IAS 17租賃、IAS 18收入實務分享

安永聯合會計師事務所　宋孟霖會計師

ERNST & YOUNG
安　永

Agenda

- IAS 17租賃實務分享
  - 租賃類別
  - 售後租回
- IAS 18收入實務分享
  - 包含數個可辨認項目之交易
  - 以物易物
  - 客戶忠誠計劃

ERNST & YOUNG 安永

IAS 17租賃實務分享

ERNST & YOUNG
安　永

租賃類別 - 融資 vs. 營業租賃

IAS 17將所有租賃交易分為以下兩類，相關定義如下：

- 融資租賃(Finance leases)
  - 實質上出租人將與資產所有權有關的一切(substantially all)風險與報酬移轉與承租人的租賃。
- 營業租賃(Operating leases)
  - 所有融資租賃以外的租賃，亦即實質上出租人未將所有權的一切風險與報酬轉讓給承租人。

ERNST & YOUNG 安永

租賃類別判斷: IFRS v.s. ROC GAAP

經濟實質

IFRS

- 在租賃期間結束時，租賃資產所有權移轉給承租人
- 承租人擁有低於市價的優惠承購權
- 租賃期間已涵蓋資產經濟耐用年限的主要部分
- 最低租金給付額的現值已達所有租賃資產的公平價值之重大比率以上
- 租賃資產有特殊的性質，僅能供特定承租人使用
- 若承租人可取消租賃，出租人產生的損失係由承租人來承擔
- 由承租人承擔因殘值的公平價值變動而產生的利得或損失(ex:租期結束承租人可以租金折扣方式，收取殘值出售產生之現金收入。)
- 承租人可以依低於市場租金的價格續租。

ROC GAAP

- 在租賃期間結束時，租賃資產所有權移轉給承租人
- 承租人擁有低於市價的優惠承購權
- 租賃期間達租賃物剩餘耐用年限四分之三以上
- 各期租金、優惠承購價或保證殘值所計算之現值總額，達租賃資產公平價值之90%以上

法律形式

ERNST & YOUNG 安永

售後租回 – 例題

- A公司(賣家)出售價值 $4.9 百萬之工廠，工廠帳面價值 $4.5 百萬。
- 賣家有權繼續使用該售出之工廠5年。賣家每年支付 $81,780 以取得繼續使用該工廠之權利。
- 與賣家相關之折現率- 4.5% 。
- 預計剩餘耐用年限: 7年。
- 此交易是否視為銷售，是否可認列收入?

ERNST & YOUNG 安永

售後租回 –例題 (續)

- 業主出售某資產，同時與買家簽下租賃合約以取得該資產之使用權。
- 出售該資產之利益能否認列取決於該租賃是否被歸類為融資租賃或營業租賃：
  - 融資租賃： 當租賃合約將租賃物幾乎全部之風險與報酬移轉時，該租賃合約即屬融資租賃【IAS 17.8】。
  - 營業租賃：非屬融資租賃即為營業租賃。
- 賣方(承租人)應按IAS 17.10分類該租賃：(1)租約到期即將租賃物所有權移轉與承租人；(2)承租人於租約到期時有優惠承購權；(3)租期達租賃物主要經濟耐用年限；(4)最低租金給付現值達租賃資產幾乎所有公平價值；(5) 租賃物性質特殊，僅承租人無須重大修改即能使用。

ERNST & YOUNG 安永

售後租回 –例題 (續)

- 依18.14(a)，企業未將商品所有權之重大風險及報酬移轉予買方時，不應認列收入：
  - 營業租賃: 從賣方(承租人)角度，賣方若已將商品所有權之重大風險及報酬移轉予買方，因此應認列出售之利益
  - 融資租賃: 從賣方(承租人)角度，賣方重取得商品所有權之重大風險及報酬；因此應視該出售從未完成，不應認列該利益(不該將該資產除列於帳上)。

ERNST & YOUNG 安 永

售後租回 – 實際案例

United Rentals Settles Sale-Leaseback Fraud Charges with SEC

The equipment-rental company allegedly structured the deals to inflate it profits and enable it to immediately recognize revenue.

Stephen Taub and David M. Katz, CFO.com | US
September 8, 2008

United Rentals, a large equipment-rental company, has reached an agreement with the Securities and Exchange Commission to pay $14 million to settle civil financial fraud charges stemming from the improper use of sale-leaseback transactions and a broad range of other improper accounting practices.

The alleged fraud involved the recognition of revenue tied to six sale-leaseback deals between 2000 and 2002 and related alleged fraudulent sales of used equipment in return for concessions to suppliers during the same period. URI's then-CFO Michael Nolan and its then-vice chairman and chief acquisitions officer John Milne, also a former CFO of the company, put the fraud together mainly via a series of interlocking three-party, sale-leaseback transactions, according to the SEC, which previously charged them with individual wrongdoing.

With URI's business deteriorating, the company sold used equipment to a financing company and then leased the equipment back for a short time, according to the commission. To induce the financing company to take part in the deals, Milne and Nolan allegedly paid a free to the finance company and arranged for an equipment manufacturer to guarantee the financing company against any losses. At the same time, URI guaranteed the equipment maker against any losses it might incur under its guarantee to the financing company, according to the SEC.

