龍騰文化

電子檔立即掃描

商管焦點報

vol. 44
2019年5月

發 行 人：李枝昌
執行編輯：林一妃
發 行 所：龍騰文化事業股份有限公司
地　　址：248 新北市五股區五工六路 30 號
電　　話：(02)2298-2933
傳　　真：(02)2298-9766

會計

P.1 IFRS 15 對高商會計教材之影響

經濟

P.5 蚊子館造成各縣市政府債台高築的原因

商業概論

P.7 CEO 出馬安撫員工，網路行銷是毒藥還是解藥？

#7
32201N/L/0000000

作者／蕭麗娟

IFRS 15對高商會計教材之影響

會計

壹 IFRS 15 簡介

自 107 年度起我國適用國際財務報導準則第 15 號「客戶合約之收入」，以下簡稱 IFRS 15。

IFRS 15 此新準則取代過去國際會計準則第 11 號「建造合約」、國際會計準則第 18 號「收入」、國際財務報導解釋第 15 號「不動產建造協議」、國際財務報導解釋第 18 號「客戶資產之轉入」及解釋公告第 31 號「收入：廣告服務之交換」。IFRS 15 改變收入認列之思考模式，改以單一模式規範所有收入認列交易。

IFRS 15 的核心原則為應認列收入以描述移轉已承諾的商品或勞務予客戶的金額，反映企業交換該等商品或勞務所預期有權取得的對價。IFRS 15 決定收入認列的時點及金額所運用的五步驟如下：

1. 辨認客戶合約；2. 辨認履約義務；3. 決定交易價格；4. 分攤交易價格；5. 於滿足義務時認列收入。

貳 IFRS 15 對高商會計教材之影響

IFRS 15 內容很廣，本文僅就 IFRS 15 對高商會計教材之影響，分別說明如下。

（一）現金折扣之會計處理

過去會計處理上將銷貨讓價與銷貨折扣並列為「銷貨折讓」，「銷貨退回」、「銷貨折讓」，獨立列帳，皆列為銷貨收入總額的減項。

採 IFRS 15 處理時，銷貨時應估計最可能金額，按「淨有權收取的對價」入帳，因此銷貨收入在入帳時即減除可能發生的銷貨折扣、讓價、退回等，收帳時與原銷貨收入估計金額的差額，調整「銷貨收入」項目。

因應 IFRS 15，修改高商會計應收帳款的現金折扣之會計處理。採淨額法時，過去顧客未取得的折扣認列的會計項目為「顧客未享折扣」；採 IFRS 15 時則直接調整「銷貨收入」帳戶。因此顧客未取得的折扣會計處理由營業外收入增加，改為營業收入增加。

現金折扣的會計處理有總額法、淨額法兩種，處理要點如下：

處理方法	總額法	淨額法
入帳金額	應收帳款及銷貨收入以「總額」入帳。	應收帳款及銷貨收入以「淨額」入帳。 淨額＝總額－現金折扣
顧客取得折扣	認列「銷貨折讓」，該項目為銷貨收入的減項。	－
顧客未取得折扣	－	按會計估計變動處理。 直接調整「銷貨收入」帳戶。
特　　點	揭露「銷貨折讓」，分別列出銷貨收入總額、銷貨折讓。	■避免虛增應收帳款、銷貨收入。 ■不設銷貨折讓項目，簡化會計處理。 ■符合IFRS 15。

範例　現金折扣之分錄

將下列交易以總額法及淨額法處理如下：

10/1 賒銷商品 $100,000，八折成交，付款條件：2/10，1/20，n/30。

10/11 顧客交來現金償還二分之一貨款。

10/21 顧客交來現金償還四分之一貨款。

10/31 顧客交來現金償還剩餘貨款。

日期	總額法	淨額法
10/1	應收帳款　80,000 　銷貨收入　80,000 $100,000×0.8＝$80,000	應收帳款　78,400 　銷貨收入　78,400 $100,000×0.8×（1－2%）＝$78,400
10/11	現　金　39,200 銷貨折讓　800 　應收帳款　40,000 銷貨折讓＝帳款$40,000×2%＝$800	現　金　39,200 　應收帳款　39,200 帳款$78,400×$\frac{1}{2}$＝$39,200
10/21	現　金　19,800 銷貨折讓　200 　應收帳款　20,000 銷貨折讓＝帳款$20,000×1%＝$200	現　金　19,800 　應收帳款　19,600 　銷貨收入　200 帳款$78,400×$\frac{1}{4}$＝$19,600 調整銷貨收入： 分錄中現金與應收帳款的差額 或 $20,000×（2%－1%）＝$200
10/31	現　金　20,000 　應收帳款　20,000	現　金　20,000 　應收帳款　19,600 　銷貨收入　400 調整銷貨收入： 分錄中現金與應收帳款的差額 或 $20,000×（2%－0%）＝$400

