

On the audit of enterprise sales and collection cycle link

Jing Zhang

Suixian Junchuan Town Water Conservancy and Aquatic Products Service Center, Suizhou, Hubei, 441300, China

Abstract

This paper focuses on the audit of the enterprise sales and collection cycle link. This link is of great importance to enterprises, and the audit should pay attention to the authenticity, accuracy and compliance of sales transactions. Check sales contracts, invoices and other documents to ensure proper revenue recognition. At the same time, to evaluate the management of accounts receivable, including aging analysis and provision for bad debts. Through the audit of sales and collection cycle, the potential risks can be found, the financial management level of enterprises can be improved, and the safety of enterprise assets and operating efficiency can be guaranteed. Analyze the characteristics of the sales and collection processes, major business practices and related internal management systems, major error reporting risks, monitoring and testing, and core steps.

Keywords

enterprise sales; collection cycle; safety of enterprise assets; operating efficiency

论企业销售与收款循环环节的审计

张静

随县均川镇水利水产服务中心, 中国·湖北 随州 441300

摘要

本文围绕企业销售与收款循环环节的审计展开。该环节对企业至关重要, 审计需关注销售交易的真实性、准确性及合规性。检查销售合同、发票等文件, 确保收入确认恰当。同时, 评估应收账款的管理, 包括账龄分析和坏账准备计提。通过对销售与收款循环的审计, 可发现潜在风险, 提高企业财务管理水平, 保障企业资产安全和经营效益的实现。对销售与收款流程的特性、主要商业行为和相关内部管理制度、重大错误报告风险、监控测试以及核心步骤进行分析。

关键词

企业销售; 收款循环; 企业资产安全; 经营效益

1 主要的商业活动以及相关的内部管理

包括销售和收款的循环, 销售业务的“全流程”:

上游: 重点问题解决销售和信用审批问题, 连续编号的销售单是重要的单据。

中游: 重点解决产成品发货与装运问题, 连续编号的出库单是重要的单据。

下游: 重点解决开票、记账问题, 连续编号的销售发票最重要的单据。

1.1 处理和记录货币资金储蓄收入的管理活动

在处理货币收益时, 必须确保所有的货币资金类科目都被准确、及时地记录下来。

公司利用会计和财务管理的职能分割、货币资金管理、制作银行账户平衡调整表格、定时为客户提供对账信息等方式达到以上目标, 主要是借助转账凭条、付款通知单、货

币资金日志、应收类及合同负债详细清单、客户对账文件等资料

1.2 对可变价格的评估和结算进行管理

假设合同中包含了不确定价格, 公司需要预测应计入交易成本的对价, 并在每个资产负债表日重新确定入账金额。

1.3 对于预期的信贷亏损、合约财产价值下降的管理措施

公司通常会定期评估其未偿还债务(如商业承兑汇票)或贷款余额等金融工具所面临的风险; 基于这些风险因素的影响程度来确定可能出现的财务损耗情况及相应的经济影响金额后, 再决定是否需要调整相关的会计处理方法以反映这种变化状况的发生及其产生的后果——即通过计算出与之相对应的具体数目作为“预计”或者说“预测”, 然后按照这个数字去记录实际发生的业务中已经发生过的费用支出的情况从而形成一种新的记账方式叫作“折旧法”; 最后由公司的决策者们对其中的具体操作细节加以审核并对最终的结果予以认可

【作者简介】张静(1976-), 中国湖北随州人, 本科, 高级会计师, 从事财税研究。

1.4 对于坏账的处理过程

如果有证据显示某笔货款无法收回，公司将通过适当的审批流程撤销该笔应收账款或应收款项的融资。

2 销售与收款循环的重大错报风险

在关键性的财务报告失误的风险因素里：已经登记的收益交易没有被如实反映到营收产生的事实相关确认上；对所有的实际产生的收益交易并没有完全地记载下来，这涉及了完整的修改性质的确定；对于所有的实际产生的收益交易也没有全面而精确地记录下来，这是关于正确性和准则的确认问题；末期所产生的交易有可能并未恰当地归属于相应的时期内，比如销售退款交易的时间点判断和营收时间点的确定都存在着错误或遗漏的情况。

