

确定销售额需注意的几个问题 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__E7_A1_AE_E5_AE_9A_E9_94_80_E5_c46_77487.htm 确定纳税人的销售额是确认增值税销项税额的重点环节。《增值税暂行条例》第6条规定：销售额为纳税人销售货物或应税劳务向购买方收取的全部价款和价外费用。这个规定，从字面上看比较明确，但是在实际操作过程中却存在许多操作难点。首先，销售额的具体范围应注意把握实质。现行税法规定，应税销售额包括以下内容：一是销售货物或应税劳务取自于购买方的全部价款；二是除了税法规定的三项费用（向购买方收取的销项税额，代收代缴的消费税以及符合条件的代垫运费）以外的其他向购买方收取的各种价外费用，具体的包括手续费、补贴、基金、集资费、返还利润、奖励费、经营性的违约金、包装费、包装物押金、优质费、运输装卸费、代收款项、代垫款项及其他各种性质的价外费用；三是消费税金。这是从形式上规定了销售额的确认范围，但是实际情况往往比较复杂，有的收入不一定表现为现金流入，而这种收入却实实在在地发生了。如A地的商业企业甲是B地的生产企业乙的指定经销商，双方商定，2004年度乙企业在按协议价格销售给甲企业一定数量产品的同时，应该为甲企业在A地支出10万元的广告费用。对于该笔业务，从形式上来看，这10万元的费用是在乙企业作为费用支出了，但是，从实质上来看却是甲企业获得了好处，可以理解成是乙企业对甲企业的一种返利，作为甲企业应该根据合同将这10万元作为收入入账。其次，不同的销售形式确定收入有具体规定。随着市场经济的进一步

发展，企业的经营形式也呈现出多样化的趋势。我们在确定销售额时应特别注意几种特殊销售方式条件下销售额的确认：

其一，以折扣方式销售货物根据具体情况确定销售额。这里涉及商业折扣（或称价格折扣）、现金折扣和销货退回与价格折让等几种处理方式。商业折扣是企业为鼓励购买者多买货物而采取的一种价格折让优惠政策，即买得越多，则价格越低。具体处理是在购买环节价格上直接按打折以后的价格计算销售额；现金折扣则是销售货物的企业为促使购买者尽快偿还货款而采取的一种折让优惠政策，对于销售企业而言是一种理财费用，其折扣额如果不是在同一张发票上反映的，就不能冲减销售额；而销货退回与价格折让则是在发生质量问题或者部分退货，并取得购买方主管税务机关确认的销货退回或价格折让证明单的情况下对销售额进行冲减。

其二，在以旧换新销售方式下，应注意不能在销售额中扣减旧货收回的价格。其三，在还本销售方式下，不能扣减还本额。其四，在以物易物销售方式下，应注意将其分解成销售货物与采购商品两个环节来处理，同时价格必须在合理的范围。

第三，税法销售额的确认时间与会计制度有差异。企业会计制度要求销售收入实现需要四个条件同时实现：一是企业已将商品所有权上的风险和报酬转移给买方；二是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；三是与交易相关的经济利益能够流入企业；四是相关的收入和成本能够可靠计量。而税法对销售收入实现则有具体规定：一是采取直接收款方式的销售货物，不论货物是否发出，均为收到销售额或取得索取销售额的凭据，并将提货单交给买方的当天；二是采取托收承付和委托银

行收款方式销售货物，为发出货物并办妥委托手续的当天；三是采取赊销和分期收款方式销售货物，为按合同约定的收款日期的当天；四是采取预收货款方式销售货物，为货物发出的当天；五是委托其他纳税人代销货物，为收到代销单位销售的代销清单的当天；六是销售应税劳务，为提供劳务同时收讫销售额或取得索取销售额的凭据的当天。从两方面的规定来看，会计制度体现出实质大于形式的原则，而税法更注重收入形式的规定，只要相关手续符合税法要件的规定，就标志着纳税义务发生。最后，销售额的确定还需注意一些具体细节：含税价格与不含税价格的换算；价外费用和返利一般是以含税价格收取的，在具体计算时应将其折算成不含税价格；消费税包括在销售额中，应注意从2001年5月1日起白酒和烟的消费税实行复合型税率，在计算时应注意不要遗漏从量定额征收的消费税。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