

汽車製造業導入 IFRS 實務探討

勤業眾信聯合會計師事務所
IFRS 專業服務團隊
江美艷會計師

IFRS 產業便利貼－汽車製造業

- ✓ 出售車輛時有無提供未來之額外服務、再買回協議、高於市價換入舊車等促銷方案？
- ✓ 有無出售客製化車輛？
- ✓ 發展支出是否符合資本化條件？
- ✓ 是否有續後成本像是召回或保固？
- ✓ 營運決策者決定資源分配所檢視之內部管理報表中，營運部門如何劃分？

近年來，隨著汽車市場之飽和及油價飆漲，汽車產業之競爭日趨激烈，如何製造各式各樣的汽車來滿足消費者需求，或透過促銷活動來吸引消費者的注目焦點，均為廠商生死存亡關鍵之所在。更複雜及具創意之行銷策略，及針對客戶需求之設計，進而衍生相關會計處理議題。而會計處理可能因適用之會計準則不同，導致各汽車廠商之財務報表無法基於一致之基礎進行比較。

表一列示全球主要汽車製造大廠目前所採用之會計準則。基本上，因歐盟要求所有在歐盟國家上市的公司自 2005 年起採用國際財務報導準則(IFRS)編製其合併財務報表，位於歐洲之汽車大廠皆已採用 IFRS。美國之汽車大廠目前雖採仍用美國一般公認會計原則(U.S. GAAP)，但美國證管會已發布藍圖草案，規劃上市大企業自 2014 年全面改用 IFRS。日本亦於 2009 年 6 月通過採用 IFRS 推動藍圖草案，預計將於 2012 年決定是否所有上市公司須自 2015 年或 2016 年起強制適用 IFRS。2009 年 9 月於美國召開之 G20 領袖會議中也發布聲明，呼籲國際會計機構加緊努力以實現一套高品質的全球會計準則，促使 G20 成員國於 2011 年 6 月前全面實現會計準則之趨同。由此可見，IFRS 已無法避免將成為全球許多國家財務報導之最終目的，就我國而言當然也不例外，甚而將較美國及日本更早於 2013 年開始適用 IFRS。

表一：全球主要汽車製造業者之會計準則分析

汽車製造業者	總部	會計準則
Daimler	德國	IFRS
Fiat	義大利	IFRS
Peugeot	法國	IFRS
Volkswagen	德國	IFRS
Renault	法國	IFRS
BMW	德國	IFRS
Porsche	德國	IFRS
Ford	美國	U.S. GAAP
General Motors	美國	U.S. GAAP
Toyota	日本	日本 GAAP
Mitsubishi	日本	日本 GAAP
Nissan	日本	日本 GAAP
Mazda	日本	日本 GAAP
Honda	日本	日本 GAAP

有鑑於我國上市櫃及興櫃公司等將於 2013 年開始採用 IFRS，本文主要針對汽車製造業導入 IFRS 時常見之交易型態進行探討與分析，並提供已依 IFRS 編製財務報表之同業其相關會計政策，作為國內汽車產業日後採用 IFRS 之參考。

收入認列

就會計面而言，收入認列之主要關鍵在於所有風險與報酬是否已移轉，以及是否已履行合約義務。對汽車製造業來說，最主要的收入認列議題包括購車時之額外服務(多元要素協議)、再買回協議、最低賣回保證及高於市價換入等，以下將分別探討相關會計處理。

● 多元要素協議

為招攬客戶，汽車銷售時常包含交車以外之其他服務，例如，一特定期間內(例如兩年)之免費道路救援或持續服務客戶(更換輪胎、雨刷等服務)。IAS 18「收入」規定，交易中各可辨認項目應個別處理，但此並非表示所有交易勢必拆開處理。多個項目如有關聯且若不將相關交易整體視之將無法瞭解其對財務報表之影響時，可能須合併評估。在判斷是否將交易分別處理或合併考量，應考量以下項目：

