第八章 销售

销售模块是金算盘购销链中的一个重要部分，其主要的功能有销售业务管理及销售核算。本模块适用于商业企业的商品销售管理和核算，也适用于工业企业的产成品销售管理和核算。

在进行销售管理时，用户可在经营计划中拟订销售计划，并在经营过程中合理配置促销资金和人力资源，实时监控计划的执行情况；同时，用户可对销售渠道、客户、销售价格、优惠条件等进行管理，选择优秀的合作伙伴，提高企业市场竞争能力；当然，用户也可对业务部门及业务人员进行业绩考评。销售管理本质上是为了合理地利用资金和人力资源，以优质的产品和服务不断满足用户日益增长的需求。

销售核算是本模块的基础，也是系统最重要的功能之一。因此，我们将尽可能详细地描述它的作用以及使用方法。

第一节 业务流程

在导航图中选择“销售”模块，出现商品销售处理的业务流程图。

销售核算主要处理商品或材料等的出售业务。系统通过销售单据来记载销售过程发生的经

济业务，并根据这些销售单据形成对客户单位的应收账款。同时，可管理和核算分期收款发出商品、委托代销商品等。还提供直销业务核算。以及生成采购记账凭证，查询及打印各种账表。

一旦输入单据，用户就可以通过快捷“账表”查询相关的账表。

本系统允许用户通过编码栏上的命令按钮对系统进行设置，也可在系统运行时动态设置。

第二节　销售订单

一、关于销售订单的应用

销售订单主要处理业务部门与客户签定的商品销售合同信息，它是统计商品销售合同执行情况的依据。由销售订单可生成销售单、直运销售单、分期发出单、委托代销出库单等，监督发货情况，随时了解订单的执行情况。

■何时使用销售订单

当您需要记录销货合同（或订单），安排销售计划，或需要查询订单明细及发货信息时，需要使用销售订单。

■销售订单登记的账册

由于销售订单反映的是合同信息，因此，销售订单不记任何库存账，系统提供订单汇总及明细表供查询，同时，可查询订单的执行情况，即商品的发货信息。

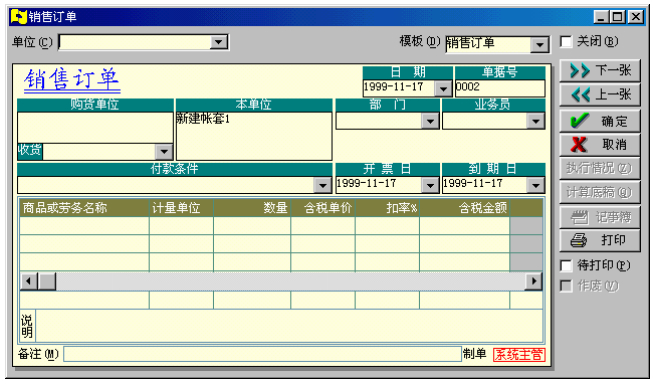
选择“购销”菜单中的“销售订单”，进入销售订单列表，在列表中双击所选订单，可直接查询订单的详细内容。

■与销售订单相关的功能

通过销售订单，可制作销售单、委托代销出库单、分期发出单及委托出库单等。当然，这些单据也可不通过销售订单而直接填制。

二、关于销售订单的操作

1、单击导航图中的“销售订单”（或选择“购销”菜单中的“销售订单”），出现销售订单窗口。



2、选择单位

所选单位必须具有“客户”、“供销”或“其它”等性质，且往来单位属性中必须指定应收账款科目。若为新单位，可在此动态增加。

3、选择模板

系统自动默认为“销售订单”模板，您可根据需要自行设计。单据的显示及打印格式随模板设计的不同而有所不同。

4、填制单据头

选择销售部门及业务员，业务员信息是在职员设置中具有“销售”业务范围的职员。这些信息是可以动态增加的。

输入日期、单据号。日期、单据号均由系统自动编制。当然，也可根据需要改动。特别地，单据号可根据分类的需要加前缀（数字或字符）。单据号总长十位，前缀为六位。

选择收发地址。若在单位信息中没有定义收发地址，可在此动态增加。

选择付款条件。系统根据付款条件中的优惠日和折扣率自动计算折扣金额，并根据付款条件和开票日期自动计算后填列“到期日”。

5、填制单据体

选择商品劳务、计量单位。对于新商品劳务和计量单位可进行动态增加。

输入订货数量、单价、金额。

输入备注信息，对该张销售订单进行说明或详细注释。

注意：“发出数量”，指销售订单中该商品实际销售数量。当销售单根据销售订单生成时，该栏目由系统通过销售单自动产生，且不允许修改。

6、关闭

关闭分为两种情况。一种是关闭订单，所谓关闭订单是指暂时不使用该订单；一种是关闭订单中的某一具体商品，即该种商品在订单中暂时不使用。

注意：若销售单由订单生成，当某个商品的销售数量与订单中的该商品数量相等时，系统会自动关闭该商品；当销售单的所有商品数量与订单中的数量相等时，系统会自动关闭该张订单。

