

立信會計譯叢

收益之決定

W. A. Paton 著

潘序倫 譯

立信會計圖書用品社發行

立信會計譯叢

收益之決定

譯自 W.A. Paton: Advanced Accounting 第二十及二十一章

潘序倫

立信會計圖書用品社發行

立信會計譯叢

收益之決定

全 一 冊

版權所有
不准翻印

每冊基價四角五分
外埠酌加郵費運費

原著者
譯者
發行人
發行所

W. A. Paton
潘 序 倫
顧 詢

立信會計圖書用品社

上海南京路三三九號
南京路三三九號
南京路三三九號
南京路三三九號
南京路三三九號
南京路三三九號
南京路三三九號
南京路三三九號
南京路三三九號
南京路三三九號

印刷者

周順記印刷所

上海惠民路三一八號

一九四九年九月初版 (滬)

立信會計譯叢總序

我國會計學術之研究及會計實務之改良，在民國十年至二十六年間頗多進步，國內會計教育日見普及，而會計著述亦年有加增。我立信司人亦曾在此期間致其最大努力，陸續編著立信會計叢書及季刊，共達數十種之多。其後抗戰軍興，同人等分赴內地，在困難環境之下，國內學術研究工作，不免遭受頓挫，固不僅會計一科爲然也。在二十六年至三十四年間，同人等在大後方，對於會計教育及出版事業，仍繼續致其全力；原著會計叢書，亦多勉予修改，以適應當時法令及環境。惟因幣值變動甚速，一切會計紀錄及報表，多喪失其意義，因而會計原理及實務，均成爲紙上空談，不着實際。不過十餘年來，西方各國會計理論及實務，已多進化，新著迭出，迥異曩時，我國學者允宜急起直追，予以研究，以資攻錯。因復集合同人，再度致力於會計編輯工作。惟因我國經濟現狀及工商組織，正在演變之中，幣值方期穩定，法規亦待修訂，若云改良會計，以覺言之稍早；爰將他國會計新著之有重大貢獻者，先爲逐譯付印，以向國內讀者，不論篇幅之大小，惟擇內容之精新，私擬在二三年內，秉述而不作之志，選譯二三十種，使我國會計學子，多得新穎讀物，總名之曰立信會計譯叢，作爲立信會計叢書之新篇。俟至相當階段，再將前著立信會計叢書陸續改編，以適應我國新的環境及需要。謹略敘緣起，藉作嬰鳴之求。所望國內會計學者多予指正及協助云。

潘序倫於立信會計研究編譯所

一九四九年八月

譯 者 引 言

考現代會計之中心問題，已自財產之估價轉爲收益之決定。我國會計書籍，多係十數年前所作，對於學理及實務方面此一重要轉變，尙少提示。茲先將美教授 W. A. Paton 所著 Advanced Accounting 一書第二十及二十一兩章譯出，俾我國修習會計者，得少許新資料，可資研習。刻正將 Paton 此書全部趕譯，惟因其卷頁浩繁，一時未能藏事，擬將其重要及精采部份，先行譯出，俾讀者得先睹之快焉。

目 錄

譯 叢 總 序

譯 者 引 言

一、營業收入 1

收益之概念 企業收益之經濟的成分 企業收益及分部收益 毛收益及淨收益 營業收入之證實——銷售基礎 銷售行為之成立條件 服務之供給 收現基礎下之營業收入 分配成本於收現基礎之營業收入 應計營業收入及遞延營業收入 生產基礎與營業收入 按照生產基礎計算營業淨收入之例示 非營業利益 資本利益 資產漲價與收益之關係 已獲得及已實現收益 成本之節省與收益之關係 每期收益與流動資產

二、營業支出 28

成本與營業收入之配合 “聯繫”與“抵銷”之區別 當期及遞延營業支出 成本預算數之按月分攤 人爲的長期平穩趨勢 營業支出之預計 成本配合於營業收入之順序 差量成本與價格 成本在企業內部之分類 損失之處理 未實現損失 利息支出之處理 利息支出與售價 業務費用與影響售價之成本 估計利息應否作爲成本問題 估計利息之基本問題 將估計利息紀錄入帳之實例 內隱利息之劃分 長期債權債務契約之內隱利息問題 業主薪給問題 假定應計租金問題

