

新会计准则分行业会计实务培训丛书

新会计准则下 商品流通企业会计实务

(第6版)

史玉光◎著



中国工信出版集团



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

新会计准则分行业会计实务培训丛书

新会计准则下

商品流通企业会计实务

(第6版)

史玉光◎著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

新会计准则下商品流通企业会计实务 / 史玉光著. —6 版. —北京：电子工业出版社，2018.3
（新会计准则分行业会计实务培训丛书）
ISBN 978-7-121-33251-7

I. ①新… II. ①史… III. ①商业会计—技术培训—教材 IV. ①F715.51

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 306168 号

责任编辑：杨洪军

印 刷：北京虎彩文化传播有限公司

装 订：北京虎彩文化传播有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：787×1092 1/16 印张：18 字数：461 千字

版 次：2009 年 1 月第 1 版

2018 年 3 月第 6 版

印 次：2018 年 9 月第 2 次印刷

定 价：49.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，
联系及邮购电话：(010) 88254888，88258888。

质量投诉请发邮件至 zlbs@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式：(010) 88254199，sjb@phei.com.cn。

前 言

查账征收的企业，2015年1月1日开始实施修订后的《中华人民共和国企业所得税年度纳税申报表（A类，2014年版）》，并且在2016年进行了修订，其中一些申报表是根据2008年后发布的一系列财税法规设计而成的，共41张表格，附表分为三级，层次清晰。小企业纳税申报时常用的表格有10张左右。自2017年1月1日至2019年12月31日，进一步扩大小型微利企业税收优惠范围，小型微利企业的年应纳税所得额上限由30万元提高至50万元，对年应纳税所得额低于50万元（含50万元）的小型微利企业，其所得减按50%计入应纳税所得额，按20%的税率缴纳企业所得税。2016年5月，“营改增”全面试点之后，统一了增值税会计处理。

这些财税规范的出台给商品流通企业的会计处理带来了很大变化。为了适应已经发布的财税法规，需要修订本书。本书的前5版印刷了近3万册，得到了广大读者的支持与厚爱，在此，向广大读者朋友表示衷心感谢！

本书具有以下特点：

- (1) 与时俱进。根据最新的财税法规和新出现的商业形式，介绍商品流通企业的会计实务。
- (2) 全面介绍商品流通业务的会计实务。商品批发方面，不仅介绍了商品购销存的会计实务，还介绍了商品期货的会计实务；商品零售方面，不仅介绍了商场、超市等有店铺零售的会计实务，还介绍了网购、团购等无店铺零售的会计实务；随着经济的不断发展，商品促销方式也灵活多样，在相关章节介绍了多种促销方式的会计处理；除此之外，本书还介绍了进出口业务会计实务。
- (3) 重点突出，内容紧凑。把商品流通企业的债权、债务、资金往来等业务放在一章（第2章）介绍；把商品流通企业的收入、费用、利润及利润分配放在一章（第9章）介绍；把商品流通企业的主要税种放在一章（第10章）介绍。商品批发、商品零售、商品流通业务的会计实务详略得当，避免内容重复。

本书适用于各类院校财会专业教学，以及职业技术教育、上岗培训、专业技术资格考试、自学进修；也可作为商品流通企业财会人员的培训教材，以及教育工作者、企业管理人员的业务参考书。

国内许多学者和实务工作者对商品流通企业的一些业务进行了广泛深入的论述。本书在撰写的过程中；参阅了大量文献资料，在本书的参考文献部分，并没有逐一列举，在此深表感谢，并顺致歉意！

在本书的撰写过程中，得到了对外经济贸易大学国际商学院会计教授余恕莲老师和王秀丽老师的悉心指导，在此，向两位老师表示感谢。

由于作者水平有限，书中难免存在疏漏之处，恳请广大读者批评指正。

史玉光
2017年10月

目 录

第 1 章 商品流通会计实务概述	1
1.1 商品流通概述	1
1.2 商品购销的转账和入账	5
1.3 商品流通企业会计处理的方法	8
第 2 章 债权、债务和资金往来	13
2.1 货币资金和货币时间价值	13
2.2 债权	20
2.3 债务	33
2.4 资金往来	43
第 3 章 商品批发的会计实务	47
3.1 批发商品购进	47
3.2 批发商品销售	54
3.3 批发商品储存	59
3.4 商品期货	63
第 4 章 商品零售的会计实务（一）	76
4.1 零售商品购进	76
4.2 零售商品销售	79
4.3 零售商品储存	86
第 5 章 商品零售的会计实务（二）	92
5.1 百货商场	92
5.2 超市	102
5.3 连锁经营	108
5.4 网络销售	113
5.5 商品促销	121

