

## 审计报告提出问题回复

### 篇一:审计报告回复意见

对审计报告(征求意见稿)的意见回复单 说明:1、本单随《审计报告(征求意见稿)》附发;

2、征询意见栏不够时,可附同样规格的纸张。书写时请用钢笔或毛笔,字迹请勿潦草。

3、经济责任人请在单位公章处签字。对审计报告征求意见稿回复意见的函(例文)对××市审计局《审计报告征求意见稿》的回复 贵局今年×月×日至×月×日对我单位××××年至××××年财务收支情况进行了就

地审计,并于××××年×月×日将《审计报告征求意见稿》(以下简称《审计报告》)送达

我单位。现就《审计报告》提出如下意见:

一、审计工作是依法进行的,审计报告基本是实事求是的。本次审计对我公司的经营情况、财务收支情况进行了全面的审查,《审计报告》既肯定我公司做到了国有资产的保值和增值,又指出了我公司在经

1

营运作和财务收支中存在的问题,

所列基本符合事实。

二、公司基本情况及对审计“处理意见”的几点要求和意见。我公司××××年×月由省政府以×府函[199×]×××号文批准成立,政府明确要求公司主要任务是积极多渠道争取和筹集农业建设资金,促进××省农业经济发展。公司当时的

主要业务是对口国家六大投资公司中的农业、林业两大投资公司投资××省的业务，以及国

家计委对××省的投资业务。公司成立时省、省都没有安排启动资金，通过几年来的努力，

公司已具有××××万元注册资本，××××年创税利总额×××万元，上缴所得税×××

万元，上缴流转税××万元。目前公司正投资×××院建设××省农业高新技术推广大楼，

项目建成后对促进××省农业产业化发展有着深远的影响。除此之外，公司积极参与配合省

计委及有关部门多争取国家投资××省的项目×××多个，资金××多亿元，其中农、林、

牧、渔、乡镇企业等资金××亿元，以工代赈资金×亿元，飞来峡水利枢纽工程××亿元。根据公司的实际情况及《审计报告》提出的存在问题和处理意见，部分申述我们的要求

2

和意见，希望审计组能够采纳。

1(对“账外公款”发生额处以×,的罚款。我们要求将“账外公款”中个人存款××万

元及应归入大账的应收货款×××××××元不计入罚款发生额。对调整后的余额××××

×××元处以1×,的罚款计×××××××元，减少罚款×××××××元。

2(要求“账外公款”中发放的福利、节日补贴在大账中“工资”费用列支，然后调整应

纳所得额。因为“应付福利费”科目只列文职工的医疗费用及困难补助等。同时“应付福利

费”科目的余额只有××万元，如果列入该科目会出现很大的红字。

3(我公司××××年至××××年免征企业所得税。××××年至××××年账外公款

中收取的资金占用费、咨询费××××××元扣除费用××××××元和应缴营业款×××

××元后余额××××××元，应相应调减应纳税所得额××××××元。

4(账外公款中业务接待费××××××元，其中××××年×××××元，××××年

×××××元。按我公司营业额计算××××年有业务接待费×××××元、××××年有

3

业务接待费×××××，没有超过纳税调整额。因此，应相应调减应纳税所得额×××××

元。以上3、4项合计应减少应纳税所得额××××××元，减少应纳税×××××元。

5(对资金管理不善问题。我们认为，公司投资××市、××市等项目的资金，都是国家

有关部门投资或向银行拆借的投资资金，投资前都是经过项目论证和可行性研究分析，经有

