

中汇观点

房地产企业预售阶段所实际发生的佣金费用能否在企业所得税预计利润中扣除

根据财政部对修订后的《企业会计准则第 14 号——收入》（以下简称“新收入准则”）的通知要求，非上市公司将在 2021 年 1 月 1 日起全面实施新收入准则。对于房地产企业来说，实施新收入准则会带来更多的税会争议问题，这其中就包括预售阶段所发生的销售佣金的涉税处理问题。

在会计处理上，销售佣金因新收入准则的执行发生了影响较大但很明确的变化，更能匹配销售收入与销售佣金的关联关系，在一定程度上会改善预售年度的相关财务数据。在新收入准则执行之前，房地产企业在预售阶段所支付给中介机构的售楼佣金在发生时做为销售费用直接计入当期损益。但是新收入准则执行后，根据“合同成本”的确认规定，如果一项成本与一份当前或者预期取得合同直接相关的，需要确认合同取得成本。对于房地产企业所发生的销售佣金而言，是不发生销售订单就不会产生的增量成本，而且销售佣金预期是能够在销售房屋的收入中得到补偿和收回的，所以在发生时确认为合同取得成本，等到收入结转时再相应地结转到当期损益中。

在涉税处理上，则产生一些不同的声音。一种观点认为因会计核算方式的调整，预售阶段所实际发生的销售佣金不再属于期间费用了，因而不能再在计算预计利润时扣除，而需要等到企业结转会计收入时再相应扣除。另一种观点则认为，因会计核算方式的调整，预售阶段所实际发生的销售佣金不再做为期间费用核算了，但不能改变其收益性支付的性质，在所得税处理上仍应在发生当期扣除。两种观点相较，前一种观点会直接导致房地产企业相较于准则调整前在预售阶段的企业所得税税收负担增加，后一种观点则有不少财税人员担心在未来带来不必要财税风险。

本文作者希望通过会计准则调整的逻辑和税法处理的逻辑两个角度来分析房地产企业预售阶段的佣金能否在预计利润中扣除的问题，并供各位阅读受众参考。

一、新收入准则中对销售佣金处理方式调整的内在逻辑

按照新收入准则中对于合同成本的设定逻辑，一般情况下，从商品价值的构建逻辑上看，如果一项成本费用在商品满足预期可销售状态前构成其价值增加环节的必要性支出，那么在成本费用的转移环节就需要计入合同成本中，最后再伴随商品的控制权转移结转到营业成本中。

而佣金比较特殊，它与商品价值的构建活动不同，是新收入准则考虑到销售佣金的发生与企业取得的收入直接密切相关，属于取得某项销售订单所必需发生的增量成本（不产生订单就不会发生销售佣金支出），而该部分成本费用又直接由这部分销售订单所带来的收入进行补偿。所以为了保证这些收入与发生的佣金费用能够进行匹配，在此前提下，准则要求企业对发生的佣金费用与对应的销售收入进行同步确认，即在发生时先归集计入合同取得成本中，等到相应的收入结转时再确认至当期损益中，以更合理地反映当期的会计利润。

关于中汇



中汇是一家全国性的大型专业服务机构，在审计、税务、咨询、评估、工程服务领域具有专业领先性。我们具有财政部、证监会批准的从事证券、期货相关业务的审计与评估资格等行业最高等级的专业资质，具有中国注册会计师协会认定的税务师事务所最高等级 AAAA 资质。在全国二十多个城市设有办公机构，共有 2000 多位员工，帮助客户在商业活动与资本市场中取得成功。

专业服务

中汇凭籍领先的专业知识、丰富的行业经验、出色的分析能力，以及与客户深入沟通，能为客户提供强有力的专业支持，协助客户提升价值。

IPO 与资本市场	审计
税务	评估
工程	风险咨询
人力资源咨询	培训

我们认为，佣金费用计入合同取得成本的会计逻辑仅仅是出于销售订单所带来的收入与订单所产生的增量费用之间的匹配性问题的考量而作出的确认时间调整，是考量会计利润的严谨性。它与商品本身价值构建所发生的资本化过程和资产确认没有关系，在会计上因佣金费用所确认的合同取得成本也不构成存货（含开发产品）的组成部分，在会计上它也还是一种收益性支出，只不过是会因为与销售收入的匹配原因而调整了其确认时间。