一、營業收入

收益之概念 一企業每期收益額之決定，為會計員最重要最中心之工作。但決定收益之基本方法有不同，斯其所決定之收益額亦難一致。吾人若將此項問題作整個考慮，必先分別注意其不同的觀點。蓋企業收益，可從兩大觀點以解釋而測量之，即業主觀點及經理人觀點是也。按照第一觀點，每期淨收益或淨利，可釋為企業因其存在及活動，為其業主（獨資主、合夥人或股東）所獲得之結果。（如其結果為損失，亦可作類似解釋。）此為會計上之傳統觀念，與決定應稅所得 Taxable income 及其他法律方面所採觀點，大致相符。此一觀點，著重在企業之統制或賸餘利益 Controlling, residual interest, 而不著重在整個企業，故對於收益減除數之分為費用、損失、及契約規定之收益分配額 Contractual income Distributions（即指利息）等類，並不認為必要。不過公司有兩種以上之股份者，其所得業主利益，自應照章劃分。

至於經理人觀點，則視企業為一整個經濟單位，故視其收益為所用全部資本金所獲得之報酬，至其資本金之來源若何，在所不問。蓋企業經理人員對於託其經管之一切資源，自負善為利用之責；但此種資源，究為業主所投入或為債權人所供給，對於經理人員實無區別。從此一觀點言之，所謂淨收益者，應為營業收入 Revenues 超過其一切應負費用（即應配合之成本）之餘額，而各類資本金之供給者所應分派之利息或股利，則未予計及也。

近數年來，經理人觀點已漸得一般會計家之重視，在成本會計界

中，此項趨勢，尤稱顯著；但在編製通常應用之損益表時，業主觀點，仍屬較有勢力。吾人應知兩種觀察方法，在某項特定情況下，均有其適用之處；且報告收益之良好方法，應能將兩種觀點所認識之收益額，同時在損益表中表示之。

企業收益之經濟的成分 企業收益通常為若干基本的經濟因素或成分之混合體。此一觀念之認識，甚為重要，蓋與決定收益有關之若干爭辯問題，可賴之而得解決也。在若干非公司組織之小型企業，其業主不僅供給資金，並親任管理或勞作；其企業所獲收益，應視為不僅包括資本利息及營業純利，並應包括業主薪工在內。至如律師會計師事務所或地產代理商所得收益，大都為個人服務之代價，而非投資之報酬。但在公司組織之企業，尤其在大型公司，則其情形迥異。其資主對於公司，通常並不供給任何勞務，即在管理方面，亦不負具體責任；即使資主有時積極參加公司管理工作，但其服務，必由公司給予約定報酬，故其薪給可視為公司營業成本之一項，而不作為收益之分配。是以一般公司之淨收益，應可視為資本利息及營業純利之混合物。

惟在股份不公開之公司“Close” Corporation，其主要股東類多兼任管理職務，則其情形較為特殊，因其兼任管理之薪給報酬，即云有契約規定，但此等契約之簽訂，每不能代表真正之商業交易行為，故公司之營業成本中，或不免隱有資本報酬或營業利潤之成分在內也。

企業收益及分部收益 考營業會計之基本單位，通常為一特定之企業機構，如獨資企業、合夥企業、或公司等是。但同時將營業收入及成本按照營業部份分類，俾可算出各部營業利益，亦為一般會計員所認為

必要者。一個營業個體 Business Entity 往往包括數個業務情形大不相同之部份；從營業觀點而言，將其各部損益帳目合併觀察，反不若分別觀察之富有意義。例如某一公司偶然兼營旅館及農場兩種業務，而其每一業務之經營，又各具有獨立性。則整個公司之損益表，雖因適應某種用途，仍有編製之必要，但照管理當局之觀點，反覺無甚意義，而必須按照業務種類，編製分部損益表焉。設一部之地址既與他部分離，其管理機構又自獨立，則其分部會計紀錄，可能發展至獨立會計之程度。

