

# 网络团购会计处理之我见

郭宗睿 唐俐(教授)

(重庆工商大学会计学院 重庆 400067)

## 一、网络团购业务的会计处理思路

传统的委托代销业务主要分为视同买断和收取手续费两种方式。对于视同买断方式,网络团购业务与一般委托代销业务,都是商品的所有权和主要风险和报酬转移到受托方,因此其会计处理是一致的。但是,在收取手续费的方式下,网络团购业务与一般委托代销业务有相似之处,但也有很多不同点。在团购活动中,团购网站不参与商品的周转与供给,因此,商品的所有权和主要风险与报酬没有转移给受托方。

在团购活动开始阶段,团购网站收到参与团购的消费者支付的预付款项,由于最低销量的限制条件,在团购数量没有达到最低限额前,团购网站要承担将款项退还给消费者的现实义务,该义务预期会导致经济利益流出企业,因此符合负债确认的条件,借:银行存款;贷:预收账款。

如果在团购期限内,团购的数量没有达到商家规定的最低限额,活动取消,团购网站应将款项退还到消费者的账户,确认负债的减少,应做相反的分录。如果团购活动成功,团购网站应该将预收账款形式的负债转为应付账款形式的负债,借:预收账款;贷:应付账款。

在代销期满团购网站将代销清单交给商家时,将消费者支付的款项转付给商家,同时,按事先与商家约定的手续费率收取手续费,并确认为收入,借:应付账款;贷:主营业务收入,银行存款。

商家在向消费者发出商品或提供服务时,确认收入,借:应收账款;贷:主营业务收入。如果团购活动期内,消费者没有来商家享受服务,商家应将此项收入计入营业外收入,这样可以避免虚增利润,提高团购企业的报表信息质量。

## 二、网络团购业务的会计处理示例

例:某团购网站推出一项团购活动,以8折的折扣出售由A商家提供的商品Q,原价500元,现价400元,单位成本为280元。但是商家要求团购数量最少为400。截至团购活动结束,已有413人参加了团购,团购网站共收到消费者支付的款项165200元。商家与团购网站约定的手续费率为2%。假定消费者是一个企业,将款项一次付清。对上述网络团购业务,团购网站和商家分别做如下会计处理。

1. 团购网站的会计处理:①收到消费者支付的款项时:借:银行存款 165 200;贷:预收账款 165 200。②团购活动结束时,销售数量已达到最低限额:借:预收账款 165 200;贷:应付账款 165 200。③与商家清算代销商品款时,将应收取的手续

费确认为收入:借:应付账款 165 200;贷:主营业务收入 3 304,银行存款 161 896。

2. 商家的会计处理:①向消费者发出商品时,确认收入:借:应收账款 165 200;贷:主营业务收入 141 196.6,应交税费——应交增值税(销项税额)24 003.4。②与团购网站清算代销商品款时,将应支付给团购网站的手续费确认为销售费用:借:银行存款 161 896,销售费用 3 304;贷:应收账款 165 200。同时结转已销商品的成本:借:主营业务成本 115 640;贷:库存商品 115 640。

3. 假如消费者接到商品后,发现可能由于途中受损,有一件商品质量不合格,与团购网站提出退货。①团购网站应该与商家沟通,商家同意退货后,将款项转给团购网站,再由团购网站将其退回给消费者。团购网站在收到款项时:借:银行存款;贷:预付账款。将款项退回给消费者时做相反的分录。②商家应该按照一般的销售退回业务进行会计处理。

## 三、思考与建议

1. 一般情况下,“应收账款”科目对企业来说很重要,但是团购企业一般不会出现团购款项拖欠或者不能收回等情况,那么团购企业是否需要开设“应收账款”和“坏账准备”等账户?与应收账款相关的账户若仍需设置,那么团购企业应该如何准确计提相应的坏账准备呢?笔者认为,由于团购业务的流程是消费者先付款,商家再发货,团购企业使用较多的是“预收账款”科目,一般不会存在消费者拖欠账款的情况,因此团购企业不用设置“应收账款”科目,相应的“坏账准备”科目也不用设置。如果有特殊情况出现了应收的款项,可以记入“预收账款”科目。

2. 团购网站作为一个网络信息平台,其成本主要由人力成本和营销成本构成。因此,从财务管理角度来说,一方面,团购网站应该建立完善的激励制度,从长远眼光来看,人力成本的投入会给企业带来长期的经济效益。另一方面,合理控制营销成本。团购网站越来越多,广告宣传在企业竞争中起到很大的作用,但是企业应该将这部分成本控制一定范围之内,准确地衡量广告带来的成本与效益。

3. 团购网站主要依靠知名度来吸引消费者,知名度越高,经过与商家的洽谈得到的团购活动机会就越多,就会得到消费者更多的信任。因此,团购网站通过广告宣传获得的无形收益是比较大的,最终都会转化为团购网站的利润。因此,团购网站要重视无形收益的评估与会计核算。○