

Economics



Selections

经济活页文选

会计版

旅游饮食服务企业 会计实务

中国财政经济出版社

2006.1
总第87期

《经济活页文选（会计版）》

2006 年第 1 期（总第 87 期）

目
录

旅游饮食服务企业会计的特点	(3)
饭店经营收支的核算	(4)
饭店营业收入的核算(4) 饭店营业成本的核算(17)	
旅行社经营收支的核算	(24)
旅行社营业收入的核算(25) 旅行社营业成本的核算(30)	

特邀顾问(按姓氏笔画排列):

冯淑萍 李 勇 汤云为 朱祺珩
谷 祺 张为国 余绪缨 陈毓圭
孟 焰 秦荣生 黄世忠 谢志华
葛家澍 管一民

主 编: 贾 杰

副主编: 郭兆旭 郑宁军

编辑部成员: 郑宁军 蔡丽兰 褚爱军
张若丹 尉 敏

编 辑: 《经济活页文选》编辑部

出 版: 中国财政经济出版社

总发行: 新理财杂志社

编辑部地址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号新知大厦 909 室

邮 编: 100036

电 话: (010)88190909 88190910

传 真: (010)88190947

E-mail: xlc@xinlicai.com.cn

旅游饮食服务企业会计实务

——王国生

旅游饮食服务企业会计的特点

旅游、饮食服务企业会计是适用于我国境内旅行社、饭店(宾馆、酒店)、渡假村、游乐场、歌舞厅、餐馆、酒楼、旅店、理发、浴池、照相、洗染、修理、咨询等各类服务企业的一门专业会计。它与制造业会计、商品流通企业会计、施工企业会计、房地产开发企业会计、运输(交通)企业会计、邮电通信企业会计等专业会计相比具有以下特点:

1. 会计核算方法具有多样性。由于旅游、饮食服务企业是以旅游、住宿、餐饮等服务为中心,辅之以烹制菜肴、食品生产和商品流通为消费者提供综合性服务的行业,其经营活动具有生产、销售和服务职能。因此,旅游、饮食服务企业会计核算内容十分广泛,会计核算方法具有多样性。如饭店加工烹制菜肴和食品需要采用成本核算方法核算加工商品的成本,商品部或零售商场出售商品需要采用商品流通企业的会计核算方法,而客房、娱乐、美容等纯服务性质的业务则采用服务企业的会计核算方法。可见,旅游、饮食服务企业会计是零售会计、成本会计、服务会计等多种会计核算方法的综合,这些方法相互渗透、互相补充,构成了旅游、饮食服务企业会计核算方法体系。

2. 成本核算方法具有特殊性。旅游、饮食服务企业会计作为一门专业会计,有一般专业会计的共性,但在某些方面也独具特点。

就产品成本核算而言,餐饮企业不核算餐饮产品的全部成本,而只核算餐饮产品直接耗用原材料、配料和调料的进价成本;旅行社核算的营业成本实质上是直接用于旅游者的代收代付的有关费用;照相、洗染和修理服务企业核算的营业成本则是指企业直接耗用的原材料和辅助材料成本。可见,旅游、饮食服务企业成本核算方法与制造业成本核算方法有明显的区别。

3. 货币资金内容具有涉外性。一般来说,企业的货币资金大多为人民币,但由于旅游、饮食服务企业中,涉外饭店、旅行社和宾馆占有相当比重,日常业务活动会涉及多种货币的经济业务事项,外汇存入、转出和结算业务时有发生,外币资金的增减变动成为旅游、饮食服务企业货币资金核算的主要内容之一。

饭店经营收支的核算

饭店是为客人提供住宿、餐饮等服务活动的综合企业。随着我国经济的繁荣及旅游事业的发展,更多的国内和境外客人或因经商、或因参加会议、或因旅游度假等原因而光顾饭店。因此,加强饭店的经营管理,正确组织饭店会计核算具有重要的意义。

饭店营业收入的核算

1. 饭店营业收入的内容。饭店营业收入是指饭店各营业部门在经营中所取得的各项收入。在成本费用既定情况下,营业收入的大小决定了饭店的盈利水平,加强营业收入的核算也就成为饭店核算与管理的重要内容之一。饭店营业收入主要包括:

(1) 客房收入,是指饭店为宾客提供住宿环境和服务性劳务后,向其收取的货币收入。客房收入是饭店收入的重要来源之一,房租收入不仅在饭店总收入中所占的比重较大,而且由于出租客房具有消耗低、利润高之特点,使客房收入成为饭店效益好坏的决定因素。客房收入主要有客房出租收入、客房自助酒吧收入、电话服务费收入以及客衣洗涤收入等。

