

对上市公司营业收入 审查分析框架的探讨

黄春燕

在财务审查过程中,如何深入调查和综合分析公司的营业收入情况、如实披露相关经营与财务信息非常重要。笔者通过总结上市公司财务状况审计实践工作经验,逐步探索形成了公司营业收入审查分析框架,即从宏观外部环境影响、公司销售模式和销售情况分析、主要客户状况匹配、政府部门信息监管、同行经营情况对比、关联方交易等多个维度进行公司营业收入的调查分析和综合评判,以提升公司收入确认的真实性和完整性。

一、宏观外部环境的综合影响

(一) 行业整体发展态势的影响

要了解和分析公司所处行业的总体发展趋势,以及该行业所处的发展阶段;研究行业目前的市场需求、市场容量和价格竞争以及行业上下游关系;判别公司最重要的竞争者以及各自所占有的市场份额,对比公司及其竞争者的主要竞争优势,了解竞争者是否采取了可能对公司经营活动和营业收入产生影响的行动,如购并活动、降低销售价格、开发新技术等;分析生产经营的季节性和周期性对公司收入的影响,行业是否受经济周期波动影响,行业生产经营和销售是否受季节影响,以及公司采取了什么行动使波动的影响最小化。

(二) 政策法律及监督环境的影响

了解公司适用的会计原则和行业特定惯例、受管制行业的法律框架、对经营活动产生重大影响的法律法规及监管活动,以及对开展业务产生影响的政府政策,包括货币政策、财政刺激措施、关税和贸易限制政策等,分析上述政策法规对公司营业收入所造成的影响。

(三) 宏观经济因素的影响

分析当前宏观经济状况和景气程度,以及未来经济发展趋势对公司生产经营的影响;分析目前国内或公司所在地区的经济增长率、通货膨胀率、失业率、利率等,以及汇率波动或全球市场力量对公司的经营活动的影响;统计公司出口量占总销量的比例,以及是否采用远期汇率套期合约锁定风险,以减少汇率波动对企业经营活动的影响。

二、公司销售模式和销售状况的调查分析

(一) 产品销售模式下的收入确认政策

获取公司的销售流程,检查销售合同及与客户的其他约定,判断收入确认时点是否符合《企业会计准则》的规定。关注销售合同中是否存在影响收入确认时点的特殊条款,包括产品交付条款、验收条款、调试条款、退换货条款、付款与所有权联动条款、权利实现与客户实现最终销售的利益联动条款、保证金条款、出口销售交货约定等。关注销售合同中关于金额的条款,判断公司确认收入的金额是否正确。

抽查报告期公司主要客户的收入确认依据,判断公司的收入确认是否获得了充分的内外部证据,是否符合公司的收入确认政策。核查是否存在公司与客户串通,通过期末集中发货提前确认收入,或放宽信用政策、以更长的信用周期换取收入增加的情况。

获取公司与主要客户各报告期内的交易情况统计表,统计表信息包括交易金额、发货数量、发货时间、收入确认时间、付款金额、付款时间等,注明各客户新加入或退出情况、报告期内退货情况等。获取公司与客户签订的框架合作协议,抽查主要合同、记录分析主要合同条款。抽查公司与客户的销售入账凭证,并复核至相应合同、发货单、验(签)收单等内外证据,对主要客户的交易额及余额进行函证。

检查公司有无频繁发生客户加入及退出的情况,以及公司报告期内客户收入的最终销售实现情况。如果公司频繁发生客户开业及退出的情况,就应检查公司原有的收入确认会计政策是否谨慎,对该部分不稳定客户的收入确认是否恰当,发生退货或换货时损失是否由公司承担,会计处理是否合理。同时分析检查客户存续、进出的原因及合理性,特别是突增铺货形成收入的真实合理性等。获取报告期后1-2月客户退货统计表,检查退货信息是否合理,以验证报告期内收入确认是否真实。

如果公司采用经销商或加盟商模式,应分析公司采取经销商(加盟商)经营模式是否符合行业特点,分析该商业模式下具

体收入确认政策的合规性、合理性。

(二) 工程建设模式下的收入确认政策

结合对公司业务流程及相关内部控制制度的了解,判断公司是否存在按照完工百分比确认收入的内部环境。如果公司采用完工百分比法确认销售收入,应核查发行人确认完工百分比的方式是否合理,从公司内部不同部门获取的相关信息是否一致,以及完工百分比是否能够取得客户确认、监理报告、供应商结算单据等外部证据佐证,必要时聘请外部专家协助。抽查报告期内部分项目,确认是否按照公司的收入确认政策确认收入、外部证据是否充分。

