

应用型高等院校经管类系列实验教材·信用管理

企业信用管理系统实验

唐明琴 / 主编

2 *QiYe XinYong GuanLi XiTong ShiYan*



经济科学出版社
Economic Science Press

应用型高等院校经管类系列实验教材·信用管理

企业信用管理系统实验

唐明琴 / 主编 成蓉晖 何南 / 副主编

2 *QiYe XinYong Guan Li Xi Tong Shi Yan*



经济科学出版社
Economic Science Press

图书在版编目 (CIP) 数据

企业信用管理系统实验 / 唐明琴主编. —北京:
经济科学出版社, 2010. 11
应用型高等院校经管类系列实验教材·信用管理
ISBN 978 - 7 - 5141 - 0081 - 5

I. ①企… II. ①唐… III. ①企业管理 - 信息管理
系统 - 高等学校 - 教材 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 215619 号

责任编辑: 白留杰 张占芬
责任校对: 王肖楠
技术编辑: 李 鹏

企业信用管理系统实验

唐明琴 主编

成蓉晖 何 南 副主编

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编: 100142

教材编辑中心电话: 88191354 发行部电话: 88191540

网址: [www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子信箱: bailiujie518@126.com

北京密兴印刷有限公司印装

787 × 1092 16 开 14 印张 340000 字

2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5141 - 0081 - 5 定价: 24. 50 元

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

总 序

实践教学是高等教育本质的必然要求，是践行应用型人才培养的必经之路，是地方行业性教学型本科院校办学的重要特征。近几年来，各高校经济与管理类专业实验教学已经逐步开展，把实验教学作为教学改革的抓手、知识融合的平台以及联系社会的桥梁，然而如何进一步完善实验教学体系、提高实验实践教学水平与质量已经成为各高校亟待解决的问题。应用型高等院校经管类系列实验教材以提高高等院校经济与管理类专业实验教学的建设水平为目的，以实验教材建设为突破口，探讨高等院校经济与管理类实验教材的新方向、新思路、新内容、新模式。

本系列实验教材的编写紧紧围绕“知行合一，能力为尚，积淀特色，共享协作”的地方行业性教学型经济与管理类实验教学理念，贯彻以现代教育技术为基本手段，以实验资源共享与应用为条件，强化理论教学与实践教学互动与互补，“实践与理论相结合”和在“做中学”的指导思想，强调实验教材建设与实验课程建设、实验项目建设、实验教师队伍建设以及深化实验教学改革相结合，力图通过系列教材建设规范实验教学内容和实验项目，促进实验教学质量的提高。

（一）本系列实验教材内容与教学方式符合实验教学规律和要求。具体表现在以下几个方面：

1. 实验教材以实验项目为章节，按如下体例编写：实验目的和实验要求；实验的基本原理；实验仪器、软件 and 材料或实验环境；实验方法和操作步骤；实验注意事项；数据处理和实验结果分析；实验报告。当然，对于不同的课程，根据其本身的学科特点，实验教材的编写体例并不完全一致。

2. 增加综合性、设计性、创新性实验项目的比例，并逐步将科研成果项目转化为教材的实验项目。

3. 与当前流行的实验平台软件或硬件及教材内容紧密结合，符合一般软件要求。

4. 充分体现以学生为主体，明确实验教学的内涵。实验教学过程体现以学生操作为主，教师辅导为辅，少量时间教师讲解，大部分时间学生操作的特点。

5. 按实验教学规律分配学时，并且有多余的实验项目供学生利用开放实验室自主学习。

6. 内容精练，主次分明，详略得当，文字通俗易懂，图表与正文密切配合。

（二）本系列实验教材遵循实验教学规律，体现时代特色，总体来说，具有以下四个特点：

1. 与现代典型案例相结合。以培养应用型人才为原则，根据实验教学大纲，注重理论联系实际，教材具有较强的实践性、新颖性、启发性和适用性，有利于培养学生的实践能力和创新能力。

2. 建设形式新颖。实验教材分为纸质实验教材和网络资源的形式；纸质教材实验报告

尝试做成活页形式，或做成可撕下的带切割线形式；在纸质教材出版，配套建有供学生实验前和实验后学习使用的网络资源。

3. 实验内容创新。对于实验教材编写内容上的创新，一是凸显应用型人才培养特色实验项目，提高了综合性、设计性、创新性实验项目的比例；二是将教师的科研成果转化为本科学生实验教学项目。

