第一章　销售与收款循环总论

本章主要介绍销售与收款循环的业务流程、涉及的主要凭证和会计记录及该循环审计的相关理论。

第一节　销售与收款循环特性

一、销售与收款循环的业务流程

销售与收款循环总的来说，包括销售与收款两个环节，这是所有企业销售与收款业务循环的共性。但不同行业、不同企业在具体销售方式、收款方式及具体业务流程等方面存在较大差异。本书给出一个典型生产企业的销售与收款循环业务流程图。

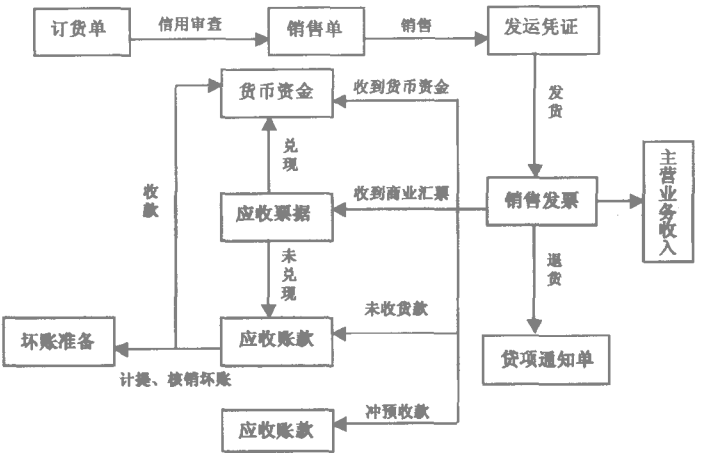


图 1 - 1　销售与收款循环流程图

二、主要凭证和会计记录

1. 订货单

顾客订货单即顾客提出的书面购货要求。这是一个企业销售与收款循环的起点。

2. 销售单

销售单是列示顾客所订商品的名称、规格、数量以及其他与顾客订货单有关资料的表格，作为销售方内部处理顾客定货单的依据。

3. 发运凭证

发运凭证即在发运货物时编制的，用以反映发出商品的规格、数量和其他有关内容的凭据。发运凭证的一联寄送给顾

客,其余联(一份或数份)由企业保留。这种凭证可用作向顾客开票收款的重要依据。

4. 销售发票

销售发票的一联寄送给顾客，其余联由企业保留。销售发票也是在会计账簿中登记销售业务的基本凭证。

5. 商品价目表

商品价目表是列示已经授权批准的、可供销售的各种商品的价格清单。

6. 贷项通知单

贷项通知单是一种用来表示由于销货退回后经批准的折让而引起的应收销货款减少的凭证。

7. 应收账款明细账

8. 主营业务收入明细账

9. 折扣与折让明细账

10. 汇款通知书

汇款通知书是一种与销售发票一起寄给顾客，由顾客在付款时再寄回销货单位的凭证。

11. 现金日记账和银行存款日记账

12. 坏账审批表

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。

13. 顾客月末对账单

顾客月末对账单是一种定期寄送给顾客的用于购销双方定期核对账目的凭证。

14. 转账凭证
15. 收款凭证

三、销售与收款循环中的主要业务活动

1. 顾客提出订货要求。

这是整个销售与收款循环的起点。接受客户订单必须保证按时、按量、按质和价格供应商品和劳务。顾客的订单只有在符合管理当局的授权标准时，才能被接受。很多企业在批准了顾客订单之后，下一步就应编制一式多联的销售单。销售单是证明管理当局有关销售交易的“存在或发生”认定的凭据之一，也是此笔交易轨迹的起点。

2. 赊销信用批准

对于赊销业务，赊销批准是由信用管理部门根据购货企业资信,给予相应额度、期限的赊销。在执行赊销信用检查时,应合理划分工作职责，以切实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。企业应对每个新顾客进行信用调查，包括获取信用评审机构对顾客信用等级的评定报告。无论批准赊销与否，都要求被授权的信用管理部门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。设计信用批准控制的目的是为了降低坏账风险，这些控制与应收账款净额的“估价或分摊”认定有关。