二、房地产企业所得税对销售佣金税前扣除的处理逻辑

1. 房地产行业的运营特点与税制设计

我国的企业所得税法在收入和成本费用的确认上以权责发生制原则为基础，但是考虑到房地产行业与其他行业在经营特点上存在显著的差异，房地产行业生产运营最大的特点是跨周期性和商品房预售制度的存在。基于这个行业特点，为了控制涉税的征管风险和平衡地方财政收入，房地产行业的企业所得税在税制设计上就有所区分，主要政策文件是国税发【2009】31号文（以下简称“31号文”）。31号文在税制结构上设计了完工前的预售收入在事实上已确认为收入，只是因相关成本无法确认而先按照预计毛利率的方式来计算出预计利润并征收企业所得税，待项目完工后结算实际利润与预计利润之间的差异补正企业所得税的征税模式。

因为税法在确认收入的时点方面与会计存在明显差异，导致税会差异的出现，所以费用的配比自然也会遵循着配比性处理相关问题。基于这个关键基础，总局在预计利润的计算规则上一方面允许预售收入作为业务招待费、广宣费以及佣金的限额计算依据，另一方面也允许房地产企业预售环节预缴的城建税、附加税和土地增值税在结转到税金及附加之前就提前在税前列支扣除。这背后的税法内在逻辑正是基于收入的实现与实际所发生的成本费用的匹配原则。我们认为佣金也属于同一情况，理应认可其税会差异的合法、合理存在。

2. 关于税法资本化定义与佣金费用会计处理的本质差异

根据企业所得税法实施条例第二十八条的规定，企业发生的支出应当区分收益性支出和资本性支出。收益性支出在发生当期直接扣除；资本性支出应当分期扣除或者计入有关资产成本，不得在发生当期直接扣除。我们认为佣金费用不是为形成资产而发生的支出，不属于资本性支出的范畴，它是与当期的销售订单直接挂钩的，应属于收益性支出，理应可以在发生当期税前扣除。

正如前面所言，佣金费用在新收入准则下也并不是真正意义上的资产和成本，本质是类似于过渡性质的递延科目，在确认收入之前根据其流动性在年末报表中也是分类到其他流动资产或者其他非流动资产里去，在确认收入后一次性转销到当期损益里。

3. 税法规则的确立和调整遵从于经济业务的发展

我们知道，税法各项规则的拟制是基于各类经济业务的实质和发展形态。从这个角度而言，对于佣金费用，其在当前的经济环境里并没有改变之前的业务形态，仅仅是因为会计核算为了适应某种情景的需要作了调整，税法便可以随意调整扣除的原则和逻辑，那显然也是需要慎重考量的。如我们所知，前两年不少的非上市房企未执行新收入准则，如果坚持不让按合同成本核算的销售佣金不得在当期扣除，便会造成同一经济业务因会计处理不同而享受不同税收政策的结果，从而造成税收的不公平。

税法和会计本身就是两个不同的体系，两者要实现和服务的目的也存在很大的差异。会计规则的拟定不需要去遵从税法的内在逻辑，同样税法规则的拟定也有其独立性和特殊的考量，所以实务中才会出现各式各样的税会差异，我们理应尊重这种差异的存在，所以我们应该更多地从业务和税法本身的内在逻辑去思考其税收处理方式，而不是一味地捆绑在会计的确认与调整之上。

作者：中汇信达（深圳）税务师事务所合伙人 傅吉俊/经理 郑会广/经理 王殿会

本文版权属于作者所有，更多与本文有关的信息，请联系我们：

电话：010-57961169



为推动更多科技企业对接多层次资本市场，近日，在上海市杨浦区人民政府、上海证券交易所、复旦大学相关单位的指导下，由上交所市场发展部、杨浦区金融服务办公室、浦江资本市场实训基地主办，杨浦区科技金融联合会承办的“浦江之光”浦江四期实训营正式开营。中汇会计师事务所作为战略合作单位受邀出席开营仪式。中汇会计师事务所高级合伙人、管委会委员吴晓辉牵头审计合伙人施伟岑、风险咨询合伙人赵焯、并购融资合伙人周渊、税务专家堵鹤鸣、市场运营胡靓、审计高级经理薛建兵、并购融资经理孙敏瀚共同参与本年度实训营。



