

长按识别下方二维码关注“高志谦”公众号

可下载更多会计考试资料及了解考试最新动态



2025年《初级会计实务》逐章刷题---第七章 收入、费用和利润

【核心考点】收入确认的原则▲▲

收入确认原则	企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。 取得相关商品控制权，是指客户能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，也包括有能力阻止其他方主导该商品的使用并从中获得经济利益。
取得商品控制权包括以下三个要素	①能力，即客户必须拥有现时权利，能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。 ②主导该商品的使用。 ③能够获得几乎全部的经济利益。

【核心考点】收入确认的前提条件▲▲

企业与客户之间的合同同时满足下列条件的，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：

- ①合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；
- ②该合同明确了合同各方与所转让的商品（或提供的服务，以下简称转让的商品）相关的权利和义务；
- ③该合同有明确的与所转让的商品相关的支付条款；
- ④该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；
- ⑤企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

【核心考点】收入确认和计量的五步法原则▲▲

步骤	内容	本质
第一步	识别与客户订立的合同	收入确认
第二步	识别合同中的单项履约义务	
第三步	确定交易价格	收入计量
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	收入确认

【核心考点】识别合同中的单项履约义务

合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。

单项履约义务的界定	企业向客户转让可明确区分商品（或者商品或服务的组合）	企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品： ①客户能够从该商品本身或者从该商品与其他易于获得的资源一起使用中受益，即该商品能够明确区分； ②企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分，即转让该商品的
-----------	----------------------------	---



的承诺	<p>承诺在合同中是可明确区分的。</p> <p>下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中的其他承诺不可明确区分：</p> <p>①企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品进行整合，形成合同约定的某个或某些组合产出转让给客户。</p> <p>②该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制</p> <p>③该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。也就是说，合同中承诺的每一单项商品均受到合同中其他商品的重大影响。</p>
企业向客户转让一系列实质相同且转让模式相同的、可明确区分商品的承诺	<p>①转让模式相同，是指每一项可明确区分商品均满足本节在某一时段内履行履约义务的条件，且采用相同方法确定其履约进度。</p> <p>②企业在判断所转让的一系列商品是否实质相同时，应当考虑合同中承诺的性质，如果企业承诺的是提供确定数量的商品，那么需要考虑这些商品本身是否实质相同；如果企业承诺的是在某一期间内随时向客户提供某项服务，则需要考虑企业在该期间内的各个时间段（如每天或每小时）的承诺是否相同，而并非具体的服务行为本身。</p>

【核心考点】确定交易价格

交易价格的界定	<p>所谓交易价格，是指企业因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额。</p> <p>【备注】</p> <p>①企业代第三方收取的款项（例如增值税）以及企业预期将退还给客户的款项，应当作为负债进行会计处理，不计入交易价格。</p> <p>②合同标价并不一定代表交易价格，企业应当根据合同条款，并结合以往的习惯做法等确定交易价格。</p>
可变对价的情形	<p>①企业与客户的合同中约定的对价金额可能会因折扣、价格折让、返利、退款、奖励积分、激励措施、业绩奖金、索赔等因素而变化。</p> <p>②根据一项或多项或有事项的发生而收取不同对价金额的合同，也属于可变对价的情形。</p>
可变对价的最佳估计数	<p>企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数。</p>

【核心考点】将交易价格分摊至各单项履约义务

当合同中包含两项或多项履约义务时，为了使企业分摊至每一单项履约义务的交易价格能够反映其因向客户转让已承诺的相关商品（或提供已承诺的相关服务）而预期有权收取的对价金额，企业应当在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。

【核心考点】履行各单项履约义务时确认收入

企业应当在履行了合同中的履约义务，即客户取得相关商品控制权时确认收入。

企业应当根据实际情况，首先判断履约义务是否满足在某一时段内履行的条件，如不满足，则该履约义务属于在某一时点履行的履约义务。对于在某一时段内履行的履约义务，企业应当选取恰当的方法来确定履约进度；对于在某一时点履行的履约义务，企业应当综合分析控制权转移的迹象，判断其转移时点。

