

关于现金折扣的几点思考

冯香珍

1. 现金折扣与销售策略

现金折扣虽然是企业为尽快收回货款而付出的代价,但本质却是为了减少买方占用应收账款时间或减少未来可能出现的呆坏账损失而发生的费用,债务人在不同的期限内付款可享受不同比率的折扣。但在商品销售后,现金折扣能否发生、发生多少、什么时间发生,销售企业无法预知和左右。而财务费用则是企业已知的将会发生的支出,包括要支出的数量、支出的时间等,如因贷款要支付的利息,因筹资要发生的筹资费用,因发行债券要支付的票面利息以及办理各种汇票、从银行购买各种重要凭证应支付的手续费、工本费等。由此可见,现金折扣的发生只是销售预测时的或有支出的实现,是企业实现销售策略而发生的支出而非财务费用。

2. 现金折扣与相关的经济利益流出

财务费用是经济利益流出,但它是在企业确能受益的前提下发生的一种单一的经济利益流出。而现金折扣则是对购货单位提前付款的奖励,主要包括相应减少的收入和未相应减少的增值税两部分。当客户在规定的期限内支付了相应的货款并享受了现金折扣后,企业实际上是减少了销售收入,理该相应减少按销售收入计算的增值税,但从国家税收的角度是不允许的,在业务处理上,我国《企业会计准则》规定采用总价法进行核算。显然,所增加的企业经济利益流出,亦是增加了企业的成本,是由于应收账款没有足额收回造成的,应由管理费用列支,而非财务费用。

3. 现金折扣与贴现息

如果将现金折扣看成是理财费用,只能视为销售企业在给购货单位提供信用期间后,为提前收到货款,将索取货款的权利以现金折扣为代价从购货单位取得款项,看似与贴现相似。但实际上,真正的贴现是企业将未到期的票据以贴现息为代价从银行获得的贴现贷款,贴现息是企业提前使用资金的成本,如果贴现票据到期时付款企业(购货单位)没有及时付款,该项贴现贷款就要转为贴现企业真正的贷款,这说明贴现是一种或有负债。现金折扣虽然是企业提前收到了货款的代价,但它既不是企业使用资金(贷款)的成本,又不能使该贷款形成或有负债,因此,现金折扣不具有贴现息的性质,不应与财务费用相关联。

4. 现金折扣与理财行为

企业的理财行为应是理性的、主动的、按照事前的预测分析对企业资金的筹集、使用所做的决策和运作过程。虽然现金折扣条件是销售企业在销售行为之前制定的,称得上是理性的,也是主动的,但现金折扣能否发生、何时发生、发生多少,销售企业不能掌控和运作。因此,如果说现金折扣是理财行为的结果,也只能是指购货一方在决定是接受还是放弃销售企业的现金折扣条件时

的决策行为,而非销售企业理财行为的结果。

5. 现金折扣与债务重组

债务重组是当赊销商品形成债务后,债权人同意债务人修改债务事项所达成的协议。其结果是债权人收回的债权一定低于应收的账款,这与以赊销方式销售商品的交易中形成的现金折扣如出一辙。两者的区别在于:其一,债务重组时债权人给予债务人减免的比率大于以现金折扣为条件时债权人给予债务人扣除的比率;其二,对于债权人来说,现金折扣的条件是其主动制定的规则,而债务重组是被动形成的协议。

6. 现金折扣与提取坏账准备

在期末结账时有些应收账款尚未超过折扣期,企业无法确切知道客户是否会享受现金折扣。此时以应收账款余额为基数提取的坏账准备就包括这一部分因无法在账面上反映可能会享受的现金折扣。那么,当下期期初收到享受现金折扣的应收账款时,这部分现金折扣是冲减上年提取的坏账准备,还是由本年的财务费用承担?如果由财务费用承担,显然增加了期间费用,这违反了权责发生制原则,因为它不属于当期理财而发生的费用。如果撇开在期末结账时的特例,平时在发生现金折扣时,计入财务费用也值得磋商。因为现金折扣对于销售企业并非真正意义上的理财内容,当赊销商品后,销售企业及时收取货款是它的权利,购货企业及时支付货款是它的义务。如果一定要视其为理财内容,销售企业应视为减少未来应收账款的呆坏账的可能性而发生的费用比较确切,购货企业权衡“享受折扣”带来的收益与“放弃折扣”获得的信用成本孰高孰低时,属于理财内容,因为享受折扣带来的收益,减少财务费用;因放弃折扣而付出的代价形成了隐含利息成本。■

(作者单位:山东省栖霞市翠屏街道办事处)

责任编辑 武献杰