

财务知识一点通系列：人人都是“排雷专家”之虚假销售交易篇

来源：深圳证监局

如果说财务舞弊行为是公司埋下的“一枚地雷”，那么解锁舞弊套路就是要教你如何成为“排雷专家”。本篇我们将介绍一下常见的财务舞弊行为——虚假销售交易，希望对投资者增强自身的舞弊识别防范能力有所帮助。

一、什么是虚假销售交易

虚假销售交易一般是指管理层故意虚构不存在的销售交易，或夸大销售交易的规模，以达到虚增收入和利润，美化财务报表的目的。这种舞弊套路难度大、成本高，性质恶劣。通常公司在面临较大压力或利益驱动下，才会去选择这类舞弊手段。

（一）虚假收入

虚假销售交易的第一步往往是虚增收入，俗称“假收入”。假收入是虚假销售交易的核心，而由此产生的“副产品”可能包括虚假的应收账款、预收账款等。

假收入一般分为两类，一类是通过向虚假客户、供应商等进行虚假的销售与采购，形成账面上的虚假收入；另一类则是通过利用既有客户或供应商，虚增既有交易的规模。

一般来说，虚假的客户或供应商本身不需要买入或提供上市公司所经营的商品或服务，他们与上市公司的交易目的仅仅是为了帮助上市公司虚增收入。然而，市场可没有“活雷锋”，要想找到“价廉物美”且安全的虚假客户或供应商，一般企业都会通过安排一些表面与公司没有关联关系、实际上公司或其关键造假人员可以控制的企业来进行虚假的交易。一旦锁定虚假客户或供应商，公司就会与这些企业签订购销合同，配以存货及资金的流转，从而实现虚假销售。

利用既有客户或供应商完成的虚假收入，则由于其半真半假的特征，更具隐蔽性。企业可以单方面地通过阴阳合同，在企业留底的合同上虚增单价、数量的方式达到造假目的，也可以更进一步，比如通过串通既有客户或供应商的相关人员，通过合谋方式造假。

（二）虚假销售交易的“软肋”

只要是造假，难免就会有蛛丝马迹。虚假销售交易的“软肋”在哪里呢？没错，就是造假成本。

一般而言，仿真度越高的造假，其成本就越高。签订合同需要缴纳印花税，造假收入会形成流转税和所得税，这都是不可避免的造假成本。此外，虚假存货的堆放、物流、盘点和资金流的划转也都会形成相应的成本，而需要交易对手配合演出，更要给出“劳务费和保密费”。

鉴于一般造假企业本身都是有财务压力才会考虑舞弊，那么造假成本的压力中免不了会倒逼企业在某些环节上“偷工减料”，而这些“偷工减料”的环节往往又会表现为财务报表各科目间的变化与企业运营规模的趋势不匹配，从而露出造假的蛛丝马迹。

二、虚假销售交易的识别防范策略

如何利用这些蛛丝马迹来“顺藤摸瓜”呢？我们不妨从以下几个方面来关注虚假销售交易的防范与识别：

首先，在三大报表中，可以从利润表中关注成本费用与销售收入的变动趋势是否合理，比如毛利率、销售费用率（即销售费用占收入比例）、人员工资占销售收入的比重等；也可以同时结合资产负债表和利润表来看存货与其仓储费用或是运输费用的变动是否匹配，以及固定资产与其折旧费用的变动趋势是否一致等，来考虑是否存在资产的异常波动；还可以从现金流量表上来看销售收入的增加与经营性现金流入的变动趋势是否一致，以及支付的税金与收入规模的变化是否合理等。

其次，从部分上市公司的年报附注中，也可以关注上市公司前五大客户与营业收入的占比，以及前五大供应商与采购额的占比。如果比例显著高于同行业可比企业，说明该上市公司与主要客户和供应商关系密切，且存在明显的依赖，相对而言有较高的机会和条件进行舞弊。如果这些重要客户或供应商还是一些业内比较不为人知的低调企业，则更应该予以重视。若投资者需要获取进一步的信息，综合判断客户或者供应商是否存在异常情况时，可以通过政府部门的公开信息或企业资讯查询软件来了解这些企业的成立时间、主要业务范围、所在地区以及董

监高背景等。

最后，投资者还可以关注是否存在因销售收入相关事宜所导致的非标意见的审计报告，来避免投资雷区。

虚假销售交易通常不会孤军奋战，它还有一个“铁哥们”——虚假现金流。下一篇，我们将介绍虚假资金流是如何帮助虚假收入消除账面的痕迹（挂账的应收账款）以及其他财务指标中可能暴露的问题，敬请期待。