

会计信息系统

项目十 销售管理系统

导航

第一章 销售内容概要

- 销售专业术语
- 系统主要功能
- 销售业务类型
- 销售单据

第二章 核心内容

- 普通销售
- 分期收款
- 委托代销
- 期初数据
- 账表查询
- 销售选项
- 与其它模块接口

第三章 分支流程

- 发货签回
- 发退货质检
- 返利换票业务
- 代垫费用、费用支出

- 订单预警
- 可用量控制与检查
- ATO/PTO选配

第五章 专题

- 销售取价
- 价格政策
- 价类设置
- 允限销控制
- 信用控制
- 分摊商业折扣
- 防伪税税控

第六章 常见问题

- 商品、换货
- 单价计算规则
- 金额计算问题

系统主要功能

《销售管理》是用友ERP-U8供应链的重要组成部分，提供了**报价、订货、发货、开票**的完整销售流程，支持**普通销售、委托代销、分期收款、直运、零售、销售调拨**等多种类型的销售业务，并可对销售价格和信用进行实时监控。用户可根据实际情况对系统进行定制，构建自己的销售业务管理平台。

支持以**销售订单**为中心的必有订单业务模式，通过销售订单跟踪销售的整个业务流程，并可进行客户的允限销管理。

销售业务类型

《销售管理》系统支持四种业务类型：

普通销售：日常销售业务。

直运业务：指产品无需入库即可完成购销业务，由供应商直接将商品发给企业的客户；结算时，由购销双方分别与企业结算。

分期收款：货物提前发给客户，分期收回货款。

委托代销：商品委托他人进行销售。

销售单据

- **销售报价单**：企业向客户提供货品、规格、价格、结算方式等信息，双方达成协议后，转为有效力的销售订单。
- **销售订单**：根据销售订单组织货源，并对订单的执行进行管理、控制和追踪。
- **发货单**：销售方给客户发货的凭据，也可作为仓库出货的依据。
- **发货签回单**：发货签回单是客户在收到货物以后，在发货单上签属的结果或是签收的单据，一般是在发货单上签名确认实收数量。
- **销售发票**：确认销售收入、应交销售税金，计算销售成本、利润和应收账款确认的依据，也是客户确认实物所有权的凭据。（利润 = 收入 - 成本）
- **销售调拨单**：给有销售结算关系的客户（客户实际上是销售部门或分公司）开具的原始销售票据，是一种特殊的确认销售收入的单据，类似销售发票，但销售调拨单处理的销售业务不涉及销售税金。
- **零售日报**：零售终端销售业务数据的日汇总，不是原始的销售单据。