合伙人赵焯以《企业内控的价值》为题进行了全方位、多角度的讲解。从财务的专业视角，她认为内控对于企业来说，并不是个不断增加控制手段的过程，也不会降低企业的经营效率，反而良好健全的内控环境能带给企业长期的稳定发展。她先是阐述我国相关监管对企业内控的要求，明确内控体系的目标与原则，常见问题，企业内部控制体系介绍，通过全方位的案例分析，来体现如何建立良好的内控环境，在此基础上给企业带来的长期稳定的发展价值。



税务专家堵鹤鸣就企业 IPO 过程中的涉税问题来展开授课。分别针对上市前，上市中及上市后的税务问题，他指出税务合规是 IPO 的必要前提，证监会对 IPO 企业税务的基本要求，针对企业 IPO 相关税务事项进行深度解析，并向大家分享了税务相关问题的处理方式和经验。

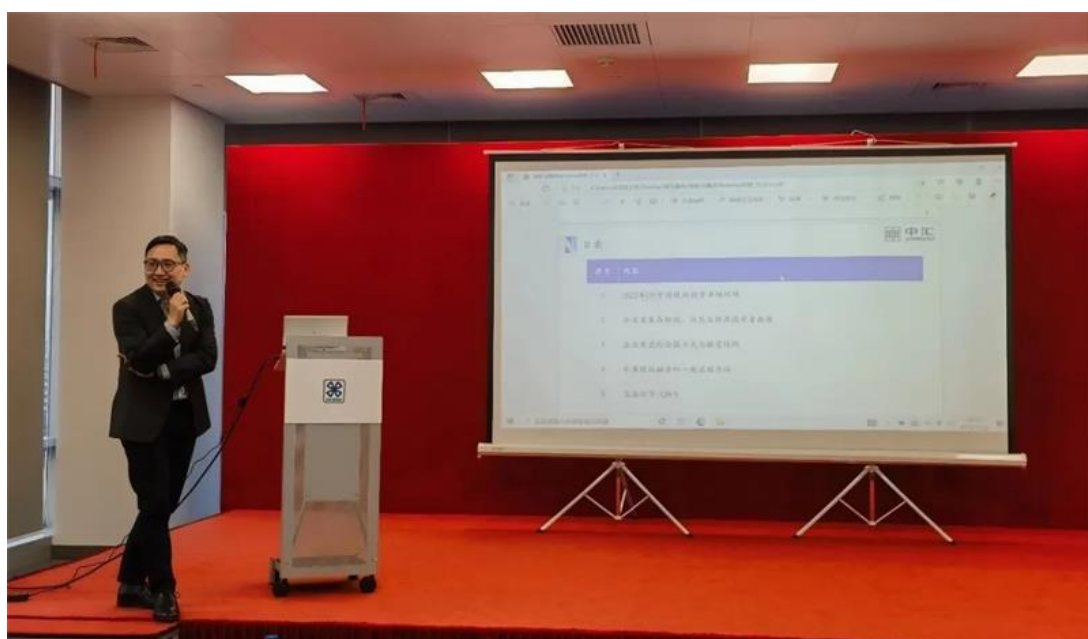
11月26日下午，浦江四期实训营“青苗班”顺利开讲。30余家学员单位高管、相关业务人员参加了此次培训。合伙人周渊，税务专家堵鹤鸣，高级经理薛建兵，经理孙敏瀚担任实训授课导师，培训内容点面结合、案例详实丰富，与会人员反响热烈。



薛建兵经理对拟 IPO 企业常见的财务问题做了全面的分析。他先跟学员们分享一些常见的财务问题，如收入确认和股份支付，并提出相应的案例，让学员们对于一些基本财务问题的实际应用有了进一步理解。对于企业更为关注的问题，类似研发费用，内控健全机制，关联交易及银行流水核查，薛经理在这次的课程里更是一针见血展开阐述，让学员们对于以上常见的财务问题能即时查漏补缺，及时稽查及纠正。



鹤鸣老师在这次“青苗班”的授课主题是“创始人必备的税务知识”，他先是抛砖引玉把目前企业家面对的一些税务问题用提问的方式引起学员的兴趣，让学员们融入企业创始人的角色参与到课题演讲，把当下一些关注度高的税务案例在课堂上活色生香地呈现给学员，更多把互动性与理论性相结合融入到课程里面，给学员们上了一节既生动又实用的税务应用课程。





