

<<顾问ERP>>

图书基本信息

书名：<<顾问ERP>>

13位ISBN编号：9787121074707

10位ISBN编号：7121074702

出版时间：2009-1-1

出版时间：电子工业出版社

作者：王晨光

页数：284

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

前言

本书共分为5篇，分别讨论如下几个主题：对ERP基本概念的理解，企业具体管理职能与ERP系统之间的关系，企业管理中几个关键问题与ERP的关系，ERP顾问的职业道德与专业技能，可供实施ERP参考的经验与教训。

第I篇（1~6章）顾名思义ERP，介绍ERP（企业资源计划）是什么，其中的E（企业）、R（资源）、P（计划）有什么特定的意义，ERP的基本假设是什么，它是否如某些人所宣扬的那样“已经过时了”。

<<顾问ERP>>

内容概要

本书共5篇24章。

第1篇(1~6章)顾名思义问ERP,介绍ERP的定义和E、R、P的特定意义;第2篇(7~12章)断章取问ERP,从人、财、物、产、供、销等基本管理职能的角度考察ERP;第3篇(13~18章)不知故问ERP,对以财务为核心、权力再分配科学决策、加强控制能力等几个ERP领域进行剖析;第4篇(19~22章)边顾边问ERP,讲述ERP顾向应遵循的职业道德、应具备的知识和能力、常用的几种工具,以及知识转移时需要注意的某些规则等;第5篇(23~24章)经验教训ERP,总结了实施ERP系统时的经验教训,以供借鉴。

书末附录A给出了相关词汇的中英文对照表。

本书适合企业的中、高层管理者阅读。

作者简介

王晨光，剑蝶软件（中国）有限公司高级咨询顾问，西安交通大学EMBA、PMP（Project Management Professional）、CPA（注册会计师）、CPV（注册资产评估师）。

主要研究领域为集团管控、财务管理、生产运营、企业信息化项目管理、ERP咨询实施等。

1994年开始为企业提供信息化服务，曾经作为项目经理帮助大连港集团、威高股份、成山轮胎、国风药业、双桃精化、六和饲料、新龙食油、青岛广电局等众多单位建设信息化系统。

曾任某软件公司服务部经理、副总经理，某工程公司财务总监，金蝶软件青岛公司副总经理、总经理，金蝶软件EAS推广总监，金蝶软件东北区实施服务总监。

在《AMT前沿论丛》、《IT时代周刊》等专业媒体上发表文章数十篇，2004年出版《七种角色与ERP》-书。

书籍目录

导言第1篇 顾名思义问ERP第1章 ERP服务于哪些企业1.1 什么是企业1.2 从ERP发展历史看企业1.3 企业职能一定很全面吗1.4 企业规模一定要很大吗1.5 企业结构一定很复杂吗1.6 弄清楚什么是ERP中的E参考文献第2章 R：ERP都处理什么资源2.1 什么是资源2.2 美国项目管理协会的定义2.3 安达信的资源模型2.4 从ERP发展历史看资源2.5 ERP能够影响哪些资源2.6 弄清楚什么是ERP中的R参考文献第3章 P：什么是ERP中的计划3.1 什么是计划3.2 计划是ERP管理思想的核心部分3.3 MRPII的主要计划内容，3.4 ERP中的计划内容3.5 计划不仅仅是确定目标与行动步骤3.6 弄清楚什么是ERP中的P参考文献第4章 ERP：这个符号代表什么4.1 ERP最初的“所指4.2 ERP的中国标准4.3 ERP可能有多少“所指4.4 ERP“所指”的具体含义4.4.1 ERP管理思想4.4.2 ERP软件产品4.4.3 ERP管理系统4.4.4 ERP开发项目4.4.5 ERP实施项目4.5 看清ERP这个符号参考文献第5章 ERP：建立在什么基础上5.1 假设的重要性5.2 从管理学假设出发5.3 ERP基本假设之5.4 ERP基本假设之二5.5 ERP基本假设之三5.6 ERP基本假设之四5.7 ERP基本假设之五5.8 ERP基本假设之六参考文献第6章 ERP：它是否已经过时了6.1 概念变迁的规律6.2 Reengineering的变迁6.2.1 提出Reengineenng6.2.2 抢注：Reengineenng6.2.3 扩展Reengineenng6.2.4 挫折Reengineenng6.2.5 扬弃Reengineermg6.3 ERP的变迁6.3.1 提出ERP6.3.2 抢注ERP6.3.3 扩展：ERP6.3.4 挫折ERP6.3.5 扬弃ERP6.4 ERP过没过时参考文献第2篇 断章取问ERP第7章 销售：ERP能带来顾客吗7.1 什么是销售7.2 销售有哪些类型7.3 销售的工作目标7.4 销售管理的工作内容7.5 与销售管理相关的ERP功能7.6 ERP能为销售提供的帮助7.7 多方面功能解决销售问题参考文献第8章 生产：ERP能增加产出吗8.1 什么是生产8.2 生产管理的目标8.3 与生产管理相关的ERP功能8.4 ERP对不同生产工艺特点的帮助8.5 ERP对不同需求响应策略的帮助8.6 ERP对集团企业生产管理的帮助8.7 合理应用ERP解决生产问题参考文献第9章 供应：ERP能降低成本吗9.1 供应的对象与流程9.2 供应工作的绩效评价标准9.3 供应管理的工作目标及其重点和难点9.3.1 制定供应(库存与采购)计划方面的工作目标9.3.2 供应商管理方面的工作目标9.3.3 购买和支付方面的工作目标9.3.4 订单管理方面的工作目标9.3.5 在运输与储存方面的工作目标9.4 与供应管理相关的ERP功能9.5 ERP能为供应管理提供的帮助参考文献第10章 仓储：ERP能实现零库存吗10.1 什么是库存10.2 库存类型与形成的原因10.3 库存控制目标与方法10.4 ERP中与库存有关的功能10.5 ERP对控制库存的帮助10.6 用好ERP，超越零库存参考文献第11章 财务：ERP能带来资金吗11.1 资金管理的对象11.2 资金管理的内容11.3 不同类型企业资金管理的难点11.4 对ERP加强资金管理的期望11.5 ERP对单一企业资金管理的帮助11.6 ERP对集团企业资金管理的帮助11.7 有的放矢地解决资金问题参考文献第12章 人力资源：ERP能做什么第3篇 不知故问ERP第4篇 边顾边问ERP第5篇 经验教训ERP

