

工商管理学毕业论文(精选多篇)

第一篇：工商管理学毕业论文

工商管理学毕业论文

一、中国企业面临的问题

中国企业面临的最大问题就是管理。随着中国加入 wto 和全球经济一体化进程的加快,产业结构的调整会在整个世界范围内进行。企业能否在市场上赢得竞争,能否具备持续发展的能力,关键在于管理。

在全球竞争激烈的大市场中,无论是流程式还是离散式的制造业,无论是单件生产、多品种小批量生产、少品种重复生产还是标准产品大量生产的制造,制造业内部管理都可能遇到以下一些问题:如企业可能拥有卓越的销售人员推销产品,但是生产线上的工人却没有办法如期交货;车间管理人员则抱怨说采购部门没有及时供应他们所需要的原料,实际上,采购部门的效率过高,仓库里囤积的某些材料 10 年都用不完,仓库库位饱和,资金周转很慢;许多企业要用 6~13 个星期的时间,才能计算出所需要的物料量,所以订货周期只能为 6~13 个星期;订货单和采购单上的日期和缺料单上的日期都不相同,没有一个是肯定的;财务部门不信赖仓库部门的数据,不以它来计算制造成本??

不能否认,以上这些情况正是我们大多数企业目前所面临的一个严峻的管理问题,然而,针对这一现象,我们又能有有什么有效的办法来解决它呢?——事实是,在中国的企业界还没有完全意识到这一问题的严重性的时候,国外的 **erp/mrpii** 的软件厂商早已悄然地走进了中国市场,并随着时间的推移开始逐渐被中国的企业界、理论界所认识。

二、erp 系统是企业提升管理的必然选择

当前国内多数企业业务执行的范围弹性较大,且现代化技术设施不是特别先进,面对时刻变化的市场相对较困难。中国企业在工厂管理上花了很大力气,如降耗、减员增效等,但都不系统,就事论事,是间断性的、表面的,没有总结内在的规律。

中国企业既要考虑自身体制的转换和管理的加强,又要适应市场的快速变化。因此,提高企业综合管理水平、市场应变能力,是中国企业的当务之急。这

就需要一套全面的 **erp** 系统来帮助企业进行管理。

erp 管理系统具有双重核心，即管理思想和信息技术。**erp** 就是运用信息技术将企业内的资金流、物流和信息流进行有效集成，使其协调运作，从而实现整个系统工作绩效最优。

信息流是企业的神经网络系统。管理信息在企业中的流动有三个方向：一是向上流动信息，从基层到中层再到高层，这是信息的汇总过程；二是从上层向中层再向下层的向下流动信息，这是对战略、目标、方向的分解过程；三是水平流动信

息，这是部门之间的沟通和协调过程。信息必须真实、准确和及时，才能保证组织的效能，实施 **erp** 可以带来高效率的信息传递，这主要表现在信息格式规范化、传递渠道固定化以及预警提醒功能，从而使信息的传递顺畅、不失真。

物流好比企业的消化系统。改善物流速度和质量的关键是 **bpr(businessprocessreengineering)** 一业务流程的优化，运用信息化手段会对业务流程产生诸多影响，它可以自动去除某一环节的人工操作，改变流程顺序或实施平行化，严密监视过程的状态和目标，实现不同任务和过程间的集成，消除过程中的中介活动，越过空间来协调过程，改进对决策信息的分析，从而使得基础管理周全、规范，领导监控及时准确。

资金流宛如血液循环系统，也是企业运营质量的综合反映。借助工具可及时发现和控制原料过量与停工待料现象、产品积压现象及销售环节的呆帐现象，及时解决浪费问题，及时暴露管理瓶颈，解决企业中普遍存在的财务管理仅限于事后核算而无事前和过程控制的问题。

erp 实现了信息流、物流、资金流的集成，从而实现资源共享。同时，对信息的及时高效处理，减轻了加工负担，对数据进行统计、分析与挖掘，提炼了知识。综上所述，实施 **erp** 确能有效解决企业的诸多困扰，提升综合管理。

