

第九章 销售与收款循环的审计

一、单项选择题

1. 针对销售与收款循环的主要单据与会计记录，下列说法中不正确的是（ ）。
- A. 发运凭证的一联留给客户，其余联由企业保留，通常其中有一联由客户在收到商品时签署并返还给销售方，用作销售方确认收入及向客户收取货款的依据
- B. 销售发票是在会计账簿中登记销售交易的基本凭据之一
- C. 企业管理层通常要求商品仓库管理人员只有在收到经过批准的销售单时才能编制发运凭证并供货
- D. 应收账款账龄分析表应当按年编制，反映年末应收账款总额的账龄区间，并详细反映每个客户年末应收账款金额和账龄
2. 下列与销售相关的内部控制中，与营业收入的发生认定直接相关的是（ ）。
- A. 仓库管理人员只有在收到经批准的销售单时才能编制发运凭证并供货
- B. 负责开具销售发票的员工无权修改开票系统中已设置好的商品价目表
- C. 依据有效的发运凭证和销售单、及销售发票记录销售
- D. 一般于资产负债表日对应收账款的信用风险进行评估，并根据预期信用损失计提坏账准备
3. 企业在批准了客户订购单之后，会编制一式多联的销售单，该项活动与销售交易的（ ）认定相关。
- A. 准确性
- B. 发生
- C. 完整性
- D. 截止
4. 针对被审计单位销售交易的业务流程，下列说法中恰当的是（ ）。
- A. 接受客户订购单——批准赊销信用——开具销售发票——根据销售单编制发运凭证并供货——按销售单及发运凭证装运货物
- B. 批准赊销信用——接受客户订购单——根据销售单编制发运凭证并供货——开具销售发票——按销售单及发运凭证装运货物
- C. 接受客户订购单——批准赊销信用——根据销售单编制发运凭证并供货——按销售单及发运凭证装运货物——开具销售发票
- D. 批准赊销信用——接受客户订购单——根据销售单编制发运凭证并供货——按销售单及发运凭证装运货物——开具销售发票
5. 针对使用信息系统实现自动化的被审计单位，下列销售与收款循环的内部控制中存在设计缺陷的是（ ）。
- A. 信用管理部门赊销审批后，信息系统自动更新主营业务收入明细账及应收账款明细账
- B. 仓库部门在销售单得到发货批准后才能生成连续编号的发运凭证，并能按照设定的要求核对发运凭证与销售单之间相关内容的一致性
- C. 在销售单和发运凭证核对一致的情况下生成连续编号的销售发票，并对例外事项进行汇总，以供企业相关人员进行进一步的处理
- D. 系统将客户代码、商品发送地址、发运凭证、发票与应收账款主文档中的相关信息进行比对以免销售发票被记入不正确的应收账款明细账户
6. 下列与销售交易相关的内部控制中，针对营业收入的发生认定最应当测试的是（ ）。



- A. 信用管理部门的员工在收到销售单管理部门的销售单后,应将销售单与该客户已被授权的赊销信用额度以及至今尚欠的账款余额加以比较
- B. 财务人员根据核对一致的销售合同、客户签收单、销售发票、销售单、发运凭证等编制记账凭证并确认销售收入
- C. 销售发票连续编号
- D. 现金折扣需经过适当的授权批准

7. 针对销售交易,被审计单位的以下内部控制中,不满足职责适当分离的基本要求的是()。

- A. 在销售合同订立前,应当指定专门人员就销售价格、信用政策、发货及收款方式等具体事项与客户进行谈判并在谈判成功后直接订立合同
- B. 应当分别设立办理销售、发货、收款三项业务的部门(或岗位)
- C. 应收票据的取得和贴现必须经由保管票据以外的主管人员的书面批准
- D. 销售人员应当避免接触销货现款

8. 下列有关舞弊风险的说法中正确的是()。

- A. 金额大的存货项目一定会存在舞弊
- B. 应收账款作为重要项目,在审计时应当直接假定其存在舞弊风险
- C. 注册会计师应当直接假定收入确认存在舞弊风险
- D. 注册会计师在关联方审计中,应当直接假定超出正常经营过程的关联方交易存在舞弊风险