URI fraudulently structured the deals to inflate it profits and enable it to immediately recognize the revenue spawned by the sales to the financing company, the SEC charged. Under generally accepted accounting principles, URI could only immediately recognize the profit generated by the sale of the equipment only if, among other criteria, the risks and rewards of ownership were transferred to the financing company.

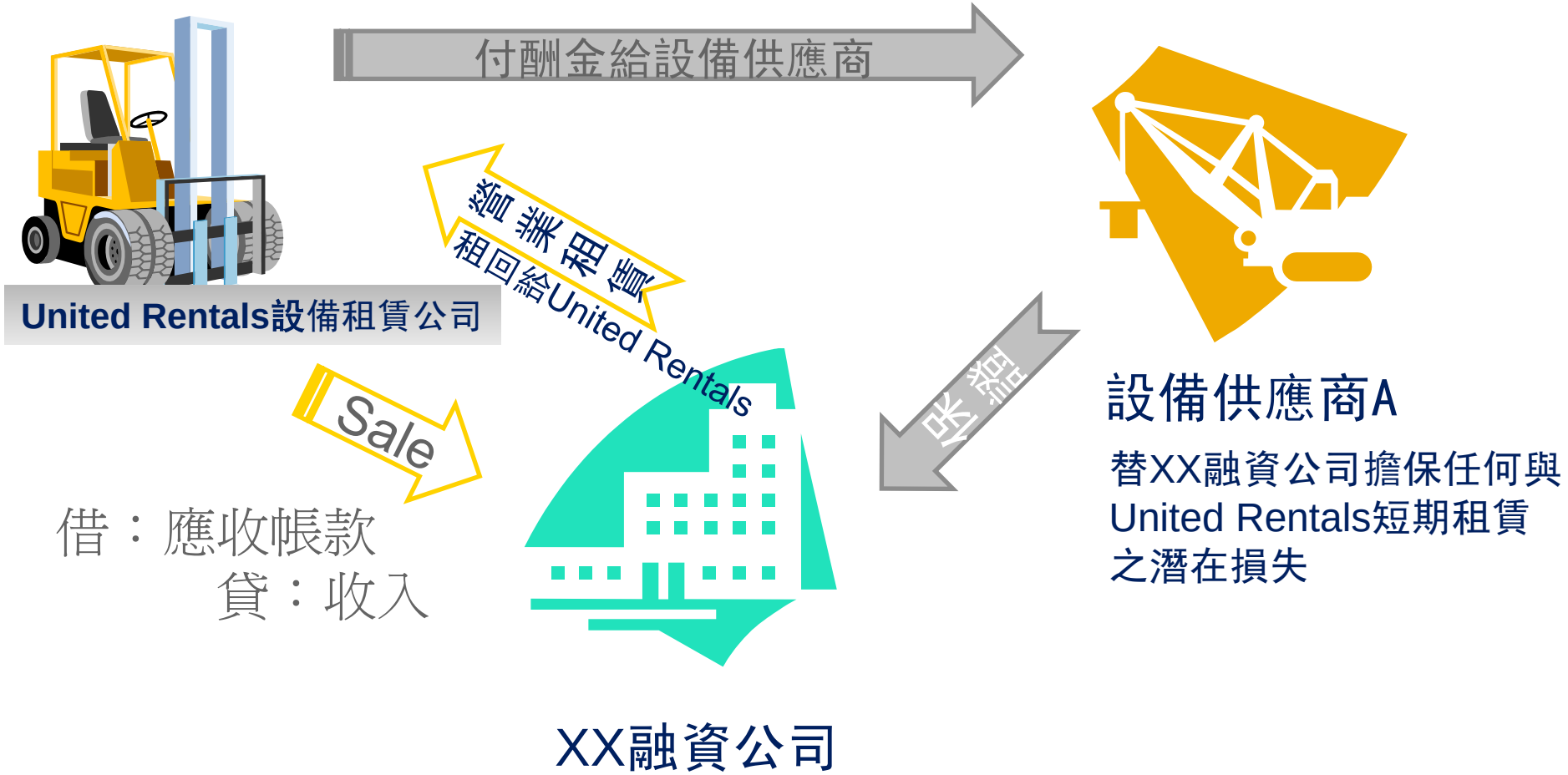
Under the alleged arrangement, however, URI actually transferred no risk. "Milne and Nolan engaged in extensive efforts to hide from URI's independent auditor both the fees paid to the Financing Company and the guarantees made to the third-party manufacturers," according to the SEC's complaint.

The SEC also alleged that in another effort to improve its earnings, URI engaged in a series of fraudulent "trade packages" with suppliers. The company sold blocks of used equipment for amounts in excess of fair value in exchange for certain undisclosed financial inducements offered to those suppliers, the regulator said.

URI also improperly applied purchase accounting principles relating to the acquisition of various businesses between 1998 and 2000, according to the SEC. As a result, URI materially misstated its financial condition and operating results in filings, the commission charged.