三、实施 **erp** 的难点

erp 项目是一个庞大的系统工程。**erp** 在中国近十年的历程中，既有很多令人瞩目的成功案例，也有不少失败的典型。如何在 **erp** 实施这条布满沟沟坎坎的大道上一路走好，是众多企业越来越迫切需要解决的问题，因此分析和解决 **erp** 实施过程中的难点，能有效地推动 **erp** 实施走向成功。

目前实施 **erp** 的主要难点集中在以下方面：

第一，目标不明确。多数企业错误的认为 **erp** 实施是一项简单的企业信息化建设工程或企业管理信息系统工程。目标设得过高或过低，就很容易模糊不清。目标一模糊，就很难落实到具体的实施工作中，不顾重点，胡子眉毛一把抓，导致投资过大、收效甚微、实施乏力的状况。明确的实施目标对实施 **erp** 项目而言，就好像大海彼岸的港湾，如果没有具体、明确的航行目标和方向，轮船很容易受到各种不同环境因素的影响而迷失方向。

第二，认识不明确。对 **erp** 项目只视为计算机项目，对管理思想、管理软件、管理信息系统三个概念缺乏深刻的理解和认识。计算机系统不是管理目的，而是管理工具；**erp** 项目不是计算机项目，而是管理工程，是企业管理模式的全面创新，是一场深刻的管理革命，工作量大，涉及面广，实施周期长，是一项非常复杂的管理系统工程。

第三，企业基础管理薄弱。中国企业基础管理薄弱，普遍存在无法可依、有法不依的现象，企业缺乏战略观念、系统观念；他们对业务流程、财务核算等简单流程都不能理顺；客户数据在销售部和财务部都不能统一，更不要说销售和分

销的业务流程；这些先天不足因为对手的薄弱而被掩盖，但加入 **wto** 后，随着拥有战略优势和综合资源优势的跨国公司的进入，这些薄弱环节已凸显出来。由于管理基础薄弱，企业根本不具备实施 **erp** 的前提条件，甚至不存在业务流程再造的问题，而是业务流程新建的问题。长期缺乏先进理念始终如一的贯彻，势必无法实施与运用奠定在一定管理哲学指导下的 **erp** 系统，即使是素质优良的企业也会因外部市场环境的不规范而难以规范运作。

第四，人才匮乏。企业自行开发软件费时、费钱，究其原因是人才匮乏；软件供应商各有长短，用户难以辨别优劣及适用性。新知识面广、量大，更新速度快，难以全面掌握；企业个性与行业个性差异大，企业管理基础与侧重点各有不同，导致难以开发出既先进又经济实用且能具有市场推广价值的软件。

第五，实施矛盾多。**erp** 的集成性与实施中部门间协调困难的矛盾，**erp** 的先进性与企业人员素质差的矛盾，应用范围广与数据准备工作量浩大的矛盾，计划的精确性与 **it** 系统基础数据差的矛盾，较长的实施周期与 **it** 技术快速更新的

矛盾，企业需求与系统工作重心偏差的矛盾，高投入与慢收益的矛盾，较长的实施周期与企业“一把手”重视程度及心理承受力的矛盾等。

第六，不可控因素多。erp 涉及到企业管理理念的变革、流程的新建、重组与再造及企业资源的整合，因此被称为“一把手”工程，但“一把手”工程本身就不可控；对基础数据的唯一性、完整性、准确性要求不可控；因实施人员的素质因素使得实施质量不可控；因不同层次需求不一致，使得需求与验收标准不可控；因各方存在职能与观念的错位，常导致实施主体缺位现象。这些因素最终导致实施周期、成本不可控。

以上诸多矛盾，如不加以妥善解决，就会加大实施 erp 的投资风险。

四、实施 erp 的若干对策

erp 实施成功的标志是系统运行集成化、业务流程合理化、绩效监控动态化、管理改善持续化。成功实施 erp 会给企业带来看得见的效益，会使市场反应速度加快，产品生产周期加快，资金周转速度加快，客户满意度提高，产品质量提高，总成本降低，最终提高企业的竞争力。

