# 关于erp系统论文参考文献(八篇)

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2023-12-22

*关于erp系统论文参考文献一erp原理及运用实验一企业建账1、理解erp系统中企业帐的存在形式2、掌握erp系统中企业帐的设立过程3、理解系统用户及限权方法4、理解帐套输出及引用的作用1、增加操作员2、建立企业帐套3、进行财务分工4、备份和...*

**关于erp系统论文参考文献一**

erp原理及运用

实验一

企业建账

1、理解erp系统中企业帐的存在形式

2、掌握erp系统中企业帐的设立过程

3、理解系统用户及限权方法

4、理解帐套输出及引用的作用

1、增加操作员

2、建立企业帐套

3、进行财务分工

4、备份和引入账套数据

1、统管理员的身份注册进入系统管理

操作步骤为：

（1）进入“用友erp―u8”，点击桌面上的“系统管理”

（2）点击窗口左上方的“系统”，“注册”命令，打开“登录”对话框。

（3）“登录到”文本框中默认为本地计算机的名称。

（4）在“操作员”文本框中默认为“admin”，系统默认管理员密码为空。

（5）单击【确定】按钮，进入系统管理，系统管理界面最下行的状态蓝中显示当前操作员。

2、增加用户

操作步骤为：

（1）以系统管理员的身份注册进入系统管理，执行“权限”，“用户”命令，进入“用户管理”窗口。

（2）单击【增加】按钮，打开“增加用户”对话框。

（3）把小组成员按角色增加在在用户内，并且制定用户的角色。每增加一个造作员后，单击【增加】按钮增加下一个造作员。全部完成后，单击【退出】按钮返回。注意，设立自己为帐套主管。

3、建立帐套

操作步骤为：

（1）以系统管理员的身份登录系统管理，执行“帐套”，“建立”命令，打开“创建帐套―帐套信息“对话框。

（2）填写帐套信息，帐套信息包括：

a、已存帐套

b、帐套号：输入“520“

c、帐套名称：输入“物流10―1班陈亦发“

d、帐套路径：默认路径为“d：u872admin“

e、启用会计期：更改为“20xx年1月“

输入完成后，单击【下一步】按钮，打开“创建帐套―单位信息”对话框。

（3）填写单位信息，包括：

a、单位名称；入“物流10―1班“

b、其他栏目都可以不填

输入完成后，单击【下一步】按钮，打开创建帐套―核算类型“对话框。

（4）填写核算类型，包括：

a、本币代码：默认系统的“rmb“。

b、本币名称：默认系统的“人民币”

c、企业类型：默认系统的“商业”

d、行业性质：默认系统的“20xx年新会计科目”

e、帐套主管：默认系统的信息。注意，是自己的信息。

f、按行业性质预置科目：选择该复选框

输入完成后，单击【下一步】按钮，打开“创建帐套―基础信息”对话框。

（5）填写基础信息。选中“存货是否分类”、“客户是否分类”、“有无外币核算”几个复选框。单击【完成】按钮，弹出系统提示“可以创建帐套了么？”，单击【是】按钮，稍后一段时间，系统按输入信息要求建立企业数据库，完成后打开“编码方案”对话框。

（6）确定分类编码方案。按资料所给内容修改默认值。单击【确定】按钮，再单击【取消】按钮，打开“数据精度定义”对话框。

（7）定义数据精度。默认系统值后，单击【确定】按钮，系统弹出：“物流08―1班：{009}建立成功！您可以现在进行系统启用的设置，以后从[企业门户―基础信息]计入[系统启用]功能”并提示“现在进行系统启用设置？”单击【否】按钮，系统弹出提示“请进入系统应用平台进行业务操作1”单击【确定】按钮，返回系统管理。

4、权限设置

操作步骤：

（1）指定帐套主管。前面已经指定。

（2）给操作员赋权。点击“系统管理”，“权限”中的权限命令，进入“操作员权限”窗口。

（3）在操作员列表中选择自己的名字，选择“帐套主管”复选框。】

（4）单击【是】按钮，确定自己拥有了帐套主管权限。

5、输出和引入帐套

（1）进行帐套输出的操作步骤如下：

a先在e盘中创建一个属于自己的文件夹

b以系统管理员的身份注册进入系统管理，执行“帐套”中的“输出”命令，打开“帐套输出”对话框。

c在出来的对话框中，去掉勾，单击【确定】按钮。

d系统对所要输出的帐套数据进行压缩处理。

e对于压缩好了的文件把它放在自己先创建的文件夹中，系统会弹出“输出成功！”，单击【确定】按钮，就完成了。

（2）引入帐套的操作步骤如下：

以系统管理员的身份注册进入系统管理员，执行“帐套”中的“引入”，在e盘中选择自己要引入的文件，单价【确定】按钮，系统会弹出引入的路径，单击【确定】就完成

erp实训室

何为erp？erp是建立在信息技术基础上，以系统化的管理思想为企业运行提供手段的管理平台。erp系统集信息技术与先进的管理思想于一身，反映新时代对企业合理调配资源、最大化创造社会财富的要求，成为企业在信息时代生存、发展的基石。

传统的信息系统的不足之处：

1、与全面预算管理任务存在差别，导致不能对全面预算管理提供完整支持

全面预算管理支持企业决策，以中央控制为手段，向企业经营前端责任单元分解战略目标压力，主要关注责任单元的成本效益而非一线的作业，全面预算管理以为高层管理者提供决策支持为目的。而传统的信息系统工具关注实际运行结果、运行细节以及市场智慧，提供客户行为信息、销售细节信息和核算基础信息，也就是说，传统信息系统工具是业务系统。

2、管理手段落后，不能适应全面预算管理系统化、战略化目标要求。

企业开展全面预算管理所采用的方式（或工具）主要是电子表格和财务管理软件。

电子表格的不足在于：预算涉及内容广、部门多、指标间勾稽关系复杂，导致预算编制周期长，需要化费大量的人力和时间；控制难度大，无法按照各责任单元设置具体预算标准进行实时控制，进而难以进行预算分析，及时采取调整措施；电子表格信息难以集成与共享，不安全。

