

Reflection on the Internal Control of Sales Settlement and the Process of Collection in Enterprises

Xiaofeng Xue Hongyan Chen Yan Wu

Jiangsu Yonggang Group Co., Ltd., Suzhou, Jiangsu, 215600, China

Abstract

In the economic activities, the whole process of settlement of sales revenue by enterprises is very critical, and the final collection business is the most important link in the whole payment transaction turnover process. If the goods produced by the enterprise can't be sold normally, then the last batch of payment for goods can't be recovered in time, which has a great influence on the process that the enterprise's operating income is put into reproduction and makes it difficult for the enterprise to operate normally. However, the goods sales and collection business of enterprises have the characteristics of frequent business process requirements, large actual workload and numerous specific operation links, which also involves the payment process of remittance and the actual delivery logistics of goods.

Keywords

enterprises; sales settlement; internal control; collection link; process thinking

企业销售结算内部控制与收款环节流程思考

薛晓锋 陈红燕 吴艳

江苏永钢集团有限公司, 中国·江苏 苏州 215600

摘要

在经济往来的活动中,企业将销售所得进行结算的整体流程十分关键,而最后的收款业务,则是整个货款交易周转过程中的一个最重要的环节。如果企业生产货物不能正常销售,那么上一批的货款就不能及时进行收回,这给企业的经营收入投入到再生产的过程中产生了很大的影响,使得企业也难以正常的经营。而企业的货物销售,还有收款业务具有业务流程的需求频繁,实际的工作量大,还有具体的操作环节数多的特点,这也涉及汇款的支付流程还有货物的发货实物流。

关键词

企业;销售结算;内部控制;收款环节;流程思考

1 引言

当企业的销售部门与客户签订合同之后,就到了发放货物还有收取货款的环节,货物的按时发放企业能够进一步发展壮大的前提,而对于货款的收回则是企业能够长远发展的必须。随着我国在市场经济领域制度上的不断完善以及发展,企业进行货物的销售结算程序也越来越复杂,这让会计实施财务管理的各工作内容变得越来越重要。但是企业一般遵循原有的计划经济模式,开展货物的销售以及结算,这种内控体系不够完善,再加上生产经营的基础,属于销售会计的结算模式,这些在当前已不能适应新市场经济形势发展的需要,因此企业需要进一步完善,以及探索新的基于货物销售结算的内部管理控制制度,从而适应当前社会主义市场经济下的环境,这对企业发展而言就显得更加迫切。

【作者简介】薛晓锋(1978-),男,中国江苏张家港人,本科,中级会计师,从事会计研究。

2 对销售结算方法的内部控制

当企业在制定基于付款方的企业资产,进行货款回收的信用政策时,就必须考虑到以下几方面的影响因素:比如本公司产品的适销性如何,对方的资产信用水平,还有本公司产品的销售方式,或者对方公司采用何种的支付结算方式。而对于一些银行的信用等级较高,生产经营能力强的收货企业,我们就可以实行比较宽松的货款支付政策,反之,对于那些银行的信用等级较低,生产经营能力差的企业,就必须实行严格的货款支付政策;这里需要注意的一点是,虽然公司信用程度的增加,在一方面可以刺激公司产品的销售,进而增加企业的经营利润,按时,在另一方面我们也失去了灵活可用的机会性成本,给企业的发展增加了坏账呆账的风险^[1]。

基于上述考量,企业需要利用应收账款来开展再生产的投资,这种投资方式,不仅可以给当前企业的生产经营带来直接的经济效益,同时也要看到,生产再扩大也会增加

企业的经营成本,如果发生财务危机那么造成的损失也会更大。而如果客户的银行信用评级较低,那么客户自身的支付风险也就越高,此时企业不应该采取一些又会或者宽松的货款支付政策。

相反,如果客户的银行信用评级较高,那就说明客户的资金方面风险小,我们则可以采取更优惠的信贷款支付政策。而在本公司的产品销售十分良好的情况下,在货款支付政策中,基本上都采用现金或者现货的直接结算方式,这样就避免了因产品的销售情况良好,而导致货款资金难以收回的不利情况。而对于那些已经发生欠款的老客户,当企业在订立新的供货合同时,就需要加强对货款收回的控制。对于在以往已经形成的旧账欠款而言,已经属于时间成本,只要该用户还与企业进行货物的供求交易,那么就应该规定,在新合同下的货款支付政策为现场支付,不能再次发生拖欠,对于旧欠款可以签订合同进行分期或者慢慢进行偿还。