3. 按销售单供货

企业管理当局通常要求商品仓库只有在收到经过批准的销售单时才能供货。这些控制的目的是为了防止仓库在未经授权的情况下擅自发货。

4. 按销售单装运货物

将按经批准的销售单供货与按销售单装运货物职责分离，有助于避免装运职员在未经授权的情况下装运产品。此外，装运部门职员在装运之前，还必须进行独立验证，以确定从仓库提取的商品都附有经批准的销售单，并且，所收到商品的内容与销售单一致。装运凭证是指一式多联、连续编号的提货单，按序归档的装运凭证通常有装运部门保管。装运凭证提供了商品确实已装运的证据,是证实销售交易‘存在与发生’认定的另一种形式的凭据。而定期检查以确定在编制的每张装运凭证后均附有相应的销售发票,则有助于保证销售交易‘完整性’认定的正确性。

5. 向顾客开具账单

开具账单包括编制和顾客寄送事先连续编号的销售发票。为了降低开具账单过程中出现遗漏、重复、错误计价或其他差错的风险,应设立以下的控制程序：

(1)开具账单部门职员在编制每张销售发票之前，应独立检查是否存在装运凭证和相应的经批准的销售单。

(2)应依据已授权批准的商品价目表编制销售发票。

(3) 独立检查销售发票计价和计算的正确性。

(4)将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进行比较。

6. 记录销售

在手工会计系统中,记录销售的过程包括区分赊销、现销按销售发票编制转账记账凭证或现金、银行存款收款凭证，再

据以登记销售明细账和应收账款明细账或现金、银行存款日记账。对这一过程，主要问题就是销售发票是否记录正确，并归属适当的会计期间。

7. 办理和记录现金、银行存款收入

这项功能涉及的是有关货款回收，现金、银行存款的记录以及应收账款减少的活动。处理货币资金收入时最重要的是要保证全部货币资金都必须如数、及时地入账，并如数、及时地将现金存入银行。在这方面，汇款通知书有着很重要的作用。

8. 办理和记录销货退回、销售折扣与折让

顾客如果对商品不满意，销货企业一般都同意接受退货，或给予一定的销货折让；顾客如果提前支付货款、销货企业则可能会给予一定销货折扣。发生此类事项时，必须经授权批准，并应确保办理相关事项的部门和职员各司其职，分别控制实物流和会计处理。这时应注意发挥贷项通知单的作用。

9. 注销坏账

企业若认为某项货款再也无法收回，就必须注销这些货款。对这些坏账，正确的处理方法是应该获取货款无法收回的确凿证据，经适当审批后及时做会计调整。

10. 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本期销货款。

第二节　销售与收款循环审计总论

一、销售与收款循环审计涉及的会计报表项目

销售与收款循环涉及的资产负债表项目主要包括应收票据、应收账款、坏账准备、预收账款、应交税金、其他应交款等；所涉及的利润表项目包括主营业务收入、主营业务税金与附加、营业费用、其他业务利润(其他业务收入和其他业务支出)等。图 1 - 2 是会计信息在销售与收款循环中主要账户间的流动情况。