财务管理软件方式不足：财务管理软件脱离了业务预算过程，输出的信息仍然是孤立的，不能体现预算合理配置资源的内涵；财务管理软件大都缺少对战略目标管理的支持，数据来源依据性不强，没有体现分解战略目标的思想；财务管理软件多以会计核算为基础，未能深入企业经营业务，不能充分发挥全面预算管理的核心控制地位。

erp的管理对象是企业生产设备、运输工具等硬件资源和人力、组织结构、商誉、融资能力等软件资源。erp使这些资源相互作用，构成企业生产经营、创造财富、实现价值的基础，同时也反映企业在竞争和发展中的地位

erp之于传统信息系统的优势在于：

1、erp在功能上强调的是企业数据的集成与管理，侧重于基础数据管理，这是所有lt技术的核心，基于erp的数据功能，可以为全面预算管理提供以下信息：包含产品结构与bom之间的数量关系数据，即产能信息：以前年度账务数据、报表数据，各种重要的历史数据；企业实际业务发生时记录业务的财务会计和管理会计数据等。

2、 erp可以满足全面预算管理所需要的主要数据。erp可以提供全面预算管理需要的历史数据，可以记录企业实际业务发生数据，这些数据可以满足全面预算在定制产品成本结构、分析历史数据、掌握实时执行数据的需要，对预算的编制、控制起到重要作用。

**关于erp系统论文参考文献二**

这个学期学校组织了xx届部分经济管理类毕业生校内模拟实习，我也参与了为期五周的实习，学习期间，我进入了实习中最重要的生产公司，并成为了市场部的市场总监，期间，我学习到了许多在书本上无法学到的东西，收益非浅，以下是我实习以来的部门个人总结。

这次的校内实习称为erp实习，即企业运作模拟实习。就是通过构建模拟企业运作的虚拟环境，让我们参与其中的学生在虚拟环境中运用已经掌握的专业知识，进行企业运作的模拟演练，熟悉企业的运作。企业运作模拟实习所构建的虚拟环境，模拟了真实的企业经营环境，具有真实环境的基本要素和主要特征。模拟实习环境分为模拟市场和市场管理与服务机构两大部分。我所处于的生产公司属于内部公司，即市场部分。

实习开始之前，我拿到了实习规则，当时我认为只要看熟记牢其中规则，就能很好的展开工作。结果发现单单是根据规则和基本数据，是无法真正了解公司的框架与运作，对公司的认识也只是停留在一个很模糊的阶段，对于到底应该如何占领市场、如何组织生产、如何建立物流线路、如何保持合理库存等等具体问题，我们一无所知。同时，我还发现如果要比较好地制定市场部工作，就必须同时熟悉生产部、物流部等部门的规则与基本情况，否则市场预算根本无从做起。虽然我们已经很努力熟悉公司规则，但是到了实习真正开始的那一天，我们还是手忙脚乱的，仅仅是公司注册、银行开户与税务登记等前期工作已经让我们头晕眼花。由于我们生产公司是自主性最强的部门，其中大部分的工作要由我们自己制定，真正的麻烦还在后面。

当第八年真正开始的时候，麻烦就接踵而来，第七年的财务让我们捉襟见袖，一开始就要贷款，虽然其他公司也一样，但毕竟是负债，让我们心理有一定的压力。然而祸不单行，由于银行的疏忽和我的大意，一千五百万的贷款全部为固定资产贷款，不能用于其他用途，也就意味着我们没有足够的流动资金用于材料购买等生产经营活动，公司无法正常运作，对这次失误，我抱有深深的歉意，如果是现实中的话，我的失误可能已经导致公司破产，经验教训的代价是昂贵的，幸好这次只是模拟实习，否则我无法原谅自己。这件事让我们低落的士气更加大受打击，只有把希望都寄托在一年一度的订货会上，期望能够有所转机。但是让我们更绝望的事情发生了，由于订货会本身的操作失误，致使其中一半公司没能拿到订单，我们公司也是其中之一。我们当时就慌了，因为这样的话我的市场预算就完全被打乱了，订单就是一切，我们连同几家一样没有拿到订单的公司一起到指导老师那要求解释，同时要求重开订货会。结果老师没有同意，说出了一句让我至今难忘的话：市场就是这个样子的，无常和不公平，你们只能想办法自己走出困境，而不能要求市场迁就你。当时我就哑口无言了，的确，面对困境只能靠自己了，所以回到公司之后，我们认真探讨了之后的战略，决定马上开发p2产品，争取在七月份拿到p2的订单。在我们明确目标后，精心修改了之前的预算，为下半年的工作做好准备。结果出奇的顺利，我们拿到了大量的订单，因为之前接到订单的公司，其产量已经不足以和我们竞争了，同时，我们收到了大笔的订金，解决了我们流动资金上的困难，所有的问题都一次解决了，我们都有雨过天晴的感觉。而之后经营，因为有了第一年的经验与磨练，我们运行的无比顺畅，并在第十年拿到了诚实经营一等奖。可以说，我们公司我们市场部完满的完成了这次模拟实习。

生产公司也分几个部门，管理不同的职能，我们市场部主要是负责市场预算和销售。在这实习的过程中，我主要负责市场的预算和预测，其中包括费用和市场占有率等，它指导着生产部的生产计划和增产计划，是比较重要的一个环节。但是，预算和预测不是凭空做出来的，我需要和生产部门经常探讨，同时也要经常到信息中心获取有用的资料，再经过仔细研究和筛选，才能得出一份好的市场预算和预测，更好的引领和协调各部门之间的工作。

在实习模拟的三年中，我们根据实习规则和数据，做了详细了阅读和了解，经过研究和反复讨论，我们制定了三年的工作计划，并努力覆行计划。在市场部的计划中，第一年，我们站在本地市场的基础上，为了我们的产品有更广阔的市场，能够更好地销售出去，我们将会第一时间开发新的市场。经过研究，在我们当时的财务状况和市场需求情况下，我们优先选择开发国内市场，在第一年的一月。同时我们为了加深在市场中的占领面，将会在三月份开始研发p2，以加强我公司在市场的纵深度。而且，在年底我们就投入开发p3，争取在第二年能够接到p3的定单。而在第二年，我们公司会以第一年研发的p2、p3加上原有的p1占国内市场和本地市场，同时为了资金的灵活流通，我们计划在四月份开始开发国际市场，提高我公司的销售范围。第三年，我们将会在本地、国内和国际市场上同时发起进攻，以p2、p3为主要产品，在计划中我们不准备开发p4，理由是p4的市场需求不高。实习过程中，我们市场部努力按照制定的计划实施，并配合合理广告策略，最终使我们公司作出了良好的业绩。

实习期间，我们做出了良好的业绩，主要表现在销售业绩上。第一年我们虽然在定货会上遭受了挫折，但是经过我们灵活的应变，改变销售策略，仍然在下半年里取得了很好的成绩。第一年，我们与华宏、吕兴、兴宇等三间公司签定了合同，具体情况是：与华宏公司以8300元/件的价格签了1000件p2的合同，与兴吕公司以8300元/件的价格签了1500件p2的合同，与兴宇公司以2800元/件的价格签了2501件p1的合同，同时还以8600元/件的价格签了2499件p2的合同。第一年的销售额超出了预算。第二年，我们与利氏、兴宇、云鹏、华宏等四间公司签定了合同，具体情况是：与利氏公司以10600元/件的价格签了900件p3的合同，与兴宇公司以8650元/件的价格签了1650件p2的合同，同时还以10580元/件的价格签了2600件p3的合同，与云鹏公司以10450元/件的价ge签了。xx件p3的合同，与华宏公司以8540元/件的价格签了1000件p2的合同，同时还以10450元/件的价格签了1500件p3的合同。第二年业绩喜人。第三年，我们与兴宇、华宏、利氏等公司签定了合同，因为生产力的问题，我们公司虽然开发了国际市场，却没能和他们签定合同，颇为可惜。具体情况是：与兴宇公司以10580元/件的价格签了3300件p3的合同，与华宏公司以8220元/件的价格签了3600件p2的合同，同时还以10550元/件的价格签了4300件p3的合同，与利氏公司以10680元/件的价格签了3000件p3的合同。由于第三年没能从租赁公司租用更多的生产线，限制了生产力，没能接到更多的定单，但是，第三年的业绩也是合格的。

在实习期间经历了好多事，也处理过好多问题，想过、看过、做过、高兴过、也沮丧过，百感交加，使我学会了好多东西，具体有以下几点：

(一)学会如何更好地与人沟通市场部是一个公司与客户公司对话的窗口，会与模拟环境中各方包括内部制造公司、外部服务机构以及老师经常打交道。在处理各种关系时，我们都学会更加耐心地打交道，更好倾听他们的意见，学会与各方沟通，了解他们的需求，并按照符合双方利益去签定合同。

(二)专业知识与实际结合，提高素质能力在这次实习中有几个不同专业的同学一起合作。每位同学都可以做到学以致用，如信管专业的同学就发挥特长管理完善博客，发布信息;会计专业的同学则获取数据处理数据制作统计报表，还有记录公司的每项交易，让我们一目了然;经济专业的同学则制定政策并预测经济动态。我们几个专业学生合作融洽，取长补短。通过合作，我们可以更加了解经济管理类专业的交叉点，更好地与专业知识结合。

(三)学会怎么去面对压力以及突发事件想的没做的实际，凡事想到的并不能就具体实施，在开始我们准备了好多准备功夫，以为可以应对接下来的问题，但实际上到了真正操作，会有好多困难以及突发事件，例如：合同制度的不规范，对双方都造成麻烦及不必要的矛盾;由于生产公司之间的竞争，被客户利用对我们施加的压力;价格制定不合理阻碍交易的正常进行等等。一连串的事情都把我们逼到很尴尬的局面，曾经都想过放弃的，问题的解决必须需要勇气和决心，我们十几位同事坚定不移我们当初的梦想，利用我们的各种方法尽量去解决问题，虽然很多事都不能如愿解决，但在心态上，我们是强者，我们学会了去面对。

(四)学会转变心态，学习与工作的跨越。刚开始工作时，什么都不懂，但是求知欲却很强，这与在学校学习时有着明显的不同。学校的学习一大部分是上课时老师灌输的`知识，老师怎么讲，我们怎么听，非常死板;可是在工作中，如果有不懂的地方，我会马上请教同事，即学即会，这让我从传统的被动授学转变为主动求学;从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新和推断的能力。使工作、学习、生活都更加的系统化，思考方式更加成熟这次校内模拟实习使我受益匪浅，起初我还不理解学校组织这次实习的目的跟用心，觉得是浪费时间的一件事情。不过从接触沙盘游戏那天开始，我也开始投入其中。我也渐渐了解了企业的相关运作，这对于即将毕业踏入社会的新鲜人来讲是有很大好处的。可以让我们检验和巩固专业知识，也可以接触其他专业的同学，了解他们的专业对应的职位情况。同时也提高我们的综合素质和能力，特别是与人沟通的能力，让我们变得更加成熟与认真负责。

**关于erp系统论文参考文献三**

实习目的

通过在电子制作及相关工厂、企业的参观实习活动，亲身感受电子工厂的生产环境、生产设备、生产过程、技术管理、技术开发、产品研制以及企业经营管理等，对所学的各方面知识进行综合训练和检验，为后续毕业设计的顺利进行增加感性认识，为即将走上工作岗位积累感性认识和初步的实践经验。

接受一次系统而深刻的专业思想教育，增强从事与本专业相关工作的责任心和光荣感，提高综合运用所学专业知识和基本技能的水平，培养从事电子科学相关工作的能力。

理论联系实际，掌握一定的工作能力，积累社会工作经验，了解社会，增长见识，提高与别人和谐相处和协同合作的能力，提高自身的综合素质。

实习安排

实习时间：20\_年3月9日至20日

实习地点：日照、东营

20\_年3月9日至13日到山东日照普乐特电子有限公司参观实习

20\_年3月14日到山东旭日集团实习

20\_年3月15日至18日到山东联通东营分公司参观实习

20\_年3月19日至20日回校整理总结实习报告

实习内容

3.1山东日照普乐特电子有限公司

(1)实习时间：20\_年3月9日至13日

实习地点：山东省日照市日照南路99号

(2)实习具体内容

1.公司概况：

日照普乐特电子设备有限公司是山东日照尧王集团与韩国gnb automation株式会社共同出资成立的合资公司，是中国唯一一家生产自动插件机的高科技企业。韩国gnb automation株式会社独立研发出的prosert品牌自动插件机，已获得 em 品质认证(韩国国立品质院)， ce mark资质(欧洲安全规格)，通过iso-9001/iso-14001国际体系认证。产品性能一流，具有稳定性强，误插率低，维护操作简单等特点。自20\_年进入中国以来，至今销售逾百台，包括海信、康佳、创维、tcl等大型家电制造商都采用了prosert插件机。20\_年，gnb automation株式会通过整体技术转移的方式，将生产线转移至中国，通过合资公司-日照普乐特电子设备有限公司生产和销售prosert自动插件机。 日照普乐特电子设备有限公司将严格按照韩国工艺生产自动插件机，总工程师及生产、研发骨干人员全部来自韩国本部。产品除秉承了prosert的品牌和卓越性能外，通过国产化后还将具有以下优势：1. 更低廉的价格。国产化后，进一步降低了生产成本，从而使价格更具竞争力，比国外同规格的产品价格低30%-50%; 2. 优良的售后服务。作为本土企业，我们能为客户提供快捷、优质的售后服务; 3. 完善的技术支持。可以根据客户的要求，为客户提供售前、售中及售后的技术支持，帮助客户制定符合生产需求的解决方案;4. 充足的配件支持。通过在国内建立配件工厂，可以为客户提供充足、优质、价格低廉的原装配件。

**关于erp系统论文参考文献四**

erp原理及运用

实验一

企业建账

1、理解erp系统中企业帐的存在形式

2、掌握erp系统中企业帐的设立过程

3、理解系统用户及限权方法

4、理解帐套输出及引用的作用

1、增加操作员

2、建立企业帐套

3、进行财务分工

4、备份和引入账套数据

1、统管理员的身份注册进入系统管理

操作步骤为：

（1）进入“用友erp―u8”，点击桌面上的“系统管理”

（2）点击窗口左上方的“系统”，“注册”命令，打开“登录”对话框。

（3）“登录到”文本框中默认为本地计算机的名称。

（4）在“操作员”文本框中默认为“admin”，系统默认管理员密码为空。

（5）单击【确定】按钮，进入系统管理，系统管理界面最下行的状态蓝中显示当前操作员。

2、增加用户

操作步骤为：

（1）以系统管理员的身份注册进入系统管理，执行“权限”，“用户”命令，进入“用户管理”窗口。

（2）单击【增加】按钮，打开“增加用户”对话框。

（3）把小组成员按角色增加在在用户内，并且制定用户的角色。每增加一个造作员后，单击【增加】按钮增加下一个造作员。全部完成后，单击【退出】按钮返回。注意，设立自己为帐套主管。

3、建立帐套

操作步骤为：

（1）以系统管理员的身份登录系统管理，执行“帐套”，“建立”命令，打开“创建帐套―帐套信息“对话框。

（2）填写帐套信息，帐套信息包括：

a、已存帐套

b、帐套号：输入“520“

c、帐套名称：输入“物流10―1班陈亦发“

d、帐套路径：默认路径为“d：u872admin“

e、启用会计期：更改为“20xx年1月“

输入完成后，单击【下一步】按钮，打开“创建帐套―单位信息”对话框。

（3）填写单位信息，包括：

a、单位名称；入“物流10―1班“

b、其他栏目都可以不填

输入完成后，单击【下一步】按钮，打开创建帐套―核算类型“对话框。

（4）填写核算类型，包括：

a、本币代码：默认系统的“rmb“。

b、本币名称：默认系统的“人民币”

c、企业类型：默认系统的“商业”

d、行业性质：默认系统的“20xx年新会计科目”

e、帐套主管：默认系统的信息。注意，是自己的信息。

f、按行业性质预置科目：选择该复选框

输入完成后，单击【下一步】按钮，打开“创建帐套―基础信息”对话框。

（5）填写基础信息。选中“存货是否分类”、“客户是否分类”、“有无外币核算”几个复选框。单击【完成】按钮，弹出系统提示“可以创建帐套了么？”，单击【是】按钮，稍后一段时间，系统按输入信息要求建立企业数据库，完成后打开“编码方案”对话框。

（6）确定分类编码方案。按资料所给内容修改默认值。单击【确定】按钮，再单击【取消】按钮，打开“数据精度定义”对话框。

（7）定义数据精度。默认系统值后，单击【确定】按钮，系统弹出：“物流08―1班：{009}建立成功！您可以现在进行系统启用的设置，以后从[企业门户―基础信息]计入[系统启用]功能”并提示“现在进行系统启用设置？”单击【否】按钮，系统弹出提示“请进入系统应用平台进行业务操作1”单击【确定】按钮，返回系统管理。

4、权限设置

操作步骤：

（1）指定帐套主管。前面已经指定。

（2）给操作员赋权。点击“系统管理”，“权限”中的权限命令，进入“操作员权限”窗口。

（3）在操作员列表中选择自己的名字，选择“帐套主管”复选框。】

（4）单击【是】按钮，确定自己拥有了帐套主管权限。

5、输出和引入帐套

（1）进行帐套输出的操作步骤如下：

a先在e盘中创建一个属于自己的文件夹

b以系统管理员的身份注册进入系统管理，执行“帐套”中的“输出”命令，打开“帐套输出”对话框。

c在出来的对话框中，去掉勾，单击【确定】按钮。

d系统对所要输出的帐套数据进行压缩处理。

e对于压缩好了的文件把它放在自己先创建的文件夹中，系统会弹出“输出成功！”，单击【确定】按钮，就完成了。

（2）引入帐套的操作步骤如下：

以系统管理员的身份注册进入系统管理员，执行“帐套”中的“引入”，在e盘中选择自己要引入的文件，单价【确定】按钮，系统会弹出引入的路径，单击【确定】就完成

erp实训室

何为erp？erp是建立在信息技术基础上，以系统化的管理思想为企业运行提供手段的管理平台。erp系统集信息技术与先进的管理思想于一身，反映新时代对企业合理调配资源、最大化创造社会财富的要求，成为企业在信息时代生存、发展的基石。

传统的信息系统的不足之处：

1、与全面预算管理任务存在差别，导致不能对全面预算管理提供完整支持

全面预算管理支持企业决策，以中央控制为手段，向企业经营前端责任单元分解战略目标压力，主要关注责任单元的成本效益而非一线的作业，全面预算管理以为高层管理者提供决策支持为目的。而传统的信息系统工具关注实际运行结果、运行细节以及市场智慧，提供客户行为信息、销售细节信息和核算基础信息，也就是说，传统信息系统工具是业务系统。

2、管理手段落后，不能适应全面预算管理系统化、战略化目标要求。

企业开展全面预算管理所采用的方式（或工具）主要是电子表格和财务管理软件。

电子表格的不足在于：预算涉及内容广、部门多、指标间勾稽关系复杂，导致预算编制周期长，需要化费大量的人力和时间；控制难度大，无法按照各责任单元设置具体预算标准进行实时控制，进而难以进行预算分析，及时采取调整措施；电子表格信息难以集成与共享，不安全。

财务管理软件方式不足：财务管理软件脱离了业务预算过程，输出的信息仍然是孤立的，不能体现预算合理配置资源的内涵；财务管理软件大都缺少对战略目标管理的支持，数据来源依据性不强，没有体现分解战略目标的思想；财务管理软件多以会计核算为基础，未能深入企业经营业务，不能充分发挥全面预算管理的核心控制地位。

erp的管理对象是企业生产设备、运输工具等硬件资源和人力、组织结构、商誉、融资能力等软件资源。erp使这些资源相互作用，构成企业生产经营、创造财富、实现价值的基础，同时也反映企业在竞争和发展中的地位

erp之于传统信息系统的优势在于：

1、erp在功能上强调的是企业数据的集成与管理，侧重于基础数据管理，这是所有lt技术的核心，基于erp的数据功能，可以为全面预算管理提供以下信息：包含产品结构与bom之间的数量关系数据，即产能信息：以前年度账务数据、报表数据，各种重要的历史数据；企业实际业务发生时记录业务的财务会计和管理会计数据等。

2、 erp可以满足全面预算管理所需要的主要数据。erp可以提供全面预算管理需要的历史数据，可以记录企业实际业务发生数据，这些数据可以满足全面预算在定制产品成本结构、分析历史数据、掌握实时执行数据的需要，对预算的编制、控制起到重要作用。

**关于erp系统论文参考文献五**

1、掌握用友erp-u8管理系统中有关客户关系管理系统和基础设置的相关内容。

2、理解系统管理在整个系统中的作用及基础设置的重要性。

3、掌握系统中用户、账套、权限、基础档案等的设置和管理的基本流程。

4、加强对电子商务的感性认识。

二、实验内容：

用友erp-u8是企业应用套件在全面总结、分析、提炼中国中小企业业务运作与管理特性的基础上，针对中小企业不同管理层次、不同管理与信息化成熟度、不同应用与行业特性的信息化需求而设计的一种应用软件。该软件对企业整合八大核心管理（财务管理、供应链管理、生产制造管理、客户关系管理、销售管理、决策管理、行政办公管理、人力资源管理），使企业能轻松掌控业务的所有环节，实现驾驭变化。

本次实验主要是进行增加操作员、增加新建帐套、给对应人员附权、数据的备份和引入的操作，以及熟悉客户关系管理的相关界面和操作。

1.登陆虚拟win20xx，打开系统管理-系统-注册，增加操作员。

2.打开账套-新建账套，建立一个新的账套。

3.登陆企业应用平台，根据已启用的管理，出现财务管理、供应链管理、客户关系管理三大核心管理系统。在左下角出现设置、业务、工具三个操作选项。

4.设置选项中，可进行基本信息、基础档案、数据权限、业务设置等设置。

5.登入设置-部门档案和人员档案，进行公司部门和人员的设置。

6.打开客户关系管理，可以进行基础设置、客户管理、销售自动化、市场管理、统计分析等操作。

7.进入系统管理，选择账套输出，选择帐套号，确认。

8.当再次登录时，选择账套引入，将之前保存的账套信息录入。

通过本次用友erp-u8的实践，初步掌握了本erp客户关系管理、供应链管理等的实际应用，增加了实际动手能力，独立分析问题以及解决问题的能力。这次实验很好的把课本知识和实际操作结合在了一起。

实验过程中出现了多次问题，但都通过老师的讲解、同学的帮助和自己的探索得到了解决。

**关于erp系统论文参考文献六**

职责：

1、负责弱电项目、公司自有软件产品现场协调与施工管理，并制定项目实施计划;

2、在保障项目施工安全的同时按时、按量、按质的完成项目实施;

3、公司自有软件的安装及配置;

4、设备的采购申请以及材料到场的产品验收;

5、负责选择合适的施工合作方，配合商务部门拟定施工合同并签订施工合同;

6、现场设备的测试以及调试;

7、项目进度款的跟进，协助业务经理回款;

8、项目的施工文件、施工图纸、变更文件、竣工文件、验收文件的编制、整理及归档;

9、项目验收后将项目转交到售后部门;

10、为项目售后提供一定的技术支持;

11、在项目管理上碰到的问题实时反馈给相关领导及公司;

12、对项目管理工作提出合理的意见;

13、指导项目工程师项目/运维工程师相关项目管理工作;

14、完成项目领导和公司安排的其它工作。

任职要求：

1、大专以上学历，5年以上项目管理实施经验;

2、主导或参与过500万以上的集成项目的实施;

3、具有良好的学习能力、动手能力、项目管理能力、协调能力、团队领导能力和承压能力;

4、具有较好的文字功底，能熟练使用cad;

5、熟悉网络系统、监控系统、一卡通、视频会议、机房工程等相关弱电系统;

6、熟悉网络安全、数据库、linux、win server操作系统优先考虑;

7、熟悉交换机的调试优先考虑;

8、具备c1驾照、系统集成工程师认证、建造师相关证书者优先考虑。

**关于erp系统论文参考文献七**

商学院经济与管理实验中心

实验报告

实验名称 erp沙盘综合实验

班级 学号 姓名 同组学生姓名 实验时间：年 月 日星期 日 得分： 批改时间： 日 实验教师(签名)： 张敏

一、 实验目的

在我看来，erp沙盘模拟实验课程不同于一般的以理论和案例为主的管理课程，而是通过一种体验式的互动学习让学生认识到企业资源的有限性，从而理解一般企业的经营管理思想，领悟科学的管理规律，提升管理能力的一类实践课程。主要目的简单的阐述如下：

1) 掌握如何通过沙盘展示企业的各种资源，按照既定流程开展经营活动；

2) 通过沙盘展示并模拟企业经营过程，体会战略管理、营销管理、生产管理、财务管理、人力资源管理、信息化管理等管理理论在经营企业中的综合应用技巧；

3) 通过学习并模拟企业经营，有意识地培养学生的学习能力、沟通能力和团队合作能力。

二、 实验内容

根据老师对沙盘模拟的规则解释以及参照《沙盘规则》和《运营表》在一定市场环境下，以小组为单位设计企业经营的基本理念、基本思路和基本方法，制定企业发展战略和经营策略，通过沙盘模拟企业运营的主要业务及其业务流程。要求各小组在分工明确条件下将自己的企业连续经营五年后分析成果。

三、 实验步骤

1) 阅读《商业预测》、《沙盘规则》和《运营表》，对erp沙盘模拟初步了解。

2) 老师讲解操作规则，了解企业运营的基本步骤。

3) 在老师的带领和指导下完成初始年的生产运营。

4) 小组成员分工，明确职务和目标责任。我在小组中担任营销总监。

5) 生产总监总结上年运营情况，确定下年产量；采购总监制定原料需求计划；营销总监根据产量，分析市场，给出广告投放计划，经ceo研究修正后投放广告。

6) 开始新一年的运营。组织召开新年度规划会议，各部门总监制定出具体计划，包括新建生产新，研发新产品，开拓新市场以及贷款等各项计划，小组讨论协商，ceo作出最后决定。

7) 营销总监参加订货会带回订单。

8) 根据获得的订单，各部门总监各司其职，开始新一年的生产活动。

9) 小组成员协调合作，完成生产任务，按订单交货。

10) 当年生产任务完成后，财务总监盘点收支，填写财务报表。

11) ceo组织年度总结，分析企业运营环境和竞争对手发展情况。各总监总结当年工作并提出下一年的相关规划。

12) 在ceo领导下，小组成员通力合作，完成以后各年生产运营。

四、 实验结果

第五年杜邦分析结果

结果：虽然第五年的所有者权益没有增加很大，但是加上固定的生产线、厂房等加分，我们a组无疑是第一名！

五、 实验思考题（可选）

通过这两天在沙盘上的实际操作，我对企业的经营、整体运作以及财务管理等方面有了新的认识。首先，一个企业能够正常的运转是要以一个协作的团队为基础的，每个人都应当明确自己的职责，做到各司其职，互相配合。其次，作为ceo要积极听取大家的意见，协调各方意见做出决策，并团结团队成员。作为主管财务方面的人员，应当在经营初期做好财务准备，核对账面的实际情况，了解企业目前的财务状况，做好财务分析帮助总经理明确企业决策的可实施性。同时还应当把好财务关，哪些资金可以动，哪些资金不可以动应当做到心中有数，避免出现资金年转不开的重大失误。再次，应当做好充分的市场调查，明确市场的发展趋势，资金的流转畅通以及对原材料需求的准确预测才能保证企业正常的运转。

在第一年的试验中，我们很成功，我从中得到了很多经验。 在报价、选单部分，要注意综合当年产量、市场预测供求关系、本年度流动资金状况、投资预测、谍报信息（其他组信息）等因素，做出最后的报价表。如经营的第1、2年，各项工程、产品生产、各种投资共同进行，需要很多钱，此时就必要采用低价多单策略，尽快将占用的资金收回。若当年产量不高，可适当调高价格拿高利润订单。 在投资方面，要权衡投资和回报期做投资决策。p2-p3产品研发投资大，不能同时开展，在开发时要分析市场走势分期分别开发。市场开发和iso认证的投资金额并不大，但投资期长，并且一但有此方面的高利润订单却不能选择，利润方面的损失将会很大，临时投资也赶不上下订单。因此市场投入和iso认证的投资在第一年开始就要全面投资。关于生产线建设，由于市场一直处于供不应求的状态，多条全自动生产线全负荷生产是提高总体利润的最有效办法。但对于类似于p1产品在国际市场走势的特殊性，也要有一定的预测和准备。暂时留一条半自动的p1生产线也是不错的选择。

在第二年的试验中，虽然我们依然很努力、很团结、很积极，但我们并不是很成功。我个人认为主要原因是决策方面没有突破。经过第一年的实验，大家都采用了多条全自动生产线+全面市场开发+两个iso认证投资的模式。此时想要更突出就必须有更大胆的作为。如卖掉厂房，贷高额贷款，抢先开发p4或多建全自动生产线。而我们组仍然持续了上一年的模式。而且虽然吸取了第一年的教训，现金收入、支出算得很细，但是太开放了，大胆使用贴现。由于我们的开放的市场考虑的比较长远而实际可用资金较少，我们耽误了利润飞跃

的时机，在第四年才追上或开始超过其他个别组的净利润。实际上，贴现利息看似是不必要的、额外的支出，但有付出必定有回报。合理贴现的支出可以为企业抢占先机。由此看来，在任何时候都要用辩证的方法分析问题，有付出一定有回报，能精算支出，也一定要能有眼观计算到支出带来的收益。作为会计管理人员，一定要学会如何用好未来的钱。我认为这个发现是我此次试验最大的收获。