(2) 餐饮收入,是指饭店为宾客提供饮食、酒席、宴会等服务而取得的货币收入。餐饮收入的内容主要包括餐厅商品、饮品销售收入和酒吧饮料销售收入两部分。一般来说,客房收入和餐饮收入是影响饭店经济效益高低的两大重要因素,也是饭店进行收入管理的两大关键环节。饭店经销餐饮远比经销客房的潜力大得多,而且其餐饮业务不仅面向住店客人,还面向当地的企业、政府和居民等。餐饮收入主要有餐厅食(饮)品销售收入、酒吧饮料销售收入等。

(3) 销售商品收入,是指饭店附设零售商场、购物中心、商品部等部门因销售商品等而取得的货币收入。

(4) 其他收入,是指饭店除上述收入外取得的货币收入,主要包括:游乐或健身服务收入、商务中心服务收入、租金收入、美容美发收入、电话费收入、游戏机收入、俱乐部收入、保龄球收入、洗衣收入、车队收入、手续费收入、会议室出租收入等。

2. 饭店营业收款的组织形式。饭店营业收入复杂多样,收入环节较多。为了保证收入的实现,一般都设有前台结账处和餐厅结账处等,负责记录收取饭店所有的营业收入。同时,针对饭店营业收入取得情况(一方面来自住店客人,另一方面来自非住店客人),饭店营业收款的组织形式主要采取“一次性结账”和“零星结账”两种形式。

(1) 一次性结账。一次性结账也称集中结账,是指对客人入住饭店期间的住宿、餐饮及其他消费均先采用记账形式,待宾客离店时一次结算。

在这种收款组织方式下,饭店各营业部门需设置专职收款员。宾客在各营业点消费时,需向专职收款员出具饭店签发的住房卡,并对消费单据确认。而后由收款员送交总服务台结账处,由该处结账员将这些费用记录在客人的总账单上,并将各营业点转来的客人签单插入该客人的账夹内作为附件。

一次性结账方式既适应宾客的消费心理,又有利于饭店扩大销售,提高营业效率。但需要加强各营业点收款员传递账单的管理,

以防跑账、漏账情况的发生。

(2) 零星结账。零星结账亦称分散结账。在这种收款组织形式下,总服务台结账处只负责在宾客离店时结算其房费部分,而住店期间的其他消费都在宾客消费时当场由各营业点结账。采用这种方式,各营业点分别设立收款员,负责本部门的账务处理及现金出纳。

零星结账方式核算手续严谨,也便于部门经济核算;但收费分散,手续繁琐,宾客不方便。

3. 客房收入的核算。客房是宾客入住饭店后由企业进行综合服务的主要场所,其服务活动构成饭店整体活动的中心和枢纽。客房收入要占饭店总收入一半以上,同时,客房出租可以带动或增加其他经济收入,因为客人入住后要吃饭、娱乐、洗衣、订票等。因此,客房收入的管理和控制质量直接影响着饭店总体经济效益。

(1) 客房收入的业务程序。在饭店,客人的接纳、安排食宿以及处理客人账务由总服务台负责办理。零散宾客入住饭店,通过总服务台服务员负责接待并先由客人填写“宾客住宿登记表”。办妥住宿手续后,服务员当即开出一份账单(即为客人入住饭店后开立的赊欠明细账)交给服务台结账组(处),账单内容见表1。

结账组(处)需将账单按宾客房号顺序排列在账夹内,并对客人入住期间发生的各项费用及时记入该账单内。在办妥住店手续后,总服务台为客人签发本店住房卡,宾客在饭店各营业点(通常不包括商品部)可凭其签单消费。

客人住店期间的消费账款,有些饭店是在客人预定房间或在住店登记时就已付账;有些饭店则要求客人对其入住期间的每项服务直接支付现款;也有的是由旅行社或某代理人提前代为付账;但多数饭店均采用一次性结账。

对于团体客人或零星预订客房的散客在其到达饭店之前,由饭店营业部门按照旅行社等单位事先下达的接待计划开出“接待通知单”,送交总服务台、餐饮部、客房部、财务部的前台结账组,做好接待准备。总服务台服务员按照“接待通知单”上的具体要求,

表 1

× × 饭店账单

NO:

房号	抵店日期	人数	备注
房租	离店日期	付款方式	

姓名 _____

地址 _____

公司名称 _____

项目							
昨日余额							
房租							
饭食							
洗衣							
电话							
其他							
合计							
贷方	现金						
	转账						
余额							

付款单位: _____

地址: _____

客人签名: _____

按到达日期顺序安排房间,同时为客人开设账单并送交前台结账组。

结账组每日根据各营业点报来的经客人签字的账单,记入该客人总账单中。实行一次结账的饭店,客人住店期间可享受短期信用,其所欠款在离店时一起结算。当宾客准备离店要求结账时,总服务台结账组取出客人总账单及所附其他账单进行认真复核并和各部门(如客房、餐厅、商品部、游娱中心等)取得联系,检查

各种账单是否均已送到。核对无误后,计算出客人在饭店期间的消费总额并请客人签字付账,收回住房卡。

(2) 客房收入的账务处理。客房收入按其来源不同可分为:长住客人收入(即客房为宾客提供住宿期超过半年而取得的收入);团队收入;散客收入;其他收入等。

由于客房服务主要以提供劳务为主,因此,确认客房收入时一般遵循以下两个原则:一是劳务已提供;二是已取得价款或已取得收取价款权利的证据。但具体确认客房收入的方法还需要根据房费收款方式的不同而有所区别。各类客房营业收款主要有以下方式:

① 应收制,即先住宿、后付款。客人入住饭店时,先不支付房费,待饭店为客人提供服务后,定期(如预订住店时间)或离店时一次性向客人结清账款。采用这种方式,每日根据总服务台结账组编制的“营业日报表”(如表2),按实际应收客房租金借记“应收账款——客房欠款”科目,贷记“主营业务收入——客房收入”科目。待实际结算房费时,核销应收账款,借记“银行存款”科目,贷记“应收账款——客房欠款”科目。

【例1】北方饭店财务部5月5日收到服务台结账组转来的“客房营业日报表”见表2,当日应收房费15200元,当日收款13600元。

表 2

客房营业日报表

编制单位:北方饭店

2005年5月5日

单位:元

营业项目	当日新欠	昨日结欠	当日交付	当日结欠
一楼客房	5600	3800	6200	3200
二楼客房	7200	5200	4900	7500
三楼会客室	...	...	...	...
四楼会议室	...	...	...	...
其他	...	...	...	...
合计	15200	17500	13600	19100

(有关人员签章,略)

财会部门根据当日新发生的应收账款等有关凭证，编制如下会计分录：

借：应收账款——客房欠款 15200
贷：主营业务收入——客房收入 15200

同时，根据当日交付房款，编制如下会计分录：

借：现金（银行存款） 13600
贷：应收账款——客房欠款 13600

②预收制，是为客人提供服务前，根据其拟住店天数并预收部分或全部房费。财务部门根据结账组报来的客房营业日报表及有关凭证，按预收金额和银行进账回单等，借记“现金或银行存款”科目，贷记“预收账款”或“应收账款”科目；根据日报表中属于客人每日应付房费部分列作当日营业收入并核销预收款，借记“预收账款”或“应收账款”科目，贷记“主营业务收入”科目。若客人已住满预订天数尚不离店时，应由其续付房费。

【例2】北方饭店的客房收入采用先收款后住店的核算方式，2005年5月10日，财会部门收到前台交来“营业日报表”及现金等有关结算单据，见表3。

表3

客房营业日报表

2005年5月10日

金额单位：元

主营业务收入					预收房金	备注
类型 项目	单人间	标准间	套间	合计		
房金	5400	18600	9000	33000	上日结存	78000
饮料	108	276	66	450	本日应收	33750
食品	72	174	54	300	本日交付	30600
其他					其中：现金	24600
合计	5580	19050	9120	33750	信用卡签单	6000
出租客房间数：45间					本日结存	74850
空置客房间数：5间					长款：	短款：

根据“营业日报表”中“主营业务收入”栏的数额，编制如下会计分录：

借：预收账款	33750
贷：主营业务收入——房金	33000
——饮料	450
——食品	300

根据“营业日报表”预收房金栏的“本日交付”中各项目的数额，编制如下会计分录：

借：现金	24600
银行存款	6000
贷：预收账款	30600

上述两种方法手续繁琐、复杂，但能合理准确地反映当日（期）饭店的经营成果。

③现收制，是指向客人提供服务的同时收取房费，以实际收到现款作营业收入处理。财会部门根据总服务台结账组转来的“客房营业日报表”及现款作为饭店当日客房收入，借记“现金或银行存款”科目，贷记“主营业务收入”科目。这种方法核算手续简单，但不能合理准确地反映饭店当期的财务状况及经营成果。