合伙人周渊及经理孙敏瀚给学员们上了一节当下金融圈最为关注的“投融资专题”。周渊先是对 2022 年中国投资市场做介绍，紧接着对企业发展各阶段、状态及潜在投资者画像展开阐述。针对整个投融资核心部分“企业常见的估值方式与融资结构”，周渊在课上给学员们分享了常见的估值方法，以及这些方法的优劣势对比，针对特定行业的估值方法，融资结构进行了简要的分析，另外还给学员们分享了关于私募股权融资的流程。孙敏瀚经理向学员介绍了商业计划书的必要组成模块，并简单介绍了如何准备一份标准的商业计划书。整个课程非常全面系统，给学员们在投融资领域里上了干货满满的一课。

参与培训的学员表示，此次课程非常专业、务实，有针对性，大家受益良多。通过此次学习，加深了企业对我国多层次资本市场、对如何筹备上市、上市中需要注意的税务问题，财务合规问题及上市路径选择等方面的理解和认识，对企业加快资本运作进程非常有帮助。

在资本市场服务方面，中汇拥有综合素质高、专业能力强的执业团队，培养和引进了众多具有丰富证券从业经验的资深注册会计师，并倡导全方位的服务理念，在帮助客户解决当前问题的同时，也协助客户预测未来风险并提出应对策略，提升企业综合运用资本市场的能力，帮助企业厘清上市思路，科学规划上市路径，加快上市进度，始至终为企业提供强有力的专业支持。

热烈祝贺我所客户浙江双元科技股份有限公司科创板（首发）获

上海证券交易所科创板上市委员会 2022 年第 100 次审议会议于 11 月 30 日召开，我所客户浙江双元科技股份有限公司科创板（首发）获通过。

客户简介——双元科技

浙江双元科技股份有限公司是生产过程质量检测及控制解决方案提供商，专注于为企业提供在线自动化检测及闭环控制系统和机器视觉智能检测系统，拥有 44 项专利，48 项软件著作权，并与比亚迪、蜂巢能源、欣旺达、亿纬锂能、福斯特、诺邦股份和仙鹤股份等知名企业达成了稳定的合作关系。此外，公司还获得了国家级专精特新“小巨人”企业、“双元片材智能测控技术省级高新技术企业研究开发中心”、高新技术企业、浙江省科技型中小企业等多项荣誉。

专业服务，中汇品质

近三年来，中汇已助力 83 家客户 IPO 成功过会；2022 年，助力 25 家客户首发过会，17 家客户挂牌上市成功，位列今年挂牌上市数量统计全国事务所排名第 7 名。

中汇自成立以来，始终坚持“正直远见、专注品质、团队协作”的价值观，以诚信为抓手，以市场为导向，注重客户需求，竭诚为企业在证券市场公开发行股票并上市、上市公司再融资以及上市公司并购重组等投资、融资交易提供强有力的专业支持。

精诚合作，携手共赢

借此机会，我们对在二元科技申报过程中密切合作的民生证券股份有限公司、浙江天册律师事务所等中介机构团队表示衷心的感谢！

中汇助力“浦江之光”科创企业峰会成功举办

11月24日，“浦江之光”科创企业峰会在沪成功举办。本次活动由上海市投资促进服务中心（上海市中小企业上市促进中心）、海通证券、中信银行上海分行联合主办，上海科创企业上市服务联盟、中汇会计师事务所支持。中汇会计师事务所高级合伙人、管委会委员吴晓辉受邀出席峰会圆桌论坛。

上海市投资促进服务中心（上海中小企业上市促进中心）顾月明副主任主持了与中汇会计师事务所、海通证券、国浩律所等机构以及企业代表的圆桌对话，各位嘉宾围绕资本市场发展新趋势以及企业IPO的新机遇，从专业机构和企业的角度，分享了各自的观点与体会，并互动交流。



