

互联网信用支付的相关会计处理

——以“京东白条”为例

刘秋萍

(重庆工商大学会计学院 重庆 400067)

【摘要】 互联网金融的飞速发展使得其对日常生活的渗透越来越广泛和深入,然而,目前有关其账务处理方面的研究并不是很多。本文主要以“京东白条”为例,对其会计处理进行分析,旨在为新兴的互联网信用支付的账务处理提供有益的参考。

【关键词】 互联网 信用支付 京东白条 会计处理

一、互联网信用支付简介

随着互联网金融的蓬勃发展,各大购物消费网站纷纷凭借自有优势试水互联网金融,“阿里信用支付”和“京东白条”便是淘宝和京东进一步发展其互联网金融、涉足互联网信用支付的产物。

互联网信用支付是如淘宝、京东这样的大型购物网站推出的面向消费者的信用支付产品,其功能相当于虚拟的信用卡,消费者能够通过个人良好的信用和资质申请信用支付,待审核通过,便可享受信用消费。这种产品有一段时间的免息期,消费者在免息期内付款,便可免缴手续费。信用支付是互联网金融涉足消费者个人信贷的阶段性产物,不仅为顾客提供了便利的金融服务,而且有利于促进消费。

淘宝曾短暂地开通过浙江、湖南两省的信用支付测试,但目前还未正式上线。京东在2014年2月13日抢先推出首个互联网信用支付产品——“京东白条”,通过此产品,消费者能够在京东上先消费,然后在一定的还款期内付款,其信用消费的费率为每月0.5%,但如果顾客在一个月内完成付款,则不用承担任何费率;如果超出还款期限未还款,则需按每天0.03%的费率计缴违约金,违约金=当期应付金额×违约金比例×违约天数。

“京东白条”还款方式分为两种:一种是30天免息延后付款,另一种是3~12个月分期付款。分期付款的手续费为每期0.5%,即:3期手续费=0.5%×3=1.5%,同理,6期手续费为3%,12期手续费为6%。此外,“京东白条”在推广期间手续费打6折,为0.3%,相应的,其3期、6期、12期的分期付款手续费将同比例降至0.9%、1.8%、3.6%,而与京东合作的招商银行分期付款的3期、6期、12期手续费分别为3%、4.2%和6%。通过比较,笔者认为京东信用支付的竞

争优势是不言而喻的。

二、互联网信用支付的账务处理

从购物网站的角度看,互联网信用支付类似于赊销。以下笔者将以顾客用“京东白条”进行信用支付为例,站在京东商城的角度对其账务处理展开分析。

1. 销售产品的账务处理。 京东作为国内大型购物网站,其账务处理与线下销售商品的账务处理有不同之处。当顾客采用“京东白条”进行信用支付时,京东并不能立即确认收入,而是待顾客确认收货后才确认收入。具体而言,京东发出商品时,借记“发出商品”科目,贷记“库存商品”科目;待顾客确认收货时,借记“应收账款”科目,贷记“主营业务收入”、“应交税费——应交增值税(销项税额)”科目,同时确认成本,借记“主营业务成本”科目,贷记“发出商品”科目。

2. 30天免息延后付款的账务处理。 顾客采用30天免息延后付款方式时,若到期后如约还款,则顾客不用承担任何费率,借记“银行存款”科目,贷记“应收账款”科目。若顾客未按期还款,那么顾客除需承担每月0.5%的信用消费费率外,逾期天数需按每天0.03%的费率计缴违约金。信用消费费率的性质相当于顾客借款消费的借款利率,因此可参照贷款和应收款项进行账务处理,但由于该业务作为京东的一项附加服务,获得的利息收入并不能计入主营业务收入,而应借记“应收利息”科目,贷记“其他业务收入——利息收入”科目。对顾客逾期还款收取的违约金,借记“其他应收款”科目,贷记“营业外收入——违约金”科目。待顾客还款时,借记“银行存款”科目,贷记“应收账款”、“应收利息”、“其他应收款”科目。

3. 分期付款账务处理。 顾客采用分期付款方式时,每期末京东应计提当期的手续费,但京东规定,分期服务费

计入首期一次性收取,借记“应收利息”科目,贷记“其他业务收入——利息收入”科目。

顾客如约还款,借记“银行存款”科目,贷记“应收账款”、“应收利息”科目。若顾客逾期未还款,京东按每天0.03%的费率计收违约金,借记“其他应收款”科目,贷记“营业外收入——违约金”科目。顾客还款时应将应付款项和违约金一并还清,借记“银行存款”科目,贷记“应收账款”、“其他应收款”科目。

