小议材料暂估入账

南京审计学院　黄　芳

材料暂估入账是指企业采购的材料已验收入库，而供应商发票等结算凭证尚未收到，月末按暂估价入账，到下月初再红字冲回。这种做法至少存在如下不足：①材料早已入库，却要到月末才暂估入账，导致账实不符。并且在材料已被领用或已销售的情况下，账实差异更大。②在材料品种多、收发频繁的单位，月末暂估入账、下月红字冲回的工作量很大，容易出错。③在实行计划成本核算的企业中，月末若按计划成本暂估入账，而成本差异却待收到发票后再确认，会导致发出材料的成本差异分摊滞后。针对上述问题，笔者根据多年的实践经验，提出以下建议：

1. 将入库单财务联增加为颜色各异的两联，一联为暂估联（绿），一联为确认联（黄）。

2. 材料入库后，仓库将两联财务联一起交给会计部门。会计人员将其与采购合同匹配后，抽取其中绿色暂估联，根据采购订单中规定的不含税单价，借记“原材料”科目，贷记“应付账款——应计暂估”科目（不含税金额），并在黄色确认联上注明此笔入账金额。特别提醒，暂估入账时，只需估计货价部分，无需估计增值税进项税额。

3. 收到发票后，同黄色确认联匹配后入账，借记“应付账款——应计暂估”、“应交税费——应交增值税（进项税额）”科目，贷记“应付账款”科目（发票金额），借、贷方之间的差额一般很小，可根据重要性原则记入成本或费用科目。

可能会有人提出以下建议：材料入库时直接确认货价部分的应付账款、收到发票时再确认增值税部分的应付账款，无需使用“应付账款——应计暂估”科目。这样分两步确认应付账款虽然可以少设置会计科目，但会妨碍与供应商的对账。

4. 对实行计划成本核算的企业，只需要增设“材料成本差异——采购价格差异”和“材料成本差异——发票价格差异”科目。材料入库后，将入库单（绿色暂估联）同采购合同匹配后入账，借记“原材料”科目（计划成本），贷记“应付账款——应计暂估”科目（订单中货价金额），两者之间的差额记入“材料成本差异——采购价格差异”科目；收到发票后，同入库单（黄色确认联）匹配后入账，按入库单上注明的金额借记“应付账款——应计暂估”、按扫描认定的税票金额借记 “应交税费——应交增值税（进项税额）”科目，贷记“应付账款”科目（发票金额），借、贷方之间的差额记入“材料成本差异——发票价格差异”科目。○

购买方在折扣期内分次购货引发的税务问题

新疆财经大学　**王晓征　刘　洋**

商业交易中，享受折扣的前提条件是购买方所购商品必须达到一定的数量金额要求，购买方可以一次性购物达到这种要求，也可以累计购物达到。一次性购物时，购销双方按照折扣后的净额即实际价格计算反映。在累计购物时，当每次购进的累计数未达到折扣规模时，购买方不能享受折扣优惠，而一旦在限期内购进的累计数达到折扣规模时，不仅本次购进的产品能享受折扣，以前购进的货物同样可以享受折扣。这就会产生卖方多交税的问题。

例：某批发企业为一般纳税人，为扩大产品销售规模，决定采取打折的促销策略。规定购买方在三个月内若购满2万打产品，按原价八折计价。该产品原价为117元/打（含增值税）。

假设A公司在三个月内分三次购进产品8 000打、6 000打和9 000打。由于第一、二次购进产品的累计数量均未达到2万打，因此只能按原价计算货款和增值税，批发企业也只能按原价开具发票。在第三次购进产品时，由于A公司在限期内累计购进产品的数量已超过2万打，因此，批发企业对A公司第三次购进的产品均按80元/打计算货款及增值税，并根据A公司第一、二次购进的数量，给予327 600元[(8 000+6 000)×117×0.2]的折扣退款。但由于批发企业原来向A公司出售的产品均按原价开具发票，现在所退还的折扣额因不能与销售额在同一张发票上开具，因此，折扣额不能冲减已发生的销售额。这样，批发企业因此多纳增值税47 600元[327 600-(8 000+6 000)×100×0.2]。显然这对批发企业是不公平的。为了卖方不吃亏，笔者认为下面这个方法是可行的。

卖方在购销活动开始前应与买方签订有关折扣销售的合同，规定当买方未达到享受折扣销售优惠条件时，均按原价支付货款和增值税，而卖方则根据折扣后的价格计算货款及增值税，并以此金额开具发票。发票金额与实际收到价款的差额可以认为是买方为了履行合同而事先交的保证金，所以卖方可将其作为其他应付款处理。当购买方在期限内实际购买的数量达到合同规定的要求时，本期购进的产品均按打折后的价格计算货款和增值税，前几次被销售方收取的保证金就可全部用于冲抵购买方本期的购货款。即借：其他应付款；贷：银行存款（或应收账款）。至此，买方应享受的折扣金额全部取得。而卖方则由于每期都按打折后的金额确定销售额和增值税，也就避免了多交税的情况出现。如果购买方未能在期限内购满合同规定的产品数量，销售方收取的保证金就视同价外收入，且必须依所销售产品的适用税率计缴增值税。○