9. 下列有关收入确认存在的舞弊风险的评估的说法中不恰当的是()。

- A. 假定收入确认存在舞弊风险,并不意味着注册会计师应当将与收入确认相关的所有认定都假定为存在舞弊风险
- B. 如果管理层难以实现预期的利润目标,则可能有高估收入的动机或压力,因此,收入的发生认定存在舞弊风险的可能性较大,而完整性认定则通常不存在舞弊风险
- C. 如果管理层有隐瞒收入而降低税负的动力,则注册会计师需要更加关注与收入完整性认定相关的舞弊风险
- D. 如果被审计单位预期难以达到下一年度的销售目标,而已经超额实现了本年度的销售目标,就可能倾向于将下一年度的收入提前至本期确认

10. 以下属于管理层为了降低税负或转移利润而少计或推迟确认收入的舞弊手段的是()。

- A. 通过隐瞒退货条款,在发货时全额确认销售收入
- B. 对于属于在某一时段内履约的销售交易,通过高估履约进度的方法实现当期多确认收入
- C. 被审计单位采用以旧换新的方式销售商品时,以新旧商品的差价确认收入
- D. 在客户取得相关商品控制权前确认销售收入

二、多项选择题

1. 以下有关销售交易相关内部控制的说法中恰当的有()。

- A. 企业应收票据的取得和贴现必须经由保管票据以外的主管人员的书面批准
- B. 非经正当审批,不得发出货物
- C. 企业在收到客户订购单后,编制一份预先编号的一式多联的销售单,分别用于批准赊销、审批发货、记录发货数量以及向客户开具发票等
- D. 对凭证预先进行编号,旨在防止销售以后遗漏向客户开具发票或登记入账,但是防止不了重复开具发票或重复记账

2. 以下有关职责分离的说法中恰当的有()。

- A. 适当的职责分离不仅是预防舞弊的必要手段,也有助于防止各种有意或无意的错误
- B. 主营业务收入账系由记录主营业务成本之外的员工独立登记,并由另一位不负责账簿记录的员工定期调节总账和明细账,构成一项交互牵制

C. 负责主营业务收入和应收账款记账的员工不得经手货币资金,是防止舞弊的一项重要控制
D. 销售人员通常有一种追求更大销售数量的自然倾向,赊销的审批则在一定程度上可以抑制这种倾向

3. 下列各项中,属于销售与收款循环涉及的主要凭证的有()。

- A. 请购单
- B. 发运凭证
- C. 验收及入库单
- D. 折扣与折让明细账

4. 企业在销售交易中通常需要经过审批的单据包括()。

- A. 商品价目表
- B. 销售单
- C. 销售发票
- D. 贷项通知单

5. 注册会计师通常可以通过()程序,了解销售和收款循环的业务活动和相关内部控制。

- A. 获取并阅读被审计单位的相关业务流程图或内部控制手册等资料
- B. 观察仓储部门人员是否以及如何将装运的商品与销售单上的信息进行核对
- C. 检查销售单、发运凭证、客户对账单等
- D. 选取一笔已收款的销售交易,追踪该笔交易从接受客户订购单直至收回货款的整个过程

6. 以下各项中,属于与收款交易类别相关的主要业务活动的有()。

- A. 接受客户订购单
- B. 办理和记录现金、银行存款收入
- C. 提取坏账准备
- D. 办理和记录销售退回、销售折扣与折让

7. 为了降低开具发票过程中出现遗漏、重复、错误计价或其他差错的风险,被审计单位通常需要设立()控制。

- A. 依据已授权批准的商品价目表开具销售发票
- B. 将发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
- C. 负责开发票的员工在开具每张销售发票之前,检查是否存在发运凭证
- D. 负责开发票的员工在开具每张销售发票之前,检查是否存在相应的经批准的销售单

8. 下列各项中,针对被审计单位记录销售的相关的控制程序恰当的有()。

- A. 使用事先连续编号的销售发票并对发票使用情况进行监控
- B. 依据有效的发运凭证和销售单记录销售。这些发运凭证和销售单应能证明销售交易的发生及其发生的日期
- C. 为方便管理,由记录销售的人员负责办理和记录销售退回
- D. 由不负责现金出纳和销售及应收账款记账的人员定期向客户寄发对账单,对不符事项进行调查,必要时调整会计记录,编制对账情况汇总报告并交管理层审核