章节摘录

一般来说，生产这个概念中包含产出、运送和开发的含义。

由于真正原材料的产出大多只是采掘业、农牧业的生产内容，所以生产的含义里还要加上加工这一环节。

因此，生产指材料的开采、种养与加工，也包括对零部件的制造、组装和制成品加工。

在更广义的理解中，生产是为了形成其他的物品和服务而有控制地投入物品和服务。

这里除了材料的开采与种养、工业产品和手工业产品的加工外，还包括各种服务，如银行、保险公司、医院提供的服务。

用生产理论的语言来描述就是：“生产要素的投入及其组合形成产出，其产出包括有形的、无形的物品及服务。

”这个广义的概念常常与创造成果相提并论，既指物质的创造又指价值的创造，与其对立的观念则是消费。

可以看出，“生产”一词，在。

ERP领域中的含义与日常生活中的含义有所不同，甚至与企业管理中常用的含义也略有不同。

ERP领域中所提到的生产，最初是指机械、电子产品等加工、组装类的离散型制造，而后扩展到化工等流程型生产。

除了一些特殊的行业版本，ERP中的生产一般不包括矿业的采掘等生产，更不包括服务活动。

企业运营成功的关键在于明确竞争重点，并据之作出必要的权衡。

不同顾客可能会被不同产品或服务的特点所吸引，相应地，企业需要根据自己所选择的客户群体与市场定位制定自己的生产管理目标。

例如，一些顾客非常关注产品和服务的价格，于是一部分企业相应地将自己定位于物美价廉的低端产品和服务提供商，因此这部分企业生产管理的核心目标就是降低成本。

有人认为，同时在所有的竞争要素上脱颖而出是不可能的，企业必须选择那些最可能带来成功的关键因素，然后集中企业资源去实现它们。

但这并不影响这些因素同时成为企业生产管理的目标，当企业决定突出其中某一项因素作为竞争的重点时，其他因素自然就会成为约束性的目标。

下面是一些常见的企业生产管理的目标：（1）质量和可靠性。

为客户提供优质的产品与服务是企业市场竞争中立足的根本。

生产管理者不但要建立适当的质量标准，还应当努力保证工艺质量，即保证产品与服务的可靠性。

后记

1969年11月，当时保罗·萨缪尔森教授还没有获得诺贝尔奖，他的《经济学》教材刚出到第7版，只走了60年畅销历程的三分之一，他在一篇名为《爱》的文章中说：“一位经济学家要谈论爱？

接下去，管子工恐怕要写论美的十四行诗了！

”这说明专业背景与专业水平在当时的重要性——成名成家之人也不能把手随便插到别人的自留地里去。

但21世纪最流行的是能跟网球冠军下象棋、跟象棋冠军打网球的“复合型人才”，所以我们经常可以见到古典文学爱好者写出大部头的“管理学”著作，也经常可以发现ERP一会儿被概括为能记账的库存管理软件。

<<顾问ERP>>

编辑推荐

《顾问ERP》适合企业的中、高层管理者阅读。

顾名思义ERP：ERP服务于哪些企业R：ERP都处理什么资源P：什么是ERP中的计划ERP：这个符号代表什么ERP：建立在什么基础上ERP：它是否已经过时了断章取问ERP销售：ERP能带来顾客吗生产：ERP能增加产出吗供应：ERP能降低成本吗仓储：ERP能实现零库存吗财务：ERP能带来资金吗人力资源：ERP能做什么不知故问ERPERP都要以财务为核心吗ERP一定要权力再分配吗ERP能保证决策的正确性吗ERP怎样加强内部控制ERP在集团企业怎么搞ERP的实施效果如何评估。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>