

第十一章 销售和收款 循环审计:控制点测试和 业务实质性测试

引例：简单的选择—— 要么信赖内部控制，要么退出审计业务

城市金融公司是设法脱离某“六大”事务所设在匹兹堡办事处的最大客户。它是一家金融服务集团公司，在美国和加拿大拥有将近一千个办事处，并且在海外也拥有代理处。该公司记录中包含了超过一百万笔的应收账款，每年要处理几百万笔业务。

该公司计算机中心设在一间环境控制室内，里面安置着几台大型机和大量的辅助设备。公司有两套完整的在线系统，其中一套用作另一套的备份，因为一旦系统出现故障，会妨碍公司所有分支机构的运作。

该公司有一套与众不同的制约平衡制度，即分支机构的业务数据每天与数据处理控制进行调节，然后每月与外部银行账户进行调节。一旦这一大规模的调节工作表明出现了重大的不平衡情况，则此项制度就会启动特别手续以尽快解决这一问题。公司拥有较大的内部审计部门，负责监督任何所要求的特别调查工作。

由于城市金融公司是上市公司，因此必须在其会计年度结束后的 90 天内，向证券交易委员会提交 10-K 报告。除此之外，公司还希望公布年度收益情况，以及尽可能比较早地在年

度结束后出具年度报告。在这种情况下，会计师事务所迅速完成审计工作的压力总是非常大。一个普通的审计计划问题是：“我们应当在多大程度上信赖内部控制？”在城市金融公司的审计案例中，这个问题只有一个可能的答案：尽我们最大所能去信赖它。另外，审计怎样完成才有可能满足报告最后期限的要求，更不用说将审计成本控制在合理水平上了？因此，会计师事务所在实施审计时，要在很大程度上依赖于数据处理控制、调节过程和内部审计手续。他们对这些控制进行广泛地测试，并在年度结束前实施了许多实质性手续。如果城市金融公司没有出色的内部控制，会计师事务所只能承认该公司的审计无法执行。

销售和收款循环审计的总目标是评价受此循环影响的各账户余额是否按照公认会计原则进行了公允反映。以下是该循环的典型账户：

销售收入

销售退回和折让

坏账费用

销售现金折扣支出

应收账款

坏账准备

银行存款（现金收入产生的借方数）

例如，请看图 5~3 中的希尔斯伯格五金公司的调整后试算表。在表中，所有受销售和收款循环影响的账户均已在左边第一栏中注明“S”字样。除了销售现金折扣以外，上述各账户均已包括在内。当然，在其他各类审计中，由于所涉及的行业性质和客户不同，账户的名称和性质会有所差别。服务行

业、零售公司和保险公司等客户的会计账户在名称上有所差别，但其基本概念是相同的。为了便于理解本章的内容，我们假定以商品批发公司作为参考框架。图 11-1 利用丁字账，简略说明了会计信息通过销售和收款循环各账户的流程线路。从图中可以看出，销售和收款循环包括五类业务：