顾主任就目前存在的企业选择境内或者境外上市的差别，向吴晓辉进行了提问。吴晓辉表示，无论企业在哪个资本市场上市，其本质上是一致的，依靠的是企业自身良好的业务模式以及完善的内部控制制度。相对而言各地资本市场的差异主要在审核的侧重点上。美国资本市场审核注重完整准确的信息披露，中国大陆资本市场处于从审核制到注册制转变，但目前仍偏重实质性审核，中国香港资本市场审核是介于上述两者之间。对企业而言在准备上市的过程中，从自身业务模式出发，根据股权架构、不同市场领域的估值等因素来锁定潜在上市市场。当然从财务合规性上来说，对于有上市计划的企业，希望各位企业家尽早做好自身企业的财务合规。



最后，吴晓辉给准备 IPO 上市的企业“声誉管理”四字建议。企业需要重视自身的声誉管理，包括企业的资产管理，员工关系的管理，供应商关系的管理，客户关系的管理，媒体关系的管理，竞争对手的管理，一个具备良好的声誉管理的企业不仅能顺利 IPO，而且在 IPO 之后还能成为一家伟大的公司。

在资本市场服务方面，中汇拥有综合素质高、专业能力强的执业团队，培养和引进了众多具有丰富证券从业经验的资深注册会计师，并倡导全方位的服务理念，在帮助客户解决当前问题的同时，也协助客户预测未来风险并提出应对策略，为企业在证券市场公开发行股票并上市、上市公司再融资以及上市公司并购重组等投资、融资交易提供强有力的专业支持。

行业资讯

福建注协：专家提示第 32 号——IPO 审计中经销商模式下收入核查的考虑

本专家提示由福建省注册会计师协会起草，不能替代中国注册会计师审计准则及其应用指南的相关要求，仅供注册会计师在执业过程中参考。由于被审计单位的情况千差万别，专家提示亦并非对所有可能出现问题的全面描述，其结论亦可能会因不同情况而有所改变，注册会计师在使用时应当合理运用职业判断。

收入是利润的来源，直接关系到企业的财务状况和经营成果。企业为了达到粉饰财务报表的目的可能采用虚增、隐瞒、提前或推迟确认收入等方式实施舞弊。在财务报表舞弊案件中，大部分涉及收入确认的舞弊，收入确认成为注册会计师审计的高风险领域。审计准则要求注册会计师在识别和评估由于舞弊导致的重大错报风险时，应当基于收入确认存在舞弊风险的假定，评价哪些类型的收入、收入交易或认定导致舞弊风险。注册会计师需要结合对被审计单位及其环境（包括内部控制）的具体了解，考虑收入确认舞弊可能如何发生。拟 IPO 被审计单位高估收入的动机或压力可能相对较大，注册会计师针对收入可执行的核查程序除常规的询问、检查、观察、函证、分析程序、重新执行、重新计算外，往往还涉及进一步的延伸检查程序，如实地走访、背景调查、资金流水核查等。

随着近年多层次资本市场的建设与发展，互联网技术的推广应用，较多行业的 IPO 发行主体在其销售活动中都涉及经销商业务模式。相应地，注册会计师执行 IPO 审计时应对的收入核查也越发复杂，面临的审核问询维度也越发多样，从而可能需要执行进一步的延伸检查程序。

《首发业务若干问题解答》第 46 条对经销商核查做出了详细要求。本专家提示结合“第 46 条”的内容，重点围绕经销商模式下收入确认的真实性检查，就经销商模式在各业务流程阶段应关注事项展开说明，并就 IPO 审计中经销商模式下收入审计需执行的进一步审计程序作出提示。

一、经销商模式下收入核查时针对业务流程各环节的关注事项

（一）经销商模式涉及的业务流程一般有以下六个阶段：

1. 被审计单位（即发行人，下同）销售产品给经销商；
2. 经销商销售产品给最终客户；
3. 被审计单位收到经销商的回款（收款时间受信用期的影响）；
4. 被审计单位根据销售情况给予经销商一定的返利、折扣；
5. 经销商根据合同约定，进行退货或换货；
6. 被审计单位开具发票给经销商。

（二）结合经销商模式下的业务流程，经销商模式下收入核查需关注的事项主要有：

1. 被审计单位销售产品给经销商阶段。

主要关注经销商模式的必要性、合理性，以及收入确认的真实性，注册会计师可以从以下几方面入手：

（1）分析经销商具体业务模式及采取经销商模式的必要性。

《中国注册会计师审计准则第 1101 号——注册会计师的总体目标和审计工作的基本要求》第二十八条：在计划和实施审计工作时，注册会计师应当保持职业怀疑，认识到可能存在导致财务报表发生重大错报的情形。注册会计师在执行 IPO 相关的审计业务时，由于舞弊发生的可能性比较高，往往需要跳出常规思维，结合被审计单位与经销商的交易模式是否具有商业合理性，交易是否具有经济上的互惠性等设计和实施有针对性的审计程序。