【核心考点】某一时点履行的履约义务的收入确认▲▲▲

时点履约的收入确认原则	<p>对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。</p>
控制权转移的迹象：	<ol style="list-style-type: none"> 1. 企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务； 2. 企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权； 3. 企业已将该商品实物转移给客户，即客户已占有该商品实物； 4. 企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬； 5. 客户已接受该商品； 6. 其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

【核心考点】某一时段内履行的履约义务的收入确认▲▲▲

<p>期间履约的确认条件</p>	<p>满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行的履约义务，相关收入应当在该履约义务履行的期间内确认：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益 2. 客户能够控制企业履约过程中在建的商品 3. 企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。
<p>期间履约的收入确认方法</p>	<p>(1) 当期收入 = 总收入 × 履约进度 - 已确认过的收入； (2) 当期成本 = 总成本 × 履约进度 - 已确认过的成本。</p> <p>【拓展】履约进度的确认方法</p> <p>① 产出法 产出法主要是根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度，主要包括按照实际测量的完工进度、评估已实现的结果、时间进度、已完工或交付的产品等产出指标。</p> <p>② 投入法 投入法主要是根据企业履行履约义务的投入确定履约进度，主要包括以投入的材料数量、花费的人工工时或机器工时、发生的成本和时间进度等投入指标。</p>

【核心考点】合同成本▲▲

<p>合同履约成本</p>	<p>企业为履行合同可能会发生各种成本，企业在确认收入的同时应当对这些成本进行分析，若不属于存货、固定资产、无形资产等规范范围且同时满足下列条件的，应当作为合同履约成本确认为一项资产：</p> <p>(1) 该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关</p> <p>① 与合同直接相关的成本：</p> <ol style="list-style-type: none"> a. 直接人工（如支付给直接为客户提供所承诺服务的人员的工资、奖金等）； b. 直接材料（如为履行合同耗用的原材料、辅助材料、构配件、零件、半成品的成本和周转材料的摊销及租赁费用等）； c. 制造费用或类似费用（如组织和管理相关生产、施工、服务等活动发生的费用，包括车间管理人员的职工薪酬、劳动保护费、固定资产折旧费及修理费、物料消耗、取暖费、水电费、办公费、差旅费、财产保险费、工程保修费、排污费、临时设施摊销费等）。 <p>② 明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本（如支付给分包商的成本、机械使用费、设计和技术援助费用、施工现场二次搬运费、生产工具和用具使用费、检验试验费、工程定位复测费、工程点交费用、场地清理费等）。</p> <p>(2) 该成本增加了企业未来用于履行（包括持续履行）履约义务的资源；</p> <p>(3) 该成本预期能够收回。</p> <p>企业应当在下列支出发生时，将其计入当期损益：</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 管理费用，除非这些费用明确由客户承担； ② 非正常消耗的直接材料、直接人工和制造费用（或类似费用），这些支出为履行合同发生，但未反映在合同价格中； ③ 与履约义务中已履行（包括已全部履行或部分履行）部分相关的支出，即该支出与企业过去的履约活动相关； ④ 无法在尚未履行的与已履行（或已部分履行）的履约义务之间区分的相关支出。
<p>合同取得成本</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 企业为取得合同发生的增量成本预期能够收回的，应当作为合同取得成本确认为一项资产。 【备注】增量成本，是指企业不取得合同就不会发生的成本，例如销售佣金等。 2. 该资产摊销期限不超过一年的，可以在发生时计入当期损益。 3. 企业为取得合同发生的、除预期能够收回的增量成本之外的其他支出，例如，无论是否取得合