第6章 进出口业务的会计实务	130
6.1 进口业务的会计实务	130
6.2 出口业务的会计实务	138
第7章 其他商品流通业务的会计实务	148
7.1 委托加工	148
7.2 代购	149
7.3 代销	151
7.4 出租商品	152
7.5 包装物	154
7.6 商品退回	157
7.7 商品退补价	159
7.8 拒付货款和拒收商品	161
7.9 存货跌价准备	162
第8章 投资、固定资产和长期待摊费用	167
8.1 投资	167
8.2 固定资产	182
8.3 长期待摊费用	194
第9章 收入、费用和利润	197
9.1 收入	197
9.2 期间费用和职工薪酬	202
9.3 利润及利润分配	215
第10章 主要税费	225
10.1 增值税	225
10.2 消费税	239
10.3 关税	243
10.4 企业所得税	244
第11章 会计报表的编制	253
11.1 资产负债表的编制	253
11.2 利润表的编制	258
11.3 现金流量表的编制	262
11.4 所有者权益变动表的编制	273
参考文献	279

1

CHAPTER

第 1 章

商品流通会计实务概述

商品流通企业流通营销模式灵活多样,如多种所有制组织及个体经营者共同组成的厂家直销、零售商经销、区域代理商分销、代销和联营等。随着商品经济的不断发展,商品流通领域组织体系构成、企业在组织商品流通活动中的商业运作模式和会计处理方法也不断变化。商品流通企业会计实务主要包括商品流通业务的会计处理、涉税业务的税务处理和日常经营过程中的财务活动的管理,这也是本书主要介绍的内容。

1.1 商品流通概述

1.1.1 商品流通的含义

马克思指出:“一切商品对它们的所有者是非使用价值,对它们的非所有者是使用价值。因此,商品必须全面转手,这种转手就形成商品交换。”“商品的形态变化,它们的运动:①在物质上由不同商品的相互交换构成;②在形式上由商品转化为货币和货币转化为商品,即卖和买构成。”这就是说,商品运动存在着实物形态和货币形态两种运动过程。

实物形态运动是商品使用价值的所有权的转移;货币形态运动,也就是资金运动。在商品流通企业中,它是通过购、销两个过程顺序变换自己的存在形态的,如图 1-1 所示。

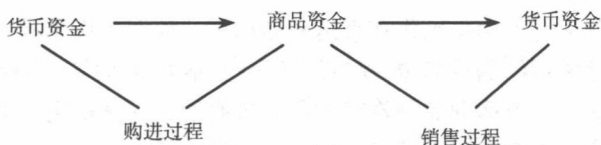


图 1-1 资金运动形式

由此,可以总结出商品流通的定义。商品流通,是指商品从生产领域到消费领域所经过的买卖运动过程。简单的商品流通形式可用“商品—货币—商品”来表示,发达的商品流通形式可用“货币 1—商品—货币 2”表示。第一个式子可以认为普通商品流通形式,这一流通形式表明“商品交换过程是在两个互相独立、互为补充的形态变化中完成的:从商品转化为货币,又从货币转化为商品”。第二个式子是资本流通形式,本书不赘述。

商品的流通过程主要包括产品购进、产品运输、产品储存、产品销售四个基本环节。它们分别处于商品流通产业链的各个阶段且地位各不相同,共同决定着商品流通企业的日常运营。这里主要介绍购进、销售、储存三个方面。其中,商品购进是商品流通的起点,这个过程就是

用货币资金去购买商品，将商品从卖方（或者厂家）购入到商品流通企业；商品销售是商品流通的终点，这个过程就是卖掉商品获得资金的过程，即把购进来的商品卖出，换成货币；大多数商品在购进和销售之间往往还有一个停留状态，即储存。商品储存，一是为了商品出售作准备，保证充足的货源；二是由于购进的商品暂时没有出售，形成了库存商品积压。

1. 商品购进的定义

商品购进，是指商品流通企业为了销售或加工后销售，通过货币结算而取得商品所有权的交易行为，是商品流通的起点。商品购进的过程，也是货币资金转化为商品资金的过程。商品流通企业购进商品的主要渠道：从工农业生产部门购进的商品；从商品流通部门内其他独立核算单位购进的商品；从国外进口的商品等。本书在后面的章节中，将重点介绍后两者的会计处理。商品购进环节为商品销售环节准备充足的商品，以备货源充足，减少缺货的成本。

凡是不通过货币结算而购进的商品，或者不是为销售而购进的商品，都不属于商品购进的范畴，主要包括：收回销货退回的商品和购货单位拒收的商品；收回加工的商品；为收取手续费替其他单位代购的商品；盘点溢余的商品；因财产交接而接受的商品和其他单位赠送的样品；购进专供本单位自用的商品等。这些业务的会计处理将在以后章节中详细介绍。

