

# 销售积分处理之我见

廖吕覃丽 张华森 范淑茜

(桂林电子科技大学商学院 广西桂林 541004)

**【摘要】**目前积分销售在市场上已经运用得十分广泛,会计准则中规定销售积分应采用递延收入法处理,但在实务中不少企业采取了其他处理方式如或有事项法,而究竟采取怎样的方式才是最合理的,未有一致结论。本文通过实例分析,对销售积分的现有会计处理提出了改进建议。

**【关键词】**积分销售 递延收入法 或有事项

商家为了扩大销售需要采取多种促销手段,以激起顾客的购买欲望和行为,奖励积分是众多促销手段中一种比较常见的方式。目前会计准则规定销售积分应采用递延收入法处理,但有些企业并不采用递延收入法,而是将顾客获得的奖励积分作为伴随收入完成过程中的经济利益的流出,这种流出是与收入相匹配的增量成本,又因为这种交易附合或有事项的定义,所以有些企业作为或有事项来进行处理。不同企业采用不同处理的方法,企业之间信息不可比,如何合理处理销售积分成了亟待解决的问题。

## 一、现有积分促销方式会计处理方法

### (一)递延收入法

会计准则规定的递延收入法,将积分销售的处理分为三个阶段:一是销售商品授予顾客积分时的处理;二是顾客兑换积分时的处理;三是积分到期时的处理。

1. 销售商品授予顾客积分时的处理。会计准则规定,应当将销售取得的货款或应收账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间进行分配,将取得的货款或应收账款扣除奖励积分公允价值的部分确认为收入,奖励积分的公允价值确认为递延收益。故销售时的会计分录编制如下:借:库存现金等;贷:主营业务收入(销售额-奖励积分公允价值),递延收益(奖励积分的公允价值),应交税费——应交增值税(销项税额)。借:主营业务成本(销售商品成本);贷:库存商品。

2. 顾客兑换积分时的处理。获得奖励积分的顾客满足条件时有权利取得授予企业的商品或服务,在顾客兑换奖励积分时,授予企业应将原计入递延收益的与兑换积分相关的部分确认为收入,确认为收入的金额应当以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。会计分录编制如下:

(1)在本商场兑换商品:借:递延收益(奖励积分的公允价值);贷:主营业务收入。借:主营业务成本(兑换商品的成本);贷:库存商品。

(2)在第三方抵减消费费用:借:递延收益(奖励积分的公

允价值);贷:主营业务收入。借:销售费用(支付给第三方的价款);贷:其他应付款。

3. 顾客到期未兑换积分时的处理。将原先确认为递延收益的部分确认为主营业务收入。会计分录编制如下:借:递延收益(奖励积分的公允价值);贷:主营业务收入。

例:A商场举办积分销售活动,凡购物满100元可获得100个积分,按0.2元/分定价。顾客可按积分的价值兑换商品,也可以在第三方抵减消费费用。从购物时起累计积分,30天内有效。某顾客一次性购买1000元商品,含税进价700元,即不含税进价为598.29元;200元积分对应的含税进价140元,即不含税进价为119.66元。

(1)商场授予顾客积分时的会计处理:借:库存现金1000;贷:主营业务收入683.76,递延收益170.94,应交税费——应交增值税(销项税额)145.3。借:主营业务成本598.29;贷:库存商品598.29。

(2)顾客将200元积分在商场兑换商品时的会计处理:借:递延收益170.94;贷:主营业务收入170.94。借:主营业务成本119.66;贷:库存商品119.66。

顾客在第三方抵减消费费用时A商场需支付140元的商品款给第三方,其会计处理:借:递延收益170.94;贷:主营业务收入170.94。借:销售费用140;贷:其他应付款140。

(3)顾客未使用积分时的会计处理:借:递延收益170.94;贷:主营业务收入170.94。

### (二)或有事项法

1. 销售商品授予顾客积分时的处理。将销售商品或提供劳务时取得的账款或应收款全部确认为当期销售收入,将来兑换奖励积分时本企业提供商品或劳务而增加的额外成本,或由第三方提供商品、劳务而支付给第三方的金额,确认为当期的“主营业务成本”和“预计负债”。会计分录编制如下:借:库存现金等;贷:主营业务收入(销售额),应交税费——应交增值税(销项税额)。借:主营业务成本(销售商品成本);贷:库存商品。借:主营业务成本(预计因兑换积分产生的额外成本);贷:预计负债——奖励积分。

