


高级会计师资格考评结合试点教材

GAOJI KUAJISHI ZIGE KAOPING JIEHE SHIDIAN JIAOCAI GAOJI KUAJI SHIWU

高级会计实务

主 编 何福林 周云

 中国财政经济出版社

高级会计实务

主 编 何福林 周 云

中国财政经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

高级会计实务/何福林、周云主编. —北京:中国财政经济出版社,2004.3.
ISBN 7-5005-7142-9

I. 高… II. 何、周… III. 会计学 IV. F230

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 017896 号

中国财政经济出版社出版

URL: <http://www.cfeph.com>

E-mail: cfeph@drc.gov.cn

(版权所有 翻印必究)

社址:北京海淀区阜成路甲 29 号 邮编:10036

发行处电话:88190406 北京财经书店电话:64033436

武汉学海图书发行有限公司发行 电话:027-87372622 87372797

鄂州市立龙印刷服务有限责任公司印刷 各地新华书店经销

890×1240 毫米 大 16 开 45 印张 958 千字

2004 年 4 月第 1 版 2004 年 4 月鄂州第 1 次印刷

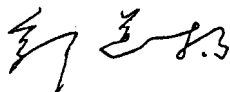
印数:1—5000 册 定价:56.00 元

ISBN 7-5005-7142-9/F·6247

(图书出现印装问题,本社负责调换)

序

中国会计学会副会长
中南财经政法大学教授



中国新型会计人才的培养始终与中国经济体制改革息息相关。上世纪90年代初,党中央提出建立社会主义市场经济后,国家加快了高级会计人才培养的步伐。2003年人事部、财政部在浙江、湖北进行高级会计师资格考评试点工作取得圆满成功,在社会引起广泛关注。2004年国家将考评试点扩大至全国16个省市。这些标志着我国高级会计师资格已进入市场准入、社会储备和企业聘用的新时代。

《高级会计实务》一书正是在这一背景下编撰而成。这部书根据全国高级会计师资格考评结合试点大纲,详细而侧重高师资格考试实际的问题解决能力,突出实用性,强调对经济活动较为复杂的会计业务及相关问题进行分析、判断,提出解决方案,备有案例,它既是广大财会工作者的重要参考教材,也是高级财经管理人员和大专院校会计研究人员必备学习资料。

本书结构与考评试点大纲完全融合,具有如下特点:

一、阐述各项资产发生减值的判断原则及计提或转回资产减值的方法;分析,判断所确定的可收回金额及计提或转回各项减值准备的合理性。

二、理解和掌握收入的确认条件,对实务中发生的复杂交易或事项所形成收入能否确认及如何计量做出合理判断。

三、理解和掌握或有事项确认,计量和披露原则,对实务中因或有事项而产生的负债的确认,计量和披露的合理性做出判断。

四、掌握和运用会计政策及其变更,对实务中会计政策,会计估计运用及其变更的正确性做出理判断;准确理解会计差错的概念,正确选择会计差错的更正方法。

五、阐述企业财务会计报告的概念及编制方法;判断债务重组和非货币性交易核算的合理性;掌握关联方关系存在的认定原则以及相关披露要求。

六、阐述资金筹集的基本渠道、主要方式和有关政策规定,以及资金运用的基本理论和主要技术要求,结合实际合理选择资金的筹集和运用方案,提高资金使用效益。

七、运用财务会计报告信息和有关知识,分析、评价企业的财务状况,经营成果以及现金流量的现状及发展趋势。

八、阐述会计内部控制在企事业单位基本理念,对实施过程中会计内部控制的概念、目标、原则和方法等进行了系统的理解。

九、阐述会计法律制度的基本规定,运用法律制度规范,分析、判断违法会计行为的界限;理解和掌握内部控制制度的主要内容,运用内部控制的基本原理和相关规定,分析、判断、评价内部控制制度的合理性和薄弱环节,设计切合实际的内部控制制度;理解和掌握设置会计机构,配备会计人员和总会计师的基本要求,分析、判断、解决会计人员管理中心实际问题,理解和掌握会计职业道德的主要内容,分析、判断违反会计职业道德的界限。理解和掌握增值税、消费税、企业所得税等税收法律制度的重要内容,合理运用税收政策。