销售（现销和赊销）

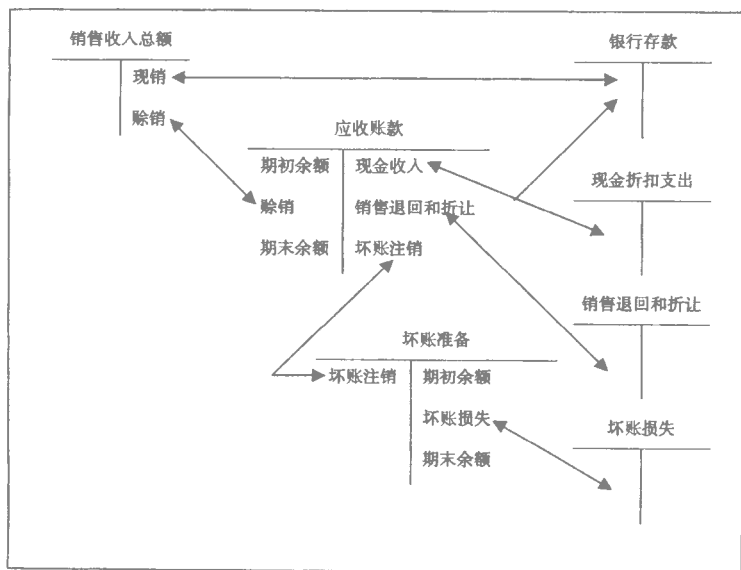
现金收入

销售退回和折让

坏账注销

坏账费用

图 11-1 销售和收款循环的账户



从图 11-1 中还可以看出，除了现销以外，其各项业务的

金额最终都要记入两个资产负债表账户：应收账款和坏账准备。为简化起见，我们假定现销和赊销的内部控制是相同的。

销售和收款循环审计中的大部分工作可以独立于其他循环的审计而单独进行，并可以随着证据收集过程的进展，主观地与其他各部分审计工作结合起来。审计师必须牢记，重要性概念要求他们在对财务报表是否公允反映做出最终判断之前，必须考虑审计各部分错报的合并影响。这就需要在整个审计过程中，不时地停下来将各部分审计工作进行综合。

图 10-2 列示的第十章讨论过的各种审计测试都要广泛应用于销售和收款循环的审计。控制点测试主要用于测试循环中五类业务的内部控制的有效性。业务的实质性测试既用于测试五类业务的内部控制的有效性，也用于测试这五类业务的金额的正确性。分析性测试用于测试循环中账户余额之间的关系，这种关系既包括本年度不同账户余额之间的关系，也包括各账户本年度余额和上年度余额的关系。详细的余额测试用于验证各账户的期末余额，主要是应收账款的期末余额。本章学习控制点测试和业务的实质性测试。

销售和收款循环的性质

销售和收款循环涉及在货物和劳务可供销售之后，将其所有权转让给顾客所必需的各项决策和过程。它从顾客提出订货要求开始，至货物或劳务转化为应收账款，并最终转化为现金结束。

循环包括了几类业务、账户、经营职能和大量的凭证记录。表 11-1 对此做了归纳。

表 11-1 销售和收款循环的各类业务、账户、经营职能和有关的凭证记录

业务种类	账户	经营职能	凭证和记录
销售	销售收入	处理顾客订单	顾客订单
	应收账款	批准赊销 发出货物 给顾客开单并登记销售业务 业务	销售订单 顾客订单或销售订单 发货单 销售发票 销售日记账 销售汇总表 应收账款主文件 应收账款试算表 月对账单
现金收入	银行存款(现金收入产生的借方数) 应收账款	处理并记录 现金收入	汇款通知单 现金收入登记表 现金收入日记账
销售退回和折让	销售退回和折让 应收账款	处理并记录销售退回和折让	贷项通知单 销售退回和折让日记账
坏账注销	应收账款 坏账准备	注销无法收回的应收账款	坏账审批表
坏账费用	坏账费用 坏账准备	为坏账提存准备	不适用

循环的经营职能和有关的凭证记录

循环的经营职能是单位为办理和记录经营业务而必须完成的基本活动。表 11-1 中的第三栏指出,典型的销售和收款循环有八项经营职能。了解销售和收款循环中的这些经营职能,有助于理解如何对该循环实施审计。学生们往往觉得很难想象

出某个审计单元里到底有哪些凭证，它们又是如何在客户单位内部流转的。本节就要考察销售和收款循环中的经营职能和各项经营职能最常采用的一些凭证。

处理顾客订单 顾客提出订货要求是整个循环的起点。从法律上说，这是按照特定条款购买货物的一种要约。收到顾客订单后，通常要立即编制销售订单。

顾客订单。即顾客对某种商品提出的订货要求。企业可以通过推销员或其他途径，采用电话、信函以及向现有或潜在顾客寄发企业印制的订购表等方式接受订货。

销售订单。是用以说明顾客所订货物规格、数量和其他有关信息的凭证。它通常用来表示赊销的批准和发货的审批。

批准赊销 对于赊销业务，在货物发出前，必须由一名经过适当授权的人批准对顾客的赊销额。赊销批准工作如果做得不好，往往会导致坏账和无法收回的应收账款超过正常水平。对大多数企业来说，在销售订单上批准赊销，也就是批准发货。