7、单击“确认”按钮，完成并存盘退出订单。

三、销售订单的相关操作

1、订单执行情况

对已经执行的订单，可查询其执行情况；单击“执行情况”按钮，出现“订单执行情况”窗口。

在此可查询订单具体的执行情况，单击“关联”可查询对应的销售单据。

2、贴息折扣计算底稿

使用了折扣管理时，可查询商品贴息折扣的计算底稿，该底稿信息与商品销售单中的信息是一致的，具体资料可参阅“系统初始化”一章中的“商品劳务”一节和本章中的“商品销售”一节。

第三节 商品销售

一、关于商品销售单的应用

商品销售单主要记载销货过程中发生的经济业务，是产生库存账、收入成本账和应收账款的依据。

■何时使用商品销售单

当您销售出库一批货物时，无论是否开销售发票，都要填制商品销售单进行出库处理；若为钱货两清，可在销售单中直接进行收款、开票处理。

销售货物同时开具发票，在填制销售单时作上开票标志，然后在“现金结算”中进行收款，也可在“收款资料”中收款；

只开了发票，货物还未出库时，直接填制销售发票，当商品发出时再填制销售单出库；需

要注意的是，系统将根据出库单确定成本，若只开了票，还没有提货，系统将不会计算销售成本，在“商品销售”账表中提供已开票未销售商品汇总表、已开票未销售明细表供查询。

销售货物未开票，可根据与客户约定的价格填制销售单，待开票时，在销售发票中填制发票即可；需要注意的是，系统允许用户设置按照销售单确定收入还是按照销售发票确定销售收入，这个设置在“文件”菜单下的“账套属性—核算选项”中设置，一旦确定并生成了销售收入凭证，系统将不允许进行修改。系统在“商品销售”账表中提供已销售未开票商品汇总表、已销售未开票商品明细表供查询。

销售退货业务，可直接录入红字销售单。对于退货业务的红字单据和冲销业务的红字单据，可通过单据编号中的前缀加以区别。

■商品销售单登记的账册

商品销售单保存后，系统登记商品“商品销售收入”账、对客户的“应收账款”，收款后，登记“银行存款”或“现金”账；如果采用的是现结，则直接生成现金/银行账；进行成本计算后，根据采购及销售登记成本账。

如果销售单和销售发票分别填制，系统自动登记已销售未开票和已开票未销售报表。

在导航图中，系统提供商品销售汇总表供查询，同时，还提供销售明细表、销售订单执行情况表等报表。

■与商品销售单相关的功能

商品销售单可通过销售订单生成，也可直接填制；该张销售单生成凭证后，在商品销售单中可直接关联凭证；对于先开发票后提货的情况，在填制商品销售单时，可进行发票核销；采用了折扣的商品，还可查询折扣的计算底稿。

对于收款业务，同采购的付款业务一样可以分为两种情况：

第一，钱货两清，即现结。在填制商品销售单的同时作上开票标志，系统将显示“现金结算”按钮，单击该按钮，进入现款结算窗口直接收款；或不选择“现金结算”复选框，单击“收款资料”按钮，在收款资料中收款，系统同样会进入现款结算窗口进行收款。采用现结方式时，系统直接登记现金/银行账，不再登记往来账，也无需进行往来核销。

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□“□□□□□”□□□□□□□□□□□□□□□□□“□□□□□”□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□“□□□□□”□□□□□□□□□□□□□□□□□“□□“□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

2、选择单位

所选单位必须具有“客户”、“供销”或“其它”等性质，且单位属性中必须指定应收账款栏目的科目内容。若为新单位，可在此动态增加。

3、选择模板

系统自动默认为“商品销售”模板，您可根据需要自行设计。单据的显示及打印格式随模板设计的不同而有所不同。

4、填制单据头

选择采购部门及业务员，业务员信息是在职员设置中具有“销售”业务范围的职员。这些信息是可以动态增加的。

输入日期、单据号。日期、单据号均可由系统自动编制。也可进行修改。特别地，单据号可根据分类的需要加前缀（数字或字符）。单据号总长十位，前缀为六位。

选择收发地址。若在单位信息中没有定义收发地址，可在此动态增加。

选择付款条件。系统根据付款条件中的优惠日和折扣率自动计算折扣金额，并根据付款条件和开票日期自动计算后填列“到期日”。

5、填制单据体

选择商品劳务、计量单位。对于新商品劳务和计量单位可进行动态增加。

输入销售数量、单价、金额。

注意:

①系统自动记忆该往来单位的最近一次销售单价，您可进行修改。

②对于采用进价核算售价控制的商品，系统取在商品卡片中“售价”页面中设置的销售价。

③当本次商品出库后库存数量小于设置的最小库存量时，系统会及时告警，但不影响您的继续操作。

选择订单号，在填制销售单时可选择销售订单，订单号也可为空，即不通过销售订单，直接出库；

选择货位，即销售商品的存放地点，必须输入，系统由此生成有关货位情况的账表。

输入备注信息，对该张销售单进行说明或详细注释。在生成凭证时，备注栏的信息可作为摘要内容

6、单击“确认”按钮，完成并存盘退出销售单。

三、商品销售单的相关操作

1、开票标志

主要反映该张商品销售单是否已开发票。

已开票的销售单，在填制商品销售单时可作上开票标志，有开票标志的销售单比没有开票标志的销售单多了“发票类型”和“发票号”两栏，表示在填制商品销售单的同时也填制了销售发票；

销货未开票，在填制商品销售单时不作开票标志，待开发票时，再在“销售发票”中填制。

2、现金结算

同商品采购相同，只有在商品销售单中选择了开票标志，该功能才可见。

现金结算不再登记应收账，也不必进行往来核销。在销售单中作了开票标志后，将会看见“现金结算”复选框，单击该复选框，进入现款结算窗口：

选择收款单据模板，系统提供销售收款、复币式销售收款两种模板供选，可根据需要进行增、删、改；当有折扣时，还需要选择折扣单据模板，并指定折扣科目。

输入收款日期、现金/银行科目、收款方式、票据号以及金额等内容，收款单据号由系统自动编制，单击“确定”按钮返回销售单窗口。此时“现金银行”中的销售收款单据将反映该笔业务。需要注意的是，本币收款金额与本币折扣金额之和应等于本币金额（原币同样遵循该原理），否则，系统将给出提示，不允许存盘。

3、收款资料

输入一张商品销售单后，就可查询收款资料，单击“收款资料”按钮，出现收款资料窗口：

在此可查询该张销售单收款情况的详细信息；单击“关联”按钮，可查询光标所在收款单据的具体内容。

单击“收款”按钮，可直接填制销售收款单，系统将自动核销应收账款。收款单通过应收核销后，即可在收款信息中反映出来。

4、选择发票

如果在填制销售单时，已经输入了该单据所对应的发票，就可以通过“选择发票”功能指定对应的发票，表明该销售单的商品已经开票，否则系统认为没有开票（除非在销售单中打上开票标志）。系统提供了已销售未开票（只有销售单）和已开票未销售（只有销售单）报表，以及销售发票核销对照表等。需要注意的是，系统并没有强制一张销售单只能针对一张发票，两者之间可以一对一、一对多、多对一、多对多地进行核销。

5、发货

销售货物时，就需填制商品销售单，系统自动在库存账上进行登记，“发货”是为库管员而设置的，表明库房实际发出货物的情况。当库管员发出货物时，单击“发货”按钮，可进行出库处理。未发货时，系统在“库存变动”中提供未提货商品汇总表和未提货商品明细表供查询。

注意：系统在录入销售单后，无论销售单是否进行“发货”环节的处理，系统都会登记库存账；发货只是针对库管员而言，并不影响库存账。

6、选择订单

商品销售单可根据销售订单自动生成。在输入了“单位”后，单击“选择订单”按钮，可选择符合该单位的销售订单，也可通过单据体中的“订单号”栏选择订单中的具体商品，系统根据所选的销售订单自动生成商品销售单，并允许用户修改。

7、应收核销

在商品销售单中可直接进行应收核销。单击“应收核销”按钮，进入“应收核销”窗口：

系统将列出该单位的所有应收款项供选择。应收账款除了可以和收款单核销以外，同一单位的应收账款还可以和该单位的应付账款相核销，只需将“当前科目”栏的选中标志取消即可。除核销金额外，还可对数量进行核销。