十、结合会计诚信建设,阐述会计职业道德教育,会计职业道德与会计法律关系,以及检查与奖惩、组织与实施等问题的理解,对于建立会计职业道德体系观念提供了完整的框架。

本书由湖北省中央企业会计学会会长、原湖北省财政厅厅长何福林,华中科技大学周云博士担任主编,我特此推荐,并乐于为其作序。

二〇〇四年四月八日

目 录

序	(1)
第一章 资产计价与减值	(1)
第一节 应收款项	(1)
第二节 短期投资	(12)
第三节 存货	(28)
第四节 长期投资	(37)
第五节 固定资产	(53)
第六节 无形资产	(62)
案例分析	(72)
第二章 收入	(76)
第一节 收入的概念及其分类	(76)
第二节 销售商品收入的确认与计量	(78)
第三节 提供劳务收入的确认与计量	(93)
第四节 让渡资产使用权收入的确认与计量	(96)
第五节 建造合同收入的确认与计量	(98)
第六节 关联方交易收入的确认与计量	(107)
案例分析	(117)
第三章 或有事项	(120)
第一节 或有事项概述	(120)
第二节 或有事项的确认与计量	(123)
案例分析	(139)
第四章 会计政策、会计估计变更和会计差错更正	(141)
第一节 会计政策及其变更	(141)
第二节 会计估计及其变更	(155)
第三节 会计差错更正	(160)
第四节 滥用会计政策、会计估计及其变更	(167)

案例分析	(183)
第五章 财务会计报告	(186)
第一节 财务会计报告概述	(186)
第二节 合并会计报表	(190)
第三节 会计报表附注	(229)
案例分析	(320)
第六章 资金管理	(325)
第一节 资金的筹集	(325)
第二节 资金的投放与运用	(384)
第三节 收益分配	(442)
案例分析	(455)
第七章 企业并购与财务分析	(457)
第一节 企业并购	(457)
第二节 财务分析	(461)
案例分析	(527)
第八章 内部会计控制	(530)
第一节 内部会计控制的概念	(531)
第二节 内部会计控制的目标	(535)
第三节 内部会计控制的原则	(536)
第四节 内部会计控制的主要方法	(541)
第五节 内部会计控制的内容	(542)
案例分析	(552)
第九章 会计及相关法规	(555)
第一节 会计法规	(555)
第二节 税收法规	(563)
第三节 财政法规	(672)
案例分析	(679)
第十章 会计职业道德	(681)
第一节 道德与职业道德	(681)
第二节 会计职业道德	(694)
第三节 会计职业道德与会计法律制度的关系	(700)
第四节 会计职业道德教育	(706)
第五节 会计职业道德的检查与奖惩	(707)
第六节 会计职业道德组织与实施	(707)
案例分析	(709)

第一章 资产计价与减值

企业取得的各项资产,首先应当严格按照国家统一会计制度的规定,准确地进行计价,合理地确定其入账价值。其次,应按照谨慎性原则以及资产的确认标准,定期或者至少于每年年度终了,对各项资产进行全面检查,合理地预计各项资产可能发生的损失,对可能发生的各项资产损失合理地计提资产减值准备,不得计提秘密准备。

