

加盟连锁企业商品调价的 内部控制与账务处理

范义敏 毛婧 裴俊红

(石家庄铁路职业技术学院经济管理系 石家庄 050061)

【摘要】 本文结合案例解析了售价金额法下加盟连锁企业商品调价时总部和加盟店相关的内部控制和账务处理。随着社会经济的发展,连锁经营日益成为服务业、零售业的一种重要的经营模式。加盟连锁更以其特有的优势吸引了众多创业者的青睐,成为企业实现低成本、低风险、高速扩张的重要手段。

【关键词】 加盟连锁企业 商品调价 内部控制

一、加盟连锁企业商品调价的特点和内部控制

1. 加盟连锁企业商品调价的特点。在加盟连锁企业体系下,实行的是“统一采购,统一配送”,总部统一采购商品,通过物流中心配送给加盟店,商品从总部配送中心转移到加盟店的过程中,商品的所有权也发生了转移,只要符合商品销售的确认条件,总部就按照调拨价确认销售收入,加盟店将调拨价作为商品的进价。然后再按照“统一定价”的原则,按照总部确定的售价进行对外销售。因此当总部调整商品的售价时,加盟店也必须按照总部统一的调价政策调整商品的零售价格,不管调拨价有没有变化。当发生商品调价业务时,根据新售价和原售价以及调拨价的关系,可能出现三种情况:第一,新售价高于原售价;第二,新售价低于原售价但是高于调拨价;第三,新售价低于调拨价。

2. 加盟连锁企业商品调价的内部控制。加盟连锁企业要加强市场调查,合理确定定价机制,根据市场变化及时调整销售策略,结合消费者偏好、地区差异、竞争差异等因素,灵活运用销售折扣、销售折让等多种策略和方式,在实行总部统一定价的同时,根据各种商品的不同性质及具体的销售情况,严格按照审批权限,报经批准,及时对商品销售价格进行调整。

对于采用售价金额法的企业来说,由于库存商品平时只登记金额,不登记数量,商品调价时,要及时对库存商品的余额进行调整,各门店必须对调价的库存商品进行盘点,结出实际库存数量。

根据实际库存数量,结合调整前后的零售价格,计算出两者之间的差额,据以编制“商品价格调整单”,具体格式见本文第三部分的举例。

该调整单一般一式三联,一联转给总部财务部门,作为总部财务部门进行往来核算调整的依据;一联由门店财务部门按照商品大类汇总以后作为登记库存商品二级明细账的依据;一联作为内仓保管员登记库存商品三级明细分类账的依据,该单据要及时传递,及时入账。

二、加盟连锁企业商品调价的账户设置

在售价金额法下,商品的调价业务涉及“商品进销差价”、“基层往来”、“总部往来”三个账户,核算内容分别如下:

“商品进销差价”账户,核算企业采用售价进行日常核算的商品售价与进价之间的差额,该账户贷方登记购进商品的进销差价,借方登记摊销的已售商品的进销差价,余额一般在贷方,反映企业库存商品的进销差价。

“总部往来”和“基层往来”账户,是反映总部和各个基层单位之间的经济关系的往来账户,一般在总部设置“基层往来”账户,借方登记总部拨付给基层单位(包含加盟店、配送中心等单位)的资金和财产物资以及代付的各种费用,贷方登记从基层单位收回的资金和商品等财产物资。在基层单位设置“总部往来”账户,借方登记基层单位退还或者转给总部的资金、通过总部调出的商品等财产物资,贷方登记接受的总部拨给基层单位的资金和商品等财产物资以及总部代基层单位垫付的款项。

三、加盟连锁企业商品调价的账务处理

1. 新售价高于原售价。如果调整后的新售价高于原售价,由于总部和加盟店之间的往来处理都是按照调拨价反映的,所以不涉及加盟店和总部的往来处理,总部不需要进行账务处理,只需要加盟店进行内部调整。

由于售价金额法下库存商品都是按照售价记录的,所以加盟店需要在库存商品三级明细账上重新登记新的零售价格,月末按照商品大类汇总调价金额。借:库存商品——××类【售价调高的差额】;贷:商品进销差价——××类【售价调高的差额】。

2. 新售价低于原售价但高于调拨价。如果调整后的新售价低于原售价但高于调拨价,在总部不给予加盟店调价损失的情况下,总部不需要进行账务处理,加盟店需要像“新售价高于原售价”情况下一样进行内部调整,只不过要编制方向相反的会计分录。借:商品进销差价——××类【售价调低的差额】;贷:库存商品——××类【售价调低的差额】。

3. 新售价低于调拨价。如果调整后的新售价低于调拨价,意味着连锁企业发生了商品销售折让,由于总部已经按照商品调拨价确认销售收入,此时需要按照新售价与原商品调拨价的差额,冲减销售收入,开具红字增值税专用发票,同时调整与加盟店的往来账户。借:主营业务收入【新售价与原调拨价的差额】;贷:基层往来——××加盟店【新售价与原调拨价的差额+销项税额】。