4. 餐饮收入的核算。为客人提供餐饮、住宿是饭店的最基本职能。就这两者而言，餐饮收入在现代饭店经营中占有越来越重要位置。与客房收入相比，饭店获取餐饮收入的潜力更大。餐饮收入包括饭店附属餐厅、酒吧、宴会厅等部门为客人出售自制和外购餐饮食品而取得的食品收入、饮料收入、香烟收入、服务费收入及其他收入等。

(1) 餐饮产品价格的制定方法。餐饮产品是一种特殊商品，其价格合理与否直接影响饭店及消费者的切身利益。所以，制定其价格时既要认真研究客人消费心理，考虑顾客对付出价格需要获取更多价值的要求，同时也要满足企业获取合理利润的愿望，以生产餐饮产品所耗原材料成本为基础确定价格。

实际工作中，餐饮产品价格制定方法很多，常用的定价方法有“成本毛利率法”和“销售毛利率法”。

①成本毛利率法，是以餐饮产品单位配料定额成本为基础，按确定的毛利润率加成据以计算餐饮产品销售价格的一种方法。其销售价格计算公式如下：

$$\text{餐饮产品销售价格} = \text{单位产品配料定额成本} \times (1 + \text{毛利率})$$

【例3】西清饭店鱼香澳洲豆的制作定额成本为15元，按规定的成本毛利率45%作价，其销售价格计算方法为：

$$\text{销售价格} = 15 \times (1 + 45\%) = 21.75(\text{元})$$

成本毛利率法是以成本为基础外加加成额来确定餐饮产品的销售价格，所以它又称“外加法”。

②销售毛利率法，是以餐饮产品销售价格为基础，按照毛利与销售价格之间的比值关系计算确定餐饮产品销售价格的一种方法。餐饮产品销售价格的计算公式如下：

$$\begin{aligned} \text{销售价格} &= \text{单位产品配料定额成本} + \text{销售价格} \times \text{销售毛利率} \\ &= \text{单位产品配料定额成本} \div (1 - \text{销售毛利率}) \end{aligned}$$

这种方法在餐饮业习惯称为“内扣法”。

承【例3】，假设该饭店确定的销售毛利率为30%，则鱼香澳洲豆的销售价格计算方法如下：

$$\text{销售价格} = 15 \div (1 - 30\%) = 21.43(\text{元})$$

上述两种方法在实际工作中都有应用，二者各有优劣。一般而言，以配料定额成本求销售价格，采用成本毛利率法较为方便；而根据用餐标准（销售价格）计算用料成本则以销售毛利率法计算为好。因此，在实际工作中就经常需要将两种毛利率进行换算。其换算公式为：

$$\text{成本毛利率} = \frac{\text{销售毛利率}}{1 - \text{销售毛利率}}$$

$$\text{销售毛利率} = \frac{\text{成本毛利率}}{1 + \text{成本毛利率}}$$

(2) 餐饮销售方式及收入的账务处理。餐饮产品的销售对象为旅游、商务、会议团体或个人散客，其业务经营应本着既方便客人又便于管理与核算的原则。销售方式通常有：

① 预收订金，饭后结算。这种方式大多在接受团体、个人预订宴会、酒会、晚会时采用。通常先由预订单位或个人到总服务台预订处办理预订手续，填写“宴会预订单”，详细填写宴会规模、标准、用餐时间等，由总服务台分送给各有关部门。饭店餐厅按事先约定时间与规模做好准备。宴会销售价格一般是以桌为计算单位，烟、酒及饮料需另行结算。

由于宴会是为特定消费团体或个人订做的，若预订单位或个人在规定时间内未能赴宴，已制作的餐饮产品又无法转售给其他团体或个人，饭店便会蒙受损失。为了减少损失，当总服务台接受客人预订餐时，应按预订宴会桌数及销售价格的—定比例预收相当数额订金。财会部门收到总服务台交来的订金时，借记“现金”或“银行存款”科目，贷记“其他应付款——筵席订金”科目。宴会结束，其账款结算有以下方法：

若客人以现款结算，收到总服务台报来账单及现款时，按补交款借记“现金”、“银行存款”科目，按预收订金借记“其他应付款——筵席订金”科目，按全部销售款贷记“主营业务收入——餐饮收入”科目。

