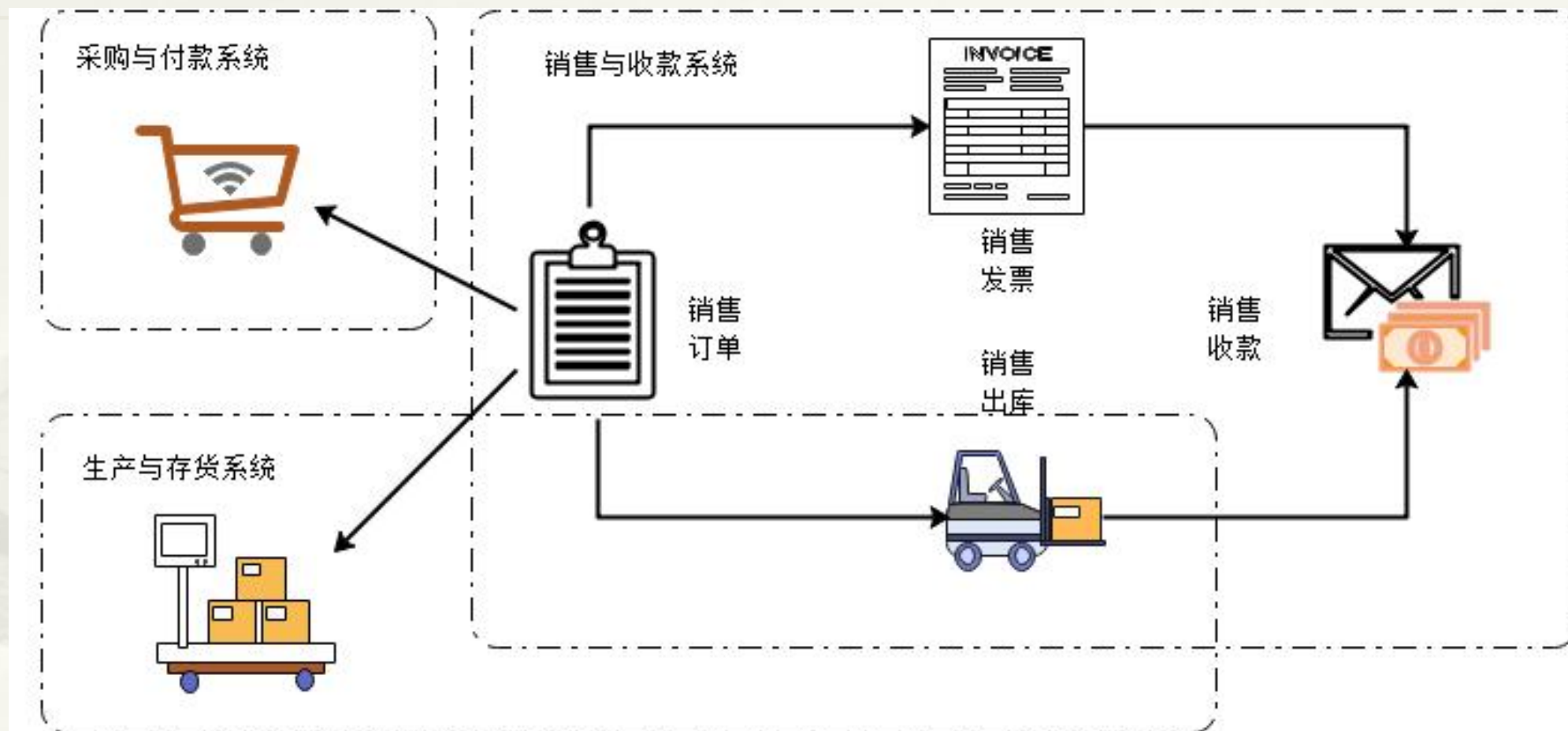


# 第三章 ERP基础理论

## 第二节 销售业务系统

---

程砚秋



# 第五章 销售业务系统

## \* 本章内容

- \* 第一节 销售业务模式及应用
- \* 第二节 销售管理系统概述
- \* 第三节 销售系统的单据
- \* 第四节 销售管理系统（举例）
- \* 第五节 应收账管理系统

