

2008年中级会计职称考试《中级会计实务》第十三章讲义

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/339/2021\\_2022\\_2008\\_E5\\_B9\\_B4\\_E4\\_B8\\_AD\\_c44\\_339914.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/339/2021_2022_2008_E5_B9_B4_E4_B8_AD_c44_339914.htm)

第十三章 收入 第一节 销售商品收入的确认和计量 一、销售商品收入的确认 销售商品收入只有同时满足以下条件时，才能加以确认：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 注意是主要的风险和报酬。一般来说，主要风险和报酬转移给购买方通常表现为商品转移给购买方，与之相关的凭证也已经开出，这种情况下，称所有权相关的风险和报酬转移给购货方了。如商品流通企业，已开出发票，商品已经交付，这就称所有权相关的风险和报酬转移了。注意特殊的情况：(1)转移商品所有权凭证，但还没有交付实物，商品所有权上的主要风险和报酬已经随着凭证的开出而转移，企业只保留了次要风险和报酬。比如销售商品，发票、提货单已经开出，但实物还没交付，这也作为销售实现。(2)有时，已交付实物但未转移商品所有权凭证，商品所有权上的主要风险和报酬未随之转移，如委托代销方式销售商品。这种情况下，不能称为商品所有权上的主要风险和报酬已经转移。(3)有时，销售商品，事物已经给购买方，凭证也给了购买方，但也不一定是所有权上的主要风险和报酬已经转移。比如销售电梯，销售方负责安装调试，安装调试是合同内容的重要组成部分。电梯已经运到购买方，款项已经收到，购货方也已经开出了销售发票，但还未完成安装调试。这种情况下，暂时就不能确认收入，等安装调试完毕后，才能确认收入。(4)销售的商品，在品种、规格、质量方面又不符合合同要求的，虽然商品已经交付，

并已经开出发票账单，但购货方可能会要求一定补偿，补偿数额尚未达成一致。这种情况下，并不确认收入。(5)企业销售商品，规定在一定期间内，购买方有退货权。但由于销售的是新产品，还不能确定退货数量。在退货期内，就先不确认收入，等退货期满后，没有退货的部分，确认为收入。但假如销售的商品一直在销售，根据经验知道一般在退货期内，有5%的商品会退货。那就应该确认95%的收入。教材P244例13-5销售电视和P245例13-7销售电梯比较。

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有效控制 如果保留的是与所有权相关的继续管理权，不能确认收入.如果管理权不是与所有权相关的，就可以确认收入。比如，房地产开发商销售房屋后，还继续拥有物业管理权，则不影响收入的确认。但如果已经把房地产转移给购买方，但经协商，购买方出售此房地产时，房地产开发商需要分成。这种情况下，就不能确认收入。再比如，销售商品中的售后回购，商品销售后，销售方还对商品实施控制，则不能确认收入。

3.收入的金额能够可靠地计量 4.相关的经济利益很可能流入企业 即收款的可能性超过50%。如果经济利益可能或极小流入企业，则不能确认收入。比如，A企业销售商品给B企业，B企业现在财务状况非常恶化，但由于A和B是老的购销关系，所以A企业还是把商品给了B企业。有确凿证据表明，收回款项的可能性在50%以下，就不能确认收入，只需把库存商品转为发出商品。

5.相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量 同时满足上述五条的，确认为销售收入实现。

二、销售商品收入的计量 (一)企业应当按照从购货方已收或应收的合同或协议价款确定销售商品收入金额。

但有一点必须注意，这是今年教材新变化的内容：合同或协议价款的收取采用递延方式，实质上具有融资性质的，应当按照应收的合同或协议价款的公允价值(合同或协议价款的现值)确定销售商品收入金额。比如价款100万分5年收取，每年收到20万，则把100万折成现值80万，把这80万确认为商品销售收入的金额。100万协议价和80万现值(公允价值)两者的差额20万，应当在合同或协议期间内采用实际利率法进行摊销，冲减财务费用。如果合同价款和公允价值相差不大，按重要性原则，就以合同价款确认收入。如果两者相差比较大，但采用实际利率法摊销比较麻烦，而差额又不能忽略，可以适度简化：按平均方法进行摊销。对于采用递延方式销售，实质上具有融资性质的销售，应当按照协议价款，借记长期应收款(名义金额)，按现值贷记主营业务收入。两者差额记入未实现融资收益，以后按实际利率法摊销，冲减财务费用。这和前面所讲的分期付款购买固定资产道理一样。例1. 教材P247例13-12。例2. 教材P248例13-13。(二)商业折扣、现金折扣、销售折让的处理 这部分内容，以前特别重视，但今年大纲的要求是熟悉。

1. 商业折扣在处理时，是按照扣除折扣以后的价格来确认收入。是企业为促进商品销售而在商品标价上给予的价格扣除，因而不影响商品销售收入的计量。
2. 现金折扣 现金折扣是销售方为了提前收回款项，而鼓励购货方提前付款所规定的折扣条件。比如30付款需要付全额。为了鼓励购货方，规定10天之内付款，给予2%优惠。10-20天付款，给予1%优惠。10-20天付款，付全额。现金折扣有两种处理办法：总价法和净价法。我国按总价法处理。例3. 教材P250例13-14。
3. 销售折让 销售折让，是指由于产品质量、规格、

品种等方面原因，对方要求在售价上给予的减让。销售折让应该在确认收入的情况下，冲减销售收入。如果税法允许，还可以冲减增值税(销项税额)。例4.教材P250例13-15。(三)销货退回和销售折让道理一样。销售退回应分别以下几种不同情况进行处理：1.销售方还未确认收入的，不用冲减收入。但已记入发出商品的，把发出商品转回。2.已经确认收入的，一般应在退货时冲减收入，冲减销项税额。要明确退的是什么时候的收入，冲减什么时候的收入。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](http://www.100test.com)