若客人不付现款，事后采用转账结算时，则由承办宴会的单位或个人在结算账单上签字证明，总服务台连同宴会订单等一并送交财会部门据以记账。借记“应收账款”、“其他应付款”科目，贷记“主营业务收入”科目。

【例 4】新世纪饭店接受奥赛公司预订宴会五桌，预收订金 1500 元。待宴会结束，实际结算宴会款 4600 元，其中商品部烟、酒、饮料款 450 元。账款已由该公司签字但未付，事后集中结算。

收到订金时：

借：银行存款

1500

贷：其他应付款——筵席订金	1500
宴会结束，结算应收账款时：	
借：应收账款——奥赛公司	3100
其他应付款——筵席订金	1500
贷：主营业务收入——餐饮收入	4150
——商品部收入	450

②点菜开票、饭后记账结算。客人进入餐厅在服务员引导下选好座位，服务员按客人点菜要求开出“餐厅小票”通知厨房予以加工。客人用餐完毕，餐厅收款员根据“餐厅小票”填制“餐厅账单”与客人结算账款，经客人出示住房卡并在账单上认签后，收款员将其作为每日编制“餐厅营业日报”依据一同送交总服务台或会计部门，会计部门据此作应收账款处理。若客人需要转账划拨资金结清账款时，可由客人或有关单位人员在账单上签字，作为饭店向付款方结算账款依据。

③现款现售。有些饭店为方便客人制作各式快餐食品，其销售多采取一手钱一手货方式。客人就餐可直接交款取饭，也可先购票凭票取餐。餐厅收款员于每日营业终了，根据收取的现款编制“销售（营业）日报表”连同收入的现款送交总服务台收银处或直接送交财会部门入账。

④售票收款、凭票就餐。一些饭店为方便店内客人就餐，餐饮服务可以采用预先收款发行内部有价票券，客人凭票就餐。在这种就餐方式下，饭店进行会计核算时，可在“其他应付款”科目下设置“库存有价票券”和“发行有价票券”两个明细科目；也可单独设置“库存有价票券”和“发行有价票券”科目。现以后一种设账方法为例，说明企业采用出售餐券收款方式的核算。

⑤团体包餐。团体包餐一般是客人入住饭店时就与总服务台签订团体包餐合同。由总服务台餐务接待部为厨房下达“用餐通知单”，其内容包括：包餐单位名称、包餐人数、餐别、用餐费用标准、包餐起止时间、会费方式、酒水供应种类、餐桌安排以及其他

特殊要求。团体包餐一般分为早、中、晚餐。厨房接到“用餐通知单”，按照要求具体安排每日菜点与酒水等内容。每次客人用餐完毕，餐厅收款员要求客人在“用餐通知单”上认签，由收款员将其作为每日编制“餐厅营业日报”依据一同送交总服务台或会计部门。待客人离店前，由饭店结账组向该团直接结账或向其委托单位收取款项。

除上述方式外，饭店餐饮服务还有客房服务用餐，即事先预约，根据用餐要求将餐饮送到客人房间，等等。

5. 商品部收入的核算。商品部收入是指饭店为方便入住客人购物需要，在店内附设综合商场、购物中心以及商品服务部为客人和社会提供旅游商品、食品、饮料以及其他商品所取得的货币收入。商品部经营是饭店综合服务的有机组成部分，其业务活动具有以下特点：第一，销售对象主要是国内和国外的消费者个人；第二，商品销售多采用“一手钱一手货”的柜台交易；第三，货款结算以现金为主，也有转账形式，既有人民币结算又有外币结算；第四，经营商品品种多、规格复杂、范围广泛，方式也灵活多样，既有自营，也有代销。基于上述特点，商品部的会计核算多采用售价金额核算法。

商品部的营业收款主要有以下两种方式：（1）服务员直接收款，在商品交易过程中，服务员一手收款，一手交货，既管钱又管物。这种方式手续简便，方便顾客，但发生差错不易查找；（2）集中收款，设置收款台，配备专职收银员，实行钱物分管。服务员只负责付货，其货款由顾客直接到收款台（或由服务员传递到收款台）结算。这种方式可以加强钱物管理，减少差错，但不便于客人选购商品。

无论采用哪种收款方式，均应加强销货款的管理。各柜组应于每日营业终了将销货款点清后，由实物负责人或收银员根据当日的销售情况及有关凭证，填制“商品销售日报表”和“内部缴款单”连同货款一并送交总服务台或直接交财会部门。财会部门根据销售报表及有关凭证，反映营业收入的取得及货款结算情况，借记“银