（二）IFRS 15 新增之會計項目

因應 IFRS 15 的實施，證交所公布的「一般行業會計項目及代碼修正對照表」新增會計項目如下表（以流動資產、流動負債為例）：

流動資產	流動負債
現金及約當現金	短期借款
透過損益按公允價值衡量之金融資產－流動	合約負債－流動
合約資產－流動	預收貨款
應收票據	預收收入
應收帳款	應付票據
其他應收款	應付帳款
……	其他應付款
	本期所得稅負債
	負債準備－流動
	其他流動負債
	暫收款
	代收款
	退款負債－流動

1. 合約資產

「合約資產」與「應收帳款」類似，將兩者定義分述如下

(1) 合約資產：已移轉商品或勞務給客戶，但尚未具有無條件收取對價的權利。

(2) 應收帳款：已移轉商品或勞務給客戶，而且具有無條件收取對價的權利。

合約資產	→	已履約＋未具有無條件收款
應收帳款（應收款）	→	已履約＋且具有無條件收款

一般高商課程，題目都是移轉商品後可以無條件收款，因此列應收帳款。合約資產在高商教材本人認為尚不宜列入，但因其已出現在證券發行人財務報告編製準則公告的資產負債表，有可能會列入日後會丙檢的報表中，老師可稍加注意。

2. 合約負債

合約負債是指依合約約定，已收取或已可自客戶收取對價而須移轉商品或勞務予客戶之義務。

合約負債項目是第三級會計項目，該項目項下的第四級會計項目，就是老師們熟悉的「預收貨款」、「預收收入」。在高一所編製的資產負債表會出現。

3. 退款負債

退款負債屬於其他流動負債，詳細內容請詳見（三）附退貨權的銷貨之說明。

（三）附退貨權的銷貨

有些企業的銷貨允許客戶在一定期間擁有退貨權，例如出版業、運動器材、食品等行業通常允許客戶有退貨權。依據 IFRS 15 的規定，當銷貨附有退貨權時，對於預期會被退回的部分，不應認列為銷貨收入，而應認列為「退款負債」。

會計處理如下：

1. 預期不會被退回的部分→認列「銷貨收入」
2. 預期會被退回的部分→認列「退款負債」（列於其他流動負債）
3. 每一報導期間結束日更新退款負債的估計金額衡量，變動金額調整「銷貨收入」帳戶
4. 無法合理估計退貨比例時，銷貨時先全數認列為「退款負債」

範例　附退貨權的銷貨

某一出版社 01/4/1 在各書局及便利商店鋪貨 1,000 本雜誌，每本售價 $100，約定 3 個月內如果沒有賣完可全數退回給出版社。出版社的相關分錄如下：

日　　期	可以合理估計退貨比例（假設20%）			無法合理估計退貨比例		
01/4/1 銷貨時	應收帳款	100,000		應收帳款	100,000	
	銷貨收入		80,000	退款負債		100,000
	退款負債		20,000			
6/30 情況一 實際出售900本	現　　金	90,000		現　　金	90,000	
	退款負債	20,000		退款負債	100,000	
	應收帳款		100,000	應收帳款		100,000
	銷貨收入		10,000	銷貨收入		90,000
6/30 情況二 實際出售750本	現　　金	75,000		現　　金	75,000	
	退款負債	20,000		退款負債	100,000	
	銷貨收入	5,000		應收帳款		100,000
	應收帳款		100,000	銷貨收入		75,000

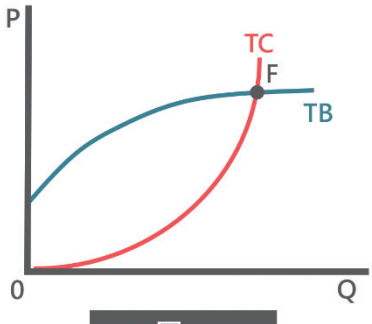
經濟

作者／鄭桂芬

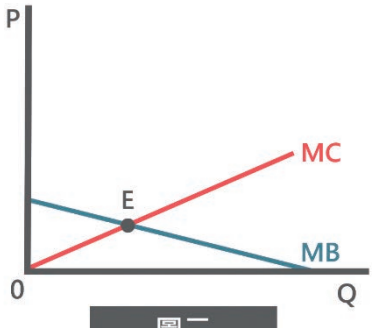
蚊子館造成各縣市政府債台高築的原因

世界各國政府公共建設都可能出現有建設卻無人使用、不利於社會福利之情形，這就是俗稱的「蚊子館」。曾經被媒體報導過的案例，如臺中清水老人安養中心、高雄花卉批發市場、新竹生物醫學園區等……大量公共建設也使地方政府產生債台高築的財政問題。有些公共建設項目若以成本效益評估，便可得知將不利於財政收支平衡，且可能產生排擠社會福利的問題，但是為什麼地方政府還是會繼續執行下去呢？筆者將以官僚極大化預算模型及選票極大化來解釋此情形。