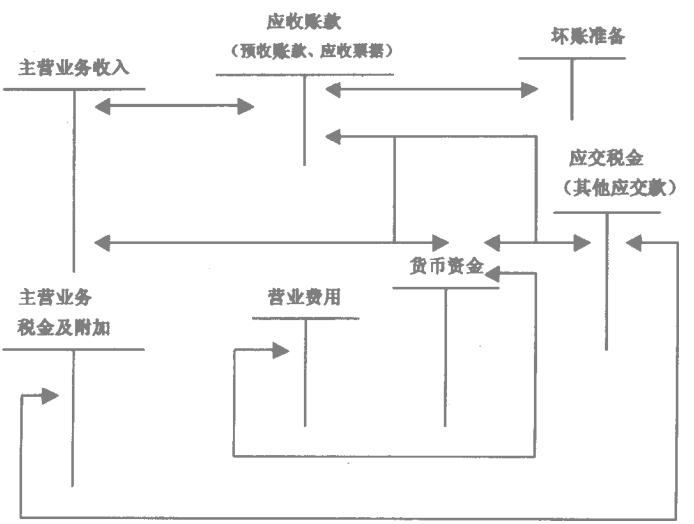


图 1 - 2　销售与收款循环会计处理略图

二、销售与收款循环审计具体目标

现代注册会计师会计报表审计的总目标是对会计报表的所有重大方面的“三性”(合法性、公允性、一贯性)进行鉴证,发表审计意见。注册会计师通过完成具体审计目标来达到审计的总目标。任何会计报表项目的审计无非围绕着九个具体目

表 1-1　　管理当局认定与具体审计目标

管理当局认定	具体审计目标	
	一般审计目标	运用于销售与收款循环的项目审计目标
	总体合理性	1. 全部销售收入与相关项目合理,看来无重大异常
1. 存在与发生	真实性	1. 已记录的销售交易代表该期间内已运出的商品 2. 已记录的现金收入交易代表该期间内收到现销和赊销的现金 3. 已记录的销售调整交易代表该期间内已经过授权的折扣、折让和退回,以及坏账。 4. 已记录的应收账款余额代表资产负债表日顾客所欠的金额
2. 完整性	完整性	1. 本期发生的赊销、现金收入和销售调整交易均已入账 2. 应收账款包括了在资产负债表日对顾客的所有求偿权
3. 权利和义务	所有权	1. 应收款项代表要求客户付款的法定权利
4. 估价或分摊	估价	1. 所有销售、现金收入和销售调整交易均已正确入账 2. 坏账准备账户代表对应收账款和相关账户总额与其净值之间差异的合理估计数
	截止	1. 销售收入已正确记入了相应的会计期间
	机械准确性	1. 应收账款余额代表对顾客账款的求偿权总数,并与应收账款明细账合计一致 2. 销售收入等相关明细账、总账和报表数一致
5. 披露与分类		1. 应收账款在资产负债表上适当确认和归类 2. 已作抵押的应收账款已作适当披露 3. 销售、销售折扣、退回和折让以及坏账费用,在损益表上已作正确确认和归类 4. 关联交易、特殊销售作了恰当披露 5. 其他注册会计师认为需要披露的事项

标来进行 总体合理性、真实性、完整性、所有权、估价、截止、机械准确性、披露、分类等。但每个企业的情况各异，其管理当局对会计报表的认定也不同，由此导致企业审计的侧重点会有所不同。审计时，应根据企业的特点具体情况具体对待，特别注意容易疏忽的审计内容，如应收票据的贴现情况、应收账款收回可能性、坏账核销的审批情况、营业收入中的关联交易、特殊销售业务等。销售与收款循环的特定审计目标与管理当局认定之间的关系见表 1 - 1。

三、重要性水平

重要性水平是引起会计报表使用者改变决策的错漏报水平，现代注册会计师审计是对会计报表的所有“重大”方面的“三性”发表审计意见，因此注册会计师在进行会计报表审计时，应合理及谨慎地确定会计报表和账户交易两个层次的重要性水平，以评估错漏报对会计报表的影响，进而作出审计处理意见。影响重要性水平的具体因素很多，如法规要求、被审计单位经营规模与业务性质、内控风险、报表项目的性质、金额及其波动等。仅就账户的性质来说，销售与收款循环的许多账户的重要性水平应合理确定在较低水平，如“应交税金”“其他应交款”“营业税金及附加”等科目，应严格按财税法规执行，对于有违财税法规的错漏报，不论金额多大，都应核查，界定误差性质；“应收票据”“应收账款”“预收账款”等科目，由于较少含有会计估计，因此，一般也不应存在误差，如应收款项总账与明细账的微小误差，可能蕴涵着重大错漏报，应查清原因，不能因误差金额小于重要性水平而放弃必要的审计。

