

IFRS 問答集

一、公司支付予通路商之款項之會計處理

問題背景

一、A公司係一電腦周邊產品之品牌商，其委託B通路商代其銷售產品，B通路商於收到終端消費者訂單款項後，確認產品金額，減除退貨款及10%之銷售貨款後，將淨額款項匯予A公司。

二、A公司已依國際財務報導準則第15號「客戶合約之收入」第6、33、B34至B37A段之規定判斷：

情況一：B 通路商將商品移轉予終端消費者前已取得對該等商品之控制，因此為主理人，A 公司將 B 通路商視為客戶。B 通路商未提供 A 公司可區分之商品或勞務。

情況二：B 通路商將商品移轉予終端消費者前未取得對該等商品之控制，B 通路商之履約義務係為 A 公司所提供之商品作安排，因此為 A 公司代理人，A 公司將終端消費者視為客戶。

Q：

A公司對其支付予B通路商之款項之會計處理為何？

Ans：

一、依國際財務報導準則第 15 號「客戶合約之收入」（以下簡稱 IFRS15）第 B36 段之規定，若企業之履約義務係為另一方所提供之特定商品或勞務作安排，則該企業為代理人。作為代理人之企業於特定商品或勞務移轉予客戶前並未控制由另一方所提供之該商品或勞務。於（或隨）作為代理人之企業滿足履約義務時，企業應就為另一方所提供之特定商品或勞務作安排換得之預期有權取得之任何收費或佣金之金額，認為收入。企業之收費或佣金可能為對價之淨額，該淨額係企業以由



財團法人
會計研究發展基金會
ACCOUNTING RESEARCH AND DEVELOPMENT FOUNDATION

另一方提供之商品或勞務換得之對價於支付予另一方後所保留之金額。

- 二、依 IFRS15 第 70 段之規定，付給客戶之對價包括企業對客戶所支付（或預期支付）之現金金額。企業應將付給客戶之對價作為交易價格及收入之減少，除非對客戶之支付係用以換得客戶移轉可區分之商品或勞務予企業。
- 三、依 IFRS15 第 91、92、94 及 99 段之規定，企業若預期可回收其取得客戶合約之增額成本，企業應將該等成本認列為資產，並按與該資產相關之商品或勞務對客戶移轉一致之有系統基礎攤銷。取得合約之增額成本係企業為取得客戶合約所發生且若未取得該合約則不會發生之成本（例如，銷售佣金）。作為一實務權宜作法，若企業將取得合約之增額成本認列為資產且該資產之攤銷期間為一年以內，則企業可將取得合約之增額成本於發生時認列為費用。
- 四、於情況一中，問題所述 A 公司所支付之款項並未換得 B 通路商提供之可區分商品或勞務，A 公司應依 IFRS15 第 70 段將支付給 B 通路商之價款作為交易價格及收入之減少。
- 五、於情況二中，問題所述 A 公司支付予 B 通路商之款項係 A 公司為取得客戶合約所發生且若未取得該合約則不會發生之成本，A 公司應依 IFRS15 第 91 段之規定將該成本認列為資產，並依 IFRS15 第 99 段之規定按與該資產相關之商品或勞務對客戶移轉一致之有系統基礎攤銷。惟若該資產之攤銷期間為一年以內，A 公司可依 IFRS15 第 94 段之規定於該成本發生時將其認列為費用。