2. 商品销售的定义

商品销售，是指商品流通企业通过货币结算而售出商品的交易行为，是商品流通的终点。商品销售的过程，也是商品资金转变为货币资金的过程。商品销售是以实现商品价值及其利润为目的，并以销售收入补偿生产要素价值即物化的商品成本为手段。商品流通企业商品销售的主要对象有工农业生产部门、消费者、商品流通部门内其他独立核算单位及出口商等。本书将重点介绍后三者的会计处理。商品销售实现了商品的再次流通，并为商品流通企业回笼资金提供了有力保证。通过商品销售，减少了商品储存的数量，同时减少了商品储存的成本。因此，商品销售环节既为商品流通企业带来了收入，又减少了日常的经营成本。

凡是不通过货币结算而发出的商品，则不属于商品销售的范畴，主要包括：因财产交接而交出的商品和赠送给其他单位的样品；发出加工的商品；进货退出的商品和退出拒收的商品；损耗和盘点短缺的商品；为收取手续费替其他单位代销的商品；虽已发出但仍属于本企业所有的委托代销商品和分期收款发出商品等。

企业销售商品，分为仓库商品销售和直运商品销售。前者是指企业购进商品，办理入库，销售时从本企业的仓库发运给购货单位；后者是指企业不办理入库，直接将出售的商品从供货单位发给购货单位。显然，直运商品销售节省商品流通费和仓储费用，加速了商品流转。

直运商品销售的会计处理有以下特点：购、销同时进行；不通过“库存商品”账户，直接使用“在途物资”账户进行会计处理；商品销售成本可以按照实际进价成本，分销售批次随时进行结转。

直运商品销售业务方式通常有两种：一种是企业委托供货单位代办商品发运；另一种是企业派采购员常驻供货单位，商品发运、支付运杂费、委托银行收款等，由采购员办理。

直运商品销售涉及企业、供货单位和购货单位三方，并且三方不在同一地点。因此，企业一般派采购员驻在供货单位，当供货单位根据购销合同发运商品时，由派驻采购员填制增值税专用发票一式数联。其中，发货联随货同行，作为购货单位的收货凭证，其余各联寄回企业。供货单位在商品发运后，即可向企业收取货款，企业支付货款后，反映为商品购进。企业凭采购员寄回的增值税专用发票（发票联），向购货单位收取货款，反映为商品销售。企业为了尽

快收回结算资金,在征得银行同意后,采购员可以在供货单位所在地委托银行向购货单位办理托收,由购货单位开户银行将货款直接划拨给企业。采购员在办妥托收后,将托收凭证回单联寄回企业,据以作商品销售处理。

在这种方式下,企业的购销业务几乎同时发生。一方面,由购货单位开户行将货款划给企业,企业根据采购员寄回的委托收款回单,进行商品销售收入入账的会计处理;另一方面,企业根据供货单位的收款凭证,进行商品采购入账的会计处理。这两者,往往不会同时到达,因此,会产生三种情况:先付进货款,后收销货款;先收销货款,后付进货款;两者同时到达。

3. 商品储存的定义

商品储存,是指商品流通企业购进的商品在销售以前在企业的停留状态,它以商品资金的形态存在于企业之中。商品储存是商品购进和商品销售的中间环节,也是商品流通的重要环节,是商品流通企业开展经营活动必不可少的。马克思指出:“任何商品……只要它不是从生产领域直接进入生产消费或个人消费,因而在这个间歇期间处在市场上,它就是商品储备的要素。”商品储备不外乎就是储备的商品形式。因此,无论是商品批发企业还是商品零售企业,商品储存环节都是为了保证商品销售能够正常进行的必要一环。

商品流通企业的以上三个环节相互依存、缺一不可,不能盲目扩大某一环节的数量和金额,否则,会引起商品流通企业日常运营的混乱。

一般来说,商品流通按商品所有权是否转移划分为经销和代销。经销(定约销售)是由经销商按照和生产厂商签订的经销协议所规定的范围经销商品,包括多头经销、独家经销、总经销。代销是代理商受另一企业或个人委托代理销售指定的商品,双方只是代理和委托关系,没有发生商品所有权转移。

商品流通体系有利于商品流通促进生产、引导生产,带动实体产业不断发展,创造更多的社会财富。商品流通促进生产,主要体现在先导性作用。一方面,商品流通能够及时反映社会需求,具有很强商品供求信息反馈功能,可以将市场信息直接反馈给生产领域,达到引导生产的目的;同时商品流通自身流通功能为生产环节提供保障。另一方面,商品流通可以优化各类要素资源配置,提高生产效率。商品流通体系包括物流、资金流、信息流,如果这几大块分散不成体系,很难提高流通效率。商品流通体系的重点内容应该包括以下几个方面。

