

企业内部会计控制丛书



销售与收款业务控制 原理与应用

主 编 朱国华

副主编 张波莲

XIAOSHOU YU SHOUKUAN YEWU KONGZHI

SALES AND RECEIVABLES BUSINESS CONTROL

黑龙江人民出版社

销售与收款业务控制原理与应用

主 编 朱国华

副主编 张波莲

黑龙江人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

销售与收款业务控制原理与应用/朱国华主编.—哈尔滨:
黑龙江人民出版社, 2007.8

(企业内部会计控制丛书)

ISBN 978-7-207-07478-2

I. 销… II. 朱… III. 企业—内部审计 IV. F239.45

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 138341 号

企业内部会计控制丛书

销售与收款业务控制原理与应用

著 作 者 朱国华 张波莲

责任编辑 姚虹云

封面设计 野 风

出版发行 黑龙江人民出版社

通讯地址 哈尔滨市南岗区宣庆小区 1 号楼

邮 编 150008

网 址 www.longpress.com

电子信箱 rmsyhy2006@126.com

印 刷 扬州鑫华印刷有限公司

开 本 889×1194 毫米 1/32

印 张 8.125

字 数 210 千字

版 次 2007 年 8 月第 1 版 2007 年 8 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-207-07478-2/F·1272

定价: 20.00 元

(如发现本书有印制质量问题, 印刷厂负责调换)

《企业内部会计控制丛书》

编 委 会

总 主 编 于吉永

副总主编 朱国华 刘良顺

编 委 于吉永 朱国华 刘良顺

王学余 王友礼 齐 跃

张 帆 肖国连 叶志群

袁 静 汪前进 严苏宁

徐 洋 刘亚玲 梁 莹

唐一飞 王铁成 居维玲

张波莲 张滨海 刘向阳

王洪军

总 序

会计工作小而言之，关系着一个企业的兴衰成败；大而言之，关系着一个国家资本市场的运营秩序、社会经济的有序运转。显然，加强会计管理尤其是会计控制成为会计工作永恒的课题，也是目前需要亟待解决的重要课题。

健全有效的内部会计控制，对于保证党和国家的方针政策与法规制度的贯彻执行、保证财产物资的安全完整、保证会计信息的质量以及保证企业经营目标的顺利实现等都具有极为重要的作用。

近年来，由于我国政府的大力推动，内部会计控制问题逐渐得到人们的重视，理论界与实务部门为此相继开展了多方面的研究。现行会计控制的研究成果中，有的从审计视角对单位的内部会计控制提出要求，有的按照内部控制五要素的框架对内部会计控制作出描述，有的侧重于对内部会计控制规范精神的解释，有的则专门针对具体业务的会计控制进行阐释，等等。这种研究对于推动单位内部会计工作的有效开展起到了积极的作用。

随着会计控制工作的深入进行，我们逐渐感到，上述对于内部会计控制面上的探讨远远不能适应会计控制实务的要求，会计实务中，迫切需要针对会计控制的具体方面进行深入细致的分析。2001年以来，我国财政部分门别类、逐一出台内部会计控制规范，在一定程度上也体现了这种要求。基于这种形势，我们组织编写了《企业内部会计控制丛书》，以推动会计控制理论研究与实务工作的开展，保证会计控制职能得到更好的发挥。

《企业内部会计控制丛书》以制造企业为蓝本，依据《内部

会计控制规范——基本规范（试行）》以及《内部会计控制规范——货币资金（试行）》等具体控制规范，借鉴 COSO 关于内部控制的先进理念，运用业务循环法，建立以会计控制为核心，延伸到企业经营管理各个主要环节的内部会计控制系统。

全套丛书从基本原理与具体应用两个方面进行设计，丛书各个分册依次为：企业内部会计控制原理与应用、货币资金控制原理与应用、采购与付款业务控制原理与应用、销售与收款业务控制原理与应用、工程项目控制原理与应用、担保业务控制原理与应用、对外投资业务控制原理与应用、成本费用控制原理与应用、实物资产控制原理与应用、筹资业务控制原理与应用以及企业预算控制原理与应用。

本套丛书的特点在于：一是具有较强的操作性。全书针对会计控制各项主要内容，各项会计业务处理流程中需要重点加以控制的环节以及应该采取的控制措施进行了分析，具有较强的操作性。二是研究适时。全书紧扣时代脉搏，针对目前人们极为关注的资产流失、财务会计信息失真等问题进行研究，从合法性与合理性控制两个角度，提出了解决上述问题的具体措施，适应了会计管理的需要。