系统还提供查找和排序功能快速定位到需要核销的金额，具体操作请参阅“应收业务”一章。

核销时分单笔核销和自动分配两种方式。

单笔核销：单击需核销记录前的“核销”栏，系统根据可核销金额自动填写“本次核销”数。

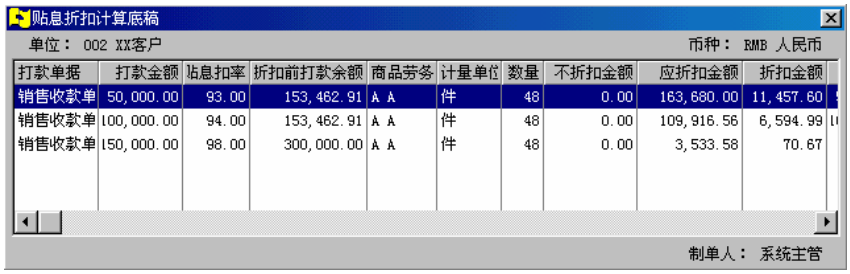
自动分配：单击“自动核销”按钮，系统根据待核销记录的时间先后顺序自动核销。

如果在核销窗口中需要查看其他栏目（如核销数量），可以通过“栏目设置”进行调整。

8、贴息折扣计算底稿

对于采用了折扣计算的商品或客户，系统将根据设置的扣率自动计算折扣，并提供计算底稿供查。在“系统初始化”一章中我们已经详细介绍了贴息折扣的计算方法及过程，在此需要提醒的是，折扣管理中的五种折扣，只有贴息折扣是体现在单价上，即单据中的扣率不变，单价改变；而其他折扣则体现在扣率上，即单价不变，扣率改变。只有使用了折扣功能，才可查看计算底稿，否则，该按钮置灰。

在单据头中单击鼠标右键，在菜单中选择“贴息折扣计算底稿”，出现计算底稿查询窗口：



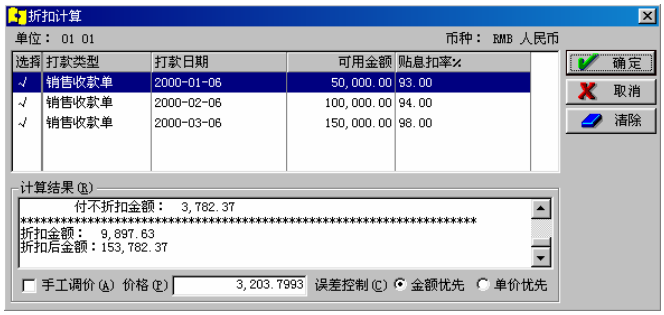
打款单据	打款金额	贴息扣率	折扣前打款余额	商品劳务	计量单位	数量	不折扣金额	应折扣金额	折扣金额
销售收款单	50,000.00	93.00	153,462.91	A A	件	48	0.00	163,680.00	11,457.60
销售收款单	100,000.00	94.00	153,462.91	A A	件	48	0.00	109,916.56	6,594.99
销售收款单	150,000.00	98.00	300,000.00	A A	件	48	0.00	3,533.58	70.67

该窗口中可查询到贴息扣率、折扣前打款金额、应折扣金额、折扣金额、打款余额等信息。

应折扣金额，即在“系统初始化”一章中所说的应收货款余额。

折扣金额，即在“系统初始化”一章中所说的折扣总额。

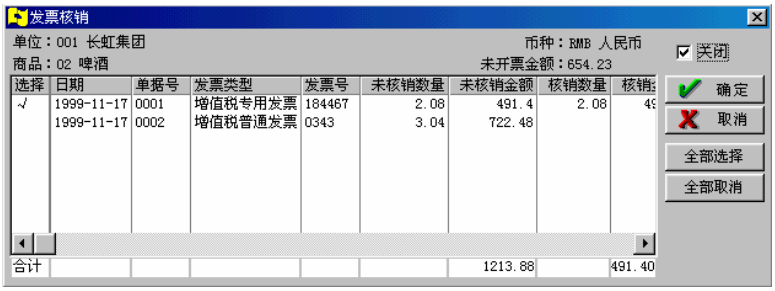
单击单据中的“单价”栏，进入折扣计算窗口。可将这两个窗口中的信息结合起来查询，您会发现计算底稿中的资料即是折扣计算的结果。



注意：使用贴息折扣时，系统将根据贴息折扣的冲销关系，自动核销购买贴息折扣商品的客户的往来账。

9、选择发票

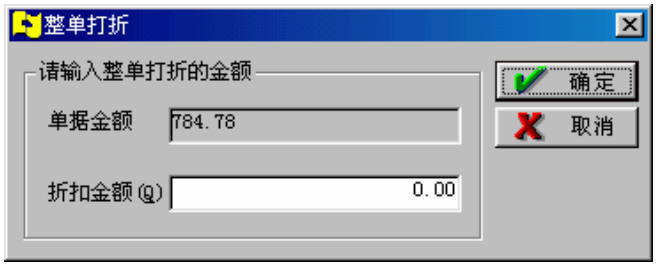
销售货物时，如果先开发票后提货，在填制商品销售单时，需指定该张销售单对应的销售发票，否则，系统将作为已销售未开票处理。单击“选择发票”按钮，出现以下窗口：



在该窗口中系统提供该单位的所有销售发票供选，可以确定本次核销数量，如果本次核销数量等于未核销数量（即全部核销完毕）“关闭”处将自动作上选择标志，单击“确定”后，返回采购单窗口。需要说明的是，一旦选择了相应的发票并确定后，该张销售单将不再允许修改，若要修改，返回到该窗口中将所选发票的“选择”标志取消即可。

