



工业企业“三包费用” 应计入“销售费用”

曾文彪

工业企业的“三包”费用，是指对自己所生产销售的产品实行“包修、包退、包换”而发生的费用。包括所支付的工资，消耗的材料，赔偿由于产品质量问题而给买方造成的损失等。按现行会计制度规定，这类费用应通过“企业管理费”科目进入产品成本。其会计分录如下：借（增）记“企业管理费——‘三包’损失”；贷（减）记“材料”、“银行存款”等。我

认为，这样做是不太妥当的。

因为将“三包”损失费用通过“企业管理费”科目，摊入多种产品成本中，会造成某些质量较优的产品也被摊入了“三包”损失费用，必然影响成本资料的客观真实性。同时，本期所发生的“三包”损失费用，并不一定是由销售本期产品所引起的，而直接将“三包”损失费用进入本期成本必然影响本期产品成本的真实性。例如，由于上期生产的产品质量不稳定，大量“三包”损失在本期发生，其结果会使本期产品单位成本上升，从而影响经营决策。

因此我认为产品“三包”费用应记入“销售费用”。正如工业企业为了推销自己的产品而作广告一样，实行“三包”制度也是作为销售产品的一种手段。为了便于反映、归集“三包”损失费，可在“销售费用”科目下增设一个二级科目“三包损失”。该项费用发生后，可作如下会计分录：借（减）记“销售费用——‘三包’损失——××产品”，贷（减）记“现金”、“银行存款”。



亡羊应 思补牢

简 筹

报载，江苏武进化肥厂原财务科长蒋正国，利用职务之便和管理上的漏洞，四年间贪污人民币达130万元之巨。

一个财务科长贪污如此巨款，建国以来实为罕见。蒋犯从一个400万元的工程项目中，一次就贪污了100万元，竟没有引起厂领导和有关人员的察觉，四年间，他在帐面多次作案，却能在历次财务检查中安然无恙，深感经济监察之不力！惊叹之余，惟感庆幸的是，武进化肥厂的会计人员终于勇敢地揭露出这个顶头上司、鲸吞国家财富的厂内“大红人”，使他现了原形。现在蒋犯已逮捕法办，为其开绿灯者也将承担责任，事情至此似乎已经完结。然而，笔者仍觉惴惴不安，亡羊应思补牢。

笔者孤陋寡闻，但在有限的接触中，也深感一些会计机构内部制约关系大为削弱，一些必不可少的规定和惯例已不被人们重视，如钱帐分管，非出纳人员不准办理货币收付保管，出纳人员不能自行编制收付款凭证和经营费用性质帐簿，原始凭证要履行审批手续，购买实物要办理验收入库手续，近亲不能在同一会计部门工作，等等。如若强调这些规定，往往被人嗤

之为老框框，疑神疑鬼，不相信群众，等等。会计规范历经劫难，于是出现了编制记帐凭证、记帐等，出纳一人可以全部包办，特别是会计主管人员这样做似乎是理所当然的。企业的财会人员一人可以承办一切，没有任何制约，出现蒋犯这类事情也就不足为奇了。

虽然年年进行财务大检查，但重点在于追缴应交的税利，对于会计事务处理并不作为重点检查项目。况且在有限的检查期间内也无暇详查。因此过去老会计那种时刻准备“被查帐时好说清楚问题”的心情和做法不复存在了，代之以“以后又不搞运动了，谁查你那堆乱纸片”的想法以致一些会计常规和习惯作法都丢掉了。

思之再三，问题出在会计机构的内外制约关系上。若要避免蒋犯这类事件发生，就要完善这种内外制约关系。为此，提出以下建议：

1. 建议财政领导机关在适当的时机组织一次专门的会计检查。以《会计法》，和现行的会计制度为依据，检查会计工作的规范性，促使企业健全会计核算体系和经济制约关系，建立起内部稽核制度。经过检查，综合各地情况制定一个《会计人员工作细则》之类的文件，以规范会计事务处理，逐步实现标准化。