4. 编写程序严格。对实验教材的申请立项的实验教材经由学院领导及专家进行立项审查；实验教材初稿经由相关同行专家给出鉴定，最终审核后，送交出版社评审出版。

本系列教材得到各方面人士的指导、支持和帮助，尤其是得到中国经济信息学会实验经济学与经济管理实验室专业委员会的专家，广东金电集团等多家业界人士，以及各高校同行老师们的支持和帮助，我们在此表示由衷的感谢。本系列实验教材尚处于探索阶段，作为一种努力和尝试，存在诸多不足之处，竭诚希望得到广大同行及相关专家的批评指正。

应用型高等院校经管类系列实验教材编委会

2009 年 12 月

前言

随着市场经济的发展,信用销售(即赊销)已逐渐成为企业的主要销售方式。有信用销售,就有信用风险。当前,我国绝大多数企业都面临“销售难、收款更难”的双重困境。一方面,市场竞争日益激烈,利润越来越薄;另一方面,客户拖欠账款,销售人员催收不力,产生了大量呆账、坏账,使本已单薄的利润更被严重侵蚀,这一切,都源于企业经营管理上的一项严重缺陷——缺乏适当的“信用风险管理”。信用风险管理问题越来越成为影响和制约我国企业发展的一个突出问题。如何确保在扩大赊销的同时防范、规避、控制、转移信用风险,是摆在各类企业面前的重要课题。

企业信用管理系统(SCMEone)就是在这种环境下应运而生的,产品的大背景是买方市场的逐渐成熟,赊销方式成为市场竞争中的主要方式,成为大部分企业不得不面对的经营风险。同时由于国内信用体系的不完善,缺乏权威的第三方信用管理体系的强力支持,企业必须从自身出发,开展赊销应收账款风险的防范管理工作。要实现完善的赊销管理,第一步是要建立起完善的赊销客户信用信息档案和信息数据库,清晰地把握企业自身的赊销动态;第二步是结合企业自身情况,在客户信用信息档案的基础上建立起客户的信用评价体系,进行科学的信用评估和客户授信;第三步是与企业销售、财务、库管、售后流程紧密结合,规范出货、合同、收款、冲销、统计分析和账款逾期管理各环节,建立起企业的赊销全过程管理流程。企业信用管理系统,正是按照上述步骤,为企业建立有效的赊销管理体系,从计算机平台辅助管理上提供了有力的作业工具,填补了国内企业信用管理专业软件的空白。

企业信用管理系统(SCMEone)是企业管理系统中的重要组成部分,具有举足轻重的地位。它通过对企业赊销过程中的数据进行采集、加工、整理、传输、分析,系统地、连续地、综合地反映企业赊销活动的全过程,实现对交易双方的赊销账务数据的全面、准确、及时的管理,以及对赊销账务回收的有序管理。

为了帮助信用管理专业学生及企业信用管理人员更好地了解企业信用管理系统的结构和功能,更好地运用企业信用管理系统,提升学生和企业信用管理人员的实操能力和管理水平,我们组织编写了《企业信用管理系统实验》一书。

《企业信用管理系统实验》为读者全景式地展现了企业基础信息管理、客户信用档案的建立和管理、货品和业务员的管理、资信报告的设计与制作、授信管理、应收账款管理及对逾期账款的催收技巧和方法等信用管理的理论和实务技巧。本书的特点:一是实用性,本书通俗、实用,既可以作为高等院校信用管理专业和其他财经类相关专业的实验教材,也可供广大从事企业信用管理工作的在职人员、财务人员以及企业其他高级管理人员作为更好地掌握《企业信用销售与应收账款管理》软件操作的参考教材;二是实践性,本书模拟工业企业实际发生的销售业务和各种原始资料,使学生置身于一个全真的企业信用管理环境中;三是

全面性，本书内容涵盖了企业信用管理所有主要业务，使读者通过实验可以熟悉企业信用管理的全部流程。

本书由唐明琴老师提出编写大纲并经成蓉晖、何南、蔡赛男老师及深圳佳信隆企业管理咨询有限公司董事长王纯红女士共同商讨后编写定稿。编写分工为：第一章由唐明琴老师编写；第二章由蔡赛男老师编写；第三章由深圳佳信隆企业管理咨询有限公司董事长王纯红编写；第四章实验一至实验六由何南老师编写；第四章实验七至实验十二由成蓉晖老师编写。