# 第三节 销售业务系统

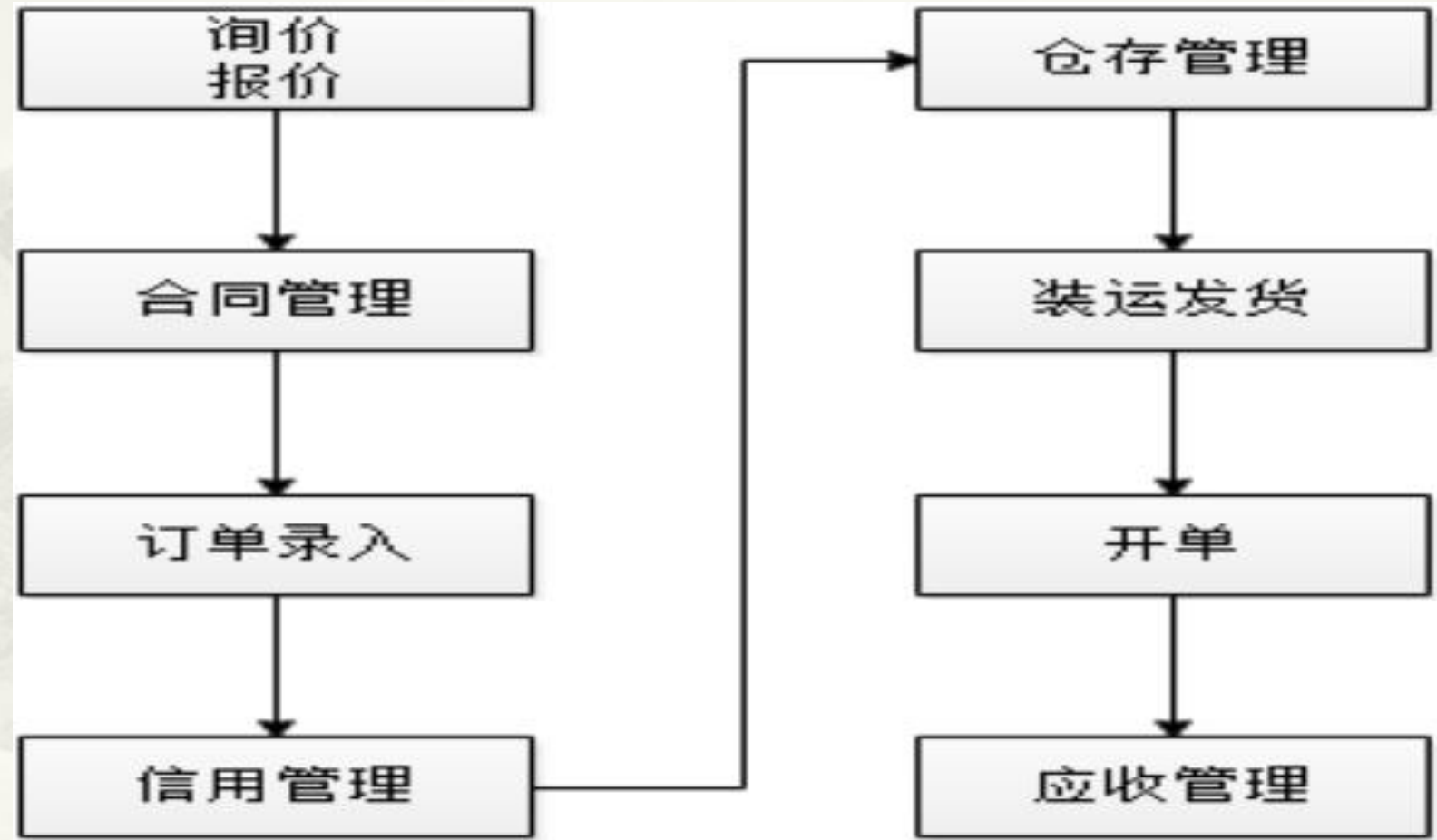
- \* 一、销售业务概述
  - \* 销售管理概念
- \* 二、销售业务类型
  - \* 业务类型\赊销
- \* 三、销售业务的标准业务流程（金蝶K/3为例）
- \* 四、销售管理的主要业务
- \* 五、销售管理系统数据流图
- \* 六、应收账款业务流程