(1) 促进新型商业发展。

① 发展连锁经营。连锁经营打破了传统商品流通模式,最大限度地缩短了流通过程,降低了流通成本。这一经营方式也改变了传统的批零关系、厂商关系、零零关系和店群关系。

② 建设现代物流配送体系。配送是连锁经营方式、电子商务模式的关键环节,它的核心是通过统一采购、统一配送,达到最大限度降低成本的作用。大力建设现代物流配送体系,既可以大型连锁企业的自采自配为主导,也可以利用社会力量,发展第三方物流,还可以引导有条件的大型生产企业开展以供应链管理为核心的产、供、销一体化的物流模式。建设现代物流配送体系,着眼点应该在构建连锁经营、网上交易、厂家直销、批发市场配送网络体系等方面。

③ 促进电子商务发展。电子商务存在多方面问题,特别是税收、质量管理等方面问题尤为突出。因此,要充分发挥政府的宏观规划和指导作用,加强政府有关部门之间的相互协调,保障电子商务有关政策、法规和标准的连续性和一致性,引导电子商务的健康发展。

(2) 发展社区商业。以扩大内需为主导,以现代化、大型的流通企业集团为主导,以中小型商业为基础,是零售商业网络体系布局的关键所在。在这一体系建设中,要以城市分级商业

中心为主导，以社区商业为基础，以商业街和专业市场为特色，完善业态结构、功能配套。

（3）积极推进内外贸一体化。以建立内外贸一体化管理的组织机构为主导，充分发挥各种协会的作用，逐步实现市场观念、运行机制和交易规则的规范化、一体化和国际化，尊重专业分工，发挥各自优势，立足国内市场，积极开拓国际市场，构建与国际接轨的国内统一市场。

1.1.2 商品流通企业的类型

商品流通主要通过商品的购进、销售和储存行为实现社会商品从生产环节到消费环节的价值转移和价值补偿，最大限度地满足消费者的不同需要，因此，商品流通成为连接生产和消费的纽带。及时、有效地组织商品流通业务，缩短商品流通时间，降低流通费用，实现利润最大化成为商品流通企业组织商品流通业务的主要目标。

商品流通企业自身的特点主要包括：第一，以商品的购、销、运、存为基本业务；第二，对经营的商品基本不进行加工或只进行浅度加工；第三，商品流通企业的商业利润主要来自生产企业的让渡；第四，经营周期短，资金周转快。这些特点决定了商品流通企业的经营过程主要包括供应过程和销售过程，没有生产过程。商品流通企业担负将商品由单纯的生产领域向大众消费领域转换的职能，以此来满足社会消费的需要。

商品流通企业的组织形式，按其在商品流通中所处的地位和作用不同，可以分为批发企业和零售企业两种类型。

1. 批发企业

批发企业，是指从生产企业或其他类型企业购进商品，供应给零售企业或其他批发企业用以转售，或供应给其他企业用以进一步加工的商品流通企业。它处于商品流通的起点或中间环节，是组织大宗商品销售的经济组织，是组织城乡之间、地区之间商品流通的桥梁。

根据2011年7月发布的《中小企业划型标准规定》，批发业小企业和微型企业的标准为：从业人员5人及以上200人以下，且营业收入1000万元及以上5000万元以下的为小型企业；从业人员5人以下或营业收入1000万元以下的为微型企业。

2. 零售企业

零售企业，是指从批发企业或生产企业购进商品，销售给个人消费，或销售给企事业单位等用以生产和非生产消费的商品流通企业。它处于商品流通的终点，直接面向广大消费者，是直接为人民生活服务的基层商品流通企业。

零售企业按其经营商品种类的多少，可分为专业性零售企业和综合性零售企业。专业性零售企业是指专门经营某一类或几类商品的零售企业，如钟表、眼镜、交通器材、家用电器、照相器材、金银首饰等商店。综合性零售企业是指经营商品类别繁多的零售企业，如百货、食品、服装鞋帽、五金、日用杂货、综合商店等。

根据2011年7月发布的《中小企业划型标准规定》，零售业小企业和微型企业的标准为：从业人员10人及以上50人以下，且营业收入100万元及以上500万元以下的为小型企业；从业人员10人以下或营业收入100万元以下的为微型企业。

在实际业务中，有的批发企业还兼营零售业务，以了解市场信息；有的零售企业也兼营批发业务，以扩大经营范围。

商品零售企业的业态有多种表现形式，如百货商场、超市等。零售企业在商品销售过程中，有多种促销形式，如打折、送现金券、买一赠一、以旧换新等。本书将会在第5章详细介绍这