一個公司設有數個業務互相聯合之部分，則應如何顧到其分部情形，而又不違反會計上之大前提，實為一困難問題。例如某農產品製造公司有自設之牛乳場一所，與其製造廠各別管理，但其所產牛乳，則全供製造廠之用。在此種情形下，試問該牛乳場，應自有其損益計算乎？抑應將其生產工作，併入最後製成品之成本中計算乎？在牛乳場經理心中，可能認為該場應有獨立地位，而其送交廠方之牛乳，應作為其按市價出售之貨物。此種態度，不能謂為不合事理。一般會計員雖常反對將企業某部轉至他部之貨物，作為該某部之銷貨，但其理由不過因此種處理方法，將承認未實現之收益耳。若將此等移轉數額，編供內部管理之用，並在整個企業之決算表上，作適當之調整，使部份間損益 Departmental Profit and Loss 互相抵銷，則亦殊無反對之必要。雖然，吾人對於並無“銷售”行為之若干部份，若能將其所費成本，作適當之分析比較，亦可決斷其經營成績，不必假定其“營業收入”為若干，始能作合理之判斷也。

會計實務上有所謂合併決算表者，即將一羣聯絡公司視為一個企業，並將公司間往來交易，認作一企業部份間交易，而合併報告之；讀者於此，可先注意及之。

毛收益及淨收益 會計家偶有用“收益”Income一名詞，以表示營業收入之總額者，惟用以表示損益表中若干中間差額，Intermediate Balances 則較為常見。例如在美國聯邦商務委員會 Interstate Commerce Commission 所定鐵道會計則例及公用事業所訂會計制度中，營業淨利益及非營業收益 Non-operating Income 相加成總，稱曰“毛收益”Gross Income。但在一般工商會計實務中，銷貨額超過銷貨成本（狹義的商品成本或製造成本）之數，稱曰“毛利”Gross profit，美國聯邦所得稅管理局亦採此用法。又出售不動產及有價證券所獲“收益”，亦常被釋為收入價款超過所售資產帳面價值之差額，（亦屬毛利或毛收益性質）至於該項交易所應負擔之其他成本，則未計算在內。

著者認為吾人如必須在會計名辭中應用“毛”Gross 字，最好將其用途，限於營業收入總額（未經減除任何成本或其他調整項目前之數額）之表示，而“收益”一名辭，最好用以表示某期營業收入總額減除一切應負成本後之餘額。至於“利益”Profit一詞，可祇用以表示法律上可分派之淨利益額。果能如此，則損益表上所用會計術語，當有顯著進步。且表中各項主要成分，如營業收入，及其所應負擔之成本、收益（或稱廣義的資本之報酬）及可分派之淨額等，亦可各有顯明之表示。

營業收入之證實——銷售基礎 一企業之營業收入，在何種情況或機會下，始可在會計紀錄中予以承認乎？此一問題，雖不能認為大有辯論餘地，但值得吾人縝密考慮。

吾人首應認識，營業收入、原因業務之經營而產生，故必須按照營業上所有特徵，而予以承認及衡量。其次，營業收入必須有真實資產價值，

(最好是在流動狀態中者)之證實與支持。在生產或買賣商品之企業，吾人僉認銷售行為之完成，當可作為合乎營業收入基本條件之測驗。蓋企業之銷售行為，可以視為構成其業務經營之一連串事項中最重要之步驟，一切努力，無不以此為歸宿。企業所有產品，即在銷售行為完成時，交付與顧客，或予標明作日後交付之用。同時銷售行為能為該企業獲得現金或應收帳款等新資產，其數額（設企業之經營為有利時）當超過其所應負擔之成本總額。

