

<<审计学>>

图书基本信息

书名：<<审计学>>

13位ISBN编号：9787304051235

10位ISBN编号：730405123X

出版时间：2011-7

出版时间：中央广播电视大学出版社

作者：赵保卿

页数：215

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<审计学>>

内容概要

本书作为中央广播电视大学会计本科专业教材，是根据《中华人民共和国审计法》、《中国注册会计师执业准则》、《国家审计准则》、《企业会计准则》及其他有关法律、法规和审计前沿理论与实务编写而成的。

本书共十一章内容，第一章至第四章介绍与探讨审计的基本理论与基本方法，第五章至第九章主要分析审计业务的实际操作过程，第十章介绍相关事项审计与审计报告，第十一章介绍其他鉴证业务与相关服务。

全书内容注重四个方面的结合，即审计理论与审计实务相结合，审计程序及方法介绍与其具体运用相结合，知识介绍与案例分析相结合，注册会计师审计与国家审计和内部审计相结合。

本书除可作为中央广播电视大学会计本科专业教材外，还可作为其他高等学校会计、审计及相关专业开设“审计学”课程时的教学参考资料。

<<审计学>>

作者简介

赵保卿，教授，博士，就职于北京工商大学商学院，研究审计理论结构与实务问题，主讲“审计学”和“审计学概论”本科课程，以及“审计理论结构”研究生课程。

兼任中国审计学会理事、北京审计学会理事、全国高级审计师评审委员会委员、多家上市公司独立董事。

主持完成省部级课题7项，出版专著5部，主编著作12部，在《会计研究》、《审计研究》等核心刊物上发表学术论文数十篇。

曾获北京市哲学社会科学优秀成果2等奖等8项省部级或专业学会奖励。

曾获北京市高等学校优秀青年骨干教师称号。

负责的“审计学”课程被评为北京市高等学校精品课程，主编的《审计案例研究》(第3版)被评为普通高等教育“十一五”国家级规划教材和北京市高等教育精品教材，主编的《审计学》(第3版)被评为北京市高等教育精品教材。

<<审计学>>

书籍目录

第一章 总论

- 第一节 审计的概念
- 第二节 审计的起源与发展
- 第三节 审计组织
- 第四节 审计目标
- 第五节 审计的职能与地位

第二章 审计规范体系

- 第一节 审计标准
- 第二节 审计准则
- 第三节 审计责任

第三章 审计重要性与审计风险

- 第一节 审计重要性
- 第二节 审计风险的内涵
- 第三节 审计风险的评估
- 第四节 审计风险的应对

第四章 审计程序、审计证据与审计工作底稿

- 第一节 审计程序
- 第二节 审计证据
- 第三节 审计工作底稿

第五章 销售与收款审计

- 第一节 销售与收款的控制测试
- 第二节 营业收入的审计
- 第三节 应收账款和坏账准备的审计
- 第四节 其他相关账户或项目审计

第六章 购进与付款审计

- 第一节 购进与付款的控制测试
- 第二节 物资采购审计
- 第三节 应付账款审计
- 第四节 其他相关账户或项目审计

第七章 生产与费用审计

- 第一节 生产与费用的控制测试
- 第二节 应付职工薪酬审计
- 第三节 营业成本审计
- 第四节 存货审计
- 第五节 固定资产审计
- 第六节 其他相关账户或项目审计

第八章 筹资与投资审计

- 第一节 筹资与投资的控制测试
- 第二节 借款审计
- 第三节 所有者权益审计
- 第四节 投资审计
- 第五节 其他相关账户或项目审计

第九章 业务循环其他内容审计

- 第一节 业务循环其他内容的控制测试
- 第二节 货币资金审计

<<审计学>>

- 第三节 利润及其分配审计
- 第十章 相关事项审计与审计报告
 - 第一节 期初余额审计
 - 第二节 或有事项审计
 - 第三节 期后事项审计
 - 第四节 审计报告
- 第十一章 其他鉴证业务与相关服务
 - 第一节 验资
 - 第二节 财务报表审阅
 - 第三节 预测性财务信息审核
 - 第四节 相关服务
- 参考文献

章节摘录

版权页：销售与收款循环所涉及的主要业务活动包括接受客户订购单、批准赊销信用、按销售单供货、按销售单装运货物、向客户开具账单、记录销售、办理和记录现金与银行存款收入、办理和记录销售退回以及销售折扣与折让、注销坏账和提取坏账准备等。

销售是企业重要的业务环节，就销售业务来说主要由销售部门负责。

但销售过程的实现却涉及许多部门，销售部门进行日常的推销工作，财务部门负责记账和收款，仓库负责保管存货，信用部门负责资信调查和货款催收。

为了保证企业销售业务的顺利进行和企业货币资金的安全，被审计单位应建立严密的内部控制制度。在审计过程中，审计人员应对这一环节首先进行控制测试，据以确定其内控制度的强弱，分析控制风险水平，找出内部控制中的薄弱环节，以便确定销售与收款环节审计的重点和范围，为进一步的交易和余额测试做好准备。

二、销售与收款的内部控制关键控制点 为了确保销售和收款业务的进行和企业财产物资的安全完整，企业应在销售与收款业务环节建立健全内部控制。

其关键控制点包括以下几个方面：1.适当的授权审批 销售与收款环节的固有风险比较高，涉及的环节和部门较多，对关键的业务环节进行正确的授权审批是非常重要的。

在这一循环中关键的审批程序有三个：其一，在销货发生之前，对于赊销额度应进行适当授权，在授信额度内一般人员有权批准；超过限额则应由更高级别的主管人员来负责审批。

其二，未经正常的审批，不得发出货物。

其三，销售价格，销售方式、结算方式，销售折扣与折让，销售退回等的确定均需企业有关负责部门和人员的审批。

2.适当的职责分离 适当的职责分离有助于防止各种有意或无意错误的发生。

在这一环节，开票、发货、收款、记账职务应相互分离；赊销审批与销售职能应相互分离；坏账的确认与记账职务应相互分离；出纳职能与记账职能应相互分离。

3.凭证的预先编号 对各种凭证预先进行编号，包括销售通知单、出库单、发票、贷项通知单等，可以防止重复开具各种凭证和账务的重登、漏登等，并避免凭证滥用。

收款员对每笔发货开具账单后，将发运凭证按顺序归档，而由另一位职员定期检查全部凭证的编号，并调查凭证缺号的原因，这是实施这项控制的一种有效方法。

4.充分的凭证和记录 销售部门、仓储部门应及时登记销售、保管实物账；财务部门应及时登记发出商品登记簿、产成品明细账和应收账款。

在货款收账通知单到达后，登记销售及银行存款等账户也很重要。

登记账簿，可以防止产品销售业务的混乱，通过会计特有的记账方法，使销售业务完整有序地记录下来，合理确定销售收入，正确结转销售成本。

5.定期核对并向客户寄出对账单 核对是内部控制的重要手段。

核对工作应由非记账人员进行，主要核对销售明细账和总账，核对财务部门财务账和销售、仓储部门实物账，误差报经审批后予以处理。

进行账账核对可以防止记账差错和舞弊行为发生，保证会计核算资料真实可靠。

企业应建立应收账款的核对、催收制度。

每月由独立的人员负责向客户寄送对账单，能促使客户在发现双方往来余额不正确后及时更正，并定期检查确定账龄较长的欠款，必要时调整这类客户信用额度。

编辑推荐

《中央广播电视大学教材:审计学》除可作为中央广播电视大学会计本科专业教材外,还可作为其他高等学校会计、审计及相关专业开设“审计学”课程时的教学参考资料。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>