在本书编写过程中得到了中国人民银行广州分行副行长徐诺金先生及征信处处长王昌南先生、岑丹青女士、深圳佳信隆企业管理咨询有限公司副总经理韩晓光先生、深圳深港产学研数码科技有限公司工程师王建学先生、深圳市天音通信发展有限公司信控经理董勇女士、佳能（中国）有限公司广州分公司财务部信用管理科 Supervisor 的梁华女士、中国石化广东省石油企业集团南方石油化工有限公司风控部经理黄燕女士、景旺电子（深圳）有限公司信贷管理部袁瑞娟女士、深圳市东尔油品化工有限公司财务经理陈俊雄先生、广州确信乐思化学贸易有限公司信控经理张丽蓉女士、中国联合网络通信有限公司深圳市分公司信控账务室主任罗永梅女士、广东省信用担保协会副秘书长陈文先生、中信保（孙俊竹）、深圳市香榭里保险经纪有限公司总经理王微女士、中兴速贷董事长唐侠先生等专家的大力支持和帮助，同时得到了广东金融学院及教务处各位领导与经济贸易系主任黄河清教授及信用管理教研室全体老师所给予的协助支持和鼓励，在此表示诚挚的谢意！

由于本实验教材属于原创教材，水平有限加之时间仓促，书中难免有疏漏不妥之处，敬请同行、专家提出宝贵意见！

编者

2010年6月

目 录

第一章 企业信用管理系统概述.....	1
第二章 系统功能介绍.....	5
第三章 常用操作	11
第四章 模拟实验的具体操作	19
实验一 系统设置和基础信息管理（设计性实验）	19
实验二 业务员管理（设计性实验）	28
实验三 客户信用档案的建立和管理（设计性实验）	32
实验四 货品管理（设计性实验）	41
实验五 资信调查报告的设计与制作（设计性实验）	45
实验六 授信管理（验证性实验）	77
实验七 应收款业务处理流程（实验性实验）	86
实验八 应收款账龄分析（验证性实验）	116
实验九 催账方案设置与执行（设计、演示性实验）	120
实验十 统计查询（验证性实验）	127
实验十一 数据管理（特色实验）	138
实验十二 赊销应收款实验（综合实验）	148
附件	
广东红鲤鱼数码科技有限公司资信报告.....	150
深圳市恒达电子有限公司资信报告.....	163
深圳市天地光电科技有限公司资信报告.....	175
东莞宏宇电子有限公司资信报告.....	186
东莞贝特利电子有限公司资信报告.....	198
东莞高森电子有限公司资信报告.....	209

第一章

企业信用管理系统概述

企业信用管理系统是企业管理系统中的重要组成部分，它通过对企业赊销过程中的数据进行采集、加工、整理、传输、分析，系统地、连续地、综合地反映企业赊销活动的全过程，是对交易双方的赊销账务数据进行全面、准确、及时和有序的管理。

一、企业信用管理系统的产生背景

当前，信用风险管理问题越来越成为影响和制约我国企业发展的一个突出问题。我国绝大多数企业都面临着“销售难、收款更难”的双重困境。一方面，市场竞争日益激烈，利润越来越薄；另一方面，客户拖欠账款，销售人员催收不力，产生了大量呆账、坏账，使本已单薄的利润更被严重侵蚀，这一切，都源于企业经营管理上的一项严重缺陷——缺乏适当的“信用风险管理”。

目前国内同类管理软件中，大多是基于会计角度开发的，其中比较有影响力的是用友、金蝶财务软件（如用友 ERP-U8.72 版），以一个企业单位的经济业务为原型，重点介绍了 ERP 财务管理系统中最基础的总账、报表、薪资管理、固定资产、应收款管理和应付款管理等几个子系统的基本功能和以上模块的使用方法。以上这些软件虽然部分涉及了应收款的管理，是会计信息子系统的一个附属部分，但都是从会计的角度对应收款的账务处理过程进行描述，侧重于事后管理，没有将应收款管理单列为独立的模块，现实中进销存软件和财务软件各自独立为政，没有一个很好的衔接，造成无法预见信用不良客户的恶意拖欠行为，致使企业相关工作人员手中没有很好的工作利器，全部用手工制作信用报表，实验设计也缺乏针对性，远远不能适应信用管理专业学生的实验教学需要。

