

企业间互换奖励积分的会计处理

李 杨 罗 勇

(重庆工商大学研究生院 重庆 400067)

奖励积分是企业常用的促销手段之一,目前对奖励积分的研究主要集中在会计处理方法的选择及积分的配送、兑换、失效等会计处理上,对企业间奖励积分的互换却没有做出明确规定,本文重点对此进行研究。

一、企业间奖励积分互换账务处理的基本思路

与其他企业积分互换的业务存在两种情况:一是能分清积分分配来源,二是不能分清积分分配来源的互换业务。

1. 能分清积分分配来源的会计核算。

若是本企业的客户用积分兑换其他企业的积分:客户用于兑换其他企业积分所减少的积分数所对应的公允价值,由本企业借记“递延收益”,贷记“其他应付款——某企业”、“预计负债”。待客户在其他企业兑换积分行权时,由本企业借记“其他应付款——某企业”,贷记“银行存款”,同时借记“预计负债”,贷记“营业外收入”。

若是其他企业客户用其积分兑换本企业的积分:其他企业客户用其积分兑换本企业的积分,本企业一方面应该增加“递延收益”、“销售费用”,另一方面相应增加“其他应收款”。客户使用积分兑换本企业商品时,冲减递延收益,并确认收入。客户到期若未行权,则冲减“递延收益”,同时减少“其他应收款”、“销售费用”。

2. 不能分清积分分配来源的会计核算。这种情况仅针对本企业客户用积分兑换其他企业的积分,而其他企业客户用积分兑换本企业积分的情况并不受影响。比如,某些企业为了提高竞争力,发展多元化营销策略,将某些业务开展到其控股公司中。此时客户用积分兑换其他企业积分时,就不能识别出积分的配送方是该企业还是其控股公司,因此不知道应该由谁做相应的会计分录。这种情况发生时有两种选择:一是由本企业统一做相应的积分处理,二是按各自的兑换业务处理。

由本企业统一处理:这种做法是指客户在将本企业积分兑换其他企业积分时,无论是在本企业兑换还是在控股公司兑换,只需要由本企业统一做积分处理,借记“递延收益”,贷记“其他应付款——某企业”。但是这种方法存在弊端,当控股公司授予的积分在控股公司兑换成其他企业的积分时,控股公司却不做任何会计核算,这显然是不合理的。

按照各自的兑换业务处理:这种做法是指客户在将本企业的积分兑换成其他企业的积分时,无论是在本企业兑换还

是在控股公司兑换,按照正常互换积分情况核算即可。这样做的理由是,客户手里的积分无法区分到底是哪个公司的,因此只能按正常业务进行处理。但这种方法也存在弊端,当控股公司授予的积分在本公司兑换成其他企业积分时,本公司做借记“递延收益”,贷记“其他应付款——某企业”,这样就使得控股公司的“递延收益”科目一直存在,无法抵销。

二、企业间互换奖励积分的会计处理

本文仅对能分清积分分配来源的积分互换进行处理。

例1:商场A与超市B签订积分互换协议,本商场授予的积分每10积分可兑换成B超市的1积分(A公司的1积分的公允价值为0.1元),B超市的积分可在一年内兑换成与积分相等金额的商品,每兑换B超市面值1元的积分,商场就支付0.9元给超市。A商场授予100 000积分,其中40 000积分用于兑换B超市的4 000积分。

商场A的会计处理:借:递延收益4 000;贷:其他应付款——B公司3 600,预计负债400。

接例1:待客户行使权利,在B超市兑换商品时:相关会计分录为:借:其他应付款——B公司3 600;贷:银行存款3 600。同时确认收入,借:预计负债400;贷:营业外收入400。

例2:商场A与某家具城签订积分互换协议,家具城的积分可用来兑换商场的积分,兑换比例为每10积分可兑换商场A的1积分。每兑换本商场面值1元的积分,家具城就支付商场A 0.9元。商场A的积分可在一年内兑换成与积分相等金额的商品。2013年2月13日,客户持家具城的10 000积分来兑换商场A的1 000积分。

商场A的会计处理为:借:其他应收款——B公司900,销售费用100;贷:递延收益1 000。

接例2:客户在商场A购买了价值1 170元(含增值税)的衣服,用积分抵减1 000元,余款用现金支付,衣服成本800元。同时收到家具城的付款。

会计分录为:借:递延收益1 000,银行存款170;贷:主营业务收入1 000,应交税费——应交增值税(销项税额)170。借:主营业务成本800;贷:库存商品800。借:银行存款900;贷:其他应收款——B公司900。

接例2:顾客到期未兑换商品。会计分录为:借:递延收益1 000;贷:其他应收款——B公司900,销售费用100。○