官僚極大化預算模型由兩圖形搭配行政官僚及立法機關進行分析。行政官僚負責建設，並知悉民間需求；立法機關則因資訊不對稱，無從得知民間需求，所以只能對行政官僚進行事後監督。兩圖形分成總成本（Total Cost , TC）及總利益（Total Benefit , TB）、邊際成本（Marginal Cost , MC）及邊際利益（Marginal Benefit , MB），兩圖形的縱軸皆為價格（Price , P），橫軸皆為數量（Quantity , Q）。首先來解釋邊際，邊際就是每增加一單位 Q（Q 在這裡視為公共財），造成 TB/TC 變動的數額，TB 為 MB 每單位加總的總額（圖一），MB 根據邊際利益遞減法則呈現負斜率（圖二），數值遞減但大於零，所以 TB 圖形呈現遞減式增加（每次遞增之數值遞減）；TC 為 MC 每單位加總的總額（圖一），MC 與 MB 正好相反，根據邊際成本遞增法則，MC 呈現正斜率（圖二），TC 以遞增式增加（每次遞增之數值遞增）。從圖三可以發現 TC 與 TB 之焦點落在 F 點，對應之產量為 Q_1，MB 及 MC 的交點（E 點）為 TB 與 TC 切線斜率相等時之對應點，此時的 TB 與 TC 間距距離最遠，產量為 Q*，是社會上最適的產量，不產生任何的社會剩餘損失。

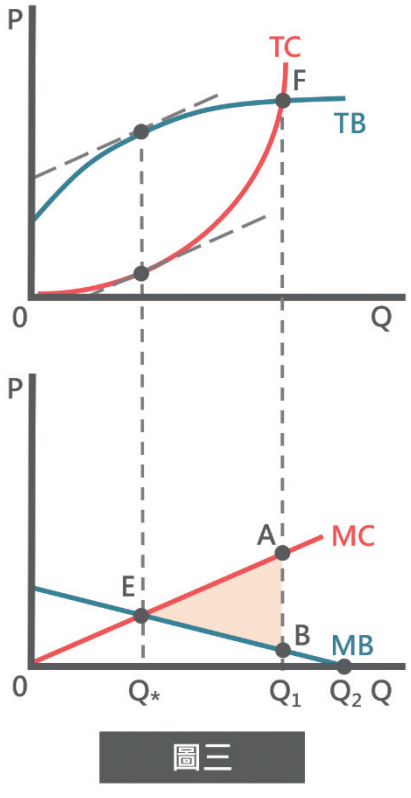


圖一



圖二

然而行政官僚最希望生產的數量是圖三中的 Q_2，但 Q_2 的產量是無法達成的，因為此點的 TC 已經大於 TB，行政官僚無法做出超越最大預算（TC ＝ TB）外的產量，在立法機關事後監督時將不會通過，於是行政官僚會選在成本最大時的產量 Q_1 生產，此時將會產生社會剩餘損失（EAB 三角形）。為什麼官僚會偏好在會產生社會剩餘損失的 Q_1 生產而非對社會最有利的 Q* 呢？因為行政官僚所可以掌控的經費越大，權力就會隨之增加，自身福利將會上升（所分配到的人力及資源增加）。



圖三

其次，我們來討論為什麼蚊子館會造成地方政府嚴重的負債？首先介紹兩種中央政府對地方政府的補助，分別為一般性補助及計畫性補助。一般性補助就是無條件式之補助，受補助之地方政府可以自由使用；而計畫性補助則有受限制，其受限範圍如下：（一）計畫效益涵蓋面廣，且具整體性之計畫項目。（二）跨越直轄市、縣（市）或二以上縣（市）之建設計畫。（三）具有示範性作用之重大建設計畫。（四）因應中央重大政策或建設，需由直轄市或縣（市）政府配合辦理之事項。這四項中的第二項，跨縣市（直轄市）的建設，為了避免地方政府起爭執，中央政府會完全補助；而非跨縣市（直轄市）的建設，中央政府則只會補助一部分的金額，剩下由地方政府自行負擔。這就是高雄市負債的主因，大量建案除了前述官僚預算極大化模型所提之誘因外，還有選票極大化之考量，因為一般民眾選擇行政官僚通常是由其建設數量這種比較明顯的政績來決定，因此過去高雄市政府標了很多的建設案並申請補助，然而補助如前述只補助部分，剩下仍須由地方自行支付。在稅收不足以支付的情況下，地方政府就會去舉債，造成地方政府的負債。