关部门审批批准建设的。对于资金回收困难和达不到预期效益，主要是经济形势及市场发生

变化的风险问题，不应作为违规拆借资金和资金管理不善问题。

三、通过这次审计，使我们进一步认识到：

1(设立账外公款是违反财经纪律的行为。以前我们对“账外公款”从思想上、认识上以

及操作上只是作为公司的另一套账，统一纳入公司预算来记账和处理的，贪图资金周转方便，

认为这有利于公司的经营活动。这是由于我们对财经法规的学习不够，理解不深刻所造成的，

未充分认识到设立账外公款的违规问题，从而违反了国家财经法规及其他有关规定。今后将

吸取教训不再发生类似问题。

4

2(必须切实加强资金管理和投资项目的管理工作，对每个投资项目要更加认真地做好可

行性研究与前期工作，加强对项目的管理和监督。并积极采取措施追收已到期的资金，以维

护国有资产的安全、完整。

3(加强财务管理工作和会计核算规范化管理，进一步加强财务人员的教育。今后要认真

组织财务会计制度和税法知识的学习，减少因公司财务和有关人员工作经历和经验肤浅，对

财经法规的理解不够全面而造成的工作失误，提高财务人员的政策和业务水平，按国家的有

关规定搞好财务工作。对这次审计中提出的财务管理问题，我们已认识到这样做法是错误的。

除有针对性地改正外，今后应严格按照《企业会计准则》和相关法规进行会计核算，规范会

计的基础工作。经过审计组人员的辛勤劳动，很好地完成了对我公司的审计工作，把《审计报告征求意见

书》送达我公司，为此我们对审计组人员的辛勤努力表示衷心的感谢，对提出的处理意见和建议，我们会吸取经验教训，及时改正。同时请考虑我公司基本上是负债经营，正在

投资××省农业推广中心项目，资金紧缺等的实际情况和

5

承受能力，希望在罚款上从轻处理，

支持我公司的发展。 ××公司(章)

××××年×月×日篇二:关于审计报告征求意见书的复函关于审计报告征求意见书的复函县审计局:

你局于2014年3月20日至2014年8月11日对我单位2013年度预算执行及其他财政收

支情况的审计报告征求意见书于2014年8月12日收悉。我单位党组高度重视，详细阅读了

征求意见书。在你们的辛勤努力下，审计了工会经费收支账目和送温暖资金的使用情况。反

应的基本情况真实、清楚，特别是预算执行情况、财政财务收支情况和工会经费各项收支情

况的真实、完整、合法，指出的存在问题实事求是。经党组研究，同意你局对我单位2013

年度预算执行及其他财政收支情况的审计意见。 阜南县总工会

2014 年 8 月 12 日篇三:审计报告回复单 对审计报告(征求意见稿)的意见回复单附同样规格的纸张填写。篇四:xxxx 公司审计报告的回复 xxxx 公司审计(转载于:审计报告回复意见)报告的回复 根据年度审计计划及总裁的安排, 审计部于 xxxx 年 x 月 xx 日起对公司所属销售部门(营销中心、xx 业务部及国贸部, 以下简称“被审部门”)的

6

内部控制情况进行了审计。根据审计需要, 我们将审计范围延伸至其他相关部门, 如财务部、物控部等。审计目标及范围:本次审计涉及销售部门管理制度的建立健全、有效执行及相关表单运用、业务流程履行等。审计依据主要是被审部门提供的制度、单据、报表报告以及用友 **erp** 相关数据等。

审计程序:此次审计对被审部门相关制度的建立健全进行了检查, 对内部控制的执行有

效性进行了测试。通过问卷调查、询问、观察、检查、重新计算等审计程序, 我们获取了必要的审计依据。

现将具体情况报告如下:

一、业务流程控制方面。

1、销售预测制度。

当前公司未建立有效的市场预测机制;对销售计划的制定、分解、依据来源方面无制度

要求。现有营销中心 05 年编制的《产品月销量预测管理规定》至今未更新修改, 同时该预测

主要是针对经销商，不尽全面。风险影响:缺乏制度要求，市场预测及销售计划的制定存在一定的随意性，往往出现严

重偏离实际的情况，影响公司推行预算管理甚至造成中途

7

而废的结果。审计建议:建立销售预测及销售计划的作业管理制度，对市场研究、销售计划的确立及

分解、修订及考核进行明确。业务预算是全面预算的起点，通过科学、合理销售计划的实施，

为公司实行预算管理奠定基础。

2、客户信用管理制度。我们了解到公司信用制度未有效建立起来，对赊销(或分期付款)的客户背景调查不够

全面，以至合同执行前并无信用条款(赊销额度、分期次数或账期时间、折扣折让等)的检查

确认环节。部份业务未进行任何信用评估即采用公司格式合同确定信用条款(如规定的预付款、

分次付款额等)也是不合适的。风险影响:可能会产生违约风险，给公司造成坏账损失,或者因无任何信用销售丧失部份

市场。

审计建议:公司目前赊销较少，但如果可通过此方法扩大销量应考虑采用赊销手段;如

今后公司采取三方能源合同的形式来促进内销市场的增长，则建立健全信用评估机制也是必

不可少的。对于赊销方面，信用制度的内容至少应包括:a、客户信用政策及等级。可由财务部负责拟定企业信用政策及信用等级标准，销售部门

需提供建议及客户的有关资料作为政策制定的参考。公司可对规模大、信誉高、资金雄厚等

客户进行适当的赊销(如果可以此手段获取竞争优势);而对一般的小客户、新客户、信誉不

太好的客户则不给任何信用交易,实行现款现货。**b**、客户信用调查。主要由销售部门进行,规定一定期限进行一次,并及时更新客户档案

资料,财务部审定信用等级。信用等级的评定需综合考虑各方因素,包括征求相关部门及人

员意见。

**c**、特殊情况下的信用处理。对于能源合同对象的选择,也应综合考虑信用评估,有针对性地选择客户进行。当然信

用制度的建立也依赖于档案管理制度的建立健全。

3、订单报价。**a**、对外报价,内销部门没有制成书面的利润估算表,也就没有财务部的复核确认。根据

我们了解,国际业务部已实行此制度。**b**、每个月份财务部并未对订单执行的盈亏异常情况进行原因调查。 风险影响:**a**、不利于对订单实际执行时的差异进行调查;**b**、不能发现实际报价执行及

成本方面的误差。

审计建议:**a**、按单的对外报价要制成内部利润估算表并经适当审批后交财务存档;**b**、

财务部每月进行差异调查,并作成订单执行差异分析报告。

4、合同管理方面。

a、业务人员签合同并无授权备案书。b、合同审批多表现为事后进行。比较明显的是内销业务员在合同上签字盖章并生效后送

交相关人员再进行审批执行。c 目前在财务部设合同管理员岗位负责合同的保管，但我们了解到合同的借阅审批及登

记制度并无完善，有些仅凭一张未审批的传真复印件作为借条，随意性较强。

风险影响:虽然有时业务员在合同签订前会有口头方面的请示或沟通，但未有第三方独

立部门的监督与监控，存在一定的风险。 审计风险:a、合同管理规定应明确授权备案制，对超出授权时间、范围、金额及低于规

定毛利润率或有不明确事项时，有关人员不得擅自签署合同。合同授权采取书面形式,一律由

总裁或总监(总经理)出具,并有一份交合同管理员备查。b、应在合同签订前履行审批手续，采取《合同签约申报表》方式进行，对特殊情况，可

事后补办该手续。审批手续办理之后，合同管理员应及时跟进合同原件的返回，并对已签订

10

的合同与申报表的内容进行核实。c、统一合同原件借用的审批登记制度，设立登记簿，明确归还期限要求。

5、销售价格方面。

a、内销常规产品销售时，财务复核人员对价格体系熟悉程度不够。b、经销产品(含家用、工程)提货价更新不及时。根据了解，2010年内销提货价分别在

四、五月份生效，而在此之前，工程经销提货价是08年制定生效的。 风险影响:a、可能因存在差错未发现而使公司利益受损。b、价格更新不及时，可能会与市场脱节，使公司销售丧失价格竞争优势或使公司蒙受不

审计建议:a、加强对财务复核人员的培训,定期对复核人员的工作进行检查。  
b、在相关文件中约定产品价格目表更新修正的期限,并严格执行。

6、部份单据的使用及流转存在缺陷或不足。a、凭发货通知单进行提货时,客户并不会在单据上签名,或承运司机(公司)送达货物

后无客户的签收单返回公司;b、物控销售出库单并不即时打印并经相关提货或承运人签收,

而是一两天打印一次;c、如客户不需发票,在实现销售(提货)时不开具销售发票,仅在月

末一次汇总开出;d、会计进行收入确认时,并不将以上

11

单据作为原始单据附于会计凭证之后。风险影响:没有相关人员的签收确认,不利于事后的监督审核,产生纠纷时也不利于举

证;不利于账目的审核,甚至在审计或外部查账时可能怀疑公司收入的真实性。 审计建议:a、涉及到货物所有权转移或责任划分时均应由接收人进行签收(包括客户、司机或物流公司),并将签收单返回物控部附于出库单之后。b、会计收入凭证必须附上发货通知单、出库单及发票;为不增加工作量,仓库可每隔两