从企业信用管理的战略高度看，对应收款管理不应只是简单的事后账务处理，事实证明，这种事后管理往往是滞后管理，导致大量债务拖欠和坏账，给企业造成巨大损失。而应当将信用风险管理重心前移，侧重于赊销之前的资信调查、信用分析和授信等事前管理，

这样才能从根本上改变大多数企业“销售难、收款更难”的双重困境。因此，有必要将应收账款管理从单纯的会计账务处理中独立出来，从信用管理的角度强化信用销售与应收账款管理的实务操作。

企业信用管理系统（全称企业信用销售与应收账款管理系统，简称 SCMEone）就是在这种环境下应运而生的，产品的大背景是买方市场的逐渐成熟，赊销方式成为市场竞争中的主要方式，成为大部分企业不得不面对的经营风险。同时由于国内信用体系的不完善，缺乏权威的第三方信用体系的强力支持，企业必须从自身出发，由自己做起，开展赊销应收账款风险的防范管理工作。要实现完善的赊销管理，第一步是要建立起完善的赊销客户信用信息档案和信息数据库，清晰地把握企业自身的赊销动态；第二步是结合企业自身情况，在客户信用信息档案的基础上建立起客户的信用评价体系，进行科学的信用评估和客户授信；第三步是与企业销售、财务、库管、售后流程紧密结合，规范出货、合同、收款、冲销、统计分析和账款逾期管理各环节，建立起企业的赊销全过程管理流程。企业信用管理系统，正是按照上述步骤，为企业建立有效的赊销管理体系，从计算机平台辅助管理上提供了有力的作业工具，填补了国内企业信用管理软件的空白。

二、企业信用管理系统的特点

企业信用管理系统（SCMEone）具有如下几个特点：

1. 时效性：能够对企业赊销活动进行适时有效的计算机管理，能协助企业制定合理的赊销政策，准确评估客户赊销风险，合理确定赊销额度。

2. 灵活性：相对于 ERP 等管理系统，SCMEone 系统提供了灵活、优化的销售业务模型，允许企业依据自身原有的业务流程，制作单据，这就意味着，SCMEone 系统作为企业管理工具软件，可以在很短的时间内，导入到企业，成为企业赊销管理的好助理。

3. 兼容性：SCMEone 可安装运行于 Windows 98、Windows 2000、Windows XP 等不同操作系统上，数据库选用市场最常用的小型数据库，对计算机硬件配置要求不高。

4. 通用性：SCMEone 的功能设计，充分吸取了不同行业、不同规模、不同体制、不同地区的企业的共通特性，概括了企业赊销流程中的各种不同变化，功能通用性很强。

5. 扩展性：SCMEone 的数据流接口标准化，便于业务管理的功能扩展、数据共享。

6. 专业化：SCMEone 系统提供了众多专业化的赊销管理查询和统计功能，例如，计算 DSO（应收货款销售天数）可以帮助用户了解客户回款信用和协助用户评估账款风险、账龄分析，有助于用户了解自身账款的分布和组成。

