

高级会计师考试《会计实务》讲义四 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/219/2021_2022__E9_AB_98_E7_BA_A7_E4_BC_9A_E8_c48_219289.htm

一、收入的概念及其分类

(一) 收入的概念 收入是企业在销售商品、提供劳务及让渡资产使用权等日常活动中所形成的经济利益的总流入。包括商品销售收入、劳务收入、利息收入、使用费收入、租金收入、股利收入等。

(二) 收入的特征

1. 收入从企业的日常活动中产生，而不是从偶发的交易或事项中产生。
2. 收入可能表现为企业资产的增加；也可能表现为企业负债的减少；或者二者兼而有之。
3. 收入能导致企业所有者权益的增加。
4. 收入只包括本企业经济利益的流入，不包括为第三方或客户代收的款项。

(三) 收入的分类 按照其性质，收入可以分为商品销售收入、劳务收入和让渡资产使用权等而取得的收入。按企业经济业务的主次分类，收入可以分为主营业务收入和其他业务收入。

二、销售商品收入的确认

(一) 商品销售收入确认的条件 商品销售收入只有同时符合以下四项条件时，才能加收确认。

1. 企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。商品所有权上的风险，主要指商品所有者承担该商品价值发生损失的可能性，比如商品发生减值、商品发生毁损的可能性。商品所有权上的报酬，主要指商品所有者预期可获得的商品中包括的未来经济利益。判断一项商品所有权上的主要风险和报酬是否已转移买方，需要关注每项交易的实质而不是形式。通常，所有权凭证的转移或实物的交付是需要考虑的重要因素。
2. 企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已

售出的商品实施控制。3. 与交易相关的经济利益能够流入企业。销售商品的价款能否收回，主要根据企业以前和买方交往的直接经验，或从其他方面取得的信息和政府的有关政策等进行判断。4. 相关的收入和成本能够可靠地计量。收入能否可靠地计量，是确认收入的基本前提。企业在销售商品时，售价通常已经确定。但销售过程中由于某种不确定因素，也有可能出现售价变动的情况，则新的售价未确定前不应确认收入。根据收入和费用配比原则，与同一项销售有关的收入和成本应在同一会计期间予以确认。因此，成本不能可靠计量，相关的收入也不能确认。如已收到价款，收到的价款应确认为一项负债。

(二) 商品销售收入的计量 销售商品的收入按企业与购货方签订的合同或协议金额或双方接受的金额进行计量；无合同或协议的，应依据购销双方都同意或都能接受的价格计量。

(三) 特殊情况下商品销售收入的确认与计量

1. 需要安装和检验情况下的商品销售收入的确认 购买方在接受交货以及安装和检验完毕前一般不应确认收入，但如果安装程序比较简单，或检验是为最终确定合同价格而必须进行的程序，则可以在商品发出时或在商品装运时确认收入。
2. 附有销售退回条件的商品销售收入的确认 企业能够按照以往的经验对退货的可能性做出合理估计的，应在发出商品时，将估计不会发生退货的部分确认收入，估计可能发生退货的部分，不确认收入；企业不能合理地确定退货的可能性，则在售出商品的退货期满时确认收入。
3. 代销商品收入的确认 (1) 视同买断代销方式下商品销售收入的确认 委托方在交付商品时不确认收入，受托方也不作为购进商品处理。受托方将商品销售后，应按实际售价确认为销

售收入，并向委托方开具代销清单。委托方收到代销清单时，再确认收入。（2）收取手续费代销方式下商品销售收入的确认 委托方应在收到受托方交付的代销清单时，确认收入；受托方在商品销售后，按应收取的手续费确认收入。

4．分期收款销售商品收入的确认 企业应按合同约定的收款日期分期确认收入。同时，按商品全部销售成本与全部销售收入的比率计算出本期应结转的销售成本。

5．售后回购情况下商品销售收入的确认 企业销售商品在附有购回协议的情况下，发出商品实际成本与销售价格以及相关税费之间的差额，作为待转库存商品差价核算，不确认收入。如果回购价格大于原售价的，应在销售与回购期间内按期计提利息费用，计提的利息费用直接计入当期财务费用。企业日后重新购回该项商品时，按购入物资处理。

6．售后租回情况下商品销售收入的确认（1）售后租回形成一项融资租赁的，售价与资产账面价值之间的差额作为递延收益处理，并按该项租赁资产的折旧年限进行摊销，调整该资产的折旧费用。（2）售后租回形成一项经营租赁的，售价与资产账面价值之间的差额作为递延收益处理，并在租赁期内按照租金支付比例分摊。

7．房地产销售收入的确认 在房地产销售中，房地产的法定所有权转移给买方，通常表明其所有权上的主要风险和报酬也已转移，企业应确认销售收入。在法定所有权转移后，所有权上的风险和报酬尚未转移的情况下，企业应分析交易的实质，确定是否作为销售处理，或作为筹资、租赁或利润分成处理。确定作为销售处理的，卖方在继续涉入的期间内不应确认收入 房地产经营商事先与买方签订合同（该合同是不可撤销的），按合同要求开发房地产的，应按建造合同的

处理原则处理。 8 . 以旧换新销售商品收入的确认 以旧换新销售的商品按照商品销售的方法确认收入，回收的商品作为购进商品处理。（四）现金折扣、销售折让和销售退回的处理 1 . 现金折扣的处理（1）现金折扣的概念 现金折扣是债权人为了鼓励债务人在规定的期限内付款而向债务人提供的债务扣除。（2）现金折扣的账务处理 现金折扣应在实际发生时计入当期财务费用。 2 . 销售折让的处理（1）销售折让的概念 销售折让是企业因售出商品的质量不合格等原因而在售价上给予的减让。（2）销售折让的会计处理 销售折让，应在实际发生时冲减当期的销售收入。 3 . 销售退回的处理（1）销售退回的概念 销售退回是指企业售出的商品由于质量、品种不符合要求等原因而发生的退货。（2）销售退回的账务处理 销售退回若发生在企业确认收入之前的，应当将发出商品的成本转回。销售退回发生在企业确认收入之后的，一般应冲减退回当月的销售收入，同时冲减退回当月的销售成本；如该项销售已经发生现金折扣或销售折让的，应在退回当月一并调整。具体可按以下情况分别处理： 本报告期间销售的商品在报告期间终了前退回的，冲减退回月份的营业收入，以及相关的成本、税金。 以前报告期间销售的商品在本报告期间终了前退回的，冲减退回月份的营业收入，以及相关的成本、税金。 报告期间或以前报告期间销售的商品在报告期间财务报告批准报出前退回的，冲减报告期间的营业收入，以及相关的成本、税金。 销售退回时，对已发生的现金折扣或销售折让，应同时冲减销售退回当期的折扣、折让；如该项销售在资产负债表日及之前已发生现金折扣或销售折让的，应同时冲减报告期间相关的折扣、折让。 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