核心流程 - 普通销售

概述

普通销售适用于大多数企业的日常销售业务。用户可以根据企业的实际业务应用，结合本系统对销售流程进行可选配置。

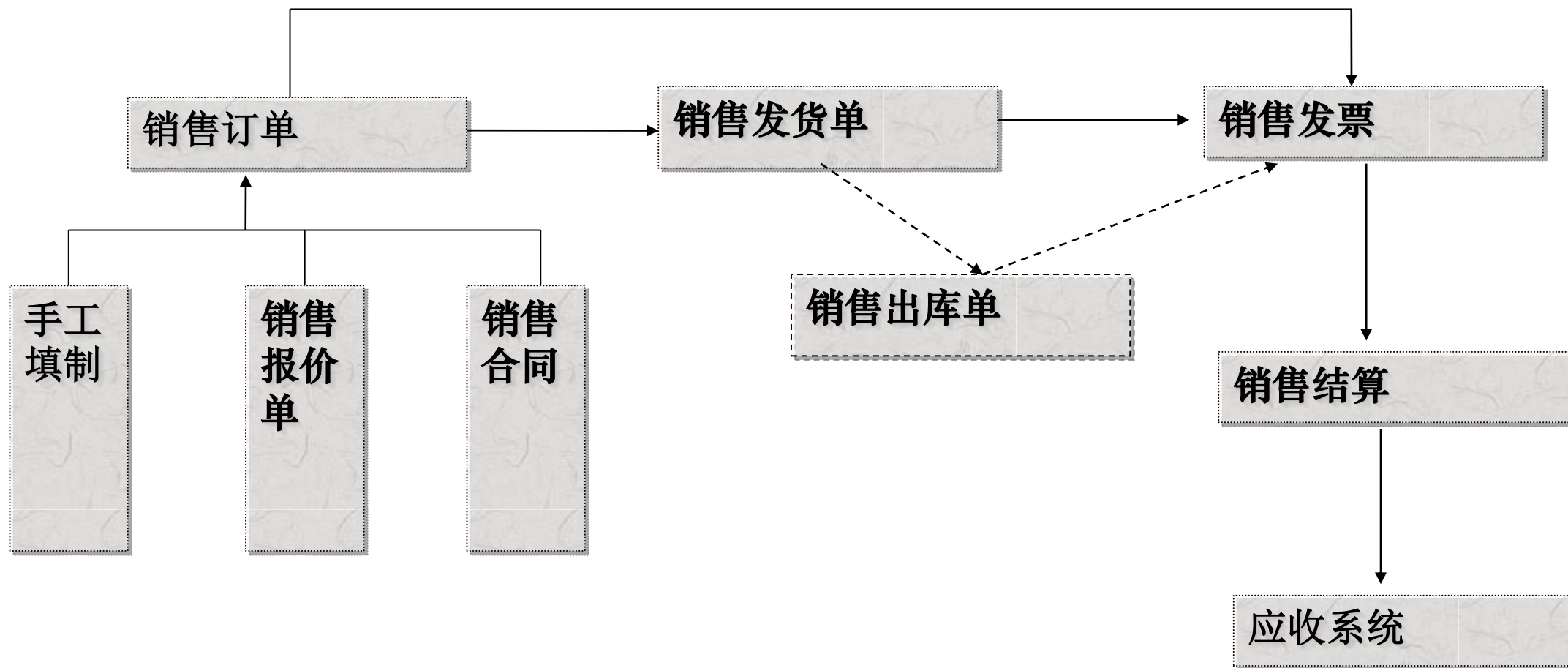
普通销售业务根据“发货 - 开票”的实际业务流程不同，可以分为两种业务模式：

- ❑ 先发货后开票模式：先开发货单，参照发货单生成发票；
- ❑ 开票直接发货模式：先开发票，自动生成发货单。

业务流程

1. 销售部门制订销售计划。
2. 销售人员按照销售计划，与客户签订销售合同或协议（通常附有**销售报价单**）。
3. 销售部门根据销售协议填制**销售订单**。
4. 销售部门参照销售订单填制**销售发货单**。
5. 仓库部门参照销售发货单填制**销售出库单**。
6. 销售部门根据销售发货单填制**发票**。
7. 将销售发票传到财务部门进行**收款结算**。

销售 业务流程



操作流程如下

进入系统的业务工作界面

1. 点击供应链菜单下的销售管理模块下的销售订货的一鼠标双击销售订单出现以下界面



| 行号 | 物料号 | 物料名称 | 规格 | 单位 | 数量 | 单价 | 总金额 | 可用量 | 可用日期 | 可用数量 |
|----|----------------------|----------------------|----------------------|-----|-------|--------|--------|--------|------|--------|
| 1 | 66000000000000000000 | 66000000000000000000 | 66000000000000000000 | PCS | 10.00 | 200.00 | 200.00 | 255.41 | | 255.41 |
| 2 | 70000000000000000000 | 70000000000000000000 | 70000000000000000000 | PCS | 10.00 | 200.00 | 200.00 | 255.41 | | 255.41 |
| 3 | 70000000000000000000 | 70000000000000000000 | 70000000000000000000 | PCS | 10.00 | 400.00 | 400.00 | 400.00 | | 400.00 |
| 4 | 70000000000000000000 | 70000000000000000000 | 70000000000000000000 | PCS | 10.00 | 200.00 | 200.00 | 400.00 | | 400.00 |
| 5 | 70000000000000000000 | 70000000000000000000 | 70000000000000000000 | PCS | 10.00 | 500.00 | 500.00 | 400.00 | | 400.00 |
| 6 | 70000000000000000000 | 70000000000000000000 | 70000000000000000000 | PCS | 10.00 | 600.00 | 600.00 | 500.00 | | 500.00 |
| 7 | 70000000000000000000 | 70000000000000000000 | 70000000000000000000 | PCS | 10.00 | 300.00 | 300.00 | 500.00 | | 500.00 |

