第一图书网, tushu007.com

<<企业资源计划>>

图书基本信息

书名：<<企业资源计划>>

13位ISBN编号：9787113137175

10位ISBN编号：7113137172

出版时间：2011-12

出版时间：孙福权、王晓煜、 吴迪 中国铁道出版社 (2011-12出版)

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

内容概要

《高等院校信息管理与信息系统专业规划教材:企业资源计划(ERP)》内容简介：全书共分四篇（16章），每章都配有课堂讨论题、思考题，部分章节还设有实训练习。
各部分内容都有创新，力争把握时代的脉搏，紧跟各种新思想、新技术的发展。
企业资源计划（ERP）作为发展比较成熟的借助于信息技术的企业管理解决方案，已经成为企业管理信息化的重要内容，正在被越来越多的企业所接受。
为了让读者从各种角度对ERP进行全面的了解，《高等院校信息管理与信息系统专业规划教材:企业资源计划(ERP)》系统介绍了ERP的发展、基本概念、业务、功能及实施应用。
《高等院校信息管理与信息系统专业规划教材:企业资源计划(ERP)》结构合理，内容丰富，理论与实践相结合。

<<企业资源计划>>

书籍目录

第1篇基础篇 第1章绪论 1.1 ERP内涵 1.1.1 ERP概述 1.1.2 ERP的管理思想 1.1.3 ERP的作用 1.1.4 ERP与企业信息化 1.2 ERP的发展 1.2.1 订货点法 1.2.2基本MRP 1.2.3闭环MRP 1.2.4 MRP Il 1.2.5 ERP 1.2.6 ERP的未来 1.3 ERP产品介绍 1.3.1 SAP R／3系统 1.3.2 SAP Business One系统 1.3.3 0racle系统 课堂讨论题 思考题 第2章基本概念 2.1 系统管理 2.2 生产类型 2.2.1 生产类型划分 2.2.2生产计划方式 2.3 物料 2.4 物料编码与物料主文件 2.5 物料清单 2.5.1 物料清单概述 2.5.2虚拟件 2.5.3物料清单的种类 2.5.4物料清单输出形式 2.5.5 与设计物料清单的区别 2.6提前期 2.7 计划展望期与工作中心 2.8工艺路线 2.9工作日历 课堂讨论题 思考题 第2篇原理篇 第3章销售管理 3.1 销售管理的任务 3.2 销售管理业务类型 3.3 销售管理业务流程分析 3.3.1 普通销售业务流程 3.3.2委托代销业务流程 3.3.3 直运销售业务流程 3.4销售管理子系统的功能 3.5 销售管理子系统与其他管理子系统的关系 课堂讨论题 思考题 第4章 主生产计划 4.1 主生产计划的概述 4.1.1 ERP中的计划体系 4.1.2什么是主生产计划 4.1.3 主生产计划的作用与意义 4.1.4主生产计划的对象和制订规则 4.2 主生产计划的编制步骤 4.2.1 确定主生产计划的需求数据 4.2.2 主生产计划初步方案的制订 4.2.3 主生产计划的编制案例 4.2.4 主生产计划的评价与下达 4.3主生产计划子系统的功能 4.4主生产计划子系统与其他子系统的关系 4.5 主生产计划的维护 课堂讨论题 思考题 第5章 物料需求计划 5.1 物料需求计划的概述 5.2物料需求计划的制订 5.2.1 物料需求计划的输入数据 5.2.2 物料需求计划初步方案的编制步骤 5.2.3 物料需求计划的编制案例 5.2.4 物料需求计划的评价与下达 5.3 物料需求计划子系统的功能 5.4物料需求计划子系统与其他子系统的关系 5.5 物料需求计划的维护 课堂讨论题 思考题 第6章 能力需求计划 6.1 能力需求计划概述 6.1.1 什么是生产能力 6.1.2 能力需求计划的定义与作用 6.2粗能力需求计划的编制 6.2.1 粗能力需求计划的编制方法 6.2.2 粗能力需求计划的编制案例 6.3 CRP的编制 6.3.1 能力需求计划的逻辑流程图 613.2 CRP的分类 6.3.3 能力需求计划的编制方法 6.4 能力需求计划子系统的功能 6.5 能力需求计划子系统与其他子系统的关系 课堂讨论题 思考题 第7章 生产作业计划 7.1 生产作业计划概述 7.2 生产作业计划的编制方法 7.2.1 核定生产建议订单 7.2.2建立车间任务 7.2.3 下达加工单 7.2.4 下达派工单与作业排序 7.3 生产作业计划的监督及控制 7.3.1 投入产出控制 7.3.2 采集车间数据 7.3.3 解决生产过程中的问题 课堂讨论题 思考题 第8章采购管理 8.1 采购管理的任务 8.2 采购管理的作用 8.3 采购分类 8.4 常用采购业务流程 8.5采购管理子系统的功能 8.6采购管理子系统与其他子系统的关系 课堂讨论题 思考题 第9章库存管理 9.1 库存管理的任务 9.2 库存分类 9.3库存费用与库存事务 9.4库存管理业务分析 9.5库存管理子系统的功能 9.6库存管理子系统与其他子系统的关系 课堂讨论题 思考题 第10章财务管理 10.1 总账 10.1.1 总账的任务 10.1.2账务处理流程 10.1.3 总账管理的功能 10.2 应收账 10.2.1应收账概述 10.2.2应收账管理的功能 1 0.3 应付账 10.3.1应付账概述 10.3.2应付账管理的功能 10.4 工资管理 10.5 现金管理 10.6固定资产管理 10.6.1 固定资产管理概述 10.6.2 固定资产的业务处理 10.6.3 固定资产的折旧方法 10.6.4 固定资产管理的功能 10.7 成本管理 10.7.1成本管理概述 …… 第3篇 分析与设计篇 第4篇实施篇 参考文献