7. 智能化：在用户制定了催款策略以后，SCMEone 系统会根据催款策略和当前账期和进度，自动生成催款任务，主动提示操作员进行账款催收。

通过“企业信用管理系统”，可以促使企业熟悉应收账款监控和催收的规范化操作流程，逐步建立全面的信用风险管理体系。

三、企业信用管理系统的模块构成

企业信用管理系统主要有如下几个模块：系统设置、基础信息、信用管理、业务处理、催款管理、统计查询、数据管理。模块构成如图 1-1 所示。

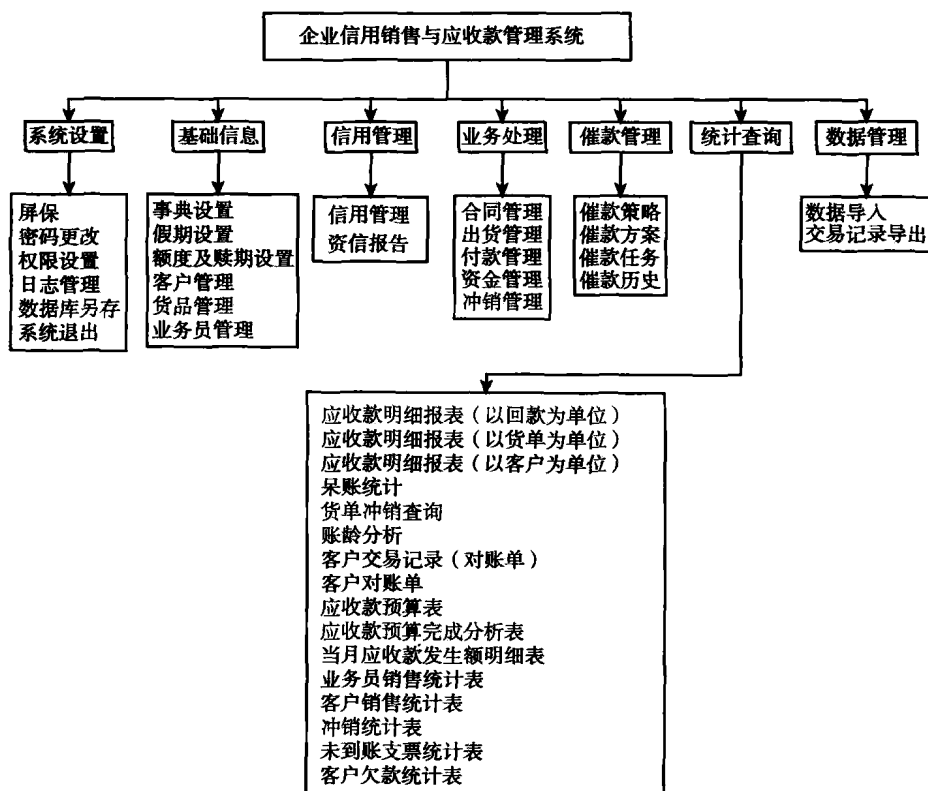


图 1-1 企业信用管理系统

四、企业信用管理系统的优势

1. 为企业提供专业化的赊销管理和账款催收工具。企业信用管理系统（SCMEone）功能简单、容易使用，用户不需要改变现有的工作方式，只要将数据输入或导入到 SCMEone 系统，系统将产生诸多专业的报表和催收任务，有利于赊销管理工作快速、顺利地开展和执行。

2. 补充物流系统和财务系统之间的盲区。这里所说的物流系统是指目前市面上到的 ERP、MRP 或进销存系统等管理型软件，这类软件以物流管理为主线索提供全面的企业级管理功能，但由于用户企业千差万别，管理方式复杂，为了保证物流控制或适应企业业务流程，系统做得庞大复杂，即使这样，对金额的统计和管理，仍然存在很大误差，金融数

据无法使用。面向赊销管理的要求，更无从谈起。

财务系统主要包括总账、报表系统功能，财务系统属于核算型软件，这类软件以金额管理为准，可以很好地保证金额的准确性，但财务系统采用复式记账法，一般只提供财务人员使用，对于业务人员来说，他们需要一个简单易用的系统，协助他们管理客户和追收账款。SCMEone 系统正好填补了这项空白，为企业的重要环节——赊销管理提供了许多专业的功能，通俗、易用，适合财务部门、销售部门使用，可以与物流系统和财务系统协同运作，有助于企业按时收回货款。

3. 可以全面掌握企业客户的基础信息和客户的动态管理，能系统地对客户的业务往来情况、货款回收情况、欠款账龄分析、平均 DSO 的计算等作出明细报表和统计，以便于信用管理部门对客户进行评审、筛选。

4. 帮助信用管理人员做好期内应收账款的管理与跟进，特别是能对客户逾期欠款的催收每天作出的提示，对超信用额度的客户的预警提示，把握客户的订单的下达和出货的控制，降低企业的风险。

