

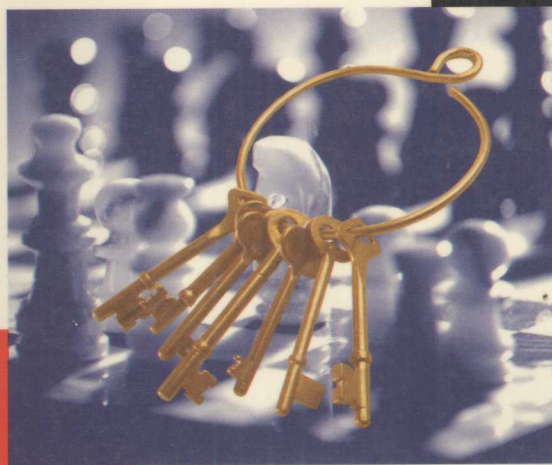
用友企业级
财务软件

V8.10

销售管理

For Windows9X/NT

管好业务理好财



北京用友软件[集团]有限公司

04466

90669563

江南大学图书馆



90669563

销 售 管 理 使用手册



北京用友软件（集团）有限公司

一九九九年六月

未经北京用友软件（集团）有限公司事先书面许可，本手册的任何部分不得以任何形式进行增删、改编、节选、翻译、翻印或仿制。

本手册的全部内容北京用友软件（集团）有限公司可能随时加以更改，此类更改将不另行通知。

©本手册的著作权属于北京用友软件（集团）有限公司

版权所有·翻制必究

1999年6月第一次印刷

用友、Users'Friend、UFO 为北京用友软件（集团）有限公司的注册商标。

UCDOS 是北京希望电脑公司的注册商标。

中国龙是昆明明星电脑公司的注册商标。

Windows,MS-DOS,Foxpro,FoxBase,Microsoft C 是 Microsoft Corporation 的注册商标。

PC-DOS 是 IBM 公司的注册商标。

Novell,Netware 是 Novell 公司的注册商标。

dBASE,TurboC,Borland C++是 Borland 公司的注册商标。

本书中涉及的其他产品商标为相应公司所有。

在中华人民共和国印制。

目录

第一部分 应用方案

第 1 章 系统介绍	1
1.1 系统功能	1
1.1.1 系统初始	1
1.1.2 日常业务	2
1.1.3 销售账表	4
1.1.4 销售分析	4
1.1.5 商业进销存综合查询统计	4
1.1.6 辅助功能	5
1.2 产品接口	5
1.3 如何使用本系统功能	6
1.3.1 分行业应用	6
1.3.2 分业务模式应用	7
1.3.3 与相关系统共同使用	9
1.3.4 集团应用	11
第 2 章 系统操作流程	12
2.1 新用户的操作流程	12
2.2 老用户的操作流程	14
第 3 章 应用准备	15
3.1 制度准备	15

3.2 人员准备	16
3.3 数据准备	16
 第二部分 应用操作	
第4章 系统初始	19
4.1 业务范围和业务控制选项设置	19
4.2 期初数据处理	23
4.2.1 期初单据录入	23
第5章 销售订货	24
5.1 销售订单处理	24
5.1.1 如何录入销售订单	25
5.1.2 如何修改销售订单	32
5.1.3 如何删除销售订单	33
5.1.4 如何复制销售订单	33
5.1.5 如何关闭/打开销售订单	34
5.1.6 如何审核/弃审销售订单	35
5.1.7 如何打印销售订单	36
5.1.8 如何查看相关单据信息	36
5.1.9 如何处理商业折扣	37
5.1.10 销售订单列表	39
5.2 销售订货查询统计	41
5.2.1 销售订货明细表	41
5.2.2 销售订货汇总表	43
5.2.3 销售订货执行汇总表	44
第6章 发货	47
6.1 发货单处理	47
6.1.1 如何录入发货单	48
6.1.2 如何修改发货单	57
6.1.3 如何删除发货单	57
6.1.4 如何复制发货单	58
6.1.5 如何审核/弃审发货单	59