第一节 应收款项

一、应收款项形成时的计价

企业的应收款项在形成时应当按照实际发生额计价入账。

现金折扣指债权人为鼓励债务人在规定的期限内付款而向债务人提供的债务扣除。现金折扣主要发生在企业以赊销的方式销售商品及提供劳务的交易中。对现金折扣的处理方法一般有两种:一种是总价法,即以未减去现金折扣的金额确认销售收入和应收账款。这种方法是把现金折扣理解为鼓励客户提早付款而给予的经济利益。销货方给予客户的现金折扣从融资的角度看属于一种理财费用,应作为当期财务费用处理。另一种是净价法,即将扣除现金折扣后的金额确认为收入和应收账款。这种方法是假定客户一般都会得到现金折扣,而放弃现金折扣只是例外情况。客户超过折扣期多付的金额于收到账款时入账,作为冲减财务费用处理。

总价法可以较好地反映销售的总过程,但在客户可能享受现金折扣的情况下,会引起高估应收账款和销售收入。例如,期末结账时,有些应收账款还没有超过折扣期限,企业无法确切地知道客户是否会享受现金折扣,如果有一部分可能享受折扣,而账上并未作反映,结果便虚增了应收账款的余额。

净价法可以避免总价法的不足,但在客户没有享受现金折扣的情况下,由于以净额入

账,从而必须再查对原销售总额。期末结账时,对已超过期限尚未付款的应收账款,按客户未享受的现金折扣进行调整,操作起来比较麻烦。

国外对现金折扣的处理一般采用总价法。我国现行实务中采用现金折扣进行销售的企业尚不多见;即使有,客户实际享受的现金折扣也不多。在会计处理上,几乎所有的企业均采用总价法。基于以上考虑,企业会计准则不打算对现行做法做大的改变,仍要求企业采用总价法,即要求企业将实际发生的现金折扣在发生当期作为费用处理。

商业折扣是指企业为促销而在商品的标价上给予的扣除。常见的商品打折、批量销售就是商业折扣的例子。反映在会计处理上,由于商业折扣发生在销售时而不是像现金折扣那样发生在销售收入确认之后,因此企业在确认收入时,确认的收入额应是扣除了商业折扣的金额。销售折让是指企业因售出的商品质量不合格等原因而在售价上给予的减让。销售折让可能发生在企业确认收入之前,也可能发生在企业确认收入之后。如为前者,说明其相当于商业折扣,因而可以采用与处理商业折扣相同的方法进行处理。

关于销售折让发生在企业确认收入之后时的处理,存在不同做法。一种做法是在确认销售时对可能发生的销售折让进行预计,设置“销售折让”作为收入的备抵科目,同时设置“销售折让备抵”作为应收账款的备抵科目。与这种做法不同的另一种做法是不设置备抵科目,当销售折让实际发生时直接冲减发生当期的销售收入。相对而言,第一种做法麻烦,因而实务上很少采用。目前,国际上多采用第二种做法即销售折让在实际发生时冲减发生当期的收入。企业会计准则采用了第二种做法,规定:当销售折让实际发生时,直接冲减发生当期的销售收入;发生销售折让时如按规定允许扣减当期销项税额的,要同时用红字冲减相应税额。

销售退回是指企业销售出去的商品由于质量、品种不符合要求等原因而发生的退货。

与销售折让相似,销售退回可能发生在企业确认收入之前,也可能发生在企业确认收入之后。如果发生在收入确认之前,应减少发出商品的数量,收入的确认额为销售价款中扣除了退回货物价值的金额。如果发生在收入确认之后,处理上则比较复杂。以下分两种情况进行讨论:

一般销售退回是指除发生在资产负债表日至财务报表批准报出日之间的退回之外的退回。对于这种销售退回的处理,国际上通行的做法是:实际发生的销售退回冲减发生当期的销售收入和销售成本。究其原因,主要在于从盈亏计算角度看,企业通常是按期(比如按月)计算收入,结转成本,算出盈亏,并据以进行利润分配;如果要求企业哪月销售的商品冲哪月的收入和成本,客观上有困难。企业会计准则在对一般销售退回进行规范时,参考了国际通行做法。