自穩健主義之觀點言之，採用“銷售”為衡量營業收入之基礎，不免遭受若干人士之反對。第一、有人認為貨物雖已出售，但其帳款可能無法收取；且在某種營業，壞帳損失為數極巨。不過壞帳損失多可估計，營業收入亦可調整，因之吾人對於上述情形，不難作適當之應付。第二、應收帳款之作用，非即等於現金；賒銷Credit Sales行為，既不克立即產生可用資金，故不應作為實現營業收入之測驗。此一主張頗有相當力量。但觀於某一期中營業收入總額或收益淨額與資產之一般的關係，（見下文）則知此點亦非十分嚴重。第三、貨物之銷售，往往附有保證或修理等條件，並續有按期收帳或寄發認帳單等辦法，因之銷售雖已完成，但其應負擔之成本或費用，則尚待陸續發生，故不應即視銷售為營業收入之決定因素。其實會計實務對於此等“後生成本”After Cost，儘有估提準備之方法，可供採用。最後有人認為已銷貨物，每多因故退回，故不能視銷售為營業行為之最後一步。但此一點，亦可以按期調整之方法解決之。

另有一羣人士則又謂、以銷售為衡量營業收入之基礎，不免過份穩健，應予反對。彼等認為一企業之營業收入、係其全部生產或營業程序所獲得，非為一特定行為如銷售者所獲得，故應按照營業行為之進度，而逐步予以承認。此所謂營業行為之進度者，即為其所發生及累積之成本

所反映之程度。此種主張，在理論方面頗有立場。蓋營業收入之發生，在基本上言之，確屬經營企業全部力量之結果也。雖然，吾人即認營業收入為全部營業力量之結果，非謂營業收入之紀錄及報告，即有照此基礎實施之可能。蓋一般典型企業，均在含有投機性之市場中從事經營，非有成本加成契約 Cost-plus Contract 作其保障；故其營業收入，非俟與顧客作一決定性之協議後，不能認為有效與可靠。是以就一般情形而論，以成本之累積，即業務之進度，代替銷售，以衡量“可以入帳”之營業收入，未可認為適當。

銷售行為之成立條件 顧客定貨單之接受，有時即被認為銷售行為之成立；蓋在某種情形下，銷貨契約之訂定，對於企業經理人員，實較通常視為完成銷售行為之交貨行為，更為重要也。雖然，即使吾人對於顧客取銷定貨之可能性，置諸不論，營業收入如果按所接受定單而予承認，殊覺不易實行。蓋企業接受定單時，其應交付之貨物，或尚未製造完成，或竟未開始製造，是其獲取營業收入之一切成本，尚待發生，何能遽視其營業收入為已經獲得耶？且定貨契約本身，如完全未為雙方所履行，對於訂約企業之資產及衡平權 Equities，並不發生影響，祇有獲取或簽訂此項定單之費用或成本，可能間接表示於企業之帳上耳。至於商業上所稱“賣空” Short sale，或期交銷貨，亦為預約於某一日期交付銷貨之契約，故與定貨單之接受，頗屬相似。

若以銷售為決定營業收入之因素而解釋之，則法律上所稱財產權之轉移，即通常所視為具有決定性之測驗。但此項測驗之實施，亦常發生困難，吾人如一味以法律的技術問題，作會計處理之基礎，亦非得策。以試銷交易 Approval Sales 為例，貨物雖已交付，但在購貨人核定其

購貨前，該項貨物之損失危險，仍應由銷貨人擔承，因之該項貨物之所有權，非俟購貨人明示或默示其業已接受，不克移轉。不過銷貨人爲記帳之便利計，儘可在寄發試銷貨物時，即將此項試銷交易，記作營業收入。如此等試銷貨物之退回，爲數不大，且在期末結帳時，爲作適當之調整，則此種處理方法，亦屬無可反對。至在通常賒銷交易中，設銷貨人將貨物交付與公共運輸人 Common Carrier，而由購貨人負擔其運輸保險等費用，則其貨物所有權，即在寄發地點轉移於購貨人；若其運輸保險等費用仍由銷貨人負擔，則其貨物所有權應至到達地點始行轉移。惟不論所有權究在何時轉移，若就記帳程序而言，均宜在寄發貨物時，即將銷貨記錄入帳。

