

文章对电商财务系统进行了系统的介绍，希望通过此文能够加深你对电商系统的认识。



1. 为什么这里叫财务进销存而不叫财务系统呢？

我个人理解是因为此系统是公司的业务系统，它是为专业的财务软件提供业务数据、报表、凭证数据的，与真正的财务软件（如用友NC、金蝶、SAP等）有一定的区别；

根据个人经验，电商系统业务变化快、需求紧急，所以一般都需要单独开发一个财务进销存系统以适应公司不同时期的业务变化。

2. 财务这么专业的软件系统开发难度大吗？

答曰：难度不大，与其他业务系统相同。

一提到财务软件，大家首先想到的也是用友、金蝶等，开发工程师也会说没学过财

务，难度太大。

其实以我个人的工作经历来看，大家有些过虑且低估自己的能力了。

前面命名为“财务进销存系统

”的原因主要就是因为它就是一个业务系统，是关于财务方面的进销存,只要我们学习了解一些简单的财务基础知识，开发一套财务系统还是比较容易的。

3. 开发财务系统需要了解哪些知识？

答曰：

。

对于财务书籍，可以看看关于财务会计的书即可，后续随着财务系统的开发了解，来不断深入学习是可以满足工作需要的。

4. 需要了解的财务名词有哪些？

声明：这里的相关名词可能与百度百科等有区别，但是表达的意思应该基本相同，详细的可以到[百度百科](#)查看（这里只罗列了主要的）

- **【应收】：**
是指在提供服务、销售产品等过程中应该向购买单位（用户）收取的款项；对于预付货款在财务中属于应收款，待结算后会进行结转，具体看财务业务要求。
- **【应付】：**
是指企业应支付但尚未支付的款项（货款、佣金、服务费等），在电商系统中主要的款项是商品采购的货款或应付的提成佣金等；对于预收货款是属于负债，待订单完结时财务会进行结转。
- **【销售收入】：**
是企业通过产品销售或提供劳务所获得的货币收入，以及形成的应收货款，我们这里主要是指销售商品产生的收入即企业的主营业务收入。
- **【成本】：**
成本是指已销售产品的生产成本或已提供劳务的劳务成本以及其他销售的

业务成本，成本有直接成本与间接成本，在我们的系统中主要是指商品的直接成本即采购商品的成本。

- **【毛利】：**

毛利是指销售产品赚取的金额，我们这里主要指销售收入减去销售成本，在财务系统中可能会把相关的费用等分摊在成本中，这就是销售毛利。

销售毛利=销售收入-销售成本

【毛利率】：

毛利率=毛利/销售收入*100%=(销售收入-销售成本)/销售收入*100%

这里特殊说明一下，一般财务的金额在系统中都需要保留到4位小数，毛利率是2位小数。

【进项税率】：

是商品税率，一般指在采购商品时的商品税率，根据进项税计算的税额称之为进项税额，是指纳税人购进货物、加工修理修配劳务、服务、无形资产或者不动产，支付或者负担的增值税额。

【销项税率】：

是商品税率，一般指在销售商品时的商品税率，销项税额是指增值税纳税人销售货物和应交税劳务，按照销售额和适用税率计算并向购买方收取的增值税税额。

【增值税】：

增值税是对商品生产、流通、劳务服务中多个环节的新增价值或商品的附加值征收的一种流转税；对于我们的系统主要是指采购时产生的增值税，以及销售过程中产生的销售项，企业每个月会根据进项税与销售税向税务局进行申报，经过进项税销项的抵扣，最终确定企业的纳税金额（这里都是根据税票及销售收入）。

【发票】：

上面提到税率与增值税，就不得不得到发票，发票分为普通发票与增值税专用发票，普通发票是一般指小规模纳税人销售商品时开具的发票（如餐馆、服装等），增值税专用发票是具用普票的作用，专用于纳税人销售或者提供增值税应税项目的一种发票，随着国家增值税的改革，发票的作用越来越大，所以在财务系统中税票管理也要求比较严格。

对于财务进销存系统中的发票分为外部供应商给我们开据的增值税发票管理与我们给用户开据的发票（此部分目前基本都采用电子发票，纸质发票会慢慢消失）；

在SCM或财务系统中的发票管理是指进项税增值税专用发票管理，电子发票会调用税务接口用于在APP中显示、下载等，此部分会单独设计说明。

【经销】：

在财务上一般按照货物所有权来划分的。如果货物采购入库后所有权属于我司，则属于经销，即我们买入商品进行零售处理，售价的定价权在我司，我们只根据实际采购与采购退货的单据进行与供应商结算；这种模式的缺点是如果销售不好，库存积压占用现金流很大。

