

# 互联网游戏企业收入确认问题探讨

邓梦婕

(天健会计师事务所(特殊普通合伙)湖南分所,湖南 长沙 410015)

**摘要:**随着我国近年来互联网产业的增长,互联网游戏行业得到了极为蓬勃的发展。互联网游戏企业高速且充满活力的发展态势为我国经济作出了巨大的贡献。但与此同时,由于互联网游戏企业自身具备较为特殊的收入特点与交易模式,可能会对我国现行的会计准则造成一定的冲击,尤其是在收入确认与计量方面,与传统企业的会计处理方式存在着诸多的不同。笔者将就此方面问题展开探讨。文中首先提出当前互联网游戏企业在进行收入确认过程中所存在的问题,然后再提出相应的完善建议。以此来为我国互联网游戏企业收入确认方面的会计处理提供助力与实践依据。

**关键词:**互联网游戏企业;收入确认;计量;建议

**【DOI】**10.12231/j.issn.1000-8772.2021.06.278

## 1 前言

对于互联网游戏企业来说,其所面对的玩家,也就是其客户主要是以法定货币充值获取虚拟货币,此种消费模式加大了企业对收入确认的难度。依据新收入准则的相关规定,互联网游戏企业如何合理的对收入进行确认与计量是一项充满挑战性的会计处理工作。此外,互联网的开放性使得互联网游戏在实际运营过程中存在多方渠道共同销售的状况,由此也进一步加大了确认的难度。当前,我国互联网游戏行业处于蓬勃发展且充满活力的阶段,对互联网游戏企业收入确认问题的探讨是极为迫切的,且是具备重要现实意义的。

## 2 当前互联网游戏企业在进行收入确认过程中所存在的问题

### 2.1 收入费用配比问题

其一,虚拟商品价格进行确认时较为困难。对于互联网游戏企业来说,存在客户获取服务或商品时并非以现金购买的形式,在游戏中,服务及商品是以游戏币进行标价的。客户需要提前购买游戏币之后,进而再进行消费,在此过程中,流通货币与虚拟货币之间的

换算进一步加大了核算的难度。且在互联网游戏企业实际经营的过程中会开展一些优惠活动,导致与正常销售状况下适用的兑换比例不相符,由此也进一步加大了对虚拟商品价格衡量的难度。此外,由于互联网游戏中的各类游戏道具不能够进行真实交易,且某个游戏道具仅能应用于某一特定游戏,也就导致其不具备以公允价值计量的前提。而如果采用成本计量属性,互联网游戏实际的研发支出在游戏中如何进行分摊成本则是具有较高难度的;其二,研发成本发生期间不平衡。在进行收入费用配比时,一般来说是指某会计期间内取得的收入应当与取得的此项收入的成本、研发等费用相匹配,以此来对此会计期间及会计主体所取得的净损益进行准确的核算。但是在互联网游戏企业中,其进行销售的产品是虚拟性质的,其在实际发生时是由计算机产生的信息数据,实际产生的劳动成本与人力资源难以进行准确计量。由此,互联网游戏企业在进行配比时,多是信息维护成本与研发费用。但此部分资金数额较大,难以进行合理的分摊,且不同的互联网游戏企业有着不同的会计处理方法,这

也进一步降低了会计信息的可比性。

## 2.2 无法对收入的确认时点进行准确预见

其一,难以对风险报酬是否转移进行确认。在互联网游戏中,客户购买了游戏货币之后具备了购买游戏中虚拟商品的权力,但是此过程中企业的风险报酬仅从表面来看并未发生转移。此外,在互联网游戏中,虚拟货币的出售是无法退回的,这也导致销售退回的会计处理无法适用。在互联网游戏中,风险报酬在客户购买虚拟货币之后已经发生了转移,能够以此确认收入,但是对于沉淀收入的确认却加大了难度;其二,未能对沉淀收入金额占比小加强重视。依据新收入准则中的相关规定,互联网游戏企业在提供虚拟货币的充值服务之后,其是需要担负后续的服务义务的,这也标志着企业无法在销售虚拟货币的时刻便进行收入确认。而在客户进行实际游戏的过程中,其对所购虚拟货币存在不会完全消费的状况,如果客户处于非活跃状态,互联网游戏企业也没有再对其进行后续服务的义务,由此互联网游戏企业实现了沉淀部分的收入,但对此方面问题应当选择更为恰当的方法来进行相关确认。

## 2.3 总额法确认收入所需信息不全面

其一,三方平台收入数据交流不畅。对于当前的互联网游戏企业来说,主要是以游戏销售方、宣传方及营销平台三方经营的形式所开展的。但是在实际经营过程中,各平台存有自身的优惠活动,例如客户在充值之后会赠送相应的虚拟货币,这就可能导致互联网游戏企业收入与实际现金流不符的状况发生,且代理商的现金流数据不与企业进行共享,这就导致互联网游戏企业不具备充足的信息数据对销售过程中赠送或折扣的金额公允价值进行分摊;其二,对单独履约义务售价的确定较为困难。互联网游戏企业在进行交易价格确定过程中,分成收入时是存在一些问题的。首先,互联网游戏企业的经营模式是多变且复杂的,这就导致其对估计的实时性提出了挑战。其次则是将交易价格进行各项履约义务分摊时也存在困难,主要是互联网游戏企业难以对一个单独的履约义务的售价进行辨认,例如客户在进行游戏时是受到多方平台共同支持的,那么互联网游戏企业对售价的区分则存在较大的困难。