10、 整单打折

录入销售单据（包括直运销售单、分期收款出库单、委托代销出库单等）后，系统支持对整张单据总金额的打折功能，例如输入两种商品，含税金额分别为 146.39 和 638.39，总金额为 784.78，如果需要舍去零头，只计 784.00，就可以在单据头部分单击鼠标右键，并选择“整单打折”，出现以下窗口：



在折扣金额栏目内输入 0.78 后确定，系统根据各个商品金额的比例自动分摊需要折扣的金额，并调整刚才输入两笔商品的相关数据，分别变成 146.24 和 637.76，这样，整单的总金额为 784.00。

11、 自动报警开关

在销售单据标题区域单击鼠标右键，可以在弹出菜单中选择是否打开报警开关，这是针对往来单位的信用额度进行检查和报警，在往来单位中可以设置信用额度，如果该单位的应收余额（非应收发生额）加上本次销售金额大于设置的信用额度，在打开报警开关的前提下，系统会自动提示该单位目前应收余额已经大于设置的信用额度，让用户选择是否保存单据。

12、 单据追踪

如果销售单据中输入的数据来源于销售订单，就可以在该商品上单击鼠标右键，在弹出菜单中选择“单据追踪”，系统自动显示出该订单的完整信息。

13、 最低销售单价控制

在填制销售单时，系统允许控制销售商品的价格，在商品设置时可以给出最低销售价，如果销售单中的价格低于所设置的最低销售价，系统会判断当前操作人员是否具有“低于最低价销售”权限，如果有此权限，系统仅仅提示超过最低销售价，但允许保存销售单；如果没有此权限，系统首先提示低于最低销售价，然后自动将单据的单价替换成预先定义的最低销售价，系统将不保存低于最低销售价的销售单。

第四节　直运销售

一、关于直运销售单的应用

直运销售是指企业购进的商品不经过仓库储存，直接从供货单位发往购货单位的一种销售方式。直运销售商品的成本根据直运采购商品的实际进价成本，分销售批次随时进行结转。

■何时使用直运销售单

当购进的商品不经过本企业仓库而直接销给客户单位时，需要填制直运销售单。

■直运销售单登记的账册

由于直运销售的商品不经过仓库存储，因此，直运销售不登记库存账。系统提供直运采购汇总及明细表可查询直运销售收入、成本及毛利等信息。填制了直运销售单后，系统将根据指定的直运采购单自动计算销售成本，无需再进行成本计算。

■与直运销售单相关的功能

直运销售单可以直接填制，也可以在直运销售单窗口中，通过选择单据按钮选择相应的直运采购单来自动生成；在直运销售单中可查询商品的收款资料，若需要收款，可在收款资料中直接填制销售收款单，系统将自动核销应收账；还可在直运销售单中直接对应收账款进行核销；

该张直运销售单生成凭证后，在直运销售单中可直接关联凭证。

二、关于直运销售的操作

请参阅“商品销售”。

三、直运销售的相关操作

请参阅“商品销售”。

第五节 分期发出及分期结算

一、关于分期收款出库及结算单的应用

对于季节性商品、呆滞积压商品等，企业可采取先发商品、分期收款的销售方式。业务部门根据“商品分期收款购销合同”，填制“分期收款发出商品发货单”，并确定分期收款的期限及金额，到期进行结算。

■何时使用分期收款出库单及分期结算单

当企业采用先发商品、分期收款的销售方式销售商品时，需要填制分期收款出库单。

在合同规定的结算日期收取货款时，需要填制分期收款结算单进行货款结算。在成本计算时，系统将根据结算金额计算销售成本。

■分期收款出库单及结算单登记的账册

系统根据分期收款单登记“分期收款发出商品”账、“库存商品”账；结算后，登记“商品销售收入”账、“应收账款”账；收款后，登记“银行存款”或“现金”账；成本计算后，登记“商品销售成本”账、“分期收款发出商品”账。

□□□

■何时使用委托出库单及委托结算单

当企业将商品发给购货单位，委托其代销时，需要填制委托出库单；

当企业及购货单位根据所签合同定期进行结算、各受托代销单位对委托调拨进行结算时，需要填制委托结算单。

■委托出库单及结算单登记的账册

系统根据委托出库单登记“委托代销商品”账、“库存商品”账；结算后，登记“商品销售收入”账、“应收账款”账；收款后，登记“银行存款”或“现金”账；成本计算后，登记“商品销售成本”账、“委托代销商品”账。

