第一图书网, tushu007.com

<<管理信息系统>>

图书基本信息

书名：<<管理信息系统>>

13位ISBN编号：9787300110400

10位ISBN编号：7300110401

出版时间：2009-11

出版时间：中国人民大学出版社

作者：（美）劳东，（美）劳东　著，劳帼龄　译

页数：457

译者：劳帼龄

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

不知是巧合还是缘分，这是我这位中国的劳老师第二次翻译美国的劳东教授的著作，上一次是在2004年，翻译了劳东教授的《电子商务：商业、技术与社会》一书，受到了读者的普遍欢迎。
我本人非常赞同劳东教授在《管理信息系统》（第7版）中提出的观点，即，今天（或明天）的商界人士——不管他们原本的专业背景如何——都应该对如何在工作岗位中使用信息系统和信息技术有一个基本的了解，因为信息系统是企业经营管理者借以实现卓越经营、开发新产品和提供新服务、提高决策水平以及取得竞争优势等企业目标的主要工具之一。
为此，本书清晰地阐明了驱动企业应用信息系统和信息技术的六大主要目标，即：卓越运营；推出新产品、新服务和新的商业模式；亲近客户和供应商；提高决策能力；取得竞争优势；求得继续生存。
要实现这些目标并不是一件容易的事，企业将面临巨大的挑战。
从商务视角来看，信息系统为企业面临的问题或挑战提供解决方案，信息系统代表了人员、组织、技术三方面因素的综合。
为此，本书为读者提供了一种从信息系统的三大组成元素——人员、组织、技术等维度来分析和解决问题的框架，同时，提供了一种解决商业问题的四步骤方法，即：如何识别商业问题，如何设计可选的方案，如何选择正确的方案，以及最后如何实施该方案。
本书在内容的编排上非常合理，全书由四篇组成，即：数字时代的信息系统、信息技术基础设施、数字时代的关键系统应用、开发和管理系统。
第1篇介绍了全书的主题以及在全书中使用的问题解决方法，围绕信息系统在当今企业中的作用，着重从以下几方面来提出问题并予以解答，即：什么是信息系统？
为什么如今信息系统在企业中如此重要？
信息系统如何帮助企业具备更强的竞争力？
要在职业生涯中取得成功应掌握哪些有关信息系统的知识？
第Ⅱ篇通过分析硬件、软件、数据库、网络技术以及安全控制的工具和技术，介绍了信息系统的技术基础，着重从以下几方面来提出问题并予以解答，即：今天的企业需要什么样的技术和工具来完成它们的工作？
我们需要掌握哪些技术以确保它们能提高公司的业绩？
未来这些技术可能会发生什么变化？
第Ⅲ篇分析了当今企业正在使用的可以提高它们的经营效益和决策能力的核心的信息系统应用系统，包括：企业系统、供应链管理系统、客户关系管理系统和知识管理系统、电子商务应用、决策支持系统以及主管支持系统。
围绕这些关键系统，着重从以下几方面来提出问题并予以解答，即：信息系统的企业级应用如何提高公司的业绩？
企业如何利用电子商务来扩展它们的业务？
系统如何提高企业的决策能力和帮助企业更好地利用它们的知识资产？

内容概要

本书是国外经典的管理信息系统教材，全面系统地介绍了管理信息系统的整体框架，包含了概念、结构、技术和应用等各个层面的内容，反映了美国的最新研究成果。
本书以管理为出发点，从商务视角来剖析管理信息系统，并对以下几方面的重要问题一一进行了解答：
·为什么信息系统在企业中如此重要？
信息系统如何帮助企业具备更强的竞争力？
要在职业生涯中取得成功应掌握哪些关于信息系统的知识？
·当今企业需要何种技术和工具来完成它们的工作？
需要掌握哪些技术才能提高企业的业绩？
这些技术未来可能会发生什么变化？
·信息系统的企业应用如何提高企业的业绩？
企业如何利用电子商务来拓展业务？
系统如何提高企业的决策能力和帮助企业更好地利用其知识资产？
·如何设计一个解决方法才能真正使企业受益？
当建立和使用信息系统时，需要考虑哪些道德问题和社会问题？
本书适合作为管理类专业本科生、MBA、研究生的教材，也可作为企业管理人员和工程技术人员的参考读物。