重要性水平贯穿于整个审计过程。随着审计的深入，随着对被审单位,尤其是内部控制风险的了解,计划重要性水平、实质性测试时的重要性水平、审计完成阶段的重要性水平之间一般会存在差异，发表审计意见应以审计完成阶段的重要性水平为依据。另外，还应考虑错漏报金额的性质。总之，对于已发现或推断的汇总错漏报，是否要求被审单位调整或在审计报告中披露,应从错漏报金额的量与质两方面考虑。

四、销售与收款循环的审计范围

销售与收款循环的审计范围，包括业务范围、时间范围和资料范围。

在销售与收款循环中，包括赊销交易、现销交易和销售调整交易。这些交易涉及收入的实现、款项的收回、销售退回、折让和折扣、坏账的计提和冲销等业务，这些业务都是销售与收款循环审计的主要业务范围。

销售与收款循环审计的时间范围，则为以业务委托书中所确定的及其委托人所要求审计的会计期间。

销售与收款循环的资料范围，即在不断重复收入的过程中,反映业务活动的各种资料,包括顾客订货单、发货单、销售发票、主营业务收入明细账和总账、应收账款明细账和总账现金及银行存款日记账等。

五、销售与收款循环审计程序与审计策略的确定

审计程序是审计工作从开始到结束的整个过程以及各项具体工作的先后顺序、相互协调关系的总和。销售与收款循环

审计置于整个会计报表审计大系统中，其具体程序必然应遵循整个审计计划，并于其他业务循环审计相协调。各业务循环的审计的核心程序均为相关内部控制、符合性测试、实质性测试等三大综合程序。整个过程伴随着对被审计单位内部控制风险的评估：了解内部控制，对控制风险的初步评估；符合性测试,对控制风险的进一步评估 实质性测试,对控制风险的最终评估。注册会计师在了解内部控制与符合性测试时，若发现被审计单位内部控制不存在、不健全,或有健全内部控制,但未有效执行，或进行符合性测试不符合成本效益原则，则应放弃符合性测试,而主要依赖实质性测试程序。

审计策略,通俗地说,就是为了完成审计目标,保证审计效果与效率，注册会计师进行不同比重的符合性测试与实质性测试。两个极端的审计策略是主要证实法与较低的控制风险估计水平法，当销售与收款循环的内部控制风险较高时，采用主要证实法，当控制风险较低时，采用较低的控制风险水平法。同样,审计策略也随着审计的深入,随着对被审计单位的了解，可能会发生变化。所以实务中，有计划选用的初步审计策略与审计过程中实际选用审计策略之分。注册会计师在选用审计策略时应本着职业谨慎的原则，尤其是采用较低的控制风险估计水平法时，要有充分可靠的证据证明被审单位内部控制风险较低。初步审计策略选用的原则以及对审计过程、审计成本的影响如图 1－3：

