

昆明五彩印务有限公司
信息化、智能化建设项目
业务流程设计文档
一 应收账款流程

流程编码	EBC-FI-002
流程名称	应收账款流程
流程主责部门	财务
流程涉及角色	财务、销售
当前生效版本	V4.0
生效日期	2025.12.18

文档控制
修订履历

修订日期	修订人	版本	修订简述
2025-12-18	章杰会、李响	4.0	根据调研情况，编制本文件

目录

1. 流程概要	3
1.1. 名词和术语定义	3
1.1.1. 应收款项	3
1.2. 范围	3
1.3. 流程目标	3
1.4. 流程图例	3
2. 流程详细说明	5
2.1. 流程图	5
2.2. 流程关键节点说明	5
2.3. 流程节点目标及期望值	6
2.4. 流程相关规则	6
2.5. 流程关键控制点	6
3. 流程变革与预期收益	6
4. 流程功能描述	6
5. 确认与审批	8

1. 流程概要

1.1. 名词和术语定义

下列名词、术语定义适用于本文件。

1.1.1. 应收款项

应收账款：是企业因销售商品、提供劳务或服务经营活动，应向客户收取但尚未收到的款项，属于资产负债表中 流动资产 的范畴。

1.2. 范围

此流程适用的范围为：昆明五彩印务有限公司（以下简称“五彩印务”）的应收账款流程。

1.3. 流程目标

- 1) 强化应收管理过程数据的可追溯性。
- 2) 管控应收的结算，加速应收周转和现金流入，防范应收风险。

1.4. 流程图例

基本的流程图标如下图 1：

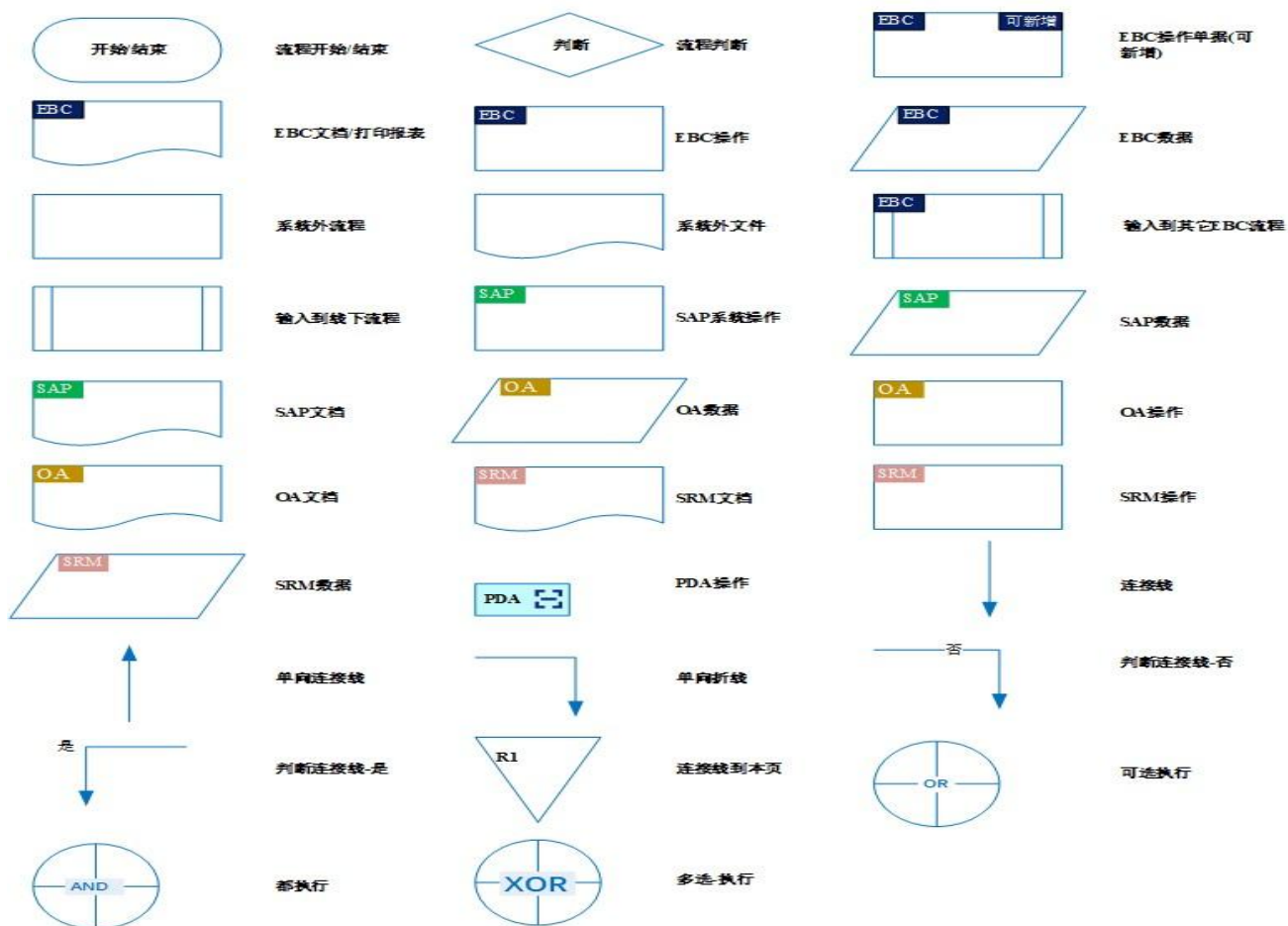