3 销售客户方面出现异常情况

①销售状况与顾客所在的行业环境不一致。②同时与关联方或有重大影响的客户进行销售和采购交易。③对于交易方来说，这个交易标的并不具备合适的用途。④占比较大的客户群体与其交易量并不匹配。⑤对于刚成立的或者以前没有从事过相关业务经验的新户，进行了大量或者巨额的交易，或者与已有客户的交易金额出现了不合理的巨大增长。⑥大量或巨额交易发生在与关联方或可能存在关联的客户身上。⑦与非法人主体和小规模商户进行了大量异常交易。⑧对于账龄较长、回款率偏低或者欠缺偿还能力的非优质客户，我们仍然保持宽松的信贷政策。⑨直接或通过相关方向客户提供资金保障。

4 销售交易方面出现异常情况

①当期限接近时，有大量或者巨额的交易发生。②实际销售状况与预定的产品不匹配，或者是按照已经取消的预订单发货或者重复发货。③在未经客户同意的情况下，将商品提前送到常规的发货期或者运输至除了常用的档口或仓储地。④根据审计单位的销售记录显示，已经将商品送到了外部仓库或货代，但未标明任何客户的信息。

5 销售回款方面出现异常情况

当收到应付款项时，付款方与购买方的身份并不匹配，导致了大量的代付款现象或三角债。在收回应付款项的过程中，银行回单上的摘要与业务活动没有逻辑关联。同一付款单位集中负责收回各类客户的应收账款。经常使用多方债权债务的冲销来抵消应收账款。

6 资金方面出现异常情况

通过虚构交易套取资金。异常的大量现金交易或被审计机构存在不正常的资金流动和交易，尤其是存在与正常业务不搭界的现金收付情况。表中资金充裕，同时存在大量借贷。审计机构申请公开发行股票并进行上市，连续几年实施大规模分红。实际的工程付款速度显然超过了合同所规定的

付款速度。大量的资金流动发生在与关联方或可能存在的关联方客户之间。

7 其他方面出现异常情况

采用了与相同行业规则不同的收入核实方式。销售和收款的业务流程、内部控制发生异常变化，或者销售交易没有按照内部控制规定执行。外行人士过度参与了收益相关的会计策略的选择和应用，以及重要的会计预测的制定。通过执行分析步骤，找出异常或偏离预期的趋势或关系。审计机构的账本记录与回函之间存在显著或异常的差距。

8 对收入确认实施分析程序

在构建分析流程的过程中，我们需要深入了解被审计单位及其环境等各方面情况，并识别与收益相关的财务信息以及其他非财务数据之间的联系，这样才能提高执行分析流程的效率。根据被审计单位的业务特性，可以运用各种数据指标进行分析。值得特别注意的是，与临近期末收入和利润存在异常关系。

9 销售与收款循环的实质性程序

营业收入的审计目标：将营业收入等的审计目标与认定、审计程序对应起来。

9.1 营业收入的实质性程序

①对账面销售收益、销售明细以及增值税销售明细进行账帐核实。②比较本期销售收入与过去可对照时间的相应数据或预算数值。③对每月或每季度的销售数量、单价、收入总额以及毛利率的变化趋势进行研究。④将销售收益的波动程度与销售产品和提供服务所得到的现金、应付账款和合同资本、库存以及税费等项目的变化幅度进行对比。⑤对比销售毛利率、应收账款和合同资产周转率、存货周转率等重要财务指标与可比期间数据、预算数据或同行业其他企业数据。⑥对销售收入等财务数据与投资产出比例、劳动力生产率、生产能力、水电消耗以及运输量等非财务数据的关联性进行探讨。⑦分析销售收益和销售成本的联系，涵盖了销售人员的平均业绩指数、销售人员的薪资待遇、广告费用以及出差费用。

9.2 收入确认原则

需要将发票上标注的商品规格、数量以及客户代码等信息与出库单进行核对对比，尤其是要对客户签收商品的那一份进行确认，确保已经按照合同约定履行了义务。对原始文件中的交易日期进行审查，以确保收入被计算在正确的会计周期内。从单到账查出库单追查至主营业务收入明细账通过在出库单中选择样本，跟踪到主营业务收入明细账，以确认是否有任何遗漏情况。确认已获取全部出库单，通常可以通过检查出库单的顺序编号来查明。

9.2.1 销售交易截止测试

①主要判断被审查机构的主营业务收入会计记录的归

属期是否准确。②执行截止检验的基础是对被审查单位的收入确认会计操作有深入的理解,并能识别出能证明某项销售满足收入确认标准的关键文件。③追溯到客户签署的出库单,再从账簿记录查找相关信息,最后是记账凭证和客户收取的出库单。

