

● 建议三则

防伪税控系统增值税专用发票 90天的抵税时限应予注意

秦文娇 付泽民 魏俊红

国税发[2003]17号规定：“增值税一般纳税人申请抵扣的防伪税控系统开具的增值税专用发票，必须自该增值税专用发票开具之日起90日内到税务机关认证，否则不予抵扣进项税额。认证通过的防伪税控系统开具的增值税专用发票，应在认证通过的当月按照增值税有关规定核算当期进项税额并申报抵扣，否则，不予抵扣进项税额。”但是，在实务工作中，笔者发现存在以下问题：1、有些企业增值税专用发票超过90天未认证抵扣；2、企业增值税专用发票的认证抵扣虽未超过90天，但因从税法上讲，90天给了企业一个操作的空间，企业可不必当月发生、当月认证抵扣，可从会计的角度说，会计核算却要体现“及时性”原则，导致会计与税务处理产生差异。关于上述两个问题如何解决，笔者认为可以采取以下办法：对于超过90天未认证抵扣的增值税专用发票，可将发票联和抵扣联一起退还开票企业，由开票企业以退回的发票为依据经税务机关确认后先开具一张销项负数发票，并将收到的原发票联和抵扣联贴在红字专用发票联后面，同时再开具一张同样内容的正数发票即可；对于会计和税务处理的差异，收到发票如果先不认证抵扣的，可在入库时暂把进项税挂在“待摊费用——待抵扣税金”科目，待90天内认证抵扣时再将进项税从“待摊费用——待抵扣税金”科目转入“应交税金——应交增值税(进项税额)”科目，但需说明的是，如果商品实现了销售，即使未认证，会计上也应及时结转成本。

(作者单位：山东省滨州市公路管理局)

责任编辑 张智广

如何加强应收账款的日常管理

胡光君

1、加强应收账款的事前管理。即在应收账款尚未发生前，对合同的谈判、签约阶段进行的管理。这一阶段主要应抓好以下工作：一是客户的相关信息的调查掌握，如资信度、履约能力、有无不良交易记录等。二是根据不同的客户

类型确定是否达成交易或采取不同的交易方式。三是合同的谈判与签订。合同的签订应采用书面方式，如是电话订货，应要求对方补上传真件，以作为以后催收货款的凭据。合同内容应详实全面，同时要注意对合同的每项条款进行严格的审查核对。

2、加强应收账款的事中管理。即从发货到收款阶段的管理，应着重抓好如下工作：一是发货查询。发货后应主动向客户询问查对，如货物是否收到，品种、规格、数量是否与合同一致，有无不合格或短少等情况。二是根据销售单据作好应收账款账务记载。三是进行账务核对。应定期和不定期与客户核对应收账款账目，以及早发现问题，寻求解决方法。而且，对账完毕后，应形成具有法律效力的文书。四是适时催收。在应收账款发生后，要与客户保持密切联系，进行全程跟踪了解，适时提醒客户，进行催收。

3、加强应收账款的事后管理。一是加强对欠款的追收。要落实责任，从分管经理(厂长)到销售负责人、一直到具体业务员要层层分解落实。同时认真分析拖欠原因，根据不同情况采取不同的追收方式。二是加强对应收账款的总量控制管理。应由财务部门负责制定应收账款的总量控制额度和计划，层层分解落实到有关责任部门和责任人，并对执行情况进行考核。三是进行账务分析。在追讨完欠款或作为坏账处理后，还应认真进行账务分析，从中得出客户资信度的分类结论和企业自身在签约、履约、应收账款催收、欠款追讨等工作中的问题和不足，为下一轮的应收账款管理打好基础。

(作者单位：重庆市涪陵职业技术学院)

责任编辑 刘黎静

建议将销售赠券作为一项或有负债

刘建庄

赠券销售是商家常用的促销手段，但对赠券如何进行会计处理，目前的会计准则和制度并没有明确。笔者建议将其作为一项或有负债处理，即销售成立发出赠券时，将赠券确认为“营业费用”，同时贷记“预计负债”；当赠券被使用时，借记“预计负债”，贷记“主营业务收入”、“应交税金——应交增值税(销项税额)”，同时结转商品成本；赠券到期未被使用，可直接将“营业费用”和“预计负债”冲销。如果“预计负债”的发生与冲销较为频繁，应定期核查该科目。

(作者单位：河南省财政信息中心)

责任编辑 张智广