点击增加按钮填入相关相信：如客户名称，销售类型，商品名称，数量，报价…

2.当销售人和客户协商好发货时间后在销售管理模块下的销售发货下双击发货单如图

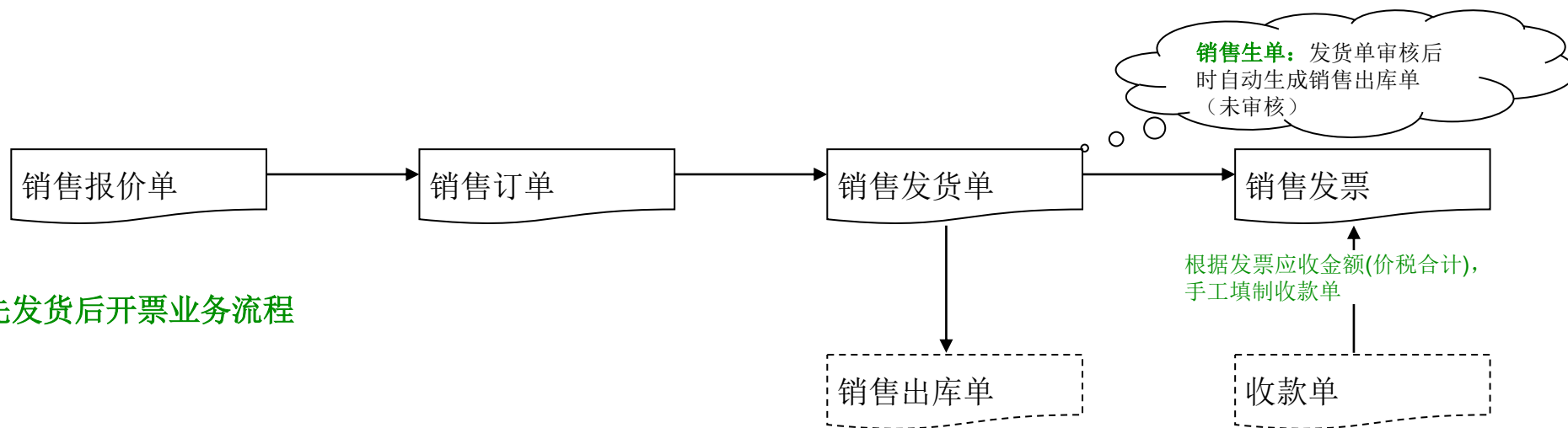


点击增加按钮会弹出对话框，这时可以筛选相应的销售订单生成发货单。然后点击保存，审核…

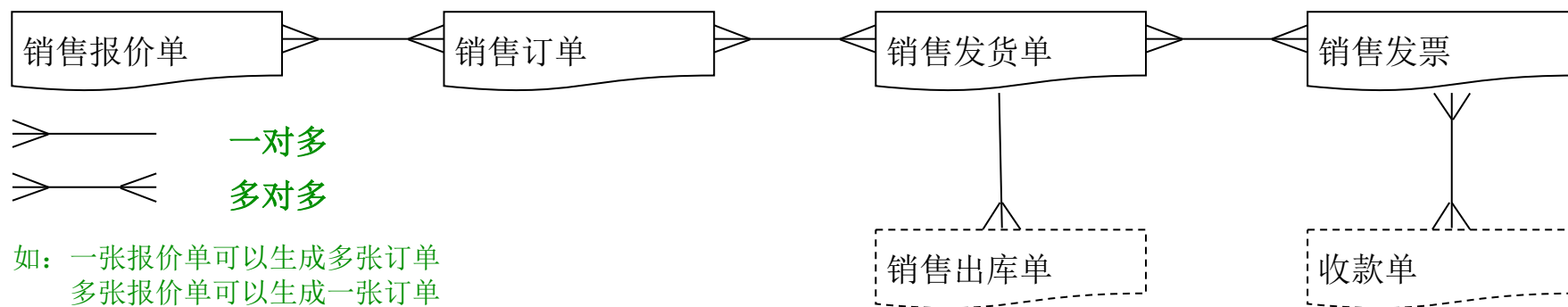
◇先货后票

先发货后开票：是指根据销售订单或其他销售合同，向客户发出货物，发货之后根据发货单开票并结算。

• 先发货后开票业务流程



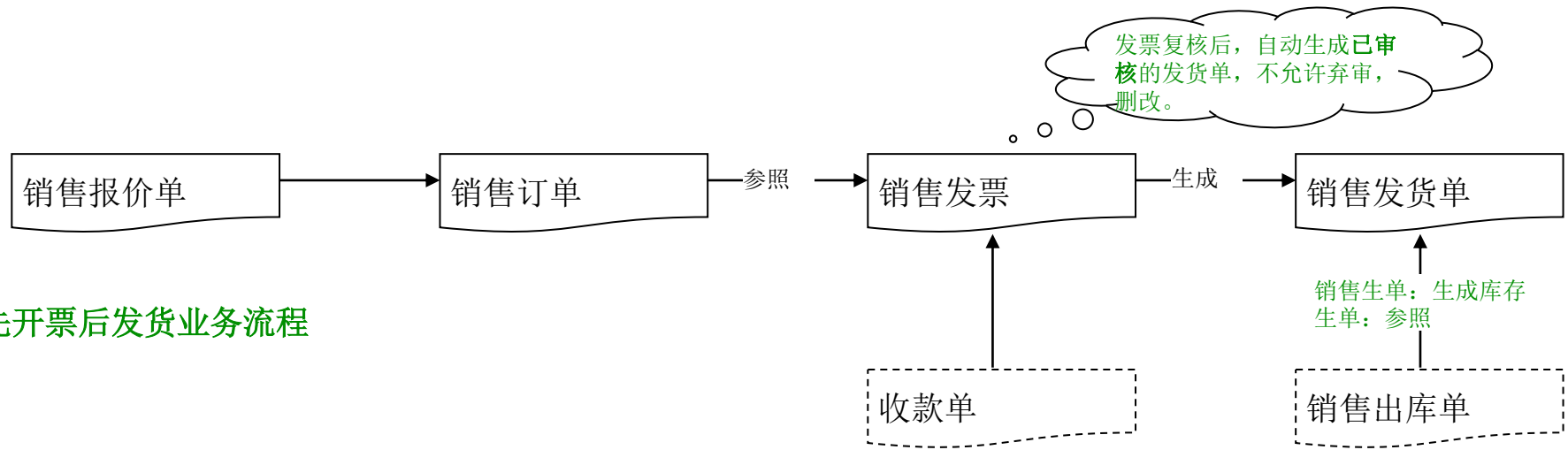
▣ 单据关系



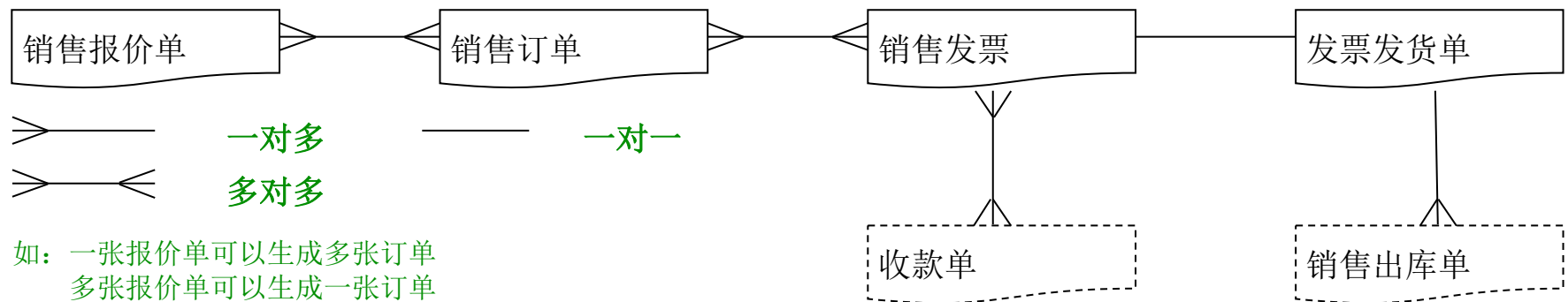
◇先票后货

开票直接发货：指根据销售订单或其他销售合同，向客户开具销售发票，客户根据发票到指定仓库提货。

