

财务会计每日一讲：销售商品收入的确定(4.2)会计硕士考试
PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/554/2021_2022__E8_B4_A2_E5_8A_A1_E4_BC_9A_E8_c74_554094.htm

销售商品收入的确定请把百考试题会计硕士站加入收藏 企业销售商品时，如同时符合以下四个条件，即确认为收入；

（1）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方。判断一项商品所有权上的主要风险和报酬是否已转移给买方，需要视不同情况而定：大多数情况下，所有权上的风险和报酬的转移伴随着所有权凭证的转移或实物的交付而转移。（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。企业将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方后，如仍然保留通常与所有权相联系的继续管理权，或仍然对售出的商品实施控制，则此项销售不能成立，不能确认相应的销售收入。如企业对售出的商品保留了与所有权无关的管理权，则不受本条件的限制。（3）与交易相关的经济利益能够流入企业。企业在销售商品时，如估计价款收回的可能性不大，即使收入确认的其他条件均已满足，也不应当确认收入。（4）相关的收入和成本能够可靠地计量。

成本不能可靠地计量，相关的收入也不能确认，则无法确认收入。在某些特殊情况下，商品销售可以按下列原则确认收入：（1）代销商品视同买断：即由委托方和受托方签订协议，委托方按协议价收取所代销的货款，实际售价可由受托方自定，实际售价与协议价之间的差额归受托方所有。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。收取手续费：即受托方根据所代销的商品数量向委托方收取手续费，这对受托方来说实际上是一种劳务收入。这种代销方式，受托方通常应按照委托方规定的价格销售，不得自行改变售价。委托方应在受托方将商品销售后，并向委托方开具代销清单时，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。（2）分期收款销售 分期收款销售的特点是：销售商品的价值较大；收款期限较长；收取货款的风险较大。在分期收款销售方式下，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本期应结转的销售成本。 考试

大100test.com编辑竭诚为你提供全面的优质考试资料！考试
* 大编辑预祝大家考试 大100test.com捷！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