系统提供委托代销商品汇总及明细表、存货余额表、结算汇总及明细表、委托代销商品账等各种有关委托代销商品的账表供查。

■与委托出库单及结算单相关的功能

委托出库单可通过销售订单进行生成，还可直接填制；在委托出库单中可查询商品的结算资料；该张委托出库单生成凭证后，在委托出库单中可直接关联凭证；

委托结算单根据委托出库单填制；在委托结算单中可查询收款资料，若需要进行收款处理，可在收款资料中直接填制收款单，也可在“现金银行”模块中填制收款单；可在收款单中进行应收账款核销，冲减应收账款，还可直接在结算单中对应收账款进行核销；结算单生成凭证后，在结算单中可直接关联凭证。

注意：委托结算单必须指定对应的委托出库单，否则，系统不允许保存。

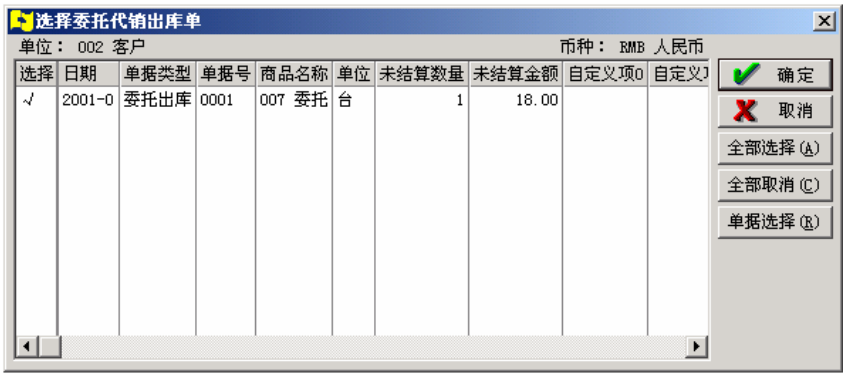
二、关于委托出库及结算的操作

1、委托出库单的操作

请参阅“商品销售”。

2、委托结算单的操作

在填制委托结算单时，首先在单据中选择需要进行结算的单位，，然后单击“选择单据”按钮，在弹出的窗口中选择该单位已经发生过的委托出库业务单据：



确定后返回委托结算单窗口，可以修改本次结算的商品数量，最后确定即可。

三、委托出库及结算的相关操作

请参阅“商品销售”。

第七节　委托调拨

一、关于委托调拨的应用

委托调拨主要应用于各受托代销的购货单位之间的商品调拨。

■何时使用委托调拨单

各受托代销的购货单位之间由于业务需要，互相调动委托代销商品时，需填制委托调拨单。

■委托调拨单登记的账册

由于委托调拨单是委托代销商品发出后，在各受托代销的购货单位之间进行的，因此，它不影响企业的实际库存账，也不登记任何账册，只是为企业提供委托代销商品的去向。

■与委托调拨单相关的功能

委托调拨单根据委托出库单填制。

注意：在委托调拨单中必须指定相应的委托出库单，否则，系统不允许保存。

二、关于委托调拨的操作

请参阅“商品销售”。

注意：

①调出单位与调入单位不能相同。

②系统自动默认调出单价为委托出库的单价，允许用户自行修改，结算时将按照修改后的单价与调入单位进行结算。

三、委托调拨的相关操作

请参阅“商品销售”。

第八节 委托调价

在日常业务中，委托代销商品出库后，受托单位销售完毕后进行结算，并且应该保证结算

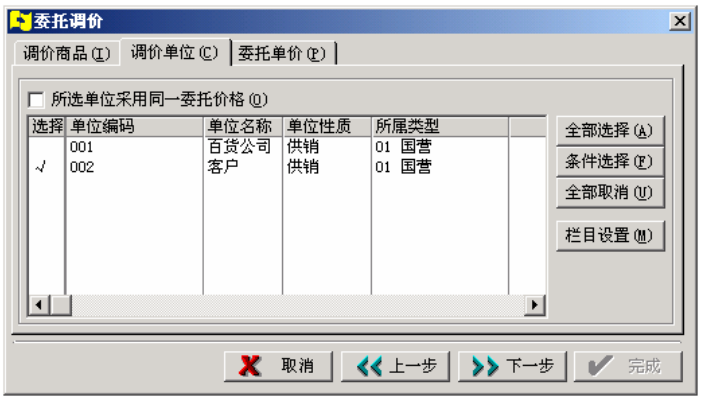
金额与委托出库金额一致，否则上述单据生成凭证时将无法保证完全冲销委托代销科目。但是，如果委托出库商品尚未结算时，可能存在需要对其单价进行调整的情况，即结算时的金额与以前委托出库时的金额有差异，为了避免这个差异，保证结算金额与委托出库金额一致，就应该单独填制委托出库单，该单据只有金额没有数量，金额为委托出库商品的价格调整所带来的差额。系统提供的委托调价，就是为了变动委托出库商品的单价，并自动生成差额调整的委托出库单据。