(三) 其他业务模式下的收入确认政策

如公司存在除上述模式以外的特殊交易模式或创新交易模式,应详细了解该项业务模式下公司的权利、义务、利益实现方式等信息,判断公司的收入确认方法是否符合《企业会计准则》及其应用指南的规定,分析该盈利模式和交易方式创新对经济实质和收入确认的影响,并从外部独立来源获取充分、适当的核查证据,证明与商品所有权相关的主要风险和报酬已经发生转移。

具体可采取以下实质性程序:核查公司特殊(创新)交易模式业务及其经济实质的分析或描述性资料、业务统计表,包括各期收入占比、收入变动等;研究公司适用于特殊(创新)交易模式业务的收入确认政策说明性文件及相关制度性文件,与业务相关的主要合同,相关收入凭证抽样,含相关入账的内外证据;结合公司特殊(创新)交易模式业务对客户函证、访谈形成的记录分析业务收入核算的合规性、合理性。

(四) 对报告期内公司营业收入波动情况的核查

编制报告期内公司营业收入年度变动情况表,包括不同产品结构营业收入的变动表、各产品销售数量变动表、各产品销售单价变动表,分析公司营业收入波动的原因。将公司的营业收入(包括数量、单价)与同行业公开数据或可比上市公司数据进行比较,以判断波动的合理性,特别是判断是否存在期末突击实现收入的情况。如果存在期末大额销售的情况,应从以下方面进行核查:核查款项回收情况,对于应收账款明显增加的,了解信用期的变动是否与合同一致;检查物流情况,是否与销售实现的路径保持一致;查看期后的退货记录,是否存在当期期末突击发货期后退回的情况;了解客户的业务情况,判断公司需要集中发货是否具有合理的原因。如果业务存在季节性的公司,应判断季节性的规律是否保持了一贯性。

另外,还可编制报告期公司应收账款周转率,并结合主要客户应收账款的实际收款期限,判断公司是否存在延长信用期增加销售的情况。同时,对营业收入的波动还应结合退换货情况进行分析性复核。取得报告期内公司退货的明细表,检查销售部门和仓储部门的退换货记录,与财务部门的记账明细进行

核对。重点关注该销售交易的真实性、所销售产品与退货客户经营范围的相关性、报告期内与退货客户合作的持续性和稳定性、退货所涉及产品的单价数量是否异常等。

(五) 对异常交易的核查

结合对公司报告期内各期收入明细分析、收入变动因素分析,判断是否存在大额的异常交易,其中主要核查是否存在销售价格特别高、突然新增客户、应收款特别大、超过信用期较长仍然未收回的客户、年末集中发货等行为。

三、公司客户情况的匹配印证

(一) 了解公司销售的内部控制

了解公司是否制定产品报价流程、销售管理制度、出货流程规范、销售管理订单控制程序、客户退货管理办法、发票管理办法、客户管理办法等制度对销售与收款业务实施控制。了解并检查公司是否为主要客户建立客户档案,确定其授信额度,并在授信额度内对客户提供赊销。获取公司的客户管理制度,分析各客户与公司的合作条款是否存在实质差异、公司客户管理制度是否存在变更等。获取公司的客户信息统计表、主要客户工商资料,以及客户与公司是否存在关联关系的说明。

(二) 分析公司报告期销售客户清单

了解公司主要客户和产品结构的变化情况、结算方法,并与销售等部门提供的相关信息核对,分析是否一致。计算报告期主要客户的销售收入、毛利以及分别占当期收入总额的比重,分析报告期主要客户的收入变动和毛利率变动及资金回收情况,与公司同产品的收入增长幅度和毛利率增长幅度、销售政策和信用政策进行比较,分析是否存在异常。必要时可实地查看客户或通过其他途径核查是否真实存在,判断是否存在关联关系。

(三) 核查主要客户销售的真实性

选取主要客户,将会计记录与销售合同、发货记录(出库单、第三方货运单据等)、销售发票、对方签收记录等进行核对,判断主要客户的经营规模、行业地位、支付能力、所购货物是否与其生产经营能力和规模相匹配。

(四) 对主要客户开展访谈

对主要客户进行访谈,了解现有交易是否为其与公司的真实交易,且全部体现在交易清单中,是否存在从公司指定的第三方将资金转入公司账户的情况。了解客户购买产品的用途,并分析其合理性。如有可能,向上述客户索取关于上述事项的承诺函。

如发现存在既是客户同时又是供应商的单位,应详细了解其商业合理性,并同时判断收入确认、成本会计处理的正确性,以及由此对公司整体收入、毛利额的影响程度。

四、政府相关部门的监管信息核实

根据重要性原则,必要时核对客户营业执照,并与企业销售产品进行比对,判断客户是否需要公司产品;将缴税回单、经税务局确认的纳税申报表、银行交易原始单据、银行对账单等与入账的其他单据以及记账凭证进行比对。对于出口业务还应检查公司海关电子口岸信息或海关网上电子口岸信息,检查其与出口货物品种、数量、金额等是否一致。