本套丛书在编写过程中，参考了若干内部控制方面的资料。由于文献较多，未能逐一列举，在此谨向相关作者致以诚挚的谢意。

尽管我们对内部会计控制问题进行了大量的分析与思考，但限于我们的认知水平与经验以及时间仓促等原因，书中仍有可能存在不够妥当之处，敬请读者指正。

《企业内部会计控制丛书》编委会

2007 年 8 月

前 言

销售与收款业务就是企业出售自己的产品、商品或劳务而取得货币资金收入或取得收款权利的过程。不管是商业企业的销售，还是生产企业销售本企业的产品，销售都是实现企业目标和宗旨的至关重要环节。

对于绝大多数的企业来说，销售与随后的收款行为是其资金顺畅流转与实现价值增值的重要一环。只有通过销售与收款业务实现货币资金的回笼，才能保证生产的持续进行。销售与收款业务具有不同于其他业务的特殊性，它不仅涉及企业内部的各个方面，而且涉及企业外部的广大顾客，因而，对于销售与收款业务的控制情况直接影响到企业的兴衰成败。

具体而言，加强销售与收款业务控制的作用表现为：一是可以保证销售与收款活动符合企业的经营目标和相关的规章制度要求。二是保证销售与收款各项业务活动经过严格的审批并由被授权人员进行。三是保护企业有关资产的安全与完整。四是正确合理地进行销售与收款业务相关的会计处理。

《销售与收款业务控制原理与应用》由朱国华担任主编、张波莲担任副主编。本书对销售与收款业务控制问题进行了条分缕析的剖析与阐述。具体内容涉及销售与收款业务的内涵、销售与收款业务控制目标与制度、销售与收款业务流程与关键控制点、销售与收款业务岗位分工与授权批准、销售与发货业务控制、收款业务控制、销售与收款业务控制制度的测试与评

价。

在对销售与收款业务控制基本原理进行分析的基础上，本书还就销售与收款业务控制的具体应用进行了实证方面的探讨。

编 者

2007 年 8 月

目 录

第一章 销售与收款业务控制概述	1
第一节 销售与收款业务的内涵与种类	1
第二节 销售与收款业务控制的地位与作用	4
第三节 销售与收款业务控制的凭证与文件	7
第二章 销售与收款业务控制目标与制度	19
第一节 销售与收款业务控制目标	19
第二节 销售与收款业务控制制度	22
第三章 销售与收款业务流程与关键控制点	28
第一节 销售与收款业务流程	28
第二节 销售与收款业务流程关键控制点	43
第四章 销售与收款业务岗位分工与授权批准	59
第一节 销售与收款业务岗位分工	59
第二节 销售与收款业务授权批准	65
第五章 销售与发货业务控制	71
第一节 销售计划控制	71
第二节 销售定价控制	75

第三节	赊销及信用控制	80
第四节	销售及发货程序控制	100
第五节	退货理赔审核与销售记录控制	105
第六章	收款业务控制	107
第一节	现销收款与应收票据控制	107
第二节	应收账款控制	109
第三节	应收账款持有规模合理性分析	131
第四节	坏账控制	138
第七章	销售与收款业务控制制度的测试与评价 ...	143
第一节	销售与收款业务控制制度的测试	143
第二节	销售绩效评价	152
第八章	销售与收款业务控制应用分析	166
案例一	某公司销售环节内部控制案例分析	166
案例二	某公司虚拟销售对象案例分析	185
案例三	某物资处销售与收款行为失控案例分析	188
案例四	某公司应收账款管理案例分析	192
案例五	某公司应收账款内部控制案例分析	197
附录	内部会计控制规范——销售与收款(试行) ...	244
主要参考资料		250

销售与收款业务就是企业出售自己的产品、商品或劳务而取得货币资金收入或取得收款权利的过程。不管是商业企业的销售，还是生产企业销售本企业的产品，销售都是实现企业目标和宗旨的至关重要环节，是“惊险的一跃”。通过销售行为，可以使企业耗费的资源转化为经济成果。

第一节 销售与收款业务的内涵与种类

一、销售与收款业务的内涵

销售与收款是企业主要的经营业务之一，是决定经营收入的重要环节。销售与收款业务是指商品销售和劳务供应及款项收取业务。

这里谈到的销售，应该是一种广义上的销售，不仅包括销售产品和商品，而且还包括提供各种劳务，这样的销售才具有普遍的意义，适用于不同的行业。

对于绝大多数企业来说，销售与随后的收款行为是企业资金顺畅流转与实现价值增值的重要一环，只有通过销售与收款行为实现货币资金的回笼，才能保证生产的持续进行。销售与收款业