- 所交付之要素對客戶而言是否有單獨的價值？
- 未交付之要素是否具客觀且可靠之公平價值？
- 是否有退貨權以及未交付之要素是否很有可能交付？

若符合多元要素協議之條件，各要素須個別處理及衡量，並以相對公平價值法將總價款攤至個別要素。舉例如下：

A 汽車公司以 NT\$705,000 出售一小客車給顧客 B，該價款包括交付車輛及兩年內免費道路救援及相關零件更換服務。若 A 汽車公司單獨銷售該道路救援及相關零件更換服務，其價值為 NT\$75,000；而出售一汽車之平均價款為 NT\$675,000。依相對公平價值法計算如下：

個別項目之價值	NT\$	單價%
汽車(單獨售價)	675,000	90
道路救援及相關零件更換服務(單獨售價)	75,000	10
	750,000	100
總售價	705,000	
依相對公平價值分攤		
汽車	634,000	90
道路救援及相關零件更換服務	70,500	10
	705,000	100

A 汽車公司於交付汽車時可認列收入 NT\$634,000。屬於道路救援及相關零件更換服務等部分 NT\$70,500 則須遞延。另應針對道路救援及相關零件更換服務須評估是否產生損失，而須依 IAS 37「準備、或有負債及或有資產」認列準備。

[釋例一]重大會計政策揭露

收入認列

...對於多元要素交易，像是車輛之銷售附有免費服務，收入係按各要素之估計公平價值比例分攤。

[資料來源：Daimler 2008 年年報]

● 再買回協議及殘值保證

再買回協議主要係指汽車製造商對於已出售之車輛保證其日後換入價值或再出售價值。此類保證可能的協議像是：由買方及賣方於購車時約定再買回日期及價款(售後買回)，或是賣方保證買方之特定再出售價款(保證殘值)，若價款低於議定金額必須補償買方。

此等交易安排之議題在於：該交易是否實際上構成銷售，或因再買回協議而構成融資交易。第一步須決定此協議可否單獨於銷售交易評估—因其係法律上單獨之協議—或

其必須與銷售交易一併考量(關聯交易)以反映交易之實質。第二步則須決定銷售交易是否造成風險及報酬之移轉而可認列收入。

關聯交易通常有以下情況：

- 簽約時點互有關聯或協議間與持續之服務有關
- 協議之設計實質上係為了特定商業結果或影響
- 協議須一併考量方具商業實質，單獨考量則否
- 一交易之發生端視另一交易之有無
- 協議包含一個或多個選擇權或附條件之要求

在 IFRS 下，收入認列特別著重於所有權相關顯著風險及報酬是否移轉，以及賣方是否持續參與所有權相關之管理或賣方是否保有控制。於再買回協議之情況，有可能所有權相關顯著風險及報酬僅暫時移轉，因此依據 IAS 18 不予認列收入，反而應以租賃處理，於出售時取得之款項作為遞延收入或預收款；價款與保證再買回價格之差額，則於租賃期間內通常以直線法認列為收入。此外，於出售時，車輛之成本係列為出租資產，車輛之成本與估計再買回時之價值係於租賃期間內攤銷為銷貨成本。對該出租資產之表達，實務上有些許差異，有的表達為存貨(例如 BMW)或不動產、廠房及設備(例如 Peugeot)，也有將租期在一年以下者列為存貨、一年以上者列為不動產、廠房及設備(例如 Fiat 及 Renault)。

另外，關於賣方提供買方保證殘值，通常是指在車輛出售給第三者時，若買方收取之價款低於保證殘值，賣方有義務按議定金額補償買方。此選擇權執行之可能性須加以檢視，並應考量以下因素以判斷顯著風險及報酬是否已移轉：