ERNST & YOUNG 安 永

售後回租 –實際案例 (續)



ERNST & YOUNG 安永

IAS 18收入實務分享

ERNST & YOUNG
安　永

收入認列: IFRS vs. ROC GAAP

IAS 18

SFAS 32

銷售商品、勞務提供

資產提供他人使用而產生之利息、股利及權利金

IFRIC 13 Customer Loyalty Programmes

客戶忠誠計畫

IFRIC 15 Agreements for the Construction of Real Estate

不動產建造之協議

ERNST & YOUNG 安永

IAS 18–商品之銷售

認列條件

- 商品主要風險及報酬已移轉予買方
- 對於已出售之商品不再參與管理
- 收入金額能可靠衡量
- 該交易產生經濟效益很可能流入企業個體
- 與銷售相關之已發生或預計發生成本能可靠衡量

ERNST & YOUNG 安永

常見收入認列之議題

#	問題	IFRS	ROC GAAP	實例
1	包含數個可辨認項目之交易	IAS 18.13， 與附錄11段	SAFS 32, 22段	▶ 出售商品時隨貨贈送之折價券 ▶ 出售商品加上售後服務 ▶ 安裝服務
2	以物易物	▶IAS 18.12, ▶SIC 31, ▶IAS 16.IN8	▶SAFS 32, 25段 ▶(89)基秘字第236號 ▶SFAS 1, 75段	▶商品交換商品 ▶廣告交換廣告 ▶固定資產交換固定資產
3	客戶忠誠計畫	IFRIC 13	SFAS 32、(94)基秘字第151號函	▶自行提供:累計會員獎勵點數兌換公司產品或折價券 ▶結盟方式:累計會員獎勵點數兌換第三方提供商品

ERNST & YOUNG 安 永

1. 包含數個可辨認項目之交易:

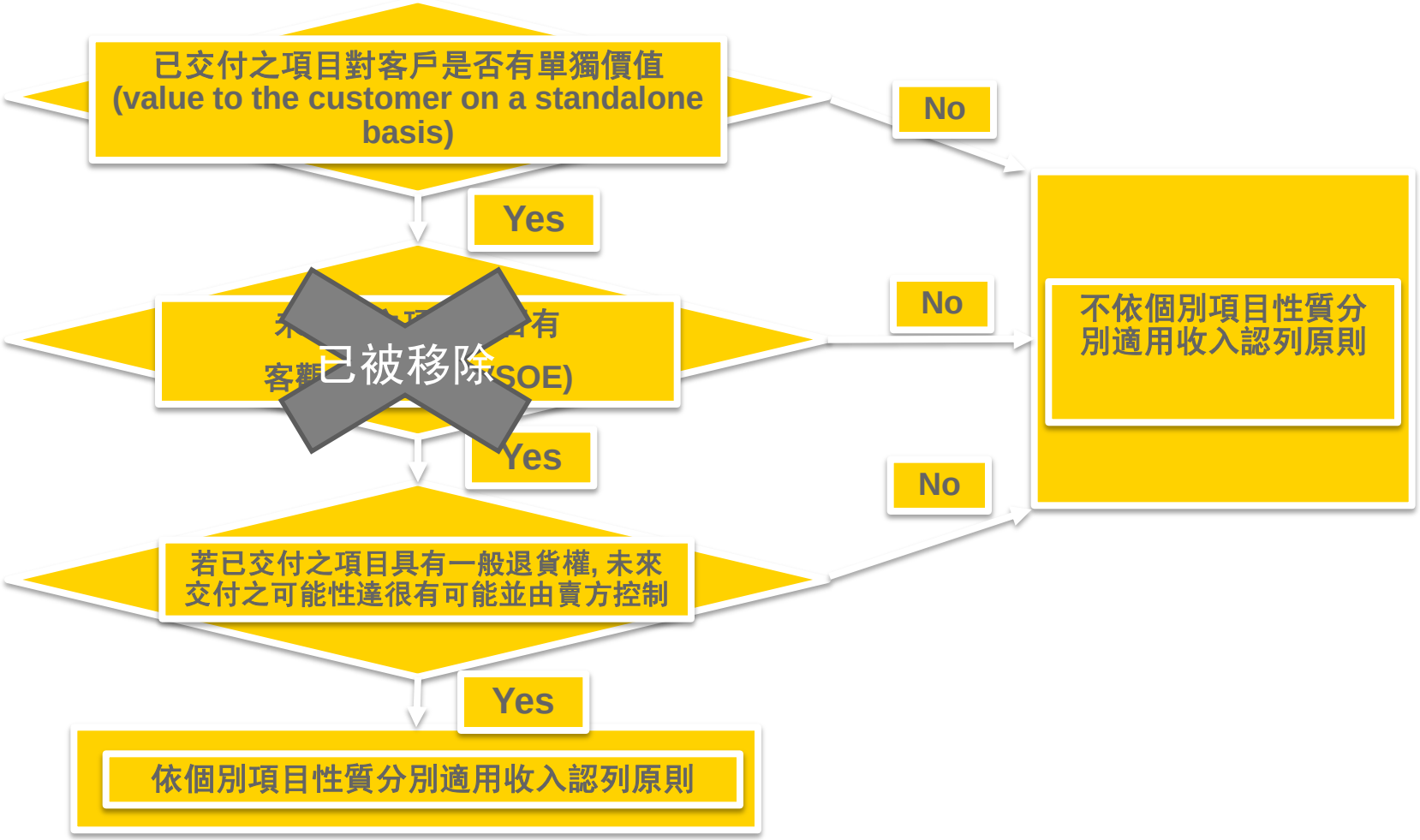
IAS 18.13:

本準則之認列條件通常係個別適用於每一交易。***惟於某些情況下，為反映交易實質，必須將認列條件適用至一交易之可單獨辨認組成部分***。例如，若產品售價包括後續服務之可辨認金額，則該金額應予遞延並於勞務履行之期間認列為收入。反之，若兩個以上交易互有連結，以至於不將此一系列交易視為整體則不能瞭解其商業影響時，認列條件應適用於此一系列交易。例如，企業出售商品，且同時訂定於日後再買回商品之另一協議，因而否定了交易之實質效果；於此情況下，此二交易應一併處理。

由於IFRS未進一步規定如何區分單獨可辨認項目及如何分攤交易價格，實務有不同之處理。

ERNST & YOUNG 安 永

1. 包含數個可辨認項目之交易:
- 參考美國會計準則



ERNST & YOUNG 安永

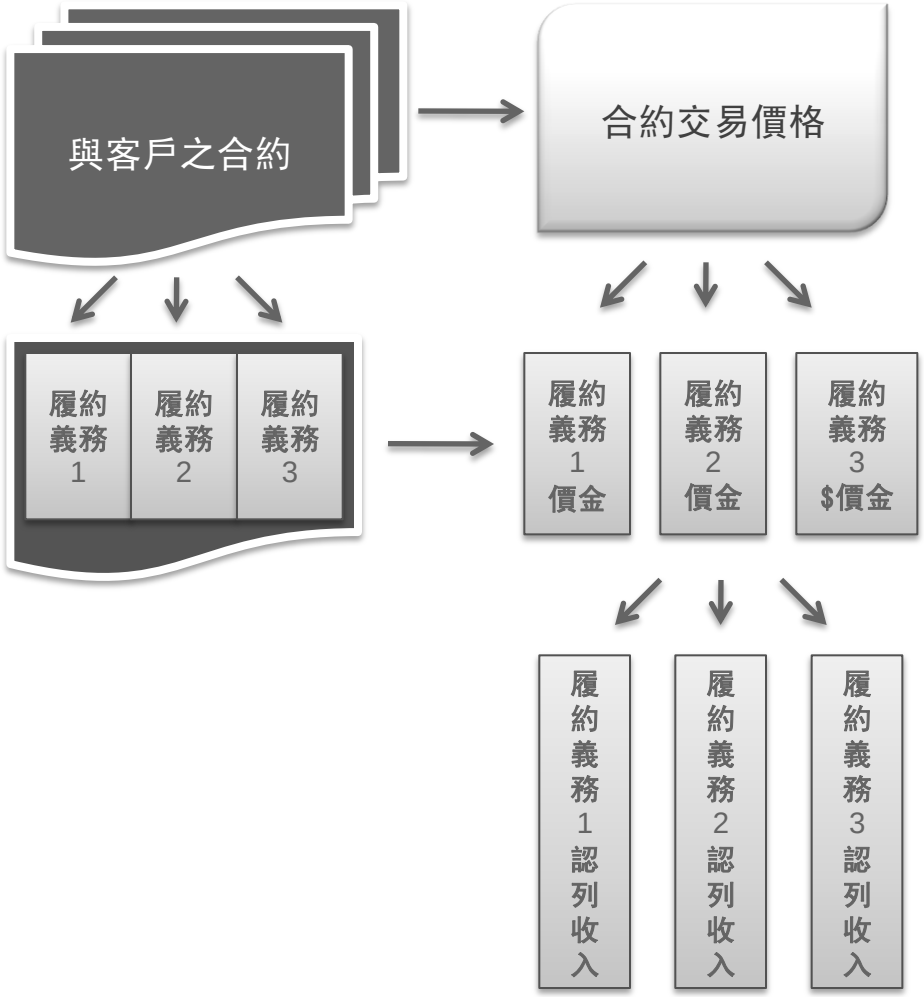
1. 包含數個可辨認項目之交易:
- 參考未來收入認列(草案)

步驟一

辨認與客戶之合約

步驟二

辨認合約中拆分之履約義務



步驟三

決定交易價格

步驟四

將交易價格分攤予拆分之履約義務

步驟五

逐一於每個履約義務達成時認列收入

ERNST & YOUNG 安永

1.包含數個可辨認項目之交易: 電信業釋例

某電信公司推行”新客戶”智慧手機超值方案:

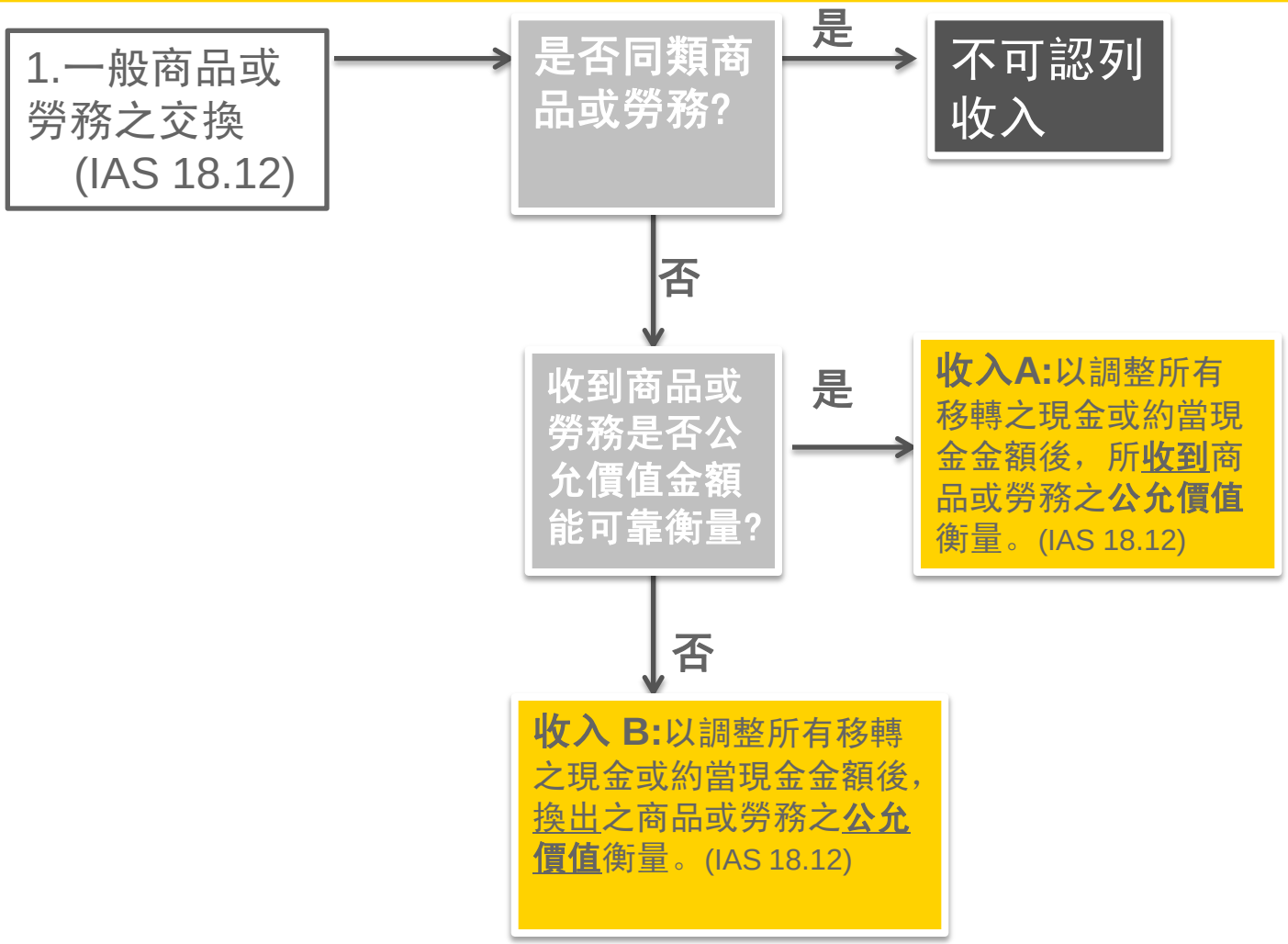
- 搭配三年合約(提早解約罰金NTD8,000)，月繳NTD1,200可享有零元手機
- 月繳NTD1,200並無優惠(i.e.與既有客戶，或選擇不要零元手機客戶繳交月費相同)
- 簽約時支付NTD2,400開通費(不退還)
- 電信公司手機成本NTD3,000, 單獨出售手機市價為NTD3,600
- 合約無任何退款條款
- 電信公司依過去經驗，不存在無法履約之風險

問: 該公司應如何認列以上與手機與通話服務合約相關之收入?

- 合約期間所有收取之價金: (1200*36月)+2400=NTD45,600
- 手機通話服務之公允價值: NTD43,200 (=1200*36)
- 手機公允價值: NTD3,600
- 依相對公允價值分配收入:
  - 手機: NTD3,508 {NTD45,600 × [NTD3,600 / (NTD3,600 + NTD43,200)]}，交付手機時認列
  - 手機通話服務:NTD42,092 {NTD45,600 × [NTD43,200 / (NTD3,600 + NTD43,200)]}，分36個月認列

ERNST & YOUNG 安 永

2. 以物易物- IAS 18相關規定



ERNST & YOUNG 安永

2.以物易物: 其他交易類型與公報規定

- **例一: 廣告換廣告:** 電視廣告公司A以電視廣告時段與雜誌社B交換雜誌廣告空間:

  Question:1. 那一號IFRS公報規範以廣告交換廣告之交易?

  2. 電視廣告公司A是否可認列收入?