总结我厂在实施 erp 过程中的一些经验，提出以下对策：

第一，与企业一把手达成共识 erp 项目的开始。erp 不是终点，是一条起跑线。企业实施 erp 是整个管理变革的开始。当企业需要重新组织和整合自己的资源时，就必将面临着变革，这些变革包括：业务流程、人员配置、产品配置的合理化。那么领导这场变革的只能是企业一把手，只有他与项目组达成共识，erp 项目才能开始。

第二，明确项目实施目标。实施 erp 是一项深刻的管理革命，是一场耗资大、实施周期长、涉及面广的系统工程，因此需要进行战略规划，做好立项分析，包括

对经费预算、过程控制、人力配备、组织保障等问题进行系统设计，明确实施目标。明确的、切实可行的实施目标是 erp 成功实施的保证，也是衡量一个 erp 项目成功与否的标准。erp 项目的实施目标是要基于企业的基本情况、企业的发展战略目标。erp 项目实施组通过对企业的优势与不足、影响企业发展的瓶颈进行全面分析，提出企业信息化建设的需求与期望，制定项目的总目标、分目标与分阶段目标。

第三，全面考察，选准软件供应商。首先企业要明确自身的目的与需求，先作自我分析与诊断，然后要深入考察多家供应商及供应商服务的客户，必要时请管理咨询机构参与谋划和鉴别。企业要做好投入产出分析，注意成本的合理性，既不要片面追求功能全面的软件造成浪费，也不必为节约一时成本致使所选软件无法满足企业发展需求，兼顾实用与开放。软件应为管理服务，而非管理适应软件，不能本末倒置。软件要适合于企业的流程，吻合度要高，这样才能减少二次开发量，保障实施周期，顺利进行 bpr。供应商最好有同行业客户的服务经验，要有成功实施 erp 的案例，这样才会降低实施风险，并能在软件编码体系等基础数据准备中大大缩短实施周期。同时要考察软件供应商的综合实力、实施人员素质及其后续服务的能力。选软件供应商如同选择婚侣，不可不慎，选好合作伙伴就成功了一半。

建议在选择 erp 软件产品的时，应考虑以下几个因素：

- 1、软件公司的性质；
- 2、软件公司的开发能力；
- 3、软件公司的服务体系和服务能力；
- 4、软件产品的易用性；
- 5、软件产品的扩展性；
- 6、软件产品的升级性；
- 7、软件产品的生命周期；
- 8、软件产品的价格体系；

第四，金子塔式的实施团队。要想成功实施 erp，必须有一批精通 erp 管理思想、掌握软件技术，同时又有中国环境下组织实施 erp 项目经验的实施顾问队伍，实施 erp 项目要依靠整个团队。成立由企业“一把手”挂帅的金字塔式的专题组来管理整个项目，选择并配备得力的受托人。在金字塔的底部是应用顾问包括业务实现和技术实现两大部分负责项目的实现，中间一层是管理顾问保证项目的成功度，控制项目的进度和方向，顶端是咨询顾问，主要负责整合业务，提升管理。应用顾问与企业的具体业务人员和技术人员紧密合作，管理顾问与企业中层领导配合，咨询顾问与企业的高层领导进行沟通。通过这种方式使整个项目内部能够承上启下相互协作，在每个环节都保证畅通。

第五，明确的需求分析，可行的实施方案。企业并不一定对自己存在的问题和需求了如指掌，需要咨询顾问提供有价值的参考建议。咨询顾问需要对企业进行整体情况、企业生产经营管理活动的主流程进行详细的调研，帮助企业从诸多的问题中归结出亟待解决的问题，以此作为事件的驱动点，使实施目标更明确。应注意的是，用户的需求不是一成不变的固定值，而是动态的。耐心听取基层操作人

