

基于递延收入法分析 奖励积分业务利润操纵问题

李夏凡 蒋卫东

(中国矿业大学管理学院 江苏徐州 221116)

【摘要】在我国现行企业会计准则中,没有对奖励积分业务的会计处理做出明确规定。实务中,对该类业务的会计处理一般采用增量成本法和递延收入法,而不论采用哪一种方法都会给企业带来利润操纵空间。本文举例分析采用递延收入法,具体分析了奖励积分业务的利润操纵行为,并对规范奖励积分业务会计处理提出了若干建议。

【关键词】奖励积分 递延收入 利润操纵 兑换比例 到期时间

所谓奖励积分是指,企业在销售商品或提供劳务的同时按销售商品或提供劳务的金额授予客户一定的积分,客户可以消耗积分兑换企业或第三方提供的商品或服务。我国现行企业会计准则没有对奖励积分业务的会计处理做出明确规定。通常,企业会采用增量成本法或者递延收入法对这类业务进行会计处理,但这两种方法都会给企业带来利润操纵空间,使会计信息无法真实地反映企业经营状况。本文拟对递延收入法下奖励积分业务利润操纵问题进行分析。

一、递延收入法

递延收入法下,企业对奖励积分业务进行的会计处理一般分为两个环节:一是企业授予积分;二是客户兑换积分。

1. 企业授予积分。企业在销售产品或提供劳务的同时授予客户奖励积分的,应当将销售取得的货款或应收货款在本次商品销售或劳务提供产生的收入与奖励积分的公允价值之间进行分配,将与奖励积分相关的部分作为递延收益,奖励积分的公允价值作为单独销售取得的金额。如果奖励积分的公允价值不能够直接观察到,则授予积分的企业可以参考被兑换奖励物品或服务的公允价值或利用其他技术估计奖励积分的公允价值。企业收入的确认可运用如下计量公式:

$$\text{积分递延收入} = \text{奖励积分的公允价值} \quad (1)$$

$$\text{确认的收入} = \text{收入} - \text{积分递延收入} \quad (2)$$

2. 客户兑换积分。在客户兑换奖励积分时,授予积分的企业应将原计入递延收益、与所兑换积分相关的部分确认为收入,其金额应以累计至当期被兑换用于换取奖励的积分数额占预期将兑换用于换取奖励的积分总数的比例为基础计算确定。确认为收入的金额中扣除前期已累计确认的部分作为当期应结转的收入。

假如企业限制了奖励积分的有效使用期限,那么对于到期却没有被使用的奖励积分应视同客户兑换积分,其会计处理方法与客户兑换积分相同。

递延收入法中客户兑换积分环节的核算方法与建造合同中的完工百分比法有相似之处,因此笔者借鉴建造合同中完

工百分比法的核算方法,总结出如下计量公式:

$$\text{当期积分兑换百分比} = \frac{\text{累计已被使用的积分} + \text{当期被使用的总积分} \times \text{预计的积分兑换比例}}{\text{预计的积分兑换比例}} \times 100\% \quad (3)$$

$$\text{结转积分收入} = \text{积分递延收入} \times \text{当期积分兑换百分比} - \text{累计已结转积分收入} \quad (4)$$

分析上述公式可知,企业授予积分环节产生的积分递延收入为企业提供了利润操纵空间。在客户兑换积分环节,企业可以利用预计的积分兑换比例调节积分递延收入的结转金额,即预计的积分兑换比例越大,结转的积分递延收入就较少;反之,预计的积分兑换比例越小,结转的积分递延收入就较大。另外,企业还可以通过规定奖励积分到期时间的长短,将积分递延收入的可操纵期延长或缩短,从而导致利润可操纵空间更大。

二、奖励积分业务的利润操纵举例

例:2010年1月1日,甲公司的客户忠诚度计划为:持积分卡的客户在甲公司消费一定金额时,甲公司向其授予奖励积分,客户可以使用奖励积分(每一奖励积分的公允价值为0.01元)购买甲公司经营的任何一种商品,且使用奖励积分购买商品不再产生奖励积分。不考虑增值税及其他因素。2010年度,甲公司销售各类商品共计50 000万元(不包括客户使用奖励积分购买的商品,下同)。

1. 2010年授予奖励积分。假设2010年度甲公司授予客户奖励积分共计50 000万分。2010年客户使用奖励积分共计10 000万分。

$$\text{奖励积分的公允价值} = 50\,000 \times 0.01 = 500 \text{ (万元)}$$

$$\text{甲公司销售商品应当确认的收入} = 50\,000 - 50\,000 \times 0.01 = 49\,500 \text{ (万元)}$$

由此产生了500万元(50 000-49 500)的可操纵收入。相关会计分录如下:

借:银行存款	50 000
贷:主营业务收入	49 500
递延收益	500

2. 以后各年兑换奖励积分。

(1)假设甲公司认为2010年业绩较好,即可以把当年的积分兑换比例往高处估计,如预计为80%。则2010年递延收益中因奖励积分的使用而应确认的总收入应为: $10\ 000 \div (50\ 000 \times 25\%) \times 500 = 400$ (万元)。