五、同行相关情况的对比分析

(一) 收入确认政策对比

将同行业可比上市公司或同种业务模式上市公司的收入确认政策与公司收入确认政策进行比较,详细分析差异之处,判断公司收入确认政策是偏谨慎还是偏激进。

(二) 营业收入数据、市场占有率对比

将公司营业收入数据及市场占有率与同行业对比,看是否合理、是否与行业公开数据一致。获取报告期各年的分月销售清单,分析是否存在第四季度或期末集中销售的情况,并与同行业公司比较,看是否存在异常。

(三) 毛利率分析对比

结合公司主要产品销售价格、成本变动等因素,定量分析报告期主要产品毛利率变化的原因,并结合同行业上市公司对毛利率变动的合理性进行核查。对由于产品结构变动引起的毛利率波动,结合对收入的审计,判断产品结构变动是否合理。对由于销售单价、主要材料采购单价引起的毛利率波动,核查上述单价与市场价格的变动是否匹配。对由于单耗引起的毛利率波动,结合公司的工艺技术变化判断合理性。

(四) 应收账款合理性对比

如果公司应收账款余额较大,或者应收账款增长比例高于销售收入的增长比例,应分析具体原因,与同行业比较,并通过扩大函证比例、增加大客户访谈、增加截止测试和期后收款测试等方式,加强对应收账款以及相关收入的核实。

(五) 经营性现金流与利润是否匹配的对比

如果公司经营性现金流量与利润严重不匹配,应了解经营性现金流量与净利润之间产生差异的原因,并逐项核对差异是否合理;同时与同行业经营性现金流、利润进行对比分析,评估经营性现金流异常、利润异常、收入虚假的风险。

六、关联方的交易核查

(一) 分析关联方及其他利益相关方清单

结合公司关联方及其他利益相关方清单,了解其与公司是否存在同业竞争或相似业务(如共用采购渠道或销售渠道、共用经营场所,相同供应商或相同客户)或上下游关系的情况。如有,需进一步检查对方的财务报表或审计报告或公司实际控制人及其直系亲属个人、实际控制人控制的其他公司的银行账户

流水,分析判断是否存在通过关联方虚增收入的情况。

核查公司是否存在保荐机构及其关联方、PE投资机构及其关联方、PE投资机构的股东或实际控制人控制或投资的其他企业在报告期内最后一年与发行人发生大额交易从而导致发行人在报告期内最后一年收入、利润出现较大幅度增长的情况。

(二) 检查分析未披露关联方交易迹象

检查是否存在具有以下一项或多项特征的未披露关联方交易迹象:交易金额较大,为公司带来大额利润;交易时间接近资产负债日,发生频次较少;交易价格、交付方式及付款条件等商业条款与其他正常客户明显不同;采用现金交易或多方债权债务抵销方式结算;付款人与销售合同、发票所显示的内容名称不符;与自然人发生大额交易;与同一客户或其关联公司同时发生销售和采购业务;交易对象与交易对方的经营范围明显不符;交易规模与交易对方业务规模明显不符;合同条款明显不符合商业管理或形式要件不齐全;实际履行情况与合同约定明显不符,如未按约定日期发货或未按结算期付款;交易形成的款项长期以债权债务形式存在,购销货款久拖不结;其他商业理由明显不充分的交易。

如果存在未披露关联交易迹象,核实是否存在未披露关联方的情况:交易对方曾经与公司或其主要控制人、关键管理人员等存在关联关系;交易对方注册地址或办公地址与公司或其集团成员在同一地点或接近;交易对方网站地址或其IP地址、邮箱域名等与公司或其集团成员相同或接近;交易对方名称与公司或其集团成员名称相似;交易对方主要控制人、关键管理人员或购销等关键环节的员工姓名结构与公司管理层相近;交易对方和公司之间的交易与其经营范围不相关;互联网难以检索到交易对方的相关资料;交易对方长期拖欠公司款项,但公司仍继续与其交易;交易对方是当年新增的重要客户或重要供应商。■

(作者单位:立信会计师事务所(特殊普通合伙)广东分所)

责任编辑 鲍双双

参考文献

- 1.关于进一步深化新股发行体制改革的指导意见.证监会公告[2012]10号
- 2.关于进一步提高首次公开发行股票公司财务信息披露质量有关问题的意见.证监会公告[2012]14号
- 3.关于做好首次公开发行股票公司2012年度财务报告专项检查工作的通知.发行监管函[2012]551号
- 4.中华人民共和国国家审计准则.审计署令第八号
- 5.中国注册会计师审计准则问题解答第4号——收入确认