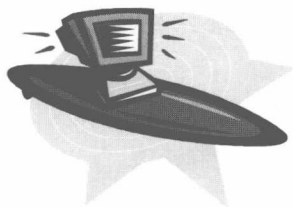
6.1.6 如何打印发货单	60
6.1.7 如何参照销售订单生成发货单	60
6.1.8 如何查看相关单据信息	61
6.1.9 如何处理商业折扣	62
6.1.10 发货单列表	62
6.2 退货单处理	63
第7章 开票	64
7.1 专用销售发票处理	64
7.1.1 如何录入专用销售发票	65
7.1.2 如何修改专用销售发票	70
7.1.3 如何删除专用销售发票	71
7.1.4 如何复制专用销售发票	71
7.1.5 如何审核/弃审专用销售发票	72
7.1.6 如何打印、套打印专用销售发票	73
7.1.7 如何参照销售订单生成专用销售发票	74
7.1.8 如何参照发货单生成专用销售发票	76
7.1.9 如何作废/弃废销售发票	77
7.1.10 如何在销售发票中录入代垫费用	78
7.1.11 如何在销售发票中录入销售费用	78
7.1.12 如何在销售发票中现收款结算	79
7.1.13 如何查看相关单据信息	80
7.1.14 如何处理商业折扣	81
7.1.15 销售发票列表	81
7.2 红字专用销售发票处理	81
7.3 普通销售发票处理	82
7.4 红字普通销售发票处理	82
第8章 委托代销	83
8.1 委托代销发货单处理	83
8.1.1 如何录入委托代销发货单	84
8.1.2 如何修改委托代销发货单	86
8.1.3 如何删除委托代销发货单	86
8.1.4 如何复制委托代销发货单	87
8.1.5 如何审核/弃审委托代销发货单	88

8.1.6 如何打印委托代销发货单	89
8.1.7 如何查看相关单据信息	89
8.1.8 如何处理商业折扣	90
8.1.9 委托代销发货单列表	90
8.2 委托代销退货单处理	90
8.2.1 如何参照委托代销发货单退货	91
8.3 委托代销结算单处理	92
8.3.1 如何录入委托代销结算单	93
8.3.2 如何修改委托代销结算单	97
8.3.3 如何删除委托代销结算单	98
8.3.4 如何审核/弃审委托代销结算单	98
8.3.5 如何打印委托代销结算单	100
8.3.6 如何参照委托代销发货单结算	100
8.3.7 如何查看相关单据信息	101
8.3.8 如何处理商业折扣	102
8.3.9 委托代销结算单列表	102
8.4 委托代销结算退回单处理	102
8.4.1 如何参照委托代销发货单结算退回	102
8.5 委托代销调整单处理	103
8.5.1 如何录入委托代销调整单	104
8.5.2 如何修改委托代销调整单	107
8.5.3 如何删除委托代销调整单	107
8.5.4 如何复制委托代销调整单	108
8.5.5 如何审核/弃审委托代销调整单	108
8.5.6 如何打印委托代销调整单	109
第9章 销售调拨	110
9.1 销售调拨单处理	110
9.1.1 如何录入销售调拨单	111
9.1.2 如何修改销售调拨单	113
9.1.3 如何删除销售调拨单	114
9.1.4 如何复制销售调拨单	114
9.1.5 如何审核/弃审销售调拨单	115
9.1.6 如何打印销售调拨单	116
9.1.7 如何查看相关单据信息	116

9.1.8 如何处理商业折扣	117
9.1.9 销售调拨单列表	117
9.2 红字销售调拨单处理	117
第 10 章 零售	119
10.1 零售日报处理	119
10.1.1 如何录入零售日报	120
10.1.2 如何修改零售日报	122
10.1.3 如何删除零售日报	123
10.1.4 如何复制零售日报	124
10.1.5 如何审核/弃审零售日报	124
10.1.6 如何打印零售日报	125
10.1.7 如何查看相关单据信息	125
10.1.8 如何处理商业折扣	126
10.1.9 零售日报列表	126
10.2 红字零售日报处理	127
第 11 章 定调价	128
第 12 章 代垫费用	132
12.1 代垫费用单	132
12.2 代垫费用明细表	138
12.3 代垫费用统计表	140
第 13 章 销售支出	141
13.1 销售支出单	141
13.2 销售费用明细表	147
13.3 销售费用统计表	148
第 14 章 包装物租借	150
14.1 包装物租借登记	150
14.2 包装物退还登记	154
14.3 包装物租借统计表	156

