



折扣销售的处理





上海“五五购物节”

贯穿多个节日，第二季度热度不减。

2020年5月5日，上海地区线上消费总额超过了**1000亿元**。



思考:当企业促销时，商品**收入**应如何确认呢？



知识 目标

理解商业折扣和现金折扣对收入确认的不同影响
掌握商业折扣和现金折扣情况下销售收入的账务处理

能力 目标

能正确辨别和分析两种折扣的能力
具有良好的账务处理能力

素质 目标

具有勇于探索、科学质疑专业精神
具有谨慎、诚信、守法的职业素养





01 商业折扣销售



商业折扣是企业为鼓励购货方**多购买**商品而在**价格**上给予的优惠。

1

目的：鼓励购货方**多购买**商品

2

优惠：**价格**上给予的优惠



目的：打折促销
买的越多，优惠越多
薄利多销



■ 一般用百分数%

九折：10%的商业折扣

商业折扣为15%，即8.5折销售





例：2017年6月9日，某企业销售商品，货款10,000元，给予客户**10%**的商业折扣。货款尚未收到。

思考：收入的入账价值？

分两步

第一步先确认10000元收入
第二步冲减1000元收入

一步到位

一次性直接确认9000元收入

商业折扣



销售时确定



折扣后净额



案例：某企业销售商品，货款20,000元，给予客户10%的商业折扣。增值税税率为13%。款项未收。

借：应收账款 20,340

贷：主营业务收入 18,000 $20000 * (1 - 10\%)$
应交税费-应交增值税（销项税额） 2,340 $18000 * 13\%$

思考：

企业缴纳的税费是？

不一定

应交税费-应交增值税（销项税额） 2,340

$18000 * 13\%$



《关于印发〈增值税若干具体问题的规定〉的通知》（国税发[1993]154号）

《关于折扣额抵减增值税应税销售额问题通知》（国税函[2010]56号）

商场促销发生的折扣销售，销售额和折扣额在**同一张发票**上注明，可按**折扣后**余额确认收入和增值税；如果分开，不得从销售额中扣减。

如果将**折扣额另开发票**，不论其在财务上如何处理，均**不得**从销售额中**减除**折扣额。





1100143160 北京增值税专用发票 No.

此联不得作为报销凭证使用 开票日期:

购买方	名称:		纳税人识别号:		地址、电话:		开户行及账号:		密码区
	货物或应税劳务、服务名称		规格型号	单位	数量	单价	金额	税率	税额
销售方	名称:		纳税人识别号:		地址、电话:		开户行及账号:		备注
	合计								
	价税合计(大写)						(小写)		

收款人: 复核: 开票人: 销售方:(章)

第一联:记账联销售方记账凭证

20 000
-2 000

应交增值税(销项税额) 2,340

$[20000-2000] \times 13\%$





1100143160 北京增值税专用发票 No.

此联不得作为报销凭证使用 开票日期:

购买方	名称:				密码区			
	纳税人识别号:							
	地址、电话:							
	开户行及账号:							
	货物或应税劳务、服务名称	规格型号	单位	数量	单价	金额	税率	税额
								20 000

第一联: 记账联 销售方记账凭证

应交增值税(销项税额):

$[20000] \times 13\%$

1100143160 北京增值税专用发票

此联不得作为报销凭证使用 开票日期:

购买方	名称:				密码区			
	纳税人识别号:							
	地址、电话:							
	开户行及账号:							
	货物或应税劳务、服务名称	规格型号	单位	数量	单价	金额	税率	税额
								-2 000
	合计							
	价税合计(大写)							
销售方	名称:				备注			
	纳税人识别号:							
	地址、电话:							
	开户行及账号:							
收款人:	复核:	开票人:	销售方:(章)					

第一联: 记账联 销售方记账凭证



一张发票：税额=18000*13%

节税

分开开具：税额=20 000*13%

多缴税

思考：为什么这样规定？偷逃税费问题！

应交增值税=销项税额-进项税额

销售环节 购进环节



■ 表示方式：百分数

03

■ 目的：促销

01

04

■ 收入入账价值：**折后价**

02

■ 优惠：价格减让





收款方式

- 靠买家自觉
- 暴力收款
- 利益驱动---现金折扣





02 现金折扣销售



现金折扣：债权人为了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**。

思考：让利收款的原因

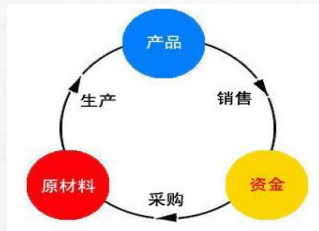
1

目的：**鼓励付款**、及时收款

- 防止发生坏账，规避金融风险
- 资金周转，减少别人占用资金

2

优惠：**债务扣除**





“鱼,我所欲也,熊掌,亦我所欲也,二者
不可得兼,舍鱼而取熊掌者也。”

--- 《孟子·告子上》





■ 一般用分数

分子：折扣率

分母：付款期限

" 2/10,1/20,N/30 "

