

销售环节的财务管理 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E9_94_80_E5_94_AE_E7_8E_AF_E8_c123_288521.htm 销售财务工作是企业开展销售活动中得一项重要方面，所谓销售是指企业按计划和合同发出商品，按照等价交换原则收回货款，实现产品价值的过程。在这一过程中，第一，按计划和合同发出商品，是销售人员的职责；第二，按照等价交换的原则收回货款，是销售财务人员的职责。签订合同发出商品是决定企业由没有活干、能否生存发展的前提；而收回货款则是企业付出和经营能否获得回报和持续发展的关键。笔者在销售财务岗位上工作4年多，深深体会到随着市场经济活动的逐步完善和发展，销售财务的地位越来越显得重要，原有计划经济的一套销售会计结算模式已不能适应新形势的需要，必须不断进行补充、完善和发展。现就以下几方面浅谈一些体会：1、业务独立运行，建立健全有关销售财务制度随着市场发展，销售财务所包含的业务内容越来越多，内部分工也越来越细，而且不同于生产、供应等财务部门的日常收付、月末核算，是具有相对独立内容的针对产品销售的货款回收，因此，企业应当单独设立销售财务机构或专职销售会计，以统一管理用户信用等级考评会同预收款、产品来、用、余款的结算、应收帐款核对、销售费用、清理欠款等会计业务，并协调处理好同销售业务人员之间的关系，以共同研究、开发市场，同用户建立长期的相互信任、彼此了解伙伴关系。同时，要在遵守《会计法》和国家有关财经法规的前提下，结合《合同法》等经济法规，建立健全“销售财务人员职责和标准”、

“专款专用管理制度”、“应收帐款管理办法”等内部管理和考核制度，规范指导销售财务日常工作的开展。

2、规定财务会计业务控制程序 规定财务会计业务控制程序，主要是收入控制程序这个基本控制程序防止内部舞弊。下面是制造企业收入控制程序的一般情况：三线两点企业的收入业务涉及钱、单、货三个方面。产品销售后或提供了劳务，帐单（发票）就得开出去，货币就会跟着收进来，或者随之形成帐款的追索权。在钱、单、货三个方面，产品是前提，如果产品不销售，其余都是空的；货币是中心，因为所有的控制都是紧紧围绕帐款的收进而进行的，保证货币正确无误地收进，是控制程序的基本任务；单据是关键，产品是根据单据发出的，帐款是根据单据计列和收取的，失去了单据，则控制就失去了依据。因此，收入业务控制程序的设计，即要把握这三个方面的有机联系进行综合考虑，又要将这三方面分开单独进行考察和控制。而“三线两点”，就是从这一设计原则里概括出来的，也是目前比较完善、比较完整的收入控制程序。所谓“三线”是指发票传递线、货币传递线、产品传递线；“两点”是指发票与货币核对点、产品与发票核对点。“三线两点”的主要精神就是把单、钱、货分离成三条互相独立的业务线进行传递，在三条传递线的终端设置两个核对点把这三条线联结起来进行控制。使经手产品的人，不经手发票帐单和货币；经手发票帐单的人，不经手产品和货币；经手货币的人，不经手产品和及发票帐单。从而形成三条业务传递线，而每一条业务传递线又由许多传递链条或传递环节所组成，这些链条和环节分别由不同的人员或部门担任，一环接一环，环环相扣，缺一不可，每向前传递一步，就

对上一步的传递工作进行核查一次，以保证每条传递线、传递结果的正确性。最后再将三个传递结果集中在一起进行核对，这就进一步提高了整个控制系统的可靠程度。“三线两点”的运作程序如下：（1）发票传递线 发票传递线的具体步骤是（采用现款销售的程序）：除个别零星销售外，企业所有的销售业务都应有销售合同。销售合同一般由销售部门与购货单位签订，合同应载明本企业与购货单位之间就产品销售过程中的有关品种、质量、数量、价格、交货方式、交货期限、付款方式、交货地点、违约责任等方面达成一致意见，并以此作为规范销售行为的直接依据。销售合同的副本要送一份给财务会计部门。在销售业务发生时，开票员根据销售合同开具销货发票（一般纳税人开具增值税发票）。增值税发票一般有×联，如第一联存根联，由开票方留存备查；第二联为发票联，是购货单位报销联；第三联为税款抵扣联，是购货单位计算进项税款的证明；第四联为记账联，是本企业核算销售额和销项税额的主要凭证；第五联为提货联；第六联为出门证联（有些企业产品的出门证与发票分开，由财务会计部门另外单独填制）。发票开好以后，开票员留下×联，其余交收款处办理结算手续。每日下班前，开票员将收款员退回的发票记账联与存根联进行核对后，根据发票记账联编制销售日报。将发票记账联附在销售日报的后面，一并送交的销售会计。（2）货币传递线 货币传递的具体步骤是：收款员接到销售发票时，应审核发票上的购货单位、产品名称及规格、产品数量及单价，应复核销售发票上金额的计算是否正确。复核后，收款员按照发票金额收款。如属转帐结算的销售业务，收款员应核实其通过银行转帐的款项是

否已确实到帐.客户拿来支票和汇票结算的，应按有关支票和汇票收受程序办理；挂帐结算的，应审核其有无经规定的程序批准或合同上有无此约定。 货款点收或查实无误后，在发票上加盖“现金收讫”或“转帐收讫”的财务印章。如合同上规定或企业领导层批准属于“先提货后付款”的，应加盖其他财务印章或由批准人签字，并将发票的记帐联留下，退给开票员。 每天下班前，将本班收到的现金清点整理好后，编制收款报表。 将收款日报与现金一起交给出纳员。

出纳员将各收款处交来的现金送存银行，并汇总编制每日收款报告，把送存银行的回单附在其后，送交销售会计。(3) 产品传递线 一般来说，产品的传递是实物的传递。但实物的传递给内部控制带来诸多不便。故从内部控制上来看，产品传递控制的主要对象是代表产品实物运动的单据的传递。即对提出产品的有关单据进行控制。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com