可参考的分析维度有：一是外部市场分析，即从行业模式考虑经销商模式是否符合行业惯例、同行业可比公司采用经销商模式的情况；二是从被审计单位内部分析：了解被审计单位具体业务情况，分析经销商模式是否适合被审计单位的经营业务，对被审计单位的业务发展是否有促进作用等。

（2）分析经销商是否与被审计单位存在关联方关系。

交易对手方是否与被审计单位存在潜在关联方关系一直是 IPO 审核要点，如果经销商系存在潜在关联关系的关联方，则该销售收入的真实性或者交易价格的公允性需要更多验证。

注册会计师可以关注经销商及其控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员与被审计单位及其关联方是否存在关联关系（如，经销商与供应商是否重叠、高管与各级经销商股东是否重名等），有无交易、资金往来等，具体关注事项包括但不限于：

- 1) 经销商的业务范围、规模与向被审计单位的采购内容、规模是否匹配。
- 2) 报告期新设或退出的重要经销商的情况及其合理性。
- 3) 经销商名称是否与被审计单位有重名情况。
- 4) 经销商的信用政策是否过于宽松。
- 5) 海外经销商毛利率与国内经销商毛利率是否存在差异及其合理性。
- 6) 经销商的工商地址或实际办公地址是否和被审计单位提供的地址一致，并与被审计单位及其关联主体的地址进行比对。
- 7) 经销商的董监高是否存在由被审计单位的员工或前员工担任的情况。

（3）给予经销商的信用政策是否与其交易相匹配。

与同行业可比公司对比，被审计单位给予经销商的信用政策是否过于宽松，是否存在过度放宽信用政策刺激销售的情况。从被审计单位内部情况考虑：报告期内经销商信用政策是否发生较大变化，不同经销商之间是否存在重大差异，针对经销商的信用政策与直销模式客户是否存在显著差异及其合理性。

（4）经销商模式下的收入确认是否符合新收入准则的规定。

执行《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年）（以下简称“新收入准则”）之前，收入确认的判断主要基于商品所有权上的主要风险和报酬是否转移及何时转移。

执行新收入准则后，需要结合行业惯例和被审计单位的经营模式等，针对单项履约义务的识别、交易价格的分摊、在某一时点履行履约义务或是在某一时段内履行履约义务的判断、经销商属于主要责任人或者代理人且对应收入应按总额法还是净额法确认、相关商品或服务的控制权转移时点的确定等方面，具体分析是否符合新收入准则的规定。

2. 经销商销售产品给最终客户阶段。

填塞分销渠道 (Channel Stuffing) 是一种向未来期间预支收入的恶性促销手段。卖方通过向买方 (通常是经销商) 提供优厚的商业刺激, 诱使买方提前购货, 从而短期内实现销售收入的大幅增长, 以达到美化其财务业绩的目的。实务中还可能存在被审计单位通过虚增经销商或通过经销商串通舞弊虚增经销商采购量从而虚构收入的情况。

因此, 在经销商模式下, 需要额外关注作为采购方的经销商的存货结存情况和销售情况, 了解经销商向被审计单位采购商品后, 商品的最终真实去向; 是否实现了最终销售、是否存在经销商又将商品返还给被审计单位的情况; 检查经销商对应商品的进销存记录并可进一步要求实施监盘程序, 进而判断被审计单位收入实现的真实性及是否存在跨期问题。

3. 被审计单位收到经销商的回款阶段。

经销商的组织形式多样, 一般分为法人主体、个体工商户和个人, 相应地会增加现金回款和第三方回款的概率。注册会计师可以从被审计单位的业务模式角度判断被审计单位接受现金回款、第三方支付的理由, 比较同行业可比被审计单位是否有类似情况, 现金回款和第三方回款的占比是否逐年下降来判断其合理性等。