作者简介

作者：(美国)肯尼思·C·劳东(Kenneth C.Laudon) (美国)简·P·劳东(Jane P.Laudon) 译者：劳帼龄肯尼思·C·劳东（Kenneth C.Laudon），纽约大学斯特恩商学院教授，先后获得斯坦福大学经济学学士学位、哥伦比亚大学哲学博士学位。
出版有关电子商务.信息管理.组织和社会方面的著作12部，发表相关论文40多篇。
劳东教授在纽约大学斯特恩商学院讲授管理数字化企业，信息技术与公司战略、专业责任（道德）、电子商务与数字化市场等课程。
受聘于美国国会，担任美国国会技术评估办公室、总统办公室和几个执行分支机构以及国会委员会的咨询顾问。
还担任数家咨询公司的内训教授及世界500强企业的系统规划与战略咨询顾问。
简·P·劳东（Jane P.Laudon），信息系统领域的管理咨询专家，著有7本书。
主要从事系统分析、数据管理、MIS审计、软件评价等领域的研究，致力于指导商业专业人员设计和使用信息系统。
译者简介：劳帽龄，上海财经大学信息管理与工程学院副教授，硕士生导师，上财一IBM电子商务学科发展中心主任。
国际信息系统学会会员，国际集成信息学会会员，中国信息系统学会会员，中国信息经济学会会员.国家职业技能鉴定电子商务专业委员会专家。
在国内外出版信息管理，电子商务、Excel企业管理决策等相关著作、教材30多部，发表论文90多篇，完成我国政府、企业各类信息化及电子商务项目30多项。
曾获得我国教育部一IBM合作项目优秀教师奖，2007年被评为“中国首届电子商务名师”。

书籍目录

第Ⅰ篇 数字时代的信息系统　第1章 你的事业中的管理信息系统　章首案例 高级棒球联赛协会利用信息系统击出了一个“本垒打”　1.1 信息系统在当今企业中的地位　1.2 信息系统和信息技术的视角　1.3 信息系统不仅包括技术，还包括人员和组织的作用　1.4 理解信息系统：一种面向商业问题的解决方案　1.5 信息系统与你的职业　章末案例 音乐行业能改变它的旋律吗？
第2章 广义电子商务：企业如何使用信息系统　章首案例 信息系统帮助起亚汽车公司解决质量问题　2.1 企业的构成　2.2 商务信息系统的类型　2.3 贯穿整个企业的系统　2.4 企业中的信息系统部门　章末案例 信息系统能帮助丹纳赫公司实现精益生产吗？
第3章 利用信息系统获得竞争优势　章首案例 亚马逊网站：互联网巨头微调其战略　3.1 利用信息系统获得竞争优势　3.2 全球范围的竞争　3.3 质量和设计方面的竞争　3.4 业务流程方面的竞争　章末案例 百视达公司能够抵抗住Netflix吗？
第Ⅱ篇 信息技术基础设施　第4章 信息技术基础设施：硬件和软件　章首案例 梦工场依靠信息技术保证动画片的产量　4.1 信息技术基础设施：计算机硬件　4.2 信息技术基础设施：计算机软件　4.3 软硬件管理技术　章末案例 摩根大通信息技术外包呈反向变化　第5章 商务智能基础：数据库和信息管理　章首案例7－11 商店通过分析数据了解客户需求　5.1 运用数据库进行数据管理　5.2 数据库管理系统　5.3 使用数据库提高公司绩效和决策水平　5.4 数据资源管理　章末案例 美国联邦调查局放弃开发案件虚拟系统　第6章 通信、互联网与无线技术　章首案例 达特茅斯学院：古老的学院成为无线网络的先行者　6.1 当今商业世界的通信和网络　6.2 通信网络　6.3 互联网　6.4 无线革命　章末案例 Google风靡世界　第7章 保护信息系统　章首案例 网络钓鱼：给互联网用户造成巨大损失　7.1 系统漏洞和滥用　7.2 安全和控制的商业价值　7.3 为安全和控制建立框架　7.4 安全技术和工具　章末案例 万事达和CardSystems公司：这是最糟糕的数据盗窃吗？
第Ⅲ篇 数字时代的关键系统应用　第8章 实现卓越运营和亲近客户：企业应用　章首案例 Whirlpool公司确定它的供应链　8.1 企业系统　8.2 供应链管理系统　8.3 客户关系管理系统　8.4 企业应用：新的机遇和挑战　章末案例 菲利浦·莫里斯国际公司的供应链困境　第9章 狭义电子商务：数字市场和数字商品　章首案例 盖普公司重建其网站　9.1 电子商务和互联网　9.2 电子商务　9.3 移动商务　9.4 电子商务支付系统　章末案例 eBay能够常胜不衰吗？
第10章 提高决策制定和知识管理水平　章首案例 宝洁重组其供应链　10.1 决策制定和信息系统　10.2 用于决策支持的系统　10.3 智能决策支持系统　10.4 知识管理系统　章末案例 信息系统能使你的医生更出色吗？
第Ⅳ篇 开发和管理系统　第11章 开发信息系统　章首案例 女童子军新的曲奇订购系统　11.1 问题解决和系统开发　11.2 理解系统的商业价值并管理变革　11.3 系统开发的各种方法　11.4 系统建模与设计：结构化和面向对象的方法　章末案例 库姆航空公司机组人员调度系统崩溃　第12章 信息系统中的道德和社会问题　章首案例 位置追踪威胁到人们的隐私了吗？
12.1 理解与系统有关的道德和社会问题　12.2 信息社会的道德　12.3 信息系统的道德维度　章末案例 我们是否应该相信拥有我们个人数据的选择点公司？
术语表