发出货物 这项关键职能是该循环中出让公司资产的起点。大多数公司都在发货时确认销售成立。货物发出时要编制发货单；发货单可由计算机根据销售订单上的资料自动生成。发货单通常是一种一式多联的提货单，它是向顾客开出账单的关键凭据。采用永续存货记录的公司还要依据发货单更新存货记录。

发货单。即在发出货物时编制的，用以反映发出商品规格、数量和其他有关数据的凭证。发货单的正联寄给顾客，副联（一份或多份）由企业保存。提货单是发货单的一种形式，它是承运方与销售方之间有关货物收发的书面合同。提货单通常只注明发出货物的箱数或磅数，而不包括数量和规格等完整

的详细资料。但在本教材中，我们均假定提货单中已包括了完整的详细资料。计算机操作员利用键盘输入来通知计算机发货单中所列货物已经发出。

给顾客开单并登记销售业务 由于给顾客开单是将货款数额通知给顾客的手段，因此，这项工作必须正确、及时地完成。开单时最重要的是保证不漏开、不重开和按正确金额开。根据实际发出货物的数量和批准的价格确定向顾客应收的款项，是开出正确金额账单的关键。其中，批准的价格已将运费、保险费和付款条件等因素考虑在内。

在大多数系统中，给顾客开单这项工作可以在编制一式多联的销售发票的同时，更新销售业务文件、应收账款主文件、销售收入和应收账款的总分类账主文件等记录。这些信息用于生成销售日记账，再与现金收入和其他各项贷项一起，用于编制应收账款试算表。

销售发票。用来标明所售商品的规格、数量、含运费的价格、保险费、付款条件及其他有关数据的凭证。典型情况下，在把顾客编号、商品数量、发货目的地和销售条款输入计算机后，计算机可根据这些资料自动生成销售发票。销售发票是向顾客说明销售金额和付款期限的凭证。发票正联寄给顾客，副联（一份或多份）由企业保存。

销售日记账。用于记录销售业务的日记账。详细的销售日记账应当列示每一笔销售业务。它通常要标明不同类别（如产品类别）的销售收入总额、应收账款分录和其他各项借项和贷项。销售日记账也可以用来记录销售退回和折让业务。销售日记账于一定期间由计算机根据所记录的销售业务文件生成。

销售汇总表。一种由计算机生成的文件，用来反映一定期间的销售收入总额。该表通常包括按各关键要素（如推销员、

产品和地域)进行分析的信息。

应收账款主文件。用来记录每个顾客的各项销售、现金收入、销售退回和折让并记录该顾客账户余额的一种计算机文件。主文件根据计算机生成的销售、销售退回和折让、现金收入等业务文件进行更新。主文件中各账户余额的合计数应当与应收账款总账余额相等。打印输出的应收账款主文件应当分别列示每位顾客的应收账款期初余额、各笔销售业务、销售退回和折让、现金收入、应收账款期末余额。本书在提到“主文件”这一术语时,即可能指计算机文件,也可能指该文件的打印输出稿。它有时也称为应收账款明细账或明细表。

应收账款试算表。列示在某一时点上每位顾客欠企业货款的清单。它可以直接依据应收账款主文件编制。大多数应收账款试算表都采用账龄分析表的形式,用来显示在报告日期,每位顾客的应收账款余额中各项款项的账龄。

月对账单。一种定期寄给顾客的凭证,上面注明应收账款的月初余额、本月各项销售业务金额和发生日期、已收到的货款、各项贷项通知单的数额、月末余额等内容。它实质上是应收账款主文件中有关顾客记录的复本。

处理并记录现金收入 销售和收款循环前四项职能是将商品转交给顾客,给他们正确开出账单,以及在会计记录中反映这些信息所必不可少的职能。这四项职能的结果是产生销售业务。销售和收款循环其余四项职能涉及现金的收回与记录、销售退回和折让、坏账注销和提取坏账准备。