天将出库的发货单送交财务,财务将收齐发货通知单、出库单的销售在开具发票后做账,月

末时需确保当月单据全部收齐并已入账。

7、工程发料由仓管员填写仅有一联的放行条,且无编号控制,在交由保安确认放行后将

单据返回物控部备档,门卫处无任何保管,且财务也无留存。 风险影响:放行条仅有一联,不利于部门间对单据的交叉核对,出现事故容易造成扯皮

；没有编号控制也不利于核对单据的完整性，降低单据核对的工作效率。

审计建议：设计三联次的放行条，分别为财务联、门卫、仓库联；按一定规则填写编号，

并按类别、顺序及时整理归类。

8、发票签收手续存在不足：**a**、发票交由快递公司寄送时，

12

运单仅保存一周即扔弃，并无归档处理；**b**、由业务员将

发票当面送交客户时，有时没有签收手续；有签收时其收取的收条在款项到账后即会销毁（如

xx 业务部）。

风险影响：不利于档案资料的完整；出现问题时不能出具有效证据或增加证据搜集的难度。

度。

审计建议：对运单等进行归类存档，无特殊情况一般保留十年；根据被审部门的回复要

求，可由财务部制作预先编号的的发票签收单交有关部门使用，并及时将已使用的单据返回

存档。

9、销售及毛利分析体系尚未真正建立，对异常情况无分析报告；目前 **erp** 中的销售毛利

明细账与总账存在一定的出入，在一定程度上影响到数据的分析和使用。 风

险影响：用数据来改善销售决策、为考核提供依据将是销售与毛利分析的重要作用。

审计建议:建立销售分析制度,定期对销售及毛利情况进行报告。分析报告应充分了解

业务情况,同时报告使用人员一定要重视分析的结果,千万不能拿到了报告,看上一眼就扔在

13

一边了,而是一定要督促相关部门、人员一起来分析问题、研究对策。分析制度的建立应由财务部在调查业务及管理层需求的基础上进行,通过各种途径收集内外部及行业、竞争对手各时期的相关数据。

10、收款方面存在的缺陷。**a**、部份外借收据尚未归还,如深圳办、客服部、汕头等部门去年所借空白收据至今未返

还公司留储备查,其中汕头维修员欧海波未还收据达十张、深圳办为六张。

**b**、返回的收款收据无客户的签字确认,如维修业务普遍存在此现象。**c**、部份收款收据无出纳签名。我们在检查四月份凭证时,发现有个别现金收款收据出纳

未签名,后经指出均已补齐手续。**d**、现金收款比重较大,以至造成不少坐支情况。风险影响:存在内控风险,容易形成截留、挪用、坐支及责任不清现象,给相关人员留

有空子,造成公司损失。

审计建议:

**a**、财务部按计划借出空白收据,同时规定收据使用人员每季度至少到财务报账一次;如有未使用完的空白收据也需出示以便进行核对,对未还再借的现象应严格控

b、售后维修收款收据开据的各联次必须一致，且要求客户在收据上签名确认。c、出纳必须在现金收款收据上签收，核算主管加强审核力

14

度。d、要求客户、业务员尽量采取银行结算的方式收款。确实有困难时，如单笔现金收款金

额超过两万元，应由经办人填写现金缴款单(进账单)存入公司开户银行，存款后凭银行回单

到财务核销账目。

11、应收账款管理。

a、未明确对账要求，尚未形成定期核对应收款的制度;b、目前的账龄分析表不够全面

(仅针对部份客户，主要是工程、外贸等),由合同管理员负责但未经核算主管以上人员复核。风险影响:无法确认账目的真实性程度,也可能产生债务纠纷问题;未定期进行账龄分析

不利于及时发现存

在问题，也可能造成超期甚至形成呆坏账。 审计建议:a、要求最短一季度进行一次应收账款的全面核对，需对账目差异及时查找原

因并进行处理，最终对账结果需由客户签字确认，并保存好对账单据。建议此项工作由财务

部出具明细对账对，由销售部门负责发出、回收，回收工作于半个月內结束。

b、每月全面编制应收账款账龄分析表，并经适当人员进行复核。

12、客户及用户档案管理方面问题:a、公司未统一明

15

xx 业务部由部

门文员进行管理、外贸等由业务人员自己管理、工程客户及售后档案由客服服务部理。b、客户档案日常管理不够规范。如客户档案无编号控制、客服部档案未进行分类整理、

经销商最终客户信息收集不全、用户保修记录不全。c、多数档案只有客户名称、地址、联系人姓名及电话等，缺少更为详细背景资料，如资信状况、财务状况、经销商安装售后人数、其他代理品牌。