同均会发生的差旅费、投标费、为准备投标资料发生的相关费用等，应当在发生时计入当期损益，除非这些支出明确由客户承担。

【核心考点】费用 ▲▲▲

期间费用 界定	管理费用	指企业为组织和管理企业生产经营所发生的管理费用。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以及应由企业统一负担的公司经费（包括行政管理部门职工薪酬、物料消耗、低值易耗品摊销、办公费和差旅费等）、行政管理部门负担的工会经费、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、技术转让费、研究费用等。			
	销售费用	销售费用是指企业销售商品和材料、提供服务的过程中发生的各种费用，包括企业在销售商品过程中发生的保险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、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。企业发生的与专设销售机构相关的固定资产修理费用等后续支出也属于销售费用。			
	财务费用	指企业为筹集生产经营所需资金等而发生的费用，包括应当作为期间费用的利息支出（减利息收入）、汇兑损失（减汇兑收益）以及相关的手续费等。			
税金及附加	“税金及附加”核算企业经营活动中发生的消费税、城市维护建设税、教育费附加、资源税、房产税、环境保护税、城镇土地使用税、车船税、印花税等相关税费。				
所得税费用	计算过程	(1) 应纳税所得额	= 税前会计利润	+ 税法不认定的支出	①超标的职工福利费、工会经费和职工教育经费； ②超标的业务招待费用； ③超标的公益性捐赠支出和非公益性捐赠支出； ④超标的广告、宣传费用； ⑤罚没支出（税收滞纳金、罚金及罚款）。
				- 税法不认定的收入	①税前弥补亏损； ②国债利息收入； ③分红收益。
				+/- 暂时性差异	
		(2) 应交所得税 = 应纳税所得额 × 所得税税率			
		(3) 所得税费用	= 应交所得税	± 递延所得税资产或递延所得税负债	
	(4) 净利润 = 税前利润 - 所得税费用				
	账务处理	借：所得税费用 递延所得税资产/递延所得税负债（也可能在贷方） 贷：应交税费——应交所得税			

【核心考点】利润 ▲▲▲

利润的构成	<p>(1) 营业利润 = 营业收入 - 营业成本 - 税金及附加 - 销售费用 - 管理费用 - 研发费用 - 财务费用 - 信用减值损失 - 资产减值损失 ± 投资收益 ± 公允价值变动损益 + 其他收益 ± 资产处置损益 ± 净敞口套期损益</p> <p>(2) 利润总额 = 营业利润 + 营业外收入 - 营业外支出</p> <p>(3) 净利润 = 利润总额 - 所得税费用</p>
营业外收	(1) 营业外收入包括：非流动资产毁损报废收益、与企业日常活动无关的政府补助、盘盈利得、捐