【代销】：

代销是指货物采购入库后，虽然货物的保管处理都由我司处理，但是我司会以实际销售出库的成本价（或结算价）与供应商进行结算，销售不了商品最终根据合同条款可以退还给供应商，这种模式的优点是卖一件结一件，只是我司会有管理货物的成本等，但库存占用现金流的风险没有。

【联营】：

联营，顾名思义，就是供货商与零售商共同销售商品，零售商会根据销售的金额按照协定的扣点进行提成，这在百货商场等非常常见，像现在所说的扣率代销、佣金提成等基本与联营类似；目前像天猫、京东等平台的又是一种模式与联营非常像。

【移动加权平均】：

最常用的成本核算方式之一，每年的审计部门是比较关注这部分的，因为成本影响到公司的利润、管理层的运营决策等；财务成本计算有其它几种如加权平均、先进先出、后进先出（在我国是不允许这种计价方式）

【含税金额、未税金额、税额】这几个是有关联的，而且是和税率有关的，前面说过成本一般是根据进项税率计算，销售金额是按销项税率计算，公式如下：

不含税金额=含税金额/(1+税率/100)

税额=含税金额-不含税金额=含税金额*(税率/100)/(1+税率/100)

【基准价】：

系统中基准价是指基准进价，是采购订单(PO单)录入时默认的采购进价，商品的采购进价不能高于基准价，以控制采购风险。

【账期】：

账期是指供应商商品到货至付款完成这一段时间，对于公司来说账期越长越有利（现金流）；财务系统中是以结算单生成到付款完成这一时间定义为账期（因为有的

结算单是每月生成，有的是半月生成，有的是依赖销售单据生成如代销）。

【结算周期】：

结算周期是指结算单什么时间生成，在我们的合同中有T+0即昨天当天数据当天生成，T+1即当天数据第二天生成，每周生成，每月生成（每月1日生成）或半月生成(16日生成)

【财务凭证】：

此部分根据财务相关业务单据或财务报表，每天或每月根据财务会计科目生成的会计分录，目前我国使用的是借贷记账法（有借必有贷，借贷必相等）；编写财务记账凭证要根据以下两个恒等式进行。

公式1：资产 = 负债 + 所有者权益公式

公式2：收入 - 费用 = 利润

【财务总账与明细账】：

每月财务都会进行月结，然后生成凭证，最终为总账，相对于详细的财务账为明细账，具体看公司财务部的要求。

【账套】：

这是财务软件中的重要部分，可以按分公司、分部门建立多个账套，不同账套间可能会产生公司间交易，这个根据财务规划确定的。

【权责发生制】：

权责发生制又称“应收应付制”。它是以本会计期间发生的费用和收入是否应计入本期损益为标准，处理有关经济业务的一种制度；权责发生制是以权利和责任的发生来决定收入和费用归属期的一项原则

【收付实现制】：

收付实现制亦称“收付实现基础”或“现收现付制”。是“权责发生制”的对称。在会计核算中，是以款项是否已经收到或付出作为计算标准，来确定本期收益和费用的一种方法。

【存货】：

就是库存，主要是指商品在仓库的库存金额与数量，高库存会占有现金所以风险很高，供应链中有些都在追求零库存（特殊行业除外）。

【成本】：

在FMS中主要是主营业务成本，不包括人工费、管理费以及财务费用等，在财务进销存中主要进货的金额经过“成本核算方法”而计算出来的成本。

【库龄】：

是指存货商品在库时间，商品出库正常是按其生产日期先进先出的，统计库龄能够很好的判断商品在库情况（30天、60天、90天）

【账龄】：

是针对应收款与应付款的统计，根据账龄报表可以很的监控到财务状况，如超过1年的应收款很可能转换为坏账。

【库存周转天数】：是老板与财务极为关注的重要指标。

公式为：库存周转天数 = 销售收入 / ((期初库存 + 期末库存) / 2)

在财务分析上一般采用：库存周转天数 = 销售成本 / ((期初库存 + 期末库存) / 2)

库存周转天数越小越好，证明商品的流转非常快。

库存周转率 = 360 / 库存周转天数。

总结

本篇只是一个开头，主要介绍了下我个人对于财务系统的理解（简称FMS- Finanacial Management System，你可以命名属于您的财务系统）；没有太多实质内容，后续在各篇中会详细解释各财务术语和名词。

您也可以关注我的微信公众号：倔强的萝卜 来了解电商财务相关内容，在这时我会将之前的内容再次整理分享给大家，最后感谢您的阅读。

作者：倔强的萝卜；公众号：倔强的萝卜

本文由 @倔强的萝卜

原创发布于人人都是产品经理，未经作者许可，禁止转载。

题图来自Unsplash，基于CC0协议