

# 券商应用新收入准则的几点思考

阮琪

《企业会计准则第14号——收入》(以下简称新收入准则)的应用,对券商的财务报表有较大影响。

## (一) 总额还是净额确认收入

在经纪业务手续费及佣金收入中,券商向客户收取的经纪服务佣金中包含了券商支付登记结算公司、交易所等机构的征管费、经手费等费用,这些手续费是否应包含在券商的佣金收入中?笔者认为,券商在这项交易中承担的是主要责任人角色,因此应按照总额法确认收入,即将手续费亦确认为收入,判断主要依据为:一是券商有权决定服务的价格,券商与客户签订的经纪服务价格是一个打包价格,价格并不会因为手续费支出的变动而随之变化;二是券商承担向客户提供服务的主要责任,一旦出现交易失败等情况,客户一般直接与券商产生责任关系,然后再由券商与登记结算公司进行责任认定。

在券商的证券承销业务中,有时会有分销商分销的情况。那么支付给分销商的费用是否要包含在证券承销收入中呢?笔者认为首先还是要判断券商是否是主要责任人。如果分销商直接与发行人定价并承担直接责任,那么主承销商并非主要责任人,应按净额法确认收入;如果主承销商与发行人的定价中包含分销费用,发行人并不与分销商产生交易,那么主承销商是主要责任人,应按总额法确认收入,并将分销费用确认手续费支出。

## (二) 何时确认收入

何时确认收入首先要判断履约义务是在某一时段内还是在某一时点确认收入。投资银行保荐业务的服务期间一般较长,在尽职调查、制作材料、申报材料、上市及上市后持续督导过程中投资银行都在提供服务。例如:A企业向券商支付保荐费用共计人民币200万元,分别在A企业IPO辅导备案获证监局正式受理之后五个工作日内,支付50万元;向证监会申报A股上市材料并取得受理通知书之后的五个工作日内,支付150万元。笔者认为,上述两个收款时点对应的履约义务并未使客户取得经济利益,只有上市成功后,才能使客户真正获益,所以券商的保荐服务不满足前述收款时点确认收入的条件。而在客户上市成功后,保荐机构还要履行持续督导义务,客户能在保荐机构提供持续督导服务的期间从中获益的,券商可以在客户上市成功时点确认一定比例的保荐收入,剩余的保荐收入在持续督导期内分摊,也可以将全部的保荐收入在持续督导期内分摊确认。

此外,客户在券商提供资产管理服务的同时即享有经济利益,所以资产管理业务中的管理费一般按天计提,而资产管理业务中的业绩报酬由于不能确认提供服务而预期有权收取的对价金额,所以一般要等到约定的开放期或者到期日再确认业绩报酬。

(三) 合同资产与合同负债的应用  
财政部2019年4月发布《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格

式的通知》,其中影响券商的主要是合同资产和应收账款及合同负债与预收账款应用。合同资产指企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利,且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。从定义上看,合同资产和应收账款相对容易区分:如企业向客户销售两项可明确区分的商品,企业因已交付一项商品而有权收取款项,但收取该款项还取决于企业交付另一项商品的,企业应当将该收款权利作为合同资产;而应收账款为无条件向客户收取对价的权利。笔者认为,对券商而言,经纪业务、投资银行业务、资产管理业务中收取款项的权利很少会取决于其他商品的交付或者服务的履行,所以券商很少使用合同资产这个科目。从上市券商披露的定期报告看,只有个别券商使用了合同资产科目,使用这个科目的业务也主要是期货业务中的现货销售部分。至于预收账款与合同负债的区分,预收账款并不强调已成立与客户之间的合同,即在合同成立前已收到的对价不能称为合同负债,但仍可作为预收账款。笔者认为,从实务看,券商收到的预收账款很难不基于合同,原收入准则下的预收款项及投资银行保荐业务等的递延收益均应被合同负债取代。从上市券商披露的定期报告看,大部分券商都使用了合同负债这个科目。☐

(作者单位:浙江省国有资本运营有限公司)

责任编辑 姜雪