• 先开票后发货业务流程



▣ 单据关系



退货业务 - 开票前

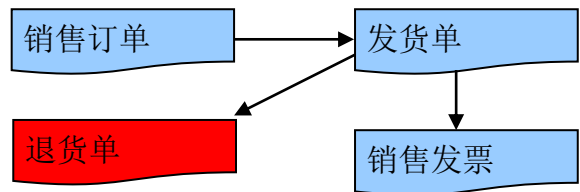
销售退货业务是指客户因货物质量、品种、数量不符合要求或者其它原因

系统通过退货单处理退货业务，退货单单据关系与处理同发货单

业务规则

- 参照订单生成的退货单、手工填制的退货单可以生成红字发票；
- 参照发货单生成的退货单不可以生成发票，累计退货数量 ≤ 0 时，不可参照。
默认退货数量 = 开票数量 + 已退货数量 - 原发货单数量

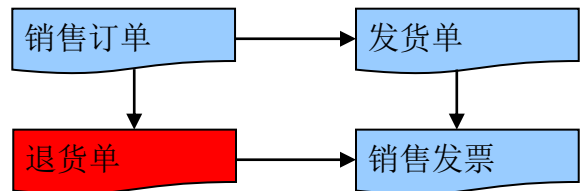
开票前退货流程一



- 参照订单生成发货单：增加订单表体发货数量、件数、金额
- 参照发货单生成发票：增加发货单表体开票数量、件数、金额
增加订单表体开票数量、件数、金额
- 参照发货单生成退货单：增加发货单表体退货数量

