

案例 3 銷貨收入認列疑義。

Q：A 公司主要從事鋼筋、鐵件等之加工與買賣。A 公司係於與其客戶談妥交易條件，簽訂買賣合約或客戶發出訂購單後認列銷貨收入。A 公司於認列銷貨收入時並無實際貨物之交付，且其對客戶寄存存貨之存放方式係依材質及等級存放，並未將寄存客戶之存貨依客戶別而分堆存放，且 A 公司之客戶仍可選擇提領不同等級之銑鐵或鋼筋，試問 A 公司是否得於簽訂買賣合約或客戶發出訂購單時即認列銷貨收入？

A：

一、A 公司從事鋼筋及鐵件等之買賣，應於符合財務會計準則公報第三十二號「收入認列之會計處理準則」第 27 段之所有情況時認列銷貨收入：

- 1.企業將商品之顯著風險及報酬移轉予買方。
- 2.企業對於已經出售之商品既不持續參與管理，亦未維持其有效控制。
- 3.收入金額能可靠衡量。
- 4.與交易有關之經濟效益很有可能流向企業。
- 5.與交易相關之已發生及將發生之成本能可靠衡量。

其中，評估企業何時將商品之顯著風險及報酬移轉予買方時，須考量交易情況。通常風險及報酬之移轉與所有權變更或商品交付係同時發生。此外，企業交付商品後若不再承擔顯著風險，則宜認列銷貨收入。

二、若屬「開帳單並代管」(Bill and Hold) 之銷售（亦即買方取得所有權並接受帳單，但要求延遲交貨之情況），則於交易之收入金額能可靠衡量、經濟效益很有可能流入企業且已發生或將發生之成本能可靠衡量之前提下，收入於買方取得所有權並符合下列條件時認列：

- 1.很有可能交貨；
- 2.該商品係為現有、可辨認且於認列銷售時係已達能交付予買方之狀況（即無須再作任何加工或處理）；
- 3.買方明確告知遞延交貨之指令；及
- 4.適用一般之付款條件。

若係意圖於交貨前才及時取得或製造商品，則不能認列收入。

三、前項所稱「延遲交貨」，須有買方明訂之確定交貨時程；若未於合約中約定明確之交貨時點，或所指明之交貨時點遠長於產業慣例，則不適用前項「開帳單並代管」之條件以認列收入。

前項第二款所稱「可辨認」，應考量商品之特殊性。如屬客製化商品，因賣方無法將已出售予客戶之商品作為履行其他訂單使用，亦無法以其他商品替代該已出售之商品，故符合「可辨認」之條件；如屬非客製化商品，則賣方將某批商品售出後，仍可將該已出售而尚未交貨之商品轉交予其他客戶，並於未來交貨時以其他同類商品替代，故難以符合「可辨認」之條件。

綜上所述，惟有當已出售之商品能與其他商品明確區分、其無法以賣方之一般商品替代，亦不能用以履行其他訂單之情況下，賣方方能於買方取得所有權時即認定商品之經濟效益已隨之移轉。

四、A公司應綜合上述解釋函內容一至三之原則，依其經濟實質判斷認列銷貨收入之時點。