员的疑惑、困难和要求，建立彼此间的信任与合作关系，项目的实施才容易成功。

第六，重视培训，并贯穿始终。**erp** 是借用一种新的管理模式来改造原企业旧的管理模式，是先进的、行之有效的管理思想和方法。它基于管理思想、管理技术、计算机技术的发展成就，反映了企业的供应链。成功实施 **erp**，必须重视培训，而培训绝不仅仅是单纯系统操作的培训，从项目的实施开始到后期，相应的培训都是贯穿始终的，分阶段、分内容、分人员、分管里层次地分别进行系统的培训。培训还必须要有完整的培训知识库，注重科学性、有效性、实用性，分阶段、分层次进行，借助培训手段统一员工的认识，提升管理理念和技术技能。否则软件用上了，但员工未必真正接受；观念上接受了，数据、制度未必能到位。**erp** 是整体管理解决方案，要防止将软件降格为对手工操作的电子化。

第七，切实做好 **bpr**—业务流程重组。**bpr** 曾被称作是“恢复美国竞争力的唯一途径”，**bpr** 是成功实施 **erp** 的基础。在进行 **bpr** 之前，必须对所有的流程从有无效率、是否合理的角度进行审视，然后从不合理且无效率的业务流程入手，逐一规范和调整。由于管理流程效率低下，导致产销周期长，决策过程迟缓，使得企业无法承接多批小量订单，无法承接短交期订单，无法及时推出适应市场变化的新品；更有甚者，出现流程出错偏失，导致管理决策错误、不当库存、不当采购、重制重修、不良品产生等。**bpr** 须遵循以下原则：面向供应链设计流程，注重整体流程优化，组织依流程定，而不是流程依组织定，充分发挥每个人在整体流程中的作用，利用信息技术协调分散与集中的矛盾，实现从职能管理到面向业务流程管理转变。

第八，企业规章制度的更新与落实。在实施 **erp** 的同时，要下大力气对企业以往的制度做合理的调整和修改，使它能够对项目的实施起到推动作用。除了由

计算机技术人员对硬件网络设施的维护外，各个部门操作人员的数据及时更新尤为重要。如我厂推行的《erp 企业资源管理有关规定》、《计算机管理办法》等惯标文件和下发的近百份《erp 通知》为西安铁路信号工厂 erp 项目的顺利实施铺平了道路。

第九，决战—基础数据准备。在整个目标被确定以后，有一个环节非常重要，即基础数据的准备。前期的基础数据准备是保证系统正确运行的关键。很多企业实施其它的系统往往在这个环节停滞不前，最终导致失败。同样我们要把这个环节看得很重要，并称之为决战。

制造型企业的数据库不仅复杂，而且在开始阶段会非常不规范。这些数据包括：客户数据、供应商数据、物料数据、产品结构、工序及工艺等静态数据，还包括库存、客户订单，发货，交货、发票，应收，应付等每时每刻会变化的动态数据。

第十，加强进度控制。erp 的实施大体上分三个阶段：前期主要是基础数据准备，进行标准化；中期进行交接面界定，业务流程重组；后期是实施适应期，实行手工与计算机并行作业，逐步解决原手工作业对计算机作业的不适应性。实施过程具体包括项目启动、组建队伍、设计、编码、测试、数据准备、软件安装、软件调试、项目试运行、二次开发、项目正式运行等众多环节。每一阶段都需要领导强有力推进和各方协调，否则会有中断、延时、超预算的风险。实施过程中可能

出现的问题有：忘记预期目标，在各种利益均衡和困难面前降低原有目标；项目可能暂时影响正常的业务，产生负效应；不可预见性因素影响项目进程，动摇领导的决心。针对以上种种情况，领导必须谋划得当，意志坚定，监督有力，实施项目管理，及时沟通，及时分析过程中偏失的原因，积极寻求对策。

第十一，选准突破口。企业管理变革绝非一蹴而就，选择突破口、入手点及目标很重要，企业应慎重论证，认清现状，循序渐进，由易到难，可把“效益驱动、整体规划、分步实施、重点突破”作为 erp 项目实施的方针，从短期内易见效处入手，以便树立成功的信心。