入和营业外支出的内容	<p>赠利得等。</p> <p>(2) 营业外支出包括：非流动资产毁损报废损失、盘亏损失、公益性捐赠支出、非常损失、罚款支出等。</p>				
本年利润的会计处理	<p>(1) 表结法与账结法的对比</p> <table border="1" data-bbox="261 421 1498 880"> <tr> <td data-bbox="261 421 389 672">表结法</td> <td data-bbox="389 421 1498 672"> <p>表结法下，各损益类科目每月月末只需结计出本月发生额和月末累计余额，不结转到“本年利润”科目，只有在年末才将全年累计余额结转入“本年利润”科目。但每月月末要将损益类科目的本月发生额合计数填入利润表的本月数栏，同时本月月末累计余额填入利润表的本年累计数栏，通过利润表计算反映各期的利润（或亏损）。</p> <p>表结法下，年中损益类科目无须结转入“本年利润”科目，从而减少了转账环节和工作量，同时并不影响利润表的编制及有关损益指标的利用</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="261 672 389 880">账结法</td> <td data-bbox="389 672 1498 880"> <p>账结法下，每月月末均需编制转账凭证，将在账上结计出的各损益类科目的余额结转入“本年利润”科目。结转后“本年利润”科目的本月余额反映当月实现的利润或发生的亏损，“本年利润”科目的本年余额反映本年累计实现的利润或发生的亏损。</p> <p>账结法在各月均可通过“本年利润”科目提供当月及本年累计的利润（或亏损），但增加了转账环节和工作量</p> </td> </tr> </table>	表结法	<p>表结法下，各损益类科目每月月末只需结计出本月发生额和月末累计余额，不结转到“本年利润”科目，只有在年末才将全年累计余额结转入“本年利润”科目。但每月月末要将损益类科目的本月发生额合计数填入利润表的本月数栏，同时本月月末累计余额填入利润表的本年累计数栏，通过利润表计算反映各期的利润（或亏损）。</p> <p>表结法下，年中损益类科目无须结转入“本年利润”科目，从而减少了转账环节和工作量，同时并不影响利润表的编制及有关损益指标的利用</p>	账结法	<p>账结法下，每月月末均需编制转账凭证，将在账上结计出的各损益类科目的余额结转入“本年利润”科目。结转后“本年利润”科目的本月余额反映当月实现的利润或发生的亏损，“本年利润”科目的本年余额反映本年累计实现的利润或发生的亏损。</p> <p>账结法在各月均可通过“本年利润”科目提供当月及本年累计的利润（或亏损），但增加了转账环节和工作量</p>
表结法	<p>表结法下，各损益类科目每月月末只需结计出本月发生额和月末累计余额，不结转到“本年利润”科目，只有在年末才将全年累计余额结转入“本年利润”科目。但每月月末要将损益类科目的本月发生额合计数填入利润表的本月数栏，同时本月月末累计余额填入利润表的本年累计数栏，通过利润表计算反映各期的利润（或亏损）。</p> <p>表结法下，年中损益类科目无须结转入“本年利润”科目，从而减少了转账环节和工作量，同时并不影响利润表的编制及有关损益指标的利用</p>				
账结法	<p>账结法下，每月月末均需编制转账凭证，将在账上结计出的各损益类科目的余额结转入“本年利润”科目。结转后“本年利润”科目的本月余额反映当月实现的利润或发生的亏损，“本年利润”科目的本年余额反映本年累计实现的利润或发生的亏损。</p> <p>账结法在各月均可通过“本年利润”科目提供当月及本年累计的利润（或亏损），但增加了转账环节和工作量</p>				
	<p>(2) 本年利润的相关会计分录</p> <p>①结转各项收入、利得类账户发生额</p> <p>借：主营业务收入 其他业务收入 公允价值变动损益 [净收益] 投资收益 [净收益] 资产处置损益 [净收益] 其他收益 营业外收入 贷：本年利润</p> <p>②结转各项费用、损失类账户发生额</p> <p>借：本年利润 贷：主营业务成本 其他业务成本 税金及附加 管理费用 销售费用 财务费用 信用减值损失 资产减值损失 公允价值变动损益 [净损失] 投资收益 [净损失] 资产处置损益 [净损失] 营业外支出</p> <p>③计算应交所得税</p> <p>借：所得税费用 贷：应交税费——应交所得税</p> <p>④结转所得税费用，计算净利润</p>				



	借：本年利润 贷：所得税费用 ⑤净利润结转 借：本年利润 贷：利润分配——未分配利润 ⑥亏损结转 借：利润分配——未分配利润 贷：本年利润
--	--

【核心考点】实务案例操作

【案例一】支付手续费方式的委托代销会计处理

【基础案例】A委托B代销商品100件，单件成本0.8万元，单件协议价1万元，增值税税率13%，按不含增值税售价的10%给B提成。B将商品以单价1万元标准卖给C公司。代销手续费的增值税率为6%。

业务	会计处理	
	A (委托方)	B (受托方)
交付商品	借：发出商品 80 贷：库存商品 80	借：受托代销商品 100 贷：受托代销商品款 100
受托方实际销售商品，委托方收到代销清单	借：应收账款 113 贷：主营业务收入 100 应交税费——应交增值税（销项税额） 13 借：主营业务成本 80 贷：发出商品 80	借：银行存款 113 贷：受托代销商品 100 应交税费——应交增值税（销项税额） 13 借：受托代销商品款 100 应交税费——应交增值税（进项税额） 13 贷：应付账款 113
结算货款和手续费（不考虑手续费的增值税）	①借：销售费用 10 应交税费——应交增值税（进项税额）0.6 贷：应收账款 10.6 ②借：银行存款 102.4 贷：应收账款 102.4	借：应付账款 113 贷：银行存款 102.4 其他业务收入 10 应交税费——应交增值税（销项税额）0.6