5. 可以提供客户的信用额度和账期的评定的相关主要要素的统计报表，便于评定和修订客户的信用额度和账期。

第二章

系统功能介绍

一、系统主要功能模块

系统主要功能模块如图 2-1 所示。

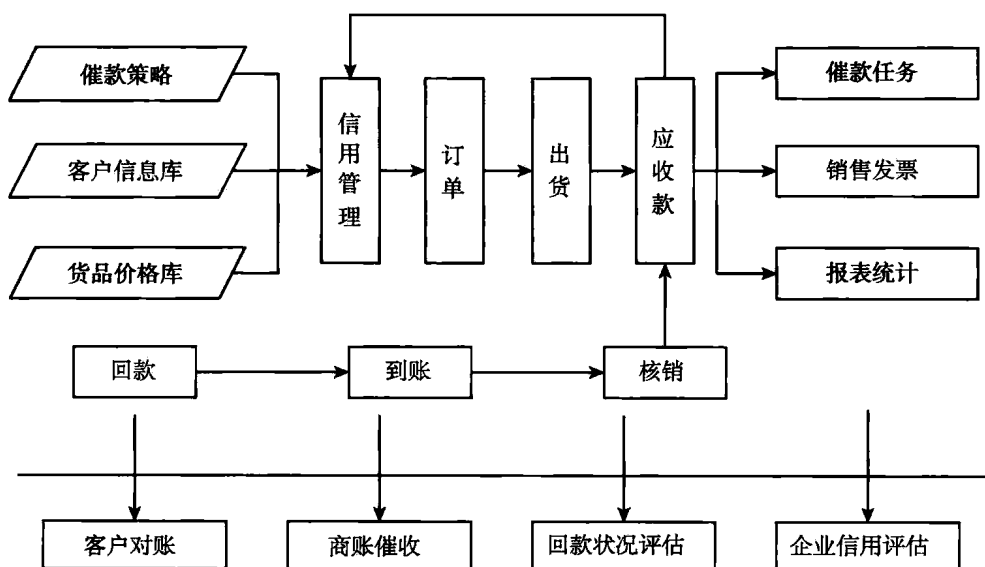


图 2-1 系统功能结构

在企业信用管理系统诸多模块中，最主要是以企业赊销和客户欠款管理为主线的业务管理功能模块。

二、重点功能描述

1. 以客户欠款管理为主线的业务管理。企业信用管理系统针对的目标是企业的赊销应收款，因此一切的操作管理都围绕客户的欠款。这也是有别于常规的进销存软件或一般的财务软件的一个重要原因。该系统无需周密的审核和控制流程，用户只需要输入基本数据和单据，软件的使用可适合公司的决策层，财务部门和业务部门，只要软件功能得到发挥，就可以系统地把握应收款状况，大大节省人力和财力，使管理质量上一新台阶。

2. 支持现结、月结、定期结算等多种结算方式。企业信用管理系统提供了灵活的支付方式，以适应现有商贸交易中的结算方式。

(1) 现结结算，又为出货指定，即出货时当天结算。

(2) 月结结算，即规定月中某一天作为结算日。

(3) 定期结算，又为货到模式，即出货 n 天后付款，一笔货款可分几期付款。

3. 支持跨币种冲销。多币种存在，往往会造成币种间数据分离，不能形成一个有机的整体，这给企业的账务管理造成了麻烦。而跨币种冲销，则是多币种管理的一个重要单元。

SCMEone 系统支持多币种处理，针对客户资料，分币种设立预留金账户，支持不同币种账户间汇率兑换功能、支持跨币种账款冲销。

4. 客户对账处理。许多企业每到月底或预定收款时间，需要出具相应报表与客户对账，在以往，这类工作显得非常烦琐，SCMEone 系统为这些问题提供很好的解决方案，使得客户对账变得更为简单、更为准确。

5. 客户交易记录。SCMEone 系统支持客户交易记录的查询功能，交易记录以时间为序列，显示客户的交易状况。它可以直观地反映账务变化；在客户对账争议时，可以方便地查询交易历史。

6. 客户对账单。对账单则表示对客户的交易记录进行分类统计，可读性强。同时也满足了客户不同的对账要求。

7. 商账催收。商账催收程序如图 2-2 所示。

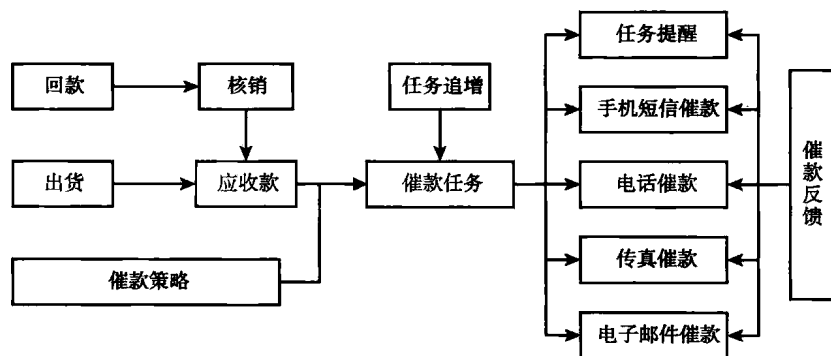


图 2-2 商账催收示意

SCMEone 系统将随时根据订单或发货单相应的付款条款和催款策略自动产生催款任务,引导或协助业务人员进行商账催收工作,体现了 SCMEone 系统赊销管理的专业性。

