

**Provided by**  
**Academy of Professional Accounting (APA)**

## CPA 知识讲解

### 审计

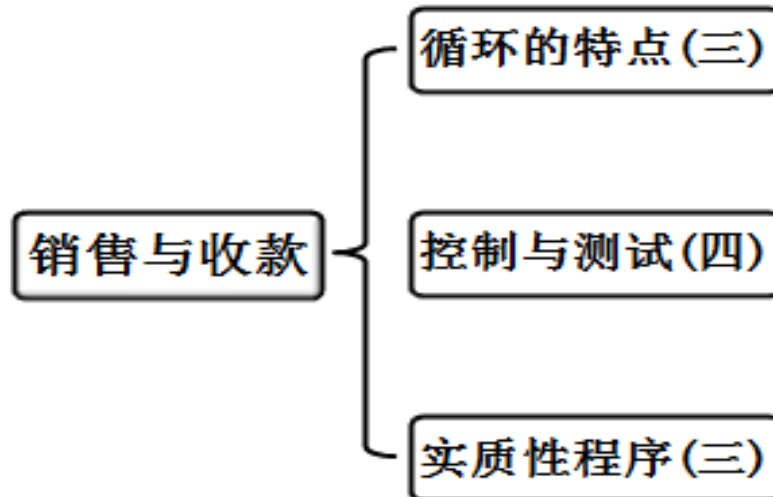
第三十一讲：销售与收款循环的特点

讲师：Danielle



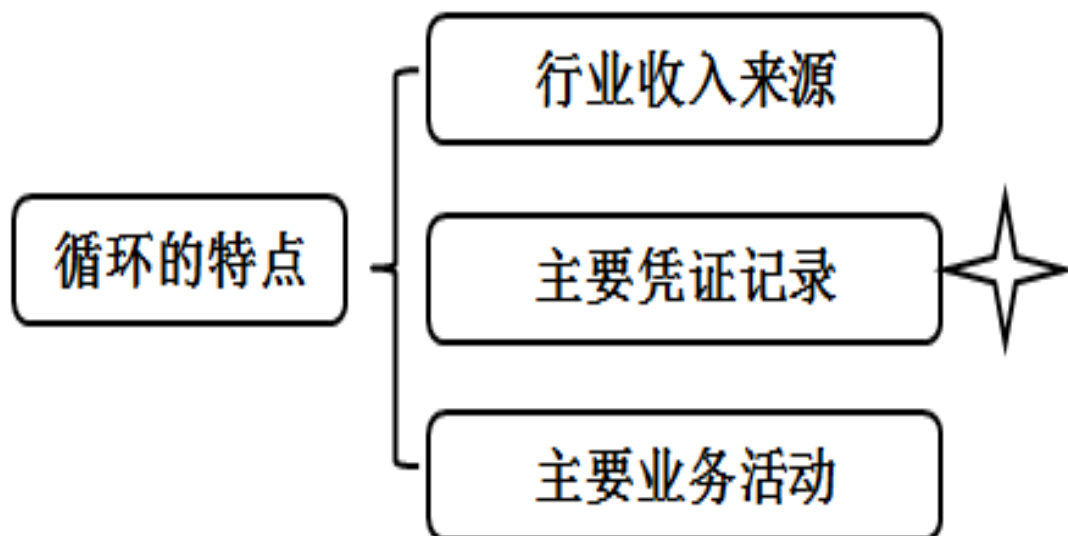


# 第九章 销售与收款循环的审计



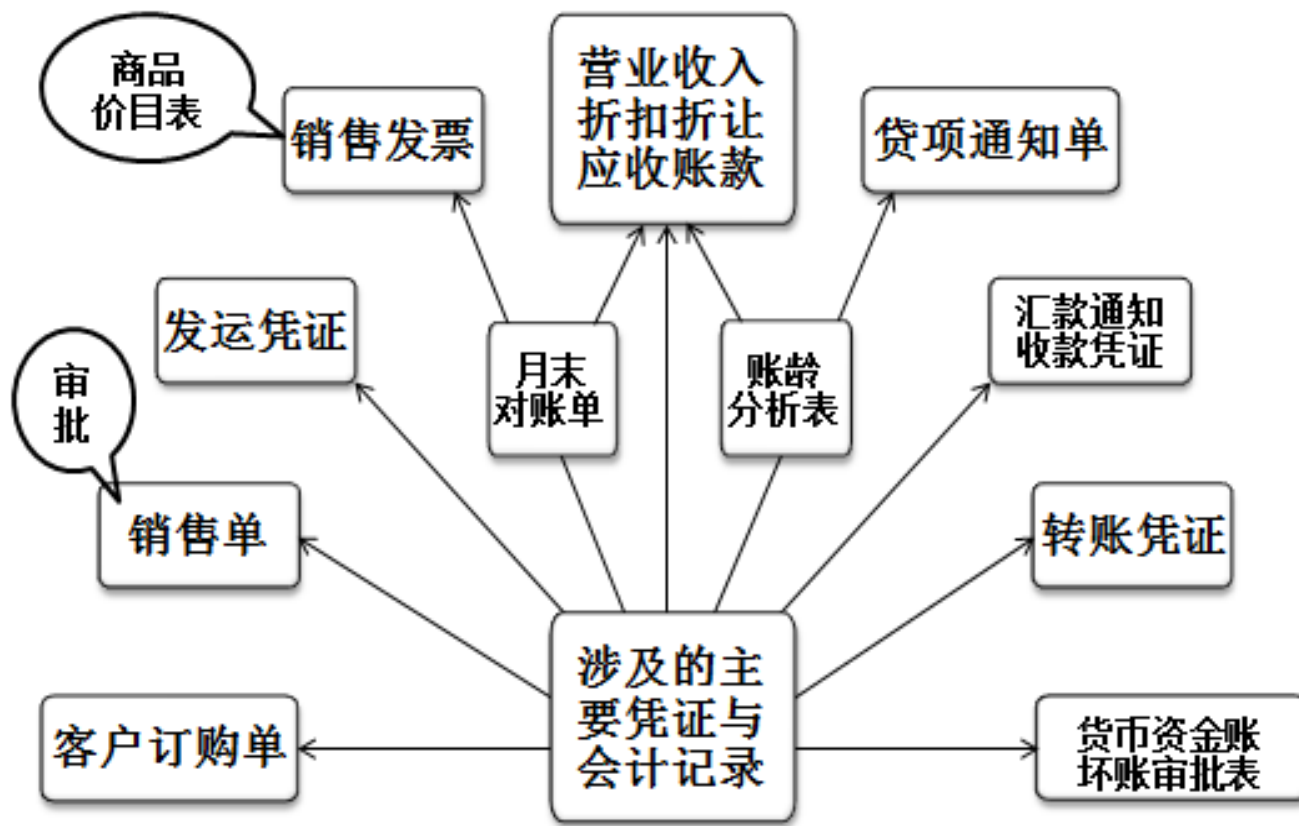


## 第九章第一节 销售与收款循环的特点





## 第九章第一节 销售与收款循环的特点





## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

### 一、涉及的主要凭证与会计记录

#### (一) 客户订购单

客户提出的书面购货要求[外部证据]。

#### (二) 销售单

企业处理客户订购单的[内部]凭据，列示所订商品的名称、规格、数量及其他有关信息，全程反映销售交易的轨迹（赊销审批、出库、发货、开票、记账都与销售单相关）。



## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

### （三）发运凭证

发运部门发运货物时编制，反映发出商品的规格、数量和其他有关内容。一联给客户，其余企业保留，用做向客户开具账单的依据。发运凭证是证实销售交易发生认定的重要证据。

[链接：产成品的发出须由独立的发运部门进行。装运产成品须持有经有关部门[销售、信用管理部门]核准的发运通知单（即销售单），发运部门据此编制出库单（即发运凭证）。出库单至少一式四联：

一联交仓库部门（制约仓库的出库记录）；

一联发运部门留存；

一联送交顾客（提货单）；

一联（连同销售单传递给销售部门）作为给顾客开发票的依据（有效制约了销售发票的开具）]



## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

### （四）销售发票

表明已销售商品的名称、规格、数量、价格、金额、运费和保险费、开票日期、付款条件等内容。开具销售发票要以发运凭证（数量）和经批准的商品价目表（单价）为依据。

销售发票可以证实销售交易的发生、完整性、准确性、截止和分类认定。以增值税发票为例，销售发票的两联（抵扣联和记账联）寄送客户，一联由企业保留[附发运凭证、销售单，传给财务部]。



## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

### （五）商品价目表

已经授权批准的、可供销售的各种商品的价格清单。商品价目表是开具销售发票的依据。销售发票的单价要与商品价目表一致，数量要与发运凭证一致。

### （六）应收账款明细账

记录每个客户各项赊销、还款、销售退回及折让的明细账。

### （七）应收账款账龄分析表

按月编制，反映月末尚未收回的应收账款总额的账龄，并详细反映每个客户月末尚未偿还的应收账款数额和账龄。

### （八）客户月末对账单

按月寄送给客户，用于购销双方定期核对账目。注明应收账款的月初余额、本月各项销售交易的金额、本月已收到的货款、各贷项通知单的数额以及月末余额等内容。





## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

### （九）主营业务收入明细账

记录销售交易的明细账，记载和反映不同类别商品或服务的营业收入的明细发生情况和总额。

### （十）折扣与折让明细账

企业可能为及早收回销售货款而给予客户销售折扣，也可能因商品品种、质量等原因而给予客户的销售折让。

### （十一）贷项通知单

格式与销售发票相同[颜色不同（红色）]，表示因销售退回或折让引起应收销货款减少的凭证。



## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

### （十二）转账凭证

根据转账业务（不涉及现金、银行存款收付的各项业务）的原始凭证编制。

### （十三）汇款通知书

注明客户姓名、销售发票号码、销售单位开户银行账号以及金额等内容，与销售发票一起寄给客户。客户在付款时寄回销售单位。采用汇款通知书能使现金立即存入银行。

如客户没有将汇款通知书随同货款一并寄回，一般应由收受邮件的人员在开拆邮件时再代编一份汇款通知书。



## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

### （十四）收款凭证

用来记录现金和银行存款收入业务的记账凭证。

### （十五）库存现金日记账和银行存款日记账

记录各种现金、银行存款收入和支出的日记账。

### （十六）坏账审批表

用来批准将应收款项注销为坏账，仅在企业内部使用。



## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

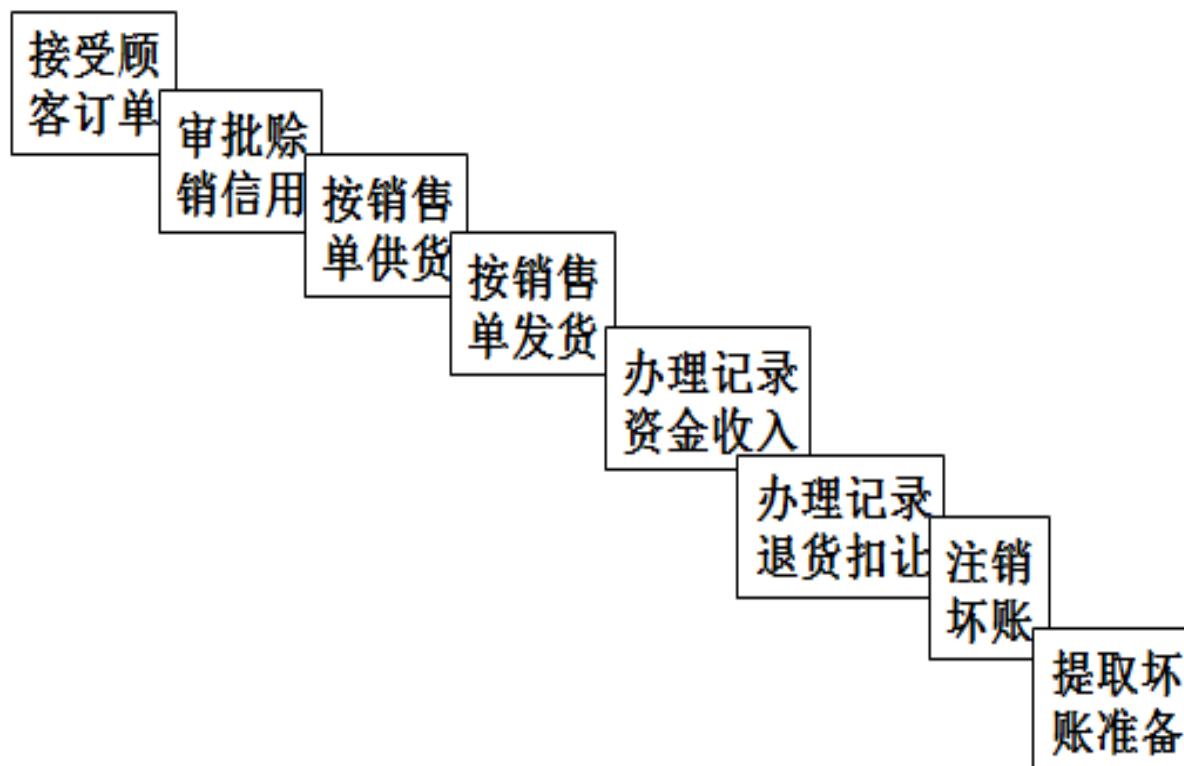
### 二、涉及的主要业务活动

#### 业务活动(流程)五要素

五要素		要素具体内容
1	环节	业务流程的节点，由具体业务决定
2	部门	每个环节由哪个部门负责？涉及职责分工
3	凭证	谁或哪个部门填写，填写什么具体内容，能证实什么认定
4	措施	一式几联，是否编号、向谁传递、由谁批准、要不要复核
5	认定	由凭证的内容、传递、控制措施综合决定