加盟店不仅需要像“新售价高于原售价”情况下一样,进行内部调整,还要调整与总部的内部往来及商品进销差价。借:总部往来——调价【新售价与原调拨价的差额+进项税额】;商品进销差价——××类【原售价与原调拨价的差额】;贷:库存商品——××类【新售价与原售价的差额】;应交税费——应交增值税(进项税额)【新售价与原调拨价的差额×税率】。

4. 上述 2、3 两种情况下,如果总部要给予加盟店部分(一般总部只承担加盟店调价损失的一部分)调价损失的话,那么总部承担的调价损失就成为总部的一项费用或者损失,除了编制相关的分录以外,总部财务部还需要编制会计分录如下:借:销售费用——调价损失【总部承担的调价损失】;贷:基层往来——××加盟店【总部承担的调价损失】。

加盟店收到的总部给予的调价损失就属于一项收益,编制的会计分录如下:借:总部往来——调价【总部给予的调价损失】;贷:销售费用——调价损失补偿【总部给予的调价损失】。

三、案例分析

例:20×1 年 10 月 1 日,A 加盟店接到总部甲公司通知,将日杂用品类的儿童水杯的不含税售价调整为 15 元,该款水杯的原不含税调拨价为 17 元,不含税售价为 20 元,不含税进价为 13 元,增值税税率为 17%。A 加盟店经过盘点尚有该款水杯 100 个,同时,经过协商,每个儿童水杯总部将为加盟店承担 1 元的调价损失。

1. 加盟店的内部控制与账务处理。

(1)加盟店首先根据盘点结果编制“商品价格调整单”。

商品价格调整单

货号	品名	单位	盘存数量			零售单价				增加金额	减少金额
			内仓	柜台	合计	调整前	调整后	±	差价		
A67890	儿童水杯	个	80	20	100	20	15	-	5		500
合计	金额(大写)伍佰元整										500

(2)内仓商品保管员根据收到的“商品价格调整单”登记库存商品三级明细分类账,调整库存商品的金额。

(3)门店财务根据“商品价格调整单”登记库存商品二级明细账。借:总部往来——调价 234,商品进销差价——日杂用品类 300;贷:库存商品——日杂用品类 500,应交税费——应交增值税(进项税额)34。收到总部的调价损失时,借:总部往来——调价 100;贷:销售费用——调价损失补偿 100。

2. 总部的内部控制与账务处理。

(1)总部首先需要开具红字增值税专用发票,冲减销售收入和增值税销项税额,然后根据增值税专用发票的记账联和收到的“商品价格调整单”,调整与加盟店的往来账户。借:主营业务收入 200,应交税费——应交增值税(销项税额)34;贷:基层往来——A 加盟店 234。

(2)补偿加盟店调价损失后,借:销售费用——调价损失 100;贷:基层往来——A 加盟店 100。

【注】本文系河北省科技厅课题“河北省中小企业财务管理创新研究”(课题编号:12457203D-36)的阶段性研究成果。

主要参考文献

1. 杨博. 连锁企业会计核算. 大连: 东北财经大学出版社, 2010
2. 王燕华, 姜雪梅. 连锁企业会计实务. 北京: 清华大学出版社, 2010

《我国增值税会计准则的制定构想》一文的疏漏

华北电力大学(北京)经济与管理学院 胡远芬

《财会月刊》2012 年 8 月上旬刊刊发的《我国增值税会计准则的制定构想》具有理论创新性和较深刻的现实意义,但是细读文章的几个段落,发现了一点瑕疵:

1. 在分析论述增值税的具体核算不合理时,作者认为从消费者角度看,增值税是“价内税”,就认定增值税“价税合一”的实质有以偏概全之嫌。消费者处于流通终端,是所有流转税的实际负担者。因此对于增值税,消费者没有计算进项税额的必要,开给消费者的发票价是含税价是合理的,但这并不表示增值税“价税合一”。通常所说的“价税合一”,主要体现在企业之间的应税商品和服务的流通之中,增值税不会进入企业的损益表,而其他价内税会进入损益的核算。

2. 对于“增值税与企业利润的紧密联系”的分析并不妥当。企业利润从广义上看有很多细分,比如会计利润、经济学利润等。增值税作为价外税,不会进入收入的核算,也不会成为费用,因此不会对会计利润造成影响。

不过,增值税并非与企业的收入和费用完全无关。因为销项税额是以应税收入为税基计算而来,进项税额是以购进存货的成本为税基计算而来,存货成本会分期转化成费用,因此从增值税的产生链条上看,收入和费用是增值税的“因”,而增值税并不会反过来影响收入和费用。只有当增值税不满足确认条件时,才会“变质”从而影响损益表。

因此,在分析“增值税与企业利润的紧密联系”时,最好说明利润类型以避免歧义,或者把“企业利润”换成“企业经济利益”可能会更好一些。○