

# 餐饮 SaaS 软件企业财务核算

庞秋华

北京多来点信息技术有限公司

DOI:10.12238/ej.v7i9.1875

**[摘要]** 本文深入探讨了餐饮SaaS软件企业财务核算的实践应用。概述了餐饮SaaS企业的特点、财务核算需求以及基本核算原则与方法。进而详细阐述了财务核算实施要点,包括收入确认与计量、成本费用核算与提高收入降低成本费用策略。

**[关键词]** 餐饮SaaS企业; 财务核算; 收入成本确认; 提高收入; 成本费用控制

中图分类号: F221 文献标识码: A

## Financial accounting of catering SaaS software enterprises

Qiu Hua Pang

Beijing Dolaidian Information Technology Co., LTD

**[Abstract]** This paper deeply discusses the practical application of financial accounting of catering SaaS software enterprises. This paper summarizes the characteristics, financial accounting requirements, basic accounting principles and methods of catering SaaS enterprises. Then it elaborates the key points of financial accounting, including revenue recognition and measurement, cost accounting and strategy of increasing revenue and reducing cost.

**[Key words]** catering SaaS enterprises; Financial accounting; Revenue cost recognition; Increase income; Cost control

### 1 餐饮SaaS企业财务核算概述

#### 1.1 餐饮SaaS企业业务类型、组织结构与财务核算需求

餐饮SaaS企业作为近年来快速发展的行业之一,其独特的业务模式和运营特点使得财务核算成为企业管理中不可或缺的一环。首先,需要明确餐饮SaaS企业的定义与特点。餐饮SaaS企业是指通过软件即服务(SaaS)模式,为餐饮行业提供信息化解决方案的企业。这类企业通常拥有强大的技术团队,能够开发出满足餐饮企业需求的各类软件系统,并通过云计算等技术实现数据的集中存储和处理。餐饮SaaS企业的特点主要体现在以下几个方面:一是服务模式的创新性,通过SaaS模式实现软件的快速部署和更新;二是数据驱动的决策模式,依靠大数据和人工智能技术优化餐饮服务流程;三是灵活定制的服务能力,根据客户需求提供个性化的解决方案。

基于上述特点,餐饮SaaS企业在财务核算方面也有着独特的需求。首先,由于餐饮SaaS企业的业务类型包含软件、硬件销售和服务这三大业务,因此需要对收入进行精细化的核算,以确保收入的准确性和合规性。这包括对不同产品线、不同客户类型的收入进行分类核算。

软件业务是餐饮SaaS企业的基础业务,为餐饮企业提供pos收银软件产品、会员管理与营销软件产品、供应链管理软件产

品等,按门店数量进行售卖。按付费方式软件产品再细分为订阅制软件产品和买断制软件产品,订阅制软件产品指的是在一定周期内持续提供的软件收费产品,一般是按年收费,买断制软件产品则是一次性售卖。一般情况下,餐饮SaaS企业对于软件产品的定价主要考虑市场竞争环境(即同业竞争者的产品定价),并根据历史成交数据对各软件产品售价进行调整。

硬件业务为依托软件业务发展出的辅助业务,为满足餐饮企业硬件需求,SaaS企业为餐饮提供软件产品的同时,采购并向其销售触摸屏、打印机、扫码枪等硬件产品。硬件产品销售的定价一般是采购成本加成法。

服务业务包括支付服务业务及技术服务业务。其中,支付服务业务即SaaS企业帮助餐饮企业通过微信、支付宝等第三方支付平台进行交易结算,SaaS企业作为第三方支付平台的服务商,收取第三方支付平台的支付返佣。此外,技术服务包括为餐饮企业定制开发业务、短信业务、广告及运营策划等技术服务。对于短信、广告这类从外部供应商采购的服务,定价一般也是采取成本加成法。对于实施、定制开发、运营策划等由SaaS企业自身实施人员、开发人员及运营人员为餐饮企业提供的服务的,其定价按照自身人员人工成本加成法。