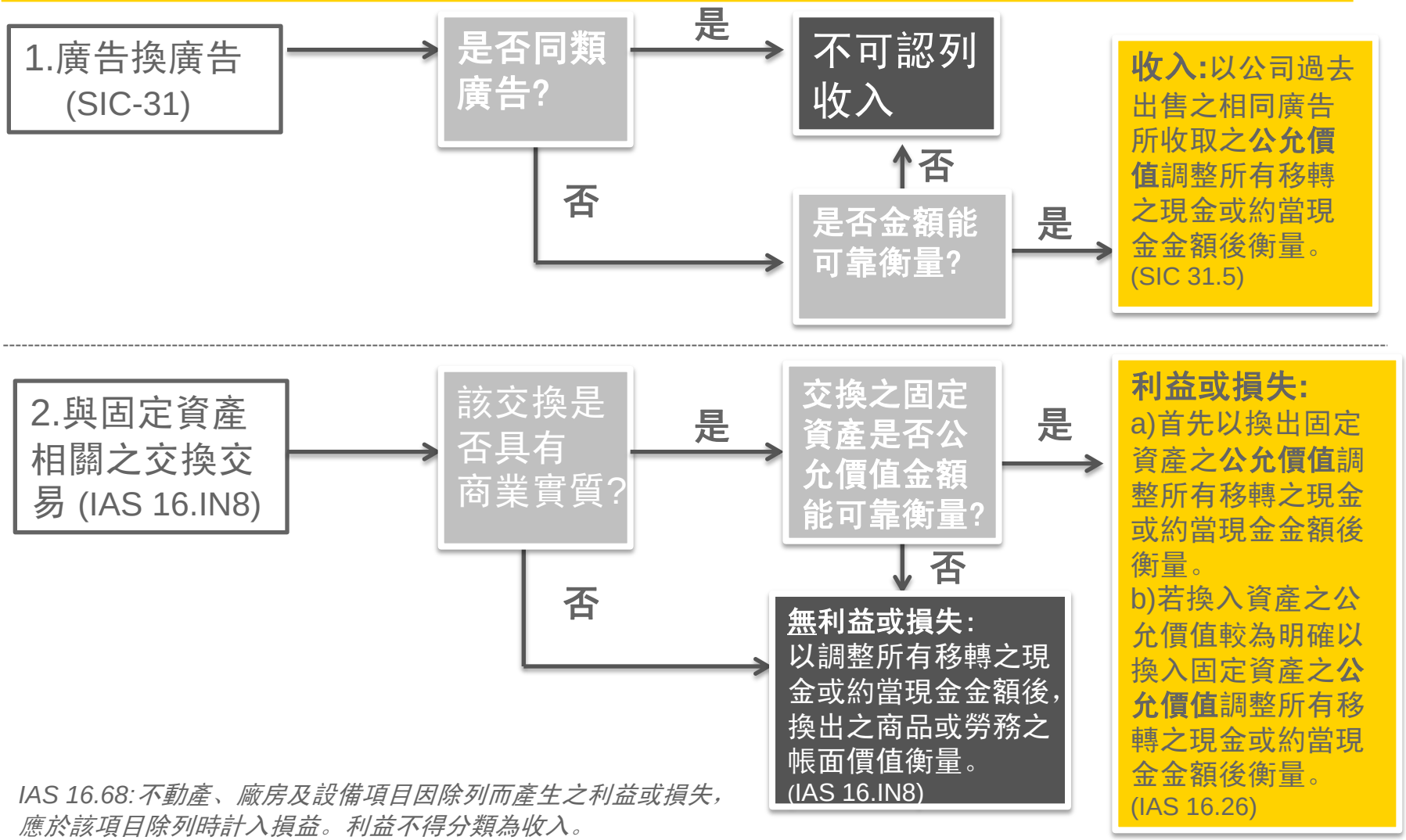
- **例二: 以固定資產交換固定資產：**甲公司以本身自用之工業機械加上現金NT10萬換取乙公司之生產線，該生產線公允價值為NT40萬，機械公允價值為NT28萬：

  Question: a. 那一號IFRS公報規範與固定資產交換固定資產之交易?

  b. 公司甲是否可認列收入?

ERNST & YOUNG 安 永

2.以物易物-
SIC 31與IAS 16流程圖

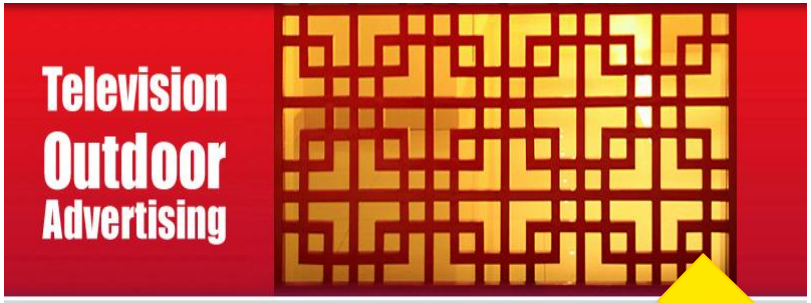


IAS 16.68:不動產、廠房及設備項目因除列而產生之利益或損失,應於該項目除列時計入損益。利益不得分類為收入。

ERNST & YOUNG 安永

2.收入認列–以物易物
實例:

廣告公司A換出:看板廣告空間



換入“:? 五十年” 茅台貴州茅台一百瓶:

會計處理:

收入A:以調整所有移轉之現金或約當現金金額後，所**收到**商品或勞務之**公允價值**衡量。(IAS 18.12)

?

查核證據?

