



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、不同的销售收入帐方法，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、不同的销售收入帐方法，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帐方法合适。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。