餐饮SaaS企业组织结构一般设置为研发中心、销售及售后

服务中心、管理职能中心。研发中心含研发人员,销售及售后服务中心包含销售人员、实施人员、售后客服人员及其他销售支持人员,管理职能中心含财务人员、内审内控人员、行政人事、法务。

### 1.2 餐饮SaaS企业财务核算的基本原则与方法

餐饮SaaS企业财务核算作为企业管理的重要环节,其基本原则与方法的选用直接关系到企业财务信息的准确性、及时性以及管理决策的有效性。在探讨餐饮SaaS企业财务核算的基本原则时,首先要明确的是会计信息的真实性原则,即所有财务核算必须基于真实、可靠的经济业务数据,确保财务信息的客观性和准确性。其次,遵循会计信息的可比性原则,这要求企业在财务核算过程中采用统一的会计准则和会计处理方法,以便在不同时期以及不同企业之间进行财务数据的比较和分析。此外,及时性原则也是不可忽视的,它要求财务核算工作必须及时完成,以反映企业最新的财务状况和经营成果,为管理决策提供有力支持。

在明确了餐饮SaaS企业财务核算的基本原则后,再进一步探讨适用的财务核算方法。由于餐饮SaaS企业具有业务复杂、数据量大、更新迅速等特点,因此在财务核算方法的选择上需要充分考虑其行业特性和业务需求。首先,针对餐饮SaaS企业的财务核算,应采用权责发生制进行确认,以确保收入成本费用的真实性和合规性。同时,对于成本核算,应结合餐饮行业的特点,采用合理的成本计算方法,如标准成本法、作业成本法等,以准确反映产品成本结构,为成本控制和决策提供有力依据。

## 2 餐饮SaaS企业财务核算体系构建要点

### 2.1 收入确认与计量

基于餐饮SaaS企业软件业务、硬件业务及服务业务其收入在财务核算体系中分别计入软件收入、硬件收入和服务收入。

软件收入按软件产品类型及买断订阅类型细分为POS收银买断制收入、订阅制收入,会员营销买断制收入、订阅制收入等等。软件产品上线激活使用时为软件收入确定的时点。买断制软件产品按一次性确认软件收入,而订阅制软件产品应按照订阅期间按月分摊确认软件收入。

硬件收入按硬件产品类型细分为触摸屏收入、打印机收入、扫码枪收入。餐饮客户签收硬件产品为硬件收入确认的时点,按硬件合同中已签收硬件销售金额确认收入。

服务收入按服务产品类型细分为支付服务收入和技术服务收入,其中技术服务收入再细分为定制开发收入、短信收入、广告收入及运营收入等服务收入。支付服务收入以第三方支付平台结算的当月支付返佣确认收入。技术服务收入中定制开发服务按照客户确认开发项目验收完成时点确认收入,按合同签订的的服务费用确认金额。短信收入按客户每月实际销售的短信数量\*签约单价进行确认。广告及运营业务广告或运营服务完成验收时点为收入确认时点,按合同签订的的服务金额确认收入金额。

### 2.2 成本与费用核算

基于餐饮SaaS企业软件业务、硬件业务及服务业务其成本在财务核算体系中分别计入软件成本、硬件成本和服务成本。

软件成本按照实施工程师上线激活软件产品的工时成本计入。

硬件成本按客户已签收硬件的采购成本计入,从存货结转至硬件成本一般采用先进先出法。在硬件进销存管理方面,餐饮SaaS企业需要精确追踪硬件的采购、库存、领用及损耗情况,以确保成本的准确核算。这要求企业建立完善的库存管理系统,实现数据的实时更新与监控。同时需要将库存管理系统和销售业务管理系统进行对接。

服务成本按服务产品类型细分为支付服务成本和技术服务成本,其中技术服务收入再细分为定制开发成本、短信成本、广告成本及运营成本等服务成本。支付服务收入核算的是支付返佣,因此无支付服务成本。技术服务成本中定制开发成本按研究开发人员的工时成本结转定制开发成本。短信成本按照短信运营商采购的成本确认。广告及运营成本按支付给第三方运营商的服务费结转服务成本,对于公司自营的非外采的广告及运营业务,按参与广告及运营业务的人工工时成本结转该业务的服务成本。