2010年当期客户使用奖励积分应确认的收入金额= $125 - 0 = 125$ (万元)。

相关会计分录如下:

借:递延收益	125
贷:主营业务收入	125

(2)假设甲公司认为2010年业绩较差,即应该把当年的积分兑换比例往低处估计,如25%。则2010年递延收益中因奖励积分的使用而应确认的总收入= $10\ 000 \div (50\ 000 \times 25\%) \times 500 = 400$ (万元)。

2010年当期客户使用奖励积分应确认的收入金额= $400 - 0 = 400$ (万元)。

相关会计分录如下:

借:递延收益	400
贷:主营业务收入	400

(3)假设甲公司认为2010年业绩发展趋势较好,则可以延长奖励积分的到期时间,进而延长了利用奖励积分业务进行利润调整的可操作期。若甲公司认为2010年业绩发展趋势较差,则可以缩短奖励积分的到期时间,进而尽快地结转积分递延收入。在特殊情况下,企业若规定奖励积分只有一年甚至更短的到期时间,则可以在当期全额结转积分递延收入。

(4)假设2011年度甲公司销售各类商品共计80 000万元,产生奖励积分80 000万分,则:

奖励积分的公允价值= $80\ 000 \times 0.01 = 800$ (万元)

销售商品应当确认的收入= $80\ 000 - 80\ 000 \times 0.01 = 79\ 200$ (万元)

由此产生了800万元的可操纵收入。

相关会计分录如下:

借:银行存款	80 000
贷:主营业务收入	79 200
递延收益	800

由以上分析可知,2011年甲公司销售额上升、奖励积分增加时其可操纵利润储备也会增加。因此,奖励积分业务越多,企业利润可操纵性也越强。

三、结论与建议

笔者认为,在基于递延收入法的奖励积分业务会计处理方式下,积分递延收入是可操纵利润的源头,预计兑换比例与到期期限是企业操纵利润的手段。奖励积分业务的会计处理给企业提供了利润操纵的空间,其原因还是在于现行企业会计准则没有对该类业务的会计处理做出明确规定。针对这一现象,笔者就递延收入法下的奖励积分业务会计处理的相关规范提出如下建议:

1. 限制积分递延收入的确认。积分递延收入是企业授予奖励积分时产生的,由积分数量和单个积分金额相乘而得,其

实质是奖励积分的公允价值,因此可以规定积分数量的上限、单个积分金额的上限以及积分递延收入的上限。但从我国企业实际情况来看,最可行的还是规定积分递延收入的上限,这是因为一方面企业授予奖励积分是一种营销手段,消费者购买商品或劳务之前已经被告知有奖励积分的措施,如果规定积分上限,就会影响企业的正常销售行为,另一方面单个积分金额应该按照公允价值计量。因此,现行企业会计准则可以规定积分递延收入的上限为能产生奖励积分的销售收入的5%,所谓能产生奖励积分的销售收入是指,这部分销售收入的发生伴随着奖励积分的授予,其他不产生奖励积分的销售收入不得计入。

由以上分析来看,企业能确认的积分递延收入应以积分数量和单个积分金额乘积与能产生奖励积分销售收入的5%孰低计量。假设上例中对奖励积分业务的会计处理有限制积分递延收入的规定,并且甲公司产生奖励积分的销售收入只有原来的60%,其他条件不变。那么甲公司仅能确认150万元的积分递延收入。

2. 规定积分递延收入的结转方法。为了进一步减少企业操纵利润的空间,企业会计准则应规定积分递延收入的结转方法。结合实际情况,笔者设计了如下几种结转方法:

(1)积分百分比法。该方法即为递延收入法目前所采用的结转方法,上例也已做过分析。在此方法下,为了防止企业随意变动预计兑换比例,企业会计准则应该对该比例的变动作出限制。例如,企业应当对预计积分兑换比例做出合理估计:若当期客户使用积分大于前期客户使用积分,则企业应调高预计积分兑换比例;若当期客户使用积分小于前期客户使用积分,则企业应调低预计积分兑换比例;若企业无法合理估计积分兑换比例,则应在积分到期时再结转积分递延收入,这借鉴了附有销售退回条件的商品销售的会计处理方法。

(2)直线法。直线法是指将积分递延收入均衡地分摊到积分到期时间的一种方法,这借鉴了固定资产折旧的会计处理方法。

(3)年限总和法。年限总和法是指将积分递延收入乘以一个以积分到期时间为分子,以到期时间逐年数字之和为分母的逐年递减的分数计算每年的收入结转额,这也借鉴了固定资产折旧的会计处理方法。

积分百分比法将积分和收入联系在一起,以积分使用情况作为收入结转的标准;而直线法和年限总和法对于积分是否使用并不关心,仅关注收入的核算。笔者之所以提出后两种方法,也是认为会计处理应该着眼于收入的核算。因为收入是积分的基础,积分伴随着收入的产生而产生。企业操纵利润的最终落脚点也是收入。所以,笔者认为企业会计准则在奖励积分业务会计处理的规定中也应该侧重于对收入而不是积分的规定。同时,企业会计准则还可以规定积分的到期时间,如可将其限制为一到三年。

主要参考文献

中国注册会计师协会.会计.北京:中国财政经济出版社,2011