2. 主管部门的财务机构，应对下属财务机构和人员进行一次资格审查。审查会计机构的岗位设置、职责范围、财会制度和人员素质。机构、人员合格的，应予确认，发给资格证书，不合格的应限期整顿。



商业供销企业实行两种销售收入帐方法的弊病

李奉明

国营商业供销企业会计制度规定：采用托收承付结算方式销售商品，有两种销售收入帐方法，一种是以收到货款作为商品销售；另一种是以办妥委托银行收款手续即作为商品销售。随着经济体制改革的不断深化和经济承包责任制的实行，两种销售收入帐方法并存的做法暴露出许多弊病。

一、按照不同的销售收入帐方法，反映出单位当期完成的销售任务不同。按照现行制度规定，企业采用托收承付结算方式销售商品，以收到货款作为销售的，在办妥委托银行收款手续后，借记“发出商品”，等收到货款后才入销售帐。而采用以办妥委托银行收款手续，即作为销售的，在向银行办完托收手续后就记入“商品销售”帐了。这样，两种方法反映出的销售额在时间上就不一样。由于从办妥托收手续到收回货款，要经过发运、检验、入库、承付款项划拨等手续，有一定的时间间隔。所以，以办妥托收手续就作为销售的企业，商品销售的实现要早，当期反映的销售收入也大。而以收到货款才作为销售的企业，商品销售收入的实现

要晚，当期反映的数额也小。这样不利于客观地比较和评价同类企业完成的销售任务。

二、销售收入是企业计算流动资金周转和费用水平等指标必不可少的条件，但由于采用不同的销售收入帐方法计算出的销售收入不一样，使企业当期计算出的流动资金周转指标和费用指标也不同。用这些指标评价企业业绩时，就缺乏科学公正的依据。

三、不同的销售收入方法，使企业当期计算和缴纳的税金也不同。根据税法规定，从事商品零售的纳税人，在商品销售后以商品销售额为计税依据，计算纳税；从事批发业务的纳税人以商品进销差价作为计税依据计算纳税。以收到货款作为销售的业务，办妥委托银行收款手续后在未收回货款以前，只记“发出商品”科目。在会计帐上反映商品销售，故也不计算交纳零售和批发环节税金。而采用办妥托收手续就作销售的企业，因为办妥委托银行收款手续，即以商品销售收入帐，结转销售成本，计算进销差价，所以不论销售货款收回与否，都要提前交纳零售和批发环节税金。

四、不同的销售收入方法，计算出的经济效益不同，对当期利润的分配也不一样。由于商品销售收入的时间不一样，使同类企业当期计算出的销售、毛利、税金都不同，最终计算出的销售利润也不一样，影响了销售利润在国家、集体、个人之间的合理分配，不利于提高职工的积极性。

究竟企业采用托收承付结算方法销售商品应采用哪一种销售收入方法合适。我认为应该以收到销售货款作为销售为宜，理由有二：

一、可以正确地反映企业当期的营业额和盈亏状况，合理地进行利润分配，避免在货款未收回以前，就出现提前计算销售，计算利税的现象。也为合理评估企业业绩提供可比的口径。

二、有利于控制和监督资金的使用，提高资金的使用效益。因为销售额和利润指标的完成只有等收回货款以后才能计算出来，这就可促使单位和个人在进销货时，考虑商品的适销程度和需方单位的承付货款能力，积极催收货款，实现销售，增加效益，减少积压和销售悬案的发生。

3.企业的厂长经理们不定期地到财会部门翻翻帐，查看一下本企业经济的“录像带”，一定会大有裨益。有位坚持一支笔批款的经理，曾被邀请查看了一次会计帐表和凭证，他深有感触地说：这对我太重要了。厂长经理们不妨一试。

4.每年的财务大检查，如能用一小段时间查查企业内部财会部门与其他部门的经济制约关系，以及财会部门内部的制约关系，帮助财会部门完善这种关系，定会起到重要作用。