不能参照退货单生成发票

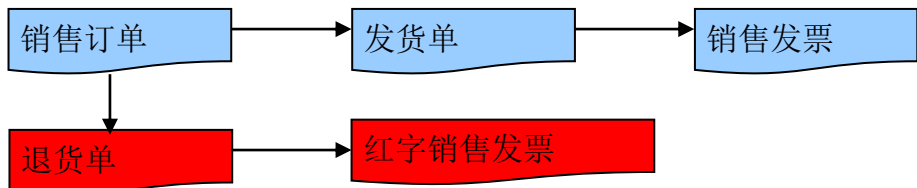
开票前退货流程二



- 参照订单生成退货单：减少订单表体发货数量、件数、金额
- 参照退货单生成发票：

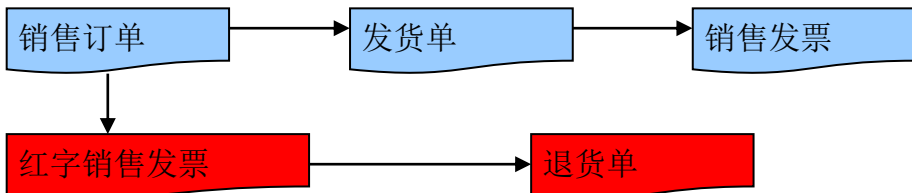
◇ 退货业务 - 开票后

开票后退货流程一



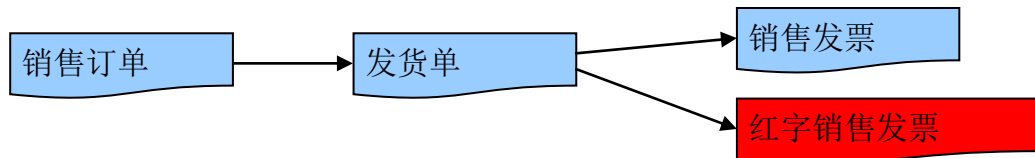
参照订单生成退货单：减少订单表体发货数量、件数、金额
不修改发货单

开票后退货流程二



参照订单生成红字发票：减少订单表体开票数量、件数、金额
不修改发货单

退票流程：发票数量多张，但不是退货



参照发货单生成红字发票：减少发货单表体开票数量、件数、金额
减少订单表体开票数量、件数、金额

专题 - 价格政策

系统提供五种价格政策，可同时启用多个价格政策，填制单据时根据优先顺序带入相应价格政策的报价（批发价）、零售价、扣率，如在价格政策中找不到对应的报价时，取存货价格。

- **客户 + 存货价格：**为每个客户设置对应某个存货的价格。
系统处理：从【客户价格】中取相应客户+存货记录的批发价；
- **客户类+存货价格：**为某类客户设置对应某个存货的价格。
系统处理：从【客户价格】中取相应客户类+存货记录的批发价；
- **客户+存货类折扣：**设置某客户对应某类存货进行折扣。
系统处理：从【大类折扣】中取扣率，从【存货价格】中取客户相应价格级别的批发价,报价 = 批发价×扣率，以下同。
注：价格级别详见专题 - 价类设置
- **客户类+存货类折扣：**设置某类客户对应某类存货进行折扣。
系统处理：从【大类折扣】中扣率，从【存货价格】中取客户相应价格级别的批发价。
- **客户折扣：**设置某客户对应所有存货进行折扣。
系统处理：从【存货价格】中取相应价格级别的批发价,从【大类折扣】中相应客户折扣的扣率。

专题 - 允限销控制

用户可以设置客户的允销限销范围，即可以向某客户销售哪些商品，不可以销售哪些商品。

有两种设置方式：

- **允销：**对于经营面窄的客户，可以设置哪些商品可以销售给该客户；填制单据时，只能参照录入该客户在【允限销设置】中的存货。
- **限销：**对于经营面广的客户，可以设置哪些商品不可以销售给该客户；填制单据时，不能参照录入该客户在【允限销设置】中的存货。

启用允限销：

1. 设置—销售选项—其他控制—允销限销控制，选择是；
2. 客户档案 [控制允限销] = ‘是’。

允限销设置：点增加选择客户和存货，确定后在双击控制方式切换允销或限销



允限销设置

| 客户 | | | 存货 | | | | |
|---------|------|------|---------|--------|------|--------|--------|
| 记录总数: 1 | | | 记录总数: 1 | | | | |
| 客户编码 | 客户简称 | 控制方式 | 选择 | 存货编码 | 存货名称 | 存货大类名称 | 存货大类编码 |
| 01001 | 中复电讯 | 允销 | | 010101 | 金属板 | PC原辅材料 | 0101 |

专题 - 由赊销控制谈诚信

赊销是[信用销售](#)的俗称，指用[赊欠](#)的方式销售。赊销是以信用为基础的销售，卖方与买方签订购货协议后，卖方让买方取走货物，而买方按照协议在规定日期付款或[分期付款](#)形式付清货款的过程。赊销使商品的[让渡](#)和[商品价值](#)的实现在时间上分离开来，使货币由[流通手段](#)转变为[支付手段](#)(见货币的职能)。它实质上是提供信用的一种形式。赊销商品使卖者成为债权人，买者成为债务人，这种债务关系是在商品买卖过程中产生的。商品发出后所有权发生了转移，商品的销售已完成，双方产生债权债务关系和其他民事关系。

信用管理的主要工作不仅是减少赊销呆坏账，不[信贷](#)就没有呆坏账，不[信贷](#)也一样可以做生意，信控部门不是必需品。信控的作用是通过帮助客户融资来增加生意，所以做信控一定要有投入产出的意识。信用管理的主要工作不仅是减少呆坏账，而更是平衡利润与风险，增加资本回报率。呆坏账不一定是坏事，有风险才有回报。