处理和记录现金收入包括现金的收取、存储和记录等活动。现金既包括现钞,也包括支票。在处理和记录现金收入时,最应关心的是盗窃的可能性。现金失窃在现金收入登记入账前和登记入账后都有可能发生。处理现金收入时,最重要的

是要保证所有现金都必须足额、及时地存入银行并且记入现金收入业务文件，然后据以编制现金收入日记账和更新应收账款和总分类账主文件。在这方面，汇款通知单起着很重要的作用。

汇款通知单。一种随同销售发票一起寄给顾客，并随同货款一起寄回销售单位的凭证。该凭证应注明顾客的名称、销售发票编号和收到货款时的发票金额。如果顾客没有将汇款通知单随同货款一并寄回，则一般应由负责收取邮件的人员在邮件拆封时再编制一份汇款通知单。使用汇款通知单能使现金立即存入银行，并有助于改善资产保管的控制。

现金收入登记表。由一名独立人员（不接触现金，也不负责记录销售收入和应收账款的人）在收到现金时编制的清单。该清单用于验证已收到的现金是否已经足额、及时地入账并已存入银行。

现金收入日记账。一种用来记录应收账款的收回、现销收入和其他各种现金收入の日记账。该日记账应当列示现金收入总额、与应收账款贷方金额相对应的原销售总额、商业折扣和现金折扣支出和其他各种借项和贷项。现金收入日记账的日常分录以汇款通知单为依据。该日记账于一定期间由计算机根据所记录的现金收入业务文件生成。

处理并记录销售退回和折让 顾客如果对所购商品不满意，销售单位一般都同意接受退货或冲减货款。公司通常编制退回货物的验收报告，然后将它们送回仓库。退货和折让必须正确、及时地记入销售退回和折让业务文件和应收账款主文件。为了保持控制和便于账务记录，退货和折让一般要签发“贷项通知单”作为依据。

贷项通知单。一种用来标明由于退货或经批准的折让而引

起的应收顾客款项减少的凭证。它的格式常与销售发票的格式相同，但它是应收账款减少的依据，而不是应收账款增加的依据。

销售退回和折让日记账。用来记录销售退回和折让的日记账，与销售日记账的职能基本相同。许多公司不为这类业务另设日记账，而是把它们记入销售日记账。

注销无法收回的应收账款 无论赊销部门的工作如何勤勉，仍然会有一部分顾客不支付货款。公司如果认为某笔货款再也无法收回，就必须将其注销。在顾客宣布破产或者企业将款项转交给客账代理商时，经常会发生这种情况。对这些无法收回的款项，正确的会计处理方法是进行调整。

坏账审批表。一种在内部使用的、用来批准将某些应收账款注销为坏账的凭证。

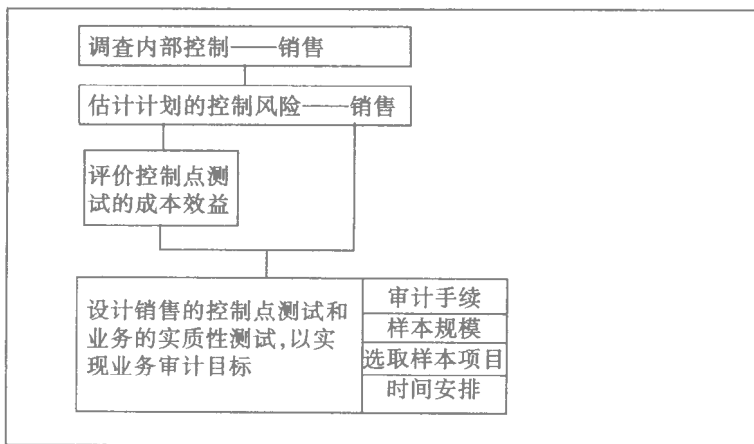
为坏账提存准备 坏账准备的数额必须足以抵补公司以后无法收回的本期销售款。对大多数公司来说，坏账准备代表了由于管理部门年末调整坏账准备而形成的剩余金额。