以下几点需要注意:一是在实际进行销售退回处理时,如原收入、成本已结转,退回的商品当月正在销售,则应冲减同种商品的收入和成本;如果当月没有该种商品销售,则以退回商品的金额冲减其他种商品的总收入和成本。二是在该销售已发生现金折扣或销售折让的情况下,应在退回当月一并调整。三是企业发生销售退回时,如按规定允许扣减当期

销项税额,则应同时冲减相应税额。

作为资产负债表日后事项的销售退回,既包括报告年度销售的商品在报告年度的资产负债表日后退回,也包括报告年度以前销售的商品在报告年度资产负债表日后退回。对这类退回除应在退回当月作相关的账务处理外,还应作为资产负债表日后发生的调整事项,冲减报告年度的收入、成本和税金;如果销售退回对应的销售在资产负债表日及以前已发生现金折扣或销售折让的,应同时冲减报告年度相关的折扣、折让。

销售商品收入在确认时,应按确定的收入金额与应收取的增值税,借记“应收账款”、“应收票据”、“银行存款”等科目,按应收取的增值税,贷记“应交税金——应交增值税(销项税额)”科目,按确定的收入金额,贷记“主营业务收入”或“其他业务收入”科目。需要交纳消费税、资源税、城市维护建设税、教育费附加等税费的,应在确认收入的同时,或在月份终了时,按应交的税费金额,借记“主营业务税金及附加”、“其他业务支出”科目,贷记“应交税金——应交消费税(或应交资源税、应交城市维护建设税)”、“其他应交款”等科目。

例1:某企业销售一批化妆品,增值税发票上注明售价200 000元,增值税34 000元,款项尚未收到。假定消费税率为5%,则应交消费税10 000元。

如该项销售已符合销售收入确认的四项条件,应确认为收入,确认时应作如下会计分录:

借:应收账款	234 000
贷:主营业务收入	200 000
应交税金——应交增值税(销项税额)	34 000
借:主营业务税金及附加	10 000
贷:应交税金——应交消费税	10 000

如企业售出的商品不符合销售收入确认的四项条件中的任何一条,均不应确认收入。为了单独反映已经发出但尚未确认销售收入的商品成本,企业应增设“发出商品”、“委托代销商品”、“分期收款发出商品”等科目进行核算。“发出商品”科目核算一般的销售方式下,已经发出但尚未确认销售收入的商品成本;“委托代销商品”科目核算企业在委托其他单位代销商品的情况下,已经发出但尚未确认销售收入的商品成本;“分期收款发出商品”科目核算分期收款销售的企业在采用分期确认收入的方法时,已经发出但尚未结转的商品成本。企业对于发出的商品在确定不能确认收入时,应按发出商品的实际成本借记“发出商品”、“委托代销商品”、“分期收款发出商品”等科目,贷记“库存商品”科目。

上述“发出商品”、“委托代销商品”和“分期收款发出商品”科目的期末余额应并入资产负债表“存货”项目反映。

例2:A企业于4月20日以托收承付方式向B企业销售一批商品,成本为60 000元,增值税发票上注明售价100 000元,增值税17 000元。A企业在销售时已知B企业资金周转发生暂时困难,但为了减少存货积压,同时也为了维持与B企业长期以来建立的商业关系,A企业将商品销售给了B企业。该批商品已经发出,并已向银行办妥托收手续。假定A

企业销售该批商品的纳税义务已经发生。

在此例中,由于购货方资金周转存在暂时困难,因而 A 企业在货款回收方面存在不确定性。根据销售商品收入的确认条件,A 企业在销售时不能确认收入。为此,A 企业应将已发出的商品成本通过“发出商品”科目反映。会计分录如下:

借:发出商品	60 000
贷:库存商品	60 000

同时,将增值税发票上注明的增值税额转入应收账款:

借:应收账款——应收销项税额	17 000
贷:应交税金——应交增值税(销项税额)	17 000

[注:如果销售该商品的纳税义务尚未发生,则不作这笔分录,待纳税义务发生时再作应交增值税的分录。]

