

浅谈企业销售和收款的程序及常见错弊防范

文/吴群

销售是企业生产经营价值实现的环节，是现金流入的主要途径，由于销售涉及现金与商品的进与出，交易频繁，极易产生错弊，使企业遭受损失，可以说应收账款是除货币资金以外，最容易受损的一项资产。有的企业账面反映有应收账款，可追踪到债务人而无现金回笼，甚至货物不知去向；有的企业授信或追债不当，形成大量坏账。凡此种种说明加强销售与收款的控制，是各类企业都必须十分重视的问题。

销售与收款程序

销售以收款方式分，有现销和赊销两种；以销售方式分，有直销、寄销（托销）等等。不同销售方式对商品和资金的控制有一定的差异，如赊销，对应收账款控制相当重要；如寄销，对货物安全控制更重要。一般对于赊销业务，销售与收款程序涉及制定销售计划、接授订单与签订销货合同、授信、发货、货款结算与收款及会计记录等几个环节。

销售计划是企业根据对市场需求的预测和自身的生产能力做出的。市场虽然千变万化，而且随着竞争加剧，不可预测因素日趋增多，但这都不足以构成一个企业不制定销售计划的理由。销售计划是一个企业生产经营的起点，也是原动力。制定销售计划应考虑企业历年销售量以增长趋势、尚未提货的销售订单、企业的市场份额、行业竞争态势和行业需求、商品定价政策、宏观经济环境及计划采取的促销方式信用政策等因素。对于客户的订单，首先应明确订货内容，包括所订购商品的型号、规格、数量、价格、质量等级、交货时间、交货方式；其次确定客户信用、支付能力和确定企业自身的生产能力；最后决定是否接受订单。接受订单后应签订销货合同，或以确认的订单取代销货合同，但应注意相应条款的完整性和合法性。订单确认后，销售部门应进行详细记录，并编制销售通知单，作为各职能部门履职的重要依据。为了适应市场竞争的需求，应适时地采取各种有效的赊销方式，即以商业信用弥补单纯的现销方式缺陷是不可避免的，商业信用的促销方式在强化企业市场竞争地位和实力、扩大销售、增加利润、节约存货资金占用、降低存货管理成本等方面有着其他结算方式都无法比拟的优势。但由于信用销售方式（赊销方式）给资金回笼带来风险，同时也加大了应收账款的管理成本，故对客户需稳健授信，并制定合理的信用政策。信用部门应在销售通知单上签字确认，以表明同意给客户赊销。对于现销或预收款销售方式，可以简化授信程序。在发货环节，仓库根据订单和销售通知单发货，并编制发货凭证，如出库单、提货单等，如果是在车间直接发货的也应补办相关手续，企业门卫保安必须凭发货凭证才允许发出相关的货物。对于现销的应与确认受到货款时发货。属于现销的，应在开出销售发票时，确保收到现金或现金支票；属于赊销的，应在开出销售发票时，债权，并注意收伙单位开票抬头单位几付款及付款单位三者的一致性。

对于以上各个环节，会计人员应该作出必要的记录，包括账簿记录和辅助记录，会计人员应随着货物流和资金回笼情况编制相应的记账凭证，登记应收、主营业务收入、主营业务成本、库存商品、预收账款等总账发、和明细账等工作。

销售与收款常见错弊与关键控制点

销售与收款常见错弊主要表现在以下几个方面，如果不加以合理控制会导致现金回笼困难或产生舞弊现象。

（一）发货控制不当

由于货物发出未有合理的凭单控制，致使有的企业货物被相关人员侵占。有的企业从车间直接发货，未有入库和出库手续，导致货物被内部人员提走；有的企业对样品、赠品、展品管理不严，造成货物短缺；更严重的是有的企业内外购结，门卫把关不严，仓库货物被偷盗。

（二）寄销货物被侵占

有的企业采用委托代销、寄放在大小商场或者发往全国各地各销售经营部销售，由于未及时掌握各销售点时销存情况，这部分货物管理失控，从而造成损失。例如，广州市某企业在全国各地大小城市设有 7 个经销点，货物通过广州总部采购后发往这 7 个经销点销售，由于长期不对经销点货物进行实地清点，日常未要求经销点及时报送进销存日报表，各经销点又层层委托他人销售，致使一段时间后，货物损失严重。

（三）开票不当

有的企业对销售发票开具控制不当，造成开票不实，或重开发票、代开发票，甚至虚开发票等情况发生。例如，有的销售部门人员或相关人员与购货方相互串通，故意低价开票销售，然后从中取得对方给予的好处费；有的企业由于既给购货方和付款方不一致时；有的企业经办人员为了获

取开票好处费(一般按开票额百分比提成好处费)，替其他企业代开或虚开发票，近年发生的增值税专用发票虚开案便是例证；有的企业为了少计收入不计税，开大头小尾票，也导致资金失控。

(四) 授信不当

很多企业对客户信用未有充分了解，或内部未建立合理的授信制度，或越权批准授信，致使应收账款产生大量坏账，甚至企业面临巨大的财务风险。这一点从近年国有企业大量应收账款形成坏账可以得到印证。有的连债务人都无法找到，有的债务人有钱也不想还钱，一些企业应收账款周转时间普遍过长等等。

总之，对于销售及收款环节的管理，应严格遵守内部会计规范，建立有效的内部控制制度，以保证企业资产的安全，保证企业经营的顺利进行。

(作者单位：贵州省商业学校)

相关链接

浅议建筑企业质量成本管理
渠道促销的弊病简析与对策
建筑企业的项目成本控制
企业工程招标合理最低评标法探讨
企业制定供应链采购与供应战略步骤探讨
浅谈企业销售和收款的程序及常见错弊防范
加强模板印刷工艺研究，提高产品经济价值
实时动态控制投资在工程管理中的有效运用
浅谈如何提高企业机械设备使用效益

本网站为集团经济研究杂志社唯一网站，所刊登的集团经济研究各种新闻、信息和各种专题专栏资料，均为集团经济研究版权所有。

地址：北京市朝阳区关东店甲1号106室 邮编：100020 电话/传真：(010) 65015547/ 65015546

制作单位：集团经济研究网络中心