【案例二】一般销售退回的会计处理

【基础案例】甲公司于2025年10月18日向乙公司赊销商品一批，增值税专用发票上注明的销售价格为100万元，增值税税额为13万元，商品成本为80万元。乙公司于2025年10月27日支付货款；2025年12月25日，该批商品因质量问题被乙公司退回。甲公司同意退货，于退货当日支付退货款，并按规定向客户开具了增值税专用发票（红字）。

2025年10月18日销售实现时：	借：应收账款——乙公司 113 贷：主营业务收入 100 应交税费——应交增值税（销项税额） 13 借：主营业务成本 80
-------------------	--



2025年10月27日收到货款时:	贷: 库存商品 80 借: 银行存款 113 贷: 应收账款——乙公司 113
2025年12月25日发生销售退回时:	借: 主营业务收入 100 应交税费——应交增值税(销项税额) 13 贷: 银行存款 113 借: 库存商品 80 贷: 主营业务成本 80

【案例三】材料销售业务的会计处理

【基础案例】甲公司向乙公司销售一批原材料, 开具的增值税专用发票上注明的售价为20 000元, 增值税税额为2 600元; 甲公司收到乙公司支付的款项并已存入银行; 该批原材料的实际成本为15 000元; 乙公司收到原材料并验收入库。

确认原材料销售收入	借: 银行存款 22 600 贷: 其他业务收入 20 000 应交税费——应交增值税(销项税额) 2 600
结转已销原材料的成本	借: 其他业务成本 15 000 贷: 原材料 15 000

【拓展】其他业务收入和其他业务成本的核算范围

核算科目	核算内容
其他业务收入	销售材料收入
	随同商品出售单独计价的包装物收入
	出租包装物和商品收入
	出租固定资产收入
	出租无形资产收入
其他业务成本	销售材料成本
	随同商品出售单独计价的包装物成本
	出租包装物的成本或摊销额
	出租固定资产的折旧额
	出租无形资产的摊销额

【案例四】附有销售退回条款的销售

【案例引入】甲公司2025年11月1日向乙公司销售100件商品, 单价1万元, 单位成本0.6万元, 增值税率为13%, 商品已经发出, 但款项尚未收到。根据协议约定, 乙公司应于2025年12月31日之前支付货款, 在2026年3月31日之前有权退货。甲公司估计退货率约为20%。在2025年12月31日, 甲公司调整低了退货率至10%。

2025年11月1日发出商品时	借: 应收账款 113 贷: 主营业务收入 80 预计负债——应付退货款 20 应交税费——应交增值税(销项税额) 13 借: 主营业务成本 48 应收退货成本 12 贷: 库存商品 60
2025年12月31日收款时	借: 银行存款 113 贷: 应收账款 113

2025年12月31日，甲公司对退货率进行重新评估	借：预计负债 10 贷：主营业务收入 10 借：主营业务成本 6 贷：应收退货成本 6
2026年3月31日退10件时	借：库存商品 6 应交税费——应交增值税（销项税额） 1.3 预计负债——应付退货款 10 贷：应收退货成本 6 银行存款 11.3
2026年3月31日退20件时	借：库存商品 12 应交税费——应交增值税（销项税额） 2.6 预计负债——应付退货款 10 主营业务收入 10 贷：应收退货成本 6 主营业务成本 6 银行存款 22.6
2026年3月31日退5件时	借：库存商品 3 应交税费——应交增值税（销项税额） 0.65 预计负债——应付退货款 10 主营业务成本 3 贷：应收退货成本 6 主营业务收入 5 银行存款 5.65