## 3 互联网游戏企业收入确认的完善建议与措施

### 3.1 加强估计准确性

其一,通过行业数据及历史数据对收入递延时间合理预估。互联网游戏企业在经营发展过程中积累了大量信息数据,通过对各项历史数据的分析,能够有效的提高收入确认的准确性。此外,还可对单一游戏中各类客户进行合理的分类,通过其消费频率等进行权重划分,并对每个类别的客户的游戏消费周期进行平均,进而将其作为收入递延期间的期望值。此外,如果是新游戏的运营,互联网游戏企业可通过借鉴行业数据来对收入递延期间进行估计;其二,采取多样性的收入确认方式。在互联网游戏企业中,能够使用 IBRM 模式,对客户购买虚拟货币时将流通货币金额确认为预收账款,客户一旦在游戏中消耗虚拟货币便可进行确认收入。而对于游戏中的永久性道具,互联网游戏企业能够以 UBRM 模式作为收入确认的方法,其能够在更短的时间内对虚拟道具的收入进行确认,通过对客户数据的分析能够更贴近实际状况。

### 3.2 合理归集并做好成本与收入的配比

其一,对前期的开发成本进行合理归集。对于互联网游戏来说,其整个生命周期中,高额的成本主要是发生在前期的研发。由此也导致游戏的开发与摊销阶段,成本是最难核算的。因此,为了能够在后期将收入与成本进行更佳的配比,需要在互联网游戏研发阶段便开始对各项直接支出进行归集,而在后续的发行与运营阶段,也需对游戏的二次开发或维护等产生的费用进行完整且准确的记录;其二,收入确认遵循广义配比原则。对于互联网游戏企业来说,其不需要对每一项的交易进行配比与确认,其能够根据某个特定产品或某一特定服务在某一期间内进行收入与成本的配比,进而加强收入信息的决策影响力。而对于某些收入与成本之间不具备明确因果关系或在核算过程中无法形成统一结果时,则需要互联网游戏企业根据

具体状况来进行合理的配比。

## 3.3 结合控制权转移的概念来进行沉淀收入的确认

其一,结合控制权转移的概念进行沉淀收入的确认。对于互联网游戏企业来说,其所进行的各项交易多是在虚拟的网络中所开展的,企业以合同履约义务与控制权转移相结合的形式来对收入的时点与收入递延期间进行确认,能够极大程度的解决商品报酬是否转移的判断问题。在新收入准则下,互联网游戏企业可通过递延收益来对沉淀虚拟货币进行确认,进而再将此部分虚拟货币作为收入进行确认;其二,沉淀收入的具体确认方法。互联网游戏企业通过预测来判断客户是否已经终止游戏,进而判断出企业自身无需再承担沉淀虚拟货币相关的履约义务,以此来完成对沉淀收入的确认。互联网游戏企业能够将客户脱离游戏的节点作为披露沉淀收入的时点,定期的对虚拟货币的沉淀金额进行披露能够有效的提高会计信息的可靠性及准确性。

## 3.4 对联合运营的收入进行合理的确认

加强对第三方平台发生的渠道费用的识别。在新 CAS14 中,收入准则是以交易价格作为计量的标准的,但其并非要求一定基于合同的收入金额作为可靠计量。基于此,互联网游戏企业所存的虚拟商品金额不准确的问题得以解决,进而满足互联网游戏企业多样化,且收入确认愈加复杂的状况。对于互联网游戏企业中所存在的多要素合同,其在履约的过程中承担着诸多单项义务,企业自身需对此部分义务进行识别,进而再将交易价格合理的分摊到各个单项的履约义务中。但与此同时,随着企业自身的多要素合同数量增多,企业对收入确认金额的准确判定也变得愈加困难。由此,为了进一步的加强分摊的合理性及交易价格的准确性,互联网游戏企业需要全面的收集并充分的利用内外部信息,对第三方平台所发生的渠道费用进行准确的识别,并结合企业自身具体游戏来对计量方法进行合理的选择。

## 4 结束语

互联网游戏企业在网络信息技术快速发展的今天得到了茁壮成长,但由于互联网新经济模式与传统企业的交易方式及收入特点存在明显的差异,在进行收入确认时存在诸多的难点。由此,互联网游戏企业的相关从业人员应在实践中不断探索,进一步完善收入确认的实务操作,进而为互联网游戏企业的健康稳定发展保驾护航。

### 参考文献

- [1]胡安波.互联网游戏企业收入确认问题探讨[J].科技经济导刊,2019,v.27;No.673(11):221-222.
- [2]宁凯悦.网络游戏企业收入确认探讨[J].财务与会计,2018,No.567(15):43-46.
- [3]王爽.互联网企业游戏收入确认模式的探讨[J].大众投资指南,2019.
- [4]黄崧.浅议网络游戏公司收入的核算[J].中国乡镇企业会计,2019,000(007):95-96.