9. 被审计单位销售与收款循环中的内部核查程序的主要内容包括()。

- A. 重点检查是否存在销售与收款交易不相容职务混岗的现象
- B. 重点检查授权批准手续是否健全,是否存在越权审批行为
- C. 重点检查信用政策、销售政策的执行是否符合规定
- D. 重点检查销售收入是否及时入账,应收账款的催收是否有效,坏账核销和应收票据的管理是否符合规定

10. 被审计单位设计的以下针对收款交易的内部控制,存在缺陷的有()。

- A. 企业应当建立应收账款信用风险分析制度和逾期应收账款催收制度,财会部门应当负责应

收账款的催收，销售部门应当督促财会部门加紧催收

B. 企业应当按产品设置应收账款台账，及时登记每一种产品应收账款余额增减变动情况和对应客户的信用额度使用情况

C. 企业对于可能成为坏账的应收账款应当报告有关决策机构，由其进行审查，确定是否确认为坏账

D. 企业应当定期与往来客户通过函证等方式核对应收账款、应收票据、预收款项等往来款项。如有不符，应查明原因，及时处理

三、简答题

A 注册会计师在审计工作底稿中记录了甲公司销售与收款循环的内部控制，部分内容摘录如下：

(1) 企业的信用管理部门通过应对每个新客户进行信用调查，如果批准赊销，被授权的信用管理部门人员在销售单上签署意见；如果不批准赊销，则直接将销售单退回销售单管理部门。

(2) 开具账单部门审核发运单和销售单后开具销售发票，在保留副本后将相关单据送交会计部门职员G审核。会计部门职员G核对无误后登记主营业务收入明细账和应收账款明细账。

(3) 对于可能成为坏账的应收账款由管理层审批后进行会计处理。

(4) 每月末，财务部向客户寄送对账单，如客户未及时回复，销售人员需要跟进，如客户回复表明差异超过该客户欠款余额的5%，则进行调查。

(5) 销售部门和仓库部门每月末核对发货通知单和出库单，并将核对结果交销售部经理审阅。

要求：针对上述第(1)至(5)项，假定不考虑其他条件，逐项指出所列控制的设计是否恰当。如不恰当，简要说明理由。



参考答案及解析

一、单项选择题

1.

【答案】D

【解析】通常，应收账款账龄分析表按月编制，反映月末应收账款总额的账龄区间，并详细反映每个客户月末应收账款金额和账龄。

2.

【答案】C

【解析】选项 A，与存货的存在认定直接相关，防止仓库在未经授权的情况下擅自发货；选项 B，与营业收入的准确性认定直接相关，防止开具销售发票的人员修改开票系统中已设置好的商品价目表；选项 D，与应收账款的准确性、计价和分摊认定直接相关，防止坏账准备计提不准确。

3.

【答案】B

【解析】接受客户订购单并编制销售单，是销售交易轨迹的起点之一，与销售交易的“发生”认定相关。

4.

【答案】C

【解析】被审计单位销售交易的业务流程通常是：接受客户订购单——批准赊销信用——根据销售单编制发运凭证并供货——按销售单（及发运凭证）装运货物——开具销售发票。

5.

【答案】A

【解析】通常发货后，才能确认主营业务收入和应收账款，选项 A 存在设计缺陷。

6.

【答案】B

【解析】选项 A 与应收账款的准确性、计价和分摊认定直接相关；选项 C 与营业收入的完整性认定直接相关；选项 D 与财务费用的发生认定直接相关。

7.

【答案】A

【解析】企业在销售合同订立前，应当指定专门人员就销售价格、信用政策、发货及收款方式等具体事项与客户进行谈判。谈判人员至少应有两人以上，并与订立合同的人员相分离。

8.

【答案】C

【解析】选项 C 正确，中国注册会计师审计准则要求注册会计师基于收入确认存在舞弊风险的假定，评价哪些类型的收入、收入交易或认定导致舞弊风险。如果注册会计师认为收入确认存在舞弊风险的假定不适用于业务的具体情况，从而未将收入确认作为由于舞弊导致的重大错报风险领域，注册会计师应当在审计工作底稿中记录得出该结论的理由。

9.