以上若干点，是企业实施 erp 过程中的一些主要对策，能否有机的在实施工作把它们落实，直接关乎 erp 实施的成功与否。

五、结论

erp 无论是在中国,还是在全世界都掀起了一场关于管理思想和管理技术的革命。更为值得注意的是,在 mprii 还没有被中国的企业界人士所完全认可之前,它却已经在短短的几年时间内一跃发展成为现今的电子商务时代下的 erp。可见,这一新的管理方法和管理手段正在以一种人们无法想象的速度在中国的企业中如火如荼地被应用和发展起来了,它无疑给我们在市场经济大潮中奋力搏击的众多企业注入了新的血液。因此,为了我们更好地掌握和使用这一革命性的管理工具,很有必要对 erp 实施中的难点及对策有一个清醒的认识。第二篇:工商管理专业毕业论文选题参考及毕业论文范文

中国传统管理思想与现代企业管理

现代公共关系在企业管理中的应用

中国证券市场发展的研究

中国股市发展研究

民营银行发展的难点与对策

广告管理问题研究

科学发展观与绿色经济

科学发展观与生态环境保护

企业营销战略

农村经济发展问题研究

电子商务与现代物流发展

中国企业品牌管理研究

企业内部控制制度研究

建立企业全程信用管理系统研究

电子商务条件下供应链管理的研究

试论电子商务对第三方物流的要求

基于企业生命周期的人力资源管理

我国培训市场的现状及发展趋势

企业如何开展员工的职业生涯管理工作

如何培养企业核心竞争力

知识经济与管理创新

中国企业实施营销战略的现实意义

针对年轻人产品的广告心理分析

工商管理学毕业论文范文

浅谈企业管理中的 erp 系统

erp 系统是企业提升管理的必然选择

当前国内多数企业业务执行的范围弹性较大,而且现代化技术设施不是特别先进,面对时刻变化的市场相对较困难。中国企业在工厂管理上花了很大力气,如降耗、减员增效等,但都不系统,就事论事,是间断性的、表面的,没有总结内在的规律。

中国企业既要考虑自身体制的转换和管理的加强,又要适应市场的快速变化。因此,提高企业综合管理水平、市场应变能力,是中国企业的当务之急。这就需要一套全面的 erp 系统来帮助企业进行管理。

erp 管理系统具有双重核心,即管理思想和信息技术。erp 就是运用信息技术将企业内的资金流、物流和信息流进行有效集成,使其协调运作,从而实现整个系统工作绩效最优。信息流是企业的神经网络系统。管理信息在企业中的流动有三个方向:一是向上流动信息,从基层到中层再到高层,这是信息的汇总过程;二是从上层向中层再向下层的向下流动信息,这是对战略、目标、方向的分解过程;三是水平流动信息,这是部门之间的沟通和协调过程。信息必须真实、准确和及时,才能保证组织的效能,实施 erp 可以带来高效率的信息传递,这主要表现在信息格式规范化、传递渠道固定化以及预警提醒功能,从而使信息的传递顺畅、不失真。

物流好比企业的消化系统。改善物流速度和质量的关键是 bpr

(businessprocessreengineering) 一业务流程的优化,运用信息化手段会对业务流程产生诸多影响,它可以自动去除某一环节的人工操作,改变流程顺序或实施平行化,严密监视过程的状态和目标,实现不同任务和过程间的集成,消除过程中的中介活动,越过空间来协调过程,改进对决策信息的分析,从而使得基础管理周全、规范,领导监控及时准确。

资金流宛如血液循环系统,也是企业运营质量的综合反映。借助工具可及时发现和控制原料过量与停工待料现象、产品积压现象及销售环节的呆帐现象,及

及时暴露管理瓶颈，解决企业中普遍存在的财务管理仅限于事后核算而无事前和过程控制的问题。erp 实现了信息流、物流、资金流的集成，从而实现资源共享。同时，对信息的及时高效处理，减轻了加工负担，对数据进行统计、分析与挖掘，提炼了知识。综上所述，实施 erp 确能有效解决企业的诸多困扰，提升综合管理。

