

# 浅论油田 ERP 销售模块建设关键因素

马俊

(中国石油辽河油田分公司信息工程公司,辽宁 盘锦 124010)

**摘要:**针对油田 ERP 销售模块的建设问题,本次研究结合我国油田 ERP 系统的建设情况,首先对油田 ERP 销售模块与传统销售管理模块的差异性进行全面分析,在此基础上,提出油田 ERP 销售模块的建设思路,为推动 ERP 销售模块的进一步发展奠定基础。研究表明:与传统的销售管理模块相比,ERP 销售模块在观念及认识、功能及业务以及对人员的要求等多方面均存在差异性,在其建设的过程中,领导支持、人员培训、队伍培养以及规范流程等都属于其关键因素。

**关键词:**油田;ERP 销售模块;差异性;模块建设;关键因素

**[DOI]**10.12231/j.issn.1000-8772.2021.06.266

## 1 前言

对于油田企业而言,由于其发展规模相对较大,部门数量相对较多,同时,还存在跨地区管理问题,因此,对油田企业进行管理的难度相对较大,因此,在油田企业内建立 ERP 系统十分关键<sup>①</sup>。所谓的 ERP 系统主要指的是一种可以实现跨区域以及跨部门管理的系统,该系统的组成模块相对较多,其中,销售模块属于其非常重要的组成模块。本次研究主要是针对该模块的建设问题,对其建设过程中的关键因素进行全面分析,为推动该模块的顺利建设奠定基础。

## 2 油田 ERP 销售模块与传统销售管理模块的差异性分析

### 2.1 观念及认识差异

目前,在我国油田企业内部工作人员对于 ERP 系统的了解相对较少,思想上将其看作为一种信息管理类型的系统,对其复杂性以及工作量的认识并不全面,因此,在认识方面存在一种盲目乐观问题,对于该系统中的理论内容认识存在较大的偏差。在建设销售管理系统的过程中,需要将生产入库作为其基础,同时,需要将销售订单作为其中心,对销售和分销进行合理地管理,但是对于销售人员而言,其在思想上存在严重的思维困难问题<sup>②</sup>。在另一方面,对于大多数工作人员而言,该系统属于一种全新理念,在建设以及使用该系统的过程中,都需要一定的时间,而且对于大多数的油田企业而言,传统的业务管理模式已经被大多数的工作人员所接受以及认可,短时间内推动 ERP 销售管理系统的发展存在一定的困难。

### 2.2 功能及业务差异

与传统的销售管理模块相比,ERP 销售管理主要是将与财务有关的工作进行全面的集成,即将客户类型、产品价格、销售计划、产品发货等多种类型的处理模块完全集成在一块,以便于工作人员对整个销售过程进行全面管理以及实时管理,这在功能以及业务等多个方面与传统的管理模式都存在严重差异性,一般情况下,传统的管理方式主要是根据工作类型的不同,对其进行分别管理,其效率相对较低,各部门之间的沟通存在一定问题,这对于销售工作的进行十分不利。

### 2.3 对人员的要求差异

该系统的推广及使用对于工作人员的要求相对较高。首先,大多数的系统软件都是由国外引进,与传统的管理模块之间存在严重的差异性,ERP 系统中的相关操作都是使用代码完成,但是对于传统的管理系统而言,其属于图形化的管理软件,这对于工作人员提出了更高的能力要求;其次,由于 ERP 系统具有很强的实时性以及全面性,这就要求工作人员必须充分熟悉该系统,对于系统的理解相对较为深刻,工作人员的计算机操作水平相对较高,可以完全适应该系统的使用,同时,由于该系统引进于国外,因此,工作人员在使用该系统的过程中还需要具备一定的英语水平<sup>③</sup>。

## 3 油田 ERP 销售模块建设关键因素

### 3.1 领导支持

任何工作的开展都需要领导的支持,对于任何类型的项目而言,在建设的过程中必然会会遇到各种类型的困难问题,但如果领导对于问题相对较为重视,则解决困难的速度必然会大幅提升。在进行 ERP 销售管理模块建设的过程中,首先领导必须认识到此方面工作的重要性,对销售模块方面的知识进行充分学习,了解该种建设过程中可能会出现

的困难问题,思想上重视此方面的工作;其次,在进行模块建设的过程中,需要满足一切软硬件需求,对各个部门之间进行合理的协调,定期开会了解模块建设进展,为模块建设提供保障及支持。

### 3.2 人员培训

在人员培训方面,其培训的内容主要可以分为两个方面,分别是理念培训以及技术培训,在进行理念培训的过程中,需要着重强调销售模块建设的重要性,对 ERP 销售模块进行全面介绍,使得工作人员可以对传统的观念进行改进,对于该系统模块的认识可以提升,只有思想上重视该系统模块的建设工作,才能推动该方面工作的进一步发展;在技术培训方面,主要是对工作人员进行 ERP 销售模块使用培训,培训的内容可以分为系统的使用、计算机的操作以及英语的应用等,通过培训的方式,可以使得工作人员适应新系统模块的使用。

### 3.3 队伍培养

通过对我国油田企业 ERP 系统的建设及使用情况进行全面的调研后发现,在新系统上线以后,非常容易出现运维问题,这主要是因为运维人员的数量不足,同时,多数的运维人员并没有充分的工作经验,针对该种类型的问题,油田企业必须重视运维队伍建设问题,吸纳具有完善知识体系以及相关工作经验的工作人员进入到运维队伍之中,同时,运维人员也需要参与到销售模块的培训之中,在培训中发现可能出现的问题,同时,对问题的解决措施进行充分学习,进而使得运维能力得到提升。

### 3.4 规范流程

对于传统的管理模式而言,其管理工作相对较为松散,相关的工作流程并不明确,这也是传统管理模块无法适应油田企业进一步发展的主要原因,同时,传统的管理模块由于对于日清日结工作并不重视,因此,非常容易出现管理混乱问题。因此,在建立 ERP 销售管理模块的过程中,必须对相关工作流程进行明确,同时,需要落实各个工作模块的责任,进而使得所有工作开展都可以有章可循,这是推动油田销售工作发展的重点所在。

## 4 结束语

销售模块属于 ERP 系统的重要组成部分,与传统的管理模块相比,该种类型的系统模块主要是对销售领域所有工作进行了集成,以便工作人员可以对销售工作进行合理的管理,在进行系统模块建设的过程中,领导支持、人员培训、队伍培养以及规范流程等都属于其关键因素,只要重视这四方面的工作,才能推动 ERP 销售模块建设的进一步发展。

## 参考文献

- [1]杜奇平,肖春跃.油气田 ERP 销售管理模块的建设[J].天然气技术与经济,2010,04(05):74-76.
- [2]隋永春,杨彩虹,池晓舟.塔里木油田 ERP 物料管理模块建设与实施研究[J].数字石油和化工,2009(10):10-13.
- [3]张海红,赵闯,杨莉,等.胜利油田 ERP 销售模块应用模式探讨[J].中国化工贸易,2014(12):65.

**作者简介:**马俊(1989-),男,吉林长春人,工程师,从事信息工程工作。