【答案】D

【解析】选项 D 不恰当，如果被审计单位预期难以达到下一年度的销售目标，而已经超额实现了本年度的销售目标，就可能倾向于将本期的收入推迟至下一年度确认。

10.

【答案】C

【解析】选项 ABD 属于管理层为了达到粉饰财务报表的目的而虚增收入或提前确认收入的舞弊手段。

二、多项选择题

1.

【答案】ABC

【解析】选项 D 不恰当，对凭证预先进行编号，旨在防止销售以后遗漏向客户开具发票或登记入账，也可防止重复开具发票或重复记账。

2.

【答案】ACD

【解析】选项 B 不恰当，主营业务收入账系由记录应收账款之外的员工独立登记，并由另一位不负责账簿记录的员工定期调节总账和明细账，构成一项交互牵制。

3.

【答案】BD

【解析】请购单与验收及入库单是采购与付款循环涉及的主要凭证，选项 AC 不正确。

4.

【答案】ABD

【解析】销售发票是根据经过批准的销售单、发运凭证、商品价目表等开具的，其本身不需要审批。

5.

【答案】ABCD

【解析】注册会计师通常通过实施下列程序，了解销售和收款循环的业务活动和相关内部控制：（1）询问参与销售与收款流程各业务活动的被审计单位人员，一般包括销售部门、仓储部门和财务部门的员工和管理人员；（2）获取并阅读企业的相关业务流程图或内部控制手册等资料（选项 A）；（3）观察销售与收款流程中特定控制的运用，例如观察仓储部门人员是否以及如何将装运的商品与销售单上的信息进行核对（选项 B）；（4）检查文件资料，例如检查销售单、发运凭证、客户对账单等（选项 C）；（5）实施穿行测试，即追踪销售交易从发生到最终被反映在财务报表中的整个处理过程。例如：选取一笔已收款的销售交易，追踪该笔交易从接受客户订购单直至收回货款的整个过程（选项 D）。

6.

【答案】BC

【解析】选项 AD，是与销售交易类别相关的主要业务活动。

7.

【答案】ABCD

【解析】为了降低开具发票过程中出现遗漏、重复、错误计价或其他差错的风险，通常需要设立以下控制：（1）负责开发票的员工在开具每张销售发票之前，检查是否存在发运凭证（选项 C）和相应的经批准的销售单（选项 D）；（2）依据已授权批准的商品价目表开具销售发票（选项 A）；（3）将发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（选项 B）。

8.

【答案】ABD

【解析】选项 C 不正确，记录销售的控制程序包括但不限于：（1）依据有效的发运凭证和销售单记录销售。这些发运凭证和销售单应能证明销售交易的发生及其发生的日期（选项 B）；

(2) 使用事先连续编号的销售发票并对发票使用情况进行监控 (选项 A); (3) 独立检查已销售发票上的销售金额与会计记录金额的一致性; (4) 记录销售的职责应与处理销售交易的其他功能相分离; (5) 对记录过程中所涉及的有关记录的接触权限予以限制, 以减少未经授权批准的记录发生; (6) 定期独立检查应收账款的明细账与总账的一致性; (7) 由不负责现金出纳和销售及应收账款记账的人员定期向客户寄发对账单, 对不符事项进行调查, 必要时调整会计记录, 编制对账情况汇总报告并交管理层审核 (选项 D)。

9.

【答案】 ABCD

【解析】 选项 ABCD 均正确。此外内部核查程序的主要内容还包括“重点检查销售退回手续是否齐全, 退回货物是否及时入库”。

10.

【答案】 AB

【解析】 销售部门应当负责应收账款的催收, 财会部门应当督促销售部门加紧催收, 选项 A 存在设计缺陷; 企业应当按客户设置应收账款台账而不是按照产品设置, 选项 B 存在设计缺陷。

三、简答题

【答案】

(1) 不恰当。无论是否批准赊销, 都要求被授权的信用管理部门人员在销售单上签署意见, 然后再将已签署意见的销售单送回销售单管理部门。

(2) 不恰当。主营业务收入明细账和应收账款明细账应当由不同人员记录。

(3) 恰当。

(4) 不恰当。甲公司应调查所有差异。

(5) 不恰当。会计部门未参与相关核对工作。