# 一、销售业务概述

## \* (一) 销售管理概念

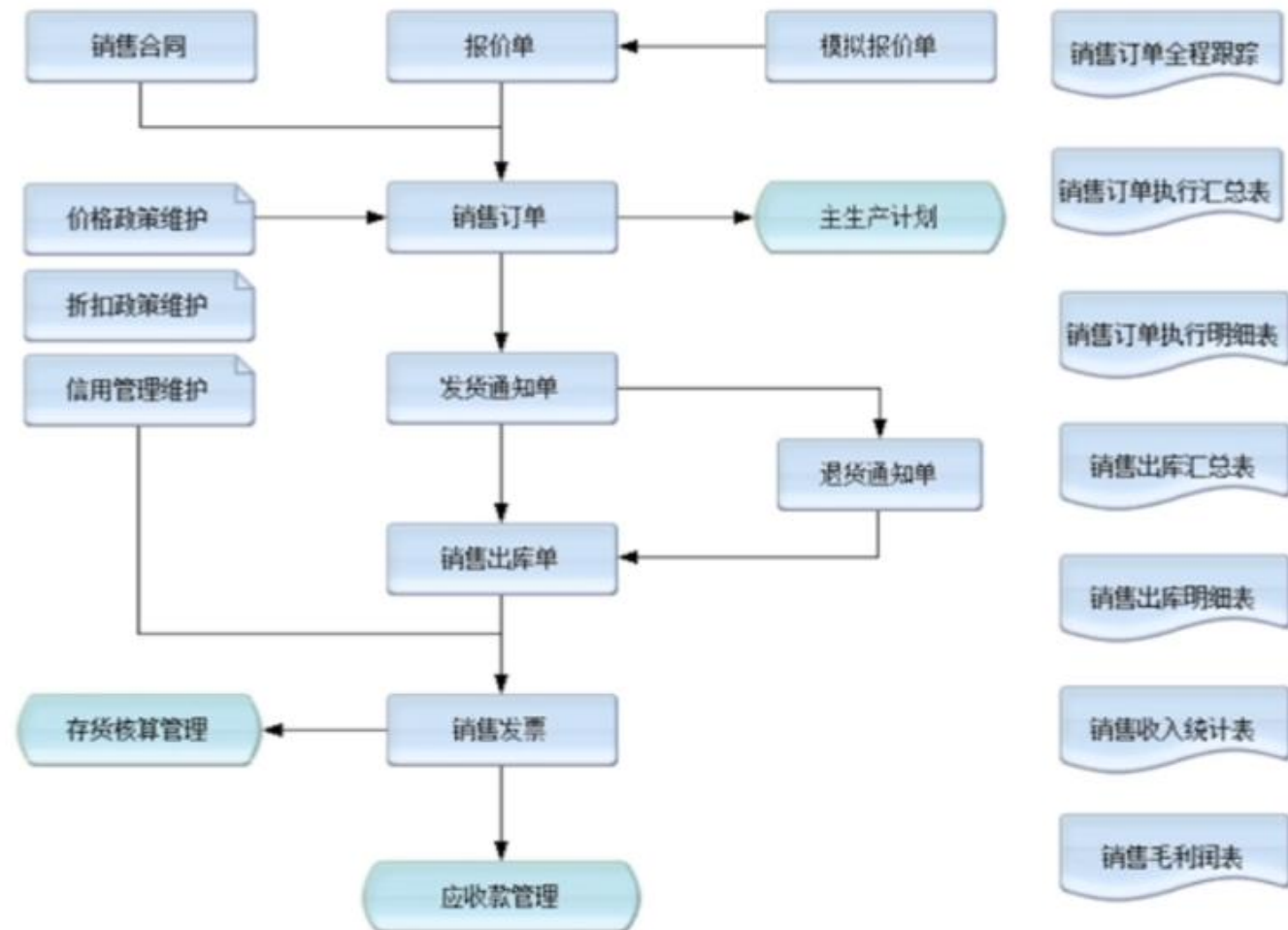
- \* 销售管理是指通过销售报价、销售订单、销售发货、退货、销售发票处理、客户管理、价格管理等功能，对销售全过程进行有效的控制和跟踪。

