

邵阳职业技术学院
毕 业 设 计

产品设计	工艺设计	方案设计
		√

设计题目： 金瑞新材料科技股份有限公司销售业务内部
控制优化方案

学生姓名： 李欣

学 号： 201810300638

系 部： 财会工商系

专 业： 会计学

班 级： 会计 1181

指导老师： 蒋向阳

二 0 二 一 年 六 月 一 日

目录

一、 金瑞新材料科技股份有限公司介绍.....	3
二、 金瑞新材料科技股份有限公司销售业务内部控制现状.....	3
(一) 金瑞新材料科技股份有限公司销售结构.....	3
(二) 金瑞新材料科技股份有限公司 2020 年与 2019 年财务对比	3
三、 金瑞新材料科技股份有限公司销售业务内部控制的问题.....	4
(一) 部门结构不合理, 缺乏有效协调.....	4
(二) 票据管理制度不健全.....	4
(三) 赊销管理制度不完善.....	5
四、 销售业务内部控制的优化方案.....	5
(一) 对金瑞新材料科技股份有限公司销售部门结构的优化....	5
(二) 建立赊销管理制度, 完善收款政策.....	6
五、 总结.....	7
参考文献.....	8

金瑞新材料科技股份有限公司销售业务内部控制优化方案

一、金瑞新材料科技股份有限公司介绍

金瑞新材料科技股份有限公司成立与 1999 年，建立于长沙市高新技术开发区。金瑞新材料科技股份有限公司连续几年被长沙市高新技术产业开发区评为十强企业。金瑞新材料科技股份有限公司以“满足客户需求、促进企业繁荣、惠泽员工、回报股东”为使命，遵循“以创新为动力，以市场为导向，以效益为中心”的经营方针，实施有限相关多元化发展战略，在突出主营业务的同时，适度参与资本运营。

二、金瑞新材料科技股份有限公司销售业务内部控制现状

（一）金瑞新材料科技股份有限公司销售结构

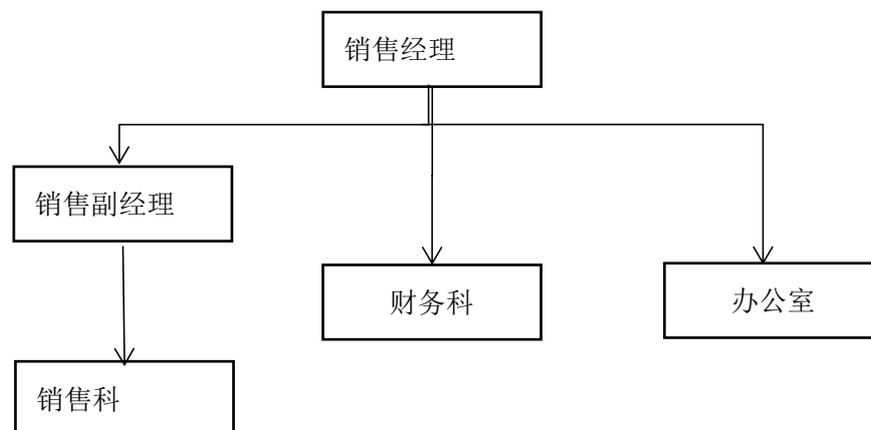


图 2-1 金瑞新材料科技股份有限公司销售结构图

通过图 2-1 可以得知金瑞新材料科技股份有限公司销售部门分为销售科、财务科、办公室三个部门，销售科的职能是收集市场和价格信息；联系客户；编制销售预算；接收客户订单；与客户谈判并签订合同；根据合同开具销售通知单和发运单；回收货款和商务纠纷处理等。财务科职能是根据销售人员返回的客户验收收入库依据和合同签订的单价开具销售发票；对于赊销业务，记录应收账款等；记录销售收入与客户核对应收账款。办公室的职能是审核合同和合同归档保管。

（二）金瑞新材料科技股份有限公司 2020 年与 2019 年财务对比

表 1 金瑞新材料科技股份有限公司财务对比表

时间	销售收入	应收账款	坏账准备
2020 年	25104287.85	898265.42	44913.27
2019 年	24700421.31	720182.57	36009.13
变动比率	1.63%	24.73%	24.72%