销售费用、研发费用、管理费用按照SaaS企业组织结构中研发中心、销售服务中心、管理职能中心当月实际发生的费用按权责发生制计入,这三大费用核算这三大中心的工资及绩效提成、社保公积金、差旅费、办公费等,此外研发费用中包含机房服务及云服务费。销售费用中包含市场推广费。

## 3 餐饮SaaS企业提高收入与降低成本费用的策略

### 3.1 提高收入的策略

3.1.1 订阅定价策略:这是SaaS企业最核心的盈利方式。通过提供稳定、可靠的服务,并根据用户规模、功能需求、产品特点、竞争对手的情况等因素制定灵活的定价策略,如采用分级定价、按使用量收费等模式,以满足不同客户的支付能力和需求,确保持续稳定的收入流。

3.1.2 增强用户体验与满意度:通过提升产品的易用性、稳定性和安全性,以及提供优质的客户服务,可以增强用户的黏性和满意度,从而提高用户留存率和续费率,增加收入。例如对实施工单、售后工单以及产品进行满意度评价考核,同时加强培训,对于老客户完成其他产品的二次销售及续费业务在销售提成比例上适当增加,以增强客户粘性。

3.1.3 拓展市场份额:通过加大市场推广力度,扩大品牌知名度,吸引更多潜在客户。同时,可以积极寻求与合作伙伴的战略合作,共同开拓市场,实现资源共享和互利共赢。例如增加渠道商伙伴进行合作项目,以提高市场占有率。

3.1.4 提供增值服务:在基础服务之上,为客户提供个性化的增值服务,如定制开发、数据分析等,以满足客户的特殊需求,增加收入来源。

### 3.2 降低成本费用策略

3.2.1 优化技术研发与运维:通过提高技术研发效率和降低

运维成本,在产品成熟以后适当减少技术方面的投入。SaaS软件企业前期研发投入很高,软件产品投入市场销售进入到产品成熟阶段后,通过采用云计算、自动化等先进技术,降低基础设施和人力成本,降低研发投入费用率。

3.2.2精细化运营管理:通过精细化管理,提高资源利用效率,降低浪费。例如,优化人力资源配置,提高员工的工作效率;通过数据分析,精准投放广告,降低营销成本。

3.2.3建立长期合作关系:与供应商、渠道商等合作伙伴等建立长期稳定的合作关系,获取更优惠的价格和更优质的服务,降低采购成本。

3.2.4控制风险与合规成本:设置内控审计部,定期对公司经营业务进行内审,加强风险管理和合规性建设,避免潜在的法律风险和经济损失。同时,由销售运营部关注行业动态和政策变化,及时调整策略,降低合规成本。

综上所述,SaaS企业可以通过订阅定价策略、提升用户体验与满意度、拓展市场份额、提供增值服务等方式提高收入;同时,通过优化技术研发与运维、精细化运营管理、建立长期合作关系、控制风险与合规成本等方式降低成本费用。这些策略的

综合应用将有助于SaaS企业实现更稳健的发展。

#### 4 结语

总之,新收入会计准则确定了新的收入确认方式,在这一情况下SaaS软件企业在财务管理工作中必须准确把握新收入准则及成本费用核算原则,根据SaaS企业的业务实际及业务类型进行搭建相适应的财务核算体系,同时不断提高企业的财务管理能力与水平,确保财务管理的合法合规性,增强新收入准则的操作应用能力。

#### [参考文献]

[1]林龙秀.新收入会计准则对定制软件企业财务管理的影响及适应策略研究[J].财经界,2023(7):105-107.

[2]王瑞珍.新收入准则对软件企业财务信息的影响——以用友为例[J].中国乡镇企业会计,2023(8):3-5.

[3]杨帆.重点软件企业认定的财务视角探析——以TF公司为例[J].财务管理研究,2023(1):36-41.

#### 作者简介:

庞秋华(1984--),女,汉族,河北高碑店人,北京多来点信息技术有限公司/财务总监,SaaS企业财务管理。