在交付特定貨物、或指定貨物準備交付而不附帶撤銷條件之銷貨契約，其貨物之所有權，依照一般的法律解釋，即在訂定契約時，由銷貨人轉移於購貨人，因之銷貨人之營業收入，亦可謂即在此時實現。此一規則，在會計上不能認爲完全適用。且銷貨人苟未收到貨款之任何部份，尤不宜認銷貨契約之簽訂，即爲銷貨入帳之根據。

在疑似情形中，法律每依契約當事人所表示之意思，而決定其買賣行爲之是否完成；在不能獲悉當事人之意思時，法律應視其當時各項有關情形而推定之。

服務之供給 設所售之物，非爲實體貨物，而爲服務形態，則服務之提供，即可視爲等於銷售之完成，而作爲承認營業收入之基礎。設企業以賒帳方法，供給服務，其營業收入之入帳，與賒銷貨物時之方式相同；即將所供每批服務，借入顧客帳戶，貸入營業收入帳戶可矣。不過服務有時並不“分批”出售，或不便按照每批服務，開發帳單。例如有一建

築師，爲某廠建築工程擔任設計及監工職務；在該廠建築期內，其服務方式，自必多少具有連續性；在此種情形下，不妨按照服務時期或工程進行階段，而開發收費通知單，以爲承認其營業收入之基礎。

在許多供給服務之企業，其價款之收取，幾與服務之供給同時行之，如影戲院即其一例。但即在此等企業，吾人似仍當以其產物之交付，而不以其現款之收取，爲承認其營業收入之條件。有時顧客購入某項較長時期之服務，而先將價款一次付清，如運輸業所售長程車票船票，或如地產公司預收出租房屋之租金，會計員務須注意、將作爲下期服務價款之預收部份，從本期營業收入中劃出。

收現基礎下之營業收入 按照銷貨帳款之收現，而承認營業收入之實現，爲可以代替銷售基礎之唯一主要基礎，名曰收現基礎 Cash Basis or Cash Collection Basis。（在現銷交易中，兩種基礎所生結果自屬相同。）企業與顧客間之交易，在收到貨款時，每可認爲已經結束，故其營業收入之實現，亦可認爲完全證實。銷貨人在收到貨款時，已能用以應付各項支出或供紅利之分派。易言之，在現金狀態下之營業收入，可謂已實現至最高程度；即使在收得帳款後，尚有未了事項待理，但此等事項，斷不能使所獲資金，更爲可靠，或更便支用。

但貨物之出售，設附有使用或修理等保證條件，則在收清貨款以後，仍有發生“服務成本” Servicing Costs 之可能，此爲上述情形之例外。且貨款雖已收得，但退貨還款，仍有可能，故即以帳款之收現，爲衡量營業收入之基礎，有時仍不能認爲具有最後之決定性。

收現基礎之採用，在“分期收價銷貨”之企業，最爲普遍，是因此種貨款之收取，爲期較長，壞帳損失爲數自巨，故對於顧客之債權，不能即

為營業收入之有效證據。且分期收價銷貨契約中，每有一項規定，即售貨物之所有權，在顧客付清貨價前，仍應屬諸售主；則不以銷售行為之完成，而以帳款之收取，為承認營業收入之基礎，就法律觀點而言，有相當根據。不過許多企業採用收現基礎之最大理由，則為此項損益計算方法，能遞延一部份所得稅款之支付耳。

供應服務而不銷售貨物之企業，亦多採用收現基礎。設其服務單位為一具體行為或某項情形，則其價款，每即在供應服務時收取，故其全部交易，自可作為現銷入帳。設其服務單位，既連續而又複雜，例如自由業者所供服務，其總量及總價，在開始供應時，或不能確定；為圖事實上之便利，祇有待服務價款（全部或一部）之收到，始貸入營業收入帳中；不過此種處理方法，對於營業收入之分期計算，有時難獲合理之結果。

分配成本於收現基礎之營業收入 以收現為損益計算基礎之會計制度，在事實上往往不將營業收入及其應負費用，作適當之配合，故與良好會計之基本條件不合。處理分期收價銷貨之典型方法，多即將貨物成本以外之一切營業費用，作為銷貨期內之費用，（從該期“收現基礎之營業收入”中減去）而將此等費用對於該期銷貨上待收各期帳款之關係，略而不論。