些业务的会计处理。

1.1.3 商品购销的交接方式

在商品购销业务活动中,商品的交接方式一般有送货制、提货制和发货制三种。

(1) 送货制,是指销货单位将商品送到购货单位指定的仓库或其他地点,由购货单位验收入库的一种方式。

(2) 提货制,又称取货制,是指购货单位指派专人到销货单位指定的仓库或其他地点提取并验收商品的一种方式。

(3) 发货制,是指销货单位根据购销合同规定的发货日期、品种、规格和数量等条件,将商品委托运输单位,由铁路或公路、水路、航空运送到购货单位所在地或其他指定地区,如车站、码头、机场等,由购货单位领取并验收入库的一种方式。

商品流通企业可以根据购、销双方的实际需要签订购销合同,确定具体的商品交接方式,每种交接方式都有相应的会计处理方法。

1.2 商品购销的转账和入账

1.2.1 商品购销的转账结算

商品流通企业在日常购销活动中,经常发生非现金结算。这些结算业务,需要通过银行办理转账结算。中国人民银行负责制定统一的支付结算制度,各商业银行可以在此基础上结合实际情况,制定具体管理实施办法。国内转账结算业务有多种结算方式,客户主要使用票据、银行卡、汇兑、托收承付、委托收款等方式进行货币支付及资金清算。

1. 汇票

汇票是出票人签发的、委托付款人在见票时或者在指定日期无条件支付确定的金额给收款人或者持票人的票据。汇票按出票人分为银行汇票和商业汇票。

(1) 银行汇票。银行汇票是出票银行签发的、由其在见票时按照实际结算金额无条件支付给收款人或者持票人的票据。银行汇票是自付票据,出票银行即银行汇票的付款人,银行汇票的代理付款人是代理本系统出票银行或跨系统签约银行审核支付汇票款项的银行。

(2) 商业汇票。商业汇票的出票人是在银行开立存款账户的法人。在银行开立存款账户的法人和其他机构之间,必须具有真实的交易关系或债权债务关系,才能使用商业汇票。商业汇票在同城和异地均可使用,付款人为汇票承兑人。根据承兑人的不同,商业汇票可分为商业承兑汇票和银行承兑汇票。前者由银行以外的付款人承兑,后者由银行承兑。

2. 本票

本票是出票人签发的、承诺自己在见票时无条件支付确定的金额给收款人或者持票人的票据。本票按出票人分为商业本票和银行本票,这里所说的本票是指银行本票。

申请人使用银行本票,向银行填写“银行本票申请书”,填明收款人名称、申请人名称、支付金额等事项并签章。出票银行受理银行本票申请书,收妥款项后签发银行本票,交给申请人。申请人将银行本票交付给本票上记明的收款人。收款人可以将银行本票背书转让给被背书人。

持票人将银行本票和进账单送交开户银行,银行审查无误后办理转账。若持票人凭票取现,

银行审查后办理付现手续。对于他行签发的不定额本票，兑付银行将通过同城票据交换提交签发。由于银行办理定额本票业务属代理性质，出票行需将其向本票申请人收取的款项划缴中央银行，而兑付行代中央银行垫付的款项应向中央银行收回。

3. 支票

支票是出票人签发的、委托办理支票存款业务的银行在见票时无条件支付确定的金额给收款人或者持票人的票据。

如果出票人和持票人均在同一银行开户，银行受理持票人解入的本行支票，在审查无误后，即可将款项划入收款人账户。如果出票人不在该行开户，持票人开户行应将支票通过票据交换系统提交支票付款行，付款银行在收到支票后，经审查无误，即应办妥支付手续，持票人开户行在收妥款项后入账。持票人也可以直接向付款银行提示付款。出票人在付款行处的存款足以支付支票金额时，付款行应当在见票当日足额付款。

4. 银行卡

银行卡是一种使用十分方便的非现金结算工具。持卡人在发卡银行开立银行卡存款账户，并存入一定的备用金后，可在特约商户利用银行卡购物或支付劳务费用。持卡人应提交银行卡和身份证件，但持卡人凭密码在销售点终端上消费、购物，可免验身份证件。特约商户受理银行卡，需审查该卡是否为本单位可受理的银行卡，是否在有效期内，未列入止付名单等事项。经审查无误后，商户在签购单上压卡，填写实际结算金额、用途、持卡人身份证件号码、特约单位名称和编号。如结算金额超过支付限额，商户应确认发卡银行是否有授权，然后由持卡人在签购单上签名确认。特约单位在每日营业终了，将当日受理的银行卡签购单汇总，并填写汇总表和进账单，连同签购单一并送交收单银行办理进账。