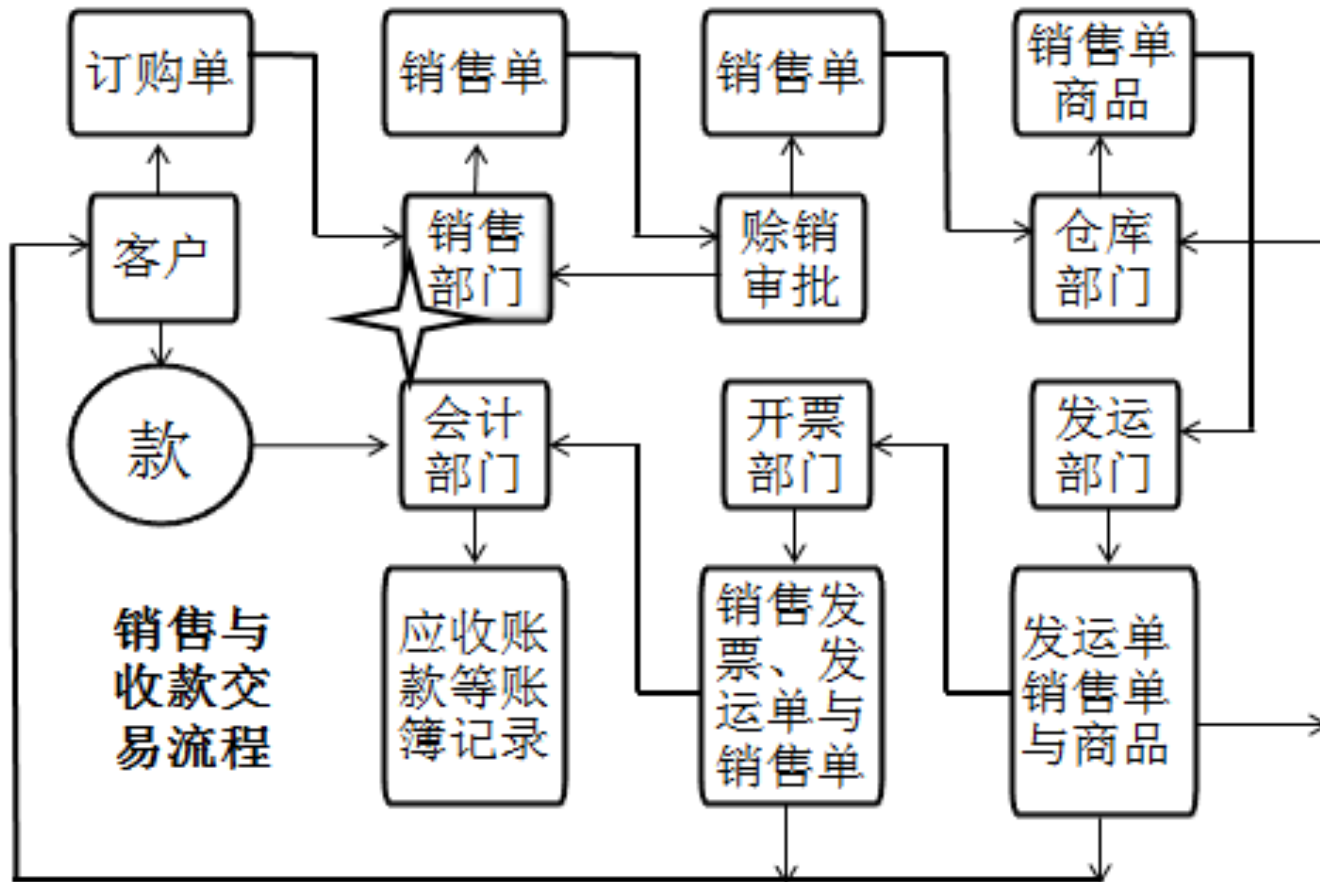


## 第九章第一节 销售与收款循环的特点





## 第九章第一节 销售与收款循环的特点





## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

### (一) [销售部门]接受客户订购单

#### 1. 审查客户是否符合管理层授权标准

管理层一般有一张“已批准销售的客户”的名单[红名单]。

客户的订购单只有在符合企业管理层的授权标准时，才能被接受[此时无需请示销售主管，销售部门职员直接按章办理即可]。如果客户未被列入红名单，要由销售主管决定是否同意销售。

有的企业可能还有一张顾客的黑名单。凡在黑名单里的顾客，都不受理。

#### 2. 编制销售单

销售单是销售交易轨迹的起点[全面反映交易轨迹]，是证明管理层有关销售交易的“发生”认定的凭据之一。批准客户订购单后，由销售部门编制一式多联[可以三联]的销售单。



## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

### 销售单流转

环节	部门	控制措施
1 填写销售单	销售	事先连续编号。留一联 [谁开, 谁留底]
2 批准赊销	信用	留一联。批复, 签字
3 商品出库	仓库	传递, 不留底。组织出库后传递给发运部门
4 记录发货数量	发运	传递, 不留底。发运商品后传递给销售部门
5 开具销售发票	销售	传递, 附在销售发票后传递给财务部门
6 记录销售	财务	保留。销售单与发票、发运凭证附在记账凭证后





## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

### (二) [信用管理部门]审批赊销信用

1. 职责分离：为避免销售人员为扩大销售而使企业承受不适当的信用风险，赊销审批不能由销售部门执行，应设立专门的信用管理部门履行此职责。

2. 确定信用额度：信用管理部门对新客户进行信用调查，包括获取信用评级机构对客户信用等级的评定报告，以确定该客户的信用额度。

3. 信用审批轨迹：无论批准赊销与否，信用管理部门的授权人员都要在销售单上签署意见，然后再将已签署意见的销售单[信用管理部门自留一联]送回销售部门。