假定 11 月 5 日 A 企业得知 B 企业经营情况逐渐好转,B 企业承诺近期付款,A 企业可以确认收入:

借:应收账款——B 企业	100 000
贷:主营业务收入	100 000

同时结转成本:

借:主营业务成本	60 000
贷:发出商品	60 000

12 月 28 日收到款项时:

借:银行存款	117 000
贷:应收账款——B 企业	100 000
——应收销项税额	17 000

例 3: A 房地产企业(以下简称 A 企业)于 1998 年 4 月 20 日将一幢已建造完成的别墅销售给中间商 B(以下简称 B 企业),售价 5 000 000 元,该别墅成本为 2 000 000 元。双方在合同中订明,B 企业先预付 1 000 000 元;同时约定,如在两年内于正常情况下无法将别墅销售出去,则有权将该别墅退回 A 企业,但应就别墅占用期间,按每月 10 000 元的租金支付给 A 企业。这个例子属于附退回条件的销售商品交易。A 企业是否可以在别墅售出时确认收入,依赖于对 B 企业在今后两年内的销售情况的预测。通常情况下,A 企业不能在别墅售出时确认销售收入,因为这种情况往往意味着别墅所有权上的主要风险和报酬并没有从 A 企业转移给 B 企业。此时,应作的会计分录如下:

借:发出商品	2 000 000
贷:开发产品——库存	2 000 000

收到 B 企业支付的 1 000 000 元款项时:

借:银行存款	1 000 000
贷:预收账款	1 000 000

①假定 B 企业于 1999 年 2 月 10 日将该别墅售出, A 企业应立即确认收入:

借: 预收账款	5 000 000
贷: 主营业务收入	5 000 000
结转成本:	
借: 主营业务成本	2 000 000
贷: 发出商品	2 000 000
收回余款时:	
借: 银行存款	4 000 000
贷: 预收账款	4 000 000

②假定直到 2000 年 2 月, 该别墅尚未售出, B 企业决定退货。A 企业将按规定收取的 22 个月的租金 220 000 元扣除后, 余款 780 000 元退回 B 企业; 租金收入计入其他业务收入。A 企业应作如下会计分录:

借: 开发产品——库存	2 000 000
贷: 发出商品	2 000 000
借: 预收账款	1 000 000
贷: 其他业务收入	220 000
银行存款	780 000

例 4: 某企业在 1998 年 5 月 1 日销售一批商品 100 件, 增值税发票上注明售价 10 000 元, 增值税额 1 700 元。企业为了及早收回货款而在合同中规定符合现金折扣的条件为: $2/10 - 1/20 - n/30$, 假定计算折扣时不考虑增值税。

此例涉及现金折扣问题。现金折扣本质是企业为了尽快回款而发生的理财费用。因此, 现金折扣应于实际发生时计入财务费用。据此, 该企业应作如下会计分录:

5 月 1 日销售实现时, 应按总售价作收入:

借: 应收账款	11 700
贷: 主营业务收入	10 000
应交税金——应交增值税(销项税额)	1 700

①如 5 月 9 日买方付清货款, 则按售价 10 000 元的 2% 享受 200 元 ($10 000 \times 2\%$) 的现金折扣, 实际付款 11 500 元 ($11 700 - 200$), 应作如下会计分录:

借: 银行存款	11 500
财务费用	200
贷: 应收账款	11 700

②如 5 月 18 日买方付清货款, 则应享受的现金折扣为 100 元 ($10 000 \times 1\%$), 实际付款 11 600 元, 应作如下会计分录:

借:银行存款	11 600
财务费用	100
贷:应收账款	11 700

③如买方在5月底才付款,则应按全额付款,应作如下会计分录:

借:银行存款	11 700
贷:应收账款	11 700

·例5:某企业销售一批商品,增值税发票上的售价80 000元,增值税额13 600元,货到后买方发现商品质量不合格,要求在价格上给予5%的折让。

此例涉及销售折让。企业会计准则规定,销售折让应在实际发生时冲减发生当期的收入。发生销售折让时,如按规定允许扣减当期销项税额的,还应同时用红字冲减“应交税金——应交增值税”科目的“销项税额”专栏。但是,如果发生销售折让时卖方尚未确认销售商品收入,则应直接按扣除折让后的金额确认销售收入。

①销售实现时,企业应作如下会计分录:

借:应收账款——××企业	93 600
贷:主营业务收入	80 000
应交税金——应交增值税(销项税额)	13 600

②发生销售折让时:

借:主营业务收入	4 000
应交税金——应交增值税(销项税额)	680
贷:应收账款——××企业	4 680

③实际收到款项时:

借:银行存款	88 920
贷:应收账款——××企业	88 920

二、应收款项的期末计价

应收款项在期末应当按照账面余额扣减坏账准备后的金额计价。

企业应当在期末分析各项应收款项的可收回性,并预计可能发生的坏账损失。对预计可能发生的坏账损失,计提坏账准备。

企业应当制定计提坏账准备的政策,明确计提坏账准备的范围、提取方法、账龄的划分和提取比例,按照管理权限,经股东大会或董事会,或经理(厂长)会议或类似机构批准,并按照法律、行政法规的规定报有关各方备案。坏账准备计提方法一经确定,不得随意变更。如需变更,应当按照上述程序,经批准后报送有关各方备案,按照会计政策、会计估计变更的程序和方法进行处理,并在会计报表附注中予以说明。

三、坏账损失的核算方法

1. 直接转销法

采用直接转销法时,日常核算中应收款项可能发生的坏账损失不予考虑,只有在实际发生坏账时,才作为损失计入当期损益,同时冲销应收款项。这种方法的优点是账务处理简单、实用,其缺点是不符合权责发生制和收入与费用相互配比的会计原则。在这种方法下,只有坏账已经发生时,才能将其确认为当期费用,导致各期收益不实;另外,在资产负债表上,应收账款是按其账面余额而不是按净额反映,这在一定程度上歪曲了期末的财务状况。所以企业会计制度规定,企业应采用备抵法进行坏账的核算。

直接转销法是指在实际发生坏账时,确认坏账损失,计入期间费用,同时注销该笔应收账款。

直接转销法核算举例:

例6:甲公司欠乙公司的账款5 600元已超过三年,屡催无效,断定无法收回,则应对该客户的应收账款作坏账损失处理。编制会计分录如下:

借:管理费用——坏账损失	5 600
贷:应收账款——××公司	5 600

如果已冲销的应收账款以后又收回时,应编制如下会计分录.

借:应收账款——××公司	5 600
贷:管理费用——坏账损失	5 600

同时,

借:银行存款	5 600
贷:应收账款——××公司	5 600

2. 备抵法

备抵法是采用一定的方法按期估计坏账损失,计入当期费用,同时建立坏账准备,待坏账实际发生时,冲销已提的坏账准备和相应的应收款项。采用这种方法,坏账损失计入同一期间的损益,体现了配比原则的要求,避免了企业明盈实亏;在报表上列示应收款项净额,使报表使用者能了解企业应收款项的可变现金金额。

备抵法首先要按期估计坏账损失,如何估计坏账损失呢?在实务中,按期估计坏账损失的方法主要有以下几种:余额百分比法、销货百分比法、账龄分析法等。

(1) 余额百分比法

余额百分比法,是按应收款项余额的一定比例计算提取坏账准备的方法。理论上讲,这一比例应按坏账占应收款项的概率计算,发生坏账多的企业,比例就相应高一些,反之则低一些。