- 保證殘值或補償金額是否重大？例如，保證殘值低於購車日原始售價之 10%，則賣方可能並未保有重大所有權權利。
- 保證殘值金額對買方是否有利？例如賣方之保證殘值係訂為兩年後資產價值之 50%，而一般市價通常為 70%~80%，則保證殘值並不重大。

[釋例二]重大會計政策揭露

收入認列

...附有買回承諾之新車出售，若很有可能將該車輛買回，於交車時不認列收入，而以營業租賃方式處理。由本集團汽車業務部(通常為短期買回承諾之協議)所銷售之車輛係列為存貨；由本集團商業車輛業務部(通常為長期買回承諾之協議)所銷售之車輛係

列於不動產、廠房及設備項下。帳面金額(與製造成本有關)與估計於買回期間終了再出售價格(扣除整修成本)之差額，係於買回承諾之期間內按直線法攤提。所收受之原始售價列為預收款(負債)。原始售價與買回價格之差額係於營業租賃期間內認按直線法認列為租金收入。

[資料來源：Fiat 2008 年年報]

[釋例三]重大會計政策揭露

收入認列

...在此情況下，交易係以營業租賃方式入帳。客戶支付之價款與再買回價格之差額，於客戶處分車輛前之期間內攤銷為租金收入。對於新車輛之生產成本，當合約短於一年時列入存貨，當合約超過一年時列於不動產、廠房及設備項下。於租賃期間終了將車輛以中古車出售時，認列收入及相關毛利。預計再出售價值係考量中古車市場近況以及未來車輛出售時之預計發展，其可能受到外部及內部因素所影響。若預期再出售將發生損失，應認列準備(若車輛歸類為存貨)或提列額外之折舊(若車輛歸類為不動產、廠房及設備)。若整體租賃合約(租金收入及再出售收入)顯示損失，亦應立即認列額外準備以彌補未來損失。

[資料來源：Renault 2008 年年報]

● 舊車換入方案

購車時之舊車換入對買方及賣方實質上皆為購車價款之一部分。若舊車換入之價格顯著高於其公平價值(如市場上中古車報價)，企業必須決定額外金額是否為新車所隱藏的折價，或是作為長期商業關係之誘因。

例如，C 汽車廠商為拉攏 D 租車公司為其客戶，同意 D 將其舊車以高於市價之 25% 折抵新車價款。依據 IAS 18 之規定，收入係以對價減除折扣後之金額認列。此意味在舊車換入方案中，現金款項以及換入車輛之價值必須一併考量。若舊車換入之價格顯著高於其公平價值，而高出之金額係為目前購車而非未來購車之優惠，則該金額實質上構成折扣，應作為收入之減項。若該折扣係屬未來購車方享有之優惠，並約定 D 租車公司必須於未來特定期間內向 C 購車，則該折扣較似於 C 取得對 D 出售車輛之權利，

目前之作法可能應依 IAS 38「無形資產」認列為無形資產並於合約期間內以有系統之方式攤銷，但此種情況相對少見。

● 客製化車輛

對於客製化車輛之會計處理，須視為商品出售於出售時認列收入，或是視為工程合約按完工比例法認列收入，可類推適用 IFRIC 15「不動產工程之協議」之原則，探析客戶是否可於製造前或製造中變更主要結構要素，以判斷各項可辨認組成要素究竟應屬 IAS 11「工程合約」或 IAS 18 之適用範圍。IFRIC 15 規定，若不動產買方在建造工程開始前及/或在工程進行中能指定不動產主要結構部分的設計及變動，且無論是否有運用該項權利，該不動產工程協議將符合工程合約的定義，應依照 IAS 11 之規定處理，否則應依 IAS 18 以銷售商品處理。

若客戶僅能有限度的影響車輛之設計，像是自賣方列出之選項中選擇，或是針對基本設計要求小幅變動，則該協議非屬 IAS 11 之工程合約。例如，客戶訂購一輛新車(該車尚未製造)，在合約中載明客戶可選擇車體顏色、烤漆、皮椅、冷氣、玻璃色系等，則因客戶僅能自車商提出之選項中進行微幅變動，並不影響車輛本身之主要結構，此銷售應依 IAS 18 認列並以銷售商品處理，於交車時方能認列收入。相反的，如果涉及車身整體工程之變更，就可能適用完工比例法。