第 15 章	销售计划	157
15.1	部门销售计划编制	157
15.2	业务员销售计划编制	160
15.3	货物销售计划编制	163
15.4	部门销售计划执行报告	167
15.5	业务员销售计划执行报告	168
15.6	货物销售计划执行报告	169
第 16 章	月末结账	170
第 17 章	远程应用	171
第 18 章	销售账表	176
18.1	销售账表的基本操作方法	176
18.2	明细账	177
18.2.1	销售收入明细账	177
18.2.2	销售成本明细账	179
18.2.3	销售明细账	180
18.2.4	发货明细账	182
18.2.5	委托代销明细账	184
18.2.6	劳务收入明细账	186
18.3	明细表	187
18.3.1	发货明细表	187
18.3.2	销售明细表	189
18.3.3	退货明细表	190
18.3.4	现收款明细表	192
18.3.5	普通发票使用明细表	193
18.3.6	专用发票使用明细表	193
18.4	统计表	193
18.4.1	销售统计表	193
18.4.2	劳务收入统计表	195
18.4.3	发货统计表	196
18.4.4	委托代销统计表	197
18.4.5	发货销售统计表	199
18.4.6	销售日报	200

第 19 章 销售分析	202
19.1 销售分析的基本操作方法	202
19.2 销售增长分析	203
19.3 货物流向分析	205
19.4 销售结构分析	207
19.5 销售毛利分析	209
19.6 市场分析	211
19.7 货龄分析	212
19.7.1 按发票进行货龄分析	214
19.7.2 按收款进行货龄分析	215
第 20 章 进销存综合查询分析	216
20.1 进销存综合查询分析的基本操作方法	216
20.2 进销存统计表	217
20.3 动销分析	219
20.4 畅适滞分析	221
20.5 经营状况分析	223
20.6 商品周转率分析	225
第 21 章 关于网络版的说明	227
21.1 网络共享说明	227
21.2 网络独享说明	228
21.3 网络同时操作功能	228
 第三部分 附录	
附录	229
图标操作一览表	229
通用操作图标	229
单据操作图标	229
单据列表操作图标	232
账表操作图标	232
远程应用操作图标	233



系统介绍

第 1 章

销售管理系统是用友软件[集团]有限公司开发的销售管理软件。

用友公司是国内最大的财务软件开发和制造商，拥有最广泛的用户市场。在市场经济条件下，作为我国现阶段产业主体的工商企业，其管理机制、组织结构及市场行为方式的巨大转变，引发了对先进的管理思想及管理模式、管理手段的极其强烈与迫切的需求。为适应这一时代的要求，用友公司从 90 年代中期起，在 DOS 环境下推出了集成销售、集成材料、商业进销存等深受用户好评的企业管理类软件。

随着计算机操作系统由 DOS 环境向 WINDOWS 环境的过渡，1997 年用友公司推出了基于 Windows9X 平台的 7.0 版财务系列产品。在此基础上，借鉴国外同类软件财务和业务集成化的思想，用友软件 UFERP_M 的系列产品应运而生。这一系列产品均以 Windows9X 为平台，各产品既有一定的独立性，相互之间又有极强的整合性和通畅的数据流转关系。

销售是企业生产经营成果的实现过程，是企业经营活动的中心。由于销售管理与库存、应收账款、总账的紧密联系，销售管理系统主要以与库存管理系统、存货核算系统、应收账款核算系统、总账系统等产品并用的形态出现，一起组成完整的企业管理系统。当然销售管理系统也可以独立使用。

1.1 系统功能

1.1.1 系统初始

- 设置账套参数

由用户根据自己的需要建立销售业务应用环境，将销售管理系统变成适合本单位实际需要的专用系统。

自由定义存货分类、地区分类、客户分类、收发类别、部门、结算方式的编码方案。

自由定义数据精度即存货数量、存货单价和开票单价显示的小数位数可根据应用模式定义是否先发货后开票等多种销售业务控制选项。

- 自定义项设置

在存货档案、客户档案和主要销售单据中可以自行新增栏目，符合您的实际需要。

- 基础设置

建立存货分类、地区分类、客户分类等分类体系。

建立部门档案、职员档案、客户档案、存货档案、仓库目录、收发类别、常用摘要等编码档案。

可进行本企业开户银行、销售类型、付款条件、发运方式、结算方式、币种、销售费用项目和成套件等其他设置。

- 单据设计

可自由增减各种销售单据的若干项目以及自由设定各项目在单据中的位置。详细介绍请参见《系统管理手册》。

- 期初单据录入

录入期初委托代销发货单。

1.1.2 日常业务

- 销售订货

处理销售订单的受订、确认和关闭，同时提供如下报表：订货执行汇总表、订货明细表和订货汇总表。

- 发货

处理销售发货和销售退货业务，可根据订单发货，并处理发货折扣，同时在发货处理时可以对客户信用额度、存货现存量、最低售价等进行检查和控制，经审核的发货单可以自动生成销售出库单。

