

2006高会第九章内部会计控制案例分析一 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/82/2021_2022_2006_E9_AB_98_E4_BC_9A_c48_82210.htm 案例1 资料：2002年12月，A公司正式成立检查小组，对电焊条子公司销售与收款系统的内部会计控制进行检查，发现：电焊条子公司在销售过程中，销售业务按照销售合同进行的，当生产车间产品完工后，填制产成品入库单，验收合格后入库。销售部门根据销售合同编制发货通知单，分别通知仓库发货和运输部门办理托运手续。产品发出后，销售部门根据仓库签发后转来的发货通知单开具发票，并据以登记产成品明细账，运输部门将其与销售发票一并送交财务部门，财务部门将其与销售合同核对后，开具运杂费清单。通知出纳人员办理货款结算；并进行账务处理。公司未设独立的客户信用调查机构，在财务部门和销售部门也没有专人负责此项工作。 要求：电焊条子公司是否违反《销售与收款》内部会计控制规定，并说明理由。（综合题）[本题4.00分]答案分析是电焊条子公司违反了《内部会计控制规范销售与收款（试行）》的岗位分工与授权批准、销售和发货控制以及收款控制的规定。 1.入库、供货、装货等职责并没有有效分离。入库单和发货单本来应该由仓储部门填写，但公司却分别由生产部门和销售部门填写，这样容易导致多列存货、多计收入而不被察觉。 2.运输部门设有根据发货单和销售定单装运货物并签发装运凭证，容易导致漏计销售收入。 3.在销售收入的内部控制体系中，记录主营业务收入、应收账款的人员应当分离，同时负责主营业务收入和应收账款记账的人员不能经手货币资金。电焊条子公司

的出纳人员同时负责办理贷款结算和账务处理，这是极其严重的内部会计控制漏洞，很容易造成货币资金的舞弊、销售收入做假账等行为。4.公司没有专门的客户信用管理专人和机构，对销售产品的单位不能了解和掌握资信情况，会给收款带来很大隐患。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