發展支出

為了能在汽車銷售市場占有一席之地，各車廠無不致力於在性能、造型、內裝及配備上更貼近消費者的需求，因而投入相當金額之研究發展支出。在 IAS 38 之規定下，符合條件之發展支出應予以資本化，而研究支出應予以費用化處理。就汽車製造商而言，較重大的發展活動係為新車輛之發展，其包括新系列之發展；而各系列之新款亦涉及諸多發展活動。在決定發展活動之成本是否符合無形資產認列條件，須考量該活動是否確屬發展活動，以及支出是否符合無形資產之定義及認列條件。

IAS 38 之規範與我國第三十七號公報「無形資產」之規範雷同，故適用 IAS 38 不預期對汽車產業有重大影響。但如表二列舉之國內外股票上市汽車大廠發展支出资本化情形，似乎顯示國內外之差異。進一步瞭解國內外汽車製造公司之特徵，應可解釋此差異。國內之汽車製造商大部分之技術係來自母廠，或是主要進行代工生產及銷售，故相對於著重自行研發之國外汽車大廠，國內汽車製造商之研發投入明顯較少，以致可資本化為資產之情況較不普遍。

將發展支出资本化之公司，其攤銷年限係依產品生命週期決定，目前已採用 IFRS 之各汽車製造業者對於無形資產之續後衡量，皆選用成本法，而非 IAS 38 另外允許之重估價法。

表二：國內外汽車大廠發展支出资本化情形

汽車製造業者	IFRS					ROC GAAP		
	BMW	Daimler	Fiat	Volkswagen	Peugeot	裕隆	裕隆 日產	中華
	(EUR 百萬)					(NT\$ 百萬)		
研發費用總額	2,864	4,442	1,978	5,926	2,372	190	694	1,271
資本化金額	(1,224)	(1,387)	(1,216)	(2,216)	(1,065)	0	0	(106)
攤銷	1,185	0*	735	1,392	738	0	0	53
帳載研發費用	2,825	3,055	1,497	5,102	2,045	190	694	1,218
資本化金額攤銷年數	7 年	2-10 年	4-10 年	5-10 年	最多 7 年			7-10 年

*攤銷至製造成本

資料來源：各公司 2008 年年報

續後成本

● 產品召回

汽車召回時，因所發現之問題通常與整個車系或車款有關，故通常會產生重大成本。不論汽車製造商是否因自己生產之零組件、設計錯誤，或是零組件供應商之供貨有問題，汽車製造商都將發生產品召回成本。

若瑕疵之部分係因供應商零組件有問題，汽車製造商通常會向供應商要求索賠。該賠償義務通常會在購貨合約中明文規範，使汽車製造商有合約權利。若合約中並未明定，汽車製造商亦可能藉由向供應商提出保固權利或補償權而企圖獲得賠償。在某些情況下，汽車製造商亦可能對召回風險進行投保。對於召回所發生之成本不論是否有補償權利，義務人須對其履行義務所需之成本認列準備。

● 保固義務

汽車製造商通常會在汽車銷售時提供客戶產品保固。在目前的 IFRS 規定下，對於僅保證產品之表現依既定規格之保固，不視為產品出售外之單獨應履行義務，而係針對所將提供之保固義務估計未來成本，作為額外之銷貨成本。