4. 坏账相关账务处理。互联网信用支付作为一种新兴的个人信贷业务,难免会存在放贷的风险,导致坏账的发生,授信主体应该于每年年度终了,对该信用支付业务产生的应收款项进行全面检查,根据客户的信用等级、还款能力等分类预计各个等级客户可能发生的坏账损失,对预计不能收回的应收账款,应当计提坏账准备,同时降低客户的信用等级。

在计提坏账准备时,借记“资产减值损失”科目,贷记“坏账准备”科目;发生坏账时,借记“坏账准备”科目,贷记“应收账款”科目;冲销的应收账款又收回时,借记“应收账款”科目,贷记“坏账准备”科目,同时,借记“银行存款”科目,贷记“应收账款”科目。

三、实例分析

例1:2014年2月13日,京东商城的某忠实顾客申请获得了“京东白条”的授信资格,最高信用额度为15 000元。为率先体验信用支付,该顾客立即到商城购买了1台价值5 000元的笔记本电脑,该笔记本电脑的成本价为4 000元,顾客选择了30天免息延后付款的还款方式。假定暂不考虑各项税费。

京东收到顾客订单,向顾客发货,借:发出商品4 000;贷:库存商品4 000。

顾客确认收货,京东确认销售收入,借:应收账款5 000;贷:主营业务收入5 000。同时确认成本,借:主营业务成本4 000;贷:发出商品4 000。

若30天还款期到期后顾客如约还款,借:银行存款5 000;贷:应收账款5 000。

若30天还款期到期后顾客未如约还款,则根据谨慎性原则对应收账款计提2 500元的坏账准备,借:资产减值损失2 500;贷:坏账准备2 500。

经催还,顾客逾期20天后缴清应付款项,则顾客还款时,京东除需冲销之前计提的坏账准备,还需确认每月0.5%的信用消费费率和逾期后每天0.03%的违约金。借:坏账准备2 500;贷:资产减值损失2 500。借:应收利息25(5 000×0.5%);贷:其他业务收入——利息收入25。借:其他应收款30;贷:营业外收入——违约金30(5 000×0.03%×20)。借:银行存款5 055;贷:应收账款5 000,应收利息25,其他应收款30。

例2:2014年2月13日,京东商城的某忠实顾客申请获得了“京东白条”的授信资格,最高信用额度为15 000元。为率先体验信用支付,该顾客立即到商城购买了1台成本价为10 000元、卖价为12 000元的数码相机,并选择了3个月分期付款的还款方式。假定暂不考虑各项税费。

京东收到顾客订单,向顾客发货,借:发出商品10 000;贷:库存商品10 000。

顾客确认收货之后,京东确认销售收入,借:应收账款12 000;贷:主营业务收入12 000。同时确认成本,借:主营业务成本10 000;贷:发出商品10 000。

第一期末,向顾客收取一次性收取的分期服务费和当期应收款项,借:应收利息180(12 000×0.5%×3);贷:其他业务收入——利息收入180。借:银行存款4 180;贷:应收账款4 000(12 000/3),应收利息180。

第二期末,向顾客收取当期应收款项,借:银行存款4 000;贷:应收账款4 000(12 000/3)。

同理,在第三期末,借:银行存款4 000;贷:应收账款4 000(12 000/3)。

四、展望与建议

目前,国内的消费信贷主要集中于房贷和车贷等中长期贷款,但对旅游、装修等和日常生活密切相关的消费贷款,由于授信金额少,且利润空间并不大,因此银行和小贷机构涉足并不多。但购物网站相比银行和小贷机构而言,拥有不可比拟的先天优势,购物网站可根据客户的消费记录、配送地址、退货信息、购物评价等数据,同时综合客户的个人信用记录构建客户信用风险测评模型,进行风险评级,然后确定给予客户的授信额度,这不仅有利于提升购物支付率,促进销售,而且有了该信用体系的支撑,互联网金融未来将涉足更多的行业和业务,获取更多的收益,发展前景乐观。

然而,这同时也伴随着很多的风险,如用户身份真实性的鉴别,恶意欺诈、逾期和坏账风险等。鉴于此,笔者认为,购物网站除要严格把控好用户身份真实性的鉴别、恶意欺诈、坏账等风险外,还可与央行互动合作,通过央行授权查询用户的部分个人信用记录,以完善其客户信用风险测评模型。然后,综合自身的规模、经济承受能力和顾客群的消费及信用等级,合理地授信,以将风险置于可控范围内,为自己获取更多的收益。与此同时,央行也可将用户的互联网信用支付记录纳入个人征信,丰富和完善个人征信信息,以助推互联网金融的进一步发展。

主要参考文献

1. 汤浚芳.白条上线测试京东的消费金融局.21世纪经济报道,2014-02-13
2. 中国注册会计师协会.会计.北京:中国财政经济出版社,2013