三、实施 erp 的难点

erp 项目是一个庞大的系统工程。erp 在中国近十年的历程中，既有很多令人瞩目的成功案例，也有不少失败的典型。如何在 erp 实施这条布满沟沟坎坎的大道上一路走好，是众多企业越来越迫切需要解决的问题，因此分析和解决 erp 实施过程中的难点，能有效地推动 erp 实施走向成功。

目前实施 erp 的主要难点集中在以下方面：

第一，目标不明确。多数企业错误的认为 erp 实施是一项简单的企业信息化建设工程或企业管理信息系统工程。目标设得过高或过低，就很容易模糊不清。目标一模糊，就很难落实到具体的实施工作中，不顾重点，胡子眉毛一把抓，导致投资过大、收效甚微、实施乏力的状况。明确的实施目标对实施 erp 项目而言，就好像大海彼岸的港湾，如果没有具体、明确的航行目标和方向，轮船很容易受到各种不同环境因素的影响而迷失方向。

第二，认识不明确。对 erp 项目只视为计算机项目，对管理思想、管理软件、管理信息系统三个概念缺乏深刻的理解和认识。计算机系统不是管理目的，而是管理工具；erp 项目不是计算机项目，而是管理工程，是企业管理模式的全面创新，是一场深刻的管理革命，工作量大，涉及面广，实施周期长，是一项非常复杂的管理系统工程。

第三，企业基础管理薄弱。中国企业基础管理薄弱，普遍存在无法可依、有法不依的现象，企业缺乏战略观念、系统观念；他们对业务流程、财务核算等简单流程都不能理顺；客户数据在销售部和财务部都不能统一，更不要说销售和分销的业务流程；这些先天不足因为对手的薄弱而被掩盖，但加入 wto 后，随着拥有战略优势和综合资源优势的跨国公司的进入，这些薄弱环节已凸显出来。由于管理基础薄弱，企业根本不具备实施 erp 的前提条件，甚至不存在业务流程再造的问题，而是业务流程新建的问题。长期缺乏先进理念始终如一的贯彻，势必无

erp 系统,即使是素质优良的企业也会因外部市场环境的不规范而难以规范运作。

第四,人才匮乏。企业自行开发软件费时、费钱,究其原因是人才匮乏;软件供应商各有长短,用户难以辨别优劣及适用性。新知识面广、量大,更新速度快,难以全面掌握;企业个性与行业个性差异大,企业管理基础与侧重点各有不同,导致难以开发出既先进又经济实用且能具有市场推广价值的软件。

四、实施 erp 的若干对策

erp 实施成功的标志是系统运行集成化、业务流程合理化、绩效监控动态化、管理改善持续化。成功实施 erp 会给企业带来看得见的效益,会使市场反应速度加快,产品生产周期加快,资金周转速度加快,客户满意度提高,产品质量提高,总成本降低,最终提高企业的竞争力。

总结我厂在实施 erp 过程中的一些经验,提出以下对策:

第一,与企业一把手达成共识 erp 项目的开始。erp 不是终点,是一条起跑线。企业实施 erp 是整个管理变革的开始。当企业需要重新组织和整合自己的资源时,就必将面临着变革,这些变革包括:业务流程、人员配置、产品配置的合理化。那么领导这场变革的只能是企业一把手,只有他与项目组达成共识,erp 项目才能开始。

第二,明确项目实施目标。实施 erp 是一项深刻的管理革命,是一场耗资大、实施周期长、涉及面广的系统工程,因此需要进行战略规划,做好立项分析,包括对经费预算、过程控制、人力配备、组织保障等问题进行系统设计,明确实施目标。明确的、切实可行的实施目标是 erp 成功实施的保证,也是衡量一个 erp 项目成功与否的标准。erp 项目的实施目标是要基于企业的基本情况、企业的发展战略目标。erp 项目实施组通过对企业的优势与不足、影响企业发展的瓶颈进行全面分析,提出企业信息化建设的需求与期望,制定项目的总目标、分目标与分阶段目标。

