

IFRS 問答集

一、 客戶取得成本

Q：

企業為取得新客戶，可能推出促銷方案，或者行銷所需，而發生相關支出。實務上常見之例為電信業者為吸引顧客加入各項電信資費方案而給付予經銷商之開通門號佣金（或續約門號佣金）。試問：該等支出之會計處理為何？

Ans：

- 一、 若該等支出係給付（含現金及實物）予客戶，則其非屬客戶取得成本，不得資本化為無形資產。若該等支出係給付現金予客戶，則其性質類似銷貨折讓應作為收入之減少。若該等支出係給付實物予客戶，則應判斷其是否屬銷售交易中可單獨辨認之組成部分，若屬銷售交易中可單獨辨認之組成部分，則應依 IFRS 之相關規定，將原始銷售之已收或應收對價分攤至該組成部分，若非屬銷售交易中可單獨辨認之組成部分，則應依其性質認列為收入之減項、費用或銷貨成本。
- 二、 當企業係支付予客戶以外之第三方且符合下列條件時，該等支出始得資本化為無形資產：
 1. 該等支出可個別溯至與特定客戶之具法律約束力合約，且與該合約直接相關。
 2. 該等支出所溯至之合約須符合國際會計準則第 38 號「無形資產」中所規定可辨認性及控制之條件。
 3. 該等支出係為取得一合約之直接增額成本且預期會被回收。保證金或預收一定之費用等係預期會被回收之重要證據。
 4. 該等支出能就每一合約個別辨認且能可靠衡量。企業須具有個別記錄及評估個別客戶未來經濟效益之系統，以便能協助企業評估該等每一合約所屬無形資產之可回收性及減損。

現 狀

自民國 107 年 1 月 1 日起，本問答集不再適用。企業應自該日起依本會於 106 年 11 月 17 日發布之 IFRS 問答集「客戶取得成本」處理。