5. 汇兑

汇兑是汇款人委托银行将款项支付给收款人的结算方式。单位和个人的各种款项的结算，均可使用汇兑结算方式。汇兑按凭证传递方式的不同分为信汇和电汇两种，由汇款人选择使用。汇款人签发汇兑凭证，凭证上需记载汇款金额、收款人名称、汇款人名称、汇入地点、汇入行名称、汇出地点、汇出行名称等事项，并表明委托银行从自己账户中支付一笔款项汇给收款人。汇出银行受理汇款人签发的汇兑凭证，经审查无误后，应及时将信汇凭证连同联行报单邮寄给汇入银行，或依据电汇凭证向汇入行拍发电报，并向汇款人签发汇款回单。对于开立存款账户的收款人，汇入银行应将汇给收款人的款项直接转入其账户，并向其发出收账通知。未在银行开立存款账户的收款人，凭信、电汇的取款通知向汇入银行支取款项。

6. 托收承付

托收承付是根据购销合同由收款人发货后委托银行向异地付款人收取款项，由付款人向银行承认付款的结算方式。办理托收承付结算的款项必须是商品交易的款项，以及因商品交易而产生的劳务供应的款项。

收款人将托收凭证和所附发运证件或其他符合托收承付结算的有关证明和交易单证送交银行。收款人开户银行审查无误后，将托收凭证及交易单证寄付款人开户银行。对方银行收到托收凭证及其附件后，通知付款人。承付货款分为验单付款和验货付款两种。验单付款的承付期通常在一周之内，付款人在承付期内未向银行表示拒绝付款，银行即视为承付，并在承付期满的次日将款项按照收款人指定的划款方式，划给收款人。验货付款的承付期为 10 天之内，

或由收付双方商定。付款人收到提货通知后,应立即向银行交验提货通知。银行在承付期满的次日将款项划给收款人。

7. 委托收款

委托收款是收款人委托银行向付款人收取款项的结算方式。单位和个人凭已承兑商业汇票、债券、存单等付款人债务证明办理款项的结算,均可以使用委托收款结算方式。委托收款在同城、异地均可办理。收款人首先应签发委托收款凭证,载明委托收款金额、付款人和收款人名称、委托收款凭据名称及附寄单证张数等事项,并将凭证及有关收款依据提交开户行。开户行审查后,将凭证及有关收款凭证寄交付款人开户行,后者审查无误后办理付款。

8. 国内信用证

国内信用证是指开证行依照申请人的申请开出的、凭符合信用证办法的单据支付的付款承诺。信用证为不可撤销、不可转让的跟单信用证。此处所称的信用证办法适用于国内企业之间商品交易的信用证结算。

(1) 国内信用证只限于办理转账结算,不得支取现金。

(2) 信用证与作为其依据的购销合同相互独立,银行在处理信用证业务时,不受购销合同的约束。

(3) 一家银行作出的付款、议付或履行信用证项下其他义务的承诺不受申请人与开证行、申请人和受益人之间关系的制约。受益人在任何情况下,不得利用银行之间或申请人和开证行之间的契约关系。

(4) 在信用证结算中,各有关当事人处理的只是单据,而不是与单据有关的货物及劳务。

1.2.2 商品购销的入账时间

为了使商品流通部门内各企业统一会计处理口径,以保证经过汇总后商品购销指标的正确性,需要各商品流通企业明确规定商品购销的入账时间。

商品购销的过程,是商品所有权的转移过程,因此,商品购销的入账时间,以商品所有权转移的时间为依据。也就是说,购货方以取得商品所有权的时间,作为商品购进的入账时间;销货方以失去商品所有权的时间,作为商品销售的入账时间。

1. 商品购进的入账时间

商品购进以支付货款或收到商品的时间为入账时间。在商品先到、货款尚未支付的情况下,以收到商品的时间作为购进的入账时间。因为商品到达,并验收入库,购货方即有权安排商品。同时供货方取得了向购货方收取货款的权利。在货款先付、商品后到的情况下,以支付货款的时间作为商品购进的入账时间,因为购货方收到供货方发货凭证后,支付了货款,说明购货方已取得商品的所有权。