专题 - 信用控制 *

信用控制操作流程

1. **信用对象参数设置**：信用对象包括：客户、业务员、部门。
 - 基础档案中设置信用额度、信用期限
2. **信用控制策略**：
 1. 销售选项中选择**信用控制对象**：客户、业务员、部门
 2. 销售选项中选择**信用控制纬度**：只控制信用额度、只控制信用期间、信用额度+信用期间
 3. 销售选项中选择**信用检查点**：单据保存、单据审核
 4. 控制信用的**单据**：订单、发货单、发票、零售日报、调拨单、代垫费用单、委托代销发货单、委托代销结算单（八种）
 5. 控制客户信用时，需在客户档案中选择[控制信用额度]或[控制信用期间]
3. 信用额度、期限的计算公式：
 - 销售：未执行完毕的销售订单、销售发货单、销售未审核的代垫费用单
 - 应收：应收未审核的销售发票、应收合同结算单、应收账款余额
 - 出口：未执行完毕的出口订单、出口销货单、应收未审核的出口发票

专题 - 由赊销控制谈诚信

风险

由于赊销赖以形成的信用基础客观上存在不确定性和多变性，增大了赊销的风险，从而使企业往往处于两难的境地。所以如今对赊销商品和应收账款的管理，重视赊销风险的防范，制定了一系列措施和办法。

赊销使得中间商可以将人为因素造成的残、损商品退回厂家，此时厂家被逼无奈只得接收，总比收不回钱要好。

个别经销商认为:由于产品是赊来的，经销商没有资金压力，不能产生足够的推动力去销售产品，这种局面对厂家与经销商的销售都十分不利。如厂家催款压力大，为尽快回款，可能低价或跨区域抛货，导致市场秩序混乱，最终不可收拾，被竞争对手乘虚而入，甚至在资金周转困难时将已回收的货款挪作他用。如果企业内部管理不善，业务员可能将在外的欠款回收后挪作己用，甚至以赊销的名义，挪用公司的商品，开展个人的业务，给职业犯罪提供了机会，这种情况时有发生。

专题 - 由赊销控制谈诚信

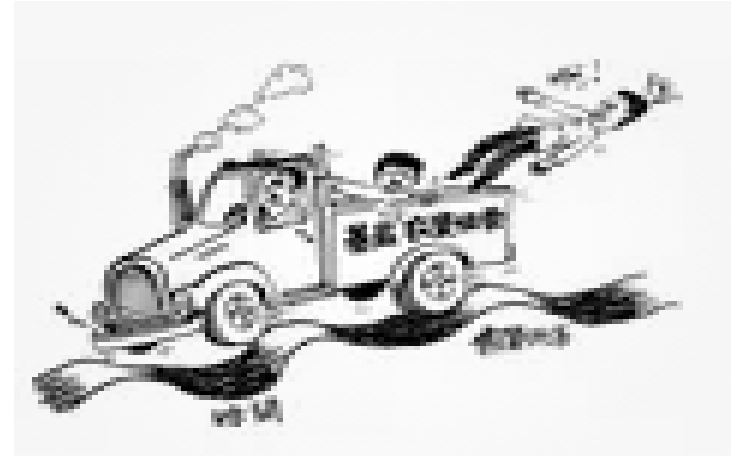
赊销使得中间商可以将人为因素造成的残、损商品退回厂家，此时厂家被逼无奈只得接收，总比收不回钱要好。

对经销商来说，没有资金的压力，对下家同样可能产生长期应收账款，造成资金周转困难，导致债务风险。某知名民营企业，由于管理不善，在拥有2亿元应收账款的情况下，因5千万到期债务无法偿还而致倒闭就是一个例子。

专题 - 由赊销控制谈诚信

培养学生“诚信为本 不做假账”的核心价值观，提升综合会计职业素质。

结合销售中赊销处理知识及相关案例，使学生了解违背诚信的风险和不良后果，培养学生坚守诚信的品质，遏制会计诚信缺失。



《会计信息系统》

come on!