如果发生委托商品价格调整的情况，在填制委托结算单时，就应该同时选择最初的委托出库单，以及后来由于调价所生成的只有金额没有数量的委托出库单据，以保证最终的金额一致。

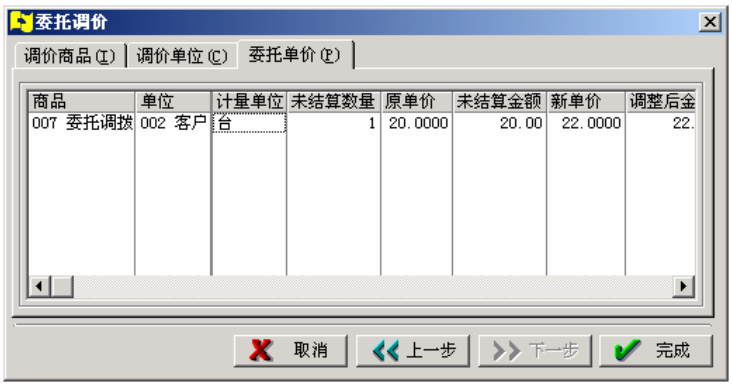
系统允许多次进行委托调价。

在“购销”菜单下选择“委托调价”，系统进入以下窗口：

在该窗口中，首先确定调价日期，然后选择需要调价的商品，并输入调整后的现价，然后单击“下一步”，进入选择调价单位窗口：



选择需要调价的单位，如果所有的单位调整为同一个价格，就需要在“所选单位采用同一委托价格”，否则应该分别进行委托调价的操作。单击“下一步”，系统进入最后的页面：



这里详细列出了未结算的委托代销商品数量、原单价、原金额，以及新的单价、金额、调整的差额等信息，单击“完成”按钮，系统自动生成差额部分的委托出库单。

第九节　销售发票

一、关于销售发票的应用

■何时使用销售发票

销售发票是记录企业给购货单位的票据。

在“商品销售”中我们已经提到销售同时开票、先销售后开票、先开票后销售三种情况；除“销售同时开票”可在填制销售单的同时作上开票标志外，其余两种情况均需要单独填制销售发票。

单独填制发票，系统认为是开票未销售；单独填制销售单，系统认为是销售未开票；在销售发票中的“出货单据”栏中指定了发票中所对应的商品是哪个销售单的商品，则系统认为是已销售已开票；同样，在销售单中进行了发票核销，系统也认为是已销售已开票。

只要销售单和销售发票单独填制，都需要在销售发票中指明对应的销售单据货进行发票核销。

■销售发票登记的账册

销售发票主要登记商品销售账、对购货商的应收账款及应交增值税。

系统提供销售发票汇总及明细表、销售发票一览表供查。

由于存在销售单据与销售发票核销的关系，因此系统提供销售发票核销对照表。

■与销售发票相关的功能

销售发票可由商品销售单生成；单张销售单可以对应多张销售发票，单张销售发票也可以对应多张销售单；若销售发票已生成凭证，可直接关联记账凭证。

二、关于销售发票的操作

请参阅“商品销售”。

注意:

①在“发票类型”栏中，系统提供八种发票类型供选；发票号不允许为空。

②在填制销售发票时，应该通过“选择单据”按钮选择具体销售单中的商品，这样，系统才能够准确知道销售单中的商品哪些已经开票、哪些没有开票。

三、销售发票的相关操作

1、打印销货清单

要打印销货清单，就要使用到系统提供的模版设置功能，具体的模版设计请参阅第十三章“单据设计及账册查询”的相关内容。

当销售商品的品种较多时，手工开票可在发票中直接填“一批商品”，金额填写所有商品的总金额，具体清单将作为附件附在发票后。系统在填制销售发票时同样提供销货清单功能。在销售发票单据头中单击鼠标右键，可看见该功能，使用该功能前，须进行以下设置，否则，该功能不可用，处于置灰状态。

首先，在单据设计中的单据尾设置中将“打印销货清单”栏作上选择标志，并选择相应的清单模板，系统默认为“增值税发票销货清单”，同其他模板一样，可自行设计需要的销货清单模板。

其次，当销售商品超过发票允许的分录数时才有必要打印销货清单，即只有当发票单据体的记录超过设置的单据体行数时（单据体行数在“单据格式”中设置，具体操作请参阅“单据设计及账册查询”一章），该功能才有效。如：销售了 10 种商品，而一张发票最多只能填制 5 笔分录（即 5 种商品），此时，“打印销货清单”菜单项可用，选择该项，将依次打印各销售商品的数量、单价及金额；发票中“商品或劳务名称”的打印将根据初始化中商品劳务设置的“发票品名”而定。如果在商品劳务中设置了发票品名，打印发票时，将按发票品名分类汇总打印发票金额，“商品或劳务名称”栏中打印的内容为：“‘发票品名’一批共 XX 笔，详细见销货清单”；如果在商品劳务中没有设置发票品名，则发票中“商品或劳务名称”栏中打