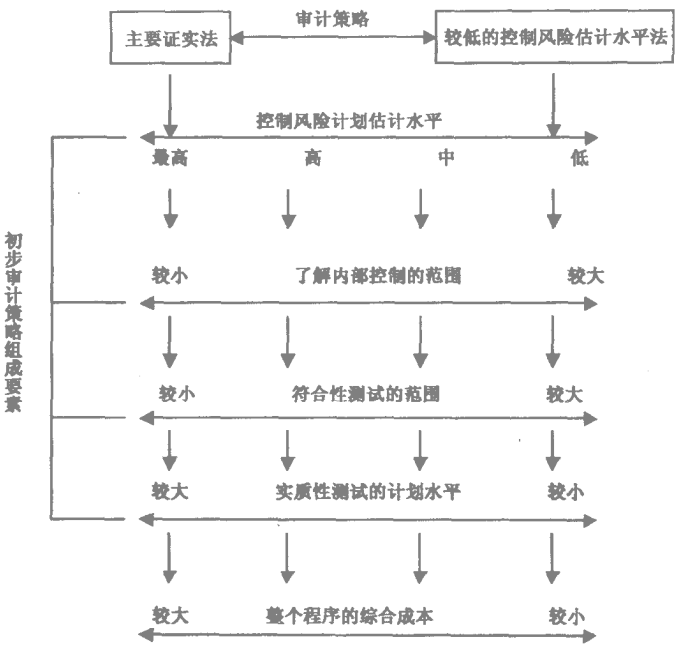


图 1-3 初步审计策略的选用

第二章　销售与收款业务循环审计测试概述

本章主要介绍销售与收款有关的审计测试（重点是符合性测试)及对该循环控制风险的评估。

审计测试包括符合性测试与实质性测试两方面内容。审计测试的前提是对被审计单位相关内部控制的了解，基本步骤如图 2-1：

第一节　了解销售与收款循环相关内部控制

一、内部控制要素

由于企业内部控制的目标与内容相当广泛，广义内部控制包括会计内部控制与管理内部控制，注册会计师主要应了解与会计报表相关的控制政策和程序。对于管理内部控制（如经营效率)一般较少关注,但也不能忽视那些影响持续经营的控制，如一些特别重大的战略投资决策控制。内部控制要素概括地说,分为控制环境、会计系统、控制程序等内容。

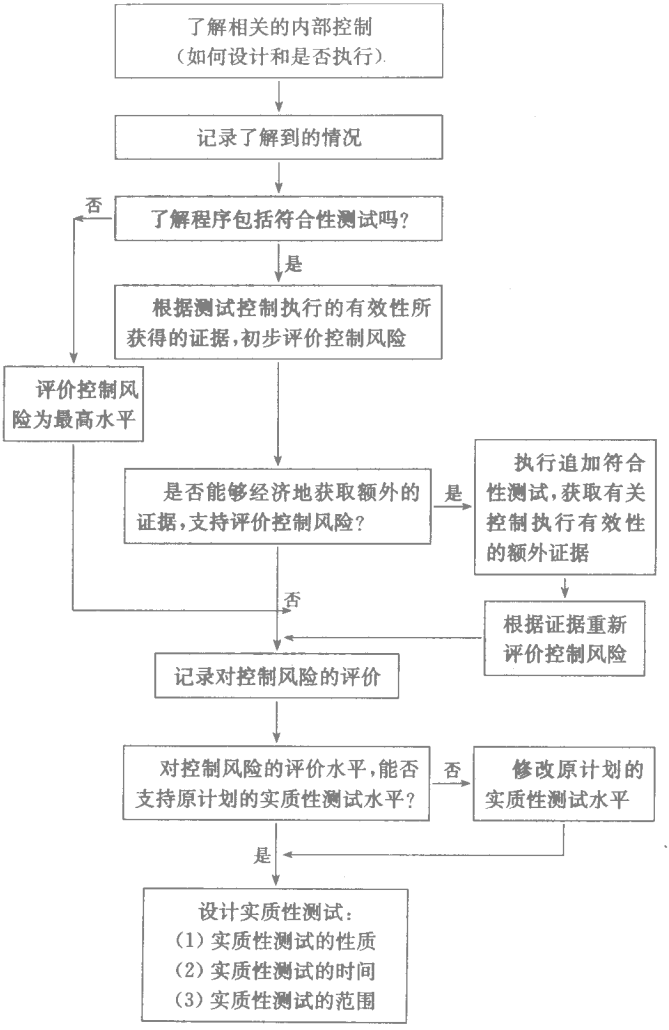


图 2-1　审计测试的具体运用步骤示意图

控制环境是对企业控制的建立和实施有重大影响的因素的统称。控制环境的好坏直接决定着企业其他控制能否实施或实施的效果。它既可增强也可削弱特定控制的有效性。如人事管理中聘用了不值得信任或不具备胜任能力的员工，可能使得某项特定控制无法实施或无效。会计系统是公司为了汇总、分析、分类、记录、报告公司交易，并保持对相关资产与负债的受托责任而建立的方法和记录。可以说，会计系统为每笔交易提供了一个完整的“审计轨迹”，注册会计师可通过这些轨迹来审核、证实交易。控制程序直接和被审计单位管理当局的认定密切相关，它既可以应用于某种交易，也可以广泛地加以应用，还可以融合应用于控制环境或会计系统的特定组成部分。内部控制三要素的具体内容见表 2 - 1：