配合章節：第十六章　政府—公共選擇問題

(C) 1. 有關於公共選擇的運作模式中，官僚體所追求的目標是？
(A) 選票極大化　(B) 稅收極大化　(C) 預算極大化　(D) 民調極大化。

(D) 2. 下列敘述何者正確？
(A) 跨縣市（直轄市）之公共建設，中央政府會部分補助給地方政府
(B) 政府補助分為一般性補助及無條件式補助兩種
(C) 地方政府進行非跨縣市（直轄市）之公共建設時向中央政府申請之補助為一般性補助
(D) 地方政府進行非跨縣市（直轄市）之公共建設時，中央政府所給予的補助為全額補助。

商業概論

作者 / 魏彙菁

CEO 出馬安撫員工，網路行銷是毒藥還是解藥？

關於特斯拉是否會關閉線下零售店的信息，比投資者更為關注的是該公司的員工，由於大規模的關店計畫必然會導致裁員，為安撫員工，特斯拉 CEO 伊隆・馬斯克（Elon Musk）再次致信全體員工，說明關店計畫的細節，並承諾如果線下零售店有助於電動車銷量的提升，不排除開設新店的計畫。

馬斯克在信中表示，線下零售店必須有高客流量和銷量才能繼續開放，這意味著如果零售店可以提升銷量就會開店，更建議消費者直接在網路平台購買電動車。

2019 年 2 月特斯拉公司宣布電動車銷售方式調整，逐步從網路平台和線下零售店結合的方式調整為所有電動車僅在網路平台完成銷售。此舉能夠有效地降低特斯拉的營運成本，同時也將減少銷售部門的員工數量，裁員也是不可避免。2019 年 3 月 10 日馬斯克向所有員工致信稱關閉零售店的計畫將延後執行，減少關店的數量，部分業績較好的門市會保持開放。意味客流量較低、銷售量較低的零售店將被關閉，後續特斯拉公司也必須在處於業績最好和業績最差之間的零售店逐一評估，確認是否有足夠的營收來經營這些零售店，如果沒有財務上的支持，零售店就將被關閉，每個零售店都有公平的機會來證明他們值得繼續經營。

前述的考核方式也適用於所有銷售部門員工，如果沒有為公司創造業績，對於公司而言就是沒有意義的員工。在特斯拉現有的 4.5 萬名員工中，確實存在一些這樣的人。基於銷售業績和客流量的考量，特斯拉還會繼續在全球範圍內尋找合適的開店機會。

對於所有電動車僅透過網路平台銷售的決策，特斯拉表示其致力於為用戶提供更好的購物體驗，銷售過程將在消費者的智慧型手機或者電腦上完成，此舉希望達到的是整個銷售過程電子化，消費者無論在家還是在零售店訂購特斯拉電動車，都不需要任何紙質的文件，調整銷售方式、強化網路平台銷售，只是為了表現訂購特斯拉電動車非常方便：只須 2 分鐘就能夠在智慧型手機或者電腦上完成，但潛在的消費者還不了解這一點。因為現有更多消費者希望能夠與銷售代表溝通或者申請試駕電動車，當然零售店中仍然會有一些電動車庫存，可以立即開放給消費者體驗或者購買。

改編自 2019.4.1 科技新報 / linli

閱讀前線

(B) 1. 由於大規模的關店計畫必然會導致裁員，為安撫員工，特斯拉 CEO 致信全體員工，說明關店計畫的細節，並承諾如果線下零售店有助於電動車銷量的提升，不排除開設新店的計畫；請問特斯拉 CEO 的做法是屬於人力資源管理原則中哪一項？
(A) 彈性原則　(B) 人性原則　(C) 例外原則　(D) 發展原則。

(B) 2. 文中提到基於銷售業績和客流量的考量，評估實體店面的去留機會，並用以評估銷售部門員工，試問這屬於績效評估的何種評估方法？
(A) 排列法　(B) 目標管理法　(C) 主管評判法　(D) 重要事件法。

(A) 3. 特斯拉的網路平台銷售策略是屬於網路購物的何種型態？
(A) 實體化商品　(B) 數位化商品　(C) 網路知識　(D) 線上服務商品。