因此这种方法可以有很大的适用性,主要针对一些在新合同下出现的货款支付问题,然后根据客户拖欠的货款金额已经不同的年限,要重拟合同,让客户按一定比例的每月或者每年偿还一定的欠款,但此时,不能限制客户购买公司产品的数量以及品种。这样分开计算账款做的好处是:在一方面,企业的货物生产有合同,产品的小手也有市场;在另一方面,也大大避免了让已经存在旧的欠款变成坏账或者死账,让企业对这些账款可以慢慢收回。

运用分期付款,也是减少企业产品的库存,进一步提高本公司产品市场份额,提升企业市场信誉度的有效促销手段之一,但在原则上我们还是不建议采用这种货款支付方式。但是有效的控制货款支付政策的结算方式,针对那些不同信用等级的客户采用不同的货款支付结算方式,对公司的产品销售而言具有十分积极的促进作用^[2]。

3 销售收款环节的流程思考

由于企业的销售业务大体比较简单,一般就是在资金政府方面(货款),以及单据(单据)签订方面,还有货物的实际发放(产品)这三个方面。在支付货物额货款,制作合同合同单据还有产品的物流发放方面。产品的质量是一切工作的前提,因为企业只有能够提供优质还有适销的产品,才能真正吸引到顾客,从而形成企业的经营收入,这样下来企业才或出现生存和发展的需求。然后要以货款的支付为中心工作,因为在收款环节,所有的内部管理控制都是紧紧围绕着收款的账户进行,财务人员要确保货款支付到位,做到金额无差错,这也是收款控制程序的主要任务;合同文件是收款的关键凭证,企业要按合同要求及时发送产品,并按合同要求进行收款。其中如果合同发生丢失,那么企业也就失

去了货款收回控制的主要依据。

基于上述原因,收款业务的控制流程,在设计的过程中,企业的管理者不仅要把握这好三个方面的密切关系,还要做到分别观察,以及分别控制好这三个方面的内容。而货款回收环节的业务流程就出现了“三线两点”,这种比较完善的控制流程,这种方法是一种目前来看较为完善,在实际应用过程中真实有效的货款回收控制方案,因此在大多数的企业中也得到了十分广泛的应用。所谓的“三条线”,主要是指发票与发货线,以及付款的发货线,还有最后的产品发货线;其中的“两点”一般是指开发票与货款收回之间的检查点,企业产品与发票收据之间的检查点。这个“三线两点”的控制模式,其主要内容是将货物的货款、产品的单据,还有最后的产品独立分开,将他们分成三条独立但是又并行的业务线路来对货款回收信息进行传输,并在这三条线路的终端分别设置两个数据检查点,最终将这三条线路并行连接起来,做到深入的控制^[3]。

由于每条的业务传输线,都是由许多传输链或不同的传输环节组成,因此管理权利也就由不同的人员或单位持有。因此我们每向前一步工作,都要对在前一步开展的传输工作进行再次检查,从而确保每条的信息传输线路以及货款传输结果的正确性。最后再将三种的线路的工作结果汇集在一起,综合进行验证,这样就可以甚至提高了整个货款回收中控制系统的安全可靠性。

4 结语

结合以上研究可以发现,企业的生产经营整体上还是依靠优质的产品,规范合同约定,以及技术到位的回款,而对于企业进行货物货款结算的会计来说,在对企业的货物销售收入前,还需要仔细的核对上述不同环节的工作内容没检查是否合规以及准确,这对于企业的长远发展而言是十分关键的。如果发现货物的发票与实际收到的货款,或者物流派送的产品与实际的发票核对出现不符的现象,此时就坚决不能记账,应当向管理层报告,查找问题发生的原因,并且针对问题出现的环节制定解决措施,使得企业的货款,产品、单据三方达到一致,进而切实维护企业的经济利益不受损失。

参考文献

- [1] 凌泽介.企业销售与收款环节内部控制[J].科技经济导刊,2017(18):2.
- [2] 成阳.DEEJ公司销售与收款循环内部控制问题研究[D].沈阳:辽宁大学,2014.
- [3] 周铁书.制造业企业销售与收款的内部控制问题思考[J].全国流通经济,2020(21):59-60.