销售业务的控制点测试和业务的实质性测试的设计方法

图 11-2 列示了销售业务审计中，了解内部控制以及设计控制点测试和业务的实质性测试的方法。第九、十两章已对这些方法做了一般性介绍。本节将把这些方法具体应用到销售业务上。图 11-2 最下面一栏列示了审计师必须做出的四项证据决策。本节讲述如何确定恰当的审计手续。至于时间安排决策，如果内部控制有效，则测试一般安排在期中执行，但也可以安排在结账日以后执行。样本规模和选取样本项目的决策将在第十二章学习。

图 11-2 的依据是表 11-2，该表总结了图中方法的应用。表 11-2 列示了销售的具体业务审计目标和有关关键控制点，对这些控制点的测试方法，以及对各目标实施业务的实质性测试的方法。在本节的全部讨论中，要经常参考表 11-2。

图 11-2 销售的控制点测试和业务的实质性测试的设计方法



调查内部控制——销售业务 第九章讨论了审计师如何调查内部控制。对销售业务来说，典型的方法是研究客户的流程图，编制内部控制调查表，以及对销售业务实施穿行测试。图 11-5 和图 11-6 分别列示了希尔斯伯格五金公司的组织系统图和流程图，这两张图将用于说明控制点测试和业务的实质性测试审计手续的设计。

表 11-2 销售的业务审计目标、关键控制点、控制点测试、业务实质性测试汇总表

业务审计目标	关键控制点	控制点测试	常用的业务实质性测试
已入账的销售业务确实是向真实顾客的发货(真实性)。	销售业务是以经授权的发货单和经批准的顾客订单为依据入账的。 发货之前,除销经过核准。 销售发票预先连续编号,并且恰当地进行了说明、清点。只有计算机数据文件中所包含的真实顾客的编号,在输入计算机时才能被接受。 按月给顾客寄发对账单;对顾客反馈的意见做独立追查。	审查销售发票副本是否有提货单和顾客订单为依据。 审查顾客订单上是否有赊销批准。 检查销售发票的顺序号是否完整。 审查打印输出的、因顾客编号不存在而被计算机拒绝处理的业务。 ^① 观察对账单是否寄出,审查顾客的回函。	检查销售日记账、总账、应收账款主文件或试算表,寻找大额或异常项目。 ^② 从销售日记账分录追查至销售订单副本、销售发票和发货单。 从发货单追查至永续存货记录中的发货分录。追查应收账款主文件中贷方分录的真实依据。
发生的销售业务均已入账(完整性)。	发货单预先连续编号并且有说明。 销售发票预先连续编号并且有说明。	检查发货单的顺序号是否完整。 检查销售发票的顺序号是否完整。	追查发货单至相关的销售发票、销售日记账分录以及应收账款主文件。
已入账的销售金额是发货金额,并且已正确开票和记录(记账金额正确性)。	确定销售单价、付款条件、运费、折扣等是否已经适当授权。 发票编制的内部验证。 将经批准的销售单价输入计算机,并应用于所有销售业务。 批处理总数与计算机生成的汇总表核对。	审查销售发票副本是否有恰当的授权。 审查有关凭证上的内部验证标记。 审查计算机打印输出的经批准的销售单价。 ^① 检查批处理总数文件上是否有数据控制员的签字;将批处理总数与汇总表核对。 ^①	复算销售发票上的数据。 追查销售日记账分录至销售发票。 将销售发票中的详细资料追查至发货单、经批准的价目表和顾客订单。

销售业务的分类是正确的(分类正确性)。	采用恰当的科目表。内部复核和验证。	检查科目表的恰当性。审查有关凭证的内部验证标记。	审查能证明销售业务分类正确性的原始凭证。
销售业务记录于正确日期(时间正确性)。	采用尽可能在销售发生时,按天开单和登记入账的手续。内部验证。	审查凭证,寻找未开单的发货和未入账的销售。审查有关凭证上的内部验证标记。	将销售业务的入账日期与发货记录的日期进行核对。
销售业务恰当地记录于应收账款主文件,并且正确地汇总(过账和汇总)。	每月定期给顾客寄出对账单。应收账款主文件内容的内部验证。将应收账款主文件或试算表的合计数与应收账款总账余额核对。	观察对账单是否已经寄出。审查内部验证的标记。审查总账中代表已经核对的签字。	加总日记账,并追查总账和应收账款主文件的过账。
① 在许多审计中,该项控制可利用计算机来进行测试。 ② 这一分析性测试还可以用于其他业务审计目标,包括完整性、记账金额正确性和时间正确性等目标。			

