

X1/7/15	不作分錄	
X1/8/1	合約資產	100,000
	銷貨收入－A 產品	100,000
X1/9/1	應收帳款	200,000
	合約資產	100,000
	銷貨收入－B 產品	100,000
X1/10/1	現金	200,000
	應收帳款	200,000

(二)入帳之金額：

應收帳款理論上應依現值入帳，但因應收帳款收現期間通常短於一年，現值與到期值差異並不大，故應收帳款於一年內收現可用到期值入帳，否則應按現值入帳。

1.折扣種類：

- (1)商業折扣：公司為了促銷而給予客戶的優惠，定價減除商業折扣後才是成交價格，因此商業折扣不入帳。
- (2)現金折扣：公司為了鼓勵客戶提早付款而給予的折扣，常見的表達方式如下：

(2/10, n/30)	指成交日起10天內還款折扣率2%，超過10天無折扣，信用還款期間為30天。
(2/10, n/30, EOM)	指月底起算10天內還款折扣率2%，超過10天無折扣，信用還款期間為30天。
(2/10, n/30, AOG)	指貨物到達目的地起算10天內還款折扣率2%，超過10天無折扣，信用還款期間為30天。
隱含利率	$\times \frac{\frac{\text{銷貨折扣}}{\text{銷貨收入} - \text{銷貨折扣}}}{\frac{365\text{天或}360\text{天}}{\text{最長授信期間} - \text{折扣期間}}}$

引導範例



台北公司給予宜蘭公司的授信條件為 (2/10, n/30)，台北公司為了提早取得貨款而給予之折扣，相當於年息若干？（假設一年為365天）

【筆者自擬】

【解析】

$$\frac{2}{100-2} \times \frac{365}{30-10} = 37.24\%$$

2. 現金折扣之帳務處理：

- (1) 總額法：認列時以總額入帳，後續發生折扣時再認列「銷貨折扣」。
- (2) 傳統淨額法：認列時以淨額入帳，後續客戶若無享受此折扣，再以「顧客未享折扣」科目入帳，該科目性質為其他收入。

引導範例



甲公司於X1年7月15日販賣商品予乙公司，定價\$125,000，八折成交，約定授信條件為 (2/10, n/30)，顧客於X1年7月19日償還\$68,600，X1年8月16日償還剩餘貨款。

試作：甲公司對於該交易之相關分錄

【筆者自擬】

【解析】

	總額法		淨額法	
X1/7/15	應收帳款	100,000	應收帳款	98,000
	銷貨收入	100,000	銷貨收入	98,000
X1/7/19	現金	68,600	現金	68,600
	銷貨折扣	1,400	應收帳款	68,600
	應收帳款	70,000		
X1/8/16	現金	30,000	現金	30,000
	應收帳款	30,000	應收帳款	29,400
			顧客未享折扣	600

- 3.銷貨退回及折讓：指商品出售後，運送途中發生毀損或品質不佳導致客戶退貨或公司同意讓價兩種情況。若發生此情況，會計上將以「銷貨退回及折讓」科目入帳，作為銷貨收入減項。
- 4.銷貨運費：運費由何方承擔，應視銷貨條件而定。
- (1)起運點交貨：運費應由買方負擔，作為進貨成本的加項。
- (2)目的地交貨：運費應由賣方負擔，使用「銷貨運費」科目入帳，為營業費用中的銷售費用。
- 5.信用卡銷貨：公司若接受信用卡銷貨時，公司可持帳單將發卡銀行收取帳款，信用卡公司將會扣取一定比例之手續費，此手續費應列為推銷費用，若發卡行為本公司之往來銀行，款項直接匯入本公司之銀行帳戶，則可視為現銷。

引導範例

試作以下獨立情況之分錄：

- (1)甲公司於X1年8月16日賒銷A商品予顧客，成交價格\$100,000，顧客使用信用卡支付，公司需負擔3%手續費。
- (2)顧客於X1年12月25日反映先前購買B商品有瑕疵，公司同意讓價先前銷貨金額\$50,000中的10%，此款項尚未付款。

【筆者自擬】

【解析】

X1/8/16	應收帳款	97,000
	手續費	3,000
	銷貨收入	100,000
X1/12/25	銷貨退回及折讓	5,000
	應收帳款	5,000

(三) 國際財務報導準則第15號相關議題：

應收帳款入帳金額是根據與客戶合約中之交易價格為基礎，依預期可收取之對價來認列，其價格可能包含固定對價及變動對價，變動對價可能因折扣、退貨、誘因或企業有權取得之對價取決於某一未來事項發生與否等因素而造成交易價值變動，變動對價估計方法有下列兩種：

1. 期望值法：指各種可能對價金額的機率加權金額之合計數，此方法適合於有大量類似特性的合約。
2. 最可能金額法：指各種可能對價金額中的單一最可能金額，亦即發生機率最高之金額。

國際財務報導準則第15號規定銷貨折扣、折讓及退回等皆屬於變動對價，故公司應於簽訂合約或銷貨成立時估計對價金額，來作為入帳之基礎，等後續不確定性消失時，按估計變動處理，直接調整銷貨收入金額。此方法能使會計處理大幅簡化，不必像傳統方法設置銷貨折讓、退回等科目。

引導範例



甲公司於X1年7月15日賒銷商品\$100,000予乙公司，根據過去經驗估計商品會出現瑕疵而讓價，採用最可能金額法估讓價金額為\$8,000，另外乙公司若在10天內付款將可享有讓價後2%現金折扣，客戶有90%機率會享受折扣及讓價，該筆帳款於X1年7月19日收現，實際讓價金額為\$7,500，實收現金\$90,650。

試作：甲公司對於該交易之相關分錄

【筆者自擬】

【解析】

甲公司本次交易含了固定對價 $(100,000 - 5000) \times 0.98 = \$90,160$ ，變動對價\$9,840。

甲公司估計變動對價高度很有可能將不會實現，因此在僅能先就固定對價加以認列，待不確定性消失時直接調整銷貨收入金額。

X1/7/15	應收帳款	90,160
	銷貨收入	90,160
X1/7/19	現金	90,650
	應收帳款	90,160
	銷貨收入	490

三、應收帳款之減損：

應收帳款減損是指某些應收帳款可能無法收回時，企業需要對這些應收帳款進行減損處理，認列預期信用減損損失，以反映應收帳款之減損。

(一) 會計處理方法：

1. 直接沖銷法：當確定某筆應收帳款無法收回時，直接沖銷應收帳款，計入當期損失。
2. 備抵法：設置一個「備抵損失」科目，用來估計應收帳款未來預計信用減損損失金額，該科目為應收帳款之減項。

	直接沖銷法	備抵法
期末提列分錄	不作分錄	預期信用減損損失 XXX 備抵損失 XXX
實際發生時	預期信用減損損失 XXX 應收帳款 XXX	備抵損失 XXX 應收帳款 XXX
收回先前已沖銷帳款	應收帳款 XXX 預期信用減損損失 XXX 現金 XXX 應收帳款 XXX	應收帳款 XXX 備抵損失 XXX 現金 XXX 應收帳款 XXX
優缺點	當期收入產生之應收帳款，未與相關費用同期認列，違反配合原則。	當期收入產生之應收帳款，與相關費用同期認列，符合配合原則。