10天之内：2%的折扣，

20天之内：1%的折扣，

>20天，不享受折扣。

N：净信用期

产品购销合同

供方（甲方）：长春志新灯具有限公司

需方（乙方）：永鼎公司

兹为乙方向甲方购买吸顶灯，为保护供需双方的合法权益，经协商同意签订本合同：

一、产品名称、规格、数量、金额（此合同称下表为购货清单）

序号	产品名称	型号	数量	单价（元）	小计	备注
1	吸顶灯	TJ1001	1,000.00	180.00	180,000.00	
2						
3						
合计人民币：			大写壹拾捌万元整	小写¥180,000.00元		

二、产品的技术标准（包括质量要求）：按国家和行业标准执行。甲方保证产品质量，若发生质量问题负责维修或换货事宜。（人为因素与自然因素除外）

三、交货方式及日期：汽运物流或铁路运输；签订合同后3个工作日内送至乙方。

四、本产品订贷合同书购货清单要求：甲乙双方签订本合同时填写字迹要工整，涂改或其它格式均为无效订单，否则甲乙双方不予履行。

五、货款结算及期限：现金折扣条件为（2/10，n/20）。

六、货物验收方法及提出异议的期限：乙方应在收到货物时，及时对货物进行验收，乙方在验收中如发现与本合同规定条件不符，应在当天内提出书面异议和处理意见，否则，视交付产品符合本合同规定。

七、合同生效：本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方授权代表人签字盖章后生效，不得违背，传真件具有同等效力。合同执行期内，甲乙双方均不得随意变更或解除合同。合同如有未尽事宜，须经双方共同协商，作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

八、本合同在履行过程中如发生争议，由双方当事人协商解决，协商不成，可向诉讼方所在地人民法院起诉。

甲方名称（章）



乙方名称（章）



地址：长春市自由大路1500号

法定代表人：王智

委托代理人：

开户行：工商银行长春二道支行

账号：4200221709000017157

电话：0431-85853211

传真：0431-85853211

日期：2013年12月13日

地址：长春市曙光路1215号

法定代表人：李涛

委托代理人：

开户行：工商银行长春曙光支行

账号：4200235524798523466

电话：0431-86856678

传真：0431-86856678

日期：2013年12月13日



总价法

是将未扣除现金折扣前的金额作为实际销售价格



净价法

是将扣除现金折扣后的净额作为实际销售价格

结论：现金折扣不影响收入的入账价值



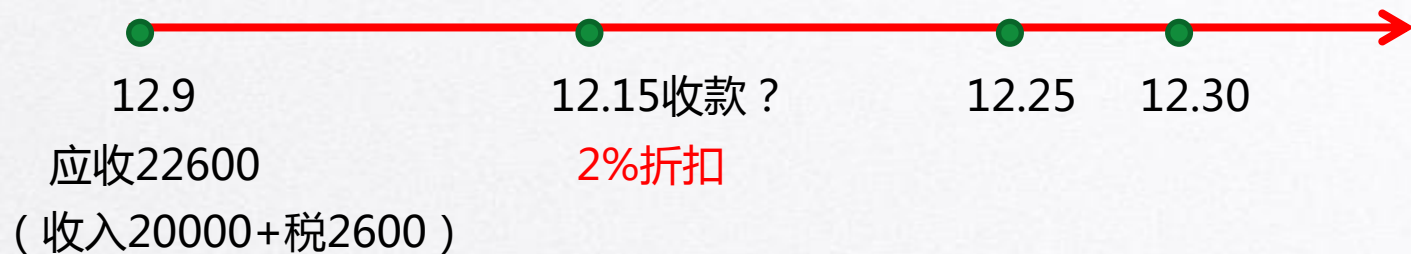


● 现金折扣计入科目？融资费用 财务费用





" 2/10,1/20,N/30 "付款条件



折扣如何计算？按照收入金额还是账款金额计算？





● 不含税折扣：按照收入金额

● 含税折扣：按照收入+**税费**金额

例：2019年12月15日，某企业销售商品，货款20,000元，增值税率13%，给予客户“2/10,1/20,N/30”**付款条件**。价款尚未收到。

借：银行存款 22 200

财务费用 400 (不含税20 000*2%)

贷：应收账款

22 600

22 148

452 (含税22 600*2%)

22 600





不含税：菜金打折，
酒水不打折



含税：菜金打折
酒水打折





■ 表示方式：分数

分子：折扣率

分母：折扣期限

■ 目的：及时收款

03

04

■ 收入入账价值：

折前价(总价法)

02

■ 优惠：债务扣除

01





例：2019年12月15日，某企业销售商品，货款20,000元，增值税率13%，给予客户10%的**商业折扣**以及“2/10,1/20,N/30”**付款条件（不含税折扣）**。价款尚未收到。

12.15

借：应收账款 20,340
 贷：主营业务收入 18,000
 20000* (1-10%)
 应交税费-应交增值税（销项税额） 2,340

12.20

借：银行存款 19,980
 财务费用 360 (18000*2%)
 贷：应收账款 20,340

12.26

20,160	20,340
180 (18000*1%)	
20,340	20,340

12.31

收入入账金额：商业折扣后，现金折扣前（折商不折现）



折扣类型	折扣销售目的	表示方式	与收入的关系	会计处理
商业折扣	促销 ，价格扣除	百分数 10%	折后 价款	无专门会计处理
现金折扣	鼓励 付款 ，债务扣除	分数 "2/10， 1/20， N/30"	折前 全款计收入 (总价法)	进行会计处理 (财务费用)