设计信用批准控制的目的是为了降低坏账风险，因此，这些控制与应收账款账面余额的“计价和分摊”认定有关。



## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

4.信用审批程序：信用管理部门[的信息系统或职员]根据管理层的赊销政策在每个客户已授权信用额度内进行赊销批准。收到销售部门的销售单后，将销售单[赊销金额]与该客户信用额度以及欠款余额加以比较。在信用额度之内的，由系统自动审批或由员工审批，超过信用额度的，由信用管理部门经理会同其他部门负责人集体决策审批。



## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

### (三) [仓库]按销售单供货

- 1.流程：[销售部门]向仓库送达一联已批准的销售单，作为按销售单供货和向装运部门发货的依据。
- 2.目的：防止仓库在未经授权的情况下擅自发货。
- 3.制度：仓库只有在收到经过批准的销售单时才能供货[没有销售单不能出库]，并将销售单和实物一起交给发运部门。



## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

### （四）[发运部门]按销售单装运货物

- 1.目的：将按经批准的销售单供货[仓库]与按销售单装运货物[装运]职责相分离，有助于避免负责装运货物的职员在未经授权的情况下装运产品。
- 2.制度：在装运之前，装运部门职员进行独立验证，确定从仓库提取的商品附有经批准的销售单，所提取商品的内容与销售单一致。
- 3.认定：营业收入、营业成本/发生，存货/完整性，应收账款/存在。

发运凭证是证明收入“发生”认定的最关键证据。



## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

### 发运凭证流转

环节	部门	控制措施
1 填写	发运	留一联。编号、品名、规格、数量、目的地、客户名称
2 出库	仓库	留一联，无销售单不填。记录出库，对仓库构成制约
3 提货	客户	拿一联，无它不放行。在发运底联上签字，表明收到实物
4 开票	销售	不留。无它不开票。附在开具销售发票后，传给财务部门
5 记录	财务	存一联。无它不记账。附在记账凭证后



## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

### (五) [销售部门或专门“开具账单部门”]向客户开具账单

认定↕		具体内容↕
(1) ↕	完整性↕	防遗漏：是否对所有装运的货物都开具了账单↕
(2) ↕	发生↕	防重复：是否只对实际装运的货物开具账单，有无重复开具账单或虚构交易↕
(3) ↕	准确性↕	防错误计价：是否按已授权批准的商品价目表所列价格计价开具账单↕



## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

开具销售发票的程序：

1. 开具销售发票之前，独立检查是否存在装运凭证和经批准的销售单[授权，发生]；
  2. 依据已批准的商品价目表开具销售发票[单价，准确性]；
  4. 比较装运凭证上的商品总数与相对应的销售发票上的商品总数[数量，准确性]。
  3. 独立检查销售发票计价和计算的正确性[金额，准确性]；
- 采用计算机信息处理系统时，只要在程序中设定，计算机可以自动进行匹配，并定期产生未匹配业务的临时文件。
- 销售发票副联通常由开具账单部门保管。



## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

### (六) [财务部门]记录销售

- 1.只依据附有装运凭证和销售单的销售发票记录销售。装运凭证和销售单能证明销售交易的发生及发生的日期[截止认定]。
- 2.控制所有事先连续编号的销售发票[完整性]。
- 3.独立检查销售发票金额与会计记录金额的一致性[准确性]。
- 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[发生]。
- 6.定期独立检查应收账款明细账与总账的一致性[计价和分摊]。
- 7.定期向客户寄送对账单，要求客户将例外直接向指定的未执行或记录销售交易的会计主管报告[计价和分摊，准确性]。





## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

### （七）[财务部门]办理和记录现金、银行存款收入

在办理和记录现金、银行存款收入时，最应关心的是货币资金失窃或挪用的可能性。在这方面，汇款通知书起着很重要的作用。

采用汇款通知书能使现金立即存入银行，可以提高对资产保管的控制。

如客户没有将汇款通知书随同货款一并寄回，一般应由收受邮件的人员在开拆邮件时再代编一份汇款通知书。

链接：汇款通知书注明客户的姓名、销售发票号码、销售单位开户银行账号以及金额等内容。汇款通知书与销售发票一起寄给客户，由客户在付款时再寄回销售单位。



## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

### （八）办理和记录销售退回、销售折扣与折让

发生折扣与折让须经授权批准，确保与办理此事有关的[销售、仓库、财务]部门和职员各司其职，分别控制实物流和会计处理。

在这方面，严格使用贷项通知单无疑会起到关键的作用。

链接：贷项通知单是一种用来表示由于销售退回或经批准的折让而引起的应收销货款减少的凭证。这种凭证的格式通常与销售发票的格式相同，只不过它不是用来证明应收账款的增加，而是用来证明应收账款的减少。



## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

### （九）[财务部门]注销坏账

某项货款无法收回，就必须注销这笔货款。处理方法是获取货款无法收回的确凿证据，经适当审批后及时作会计调整。

坏账审批表是一种用来批准将某些应收款项注销为坏账，仅在企业内部使用的凭证。

### （十）[财务部门]提取坏账准备

坏账准备提取的数额必须能够抵补企业以后无法收回的销货款。



## 第九章第一节 销售与收款循环的特点

业务环节↕	执行部门↕	凭证或账簿↕	控制措施↕
1. 接受订单↕	销售↕	顾客订单、销售单↕	销售单预先连续编号↕
2. 赊销审批↕	信用管理↕	销售单↕	审查客户信用，在销售单上签字↕
3. 出库↕	仓库↕	销售单↕	检查销售单，出库↕
4. 装运↕	装运↕	销售单、发运凭证↕	检查销售单，装运↕
5. 开票↕	销售↕	销售发票↕	按销售单、装运凭证、价目表开票↕
6. 记录销售↕	财务↕	营业收入明细账等↕	按销售单、发运凭证、销售发票入账↕
7. 收款↕	财务↕	收款凭证等↕	根据收款凭证入账↕
8. 销售退回↕	销售、财务等↕	贷项通知单↕	根据贷项通知单冲销相关记录↕
9. 注销坏账↕	销售、财务↕	坏账审批表↕	销售申请，财务审批↕

# ACCAspace

Professional Accounting Education

**Provided by**  
**Academy of Professional Accounting (APA)**



# Thank You!