根据表 1 可以得知，金瑞新材料科技股份有限公司 2020 年的销售收入为 25104287.85 元，2019 年的销售收入为 24700421.31 元，2020 年的销售收入比 2019 年的销售收入涨了 1.63%；金瑞新材料科技股份有限公司 2020 年的应收账款为 898265.42 元，2019 年的应收账款为 720182.57 元，2020 年的应收账款比 2019 年的应收账款涨了 24.73%；公司 2020 年的的坏账准备为 44913.27 元，2019 年的坏账准备为 36009.13 元，2020 年的坏账准备比 2019 年的坏账准备涨了 24.72%。可以得知金瑞新材料科技股份有限公司的销售收入涨幅不大，但公司的应收账款和坏账准备的涨幅较大，从这些方面可以看出企业销售业务内部控制存在严重的问题。

三、金瑞新材料科技股份有限公司销售业务内部控制的问题

（一）部门结构不合理，缺乏有效协调

通过图 2-1 得知金瑞新材料科技股份有限公司销售部门分为销售科、财务科、办公室，没有对销售业务审核的信用部门和专门的发运部门，而是由销售科全权负责。所以金瑞新材料科技股份有限公司销售环节的内部控制则存在着问题，得增加信用部门和发运部门来使金瑞新材料科技股份有限公司的销售业务更好的运转。

（二）票据管理制度不健全

金瑞新材料科技股份有限公司对于票据的管理不严，没有建立完善的保管制度。列如在票据取得时，对于出票日期的关注不强，甚至取得即将过期的票据。贴现时对于贴现率的关注度较低，造成额外的资金流失。或者是对即将到期的票据没能按时审批，使得延误办理托收。

（三）赊销管理制度不完善

金瑞新材料科技股份有限公司为了实现营业利润，不可避免的选择赊销方式来达到多销的目的。但金瑞新材料科技股份有限公司因为缺乏详细的应收账款催收管理制度，就算公司管理层强调加强货款回收，却一直处于发号施令的阶段，并没有出台相关制度。一方面是由于金瑞新材料科技股份有限公司制度设定需要人力物力，而目前人手不足，从而使赊销管理制度未能出台；另一方面，由于没有明确的制度要求，财务部和销售部对应收账款的回收存在互相推诿的情况。但回收方式仅仅采用电话告知对方的形式，并没有专门的催收方式；其次，对于应收账款没有确定收款时间，以致部分客户面临倒闭风险时，金瑞新材料科技股份有限公司才有准备回收应收账款的想法，因此造成了多年的呆账。