图1 基本流程图标

2. 流程详细说明

2.1. 流程图

流程图如下图 2。

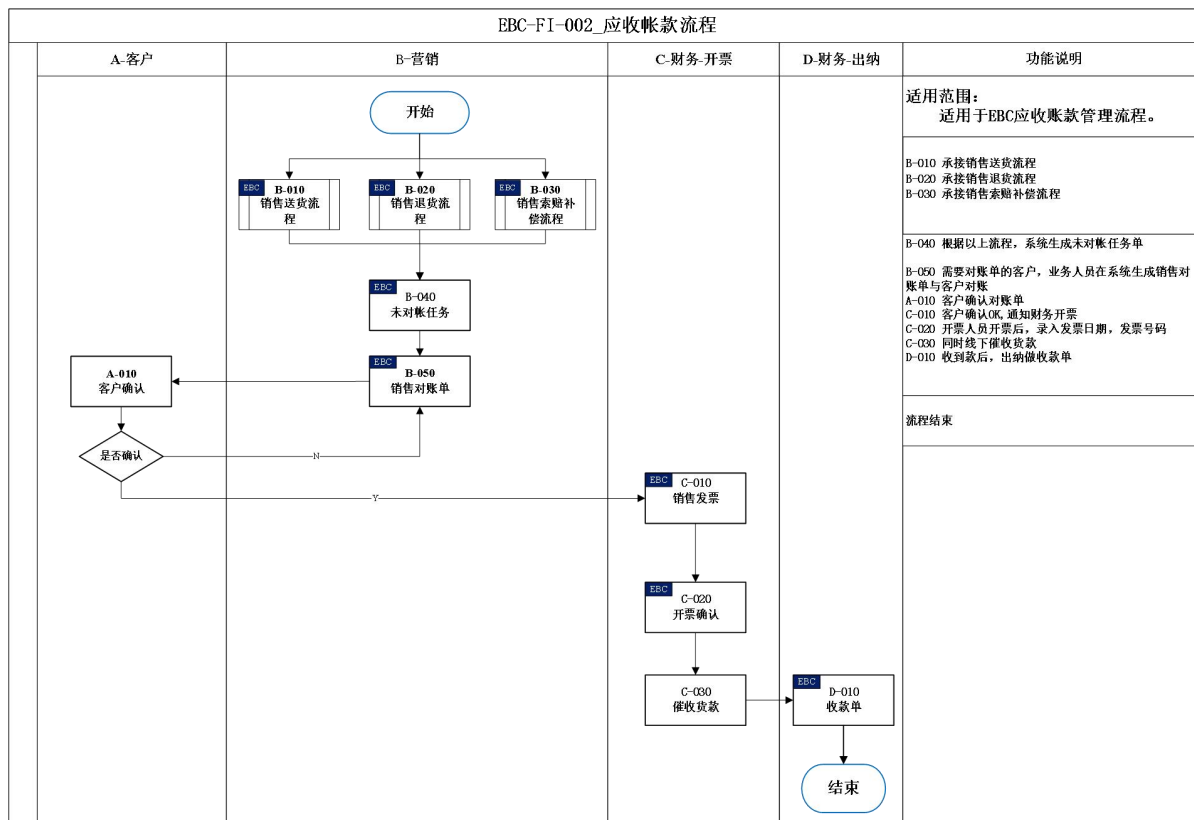


图 2 流程图

2.2. 流程关键节点说明

请见表 1:流程节点说明。

岗位	步骤编号	流程描述	系统操作	表单输入	表单输出
营销	B-010	销售送货流程的送货数据	是		送货单
营销	B-020	销售退货流程的退货数据	是		销售退货单
营销	B-030	销售索赔补偿流程生成的借记贷记	是		销售索赔补偿单
营销	B-050	营销人员进行对帐	是		销售对账单
财务	C-010	财务根据对账单生成销售发票，填写发票号	是	销售对账单	销售发票
财务	D-010	收到款后，财务做收款单	是	发票	收款单

2.3. 流程节点目标及期望值

请见表 2:流程节点目标及期望值

流程步骤编号	业务流程目标及功能期望描述	优先级
	管控应收的结算，加速应收周转和现金流入，防范应收风险	

2.4. 流程相关规则

请见表 3:流程相关规则

岗位	步骤编号	单据名称	单据编号规则	单据类型	是否打印
出纳	D-010	收款单	SKD+年+月+3 位流水号		

2.5. 流程关键控制点

请见表 4:流程关键控制点

岗位	步骤编号	重要管控点需求	管控目标或方法
出纳	D-010	收到客户款项后，由业务根据应收款明细做收款单，确实是否核销预收款，确认预收款核销金额等信息	业务做收款单时，确认预收款核销信息

3. 流程变革与预期收益

请见表 5:流程变革与预期收益