章节摘录

版权页： 插图： 3.2 销售管理业务类型 企业按照销售业务的不同处理方式，有不同的销售业务，大致将销售业务分为以下五种业务类型。
1.普通销售业务 普通销售业务适用于大多数企业的日常销售业务，是按照主流的销售业务流程处理的销售业务。
普通销售业务主要是完成响应客户的询价、签订销售订单、完成销售出库、开据销售发票等工作。
2.直运销售业务 直运销售业务是指企业与客户签订销售订单后，根据客户的需求，经过比价采购，确定企业的供应商。
企业与供应商签订采购订单后，供应商将商品直接发给企业的客户，企业无需实物的出入库即可完成购销业务。
结算时，由购销双方分别与企业结算。
3.委托代销业务 委托代销业务是指在产品所有权归属本企业的情况下，委托代销商销售产品。
代销商在双方协议规定的时间内销售产品后，再与企业进行结算，企业开具正式的销售发票，形成销售收入。
如果代销商在规定时间内没有将全部产品销售出去，可以将未销售出去的产品退回企业。
在结算前，产品所有权属于企业。
4.零售业务 零售业务是指商业企业将商品销售给最终用户的销售业务，这种业务适用于商场、超市等零售企业。
零售业务是整个分销业务的最终环节。
5.销售调拨业务 销售调拨一般是处理集团企业内部有销售结算关系的销售部门或分公司之间的销售业务。
销售调拨单是一种特殊的确认销售收入的单据，与发票相比，销售调拨单处理的销售业务不涉及销售税金。
销售调拨业务必须在当地税务机关许可的前提下才能使用，否则在处理内部销售调拨业务时必须开具发票。
3.3 销售管理业务流程分析 不同的销售业务类型具有不同的业务流程，企业的销售业务管理主要由企业的销售部门完成，销售部门与生产部门、财务部门和库存部门有着紧密的联系。
下面就常见的销售业务类型的业务流程进行阐述。
3.3.1 普通销售业务流程 1.企业根据客户询价信息进行产品报价 企业销售部门根据客户提出的产品需求，依据企业销售计划、产品成本、历史价格资料向客户提供产品的规格、价格、结算方式等信息，并以销售报价单形式来体现。
销售部门提供给客户的产品报价，必须经主管审核后提供给客户。

编辑推荐

《高等院校信息管理与信息系统专业规划教材:企业资源计划(ERP)》适合作为高等院校信息管理与信息系统专业、电子商务专业及其他相关专业本科生、研究生的教材或教学参考书，也可作为企业管理人员和技术人员的培训教材。

第一图书网, tushu007.com

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