第三,全面考察,选准软件供应商。首先企业要明确自身的目的与需求,先作自我分析与诊断,然后要深入考察多家供应商及供应商服务的客户,必要时请管理咨询机构参与谋划和鉴别。企业要做好投入产出分析,注意成本的合理性,既不要片面追求功能全面的软件造成浪费,也不必为节约一时成本致使所选软件

兼顾实用与开放。软件应为管理服务，而非管理适应软件，不能本末倒置。软件要适合于企业的流程，吻合度要高，这样才能减少二次开发量，保障实施周期，顺利进行 bpr。供应商最好有同行业客户的服务经验，要有成功实施 erp 的案例，这样才会降低实施风险，并能在软件编码体系等基础数据准备中大大缩短实施周期。同时要考察软件供应商的综合实力、实施人员素质及其后续服务的能力。选软件供应商如同选择婚侣，不可不慎，选好合作伙伴就成功了一半。

第四，金子塔式的实施团队。要想成功实施 erp，必须有一批精通 erp 管理思想、掌握软件技术，同时又有中国环境下组织实施 erp 项目经验的实施顾问队伍，实施 erp 项目要依靠整个团队。成立由企业“一把手”挂帅的金字塔式的专题组来管理整个项目，选择并配备得力的受托人。在金字塔的底部是应用顾问包括业务实现和技术实现两大部分负责项目的实现，中间一层是管理顾问保证项目的成功度，控制项目的进度和方向，顶端是咨询顾问，主要负责整合业务，提升管理。应用顾问与企业的具体业务人员和技术人员紧密合作，管理顾问与企业中层领导配合，咨询顾问与企业的高层领导进行沟通。通过这种方式使整个项目内部能够承上启下相互协作，在每个环节都保证畅通。

五、结论

erp 无论是在中国，还是在全世界都掀起了一场关于管理思想和管理技术的革命。更为值得注意的是，在 mprii 还没有被中国的企业界人士所完全认可之前，它却已经在短短的几年时间内一跃发展成为现今的电子商务时代下的 erp。可见，这一新的管理方法和管理手段正在以一种人们无法想象的速度在中国的企业中如火如荼地被应用和发展起来了，它无疑给我们在市场经济大潮中奋力搏击的众多企业注入了新的血液。因此，为了我们更好地掌握和使用这一革命性的管理工具，很有必要对 erp 实施中的难点及对策有一个清醒的认识。第三篇：工商管理毕业论文题目（管理学、市场营销、人力资源）

一、管理学方向参考题目

- 1、论某某企业核心竞争力
- 2、某某品牌战略与对策
- 3、某某企业协同效应研究

- 、试论某某地区发展中小企业的若干问题
- 11、某某企业多元化战略问题研究
 - 12、某某品牌延伸的问题与对策
 - 13、
 - 14、某某企业组织流程化设计
 - 15、某某企业跨国经营的价值链设计
 - 16、某某产业链上的价值链分析
 - 17、
 - 18、某某企业竞争力问题探讨
 - 19、某某战略联盟问题研究
 - 20、网络经济对某某企业的影响
 - 21、某某企业核心能力问题研究
 - 24、企业的跨文化管理以某某企业为例
 - 25、关于推行股票期权制若干问题的探讨
 - 26、战略转型问题研究
 - 27、企业并购问题研究
 - 28、对多元化经营战略的全方位思考
 - 29、企业核心竞争力
 - 30、关于企业实施名牌战略的问题的研究
 - 31、企业成长研究
 - 32、知识管理研究
 - 33、组织结构及形态演变研究
 - 34、我国上市公司的公司治理结构完善
 - 35、管理伦理与现代公司经营
 - 36、网络经济时代的管理变革
 - 37、风险资本与高新技术企业的公司治理
 - 38、全球化背景下我国 it 企业的发展战略
 - 39、面向新经济模式的企业信息管理系统
 - 40、资本经营方式研究

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/478127135012006125>