印的是：“商品一批共 XX 笔，详细见销货清单”，金额栏中将打印所有商品的总金额。

如果销售了 3 种商品，同样一张发票最多能填制 5 笔分录，此时，“打印销货清单”菜单置灰，该功能不可用。

当销售发票满足打印销货清单条件时，如果先打印了销售发票，退出打印时，系统将提示“本张增值税发票可以打印销货清单，您需要打印吗？”，您可根据需要选择“是”或“否”。

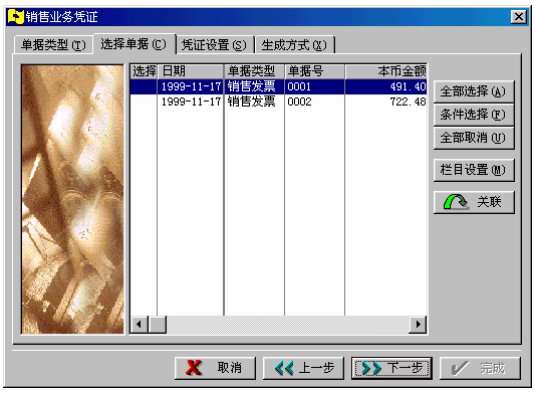
第十节　销售凭证

这里的销售凭证是指销售收入凭证，销售成本凭证将在成本计算后，进行成本结转时通过向导生成，成本计算和成本结转的具体说明请参阅第九章“库存”。

系统提供两种销售收入确定依据，在“账套属性”中，通过“核算选项”，可以设置收入凭证的依据是销售单据还是销售发票。

1、单击导航图中的“销售凭证”，进入凭证向导；

2、单击“下一步”（或“选择单据”标签），出现单据选择对话框：



选择需要生成凭证的单据，并作上“√”标志。单击“关联”按钮，可直接查询该销售单据的具体内容。

3、在凭证设置对话框中选择凭证模板、凭证类型、凭证摘要等信息。

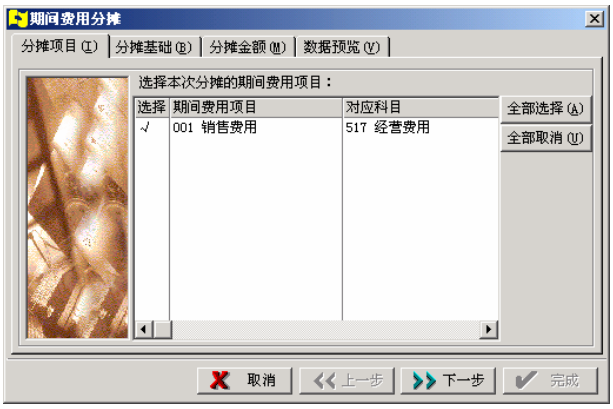
4、选择凭证生成方式；系统提供按单据、按单位、按单据类型、按单位和单据类型生成等四种方式供选。

5、单击“完成”按钮，生成记账凭证。

第十一节 期间费用分摊

系统提供期间费用分摊的功能，关于期间费用的用途及设置，请参阅第四章“系统初始化”中“商品劳务”一节的相关内容。

在“购销”菜单下选择“费用分摊”，系统进入期间费用分摊窗口：



在该窗口中，系统列出了在商品劳务中的“期间费用”里所设置的有关内容，选择需要进行分摊的期间费用，单击“下一步”，进入分摊基础窗口：

在这个窗口中，可以指定进行分摊的基础：

销售数量=本期销售数量+本期委托结算数量+本期分期结算数量+本期直运销售数量

含税销售收入=本期商品销售含税金额+本期委托结算含税金额+本期分期结算含税金额+本期直运销售含税金额

不含税销售收入=本期商品销售不含税金额+本期委托结算不含税金额+本期分期结算不含税金额+本期直运销售不含税金额

销售成本=本期商品销售实际成本+本期委托结算成本+本期分期结算成本+本期直运销售成本

指定分摊基础后，单击“下一步”进入“分摊金额”窗口：

在该窗口中，系统归集了从指定的对应科目本期发生净额的数据，这是需要分摊的数据，用户还可以在金额栏目中直接输入所要分摊的金额。

单击“下一步”后，系统将按照指定的分摊算法和上述有关的数据，得到商品分摊后的结果：

单击“完成”，系统就进行了期间费用的分摊工作，其结果可以通过期间费用分摊表来查询。