(2) 销货百分比法

销货百分比法,是以赊销金额的一定百分比作为估计的坏账损失。采用这一方法的理

由,是因为坏账仅和当期因赊销而发生的应收款项有关,与当期的现款销售无关,当期赊销业务越多,产生坏账的损失就越大。因此,可以根据过去的经验和有关资料,估计坏账损失与赊销金额之间的比率,也可用其他更合理的方法进行估计。

(3) 账龄分析法

账龄分析法,是根据应收款项账龄的长短来估计坏账的方法。账龄指的是顾客所欠账款的时间。理由是账款被拖欠的期限越长,发生坏账的可能性就越大。采用这种方法,企业利用账龄分析表所提供的信息,确定坏账备抵金额。确定的方法按各类账龄分别估计其可能成为坏账的部分。账龄分析法比较直接地表明了应收款项的估计可变现数额,但是,这种方法并没有将坏账损失反映于其应属的会计期间。因为使用账龄分析法时,应收款项可能要等到该销货或发生应收款项期间以后的某一期间才会被估计为不可收回,从而列作坏账。坏账损失也必然会推迟到该销货期以后的某一期间才能予以确认,因而由后期的经营收益来负担。也就是说,坏账损失将与其相应的营业收入分别在两个不同的会计期间入账,从而使各该期的净收益计算不够正确。

在备抵法下,每期确认的坏账损失是一个估计数,而坏账损失的估计必须切合实际,这是恰当运用备抵法的关键。目前,财务制度对各行业企业的坏账提取比例,作了统一规定,如房地产开发企业、施工企业、农业企业为1%,对外经济合作企业为2%,其他各行业为3%—5%,外商投资企业不超过3%的比例。这样规定,没有考虑企业的实际情况,导致企业计提的坏账准备不符合实际情况,造成企业资产不实。企业会计制度规定,坏账准备的计提方法和计提比例由企业自行确定。这就要求企业根据以往的经验、债务单位的实际财务状况和现金流量情况,以及其他情况进行合理的估计。并不是坏账准备计提越多,就表明企业的财务状况越稳健,而是应根据历史经验和相关信息,合理地估计应收款项产生坏账损失的可能性,计提坏账准备后的应收款项净额要真实地反映企业的财务状况。

由于不同的行业 and 不同规模的企业,其应收款项的水平不一样,产生坏账损失的可能性也不一样。因此,对哪些应收款项应计提坏账准备,应按什么方法计提,提取的比例是多少才算合适等问题,以前由于会计制度在这方面所提供的指南不够详细,同时也由于有些企业出于调节利润等方面的原因,致使这些企业在计提坏账准备方面存在过多的随意性,过度计提或不计提坏账准备,利用计提坏账准备调节利润现象时有发生,直接影响了会计信息的真实性和可靠性。为了正确运用好企业会计制度所规定的计提坏账准备的原则,企业必须把握好以下几点:

第一,企业应向债务人函证应收账款,对应收款项的可回收性进行评价。

第二,企业应根据具体情况,自行确定计提坏账准备的方法、计提比例等,如果企业历史上发生坏账损失的记录较少,且债务人的信用较好,企业仍然可以在较低的水平上计提坏账准备。

第三,企业在确定坏账准备的计提比例时,应根据其以往的经验、债务单位的实际财务状况和现金流量的情况,以及其他相关信息合理地估计,如市场情况和行业惯例,特别是除

销金额巨大的客户的支付能力等因素。

第四,除有确凿证据表明该项应收款项不能够收回或收回的可能性不大外(如债务单位已撤销、破产、资不抵债、现金流量严重不足、发生严重的自然灾害等导致停产而在短时间内无法偿付债务等,以及3年以上的应收款项),下列各种情况不能全额提取坏账准备:

- (1) 当年发生的应收款项;
- (2) 计划对应收款项进行重组;
- (3) 与关联方发生的应收款项;
- (4) 其他已逾期,但无确凿证据表明不能收回的应收款项。