保固義務係屬或有義務，賣方僅於產品有瑕疵時附有法定或推定義務。於報導期間結束日，企業應估計義務是否很有可能發生，而有依 IAS 37 應認列之義務。同樣的，管

理階層必須評估資源是否很有可能流出。由於準備之金額係由多項相同類型之項目所構成，企業必須認列預期金額，其可能參考歷史資訊為基礎進行計算。

如上所述，目前對於保固之會計處理方式係估列預期之保固成本，而非將收入中屬於未來可能必須提供保固服務的部分予以遞延。惟參考 2008 年 12 月 IASB 與美國財務會計準則理事會發布之「收入認列討論稿」中所提出之收入認列新模式，保固義務將視為應履行義務，故應分配部分收入金額至該義務。分配至保固義務之收入僅於履行保固義務後，企業始應認列為收入。在新討論稿模式下，產品保固之會計處理須考量之議題為應履行義務之衡量，而估計保固之單獨售價時則須涉及判斷。

[釋例四]重大會計政策揭露

保固

產品或零件保固預計或已發生之成本其未能由保險獲得補償者，於銷貨時認列為費用。產品回收若與車輛出售後方為明朗之事件有關時，則於回收行動決定時，將預計發生之成本認列為準備。於實務上確定可自供應商獲得之理賠，作為保固費用之減項，並於合併資產負債表列入汽車部門應收客戶款中。

[資料來源：Renault 2008 年年報]

營運部門

IFRS 8 「營運部門」自 2009 年 1 月 1 日起生效，IFRS 8 強調，企業應依管理方式來決定營運部門，是以財務報表所揭露之部門資訊將與企業主要經營決策者所依賴之分析報表內容一致，使財務報表之外部使用者應可更深入以管理階層的角度檢視企業之經營結果。已提前適用 IFRS 8 之國外汽車大廠所揭露之報導部門情況如表三。

表三

公司	BMW	Daimler	Fiat	Peugeot
報導部門數量	3	4	9	4
報導部門	汽車、機車、融資服務	汽車、卡車、融資服務、休旅及公車等	依 Fiat 汽車、法拉利、Masertai、Iveco 等九大品牌/部門列示	汽車、汽車設備、運輸、融資

資料來源：各公司 2008 年年報

目前，國內股票已上市之汽車製造業者依據第二十號公報「部門別財務資訊之揭露」所揭露之部門資訊中，中華及裕隆日產公司皆指出公司之業務係單一產業，僅裕隆分為汽車、營建、大樓出租三個產業別揭露。相關之揭露顯較已採用 IFRS 8 之國外同業來得簡略。我國第四十一號公報「營運部門資訊之揭露」係依據 IFRS 8 訂定，將自會計年度開始日在民國 100 年 1 月 1 日(含)以後之財務報表開始適用。屆時，企業依內部管理階層所依賴之分析報表揭露營運部門資訊，所需揭露之資訊可能較目前更為深入。

結語

汽車製造業之收入認列政策與合約條款高度相關，於銷售產品及提供勞務時可能與客戶簽定多種不同協議，因而在進行收入之會計處理時，須仔細考量各種合約協議之內容，以決定適當之認列方式並反映交易之經濟實質。而在其他議題方面，像是續後的保固成本，與我國目前之會計處理概念上差異不大，但如前所述，新討論稿收入認列模式下，可能導致收入之認列模式與目前有不少差異，企業需密切注意未來之發展方向以為因應。

關於本出版物

本出版物中的訊息是以常用詞彙編寫而成，僅供讀者參考之用。本出版物內容能否應用於特定情形將視當時的具體情況而定，未經諮詢專業人士不得適用於任何特定情形。因此，我們建議讀者應就遇到的特別問題尋求適當的專業意見，本出版物並不能代替此類專業意見。勤業眾信在各地的事務所將樂意對此等問題提供建議。

儘管在本出版物的編寫過程中我們已盡量小心謹慎，但若出現任何錯漏，無論是由於疏忽或其他原因所引起，或任何人由於依賴本刊而導致任何損失，勤業眾信或其他附屬機構或關聯機構、其任何合夥人或員工均無須承擔任何責任。

©2010 勤業眾信聯合會計師事務所版權所有
保留一切權利