- 开票

处理普通销售发票和专用销售发票的开票业务，可根据订单开票，在先发货后开票的业务模式下可汇总发货单开票。并可处理销售折扣，同时在开票处理时可以对客户信用额度、存货现存量、最低售价等进行检查和控制，在先开票后发货的业务模式下经审核的发票可以自动生成发货单和销售出库单。具有相同的客户总公司的客户的发货业务可以统一进行开票结算，销售结算清单反映这种结算关系。

- 委托代销

处理委托代销业务的发货、结算和委托代销价格调整。委托代销结算单审核后自动生成委托代销发票和销售出库单。

- 销售调拨

处理企业内部有销售结算关系的销售部门或分公司之间的无税销售调拨业务。

- 零售

将用户的零售数据通过零售日报进行处理。

- 定价

制定或修改各用于销售的存货的参考售价，以此作为货物销售的报价。提供按加价率自动批量调价的功能。

- 代垫费用

处理随同货物销售所发生的各种代垫费用如运杂费等等。

- 销售支出

反映在货物销售过程中发生的各种销售费用的支出情况。在销售业务中发生的销售折让等可以通过本功能进行处理。

- 包装物租借

处理包装物押金和包装物的收取和退还。

- 销售计划

可分别按部门、业务员和货物编制销售计划，销售计划的指标包括销售额和销售定额，货物的销售计划的指标还可以是销售数量。销售计划按月编制。可以按部门或按月分摊企业的年度销售计划总额。可分别按部门、业务员和货物输出销售计划执行报告。



技术细节

- 用户可以在录入销售单据（如发货单、发票）时调整“税率”项目中的值。
- 只能在单据体无记录时才可调整税率，并且之后加入的货物均按此税率。

1.1.3 销售账表

系统提供以下基本账表：

- 明细账

提供以下财务账和业务账：销售收入明细账、销售成本明细账、销售明细账、发货明细账、委托代销明细账、劳务收入明细账。

- 明细表

提供以下明细表：发货明细表、销售明细表、退货明细表、现收款明细表、专用发票使用明细表、普通发票使用明细表。用户还可以根据自身的实际需要自由定义账表的输出格式和输出内容。

- 统计表

可以按货物、部门、业务员、客户、销售类型等口径提供以下统计表：销售日报、销售统计表、劳务收入统计表、发货统计表、委托代销统计表、发货销售统计表。

对各种账表，用户可以自行将其命名并保存。

1.1.4 销售分析

用户可进行以下销售分析：销售增长分析、货物流向分析、销售结构分析、销售毛利分析、市场分析、货龄分析

1.1.5 商业进销存综合查询统计

如果商业企业用户将本系统与采购管理系统、库存管理系统、存货核算系统联合使用，系统提供了以下的查询统计报表：进销存统计表、动销分析、畅适滞分析、经营状况分析、商品周转率分析。

1.1.6 辅助功能

- 月末结账

当某月的销售业务全部处理完毕后，进行月末结账处理。月末结账后，不能再处理该月的销售业务。如果结账有错误，可以利用取消结账功能取消月末结账。

- 结转上年

在新年度建账后，通过本功能将上年账套中的基础数据和未达的业务数据结转至本年的账套中。

- 单据追踪

对于有业务事项相互关联性的单据如销售订单和发货单，可以由其中一个单据追踪查询与其相关的其他单据。

- 远程处理

对于有集团应用需求的用户，提供各种销售单据数据在无网络连接的多台计算机之间传递的功能。用户可以指定业务日期和单据类型将本机账套的单据数据导出至软磁盘等存储介质，通过 E-Mail 或电话拨号等方式传递至异地计算机；也可以将从异地计算机导出的单据数据导入到本机账套中。