务具有不同于其他业务的特殊性，它不仅涉及企业内部的各个方面，而且涉及企业外部的广大顾客，因而，对于销售与收款业务的控制情况直接影响到企业的兴衰成败。

二、销售与收款业务的种类

企业的类型、经营方式和经营的商品千差万别，各个企业可以选择不同的销售与收款类型。

概括而言，销售与收款业务有以下一些类型：

（一）预收货款销售

预收货款销售是企业生产和销售紧缺商品时，为了利用客户的信用，丰富融资手段，要求客户在签订合同时，预先支付全部或部分货款，然后，再在合同约定期限内发货的销售方式。这种销售方式不会产生坏账损失，并且能为企业提供一定的融资数额。当然，如果企业不能按时履行合同或不能履行合同，将会失去信誉。

（二）赊销

赊销是存在市场竞争的条件下，企业为了扩大销售而采取的一种授信销售方式。

赊销活动具体做法为：企业接受订单后，根据客户的授信要求，在对客户进行资信调查并获得授信批准的基础上，与客户签订销售合同，先发货物，在合同约定期限内收回货款。

采用赊销销售方式的关键问题，是确保对客户进行准确的信用评估，必要时可以要求客户提供信用担保，并加强对应收账款的跟踪与催收。

（三）分期收款销售

分期收款是另一种赊销形式。这是一种扩大销售缓解客户资金压力的有效方式，采用这种销售方式应加强对应收账款的跟踪与催收。

(四)现款销售

现款销售即指一手交钱、一手交货的销售方式。在小额或对新客户的销售业务中,现款销售较为常见。

三、销售与收款业务的特点

主要表现为:

(一)发生频繁,环节较多

销售与收款业务从接受客户的订单开始,至发货并收回款项结束。这一过程要经过多个环节,各个环节联系紧密,但在实际操作中往往容易产生脱节现象。

(二)销售收款类型的组合有较大的灵活性

销售本身是一项复杂的业务活动,不同的销售与收款方式要求采用不同的控制方法,确定相应的控制重点。比如,现销与赊销方式,现销方式控制的重点是对销售价格的审批控制。而赊销控制的重点是对授信批准和应收账款的管理控制。

(三)赊销业务会占用资金并可能导致发生坏账损失

市场竞争的加剧导致多数企业大量采用赊销销售方式,大量采用赊销方式必然会导致应收账款增加,给企业造成资金压力,同时,应收账款的大量增加会给企业带来坏账损失。

(四)销售与收款业务的会计处理工作复杂

销售行为的频繁性,使销售与收款业务的会计处理工作量相当大。

另外,销售收入的确认也相当复杂,按照《企业会计准则——收入》准则的规定,企业确认销售收入的条件与要求越来越高,而各个企业实际销售情况又千变万化,收入确认很容易出现错误,容易导致会计信息失真,影响企业财务状况和经营成果的真实性和准确性。

第二节 销售与收款业务控制的地位与作用

一、销售业务控制的必要性

销售是企业获利的前提和必要条件。销售业务中, 主营业务收入构成企业收入的主体。因而, 企业经营成果的大小更多地体现在销售环节。主营业务收入及主营业务成本对企业的经营成果有直接影响, 显然, 搞好销售业务控制对整个内部控制系统至关重要。

销售环节的内部控制是企业开展销售活动中的一项重要方面。销售能否顺利进行是决定企业能否生存与发展的前提; 而收回货款则是企业的付出能否获得回报和促使企业持续发展的关键。

在企业的销售活动中, 业务人员常年奔波在外, 经常是一个人与客户交往, 企业很难对其进行有效的约束。尤其是在企业对财务监管不力的情况下, 业务人员有可能会编造借口, 滞留资金或联合客户欺骗公司, 给企业带来财务损失。在市场经济中, 企业大都采取以销定产的经营模式, 销售部门已经成为企业的核心部门。如果销售部门的销货资金不能及时回笼, 往往会导致企业流动资金的危机, 生产部门也会随之停工待料, 企业的整个生产经营活动就会陷入瘫痪。由此可见, 加强对销售活动和销售人员的行为进行有效的控制十分重要。