4. 被审计单位根据销售情况给予经销商返利、折扣阶段。

被审计单位出于激励经销商扩大销售的目的, 在与经销商签订年度销售合同中经常会约定返利条款。被审计单位可能通过设计过高拿货量和激励, 来实现经销商提前囤货, 以达到其提前确认收入的目的。

因此, 需关注经销商的年度业绩考核指标, 以及与业绩挂钩的奖励约定; 关注业绩指标设计是否大幅偏离经销商的实际销售能力; 对经销商现金或实物返利的具体实施方法、途径, 以及相关返利政策和处理方式是否符合行业惯例和企业会计准则的规定等。

5. 经销商将退货、换货商品发回被审计单位阶段。

需与前述的 (一) 被审计单位销售产品给经销商, 及 (二) 经销商销售产品给最终客户环节相结合, 主要关注点还是围绕收入真实性的考虑。

6. 被审计单位给经销商开具发票阶段。

通常情况下, 被审计单位对经销商的销售收入与开具的税务发票金额应当一致, 但实务中可能存在经销商要求被审计单位在其控制的不同经销主体之间调整开票金额的情形, 可能存在终端客户要求被审计单位直接开具终端客户抬头的发票的情形, 也可能存在经销商为自然人, 不要求开具增值税发票等情形, 导致合同主体、发货主体和发票主体不一致, 从而需要执行进一步核查程序的情形。

注册会计师需关注财务数据与金税系统数据的差异, 对于出口销售, 需关注财务数据、海关数据与金税系统数据三者的差异, 调查差异原因, 检查是否存在错报。

二、进一步审计程序及应对

经销商模式应用的主要行业中部分会涉及现金交易、第三方回款, 注册会计师在审计时需结合中国证券监督管理委员会发布的《首发业务若干问题解答 (2020 年 6 月修订)》“问题 42. 现金交易”与“问题 44 第三方回款核查程序”的相关要求, 设计和实施进一步审计程序, 本专家提示不再就这两方面具体展开。

IPO 审计中针对经销商模式下收入确认执行的审计程序及应对, 主要为了应对收入的发生、截止、以及准确性等认定发生重大错报的风险, 可实施的进一步审计程序主要包括但不限于:

(1) 收入确认的真实性检查

1. 了解经销商具体业务模式及其相关的流程和内部控制, 并针对关键控制点实施控制测试。结合对经销商的主体资格及资信能力的查询情况, 评价被审计单位使用经销商模式的必要性。

2. 取得被审计单位主要经销商销售合同, 了解被审计单位对经销商的选取标准、日常管理、定价机制 (包括营销、运输费用承担和补贴等)、物流、退换货机制。

3. 取得经销商清单或经销门店清单，统计非法人实体经销商、境外经销商的具体情况。

4. 查阅同行业可比公司公开资料，了解同行业可比公司采用经销商模式的情况；对经销商模式下销售收入、成本及毛利率进行分析，分析经销商模式及主要经销商报告期内销售收入变动的因素、毛利率变化的合理性，分析同类产品经销与直销模式下的销售价格及毛利率差异合理性，对比被审计单位经销商模式下主要经营数据与同行业可比公司是否存在显著差异。

5. 通过公开信息渠道查阅被审计单位经销商的工商基本信息，将经销商及其股东、负责人信息与被审计单位关联方清单、供应商清单、员工花名册等进行交叉比对，检查是否存在与被审计单位、被审计单位股东、供应商或员工存在关联关系的特殊经销商。

6. 结合银行账户资金流水核查程序，对与重大经销商客户的流水往来合理性进行核查，关注非贸易性质的往来是否具备商业实质。

(2) 针对经销商囤货

1. 实地走访被审计单位经销商，了解被审计单位与经销商的具体合作情况，包括但不限于：了解采购价格，能否向被审计单位退货；终端消费者选购被审计单位商品后是否存在大量退换货等。

2. 取得被审计单位主要经销商确认的进销存报表，核查经销商期末存货规模，了解其存货周转情况。

3. 对经销商及经销门店存货实施监盘，了解被审计单位经销商及经销门店是否存在存货大规模积压的情形。实施上述程序，如何选取经销商样本是关键，建议除了常规的基于重要性选择外，考虑与随机抽查相结合的方法，能够更全面的覆盖样本，并增加程序的不可预见性。