9.2.2 检查可变对价的会计处理

①请查看可变对价的详细列表,选择项目并与相关合同条款进行比较,确认合同中是否包含了可变对价。②对被审计单位的可变对价估算进行检查,确保其准确性。③对计算在交易价格中的可变对价金额进行审查,确认其是否满足限制条件。④审核被审计单位在资产负债表日是否对应的交易价格进行了重新估算。

9.3 营业收入的“延伸检查”程序

①“Extended examination”的设计应依据企业的实际状况,与其所面临的风险程度相对应,并且必须符合关键性的准则。②与传统的年度财会报告审核相比,执行“扩展审查”步骤在初次公开募股和上市的审计过程中往往更为实际。③当实施经销策略时,对经销商的最终销售效果进行检查。④在审计中,需要检查相关关联方的银行账户流水,以查明被审计单位是否存在虚构收入的情况,尤其要关注与供应商或客户之间的异常资金往来。⑤考虑审计范围受限的影响:若执行“扩展审查”步骤之后仍然无法获得充足且合适的会计审核依据,应评估会计核查范畴是否有被限制的可能,同时也要考虑到这可能影响到会计报表评价等级或者终止商业协议的可能性。

10 审计目标与审计程序对应关系

确认核准并检查与总账和明细账总额是否一致;并结合备抵类科目核对报表数字是否一致。核对非本币应收账款的汇率和兑换准确性。对存在贷款余额的项目进行分析,找出其原因,如有必要,建议进行重新分类调整。结合其他来往款项的详细余额,核查是否存在同一客户在多处挂账、异常余额或与销售无关的其他款项,如需要,提出调整意见。分析与应收账款相关的财务指标对应收账款实施函证程序对应收账款余额进行除函证以外的详细检查比如正查和逆查。检查坏账的冲销和转回确定应收账款的列报是否恰当。

11 应收账款函证

第一,函证目的证实应收账款账户余额是否真实、准确。

第二,函证决策在审计工作的底稿中,如果没有对应收账款进行证明,应该阐述其原因。若怀疑函证可能无效,应采取其他审计方法,获得相关可信的审计证据。

第三,函证范围和对象:

①影响函证范围的主要因素在于应收账款在全部资产中的占比,如果占比较大,则需要扩大函证范围;若被审计单位内部控制有效,则可减少函证范围。

②选择函证项目考虑因素:

账龄超过三年的项目;

与客户发生纠纷的项目;

重大关联方项目;

主要客户项目,特别是那些与我们关系紧密的客户;

新增客户项目;

尽管交易频繁,但最终的余额却相对较少,有些甚至是零;

可能导致严重错误报告或欺诈行为的非正常项目。

第四,采用抽样技术选取函证样本。

在大量金额相对较小且性质相似的项目构成了应收账款余额时,我们通常会使用抽样技术来选择函证样本。

第五,函证方式:积极式函证;消极式函证。

第六,实施函证的时间。

①一般在资产负债表日期限之后的一段时间内进行函证的实施。

②当重大误报风险评估较低时,可以选择在资产负债表日前合适的日期作为截止日进行函证,并对从该截止日至资产负债表日发生的变动进行其他实质性程序的实施。

第七,函证过程的控制。

一般我们会利用被审计机构提供的应收账款详细信息如账户名称和客户地址等来制定询证函。然而,我们必须对整个询证过程进行监控。确保对需要核实或列出的信息进行选择、挑选合适的被查询者、制定查询函以及发送和跟踪(包括回函)查询函的管理。

第八,对不符事项的处理。

①针对回函的不符情况,需要进行深入调查以发现原因,并判断它是否构成了错误报告。

②导致不符事项的原因。

因为时间差异而导致的的不一致情况,主要显示在:客户已支付货款,但被审计机构尚未收到款项。经审计,在途销售发出的商品做了销售记录,但是货物仍在运输途中,顾客还未收到货物。客户因某种原因退还了货物,而被审计的单位却尚未收到。客户反馈所收到的商品的数量、品质和价格存在疑问,因此全部或者部分地拒绝支付货款等。

总之,企业销售与收款循环环节审计至关重要。主要审查销售交易真实性、收入确认准确性及应收账款管理。检查相关文件,评估账龄与坏账准备。通过审计可发现风险,提升企业财务管理水平,保障资产安全与经营效益。

参考文献

- [1] 张杨.我国企业内部控制有效性及其影响因素的调查研究[J].财会学习,2020(08)276-277.
- [2] 徐龙.企业内部控制建设有效性的影响因素及对策分析[J].时代金融,2018(05)138.
- [3] 孙家靖朱晨刘玮.企业销售与收款内部控制存在的问题[J].现代商业,2022(03)138-140.