安徽省某药业总公司属于中小型制药企业, 以生产中药为主, 近年来, 年销售额近 8000 万元。该企业专门设立销售公司和市场部两个职能部门, 负责企业的营销活动。销售公司设有 21 个区域性办事处, 网络覆盖全国 22 个省、市、自治区, 有 60 多名业务人员长年驻在外地。企业为了对销售活动和销售人员进

行有效的控制，制订了《营销管理制度》，对包括市场开发、客户管理、应收账款管理、合同管理等作出明确的规定，使销售人员有章可循。在财务管理方面，企业在整个销售活动中牢牢地控制财务权利，对应收账款的管理尤为严格，规定货款回笼的期限，并使其与销售人员的收益挂钩，做到奖罚分明。

由于采用了有效的销售控制措施，使得该企业的销售额增长速度达到 15%，资金回笼率达到 85% 以上。

二、销售业务控制的地位

企业要对销售与收款业务进行有效的管理，就需要建立完整的内部控制体系。销售与收款业务控制得到有效的执行，不仅会对销售业务执行效果起到良好的促进作用，也会促使企业整体经营活动效益的提高。

销售与收款业务控制是对整个销售过程的控制，销售与收款业务控制既具有相对独立性，又贯穿于整个销售业务发生过程之中。

销售与收款业务控制构成了企业销售与收款业务的管理系统，而控制更处于管理的中心地位。因此，加强企业销售与收款业务的控制，轻则关系到企业销售收入的高低，重则关系到企业的生存与发展，必须给予足够的重视。

三、销售与收款业务控制的作用

销售与收款业务控制的作用主要表现在：

（一）保证销售与收款活动符合企业的经营目标和相关规章制度的要求

企业经营目标的有效实现是企业发展的重要保证之一，企业的销售与收款业务又是帮助企业经营目标得以实现的重要业务之一，甚至是关键性环节。与此同时，企业根据自身的特征往往要

对本企业的销售与收款行为制定相应的规章制度，这些规章制度是企业进行销售与收款业务的经验性总结。因此，通过销售与收款业务控制制度的实施，必然有助于促使企业的销售与收款行为符合企业经营目标和相关规章制度的要求。

(二)保证销售与收款各项业务活动经过审批并由被授权人员进行

由于销售与收款这一业务在企业中频繁地进行，如若不实行有效的控制，往往会造成错误与疏漏，使不法人员有机可乘，对企业的利益造成重大的损失。要使得企业的销售达到预期的目的，并尽可能地防范和降低舞弊和错漏发生的可能性，对销售与收款行为审批和授权的科学性、严肃性至关重要。因此，销售与收款业务内部控制的重要作用之一，就是确保每项销售与收款业务经过严格的审批和授权程序。

(三)保护企业有关资产的安全与完整

企业的产品是企业收入得以实现的源泉，而企业出售产品获得收入，又往往要涉及企业的大额资产尤其是大笔资金的转移。因此，如果不严格地加以控制，往往会成为不法分子贪污、挪用的对象。因此，销售与收款业务控制也应把保护相关资产的安全与完整作为重要的目标。

(四)正确合理地进行销售与收款业务相关的会计处理

销售时点与收入的确认、应收账款金额的管理等，不仅关系到企业资产价值的真实与否，也关系到企业损益的计算，等等，从而影响到整个企业会计信息的真实性。因此，销售与收款业务控制应保证正确地进行有关销售与收款业务的会计处理。

由上述分析可知，建立完整的销售与收款业务控制制度是不可或缺的，一旦缺失其中任何一个环节，都有可能造成销售业务的错漏或者使不法分子有机可乘，失去整个销售与收款业务内部控制的作用，导致企业某项销售业务的失败，最终损害企业的利

益，甚至牵涉到企业的生存与发展。

第三节 销售与收款业务控制的凭证与文件

销售与收款业务控制的凭证与文件主要包括：

一、产品销售计划表

产品销售计划表是单位根据年度销售计划编制的，反应各个月度计划销售量和销售价格的管理表格。

产品销售计划表的格式，参见表 1-1 所示：

表 1-1 产品销售计划表

编号：_____

日期：_____年____月____日

产品 编号	规格/ 名称	年度 目标	去年同期		本期计划		备注
			销售量	平均售价	销售量	平均售价	

制表：_____

核定：_____

审批：_____

二、客户订货单

客户订单是客户提出的书面购货请求。单位可以通过销售人员或其他途径，比如采用电话、信函、电子邮件和向现有及潜在的客户发送订单等方式接受订货，取得客户订货单。