1.2 产品接口

销售管理系统可以独立使用，也可与销售业务相关的其他系统共同使用。产品接口如图 1-1：

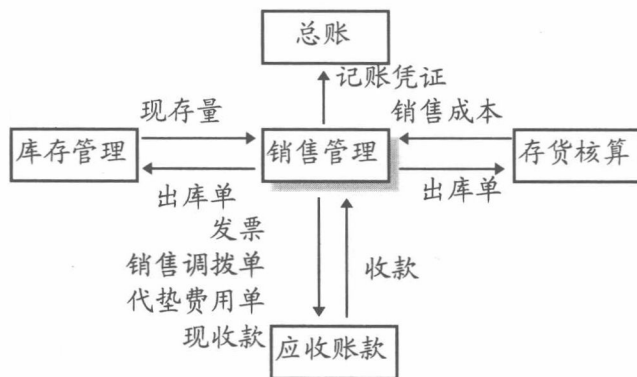


图 1-1

【产品接口说明】

- 销售系统的发货单、销售发票或委托代销发货单新增后冲减库存系统的货物现存量；经审核后自动生成销售出库单传递给库存系统。库存系统为销售系统提供各可用于销售的存货的现存量。
- 销售系统的发货单、销售发票或委托代销结算单经审核后自动生成销售出库单，传给存货核算系统。存货核算系统将计算出来的存货的销售成本传递给销售系统。
- 销售系统为应收账款核算系统提供已审核记账的销售发票、销售调拨单以及代垫费用单。应收账款系统为销售系统提供销售发票、销售调拨单的收款结算情况以及代垫费用的核销情况。
- 销售系统将销售收入、销售税金数据通过应收账款系统自动生成总账系统记账凭证，传递给总账系统。

1.3 如何使用本系统功能

由于本系统是一个极其通用的产品，因此本系统随应用对象、类型、部门、范围的不同而有不同的应用模式。

1.3.1 分行业应用

1、工业企业应用

工业企业用户在应用本系统时注意以下几点：

- ◆ 在安装本系统选择行业版别时，选择“工业”。
- ◆ 在本系统中出现的名词“存货”指产成品或用作销售的原材料、自制半成品等，名词“货物”指产品或用作销售的原材料、自制半成品等。
- ◆ “商业进销存综合查询统计”功能不能使用。

2、商业企业应用

商业企业用户在应用本系统时注意以下几点：

- ◆ 在安装本系统选择行业版别时，选择“商业”。
- ◆ 在本系统中出现的名词“存货”指库存商品，名词“货物”指商品等。

1.3.2 分业务模式应用

1、先发货后开票

先发货后开票的业务模式，指根据销售订单或其他销售合同、协议，向客户发出货物，发货之后根据发货单开票结算。有关单据的流向如图 1-2 所示：

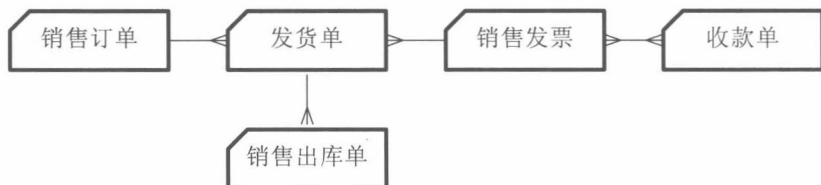


图 1-2

【说明】

符号“——<”表示一对多，“>——”表示多对一，“>——<”表示多对多。即一张订单可多次发货；多张发货单可以汇总开票；一张发货单可以分仓库生成多张销售出库单；一张发票可以多次收款，同时多张发票可以一次收款。

2、开票直接发货业务模式

开票直接发货的业务模式，指根据销售订单或其他销售合同、协议，向客户开具销售发票，客户根据发票到指定仓库提货。有关单据的流向如图 1-2：

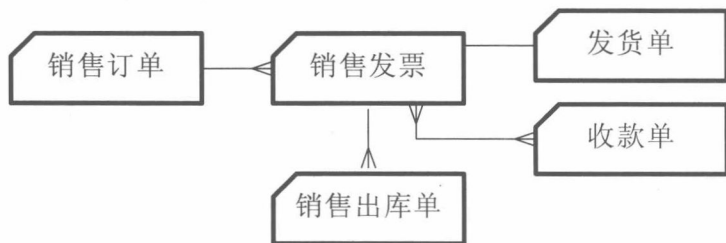


图 1-2

【说明】

符号“——”表示一对一，“——<”表示一对多，“>——”表示多对一，“>——<”表示多对多。即一张订单可多次开票；一张发票生成一张与之对应的发货单（该发货单在实际业务中可以不使用）；一张发票可以分仓库生成多张销售出库单；一张发票可以多次收款，同时多张发票可以一次收款。