根据上述商品购销交接方式和商品流通转账方式,商品流通企业的商品购进入账时间包括以下几种情况。

(1) 本地购进商品,采用现金、支票、本票、商业汇票等结算方式的,货款支付并取得发货证明,即刻入账;商品入库,货款未付,月末估计入账,下月红字冲回。

(2) 异地购进商品,采用委托收款或托收承付结算方式的,款付时,入账;货到,款未付,暂不入账,月末估计入账,下月红字冲回。

2. 商品销售的入账时间

商品销售是以发出商品、收取货款的时间，或以发出商品、取得收取货款权利的时间作为入账时间。

根据上述的商品购销交接方式和商品流通转账方式，商品流通企业的商品销售入账时间包括以下几种情况。

- (1) 采用现金、支票、本票、商业汇票等结算方式的，款到时，入账。
- (2) 采用异地托收承付结算方式的，办妥委托银行收款手续时，入账。
- (3) 采用异地汇兑结算方式的，发出商品并取得交通运输部门的商品运输证明时，入账。
- (4) 采用分期收款方式的，发出商品时，入账。



相关链接 1-1 商品流通小企业销售收入的入账时间

通常，商品流通小企业在发出商品且收到货款或取得收款权利时，确认销售商品收入。

(1) 销售商品采用托收承付方式的，在办妥托收手续时确认收入。

(2) 销售商品采取预收款方式的，在发出商品时确认收入。

(3) 销售商品需要安装和检验的，在购买方接受商品及安装和检验完毕时确认收入。

如果安装程序比较简单，可在发出商品时确认收入。

(4) 销售商品采用支付手续费方式委托代销的，在收到代销清单时确认收入。

(5) 销售商品以旧换新的，销售的商品作为商品销售处理，回收的商品作为购进商品处理。

1.3 商品流通企业会计处理的方法

1.3.1 商品流通企业会计的对象

在商品经济条件下，会计对象是一个会计主体经济活动中的价值运动（资金或资本活动）。这个运动的过程和结果，是能用货币金额来计量并用文字进行描述的。

商品流通企业的会计对象是商品流通企业的资金运动。商品流通企业的资金运动包括资金的投入、资金的循环与周转和资金的退出三个阶段，如图 1-2 所示。

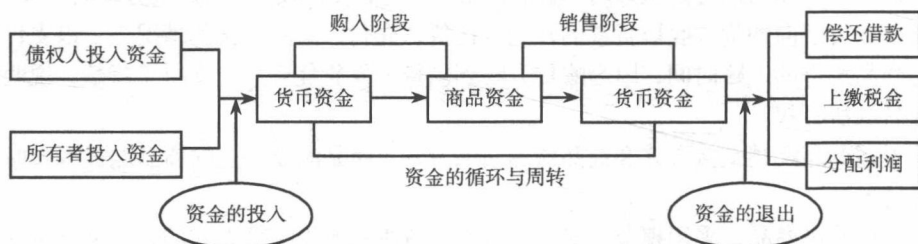


图 1-2 商品流通企业的资金运动

此外，从图 1-2 可以看出：第一，商品流通企业的资金循环存在着连续性和并存性，这是企业经营活动正常进行的基本前提；第二，商品流通企业的资金运动存在交替性，由商品购买

阶段经过商品的销售阶段到纯收入的分配阶段,依次交替进行,由货币资金形态转化为商品资金状态,再转化为货币资金状态;第三,资金运动和商品运动存在统一性,即商品价值流动和商品实物流动基本保持一致。

具体到外经贸企业,会计对象如图 1-3 和图 1-4 所示。外经贸企业所从事的商品流通活动,与一般的商品流通企业有很大不同。外经贸企业的商品流通,要通过国内、国际两个市场,涉及国内、国际两种价格,使用本国货币和外币两种以上的货币。因此,外经贸企业经营过程的货币资金运动形态表现为“外币—人民币”或“人民币—外币”的转换过程。

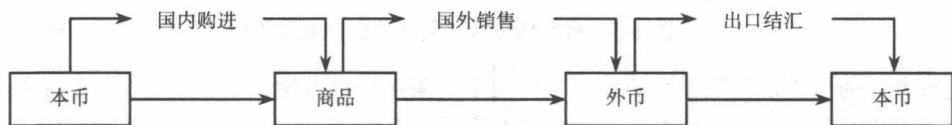


图 1-3 出口业务资金运动

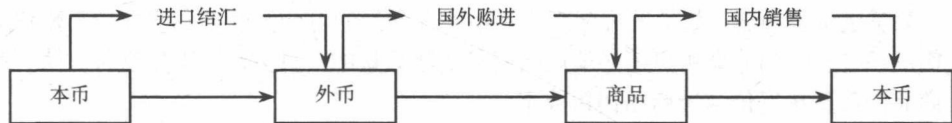


图 1-4 进口业务资金运动

商品流通企业的会计处理,既要反映商品的使用价值,又要反映商品的价值。反映商品的使用价值,要对商品分类进行实物数量核算,反映各种商品数量进、销、存增减变化情况;反映商品的价值,要以货币为计量单位,反映商品进、销、存金额的增减变化情况。商品流通企业类型较多,它们的规模大小不同,经营方式、经营商品的品种不同,购销对象也不同。