估计计划的控制风险——销售业务 审计师利用调查内部控制所取得的信息来评价控制风险。估计包括四个基本步骤,均已在第九章讨论过。

第一,审计师需要构建评价控制风险的框架。各类业务的框架都是六项业务审计目标。对销售业务来说,图 11-7 列示了希尔斯伯格五金公司的销售业务审计目标。所有销售业务的审计都采用这六项目标。

第二,审计师必须识别销售业务的关键内部控制点和薄弱环节。这些也都列示在图 11-7 中。在不同的审计中,控制点和薄弱环节是不同的。

第三,在识别出控制点和薄弱环节之后,审计师要将它们与审计目标联系起来。图 11-7 通过在有关栏目中填列符号

“W’ S”和“C’ S”，来反映控制点和薄弱环节与审计目标的联系。

最后，审计师通过评价各目标的控制点和薄弱环节来估定各目标的控制风险水平。这一步非常关键，因为它会影响审计师关于控制点测试和业务的实质性测试的决策。评价控制风险是一个非常主观的决策。图 11-7 底部列示了审计师对希尔斯伯格五金公司销售业务的控制风险所做的结论。

本节随后将讨论与销售业务有关的关键控制活动。对识别销售业务的关键控制点和薄弱环节，也就是评价控制风险的第二步工作来说，了解这些控制活动很重要。

1. 充分的职责分工。恰当的职责分工有助于防止各种类型的有意或无意错报。为了防止舞弊，负责将销售和现金收入等业务的资料输入计算机的人员不得接触现金。此外，由于赊销检查可以抑制推销员为使销售量达到最大而不顾高额坏账损失的自然倾向，因此，赊销批准职能与销售职能也最好分离。负责内部核对的人员独立于负责输入原始数据的人员，也同样是一种理想的控制。例如，批控制总数与汇总表的核对，应收账款主文件合计数与应收账款总账余额的核对，就应当由不负责输入销售和现金收入业务的人员来执行。

2. 恰当的授权。审计师主要关注以下三个关键点的授权：第一，在销售发生之前，必须对赊销进行恰当授权。第二，只有在经过恰当授权后，货物才可以发出。第三，价格，包括基本条款、运费、折扣等必须经过授权。前两项控制的目的在于防止公司因向虚构的顾客或无力支付货款的顾客发货而遭受财产损失。价格授权的目的在于保证销售业务按照公司政策规定的价格开票收款。

3. 充分的凭证和记录。由于各公司业务的产生、处理和

记录等均有其特有的制度，因此，可能很难评价其设计的手续是否能发挥控制的最大效用。不过，只有具备充分的记账手续，才能实现绝大多数的业务审计目标。例如，某些公司在收到顾客订单时，就自动编制一份预先编号的一式多联销售发票，分别用于批准赊销、授权发货、登记发货数量和向顾客开出账单。在这一制度下，只要定期清点所有的发票，就几乎不会发生没有给顾客开票的情况。但在发货之后才编制销售发票的制度下，除非设有补偿性控制，否则没有给顾客开票的可能性就很高。

4. 预先连续编号的凭证。销售业务采用的凭证的重要特征之一，就是对凭证预先进行连续编号，从而可以防止漏开发票和漏记销售，也可以防止重复开票和重复记账。当然，如果对凭证编号不做恰当的说明，预先编号的凭证也不会发挥多大作用。由开票员在给每笔发货开出账单后，将所有发货单的副本按顺序归档，再由另一名雇员定期说明所有发货单的编号，并调查发货单缺号的原因，就是应用这种控制的事例之一。应用这种控制的另一事例是，编制程序让计算机于每月末输出未用凭证编号的清单，再由适当的雇员对未用编号进行追查。