促进复工复产
促进经济发展
国内大循环



瑞幸咖啡：虚增22亿元的交易额

2020年4月2日，美股上市公司瑞幸咖啡自爆，在审计2019年年报中发现公司2019年二季度至四季度期间，伪造了22亿元人民币的交易额。



纳斯达克
面临集体诉讼

6月退市



孔子

“民无信不立”



社会主义
核心价值观

爱国
敬业
诚信
友善



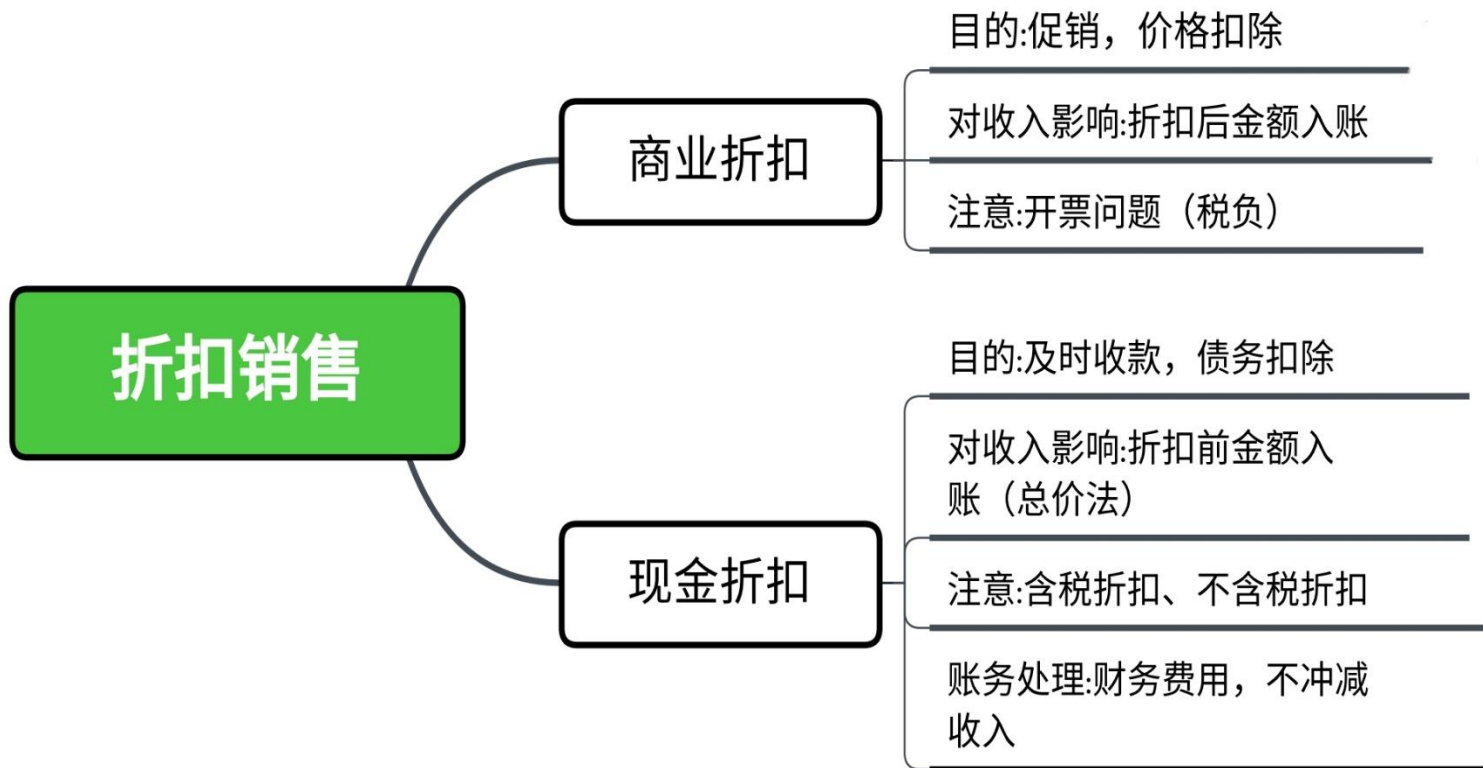
十九届四中
全会《决定》

完善**诚信**机制
健全征信体系
加强失信惩戒



民法典

“诚信原则”





参考文献

参考文献:

- [1]朱学义, 高玉梅, 马颖莉.新收入准则下现金折扣及销售折扣券的业务处理[J]. 财务与会计, 2020,(02)
- [2] 彭志新.基于"三教"改革的高职会计专业折扣销售内容教学设计初探.消费导刊,2019,(49)

1.习题册实务题1.2, 教学平台思考题2

2.思考: 商品瑕疵发生的**销售折让、销售退回**怎么处理?

作业



教学反思