

第二节 销售与收款循环的主要业务活动和相关内部控制

一、了解销售与收款循环的业务活动和相关内部控制

- 1.询问销售部门、仓储部门和财务部门的员工和管理人员；
- 2.获取并阅读企业的相关业务流程图和内部控制手册等资料；
- 3.观察销售与收款流程中特定控制的运用，例如观察仓储部门人员是否以及如何将装运商品与销售单核对；
- 4.检查文件资料（销售单、发运凭证、客户对账单）；
- 5.实施穿行测试，选取一笔已收款的交易，追踪该笔交易从接收客户订购单到直至收回货款的整个过程。

二、被审计单位销售与收款循环可能存在的相关控制点

（一）接受客户订购单

- 1.是整个销售与收款循环的起点；
- 2.只有符合企业管理层的授权标准时才能被接受。例如，管理层一般设有已批准销售的客户名单。不在名单里的客户，通常由销售部门的主管来批准。

【强调】批准客户订购单之后，企业会编制一式多联的销售单。销售单是证明销售交易的“发生”认定的凭据之一。客户订购单能提供补充证据。

（二）批准赊销信用

- 1.信用管理部门根据管理层的赊销政策在每个客户的已授权的信用额度内进行。
- 2.无论是否批准赊销，都要求被授权的信用管理部门人员在销售单上签署意见，然后将已签署意见的销售单送回销售单管理部门。

【强调】信用审批的目的是为了降低信用损失风险。这些控制与应收票据/应收款项融资/应收账款/合同资产账面余额“准确性、计价和分摊”认定有关。

（三）根据销售单编制发运凭证并发货

- 1.仓库管理人员根据已批准的销售单才能编制发运凭证并供货；
- 2.信息系统有助于仓库部门编制连续编号的发运凭证

（四）按销售单装运货物

- 1.装运部门按经批准的销售单及发运凭证装运商品，装运部门（装运）与仓库部门（供货）的职责应当分离。
- 2.装运部门员工在装运之前，通常会进行独立验证，以确定从仓库提取的商品都附有经批准的销售单，且所提取商品的内容与销售单及发运凭证一致。

（五）向客户开具发票

开具发票是指开具并向客户寄送事先连续编号的销售发票。

1.考虑事项：

- （1）是否对所有装运的货物都开了发票？（完整性）
- （2）是否只对实际装运的货物开具发票，有无重复开具发票或虚开发票？（发生）
- （3）是否按已授权批准的商品价目表所列示价格计价开具发票？（准确性）

2.相关控制

- （1）负责开发票的员工在开具每张销售发票之前，检查是否存在发运凭证和相应的经批准的销售单；
- （2）依据已授权批准的商品价目表开具销售发票；
- （3）将发运凭证上的商品总数与相对应的销售发票上的商品总数进行比较。

（六）记录销售

记录销售的过程包括区分赊销、现销，按销售发票编制转账凭证或现金银行存款收款凭证，再据以登记营业收入明细账和应收票据/应收款项融资/应收账款/合同资产明细账或库存现金、银行存款日记账。

相关控制：

- 1.依据**有效的发运凭证和销售单记录销售**。能证明销售交易的发生及其发生的日期。
- 2.使用**事先连续编号**的销售发票并对发票使用情况进行监控。
- 3.**独立检查**已销售发票上的销售金额与会计记录金额的一致性。
- 4.**记录销售的职责**应与处理销售交易的其他功能相分离。
- 5.对记录过程中所涉及的有关记录的**接触予以限制**，以**减少未经授权**批准的记录发生。
- 6.定期独立检查应收票据/应收款项融资/应收账款/合同资产的**明细账与总账**的一致性。
- 7.由**不负责现金出纳和销售及应收票据/应收款项融资/应收账款/合同资产记账的人员**定期向客户寄发对账单，对不符事项进行调查，必要时调整会计记录，编制对账情况汇总报告并交管理层审核。

（七）办理和记录现金、银行存款收入

企业通过出纳与现金记账的职责分离、现金盘点、编制银行余额调节表、定期向客户发送对账单等控制来实现货币资金安全问题。

（八）等

三、销售与收款循环中企业通常从以下方面设计和执行内部控制

- 1.适当的职责分离
- 2.恰当的授权审批
- 3.充分的凭证和记录
- 4.凭证的预先编号
- 5.定期寄发对账单
- 6.内部核查程序