷：主营业务收入	560 000

（四）代销业务收入的核算

代销有两种方式：一是视同买断，二是支付手续费。两者的区别在于前者受托方可以自行确定商品销售价格，后者受托方按委托方规定的价格销售。

1. 视同买断

委托方和受托方签订协议，委托方按协议价收取代销的货款，实际售价可由受托方自定，实际售价与协议价之间的差额归受托方所有。受托方将商品销售后，应按实际售价确认为销售收入，并向委托方开具代销清单，委托方收到代销清单时，确认收入。

【例 3-9】A 企业委托 B 企业代销一批甲商品，代销价款是 10 000 元，该商品实际成本为 7 500 元，A 企业收到 B 企业开来的代销清单时开具发票，注明售价 10 000 元。B 企业实际销售时开具的发票上注明价款 12 000 元。

A 企业将甲商品交付 B 企业时：

借：发出商品—B 企业	7 500
贷：库存商品—甲商品	7 500

收到 B 企业代销清单时：

借：应收账款—B 企业	10 000
贷：主营业务收入	10 000
收到 B 企业汇来的货款时：	
借：银行存款	10 000
贷：应收账款—B 企业	10 000

2. 支付手续费方式

委托方在收到受托方的代销清单时，按协议售价反映销售收入，然后按销售额的一定比例支付受托方代销手续费，所支付的手续费以“销售费用”列支。受托方代销商品收取的代销手续费属应税劳务，计入收入，应征收营业税。

【例 3-10】上例中，代销合同规定，B 企业应按 10 000 元的价格将上述商品出售，A 企业按协议售价的 10% 支付 B 企业代销手续费。

A 企业将甲商品交付 B 企业时：

借：发出商品—B 企业	7 500
贷：库存商品—甲商品	7 500
收到代销清单时：	
借：应收账款—B 企业	10 000
贷：主营业务收入	10 000
借：销售费用—代销手续费	1 000
贷：应收账款—B 企业	1 000
收到 B 企业汇来的货款净额 9 000 元：	
借：银行存款	9 000
贷：应收账款—B 企业	9 000

第二节 费用

费用是指企业日常活动中形成的，会导致所有者权益减少的，与所有者投入资本无关的经济利益的总流出。

费用有狭义与广义之分。狭义的费用仅指期间费用，即本期发生的，不能直接或间接归入某种产品成本中，而应直接计入当期损益的各项费用；广义的费用泛指企业各种日常经营活动中产生的所有消耗，包括期间费用与生产成本。



相关链接

王安石论费用

王安石是宋代著名的理财家。他对费用问题的认识是从积极方面考虑的。当时，宋朝的皇帝往往把财用不足的原因单纯归结为“用不节”，王安石则不以为然，他认为：“盖固天下之力，以生天下之财，取天下之财，以供天下之费。自古治世，未尝以不足为天下之共患也。患在治财无其道耳。”在他看来，导致国家财困的症结不是开支多了，而是生产、收入少了。如果生产多了，钱财便源源而来，这样财务、费用便不会存在问题。所以，后来他推行“方

田均税制”、“募役法”、“均输法”以及“市易法”等都是围绕这种理论来的。这些办法有一定成效，在一定程度上充实了国家财源，一度改变了国家财用窘迫的状况。这就是强调“开源”，而不是“节流”。

一、营业成本的核算

（一）主营业务成本

主营业务成本是指企业确认销售商品或者提供劳务等主营业务收入时应结转的成本。企业根据本期销售商品、提供劳务的实际成本，计算应结转的主营业务成本。

【例 3-11】某企业本月共销售甲产品 1000 件，乙产品 500 件。甲、乙产品的单位成本分别为 200 元和 130 元。应计算主营业务成本共计 265 000 元。

借：主营业务成本	265 000
贷：库存商品—甲产品	200 000
—乙产品	65 000

（二）其他业务成本

其他业务成本是指企业确认其他业务收入时应结转的成本。包括销售原材料、包装物的成本、出租固定资产的折旧费、出租无形资产的摊销费等。

（三）营业税金及附加

营业税金及附加是指企业经营活动应负担的相关税费，包括营业税、消费税、城市维护建设税、资源税和教育费附加等，企业发生的营业税金及附加，借记“营业税金及附加”账户，贷记“应交税费—应交营业税”、“应交税费—应交消费税”等账户。

二、期间费用的核算

期间费用是企业当期发生的费用中的主要组成部分，是指本期发生的，不能直接或间接计入某种产品成本而直接计入损益的各项费用，它包括管理费用、销售费用和财务费用。

（一）管理费用

1. 管理费用的概念及内容

管理费用是指企业为组织和管理企业生产经营而发生的各项费用，包括企业在筹建期间内发生的开办费，董事会和行政管理部门在企业的经营管理中发生的或者应由企业统一负担的公司经费（包括行政管理部门职工工资及福利费、物料消耗、低值易耗品摊销、办公费和差旅费等）、工会经费、董事会费（包括董事会成员津贴、会议费和差旅费等）、聘请中介机构费、咨询费（含顾问费）、诉讼费、业务招待费、房产税、车船使用税、土地使用税、印花税、技术转让费、矿产资源补偿费、研究费用、排污费等。商品流通企业管理费用不多的，可不设置本科目，在“销售费用”科目中核算上述内容。

2. 管理费用的核算

“管理费用”账户属于损益类账户。发生管理费用时，借记本账户，贷记“库存现金”、“应付职工薪酬”、“研发支出”等相关账户。期末，应将本账户的余额转入“本年利润”账户，结转后本账户无余额。本账户应按费用项目设置明细账。

