

一般来说咨询此类问题的财务人员之前都是线下业务从业经历，对于刚接触线上业务的财务核算总是不知如何下手。最近电商财税干货交流群的很多新加入成员纷纷私信我，说有没有一些比较普适性的跨境电商核算方法可以交流学习的，于是就有了下面这篇文章。

一般来说如果是初创和发展中的跨境电商企业，前期核算和监管的重点应该在进货成本核算、销售收入核算、物流成本核算、销售费用核算这四大块。也主要就是这四大块线上业务和线下业务差异较大。

我简单讲下四个切入点的必要性、核算方法还有一些实操的 TIPS 给大家。

一、进货成本核算

必要性：进货成本是电商企业经营的基础，成本降低一分，销售费用都多一份空间去操作，销售收入也有可能倍增。所以这一部分的核算和监督的必要性就不言而喻了。

一般来说，如果供应链本身是企业外部提供的，存在一部分虚加的空间，一般比例在 10%以上。在平时半年度和年度核算过程中，可以将降低进货成本的目标定在 8%左右，逐步降低企业的进货成本。

账务处理方法：

进货成本核算（先进先出法）

进货成本=买价+相关税费+运输费等

借：库存商品

应交税费-应交增值税（进项税额）

贷：银行存款（预付账款、应付账款等）

TIPS:

A、财务不仅仅是只管记录和核算，监督和管控也是必要职责之一，财务要勇于提出管理目标，否则就是失职。

B、不要听供应链的鬼话，他们一定都留着利润在的，勇敢杀价就是了。

C、核算出单品成本后，在利润计算时引用单品成本可以采用月度或者季度均值的方式来计算，降低工作量。

二、销售收入核算

必要性：

销售收入决定了企业的资金流入状况，在电商企业，销售收入体现为单量多，客单价低的特征，给财务核算增加了非常多的工作量。

电商销售收入跟店铺的运营有着直接的关系。在管控不严的前提下，经常会出现运营私自设置 **discount** 或者优惠代码优惠券的情况。

账务处理方法：

销售收入确定，一般是不含税价，记得到账收入/1.16；

发货的账务处理；借：发出商品 贷：库存商品。

TIPS：

A、不要每天核算，月度核算均值或者季度核算均值使用即可

B、适当暗示公司管理层授权给运营层，财务部门和管理层空降抽查监督即可。

三、物流成本核算

必要性：

跨境电商物流费用除了发货快递费，还有头程运费，主要这两部分构成。

这两部分节省下来每一分钱，都是企业的利润。

由于部分运营本身层次有限，对于备货问题自己把控不到位，经常是个单就发头程红单走空运，造成了物流费居高不下。

账务处理方法：

发货快递费：计入“主营业务收入-运费”

借：其他货币资金-支付宝账户存款

贷：主营业务收入-商品

主营业务收入-运费

头程物流运费：借：主营业务成本-运费 贷：库存现金（银行存款）

TIPS： 跨境电商物流成本库存成本关系紧密，一定注意提前预留好库存，不要每件货都发空运红单，控制好空运红单比例，物流成本即可控制到位。

四、销售费用核算

必要性：

销售费用主要由推广费用和运营费用构成。

这部分费用应该制定一个合理的比例，不同产品在不同类目有一些差异。稳定后的企业基本上稳定在 20%的推广费率上下浮动。

账务处理方法：

借：销售费用

贷：其他货币资金-推广账户存款

TIPS：

销售费用务必要提前要求运营做好规划和预算，然后财务按月进行核算考核。否则会给企业经营带来非常大的困扰。