二、销售与收款循环内部控制制度

企业销售商品的形式多种多样，但归结起来不外乎两种基本类型：现销方式与赊销方式。现销方式最大的优点是应计现金流入量与实际现金流入量吻合，既能避免坏账损失，又能及时地将收回的款项投入在增值的过程，因而是企业最期望的一种销售结算方式。

然而，在竞争激烈的市场经济条件下，单纯地依赖现销方式往往是难以进行的。否则，企业为抑减风险损失而一味地追求现销方式，必然会丧失许多机会。因此，许多企业采取了现销和赊销并举的销售策略。但相对于现销方式，赊销商品毕竟意味着应计现金流入量与实际流入量时间上的不一致，所以产生

表 2-1　　内部控制要素

要素	内容
1. 控制环境 是对企业内部控制的建立和实施有重大影响的因素的统称，是其他要素的基础	(1)经营管理的观念、方式和风格 (2)组织机构 (3)授权和分配责任的方法 (4)管理控制方法 (5)董事会 (6)内部审计 (7)人事政策和实务 (8)外部影响
2. 会计系统 是公司为了汇总、分析、分类、记录、报告公司交易，并保持对相关资产与负债的受托责任而建立的方法和记录	(1)会计制度 (2)会计组织 (3)会计核算方法 (4)会计政策和估计 (5)会计信息质量控制
3. 控制程序 是为了合理保证公司目标的实现而建立的政策和程序，可应用某种交易，也可广泛地加以应用，还可以融合应用与控制环境或会计系统的特定组成部分	(1)交易授权 (2)职责划分 (3)凭证与记录控制 (4)资产接触与记录使用 (5)独立稽核

拖欠甚至坏账损失的可能性自然也是比较高的。不仅如此，由于应收账款暂时脱离赊销企业的资金周转而为其他企业无偿占用，必然使该部分资金在一段时间内不仅无法为赊销企业创造新的增值，形成应收账款投资的机会成本，相反，企业还需要为之付出一定的管理费用。因此，企业必须对赊销方式，进行合理规划。

(一)现金收款的内部控制

1. 现销的控制。在有两个或以上的职员（通常为售货员和出纳）参与与顾客的每笔交易时，最为有效。例如餐厅的中央，通常设有出纳的办公桌，出纳根据服务员所编餐饮券向顾

客收取现金。这样划分交易的责任，是防止舞弊的最有效方法。

2. 赊销余额的收现。一般制造业、批发商的主要现金收入是顾客寄来的支票、汇票或银行的划款，这种情况下舞弊的机会较少，除非允许同一职员办理收受支票、送存银行并记入顾客明细账等事务。但在大中型企业中，一般都不会出现这种情况。

(二)赊销的内部控制

1. 信用政策 事前控制

制订合理的信用政策，是加强赊销控制、提高应收账款投资效益的重要前提。信用政策即应收账款的管理政策，是指企业对应收账款投资进行规划与控制而确立的基本原则与行为规范,包括信用标准、信用条件和收账方针三部分内容。

(1)信用标准

信用标准是客户获得企业商业信用所应具备的最低条件，通常以预测的坏账损失率表示。如果企业信用标准过高，将使许多客户因信用品质达不到所设定的标准而被拒于企业商业信用之外，这尽管有利于降低违约风险及收账费用，但却会影响企业市场竞争能力的提高和销售收入的扩大。相反，如果企业采取较低的信用标准，虽然有利于企业扩大销售，提高市场竞争力和占有率，但同时也需要冒较大的坏账风险和支付较高的收账费用。

企业在信用标准的确定上，确实面临着两难选择。其实，这主要是风险、收益、成本的对称性关系在企业信用标准制订