四、销售业务内部控制的优化方案

（一）对金瑞新材料科技股份有限公司销售部门结构的优化

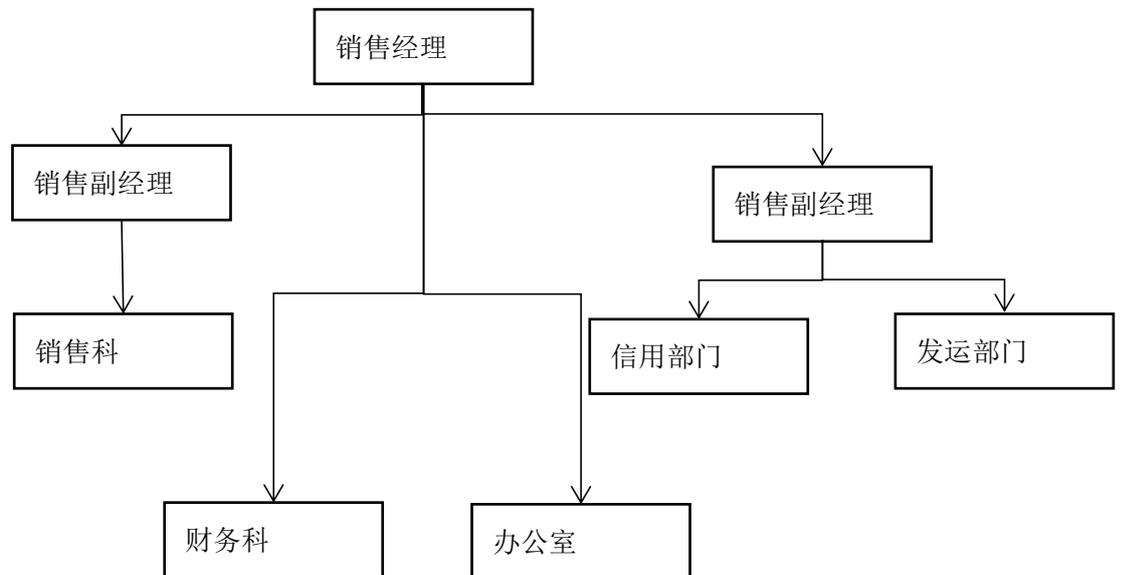


图 4-1 金瑞新材料科技股份有限公司销售部门结构优化图

销售科的职能是收集市场和价格信息、联系客户、制销售预算、接收客户订单、与客户谈判并签订合同和根据合同开具销售通知单和发运单；信用部门的职能是对客户进行信有调查、核准信用限额、对应收账款进行追踪分析和对应收账款账龄进行分析。发运部门的职能是根据销售通知单、发送单和合同向客户发货、取得或填填制发运凭证和质量化验单位。财务科的职能是根据销售人员返回的客户验收入库依据和合同签订的单价开具销售发票；对于赊销业务,记录应收账款

等；记录销售收入：与客户核对应收账款。办公室的职能是审核合同、合同归档保管和负责商务纠纷处理。

金瑞新材料科技股份有限公司要健全销售部门机构，加强客户信用审核、分析和赊销控制。建立独立的信用部门，对客户进行资信状况分析和建立客户信用档案。同时要加强对业务人员的控制，还要建立科学的聘用、考评、晋升、淘汰、定期轮换制度，以保证内部控制有效运行。

（二）建立赊销管理制度，完善收款政策

（1）金瑞新材料科技股份有限公司在销售之后，对于赊销业务要定期编制应收账款回收明细表进行催款。如果发现有未按期收回的应收账款。金瑞新材料科技股份有限公司应组织人员分析应收账款金额，未收回欠货的原因进行了解，同时对欠款客户的经营情况也要进行了解，在分析收回欠款的概率，对欠款收回的困难程度要定制一个标准。

（2）金瑞新材料科技股份有限公司要定期更新客户资料，对客户营运情况进行了解，同时公司应根据信用评级表确定的信用等级进行催款。对于过期1年以内的应收账款根据不同的客户信用等级采用相应的催收方式。对于过期一年以上应收账款将统一采用下面的催款方式。

表2 金瑞新材料科技股份有限公司催款方式表

等级	催款方式
一级	采用电话通知的形式
二级	采用电话兼邮件的形式
三级	以催款函的方式进行催款，并根据催款进度编制催款进度表

（3）金瑞新材料科技股份有限公司根据账务回收情况，严格制定坏账审批流程。按照应收账款账龄分析表计算坏账金额，交财务主管审批同意后，进行相应的账务处理。但对于金瑞新材料科技股份有限公司已经有坏账的销售部应做好收款的工作。

三. 建立并健全票据管理制度

金瑞新材料科技股份有限公司应该树立合规意识规范业务票据，加大审批力

度预警潜在风险，建立发票台账保障合规运作，采用信息平台提升内部技能，这样公司才能做好票据管理制度，使得公司更加完善。

五、总结

金瑞新材料科技股份有限公司如果有健全的内部控制，不仅能保证企本公司会计信息的真实可靠，还能保证该公司的财务收支的有效合法和财产物资的安全完整。以上通过对金瑞新材料科技股份有限公司销售业务内部控制现状进行分析，然后针对销售环节内部控制存在的问题从销售部门的结构和收款控制进行研究。为金瑞新材料科技股份有限公司建立健全销售业务内部控制，节约资源，提高公司经济效益，促进金瑞新材料科技股份有限公司战略目标的实现有非常重大的意义。在内部控制实际工作中，如何结合实际情况以及控制内容来设计相应的控制措施和程序，尚有待进一步探讨。

参考文献

- [1] 医药商业企业销售与收款循环内部控制探析[J]. 朱金花. 财经界(学术版). 2019(15)
- [2] ML 石油机械制造公司销售与收款环节内部控制研究[D]. 郑萌. 西安石油大学 2019
- [3] IPO 被否的内部控制因素分析——以销售业务为例[J]. 肖康元, 王怡雯. 财会通讯. 2019(14)
- [4] 企业内部控制主要风险点、关键控制点与案例解析[M]. 立信会计出版社, 企业内部控制编审委员会, 2018
- [5] 公司治理如何影响企业盈利——基于内部控制中介、调节效应的实证分析[J]. 谢海娟, 刘晓臻. 财会月刊. 2018(02)
- [6] 医药企业内部控制失败的探索——基于长春长生“问题疫苗”事件的分析[J]. 陈丁冉, 刘英. 财会通讯. 2019(11)
- [7] 媒体关注、应计盈余管理与内部控制中介效应——基于反腐背景下董监高特征调节作用[J]. 朱和平, 宋邻西. 财会通讯. 2019(12)