【案例五】附有质量保证条款的销售

原则	1. 法定义务的质量保证条款应与商品合并一起作为单项履约义务，其相关处理按照或有事项准则处理。 2. 额外质量保证条款应作为单项履约义务进行会计处理。 3. 质量保证期限越长，越有可能是单项履约义务。 4. 企业提供的质量保证同时包含上述两类的，应当分别对其进行会计处理，无法合理区分的，应当将这两类质量保证一起作为单项履约义务进行会计处理。
<p>【基础知识题】甲公司卖商品给乙公司，售价100万元，成本60万元。甲公司承诺售出后1年内如出现非意外事件造成的故障或质量问题，免费保修，同时还提供2年延保服务，商品单独市价为90万元和延保单独标价30万元。甲公司根据以往经验估计在法定保修期（1年）内将发生的保修费用为6万元。合同签订当日，甲公司将该批轮胎交付给丙公司，同时丙公司向甲公司支付了100万元价款。假定不考虑增值税。</p>	
交付商品时	借：银行存款 100 贷：主营业务收入 {100*【90/(90+30)】} 合同负债 {100*【30/(90+30)】} 借：主营业务成本 60 贷：库存商品 60 借：主营业务成本 6 贷：预计负债 6
延保服务发生时：	借：合同负债 贷：主营业务收入

【案例六】附有客户额外购买选择权的销售

【基础案例】2025年1月1日，甲公司开始推行一项奖励积分计划。根据该计划，客户在甲公司每消费10元可获得1个积分，每个积分从次月开始在购物时可以抵减1元。截至2025年1月31日，客户共消费100万元，可获得10万个积分，根据历史经验，甲公司估计该积分的兑换率为80%。假定上述金额均不包含增值税等的影响。

商品售出时	借：银行存款 100 贷：主营业务收入 92.59 {100*【100/(100+10*80%)】} 合同负债 7.41 {100*【10*80%/(100+10*80%)】}
2月份客户兑付了4万分时	借：合同负债 3.705 (7.41*4/8) 贷：主营业务收入 3.705

【案例七】期间履约收入确认

<p>甲公司的装修服务适用增值税税率为9%。 2025年12月1日，甲公司与乙公司签订一项为期3个月的装修合同，合同约定装修价款为100万元，装修费用每月末按完工进度支付。2025年12月31日，经专业测量师测量后，确定该项劳务的完工程度为30%；乙公司按完工进度支付价款及相应的增值税款。截至2025年12月31日，甲公司为完成该合同累计发生劳务成本24万元（假定均为装修人员薪酬），估计还将发生劳务成本56万元。</p>	<p>①实际发生劳务成本10万元： 借：合同履约成本 10 贷：应付职工薪酬 10</p> <p>②确认劳务收入并结转劳务成本： 借：银行存款 32.7 贷：主营业务收入 30 应交税费——应交增值税（销项税额） 2.7</p> <p>借：主营业务成本 24 贷：合同履约成本 24</p>
<p>2026年1月31日，经专业测量师测量后，确定该项劳务的完工程度为80%；乙公司按完工进度支付价款同时支付对应的增值税款。2025年1月，为完成该合同发生劳务成本40万元（假定均为装修人员薪酬），为完成该合同估计还将发生劳务成本16万元。</p>	<p>①实际发生劳务成本40万元： 借：合同履约成本 40 贷：应付职工薪酬 40</p> <p>②2025年1月31日确认劳务收入并结转劳务成本： 2025年1月31日确认的劳务收入=100×80%—30=50（万元）</p> <p>借：银行存款 54.5 贷：主营业务收入 50 应交税费——应交增值税（销项税额） 4.5</p> <p>借：主营业务成本 40 贷：合同履约成本 40</p>
<p>2026年2月28日，装修完工；乙公司验收合格，按完工进度支付价款同时支付对应的增值税款。2026年2月，为完成该合同发生劳务成本16万元（假定均为装修人员薪酬）。</p>	<p>①实际发生劳务成本16万元： 借：合同履约成本 16 贷：应付职工薪酬 16</p> <p>②2026年2月28日确认劳务收入并结转劳务成本： 2026年2月28日确认的劳务收入=100—30—50=20（万元）</p> <p>借：银行存款 21.8 贷：主营业务收入 20 应交税费——应交增值税（销项税额） 1.8</p> <p>借：主营业务成本 16 贷：合同履约成本 16</p>