

《会计》第十章学习辅导(1) PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/74/2021_2022__E3_80_8A_E4_BC_9A_E8_AE_A1_E3_c45_74130.htm

一、商品销售收入确认的四个条件：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：（1）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）有些情况下，企业已将所有权凭证或实物交付给买方，但商品所有权上的主要风险和报酬并未转移。企业可能在以下几种情况下保留商品所有权上的主要风险和报酬：A、企业销售的商品在质量、品种、规格等方面不符合合同规定的要求，又未根据正当的保证条款予以弥补，因而仍负有责任。B、企业销售商品的收入是否能够取得取决于买方（代销方或受托方）销售其商品的收入是否能够取得。C、企业尚未完成售出商品的安装或检验工作，且此项安装或检验任务是销售合同的重要组成部分。D、销售合同中规定了由于特定原因买方有权退货的条款，而企业又不能确定退货的可能性。（3）有些情况下，企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，但实物尚未交付。这时应在所有权上的主要风险和报酬转移时确认收入。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。

二、在某些特殊情况下，商品销售可以按下列原则确认收入：

- 1、商品需要安装和检验的销售。在这种销售方式下，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。在这种销售方式下，如果企业能够按照以往的经验对退货的可能性作出合理估计的，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；如果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。
 - (1) 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。
 - (2) 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。

4、分期收款销售。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。

5、售后回购。售后回购一般情况下不应确认收入。但如果卖方有回购选择权，并且回购价以回购当日的市场价为基础确定，在回购的可能性很小的情况下，也可在售出商品时确认为收入的实现。

6、房地产销售。房地产销售应按销售商品确认收入的原则确认实现的销售收入。如果房地产经营商事先与买方签订合同，按合同要求开发房地产的，应作为建造合同，按建造合同的处理原则处理。对于法定所有权转移后，所有权上的风险和报酬尚未转移的情况，分别按以下原则确认：

（1）卖方根据合同规定，仍有责任实施重大行动，在这种情况下，企业应在所实施的重大行动完成时确认收入。（2）合同存在重大不确定因素，企业应在这些不确定因素消失后确认收入。（3）房地产销售后，卖方仍有某种程度的继续涉入，在这些情况下，企业应分析交易的实质，确定是作销售处理，还是作为筹资、租赁或利润分成处理，如作销售处理，卖方在继续涉入的期间内不应确认收入。

7、以旧换新销售。在这种销售方式下，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。

8、现金折扣。现金折扣发生时，计入财务费用。

9、销售折让。销售折让应在实际发生时记入“销售折让”科目，销售折让在利润表中作为主营业务收入的减项。发生销售折让时，如按规定允许扣减当期销项税额的，应同时用红字冲减“应交税金应交增值税”科目的“销项税额”专栏。

10、商品销售退回。销售退

回可能发生在企业确认收入之前，这时，只需将已记入“发出商品”等科目的商品成本转回“库存商品”科目；如企业确认收入后，又发生销售退回的，不论是当年销售的，还是以前年度销售的，除特殊情况外，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；企业发生销售退回时，如按规定允许扣减当期销项税额的，应同时用红字冲减“应交税金应交增值税”科目的“销项税额”专栏。具体可按以下情况分别处理：（1）本年度销售的商品，在年度终了前（12月31日）退回，冲减退回月份的主营业务收入，以及相关的成本、税金。（2）以前年度销售的商品，在本年度终了前（12月31日）退回，冲减退回月份的主营业务收入，以及相关的成本、税金。（3）本年度或以前年度销售的商品，在年度财务报告批准报出前退回，冲减报告年度的主营业务收入，以及相关的成本、税金。（4）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，应同时冲减报告年度相关的折扣、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