(3) 针对经销商返利

1. 访谈被审计单位业务负责人、财务负责人，查阅被审计单位报告期内的返利制度，了解被审计单位各类返利政策的具体情况。了解被审计单位销售返利相关的流程和内部控制，执行控制测试。

2. 分析与返利相关的销售及采购合同条款，了解不同类型返利方式（现金返利、实物返利），对比不同经销商的返利政策是否存在差异，相同经销商不同年度之间的返利是否存在差异。

3. 结合返利政策，重新测算返利计提金额。获取期后返利兑现明细，查阅至对应结算单据及发票等，复核各期返利预提的准确性及完整性，评估已计提未兑现的返利的合理性。

4. 选取主要经销商作为样本，对报告期各期末销售返利余额实施函证程序。

5. 走访核查相关情况：访谈被审计单位主要经销商，了解其与被审计单位约定的销售返利情况。

(4) 针对经销商退货、换货

1. 查阅被审计单位不同销售模式下主要客户的销售合同，了解不同销售模式下的退换货政策。

2. 查阅被审计单位报告期内退换货明细表，统计退换货金额及占比，检查是否存在异常。

3. 访谈被审计单位销售业务负责人，了解被审计单位主要客户退换货原因，退换货比例变动的合理性；访谈被审计单位财务负责人，了解不同模式下退换货的会计处理，预计负债的计提情况。

4. 检查被审计单位退换货的会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。

5. 根据了解的情况，考虑选取样本检查与经销商退货和换货相关的支持性文件，如合同、退换货的出入库单据、物流单据及转账记录等。

需要说明的是，上述审计程序是经销商模式下收入核查的常用程序，但并不代表全部可实施的程序，也不代表必须全部实施。注册会计师应当根据被审计单位的具体情况，以及风险评估的结果，确定有针对性应对方案，以有效识别和应对经销商模式下可能存在的舞弊风险，保证审计质量。

来源：福建省注册会计师协会

关于就《关于注册制下提高中介机构公司债券业务执业质量的指

为贯彻落实党的二十大有关健全资本市场功能、提高直接融资比重的重大部署，深化公司债券发行注册制改革，督促公司债券承销机构和相关中介机构归位尽责，切实承担起“看门人”职责作用，不断提升专业服务能力，夯实债券市场高质量发展基础，根据《中华人民共和国证券法》《公司债券发行与交易管理办法》等法律法规，我会起草了《关

于注册制下提高中介机构公司债券业务执业质量的指导意见(征求意见稿)》，现向社会公开征求意见。公众可通过以下途径和方式提出反馈意见：

1. 登陆中国证监会网站(网址:<http://www.csrc.gov.cn>)，进入首页右侧点击“公开征求意见”栏目提出意见。
 2. 电子邮件：zhqb@csrc.gov.cn。
 3. 通信地址：北京市西城区金融大街19号富凯大厦中国证监会债券部，邮政编码：100033。
- 意见反馈截止时间为2022年12月18日。

中国证监会

2022年11月18日

附件1：[《关于注册制下提高中介机构公司债券业务执业质量的指导意见（征求意见稿）》](#)

附件2：[《关于注册制下提高中介机构公司债券业务执业质量的指导意见（征求意见稿）》起草说明](#)

关于就《北京证券交易所股票做市交易业务细则》及配套业务指引公开征求意见

北证办发〔2022〕49号

为进一步完善北京证券交易所（以下简称本所）市场功能，提升市场活力和韧性，本所起草了《北京证券交易所股票做市交易业务细则》（征求意见稿）和《北京证券交易所股票做市交易业务指引》（征求意见稿），现向社会公开征求意见。有关意见请于2022年12月3日24:00前通过电子邮件或邮寄方式反馈。

邮箱地址：ruleadvice@bse.cn

邮寄地址：北京市西城区金融大街丁26号金阳大厦南门交易运行管理部（邮政编码：100033）

附件：1. [《北京证券交易所股票做市交易业务细则》（征求意见稿）及起草说明](#)

2. [《北京证券交易所股票做市交易业务指引》（征求意见稿）及起草说明](#)

北京证券交易所办公室

2022年11月18日

北京·上海·杭州·深圳·广州·成都·南京·
苏州·无锡·济南·宁波·长春·海口·香港·洛杉矶
更多联系方式 · <http://www.zhcpa.cn/>

