

案例 2 行動電話業者給付佣金之會計處理疑義

Q：

行動電話業者因經銷商代辦門號而給付之佣金，其報酬取決於其客戶申裝上線數量、客戶未來通話量、退租率、客戶繳費狀況或業績達成率各項因素。行動電話業者支付經銷商佣金可能於客戶上線時一次支付或於客戶使用門號期間分期支付。行動電話業者分期支付之佣金，有依客戶於門號使用期間通話費收入之一定比率、退租率高低、客戶繳費狀況或指定業績達成情形等各項方式。行動電話業者因經銷商代辦門號而給付之佣金報酬，因給付方式及報酬決定方式不同，其會計處理為何？

A：

- 一、行動電話業者委託經銷商代辦門號而給付之報酬若屬固定金額者，不論未來是否有客戶通話費等收益，行動電話業者均須支付該金額，表示一旦取得新客戶，即有義務支付予經銷商，由於該客戶未來不一定繼續使用該門號，故未來經濟效益不確定，應於取得客戶時一次認列為費用，不得遞延，且不因所須給付之定額佣金係屬客戶上線時即一次給付或分期給付而有不同之會計處理。
- 二、行動電話業者委託經銷商代辦門號而給付之報酬若屬未來有收益才須支付之報酬，因為行動電話業者在取得客戶時並無支付該報酬予經銷商之義務，而是待產生收益時才有支付之義務，故該成本應與其相關之收益同期間認列。但若有保證最低支付金額者，由於該保證金額，不論是否有收益產生均須支付，故亦應於取得客戶時一次認列。