

发票不退回就不能冲减收入吗 PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/77/2021_2022__E5_8F_91_E7_A5_A8_E4_B8_8D_E9_c46_77693.htm 某农用汽车厂一直实行按销售代理商的年销售量来确定销售折扣率的销售政策。所以，在一个年度中间，因该厂无法确定每一家代理商的年销售量，也就无法确定每一家代理商应享受的销售折扣率和折扣额。只有到第二年的年初，才可统计出每一家销售代理商上一年的实际销售量，确定其应享受的销售折扣率和折扣额。所以，平时在销售代理商从该厂购进农用汽车时，均按出厂价开具增值税专用发票或普通销售发票，不计算销售折扣率和折扣额。待第二年的年初，该厂再确定每一家代理商应享受的折扣率和折扣额，开出红字增值税专用发票或普通销售发票，冲减销售收入。另外，该厂在销售车辆后，往往由于运输途中发生一些损伤或一些小小的质量问题；也有因错发农用车的型号、规格的现象，造成不得不给销售代理商一定的销售折扣。同样，该厂也向代理商开具红字发票，冲减销售收入和销项税额。最近，稽查局的同志来该厂进行纳税检查时，对该厂发生的销售折扣冲减销售收入的问题，以该厂未取得原开出的增值税专用发票或普通销售发票为由，不予承认；对已冲减的销项税额，决定补税。请问，象该厂这样，销售车辆时开出了发票，而销售代理商早已入账（一些账务不健全的小规模纳税人代理商已将普通发票丢弃），计算销售折扣时，该厂根本就无法收回原开出的增值税专用发票或普通销售发票，难道就真的不能冲减销售收入、冲减销项税额吗？答：“销售折扣”是销售方销售货物或应税劳务

时，因购货数量较大而给予购买方的一种价格优惠。而“销售折让”则是货物销售后，因质量、品种、规格等发生问题而给予购买方的价格折让。因此，该厂根据销售代理商上一年的实际销售量，而给予代理商的让利，是一种销售折扣（商业折扣）；而该厂在销售车辆后，由于运输途中发生一些损伤或一些小小的质量问题或者因错发农用车的型号、规格而给予销售代理商一定的价格折让，则属于“销售折让”，而非“销售折扣”。首先，根据国税发[1993]154号《国家税务总局关于增值税若干具体问题的规定》第二条第（二）项规定：“纳税人采取折扣方式销售货物，如果销售额和折扣额在同一张发票上分别注明的，可按折扣后的销售额征收增值税；如果将折扣额另开发票，不论其在财务上如何处理，均不得从销售额中减除折扣额。”这里强调的是折扣与销售必须同时发生，且在同一张发票上注明。所以，该厂销售农用汽车开具发票后，再给予销售代理商的销售折扣，不论原开出的发票是否退回，因销售与折扣不是同时发生，并且不在同一张发票上注明，所以均不能冲减销售收入、冲减销项税额。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com