流程名称	现状	未来	变更影响分类				收益/效益描述
			提高工作质量	降低成本	提升效率	规避风险	
		实现自动对账、逾期预警，提升回款效率			√	√	提高数据的准确性

4. 流程功能描述

4.1、销售收款来源

(1)销售收款来源：销售发票、客户期初

4.2. 质量异常，收款单需要做舍入，舍入类型

舍入类型：周期性折扣、临时折扣、成品销售扣款

(1)周期性折扣：

有些客户，需要在周期内提供折扣服务；

比如年初时，客户会统计上一年销售数量、总金额，要求给以多少数量折扣；该折扣，需要在本年度送

货单（成品发货单）中，分批抵扣；

需要：开制折扣单，以发货单登记发票时，能选择该折扣单，分批抵扣；

注：折扣单，需要注明原因，由领导审批；

(2)临时折扣：

因某些原因，客户要求对某些订单，进行折扣，有两种情况；

一种是未开发票时，要求折扣；

另一种是，已开发票，收款时客户只付部分；

需要：结算变更功能；

(3)成品销售扣款：

因各种原因，客户对我们扣款，该款项可以在后续送货中抵扣；

销售扣款单，生成负数结算单；

4.3、白药客户会将打包成品用的纸箱退回，按照退回的数量核算价格，收款单要做舍入，做一张实际收款金额为0的收款单据，纸箱返回到厂就要开虚拟采购订单，做采购到货，采购入库，对账后付款单也需要做舍入，实际付款金额为0的付款单。

5. 确认与审批

业务蓝图签字矩阵

组织/岗位	签字栏（如有多人签字，各自签名+日期）
流程各节点工作角色	
五彩印务项目执行组成员	
小羚羊项目组成员	
五彩印务项目决策组成员	

甲方：昆明五彩印务有限公司（盖章）