行存款”科目，贷记“主营业务收入”科目。由于商品部大多采用售价金额核算，在反映营业收入取得的同时，还应结转营业成本，注销实物负责人所经管的物资。在售价金额核算法下，“库存商品”科目按售价记账，商品售价与进价之间的差额，记入“商品进销差价”科目。所以，从理论上讲，商品销售后在按售价冲减“库存商品”科目的同时，还应核销已销商品实现的进销差价，并按其原进价转入“主营业务成本”科目，据以正确计算销售成果。然而已销商品实现的进销差价需要经过一定方法计算确定，若每天计算已销商品应分摊的进销差价，会使日常核算工作过于繁重；又因企业是按月计算利润，因此也没有必要每日结转已销售商品实现的进销差价。故实行售价金额核算法的商品部，平时销售商品在反映“主营业务成本”科目，贷记“库存商品”科目的同时，期末再按一定方法计算已销商品和库存商品应分摊的进销差价，编制借记“商品进销差价”科目，贷记“主营业务成本”科目。将平时按售价结转的营业成本调整为进价成本，并核销已销商品实现的进销差价。

6. 其他收入。饭店除提供住宿、餐饮、购物等服务外，还会提供美容美发、健身娱乐、车队服务、小酒吧、洗衣烫熨以及商务活动等服务等。这些业务活动虽然不是饭店的主要活动，其收入也不是饭店的主要收入来源，但它们又是饭店必不可少的服务项目，加强这些服务项目的核算也具有重要的意义。

(1) 美容美发收入。美容美发收入主要是指脸部护理、纹眼线、修指甲、剪发、修面、烫发、按摩等项目的收入。美容美发一般根据饭店的等级水平和具体服务项目的收费标准确定收入金额。其收款方式通常有先服务后收款和先收款后服务两种。

无论采用哪种方式，每天营业终了，收款员或负责台账统计工作的人员将款项核对无误后，填制“营业收入日报表”。财会部门根据营业部门交来的“营业收入日报表”入账，借记“现金”、“应收账款”等科目，贷记“主营业务收入”科目。

(2) 商务中心收入。商务中心的服务项目通常包括：复印、打

字、电传、传真、翻译、会议记录、代办邮件、会议室出租、电脑出租、代订机(车、船)票等。另外,有些高级酒店的商务中心还能提供秘书、托运、商业信息查询、文件整理及装订、安排会晤等。商务中心一般不收取现金,不开具发票,商务中心为顾客提供完服务之后,通常引领客人到前台收银员处交现金开具发票。如果住店宾客进行签单,应请客人出示房卡,并向前台确认,予以记账。财会部门根据商务中心交来的“商务中心营业收入日报表”入账,借记“现金”、“应收账款”等科目,贷记“主营业务收入”科目。

(3) 洗衣收入。在饭店,客人要求洗衣时,要填写洗衣单。服务员收取洗衣袋时,当对衣物和洗衣单填写正确无误后,将衣物和洗衣单一起送洗衣房,并由洗衣房在登记簿上签收。洗衣房洗完衣物后,通知楼层服务员将洗好的衣物分发给客人。洗衣房整理好的洗衣单送交前台收银处。前台收银处接到洗衣单后,及时计入客人的总账,等待客人离店时结账,并与客人的其他收入项目一并进行会计处理。

(4) 游戏机收入。电子游戏机收入是饭店为客人提供娱乐设施而取得的收入。与其他营业收入相比,电子游戏机收入主要是通过金属币的售出来完成的。因此,游戏机金属币要由专人管理,建立严格的收发制度。游戏机币箱的钥匙要由稽核人员或者专人控制。金属币管理人员和稽核人员每天都要清点游戏机箱内的金属币,核对卖出数(游戏机币箱内的总数)是否等于发出数(收银员领取数)与退回数(收银员退回数)的差。将卖出金属币的应收款与实际收到的金额核对相符后,并根据剩余的金属币填制“游戏机营业收入日报表”,饭店财会部门根据该表进行收入的会计处理。

(5) 车队收入。车队收入是饭店所属车队为接送宾客、提供交通工具和相关服务而取得的货币收入。它包括以下两种情况:①客车由旅行团或会务组承包,为该团(或该会议)接送宾客、浏览名胜古迹等提供服务。其营业收款通常是在旅游或会议结算时收取;②对店内或社会零散客人可设点购票乘车或乘车后收费。车队票款