【例 3-12】某企业本月报销日发生如下报销事项：报销退休职工王某的医药费 1 000 元，业务招待费 2 500 元，支付厂部办公室张某的差旅费 1 500 元。所有费用均以现金支付。根据有关原始凭证，进行如下账务处理：

借：管理费用—福利费	1 000
—业务招待费	2 500
—差旅费	1 500
贷：库存现金	5000

（二）销售费用

1. 销售费用的概念及内容

销售费用是指企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用，包括保险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、预计产品质量保证损失、运输费、装卸费以及为销售本企业商品而专设的销售机构（含销售网点、售后服务网点等）的职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用。

商品流通企业在购买商品过程中发生的运输费、装卸费、包装费、保险费、运输途中的合理损耗和入库前的挑选整理费等，也作为销售费用处理。

2. 销售费用的核算

“销售费用”账户属于损益类账户。发生销售费用时，借记本账户，贷记“库存现金”、“银行存款”、“应付职工薪酬”等账户。期末，将本账户的余额转入“本年利润”账户，结转后本账户无余额。本账户应按费用的项目设置明细账。

【例 3-13】以银行存款支付产品的广告费 10 000 元。根据有关原始凭证进行如下账务处理：

借：销售费用—广告费	10 000
贷：银行存款	10 000

【例 3-14】月末计算出应付销售部门人员工资 80 000 元。根据有关原始凭证进行如下账务处理：

借：销售费用	80 000
贷：应付职工薪酬—工资	80 000

（三）财务费用

1. 财务费用的概念及内容

财务费用是指企业为筹集生产经营所需资金等而发生的筹资费用，包括利息支出（减利息收入）、汇兑损益以及相关的手续费、企业发生的现金折扣或收到的现金折扣等。

2. 财务费用的核算

“财务费用”账户属于损益类账户。企业发生的财务费用，借记本账户，贷记“银行存款”等账户。期末，将本账户的余额转入“本年利润”账户，结转后本账户无余额。本账户应按费用的项目设置明细账。

【例 3-15】支付发行债券的手续费和印刷费 20 000 元。根据有关原始凭证进行如下账务处理：

借：财务费用	20 000
贷：银行存款	20 000

【例 3-16】收到银行入账通知单，存款利息 800 元已经入账。根据有关原始凭证进行如下账务处理：

借：银行存款	800
贷：财务费用	800

第三节 利润

一、利润的构成

利润是指企业在一定会计期间的经营成果。利润包括收入减除费用后的净额，直接计入当期利润的利得和损失等。

利润的相关计算公式如下：

(一) 营业利润

营业利润=营业收入-营业成本-营业税金及附加-销售费用-财务费用-管理费用-资产减值损失+公允价值变动收益(-公允价值变动损失)+投资收益(-投资损失) (3.1)

其中，营业收入=主营业务收入+其他业务收入

营业成本=主营业务成本+其他业务成本

(二) 利润总额

利润总额=营业利润+营业外收入-营业外支出 (3.2)

其中，营业外收入是指企业发生的与其日常经营活动无直接联系的各项利得。营业外收入与营业收入截然不同，它并不是由企业经营资金消耗所产生的，不需要企业付出代价，实际上是一种纯收入。营业外收入包括非流动资产处置利得、非货币性资产交换利得、债务重组利得、政府补助、盘盈利得、捐赠利得等。

营业外支出是指企业发生的与日常经营活动无直接联系的各项损失。营业外支出包括非流动资产处置损失、非货币性资产交换损失、债务重组损失、盘亏损失、公益性捐赠支出、非常损失等。

(三) 净利润

净利润=利润总额-所得税费用 (3.3)

二、利润表的内容

(一) 利润表的概念

利润表也称损益表或收益表，是反映企业一定期间生产经营成果的财务报表。通过利润表反映的收入、费用等情况，能够反映企业生产经营的收益和成本耗费情况，表明企业生产经营成果。

(二) 利润表的格式

我国企业的利润表具体格式如表 3-1 所示。

表 3-1 利润表

编制单位：		年 月		会企 02 表 单位：元	
项 目	行次	本期金额	上期金额		
一、营业收入	1				
减：营业成本	2				
营业税金及附加	3				

续表

项 目	行次	本期金额	上期金额
销售费用	4		
管理费用	5		
财务费用	6		
资产减值损失	7		
加：公允价值变动净收益（损失以“-”号填列）	8		
投资收益（损失以“-”号填列）	9		
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	10		
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	11		
加：营业外收入	12		
减：营业外支出	13		
其中：非流动资产处置净损失	14		
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	15		
减：所得税费用	16		
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	17		

知识总结

销售收入是指企业通过销售产品或商品而获得的收入，是影响利润指标的重要因素。根据我国企业会计准则的规定，当销售收入同时满足五个条件，才能予以确认。

对销售收入进行计量时，应区别清楚商业折扣、现金折扣和销售折让，并采用不同的会计处理方法。商业折扣不影响商品销售收入的计量，现金折扣在实际发生时冲减财务费用，销售折让在实际发生时冲减当期销售收入，但如发生在收入确认之前，则同商业折扣一样处理。

当一般纳税人企业同时满足收入确认的五个条件时，应按确定的收入金额与应收取的增值税，借记“银行存款”或“应收账款”、“应收票据”等账户，同时贷记“主营业务收入”、“应交税费—应交增值税（销项税额）”账户。如发生现金折扣、销售折让与销售退回，或是以旧换新、代销等销售方式，销售收入的核算则有所不同。

企业的销售收入弥补了各项销售成本费用后，才是营业利润。营业利润加上计入当期损益的利得与损失后得到利润总额，交纳所得税之后就是利润净额了。