这些规定都是为了防止企业利用制度提供的选择空间,随意大量计提坏账准备,在来年又对已计提坏账准备的应收款项进行冲回,以实现收益,达到人为操纵利润的目的,设置秘密准备的现象的发生。所谓秘密准备,是指超过资产实际损失金额而计提的准备。

3. 备抵法的运用

采用备抵法时,企业应在期末对各项应收款项进行分析的基础上,预计可能发生的坏账损失,计提坏账准备;实际发生坏账,核销坏账时冲减已计提的坏账准备。收回已作为坏账核销的应收款项时,相应增加坏账准备。

采用这种方法,一方面按期估计坏账损失计入管理费用;一方面设置“坏账准备”科目,待实际发生坏账时冲销坏账准备和应收账款金额,使资产负债表上的应收账款反映扣减估计坏账后的净值。

例7:某企业1994年估计坏账损失为6800元,编制会计分录如下:

借:管理费用——坏账损失	6 800
贷:坏账准备	6 800

1995年确认某客户的坏账损失为5000元,编制会计分录如下:

借:坏账准备	5 000
贷:应收账款——××客户	5 000

备抵法的优点,一是预计不能收回的应收账款作为坏账损失及时计入费用,避免企业虚增利润;二是在报表上列示应收账款净额,使报表阅读者更能了解企业真实的财务情况;三是使应收账款实际占用资金接近实际,消除了虚列的应收账款,有利于加快企业资金周转,提高企业经济效益。

备抵法核算举例:

(1) 应收账款余额百分比法应用举例:

采用应收账款余额百分比法,是根据会计期末应收账款的余额乘以估计坏账率即为当期应估计的坏账损失,据此提取坏账准备。估计坏账率可以按照以往的数据资料加以确定,也可根据规定的百分率计算。理论上讲,这一比例应按坏账占应收账款的概率计算,企业发生的坏账多,比例相应就高些;反之则低些。会计期末,企业应提取的坏账准备大于其账面余额的,按其差额提取;应提取的坏账准备小于其账面余额的,按其差额冲回坏账准

备。

例8:某企业年末应收账款的余额为1 000 000元,提取坏账准备的比例为3‰,第二年发生了坏账损失6 000元,其中甲单位1 000元,乙单位5 000元,年末应收账款为1 200 000元,第三年,已冲销的上年乙单位应收账款5 000元又收回,期末应收账款1 300 000元。编制会计分录如下:

第一年提取坏账准备

借:管理费用	3 000
贷:坏账准备	3 000
第二年冲销坏账	
借:坏账准备	6 000
贷:应收账款——甲单位	1 000
——乙单位	5 000

第二年年末按应收账款的余额计算提取坏账准备

坏账准备余额为3 600元($1\,200\,000 \times 3\text{‰}$)

应提的坏账准备为6 600元($3\,600 + 3\,000$)(注)

[注:“坏账准备”科目余额应为3 600元,但在期末提取坏账准备前,“坏账准备”科目有借方余额3 000元,还应补提坏账准备3 000元,应提取的坏账准备合计为6 600元。]

借:管理费用	6 600
贷:坏账准备	6 600
第三年,上年已冲销的乙单位账款5 000元又收回入账	
借:应收账款——乙单位	5 000
贷:坏账准备	5 000

同时,

借:银行存款	5 000
贷:应收账款——乙单位	5 000

第三年年末按应收账款的余额计算提取坏账准备

坏账准备余额应为3 900元($1\,300\,000 \times 3\text{‰}$)

应提的坏账准备为-4 700元($3\,900 - 8\,600$)(注)

注:“坏账准备”科目余额应为3 900元,但在期末提取坏账准备前,“坏账准备”科目已有贷方余额8 600元,即期初贷方余额3 600元加上收回的已冲销坏账5 000元,超过了应提坏账准备数,所以,应冲回多提坏账准备4 700元。

借:坏账准备	4 700
贷:管理费用	4 700

在会计核算上应注意以下两个问题: