

<<服装企业资源计划>>

图书基本信息

书名：<<服装企业资源计划>>

13位ISBN编号：9787811116557

10位ISBN编号：7811116553

出版时间：2010-1

出版时间：东华大学出版社

作者：谢红

页数：170

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>

<<服装企业资源计划>>

前言

企业资源计划（ERP）之所以受到企业的青睐，主要原因是其大大提高了信息的传递和处理能力，克服了传统企业的信息孤岛问题，从而为企业快速应对市场变化做出正确的决策。

因此，有资料显示，ERP系统虽然引进较晚，但其覆盖率的增长速度远远超过了其他信息化产品。

服装企业同样也纷纷引进或自主开发ERP系统。

但是，经过一段时间的热捧，部分企业从中获利不浅，企业由此踏上新的台阶。

然而为数不少的企业却在盲目投入之后，发现ERP并不是万能的，也不是简单的人云亦云的工程，企业由此蒙受损失。

因此，服装企业必须彻底了解ERP的内涵与原理，深入分析本企业的业务流程和运营状态，才能找到适合自身发展的服装ERP系统。

ERP的选择和开发是基于企业自身的业务流程和发展目标的，目前在中国有两种主要的经营类型，一是外贸型，二是品牌型。

这两种服装企业应采用不同的ERP系统构架。

本书的编著目的是通过介绍和分析两种ERP系统的功能模块和其对应的业务流程，揭示服装ERP的基本框架，为高校教学和企业研究提供参考。

本书分为三大模块，共10个章节。

第一大模块主要介绍ERP的发展过程、基本原理及在中国发展的现状，以帮助读者理解ERP的概念、内涵和基本作用。

包括第一章和第二章。

第二大模块着重介绍外贸型服装ERP的功能及操作方法，包括第三章、第四章和第五章。

第三大模块注重介绍品牌型服装ERP的功能及操作方法，包括第六章、第七章、第八章、第九章和第十章。

本书中的系统操作以扬格服装ARM、BRM系统为案例，在编写过程中得到扬格科技有限公司宗海波总经理的大力支持，并提供规范操作指导，在此表示感谢！

<<服装企业资源计划>>

内容概要

服装企业在信息化、全球化的经济条件下，选择适宜的服装ERP（企业资源计划）系统是快速提高企业效能、增强企业竞争力的重要途径。

《服装企业资源计划》从ERP产生过程和基本原理出发，针对服装外贸型和品牌型两种不同的经营类型，全面介绍了扬格服装ERP系统的设计 and 操作方法，详细阐述两种业务流程下的ERP模块及对企业信息管理的作用。

本教材主要适用于高等院校和大专院校，同时可为企业和服装ERP开发人员的实际应用提供参考。

<<服装企业资源计划>>

书籍目录

1 解读ERP的发展历程1.1 ERP的前身——MRP和MRP 1.1.1 MRP的产生和特征1.1.2 闭环MRF系统1.1.3 MRF 的原理和逻辑1.2 ERP系统的产生及特点1.2.1 ERP与MRP 的主要区别1.2.2 ERP的结构原理1.2.3 ERP系统的管理思想2 服装ERP的实施与应用2.1 服装企业实施ERP的现状2.1.1 服装行业对ERP的需求情况2.1.2 服装ERP实施的分布情况2.1.3 中、小型服装企业实施ERP系统的难点2.2 服装企业业务流程再造2.2.1 服装企业的市场特性2.2.2 传统服装企业的业务形态2.2.3 服装企业业务流程再造2.3 中国中、小型服装企业ERP系统实施模式3 外贸型服装企业ERP中基本信息的建立3.1 系统设置3.1.1 系统设置3.1.2 选项设置3.2 基本资料3.2.1 简单资料3.2.2 员工资料3.2.3 公司资料的建立3.2.4 色码表的建立3.2.5 面料资料维护3.2.6 面辅料的单价资料维护3.2.7 汇率资料维护3.2.8 主标 / 洗标、包装方式、车法、唛头和采购备注等资料的建立4 外贸型服装ERP系统中的业务流程管理4.1 样品管理4.1.1 样品资料4.1.2 打印、查询和复制4.2 报价4.2.1 款式4.2.2 面料4.2.3 辅料4.2.4 工缴费用4.2.5 其他费用4.2.6 最终报价4.3 订单4.3.1 订单4.3.2 款式4.3.3 数量明细4.3.4 面辅料4.3.5 尺寸表4.3.6 装箱明细4.3.7 多款式订单的建立4.4 采购4.4.1 物料清单4.4.2 主辅料采购单4.4.3 在途物料4.4.4 催料单4.5 仓库4.5.1 物料入库4.5.2 库存减少4.6 厂务4.6.1 选择款式确定生产工艺4.6.2 拉布4.6.3 裁剪4.6.4 车缝4.6.5 整烫4.6.6 包装4.6.7 补片记录5 外贸型服装企业ERP系统中的外部管理5.1 出货5.1.1 装箱5.1.2 报表打印5.2 外发5.2.1 外发5.2.2 外发入库5.2.3 工段统计、进度跟踪、完成情况和应付款统计5.3 财务5.3.1 应收、应付单据5.3.2 实收、实付单据5.3.3 成本分析6 品牌服装企业ERP基本资料的建立6.1 商品基本资料6.1.1 商品结构定义6.1.2 基本资料设置6.1.3 商品资料定义6.2 客户资料定义6.2.1 客户基本资料新增6.2.2 客户基本资料查询与打印6.3 贵宾卡资料设定6.3.1 贵宾卡资料设定6.3.2 贵宾卡资料明细6.3.3 重算贵宾卡消费折扣6.3.4 贵宾卡资料一览表6.4 销售资料设定7 品牌服装企业ERP的单据管理7.1 商品订货单7.1.1 订货单编辑7.1.2 订货单查询7.1.3 订货单审核7.1.4 已投产量查询7.2 生产制造单7.2.1 生产制造单编辑7.2.2 生产制造单查询7.2.3 生产制造单的审核7.3 商品入库单7.3.1 入库资料编辑7.3.2 入库资料查询7.3.3 入库单的审核7.3.4 入库单的修改、删除和打印7.4 出货申请单7.4.1 出货申请单编辑7.4.2 出货申请单查询7.4.3 未出全资料一览7.5 商品出货单7.5.1 出货资料编辑7.5.2 出货资料查询7.5.3 拣货单查询7.6 商品调货单7.7 退货申请单7.8 商品退货单7.9 到货确认单7.9.1 到货确认单编辑7.9.2 到货确认单查询7.10 销售日报7.10.1 单一支付方式的操作方法7.10.2 多种支付方式的操作方法7.11 商品变价单7.11.1 变价单编辑7.11.2 变价单查询7.11.3 变价销售差异查询7.12 库存盘点单7.12.1 盘点资料编辑7.12.2 库存盘点单的查询7.12.3 库存盘点单的计算差异量7.12.4 库存盘点单的结转与盘差处理7.13 业务对账单7.13.1 客户对账单7.13.2 商场对账单7.14 商品要货单7.15 客户达成率7.15.1 客户达成率编辑7.15.2 客户达成率查询8 品牌服装企业ERP系统的数据查询8.1.查询通用操作8.2 单据查询.....9 品牌服装企业ERP的财务管理10 服装品牌型ERP的系统管理

<<服装企业资源计划>>

章节摘录

2.2.3 服装企业业务流程再造 (1) 服装企业的类型 根据企业的产品结构、生产方式可以将我国的服装企业大致分为三种类型：贸易型、品牌型、混合型。

贸易型企业一般依据订单，根据客户的要求组织生产，其最重要的运营指标是按时交货和安全交易。这种企业的库存风险小，但是市场主动性不强，同时订单的不均衡会导致生产管理方面的困难。比如订单多的时候，工厂可能有无法按质按量交货的风险，而订单少的时候，又有无法满足工人的薪资而造成人力资源管理的困境。

品牌型服装则完全根据对市场的预测而定位产品，市场主动性强，生产量均衡，企业会在每个季度有条不紊地安排生产，生产管理相对轻松。

但是市场的不确定性给企业带来设计的压力，同时产生高库存的风险，企业必须灵活地运用市场营销的策略应对各种状况。

同时产品的变化快，种类多，因此品牌型服装企业更多地强调设计管理、商品管理和销售管理。

混合型企业则是上述两种企业类型的综合，在企业的收入中既有依靠订单贸易获得的利润，又有自主开发的产品获得的利润，这是国内许多贸易型企业向国内市场扩展的重要形式。

由于这两种类型的管理模式不同，因此混合型企业在内部也会将其划分为不同的两个部门，或子公司单独管理。

(2) 贸易型服装企业的合理业务流程 一般地，贸易型服装企业的业务流程包括以下几个模块：销售合同签订、面辅料管理、生产计划管理、成品管理及出口报关、核销手续等。

各个流程模块由若干具有逻辑关系的流程组成，这些流程设计的合理与否将关系到整个业务流程的效率。

而且流程是否快速畅通也是考量企业管理水平和信息化程度的重要指标。

下面将对外贸型企业的合理业务流程进行分析。

1) 出口销售合同签订 企业在技术部门设有专门制作样衣的生产小组，往往是由有着丰富加工经验的技术人员组成，目的是能准确快速地剖析客户的需求，还原加工工艺。

在服装国际贸易中，客户的需求往往没有具体的数据，需要依靠加工企业充分了解出口国的服装加工标准，利用自身的技术界定工艺，并能依照工艺制作出样衣，以供客户判断企业是否能完成订单要求。

因此企业能否承接订单，很大程度上取决于样衣的加工是否准确、快速。

同时样衣的制作成本及对单件服装耗料的计算也将成为销售合同签订时的重要成本参考。

值得一提的是，样衣的加工和鉴定会根据贸易的需要反复很多次，因此加工的样衣就会出现一次样、二次样、确认样等等不同的名称，样衣管理必须依照名称区别开来，否则可能会造成生产损失。

<<服装企业资源计划>>

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>