8. 催款策略。催款策略是指针对不同业务需要,为跟踪欠款而制订的一组催收计划。按时间次序,设置某一段时间里执行相对应的催收任务。

销售订单和发货单的都可以绑定催款策略。当欠款发生后,系统可以根据相应的催款策略生成催款任务。

催款策略有助于企业催收工作系统化、标准化。

9. 催款任务及电子化催收。传统人工催款对催款人员而言,记录催收细节及流程不仅耗时费力,亦不易对债务催收状况做全面性的掌控与了解。对主管上层而言,又不易得知下属催收执行处理状况,亦无法对企业的整体业务状况做完全的管理控制。在“信息化”的时代,人工催收作业自然难以符合时代的发展要求,电子化作业不仅仅是潮流的趋势,更多的是提高公司营运业绩的得力武器,这样公司的发展才能更好把握先机,与时俱进!

催款任务即是出货单根据欠款依照催款策略所产生的任务,催款任务将以报表或提示板的方式自动分发给相应的业务人员。

系统支持以下催款任务执行方式:

(1) 任务提醒:系统自动提示当天催款任务。

(2) 手机短信催款:把当天的催款任务汇总后,自动将任务以手机短信的方式发送给欠款的客户负责人和相关业务员。

(3) 电话催款:把当天的催款任务汇总后,自动将任务以电话留言或短信的方式发送给欠款的客户负责人和相关业务员。

(4) 传真催款:把当天的催款任务汇总后,自动将任务以传真的方式发送给欠款的客户负责人和相关业务员。

(5) 电子邮件催款:把当天的催款任务汇总后,自动将任务以电子邮件的方式发送给欠款的客户负责人和相关业务员。

10. 账龄分析。企业信用管理系统能将客户欠款分期内和期外分时段统计,账龄段的间距大小可以随意更改,从而可以系统分析应收账款的分布;账龄分析添加了 DSO 项,可更系统把握客户的回款能力。

11. 多层次多角度的应收款统计。提供了合同应收账款统计、货单应收账款统计、发票应收账款统计、责任人应收账款统计和客户应收账款统计等,不同的统计模块偏重点也有所不同,从而可以多角度多层次地统计客户的欠款,对应收款状况可掌握得更透彻明了,以满足客户的需要。

12. 应收款的预算与完成分析。对将来某个时间段应收款的预算,可以把复杂烦琐和将来发生的业务数据通过算法统计,变成简明清晰的数据报表,把难以预知数据变成可预知的数据。这对应收款的控制就可运筹帷幄,对货款回笼游刃有余!对应收款预算的完成分析,可进一步强化跟踪货款回笼管理,有利于下一步工作进一步展开,使计划更具周密性,有利于公司业务运转的良性循环。

13. 数据接口。本软件提供了功能强大的数据接口,轻松实现各种数据的导入导出以及与外部市场的无缝连接,可方便导入导出文档。确保客户以最少投资获得最好的应用效果。

Excel 标准导入接口。
业务员信息：其格式如图 2-3 所示。

1	业务员编号	业务员名称	性别	身份证号	手机号码	家庭住址	家庭电话	入职时间	所在部门
2	YW0001	王伟	男	123456789012345678					
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									

图 2-3 业务员信息

客户信息：其格式如图 2-4 所示。

1	客户编号	客户名称	客户电话	客户地址	负责人姓名	负责人电话	联系人姓名	联系人电话
2	KH007	深港产学研数码科技						
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								

图 2-4 客户信息

货品信息：其格式如图 2-5 所示。
出货单据：其格式如图 2-6 所示。

14. 信用评估。信用评估采用数据挖掘技术，对客户进行评估。数据挖掘，顾名思义就是从大量的数据中挖掘出有用的信息。数据挖掘可粗略地理解为三部曲：数据准备（Data Preparation）、数据挖掘，以及结果的解释评估（Interpretation and Evaluation）。在软件发展规划里，将采用一定数据挖掘方法（如统计方法、机器学习方法、神经网络方法和数据库方法）对客户数据进行信用分析评估。在赊销风险控制方面上会更上一个台阶。