2. 顾客兑换积分时的处理。顾客实际兑换积分时按其产生的增量成本冲减“预计负债”,如果是在第三方兑换积分,则在冲减“预计负债”的同时将导致企业经济利益的流出,计入当期损益。会计分录编制如下:

在本商场兑换商品时的会计处理:借:预计负债——奖励积分(预计因兑换积分产生的额外成本);贷:主营业务成本。借:主营业务成本(兑换商品的成本);贷:库存商品。

在第三方抵减消费费用时的会计处理:借:预计负债——奖励积分(预计因兑换积分产生的额外成本);贷:主营业务成本。借:销售费用(支付给第三方的价款);贷:其他应付款。

3. 顾客到期未兑换积分时的处理。如果到期顾客未使用积分,则将原先确认的“预计负债”转入“营业外收入”处理。会计分录编制如下:借:预计负债——奖励积分(预计因兑换积分产生的额外成本);贷:营业外收入。

接上例:

(1)授予顾客积分时,对销售1000元商品的处理,积分含税成本140元:借:库存现金1000;贷:主营业务收入854.7,应交税费——应交增值税(销项税额)145.30。借:主营业务成本598.29;贷:库存商品598.29。借:主营业务成本119.66;贷:预计负债——奖励积分119.66。

(2)顾客使用200元积分时:在本商场兑换商品:借:预计负债——奖励积分119.66;贷:主营业务成本119.66。借:主营业务成本119.66;贷:库存商品119.66。

顾客在第三方抵减消费费用时A商场需支付140元的商品款给第三方,其会计处理:借:预计负债——奖励积分119.66;贷:主营业务成本119.66。借:销售费用140;贷:其他应付款140。

(3)顾客未使用积分时的会计处理:借:预计负债——奖励积分170.94;贷:营业外收入170.94。

## 二、现行的两种会计处理方法存在的问题

1. 递延收入法存在的问题。如果交易跨越不同的会计期间,则会给企业人为降低收入、操纵利润创造机会。如果因积分造成的递延收益数额很大,又无法在当期确认收入,则在编制当期财务报表时会导致信息不完整。

2. 或有事项法存在的问题。主营业务成本账户是用于核算企业因销售商品、提供劳务或让渡资产使用权等日常经营活动发生的实际成本。而在这种处理方式中,当客户没有兑换积分、商家也没有销售积分所对应商品的情况时,确认成本显然是不合理的,这种处理方式可能会导致当期成本虚增,也会影响当期的财务比率,如毛利率、成本变动率等,从而影响到企业的经营决策等。

## 三、恰当的销售积分处理方式

笔者认为或有事项法有其合理之处,因为奖励积分具备了或有事项的三个特征,即积分是由过去的交易或事项形成的,其结果具有不确定性,因为奖励积分是否兑换只能由未来不确定的兑换或不兑换加以证实,而影响奖励积分结果的不确定性因素也不是由企业控制。不过,在会计处理上不应该将可能导致的经济利益的流出记入“主营业务成本”科目,而应

将其记入“销售费用”科目。因为销售费用是与企业销售产品、自制半成品和工业性劳务等过程有关的各项费用,应等到顾客兑换积分时再结转实际成本,这样处理才是合理的。

### (一)销售积分符合预计负债的确认条件时

1. 销售商品授予顾客积分时的会计处理。销售商品或提供劳务确认收入时,伴随的奖励积分会引起未来经济利益的流出,如果这种经济利益流出同时符合预计负债确认的三个条件:该义务是企业承担的现实义务;履行该义务很可能导致经济利益流出企业;该义务的金额能够可靠地计量。则应该根据以往的经验数据确定一个最佳估计数,以此确认“销售费用”和“预计负债”。

会计分录编制如下:借:库存现金等;贷:主营业务收入(销售额),应交税费——应交增值税(销项税额)。借:主营业务成本(销售商品成本);贷:库存商品。借:销售费用[预计兑换礼品成本 $\times(1+17\%)$ 或兑换的商品销售额 $\times(1+17\%)$ ];贷:预计负债——奖励积分。