# SAP R3



# 金蝶K3

■ 销售管理流程图

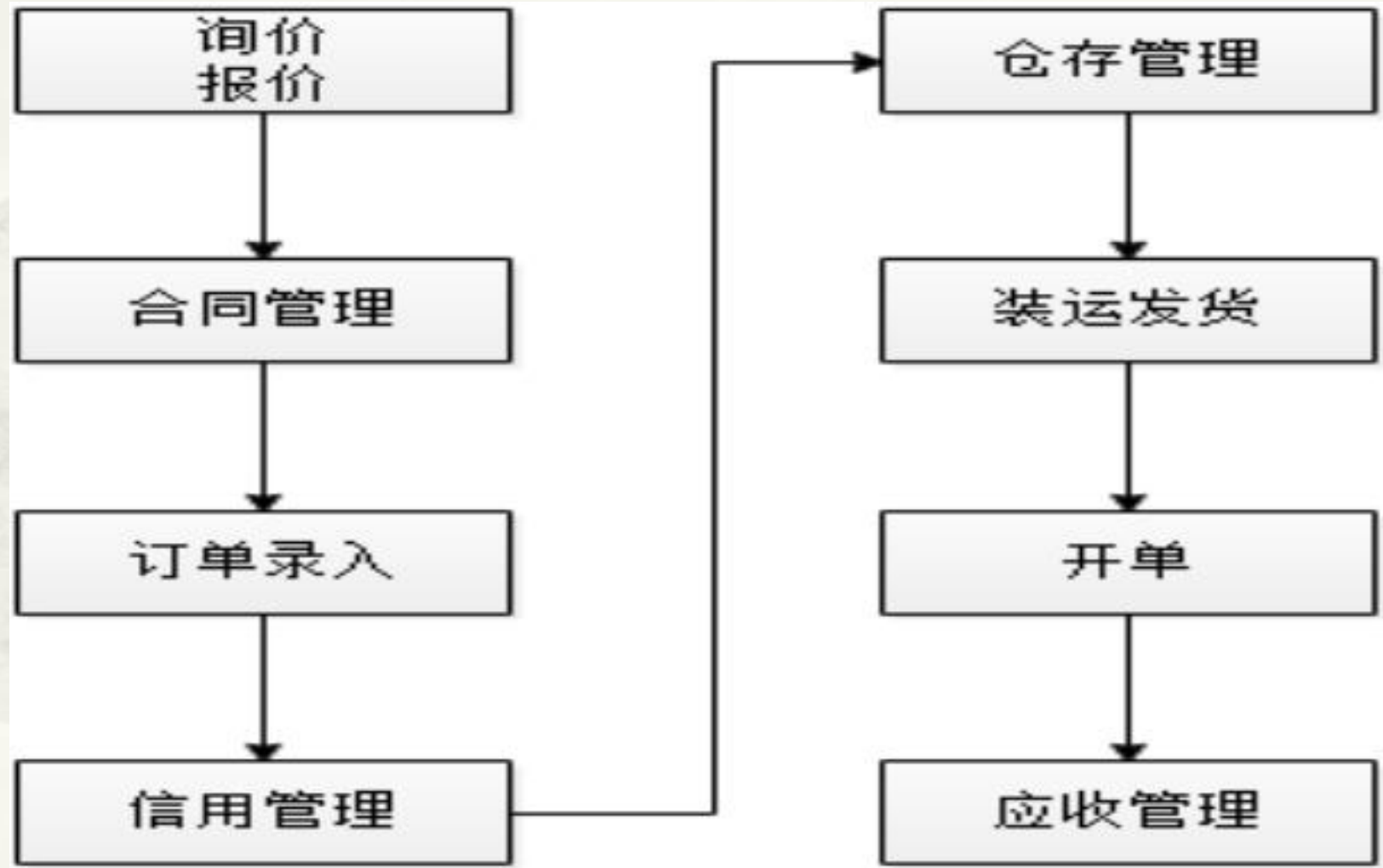


## 二、销售业务类型

### \* （一）业务类型

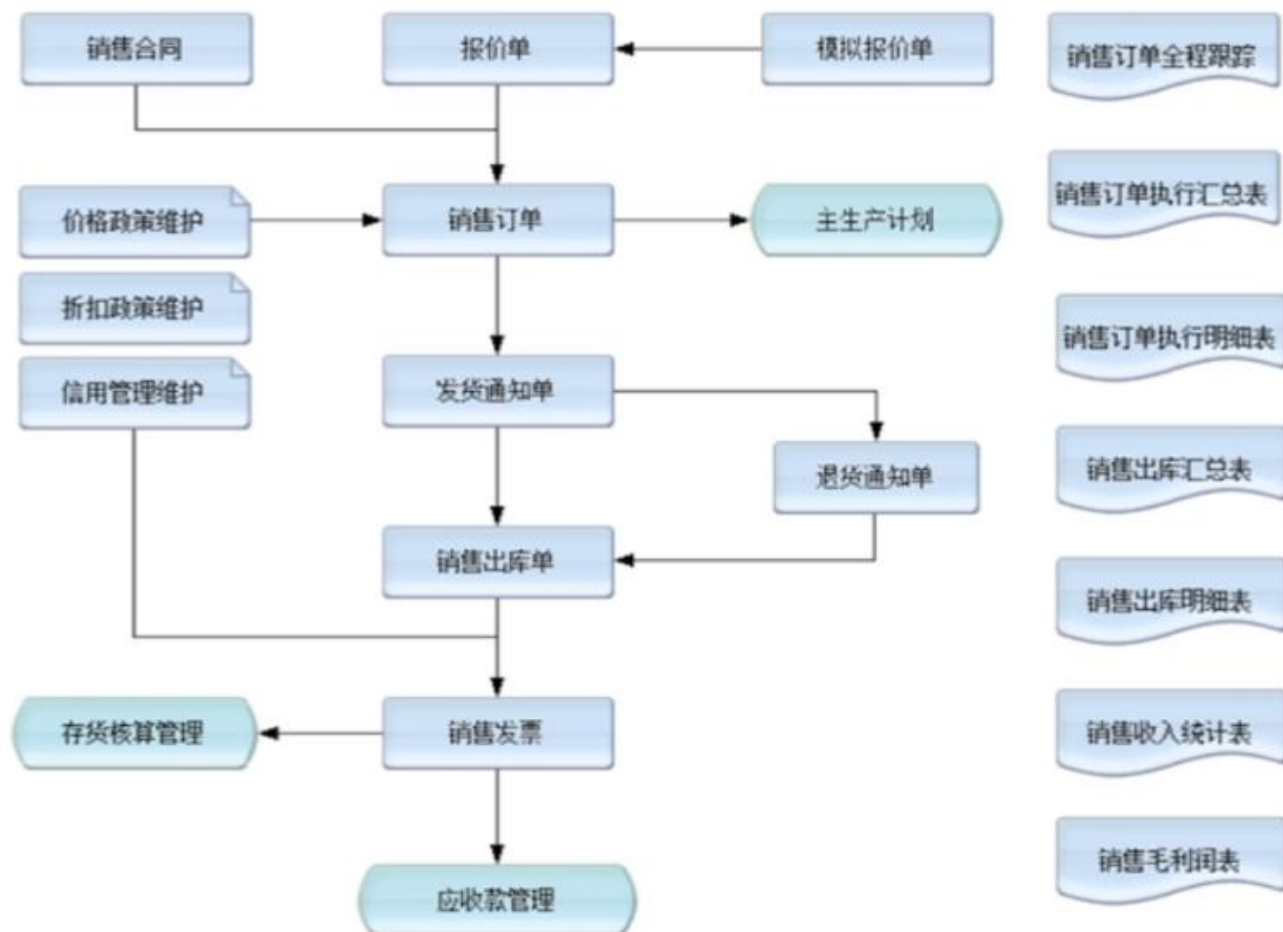
- \* 对于工业企业和工商一体化企业，销售管理分为六种业务类型，包括：现销、赊销、直运销售、委托代销、分期收款、受托代销。
- \* 不同业务类型其业务的处理过程以及财务收支核算的过程有差异，所以对应在系统中也会有不同的业务处理流程。下面以赊销为例，介绍销售业务的具体流程。