例如某一商店，僅以分期收價銷貨為業，其連續兩期之營業事項，如下表所示：

	第 一 期	第 二 期
銷貨	\$ 100,000	\$ 50,000
貨款收入	40,000	90,000
所銷商品成本	60,000	30,000
銷售管理及其他成本	20,000	10,000

設帳款之收取，並無愆期及他種糾葛，其兩期損益表，照收現基礎之典型方法，可為編製如下：

	第 一 期	第 二 期
分期貨價收入(即收現基礎之營業收入)	\$ 40,000	\$ 90,000
應派貨品成本	\$ 24,000	\$ 54,000
銷售管理及其他成本	20,000	10,000
減除數(即成本)總額	\$ 44,000	\$ 64,000
營業收入淨額(第一期為損失)	\$ 4,000	\$ 26,000

上表所示結果，顯難認為合理；因在每期所生成本總額中，有一大部份，係照銷售基礎，算作本期成本，而未依收現基礎，與本期營業收入，作適當之配合也。茲將上表改正如下，俾可表示每期營業收入與其應負成本間、在收現基礎上之適當關係。

	第 一 期	第 二 期
分期貨價收入	\$ 40,000	\$ 90,000
應派貨品成本	\$ 24,000	\$ 54,000
應派銷售管理及其他成本	8,000	18,000
減除數總額	\$ 32,000	\$ 72,000
營業收入淨額	\$ 8,000	\$ 18,000

上示改正之計算方法，將“其他成本”一項，仿照分派貨品成本之方法，派歸各期營業收入負擔。詳言之，每期所應負擔之貨品成本，計為各該期貨價收入額之60%，所應負擔之一切“其他成本”，則為20%。若干會計家認為此種方法將使一部份之“銷售管理或其他成本”，結有遞延數額，故不肯表示贊成，而美國聯邦所得稅局，或亦以同樣理由，未准此種計算方法之使用。但果欲將計算營業收入之銷售基礎，徹底改為收現基礎，則應歸每期營業收入負擔之成本，自應按照各期所收貨款比例計算，不應仍照銷貨數量計算，其理由實至為明顯也。

依同理，凡供應服務而以收現為計算收益基礎之企業，必須將其營業成本作適當之分配，方能獲得合理之結果。例如一會計師事務所，於將近年底時，開始辦理一查帳案件，年內為此案件，共支人工及其他成本 \$ 5,000，但至翌年始有公費收入，設將此項成本，作為第一年之營業費用，而將所收公費，歸入次年計算，則兩年度之業務情形，必有歪曲之表示，而不克作正確之比較矣。

以收現為計算營業收入之基礎，不必即須以付現為計算費用之基礎。在損益計算中，營業收入實處主動地位，至於費用，祇為所計營業收入應負擔之成本而已。設視收自顧客之帳款為營業收入，則其應負擔費用，當為產生此項收入之成本，而非該期以現金支付之數額。以廠房設備而言，在着手利用該項資產之前，往往已有巨額支出，而在另一極端，商品及服務可能已經獲得耗用，而其價金則尚未支付。所以不論衡量營業收入之基礎如何，每期現金支出，均非測量該期費用之適當標準。

應計營業收入及遞延營業收入 照廣義的解釋，所謂損益計算之應計法，Accrual method 通常即指以銷售為衡量營業收入之基礎而言。七法包括應收帳款之承認、存貨之計價、及銷貨成本（指包括一切成本而言）之決定等工作。若照較狹義的解釋，則應計法一名詞，指以時期為基礎，而計算每期利息房租薪工等項之應收應付數額而言。在銀行會計中，每有一項“放款及貼現應計利息”，是即應計營業收入之一例。

遞延營業收入 Deferred revenue 一名詞，有時指在交付貨物或供給服務前預向顧客收取之款項而言。其貸方科目，在交易發生之初，應釋為負債之一項，須待該項營業收入已經“獲得” Earned，然後轉入營業收入帳戶中。按照最便利之簿記方法，收到顧客預付款項，可逕貸