### 2. 顾客兑换积分时的会计处理。

(1)顾客兑换积分的价值与原先确认的预计负债金额相一致,但其兑换的方式不一样。

兑换礼品时。顾客按照商家规定用积分兑换礼品时,则在冲减预计负债的同时结转礼品的成本,因为税法上将此视同销售,所以要同时缴纳销项税。会计分录编制如下:借:预计负债[礼品成本 $\times(1+17\%)$ ];贷:库存商品,应交税费——应交增值税(销项税额)。

兑换商品时。顾客用积分兑换的商品时应将之确认为主营业务收入,同时结转商品成本。会计分录编制如下:借:预计负债——奖励积分[兑换的商品销售额 $\times(1+17\%)$ ];贷:主营业务收入(兑换的商品销售额),应交税费——应交增值税(销项税额)(兑换的商品销售额 $\times 17\%$ )。借:主营业务成本(兑换商品的成本);贷:库存商品。

在第三方抵减消费费用。如果顾客将销售积分在第三方进行消费,则商家在冲减预计负债的同时要支付给第三方相等金额,因为这项流出与销售活动有关,所以应将之计入销售费用。会计分录编制如下:

借:预计负债——奖励积分(预计顾客在第三方消费的金额);贷:销售费用。借:销售费用(顾客实际在第三方消费的金额);贷:其他应付款。

(2)对于顾客兑换积分的价值超出原先确认的预计负债金额的差额部分,笔者认为应该将之直接计入当期的销售费用即可,不过,兑换的方式有两种情况:

兑换礼品时的会计处理:借:预计负债[预计礼品成本 $\times(1+17\%)$ ],销售费用[顾客实际兑换的礼品成本 $\times(1+17\%)$ -预计礼品成本 $\times(1+17\%)$ ];贷:库存商品(顾客实际兑换的礼品成本),应交税费——应交增值税(销项税额)(顾客实际兑换的礼品成本 $\times 17\%$ )。

兑换商品时的会计处理:借:预计负债——奖励积分[预计兑换的商品销售额 $\times(1+17\%)$ ],销售费用[客户实际兑换的商品销售额 $\times(1+17\%)$ -预计兑换的商品销售额 $\times(1+17\%)$ ];

贷:主营业务收入(实际兑换的商品销售额),应交税费——应交增值税(销项税额)(顾客实际兑换的商品销售额 $\times$ 17%)。借:主营业务成本(兑换商品的成本);贷:库存商品。

(3)顾客兑换积分的价值低于原先确认的预计负债金额时,低于原先确认的预计负债的差额部分,直接冲减剩余的预计负债以及相对应的销售费用即可。不过,兑换的方式也有两种情况:

兑换礼品时的会计处理:借:预计负债[实际兑换礼品成本 $\times$ (1+17%)];贷:库存商品(实际兑换礼品成本),应交税费——应交增值税(销项税额)。借:预计负债[预计礼品成本 $\times$ (1+17%)-顾客实际兑换的礼品成本 $\times$ (1+17%)];贷:销售费用。

兑换商品时的会计处理:借:预计负债——奖励积分[实际兑换的商品销售额 $\times$ (1+17%)];贷:主营业务收入(实际兑换的商品销售额),应交税费——应交增值税(销项税额)(实际兑换的商品销售额 $\times$ 17%)。借:预计负债[顾客实际兑换的商品销售额 $\times$ (1+17%)-预计兑换的商品销售额 $\times$ (1+17%)];贷:销售费用。借:主营业务成本(兑换商品的成本);贷:库存商品。

## (二)销售积分不符合预计负债的确认条件时

1. 销售商品授予顾客积分时的会计处理。如果商家不能合理预计顾客未来兑换积分的比例,无法确定一个最佳的估计数,不用将未来导致商家经济利益的流出确认为预计负债,也无需对未来产生的经济利益流出作会计处理。

2. 顾客兑换积分时的会计处理。当顾客兑换积分时,应当将经济利益的流出作当期损益处理,直接计入销售费用,但因兑换的方式不同而有不同的处理方法:

(1)兑换礼品时的会计处理:借:销售费用[实际兑换礼品成本 $\times$ (1+17%)];贷:库存商品(实际兑换礼品成本),应交税费——应交增值税(销项税额)(实际兑换礼品成本 $\times$ 17%)。

(2)兑换商品时的会计处理:借:销售费用[实际兑换的商品销售额 $\times$ (1+17%)];贷:主营业务收入(实际兑换的商品销售额),应交税费——应交增值税(销项税额)(实际兑换的商品销售额 $\times$ 17%)。同时,借:主营业务成本;贷:库存商品。

(3)顾客在第三方抵减消费费用时的会计处理:借:销售费用(顾客实际在第三方消费的金额);贷:其他应付款。

3. 顾客到期未兑换积分时。因为在销售商品时,没有对未来可能带来的经济利益的流出作出处理,对到期确认顾客没有兑换积分的,也就无需进行会计处理。

## (三)会计处理举例

1. 假设销售积分符合预计负债确认条件,且根据以往经验,可以预计积分兑换比例为80%。

接上例:

(1)授予顾客积分。对销售1 000元商品的处理为:借:库存现金1 000;贷:主营业务收入854.70,应交税费——应交增值税(销项税额)145.30。借:主营业务成本598.29;贷:库存商品598.29。借:销售费用131.04(或187.20);贷:预计负债——奖励积分131.04(或187.20)。

(2)到期时顾客兑换积分比例与预计相一致。

顾客兑换礼品时:借:预计负债——奖励积分131.04;贷:库存商品112,应交税费——应交增值税(销项税额)19.04。

顾客兑换商品时:借:预计负债——奖励积分187.20;贷:主营业务收入160,应交税费——应交增值税(销项税额)27.20。借:主营业务成本112;贷:库存商品112。

顾客在第三方抵减消费费用,A商场需支付112元的商品款给第三方时:借:预计负债——奖励积分131.04;贷:销售费用131.04。借:销售费用112;贷:其他应付款112。

(3)当顾客全部兑换积分,超出原先预计时。

兑换礼品时:借:预计负债131.04,销售费用32.76;贷:库存商品140,应交税费——应交增值税(销项税额)23.8。

兑换商品时:借:预计负债——奖励积分187.20;销售费用46.8;贷:主营业务收入200,应交税费——应交增值税(销项税额)34。借:主营业务成本140;贷:库存商品140。

(4)当顾客只兑换60%的积分,低于原先预计时。

兑换礼品时:借:预计负债98.28;贷:库存商品84,应交税费——应交增值税(销项税额)14.28。借:预计负债32.76;贷:销售费用32.76。

兑换商品时:借:预计负债——奖励积分140.40;贷:主营业务收入120,应交税费——应交增值税(销项税额)20.4。借:预计负债46.8;贷:销售费用46.8。借:主营业务成本84;贷:库存商品84。

2. 销售积分不符合预计负债的确认条件,到期时顾客兑换了80%的积分。

(1)授予顾客积分时的会计处理。对销售1 000元商品的处理,借:库存现金1 000;贷:主营业务收入854.70,应交税费——应交增值税(销项税额)145.30。借:主营业务成本598.29;贷:库存商品598.29。

(2)顾客兑换积分时的会计处理。

兑换礼品时:借:销售费用131.04;贷:库存商品112,应交税费——应交增值税(销项税额)19.04。

兑换商品时:借:销售费用187.20;贷:主营业务收入160,应交税费——应交增值税(销项税额)27.20。借:主营业务成本112;贷:库存商品112。

在第三方抵减消费费用,A商场需支付112元的商品款给第三方时:借:销售费用112;贷:其他应付款112。

(3)顾客到期未兑换积分无需进行会计处理。

综上所述,改进后的或有事项法更真实地体现了企业的收入和支出,其会计科目的使用更为合理,因此我们认为商家在顾客未兑换积分前,应将很可能造成的经济利益流出作为预计负债处理,将其计入销售费用中,待到将来确定顾客兑换积分时再冲销预计负债。

## 主要参考文献

1. 姚华云.不同促销方式下的会计与税务处理探讨.财经界,2010;11
2. 财政部.企业会计准则2006.北京:经济科学出版社,2007