## 篇二：审计报告回复

对审计报告(征求意见稿)的意见回复单 说明：1、本单随《审计报告(征求意见稿)》附发；

2、征询意见栏不够时，可附同样规格的纸张。书写时请用钢笔或毛笔，字迹请勿潦草。

3、经济责任人请在单位公章处签字。 对审计报告征求意见稿回复意见的函(例文)对××市审计局《审计报告征求意见稿》的回复 贵局今年×月×日至×月×日对我单位××××年至××××年财务收支情况进行了就

地审计，并于××××年×月×日将《审计报告征求意见稿》(以下简称《审计报告》)送达

我单位。现就《审计报告》提出如下意见：

一、审计工作是依法进行的，审计报告基本是实事求是的。

16

本次审计对我公司的经营情况、财务收支情况进行了全面的审查，《审计报告》既肯定我

公司做到了国有资产的保值和增值，又指出了我公司在经营运作和财务收支中存在的问题，

二、公司基本情况及对审计“处理意见”的几点要求和意见。 我公司  
××××年×月由省政府以×府函[199×]×××号文批准成立，政府明确要求公  
司主要任务是积极多渠道争取和筹集农业建设资金，促进××省农业经济发  
展。公司当时的

主要业务是对口国家六大投资公司中的农业、林业两大投资公司投资××省的  
业务，以及国

家计委对××省的投资业务。公司成立时省、省都没有安排启动资金，通过几  
年来的努力，

公司已具有××××万元注册资本，××××年创税利总额×××万元，上缴  
所得税×××

万元，上缴流转税××万元。目前公司正投资×××院建设××省农业高新技  
术推广大楼，

项目建成后对促进××省农业产业化发展有着深远的影响。除此之外，公司积  
极参与配合省

计委及有关部门多争取国家投资××省的项目×××多个，资金××多亿元，  
其中农、林、

17

牧、渔、乡镇企业等资金××亿元，以工代赈资金×亿元，飞来峡水利枢纽工  
程××亿元。根据公司的实际情况及《审计报告》提出的存在问题和处理意见，部  
分申述我们的要求