六、 实验分析、总结

先简单的说明一下，我是a组的营销总监。作为a组一路发展过来的见证人之一，我清楚地知道我们的发展路线和实施方案。我们a组虽说是11名女生，可是你们也可以看得出来我们的“野心”还是蛮大的，我们走得是开放性的企业发展路线，无论是对我们的生产能力还是销售领域都是从长远出发的外扩型。也许此次模拟的小小胜利也正是我们敢于抓住机遇，直迎挑战的结果吧。

其次，此次模拟实验，我印象最深的是市场分析和广告投放对一个企业的运营发展具有至关重要的作用。企业要生存就必须要获得订单，获得订单企业才有收入，才能持续运营。广告的投放将直接影响到企业的订单和企业的市场地位。我们组在广告这方面做得有些欠缺，在第一年到第四年的广告投放，我们一直是沾着半点运气的成分收获到满意且符合我们自身生产能力的订单，可是在第五年，我们的广告投放出错了。在第五年，我们组在抢订单这方面没有任何竞争优势，一我们没有成为任何领域的市场老大，二没有足够的资金投放到

广告上，所以造成了生产力闲置的窘境，导致第五年的收益急剧下降。

再者要提的是财务总监，我们组的财务总监以及几位助手同学都是十分细心的同学，他们在我们的公司运营过程中出了汗马功劳。在第一年的最后一个季度结束时，财务总监在计算所有者权益时发现没有平衡，但是她马上就能查出问题的所在并及时更正过来了；在第三年时，我们本来已经做到了第四季度，可发现生产力可以在之前的时候就进行改进，于是我们又推翻了前面四季度的运营，重新返回到第一季度重新购置入生产线然后进行新一轮的运营，好在我们细心的财务总监依靠强大的能力把账目重新一笔笔的改过来。此外，在计算广告投放量时，财务总监也总是在一旁仔细的计算可用额度，为我们的企业发展付出重要贡献。

并且，作为销售总监，我还认为市场分析是一个十分考验企业管理者的工作。通过市场分析，更好地认识市场的商品供应和需求的比例关系，采取正确的经营战略，才能满足市场需要，提高企业经营活动的经济效益。我和另外一个销售总监会思考如何开发市场，开发的时间和力度，各个市场的产品需求和价格都必须经过严密的分析。同时，还要注意其他组的市场开发策略和广告策略精会直接影响到企业的生存环境。只有经过仔细分析，摸透市场和竞争对手，企业的决策者才能做出有效的市场决策和广告决策。

这次实验课是我在大学阶段上的最有意义的课程之一。不管是erp原理应用方面，还是作为比赛的娱乐性，甚至在哲学层次人生观的塑造上，这两年的课都将令我终生难忘。无论成功与失败，这两

年的课都让我受益匪浅，在各方面都给予我新的启迪。衷心希望以后还能有幸获得这样的机会，同时感谢老师耐心专业的指导。 总之，我认为这次的erp沙盘模拟带来的收获远远不止我所说的这么点，一个团队、一个企业的合作发展都需要各个职位的人的共同努力。虽然只是模拟经营，但我还是学到很多东西，对企业经营的过程有了初步的了解。同时使我更进一步地认识到团队的总用，提高了协调组织的能力，这些都是以后实际工作的宝贵经验！

**关于erp系统论文参考文献八**

一个成功的企业需要什么?目标、理念、预算、决策、团队协作、经验、资金任何企业的持续运营都不是上述某一方面的独立作用，而是需要各方面的综合作用的。所谓天时、地利、人和，一个企业的成功是离不开各方面的相互协调、相互配合、相互作用。一连四天的课程实训课即将降下帷幕，在这个过程中，我们在老师的带领下，模拟企业的运营，让我们大概了解了一个企业的运营需要做什么。接下来，我们分组自行 着 手 模 拟 运 营自己“创 建”的企业，小组 成 员 协 同 工 作，为 我们的企业创造更多的财富。

作为一名学生，我们学习的仅仅是围绕书本上的书面知识，只是纸上谈兵，没有实际上的操作，即使我们学得再好，但真正工作起来，我们仍然会遇到很多意想不到的问题。erp沙盘模拟实训课程给我们创造了一个很好的平台，让我们从书面知识转移到实际操作，让我们切身感受商场中的“战争”。

在模拟企业七年的运营中，我们从迷途的小羊羔到清楚地了解自身企业的需要，从手忙脚乱不知所措到分步骤分阶段地完成企业的预算、决策、生产、销售等，从企业亏损到转亏为盈，我们都亲身感受到这个过程的刺激和惊险、心情的激动和沮丧。与此同时，我个人对工业沙盘模拟实验有了更深一层的理解和体会，从中我学到了很多在书本上学不到的东西，学到了很多关于企业的运营情况。

erp沙盘课程实训，这是一场商业游戏，同时更是一场心理游戏，要在战场中取得胜利，我们必须有良好的心理承受能力，清楚游戏规则，最重要的是遵守游戏规则。在游戏开始之前，我们再一次强调，这只是一场游戏。我们企业分设行政总裁、财务总监，营销总监，生产总监，供应总监，商业间谍六个职位。企业大致的运行流程是：新年度计划决策、资金预算、下销售订单、材料采购、订单生产、产品销售、编制报表、分析企业运营状况，在这场游戏中，我担任的角色是供应总监，原本以为我只要做好自己的角色就可以了，后来才发现我的想法是错误的。因为一个团队的团结精神很重要，每个部门都有自己的重要性，缺一不可，在企业运营这样一艘大船上，每一个角色都是各负其责，各尽其力，否则大船经不起风浪的打击，企业之间的竞争也相当的可怕，虽然不是真正的比赛，但是大家还是很较真地营运，每到间谍事件，虽说只能一个人出来刺探敌情，但是有的还是不放心会倾巢出动。大家谁也不认输，坚守自己的岗位，都希望把自己的企业搞得有声有色，净利润尽可能地高，开始经营的企业就像自己的孩子一样有感情了，要好好地经营它。