ERNST & YOUNG 安永

3.客戶忠誠計劃

客戶忠誠計畫:

- **在客戶累積一定額度時可免費或以折價兌換特定商品或勞務**
- **常見於航空業、信用卡公司、電信業、零售業、餐廳、旅館服務業等**

IFRIC 13適用範圍:

- 企業給與客戶作為銷售交易（即銷售商品、提供勞務或客戶使用企業資產）之一部分；且
- 若符合進一步之資格條件，客戶可於未來兌換免費或折扣之商品或勞務

ERNST & YOUNG 安永

3.客戶忠誠計劃
實務作法 vs. IFRIC 13

影響項目	一般公司現行作法	IFRIC 13
綜合損益表(Statement of Comprehensive Income presentation)	大多作為銷售費用處理	依公允價值分攤至產品與獎勵點數，分別認列收入
財務狀況表(Statement of Financial Position classification)	少數公司於銷售當期計提銷售費用與其負債	遞延認列已收或應收對價中屬於獎勵顧客之部分
衡量金額(Measurement)	依預計付出成本為準	參考兌換點數之公允價值（單獨出售點數之市價或可兌換商品之公允價值）
認列始點 (Recognition of awards)	兌換時或銷售時	交易發生符合收入認列之時點，將點數部分收入遞延，待點數兌換時或兌換期過期時沖帳，認列點數收入

ERNST & YOUNG 安 永

3.客戶忠誠計劃
衡量獎勵積點之公允價值

獎勵積點之公允價值:

評估顧客忠誠度報酬時，可選下列二種方式（會計政策）:

- 剩餘法之公允價值(已交付或履行之商品或勞務之收入係以總價金扣除未兌獎勵積點之公允價值後之餘額)
- 相對公允價值(須考慮其他組成部份之公允價值)

公允價值若無法直接從可觀察市場中取得，應估計其公允價值:

- 客戶從使用獎勵積點所得折扣之金額（省下金額）
- 獎勵積點可兌換商品或勞務之公允價值

ERNST & YOUNG 安永

3.客戶忠誠計劃
衡量獎勵積點之公允價值 (續)

其他影響公允價值之考量:

預計將不被兌換比例	應考量預期將不會被兌換之獎勵積點比例，對該公允價值進行調整。
累積點數可兌換的獎勵有眾多選擇時(由客戶自由選擇)	預估多項獎勵選擇中每一項獎勵被選擇的機率，並以加權的方式計算積點的公允價值。
給予其他客戶之類似折扣	價值將因兌換物品本身性質與授予獎勵點數之顧客類型而有所不同。 例如: 產品快逾期或快退流行將對顧客價值有限。
類似的折扣是否將在未來再次提供	如果提供之折扣很稀少或很久後才會再次被提供，此類折扣將比每年或每季可取得之折扣來的有價值。例如: 提供之商品為限量商品。
同樣折扣是否經常提供	如果顧客可不經消費而獲取，或從其它管道隨意取得該折扣，則該價值將被降低。

ERNST & YOUNG 安永

3.客戶忠誠計劃
衡量獎勵積點收入認列時點與金額

獎勵可能包括企業自行供應之商品或勞務及／或向第三人索取商品或勞務之權利：

獎勵義務主要提供者	認列原則	舉例
公司自行提供	將已收或應收對價的公允價值分攤至獎勵積點及同一交易中的其他銷售組成要素。在原始認列時將該部分認列為遞延收入，待續後完成對獎勵積點的義務時，再予以轉列為收入。	依飯店提供之累計消費獎勵制度，將消費所得之獎勵點數兌換飯店住宿券，將已收或應收對價分攤至住宿券及同一交易中的其他銷售組成要素。在原始認列時將住宿券部分認列為遞延收入，等到顧客使用住宿券時，認列為收入。
第三者提供	將分攤至獎勵積點的對價與應付第三人的金額間之差額，於第三者承擔提供獎勵之義務並有權收取提供獎勵之對價時，認列為收入。	依飯店提供之累計消費獎勵制度，將消費所得之獎勵點數兌換航空公司哩程。飯店業者應先分攤因顧客住宿所收取的對價至酬賓哩程數，等到顧客向第三人兌換哩程時，將分攤至酬賓哩程數的對價與已付或應付航空公司費用的差額，認列為收入。

ERNST & YOUNG 安永

3.客戶忠誠計劃

釋例說明一 :由商家本身提供的忠誠計劃

一家3C家電經銷站以$25,000(進價$15,000)出售一個42吋電視，並發行了一個月內加買另一台30吋電視(原價$15,000，進價$10,000)該30吋電視可享有40%之折價券, 此情形將如何入帳?

ERNST & YOUNG 安 永

3.客戶忠誠計劃

釋例說明二:由商家本身提供的忠誠計劃

- A雜貨零售商採用客戶忠誠計劃。計劃內容為：當客戶購買商品的金額達到$40時，將贈送1點點數，集滿10點可兌換價值$100的書籤一枚。點數可無限期兌換，管理階層依據過去的銷售經驗，預測兌換率為80%。
- 由於客戶係同時購買商品與兌換點數，故應將收取價款的一部份分攤至兌換點數。根據IAS18.13 & IFRIC 13.6，價款分攤的方式如下所示：

a. 假設購買商品的金額總計達$4,000，則：

兌換點數為：$4,000/$40 = 100 點

兌換點數可兌換商品價值為：100 點/10 點(單位) = 10 書籤

10 書籤* $100(單價) = $1,000

商品應分攤之銷貨收入：$4,000*[4,000/(1,000+4,000)] = 3,200

兌換點數應分攤之遞延收入：$4,000*[1,000/(1,000+4,000)] =800

Dr. 應收帳款　$4,000

　　Cr. 銷貨收入　$3,200

　　Cr. 遞延收入　$　800

ERNST & YOUNG 安永

3.客戶忠誠計劃

釋例說明二:由商家本身提供的忠誠計劃(續)