章节摘录

插图：推出新的产品、服务和商业模式信息系统和技术对于企业来说是提供新产品、新服务，进而推出新的商业模式的主要工具。
商业模式（business model）描述一家企业如何生产、配送、出售产品和服务，进而创造利润。
与2000年相比，如今的音乐行业已旧貌换新颜了。
苹果公司已经从原来通过出售唱片、磁带和CD进行音乐产品分销的传统商业模式转变到网络营销上来，这种合法的分销模式主要基于其自己研发的iPod技术平台（参见本章的章末案例）。
苹果公司从iPod产品的创新中获得了持续的收益，这些收益来自：最早的iPod、迷你iPod、iTunes音乐服务以及iPod视频播放器。
亲近客户和供应商如果一家企业真正了解它的客户和他们的偏好，并且很好地为之服务，那么客户就会以再次购买的方式来作出反应，从而提高企业的收入和利润。
对于供应商同样如此：让供应商参与得越多，供应商提供的服务就会越好，从而降低企业的成本。
如何更好地了解你的客户和供应商，这对于那些拥有几百万线下和在线顾客的企业来说是至关重要的。
位于曼哈顿的文华东方酒店（Mandarin Oriental）及其他高级酒店已经用事实证明了应用信息系统和技术提高客户忠诚度的作用。
这些酒店借助计算机系统跟踪客人的偏好，包括他们喜欢的房间温度、入住的时间、经常拨打的电话号码、经常观看的电视节目等，并将这些数据存储在大型数据库中。
酒店的每个房间都与中央服务器联网，这样酒店就可以进行远程监控。
当客人人住这些酒店中的任何一家时，系统将根据客人的电子档案自动调节客房的环境，如减暗灯光、设定房间温度或选择合适的音乐。
酒店还会分析客人的数据以识别谁是它们的最佳顾客，或根据客人的偏好量身定制营销策略。
JP彭尼公司则证明了信息系统在改进与供货商关系方面带来的好处。
在美国的彭尼商店里每售出一件衬衣，其销售信息就会在位于香港的供应商TAL服饰公司的计算机上实时记录下来，TAL公司是美国衬衣市场的最大生产商，美国市场上有八分之一的衬衣是TAL公司生产的。
TAL借助其开发的计算机软件运行这些数据，由此做出生产多少衬衣的决策，包括衬衣的款式、颜色和尺寸。
TAL随后将这些衬衣发往每一家彭尼商店，对零售商来说完全省去了仓库。
也就是说，彭尼商店的衬衣库存是零，或者说彭尼商店的衬衣仓储成本是零。

编辑推荐

《管理信息系统(第7版)》：工商管理经典译丛

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