在erp沙盘模拟训练中，无论你犯了多少低级可笑的错误，暴露了多少自身存在的缺点，有多少决策和执行的失误，但你得到的收获会比那些走得一帆风顺的企业要多很多。因为在模拟经营中那些痛苦的教训和失败的经历能令我们在特定的竞争环境下得到更深切并且具体的体会。经过几年的模拟运营，我们遇到了许多大大小小的问题，在解决这些问题后，我的体会是要理性分析，不要麻木竞争。

实验课结束了，我们组排名第\_，但相比结果我们更享受过程。在这次实验中我们收获了太多太多，大家由一开始的激烈争执到最后的默契，企业由一开始的濒临破产到扭转乾坤，里面凝聚了我们的快乐与焦虑，凝聚了我们每个成员的思考与努力。我相信经过这次企业资源计划模拟比赛，我们每个人都会端正态度，认真走好人生的每一步路。因为实验中出错可以重来，人生却没有彩排。最后，衷心的感谢老师在这四天课程里的耐心指导与陪伴。

erp实训的心得体会篇六：

在沙盘对抗中直面市场竞争之激烈，通过不同角色的扮演，运用企业经营管理理论和信息化管理技能，进行市场选择，投资决策和生产运营，增长才干，搏击商场，百战不殆。我们通过模拟企业实训，置身于仿真的生产经营过程，完成企业生产经营中各种信息的采集和处理。体验与其他部门的协作，作到边学边练，学用结合，迅速掌握erp软件的使用要领，提高信息化管理技能，经历完整的企业经营进程，感受现代化信息技术的魅力。在仿真的企业环境中，构建传统的手工管理模式和利用计算机技术信息化技术的现代化管理模式，模拟现实企业的生产经营管理过程。

(一)我在学习中学习的知识

1.在一个仿真的企业环境中我作为ceo带领整个企业进行了8年的商业抗战，我的搭档分别扮演了生产总监，采购总监，营销总监，财务主管，财务助理，信息总监及商业间谍。在学习中我们互相帮助，互相进步，互相学习。

在前一年的学习中我们还刚刚接触并不了解太多的东西，在之后的两年和三年的学习中我们光荣“破产”了，成为了给老师干活的最早的一个企业。我们模拟了企业的职能岗位熟悉了企业的业务流程。充分扮演了自己所担当的角色。

2.体验了整个企业的经营过程，并把所学的理论知识应用到实践中，由此加深对企业的物流，商流，资金流和信息流的体会，促使我们进行了积极的思考，了解了企业的运作，提高了学习和实践能力。

3.开阔了视野，提高了综合素质，加深了对企业管理信息化的认识和理解，提高企业信息化管理技能，掌握了企业信息管理流程。

(二)在学习中发现的问题

1.企业核心竞争力缺乏持续增强和系统改进，严重制约企业长远的发展，客观上需要一种先进的管理工具帮助企业系统解决自身发展中的种.种问题。

2.充分的准备是经营成功企业的基础

由于第一天的学习前我们都没有进行预习导致我们企业的所有员工没有一个概念，在老师的培训下还是没有一个清晰的概念及相关的知识，以至于在沙盘对抗中失去大量资金与订单。

3.将失误降到最低

在信息总监的两次误操作下我们在第二年的经营中丧失了投递p1广告的机会，在之后的订单中我们也无权在进行抢单，因此我们企业的p1被积压了很多库存，尽管通过我们的营销总监的分析我们将会在未来将产品卖出并且是大卖，可是我们还是由于短期贷款的到期使企业破产。

我相信在真实的企业中误操作也会发生但是我清楚这样的错误给企业所带来的将是无法弥补的损失。

所以我相信失误的出现率也是一个企业成功的关键问题。

4.合理的运用媒介

广告的投入也是企业取得好的业绩的重要组成部分。

广告策略是指为了达到预期广告目标而进行的各项谋划运作，是广告的手段、对策和谋略等的组合。站在企业家的立场来看，广告策略首先是促销的一种手段，是企业的一种投资行为，而不是艺术家的个性作品，也不是学者的理论实践，用广告大师奥格威的经典名言来说：“我们的目的是销售，否则便不是做广告。\'所以我们评价广告策略的标准是广告成本投入对经济效益产出的贡献程度，即最好的广告策略将是以最少的广告投入达到最大的效益产出。在广告策略中投资广告和最后的广告收益都应该用科学的方法进行计算然后作出合理的判断及预测方能为企业最终取得利润做出应有的贡献。

5.采购的合理化

预测准确的市场需求对采购来说也至关重要，不浪费材料又能满足市场，保证供给也成为了一个企业的核心问题。

6.财务的及时性

好的财务是企业进行各种活动的灵魂，如果我们的财务总监能够准确且及时的预算出我们的经费投资及贷款资金那么我们的企业也会在预算上在次与其他企业竞争。

7.企业模拟的流程化

在一个企业中如果各部门能够有效合作那么在业务流程及运作上即节省了时间又缩短了交货周期更加提高了业务效率，

(三)希望日后老师给予的帮助

在日后的实习中我希望能够首先在时间上进行一定的延长，作为初学者刚明白如何去扮演自己的角色时已进入了企业的尾声不仅使学生没有尽兴同时也没有透彻理解学习到更多的知识。

其次希望在日后的授课中能够多进行一些成功企业的模拟流程及讲解，充分让学生体会成功企业背后的故事及成功的理由。透视企业的深层问题。抓住企业核心竞争力。

最后希望老师多能指导一下作为一个优秀的企业管理者首先要具备和学习的东西以及在失败中体会的知识由学生自主发现再由老师给予解答和帮助。

(四)感谢老师的培训

在短短四天的实训中每位老师都能充分将自己的知识传授给我们，并且有耐心的给我们讲解所有问题，帮助每位同学了解企业的事务。

发挥了老师的作用与同学打成一片和睦相处。

感谢老师在这四天来给于的关怀及帮助，使我明白了：先进的科学技术和经营管理是推动现代化经济和企业高速发展的两个年轮，二者缺一不可。没有先进的管理水平，先进的科学技术无法推广，也不能充分发挥它的作用。

希望在今后的生活学习与工作中充分发挥自己的作用将所学到的知识运用到生活实践中为企业做出自己的贡献。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！