- 兌換點數為：$4,000/$40 = 100點

  預測兌換率為：80% ➡ 100 點*80% = 80點

  故假設第一年的實際兌換點數為40點，

  則第一年可沖銷之遞延收入為：(40 / 80) * $800 = $400

- 假設第二年時，管理階層上修其兌換率至90%：

  100點*90% = 90點

  此外，第二年的實際兌換點數為41點，

  則第二年可沖銷之遞延收入為 [(40+41)/90] * $800 – $400 = $320

- 以上之會計處理方式請詳IFRIC 13 AG 2，亦即客戶忠誠計劃必須考慮兌換的比率，並依此兌換比率認列應沖銷的遞延收入。若不考慮兌換比率，則未被使用之兌換點數的公允價值將被永久遞延。

ERNST & YOUNG 安永

3.客戶忠誠計劃

揭露釋例

合併損益表

截至2009年12月31日止之年度

	附註	2009 €000	2008 重編後* €000	IAS 1.10(b) IAS 1.51(b)(c) IAS 8.28 IAS 1.51(d)(e)
繼續營業單位				
商品銷售		190,599	172,864	IAS 18.35(b)(i)
勞務提供		17,131	16,537	IAS 18.35(b)(ii)
GoodPoints執行收入		1,375	1,125	IAS 18.35(b)(ii)
租金收入		1,404	1,377	IAS 18.35(c)
收入		**210,509**	**191,903**	IAS 1.82(a)
銷售成本		(163,691)	(155,268)	IAS 1.103
毛利		**46,818**	**36,635**	IAS 1.85, IAS 1.103

3. 重大會計判斷、估計及假設*(續)*

收入認列 - GoodPoints 忠誠計畫

本集團運用統計技術，估計在 *GoodPoints* 計畫下獎勵點數之公允價值。模型之參數包括：對預期兌換率所作的假設、未來可用於兌換之商品搭配及顧客偏好。當此計畫所發行之點數尚未失效時，此估計具有重大的不確定性。截至 2009年12月31日止，估計未兌換點數之負債金額約為€416,000 (2008 年: €365,000)。

評論

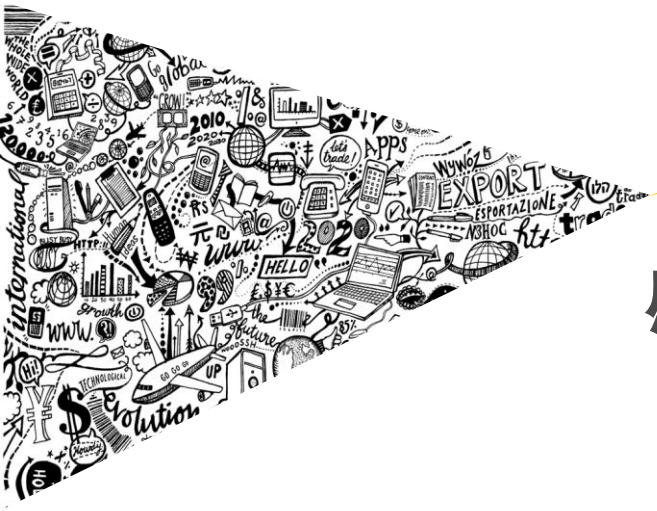
IAS 1.125要求企業個體須揭露編製財務報表所使用之重大判斷，以及牽涉高度不確定性之重大估計。此項揭露規定超越IFRS其他準則之規範，如IAS 37。

這些揭露於財務報表代表一項非常重要的資訊來源，主係其強調財務報表於可預見的未來最有可能變動的部分。因此，任何資訊的提供均應非常詳細，以協助財務報表閱讀者瞭解因重大變動所可能造成之影響。

ERNST & YOUNG 安永

提問

ERNST & YOUNG 安永



感謝您

ERNST & YOUNG
安　永

Ernst & Young 安永
Assurance審計 | Tax稅務 | Transactions交易 | Advisory諮詢

關於安永

安永是審計、稅務、交易和諮詢服務領域的全球領導機構之一。我們在全球各地的152,000名同仁，因共同的信念及對優質服務的堅定承諾而緊密結合。安永致力於協助我們的員工、客戶和廣大社群實現潛能，這是我們在行業中獨樹一格的原因。

安永是全球性組織Ernst & Young Global Limited的所屬會員公司，各會員公司均為獨立的法人個體。而 Ernst & Young Global Limited 是英國的一家擔保有限公司，並不直接提供客戶服務。想要了解更多安永的資訊，請參考 www.ey.com

© 2011 安永，台灣
版權所有。

FEA no. 14000277

本出版品所載資料以概要方式呈列，旨在用作一般性指引，不能替代詳細研究或作出專業判斷。安永在台灣或在全球機構中任何其他成員概不對任何人士根據本出版品的任何資料採取或不採取行動而引致的損失承擔任何責任。閣下應向適當顧問諮詢任何具體事宜。

www.ey.com/taiwan