和意见，希望审计组能够采纳。

1(对“账外公款”发生额处以×,的罚款。我们要求将“账外公款”中个人存  
款××万

元及应归入大账的应收货款×××××××元不计入罚款发生额。对调整后的余额××××

×××元处以1×,的罚款计××××××元,减少罚款××××××元。

2(要求“账外公款”中发放的福利、节日补贴在大账中“工资”费用列支,然后调整应

纳所得额。因为“应付福利费”科目只列文职工的医疗费用及困难补助等。同时“应付福利

费”科目的余额只有××万元,如果列入该科目会出现很大的红字。

3(我公司××××年至××××年免征企业所得税。××××年至××××年账外公款

中收取的资金占用费、咨询费××××××元扣除费用××××××元和应缴营业款×××

××元后余额××××××元,应相应调减应纳税所得额××××××元。

4(账外公款中业务接待费××××××元,其中××××年×××××

18

元,××××年

×××××元。按我公司营业额计算××××年有业务接待费×××××元、××××年有

业务接待费×××××,没有超过纳税调整额。因此,应相应调减应纳税所得额×××××

元。以上3、4项合计应减少应纳税所得额××××××元,减少应纳税×××××元。

5(对资金管理不善问题。我们认为,公司投资××市、××市等项目的资金,都是国家

有关部门投资或向银行拆借的投资资金，投资前都是经过项目论证和可行性研究分析，经有

关部门审批批准建设的。对于资金回收困难和达不到预期效益，主要是经济形势及市场发生

变化的风险问题，不应作为违规拆借资金和资金管理不善问题。

三、通过这次审计，使我们进一步认识到：

1(设立账外公款是违反财经纪律的行为。以前我们对“账外公款”从思想上、认识上以

及操作上只是作为公司的另一套账，统一纳入公司预算来记账和处理的，贪图资金周转方便，

认为这有利于公司的经营活动。这是由于我们对财经法规的学习不够，理解不深刻所造成的，

19

未充分认识到设立账外公款的违规问题，从而违反了国家财经法规及其他有关规定。今后将

吸取教训不再发生类似问题。

2(必须切实加强资金管理和投资项目的管理工作，对每个投资项目要更加认真地做好可

行性研究与前期工作，加强对项目的管理和监督。并积极采取措施追收已到期的资金，以维

护国有资产的安全、完整。

3(加强财务管理工作和会计核算规范化管理，进一步加强财务人员的教育。今后要认真

组织财务会计制度和税法知识的学习，减少因公司财务和有关人员工作经历和经验肤浅，对

财经法规的理解不够全面而造成的工作失误，提高财务人员的政策和业务水平，按国家的有

关规定搞好财务工作。对这次审计中提出的财务管理问题，我们已认识到这样做法是错误的。

除有针对性地改正外，今后应严格按照《企业会计准则》和相关法规进行会计核算，规范会

计的基础工作。经过审计组人员的辛勤劳动，很好地完成了对我公司的审计工作，把《审计报告征求意见

书》送达我公司，为此我们对审计组人员的辛勤努力表示衷心的感谢，对提出的处理意见和建议，我们会吸取经验

20

教训，及时改正。同时请考虑我公司基本上是负债经营，正在

投资××省农业推广中心项目，资金紧缺等的实际情况和承受能力，希望在罚款上从轻处理，

支持我公司的发展。 ××公司(章)

××××年×月×日篇二:xxxx 公司审计报告的回复 xxxx 公司审计报告的回复  
根据年度审计计划及总裁的安排，审计部于 xxxx 年 x 月 xx 日起对公司所属销售部门(营

销中心、xx 业务部及国贸部，以下简称“被审部门”)的内部控制情况进行了审计。根据审

计需要，我们将审计范围延伸至其他相关部门，如财务部、物控部等。审计目标及范围:本次审计涉及销售部门管理制度的建立健全、有效执行及相关表单运

用、业务流程履行等。审计依据主要是被审部门提供的制度、单据、报表报告以及用友 erp

相关数据等。

审计程序:此次审计对被审部门相关制度的建立健全进行了检查,对内部控制的执行有

效性进行了测试。通过问卷调查、询问、观察、检查、重新计算等审计程序,我们获取了必要

的审计依据。

现将具体情况报告如下:

21

一、业务流程控制方面。

1、销售预测制度。

当前公司未建立有效的市场预测机制;对销售计划的制定、分解、依据来源方面无制度

要求。现有营销中心 05 年编制的《产品月销量预测管理规定》至今未更新修改,同时该预测

主要是针对经销商,不尽全面。风险影响:缺乏制度要求,市场预测及销售计划的制定存在一定的随意性,往往出现严

重偏离实际的情况,影响公司推行预算管理甚至造成中途而废的结果。审计建议:建立销售预测及销售计划的作业管理制度,对市场研究、销售计划的确立及

分解、修订及考核进行明确。业务预算是全面预算的起点,通过科学、合理销售计划的实施,

为公司实行预算管理奠定基础。

2、客户信用管理制度。我们了解到公司信用制度未有效建立起来，对赊销(或分期付款)的客户背景调查不够

全面，以至合同执行前并无信用条款(赊销额度、分期次数或账期时间、折扣折让等)的检查

确认环节。部份业务未进行任何信用评估即采用公司格式合同确定信用条款(如规定的预付款、

分次付款额等)也是不合适的。风险影响:可能会产生违约风险，给公司造成坏账损失,或者因无任何信用销售丧失部

22

份

市场。

审计建议:公司目前赊销较少，但如果可通过此方法扩大销量应考虑采用赊销手段;如

今后公司采取三方能源合同的形式来促进内销市场的增长，则建立健全信用评估机制也是必

不可少的。对于赊销方面，信用制度的内容至少应包括:a、客户信用政策及等级。可由财务部负责拟定企业信用政策及信用等级标准，销售部门

需提供建议及客户的有关资料作为政策制定的参考。公司可对规模大、信誉高、资金雄厚等

客户进行适当的赊销(如果可以此手段获取竞争优势);而对一般的小客户、新客户、信誉不

太好的客户则不给任何信用交易，实行现款现货。b、客户信用调查。主要由销售部门进行，规定一定期限进行一次，并及时更新客户档案

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/118023135033006122>