商品流通企业根据各自经营的特点和管理的需要,对商品流通业务的会计处理,采用了各种不同的方法,归纳起来主要分为进价法和售价法两种类型。进价法和售价法又各分为金额核算和数量金额核算两种。商品的数量核算和金额核算是互相联系的。

1.3.2 进价法

进价法是指以库存商品的购进价格来反映和控制商品购进、销售和储存情况的一种会计处理方法。这种方法又可再分为进价金额法和数量进价金额法两种。

(1) 进价金额法。进价金额法是指库存商品总分类账户和明细分类账户都只反映商品的进价金额,不反映实物数量的一种方法。

进价金额法是以进价金额控制库存商品进、销、存的一种方法,主要包括如下内容。

- ① 库存商品总分类账和明细分类账一律以进价入账,只记金额,不记数量。
- ② 库存商品明细账按商品大类或柜组设置,对需要掌握数量的商品,可设置备查簿。
- ③ 平时销货会计处理,只计算销售收入,不计算销售成本。月末采取“以存计销”的方法,通过实地盘点库存商品,倒挤商品销售成本。其计算公式为:

本期商品销售成本=期初库存商品进价总额+本期进货总额-期末库存商品进价金额

以购入货物和发票账单同时到达为例,其会计处理流程如图 1-5 所示。

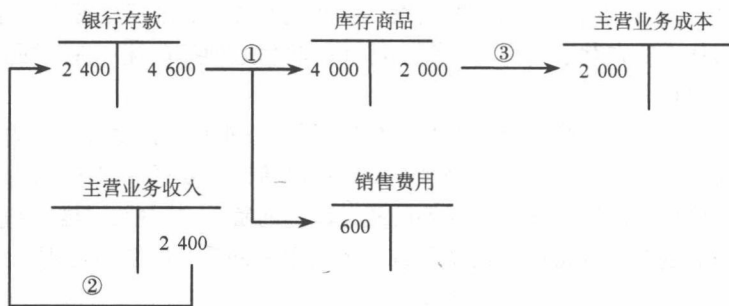


图 1-5 商品购进货单同行的会计处理流程

这种方法的优点是记账手续简便，工作量小。采用这种方法，由于缺乏实物数量的记载，必须通过对库存商品进行实地盘点，计算出期末结存金额后，才能倒挤商品销售成本。而且平时不能反映商品进、销、存的数量，由于月末采用盘存计销的办法，将商品销售成本、商品损耗和差错事故混在一起，不易发现企业经营管理中存在的问题。

(2) 数量进价金额法。数量进价金额法是指库存商品的总分类账户和明细分类账户除均按进价金额反映外，明细分类账户还必须反映商品实物数量的一种方法。采用这种方法，可以根据已销商品的数量按进价结转商品销售成本。

数量进价金额法是以实物数量和进价金额两种计量单位，反映商品进、销、存情况的一种方法，主要包括如下内容。

① “库存商品”的总分类账和明细分类账统一按进价记账。总分类账反映库存商品进价总值；明细分类账反映各种商品的实物数量和进价金额。

② “库存商品”明细账按商品的编号、品名、规格、等级分户，按商品收、付、存分栏记载数量和金额，数量要求采用永续盘存法计算。

③ 根据企业经营管理需要，在“库存商品”总分类账和明细分类账之间，可设置“库存商品”类账目，按商品大类分户，记载商品进、销、存金额。

④ 在业务部门和仓库设置商品账，分户方法和“库存商品”明细账相同，记载商品收、付、存数量，不记金额。

⑤ 根据商品的不同特点，采用不同方法定期计算和结转已销商品的进价成本。

数量进价金额法的优点是能够按品名、规格来反映和监督每种商品进、销、存的数量和进价金额的变动情况，有利于加强对库存商品的管理和控制；能全面反映各种商品进、销、存的数量和金额，便于从数量和金额两个方面进行控制。但由于每笔进、销货业务都要填制凭证，按商品品种逐笔登记明细分类账，记账工作量较大，手续较烦琐，一般适用于规模较大、经营金额较大、批量较大而交易笔数不多的大中型批发企业，也适用于部分专业性零售企业。

1.3.3 售价法

售价法是指以库存商品的销售价格来反映和控制商品进、销和存情况的一种方法。这种方法又可再分为售价金额法和数量售价金额法两种。

(1) 售价金额法。售价金额法是指库存商品总分类账户和明细分类账户都只反映商品的售价金额，不反映实物数量的一种方法。采用这种方法，库存商品的结存数量，只能通过实地盘点来掌握，其商品明细分类账则按经营商品的营业柜组或门市部（也称实物负责人）设置。营