**客户价格体系存在的问题及解决方案**

**操作描述：**

现有客户价格体系不含质保金，需业务员在做销售报价单时，人为扣除质保金。

**此操作存在的问题是：**

1、人为计算，工作量增加；

2、增加出错风险；

3、财务审核增加工作量；

4、与报客户价格不一致，业务员需做两次报价单。

**解决方案：**

**方案一、**销售报价单与客户价格体系统一录入含质保金的价格，销售合同、销售订单、发货通知单、销售出库单均以含质保金金额计算，在生成销售发票时，以整单折扣的方式扣除质保金。

1. 操作流程：

1.1超期单据变更

1.1.1不再执行（交货日期为2018年7月1日未自动行业务关闭）的销售订单，需要手工行业务关闭。

1.1.2所有未自动关闭的发货通知单，需要进行数量变更和删除。

1.1.3所有未自动行业务关闭并且部分（即未出库）的销售订单，需要进行数量拆分。

1.2单价变更

1.2.1变更客户价格体系的限价和报价。

1.2.2用变更完成的客户价格体系，对未自动行业务关闭的销售订单进行单价变更。

1.2.3变更未开具销售发票的销售出库价格或直接将销售出库单上的单价和金额清空。

2、存在问题：

2.1信用管理存在问题：现给客户的信用额度为扣除质保金的额度，与客户的实际销售金额和中信保投保金额一致，如果销售合同和销售出库单中的金额含质保金，单据的销售额和应收账款额度将大于客户的实际欠款额度，大于设定的信用额度，大于中信保的额度。

2.2单价和金额不一致：如果客户价格体系为含质保金单价，销售合同、销售订单、发货通知单和销售出库单金额为含质保金金额，销售发票为不含质保金金额，前后单据不一致，该情况与会计师事务所沟通，对今后公司上市会有影响。

**方案二、**维持现有操作，即：客户价格体系为不含质保金单价，销售合同、销售订单、发货通知单、销售出库单、销售发票均为不含质保金单价和金额，将原来在销售报价单上人为扣除质保金改为系统自动计算，且在单据上分别显示含质保金单价和不含质保金单价，避免人为操作错误，并明确显示含质保金单价和不含质保金单价。

1. 操作方法：

在销售报价单上分别显示含质保金单价、不含质保金单价，即：关联原客户价格体系中的单价，系统自动计算出相应含质保金单价。

1.1在原“含税价格”的基础上增加“含税价格（含质保金）”字段，该字段由“含税价格”和对应客户的“质量赔偿金折扣率”计算得出。（如价格政策为“客户价格体系”则“含税价格”则为客户价格体系价格；如价格政策为“公司价格体系”，则“含税价格”则为公司价格体系价格。）

1.2增加“客户目标价（不含质保金）”字段，“客户目标价”由营销人员直接录入含质保金价格，系统根据客户的质量赔偿金折扣率，自动计算：客户目标价（不含质保金）“金额。

1.3增加“实际含税单价（含质保金）“字段，原系统自带“实际含税单价”改为“实际含税单价（不含质保金）”，系统根据“公司最终报价利润率”和“质量赔偿金折扣率”**自动计算出**“实际含税单价（含质保金）”和“实际含税单价（不含质保金）”，“**实际含税单价（不含质保金）”写入客户价格体系，“实际含税单价（含质保金）”用于生成给客户的报价单。**

2、最终状态：

2.1客户价格体系、销售合同、销售订单、发货通知单、销售出库单和销售发票均为不含质保金单价和金额，避免了前后单据不一致的情况。

2.2报给客户和进入客户价格体系的报价单为同一报价单，报给客户格式设置只显示含质保金价格，进入客户价格体系为不含质保金价格。该操作减轻了原操作中做两遍报价单的工作量；清晰的显示了对价格是否进行了质保金扣除，避免了可能对价格进行重复扣除质保金的风险。

**总结：**

根据上述分析，两种方案均能使现有操作存在的问题得到解决，但分析优缺点和对后续工作的影响，建议执行方案二。

注：

商业折扣（折扣销售）：是指企业为促进商品销售而在商品标价上给予的价格扣除，因而不影响销售商品收入的计量。在销售时即已发生，企业销售实现时，只要按扣除商业折扣后的净额确认销售收入即可，不需作账务处理。

销售折让：是指企业由于售出商品的质量不合格等原因，而在售价上给予的减让。销售行为在先，购货方希望售价减让在后。而且，在通常情况下，销售折让发生在销售收入已经确认之后，因此，销售折让发生时，应直接冲减当期商品的销售收入。

现金折扣：是指在销售商品收入金额确定的情况下，债权人为鼓励债务人在规定的期限内付款而向债务人提供的债务扣除。