# SAP R3



# 金蝶K3

■ 销售管理流程图



## 二、销售业务类型

### \* （二）赊销

- \* 企业信用管理主要是基于信用销售服务。信用销售，俗称赊销，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。



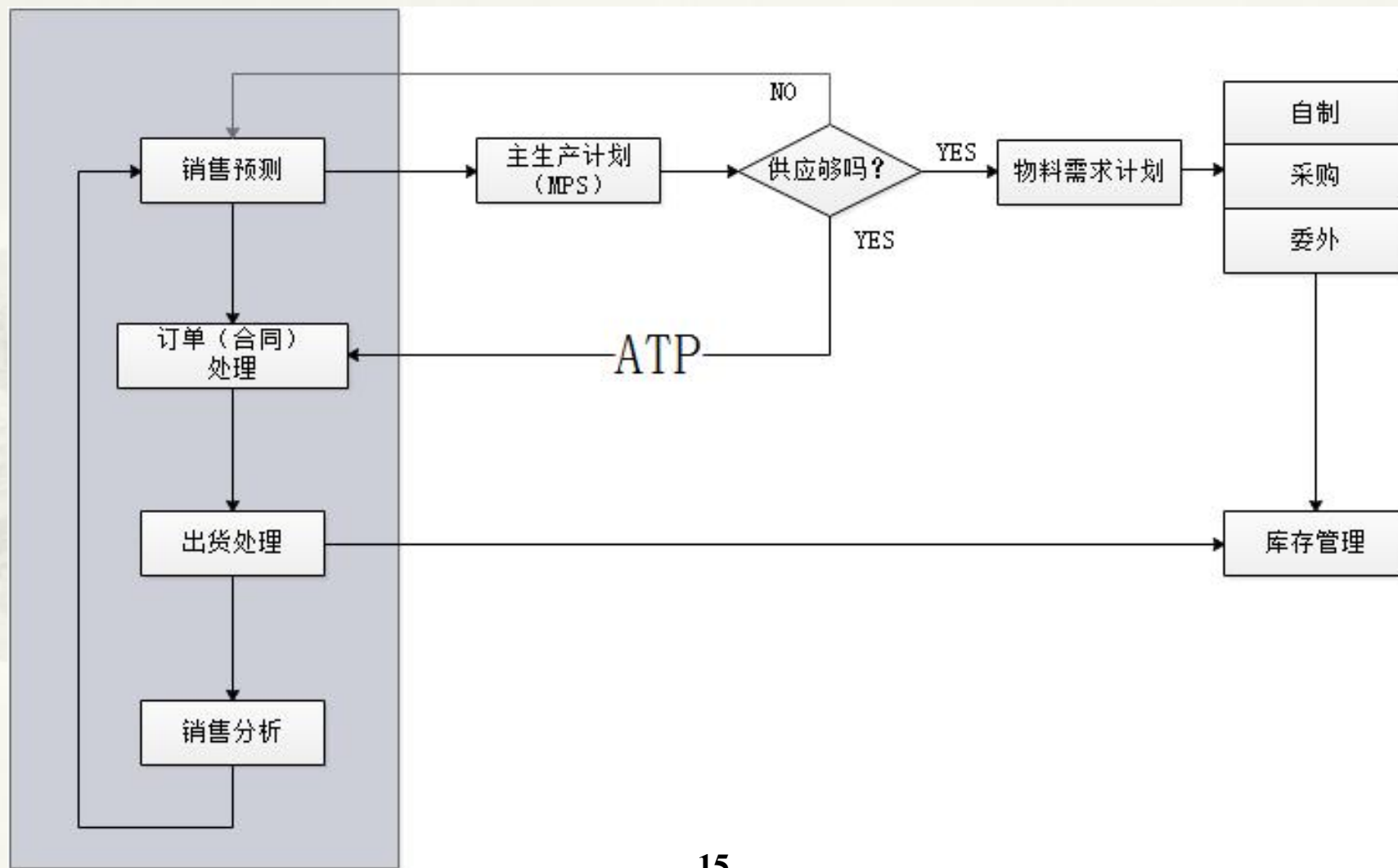
### 三、销售业务的标准业务流程

- \* 目标：完成现销销售的全部业务过程。
- \* 业务背景：现销是指客户一手交钱，一手交货的销售业务。在这种业务的处理中，现销销售发票即作为一种收款依据，并且也会传递到应收系统，但其状态为“完全核销”状态。
- \* 适用范围：适用于面向企业的现款交易业务。