Microsoft Excel - 货品信息.xls

A	B	C	D	E	F	G
货品编号	货品名称	单位	规格	单价	币种	备注
HP002	dell笔记本	台		5000	RMB	
HP003	手机	台		2000	RMB	
HP004	摄像机	台		8000	RMB	
HP005	桌子	台		500	USD	

图 2-5 货品信息

Microsoft Excel - 出货单据.xls

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
出货单号	客户编号	业务员编号	出货日期	货品编号	货品名称	货品单位	此单单价	货品数量	币种	金额	出货日期
CH001	KH002	YW001	2009-3-2	HP001	订座	批	117,865.00	1	RMB	117,865.00	2009-3-2
CH002	KH002	YW001	2009-3-3	HP001	订座	批	34,090.00	1	RMB	34,090.00	2009-3-3
CH003	KH001	YW001	2009-3-4	HP001	订座	批	37,174.40	1	RMB	37,174.40	2009-3-4
CH004	KH003	YW002	2009-3-8	HP001	订座	批	3,906.00	1	RMB	3,906.00	2009-3-8
CH005	KH001	YW001	2009-3-12	HP001	订座	批	25,937.98	1	RMB	25,937.98	2009-3-12
CH006	KH001	YW001	2009-3-13	HP001	订座	批	1,280.00	1	RMB	1,280.00	2009-3-13
CH007	KH003	YW002	2009-3-13	HP001	订座	批	77,712.00	1	RMB	77,712.00	2009-3-13
CH008	KH002	YW001	2009-3-14	HP001	订座	批	25,510.00	1	RMB	25,510.00	2009-3-14
CH009	KH005	YW002	2009-3-16	HP001	订座	批	17,246.40	1	RMB	17,246.40	2009-3-16
CH010	KH005	YW002	2009-3-17	HP001	订座	批	37,164.00	1	RMB	37,164.00	2009-3-17
CH011	KH005	YW002	2009-3-17	HP001	订座	批	33,510.00	1	RMB	33,510.00	2009-3-17
CH012	KH005	YW002	2009-3-18	HP001	订座	批	166,327.50	1	RMB	166,327.50	2009-3-18
CH013	KH002	YW001	2009-3-18	HP001	订座	批	16,985.00	1	RMB	16,985.00	2009-3-18
CH014	KH005	YW002	2009-3-19	HP001	订座	批	29,200.00	1	RMB	29,200.00	2009-3-19
CH015	KH001	YW001	2009-3-19	HP001	订座	批	7,534.20	1	RMB	7,534.20	2009-3-19
CH014	KH005	YW002	2009-3-19	HP001	订座	批	29,200.00	1	RMB	29,200.00	2009-3-19
CH015	KH001	YW001	2009-3-19	HP001	订座	批	7,534.20	1	RMB	7,534.20	2009-3-19
CH016	KH003	YW002	2009-3-19	HP001	订座	批	65,140.00	1	RMB	65,140.00	2009-3-19
CH017	KH005	YW002	2009-3-21	HP001	订座	批	166,327.50	1	RMB	166,327.50	2009-3-21
CH018	KH001	YW001	2009-3-22	HP001	订座	批	13,788.00	1	RMB	13,788.00	2009-3-22
CH019	KH004	YW002	2009-3-23	HP001	订座	批	1,600.00	1	RMB	1,600.00	2009-3-23
CH020	KH001	YW001	2009-3-23	HP001	订座	批	34,318.75	1	RMB	34,318.75	2009-3-23
CH021	KH001	YW001	2009-3-26	HP001	订座	批	61,646.00	1	RMB	61,646.00	2009-3-26
CH022	KH001	YW001	2009-3-26	HP001	订座	批	37,646.00	1	RMB	37,646.00	2009-3-26
CH023	KH001	YW001	2009-3-27	HP001	订座	批	22,013.44	1	RMB	22,013.44	2009-3-27
CH024	KH002	YW001	2009-3-28	HP001	订座	批	13,980.00	1	RMB	13,980.00	2009-3-28
CH025	KH001	YW001	2009-4-3	HP001	订座	批	78,238.60	1	RMB	78,238.60	2009-4-3
CH026	KH002	YW001	2009-4-5	HP001	订座	批	29,820.00	1	RMB	29,820.00	2009-4-5
CH027	KH005	YW002	2009-4-7	HP001	订座	批	58,400.00	1	RMB	58,400.00	2009-4-7

图 2-6 出货单据