5. 按月寄出月对账单。由不负责现金出纳和销售与应收账款记录的雇员按月给顾客寄月对账单是一项非常有用的控制，因为这能促使顾客在发现余额不正确时及时做出回复。为了使这项控制能发挥最大效用，应当将账户余额中出现的所有核对不符的账项，直接交给一名不负责现金出纳和销售与应收账款记录的企业指定主管人员处理。

6. 内部验证手续。由独立人员检查销售业务的处理和记录过程，是实现六项业务审计目标的一项关键控制。这类手续的例子包括：说明预先连续编号的凭证的号码次序，检查凭证

编制的正确性，复核异常及错误项目的报告等。

评价控制点测试的成本与效益 审计师在识别出关键控制点和薄弱环节并完成控制风险评价之后就应当考虑，与实施控制点测试所能减少的实质性测试成本相比，花费控制点测试的成本是否值得。如果实际情况可行，审计师应尽量在完成类似图 11-7 中的控制风险矩阵之前做出这一决策。如果实施控制点测试并不能减少实质性测试的成本，则为识别控制点和将控制风险估定在最大值以下而花费成本就没有多大意义。

为销售业务设计控制点测试手续 审计师对于每一项计划用于降低估定控制风险水平的控制点，都必须设计一项或多项控制点测试手续来验证其有效性。在大多数审计中，根据控制点的性质来确定控制点测试的性质大都比较容易。例如，假设某项内部控制要求，在赊销得到批准后，应当在顾客订单上签字，则测试该项控制的手续就是审查顾客订单上有无恰当的签字。

在表 11-2 中，对于第二栏中的每一项关键内部控制点，第三栏都列示了一项控制点测试手续。例如，第一项关键控制点是：“销售业务是以经授权的发货单和经批准的顾客订单为依据入账的。”与之相对应的控制点测试是：“审查销售发票副本是否有提货单和顾客订单为依据。”对于这项测试，审计师应当以销售发票为起点，审查支持销售发票的有关凭证，而不应从相反方向开始审查。如果审计师从发货单追查至销售发票，那么他验证的是完整性目标。本节随后将更深入地讨论测试方向问题。

在销售业务审计中，常用的一项控制点测试是说明各类凭证（如从销售日记账中选出来的销售发票副本）的顺序号，看看是否有缺号和重号的现象，以及是否有不属于正常顺序号之

内的凭证。这项控制可以同时提供有关真实性目标和完整性目标的证据。

例如，假设审计师选取了第 18100 号至第 18199 号发票。如果这 100 张发票均已入账，则可以部分地满足完整性目标。如果任何一号发票都没有重复入账的情况，则可以满足真实性目标。

对职责分工所能实施的控制点测试，通常只限于审计师实地观察工作人员的活动并与他们进行讨论。例如，可以通过观察来了解开票员在开拆外来邮件时是否接触现金或者是否负责将现金存入银行。通常，还有必要向有关人员询问其职责的内容，以及是否存在其职责背离正常政策的情况。例如，负责给顾客开单的雇员可能声称他不接触现金。但在随后的讨论中却发现，在出纳员休假时，他负责接替出纳员的工作。

在表 11-2 所列示的控制点测试中，有几项是可以利用计算机来执行的。例如，在计算机文件中包含一份真实顾客的编号清单，是防止发生欺诈性业务的一项关键内部控制点。如果输入计算机的是虚构的顾客编号，则计算机会因为编号不存在而拒绝进行处理。与此项控制相对应的控制点测试，就是由审计师将虚构的顾客编号输入计算机，以证实此项计算机控制确实已付诸实施。审计师利用计算机实施的控制点测试将在第十五章学习。本章讨论的所有控制点测试都是手工的。

为销售业务设计业务的实质性测试手续 在业务的实质性测试手续中，有一些手续无论具体情况如何，在每一次审计中都必须实施，而其他手续的实施则取决于控制的健全性和控制点测试的结果。在表 11-2 中，第四栏中的业务实质性测试手续是与第一栏中的业务审计目标相联系的，是为了确定各类业务中的各项目标是否存在货币金额性错报所设计的一种手续。