## 四、销售管理的主要业务

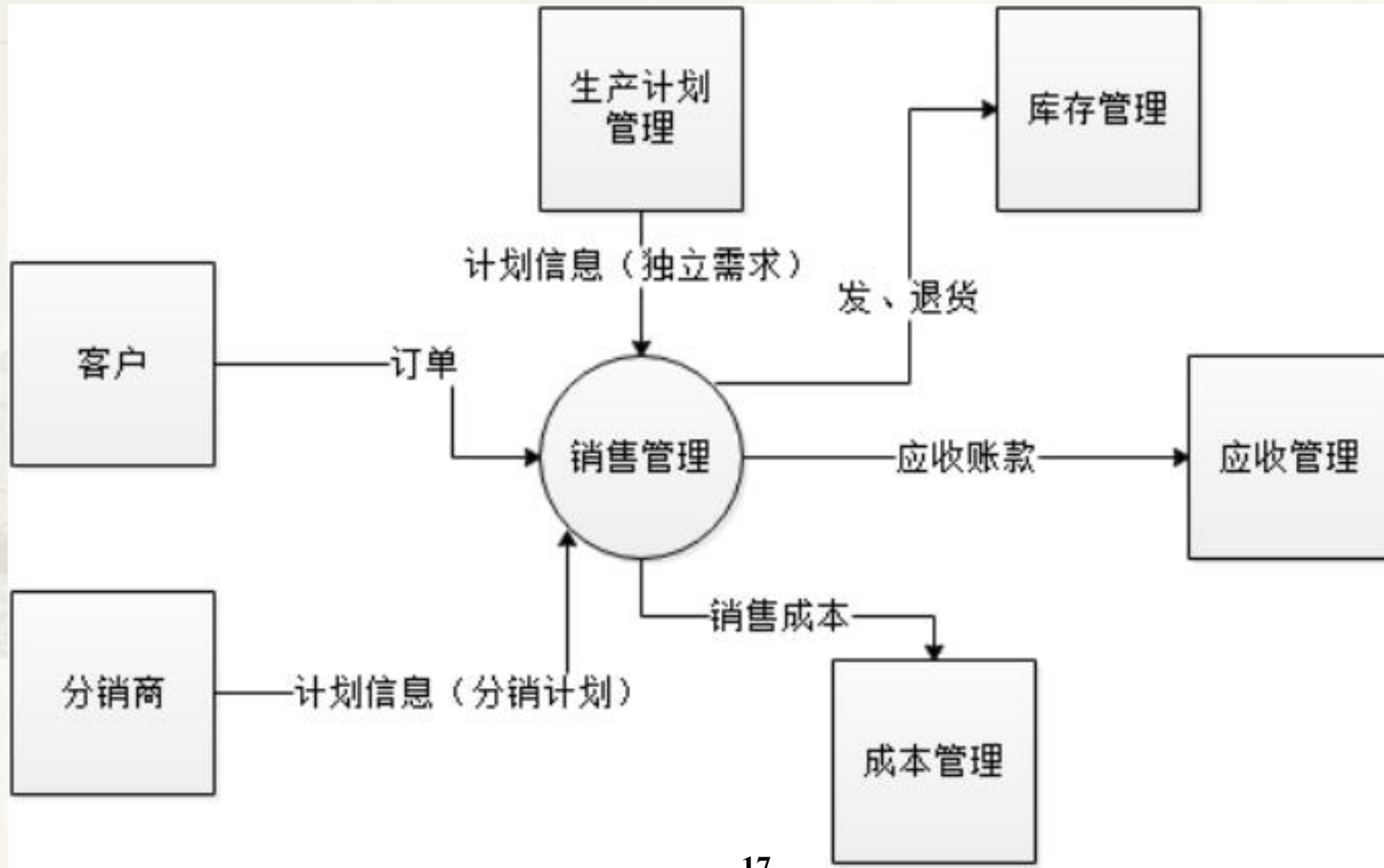
供应充足  
供应不充足



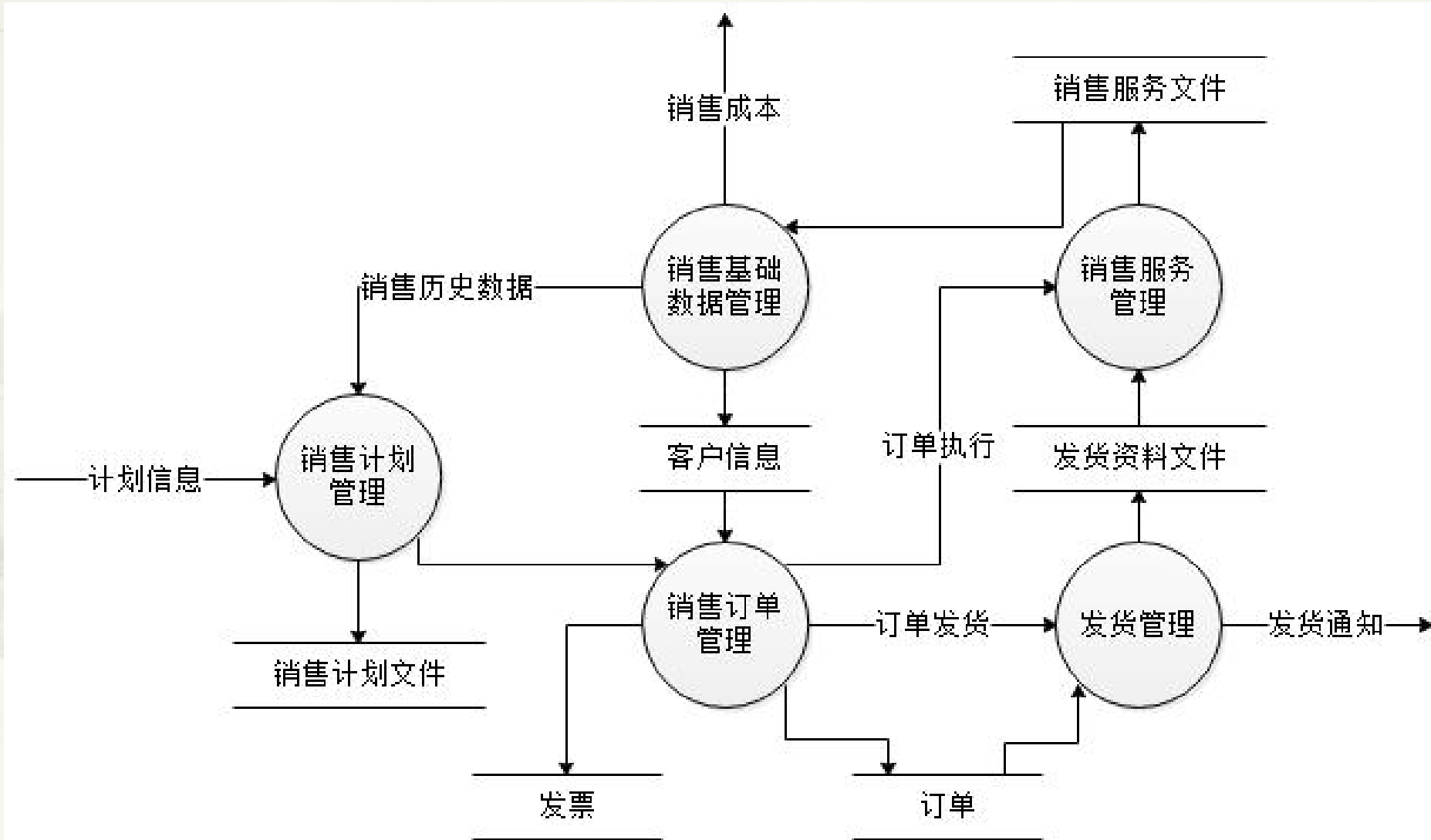
## 四、销售管理的主要业务

- \* 销售管理同库存、财务、应收、主生产计划、制造数据管理的集成关系密切，同分销需求计划、运输管理等也是紧密关联的。

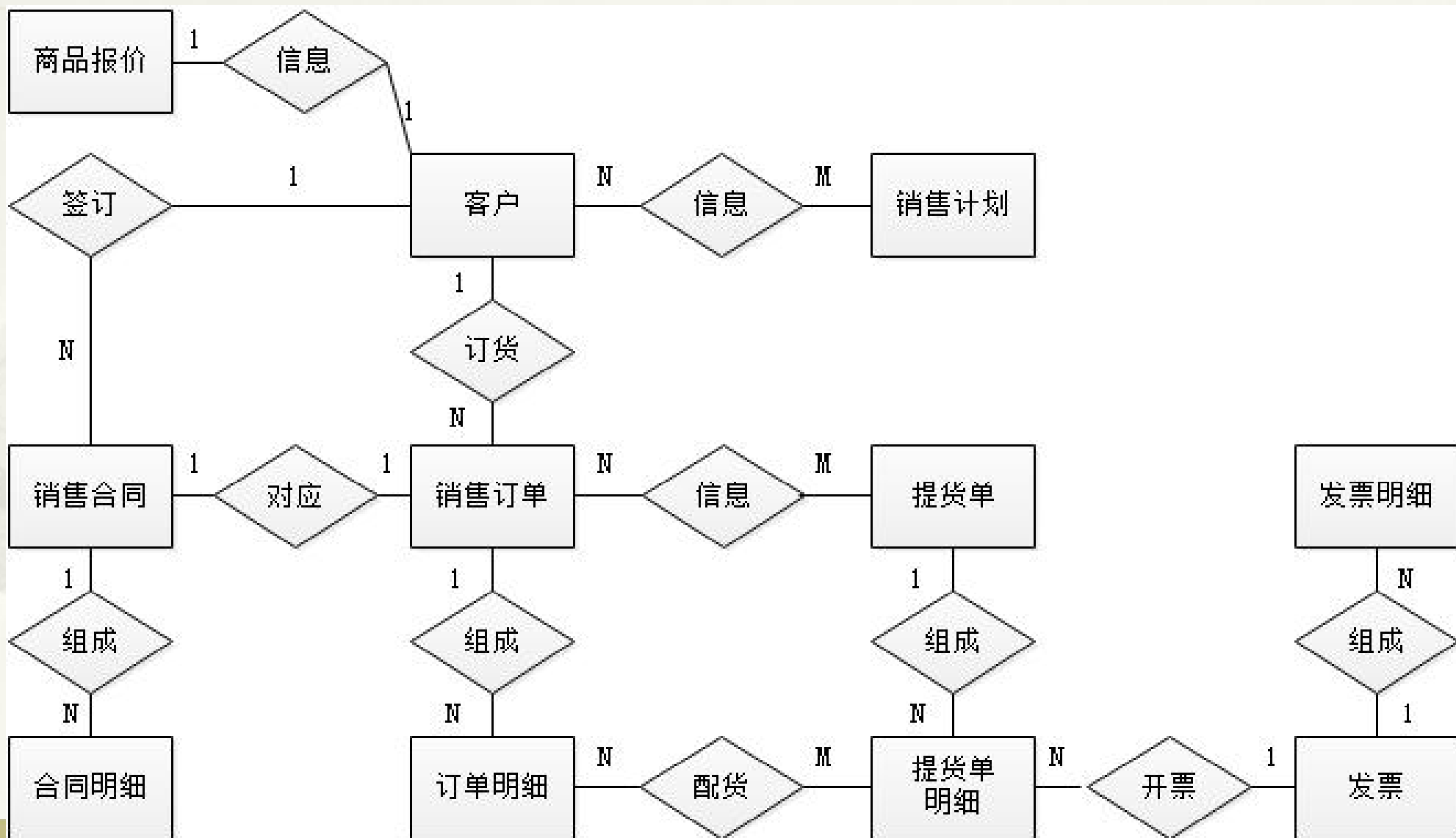
## 五、销售管理系统数据流图



## 五、销售管理系统数据流图



# 销售管理系统的E-R关系图



## 六、应收账款业务流程

- \* 根据企业的不同要求，划分为不同的业务模式，如发票收款、其他应收单收款、未收款退货、已收款未核销退款退货、已收款已核销退款退货、坏账处理、应收票据处理、期末调汇。
- \* 这里只介绍“发票收款”业务处理流程。



# 思考

---

\* 应收款账系统与哪些系统有关？

# 应收款账系统与哪些系统有关？

- \* 与销售管理系统的关系
- \* 与存货核算系统的关系
- \* 与总账系统的关系
- \* 与现金管理系统的关系
- \* 与采购管理系统的关系
- \* 与应付款管理系统的关系



学习愉快!

