

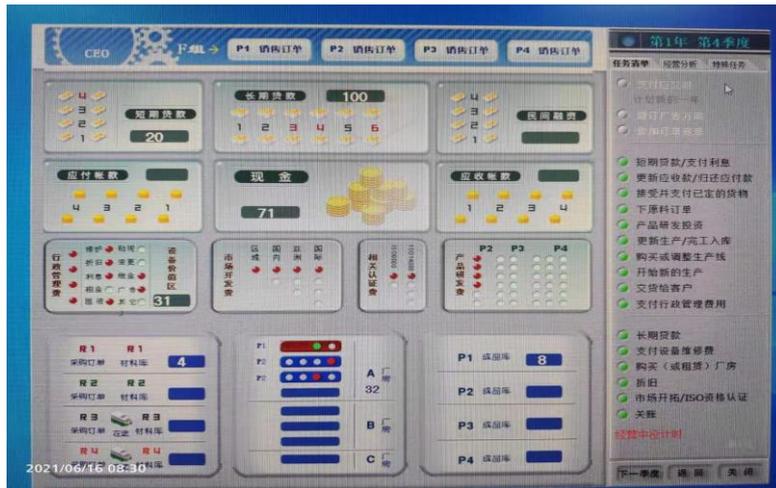
ERP 总结报告

这学期我们学习了 ERP 沙盘模拟这门课，我是第一次接触这种类型的科目，我们模拟的是一个生产型的企业。在老师的指导下，我们采用小组分工模式，两人为一组，但却要担任四个重要角色——CEO（总经理），CSO（营销经理），CFO（财务总经理），COO（生产经理）。同时拥有五个职能部门，分为总部，营销部门，生产运营部门，物流部门，财务部门，而需要研发的产品则是 P2，P3，P4，而每个产品的研发周期都是六个季度，通常的交货日期是四个季度，而加急订单是第一个季度交货。难度对我们这一群新人来说确实很大，要考虑更多的事情，而且要更周全，才能保证我们经营企业更完美。

CEO 的责任就是要搞好得公司战略，让企业有一个总体战略，在未来道路上走的更长远，要具有长期规划并组织实施。CSO 就是要懂得市场分析，制定企业的营销计划，同时也要积极扩展市场，让企业得到更多的发展机会，合理投放广告。COO 的责任是生产计划，要做好企业的生产组织工作，生产计划的执行和控制，生产成本的控制的合理性，保持合理的存货，还要及时完成交货。CFO 则是要筹集和管理资金问题，支付各项费用，拟算成本，不让企业出现资金断流情况。对于一家要持续经营的企业，如何去经营这家企业，是否要变卖厂房，投多少广告费，如何选择定单，下多少定单，生产某种产品，开发某种产品和市场等等一系列的问题都是要事先规划好，每个环节都需要提前计划清楚。我经过那么长时间的学习也懂得了很多。

我在这次 ERP 课堂上担任的角色是 CFO 和 COO 两个角色，第一次接触这两个角色是慌张的，因为面临的问题有很多，并不是轻松的，每一堂课的学习都给我带来了不一样的收获。

在第一年经营中相对是很简单的，这一年主要是发展生产线和开拓市场各方面问题都不是很大，但对于新手的我来说，运营的还是过于保守，发展生产线上还是较慢，不过在通过后来的学习上，我的胆量要大很多，敢同时开出发展多条生产线，在资金问题上也是考虑的较为周全，因为第一年的订单较少，所以在原材料和成本上也是很好计算，我为了保住高权益一般会先研发 P2 的产品，而我一开始通常犯的错误这是第一年只买了一条全自动线，这样的话第二年我自己的产品出产量则会降低，而我拿到的订单也会随着减少，所以现在我的选择就是在第一年上两条线，而这两条线一条是柔性线，一条是全自动线，因为我本身先开始研发的 P2 产品，所以全自动线我是直接可以生产 P2 的，而柔性线在第一年第一季度就发展，第二年第一季度就可以使用，我利用这一点，那我在第二年就可以多生产一个 P1 产品，在第一年年末如果自己权益下降到了 40 一下课题考虑把长期贷款拉到 100，这样的话，在第二年中我们可以有钱同时开出多条生产



线。

第二年，我会接至少两个订单一个是 P1 类的，另一个则是 P2 类的，因为 P2 产品在第二季度才可以进入生产所以我一定会计算好 P2 产品的生产数量以免造成违约情况，而在这一年中，我同时也开了两条线，都是全自动线，而有一条线我开在了 C 厂房，这样的活，我在



年末买了的话可以增加成绩的分，而对于生产线的开发，最好在第一季度，其次在第二季度，老师在这方面也是给我们讲了不少，而最不好的就是在第四季度开发生产线，这一年要计算的东西相对于第一年要多，我们要考虑折旧，要考虑长期贷款利息，同时要保权益性开发市场，因为在第三年相对于其他时间会是很艰难的一年。

第三年这一年我们的压力会很大，因为这一年，需要还长期贷款，而且折旧会很高，这个时候我们就要灵活运用我们的短期贷款，和民

间融资，在争夺订单上也要量力而行，既要做到投入合理也要做到高回报收益，如果做的不周到，那我们就随时面临破产问题了，去尽可能接受最多的订单数量，让自己的短贷或者民间融资来缓解资金压力，如果实在不够那就考虑贴现问题，甚至是卖生产线，各项费用在这一年都要交，所以资金问题一定要慎重考虑，该舍弃的一定舍弃，这一年我们也不会发展任何一条生产线，让自己稳定过完这一年，当然，如果这一年可以接到很多收益高的订单，而这一年也是一个转折点，我们权益也会在年末随着提高很多，这个时候，我们可以选择在年末继续研发第二种产品——P3。



第四年，这一年就不需要过于担心，因为我们资金没有压力，我们的权益也变高，所以我们可以考虑在 B 厂房发展生产线，如果第三年末研发了 P3 那么在 B 厂房我们可以直接安装 P3 的全自动生产线，



但我没有选择 P3 产品，所以我继续选择安装 P2 生产线，并将 B 厂房买下来，提高成绩分数，这个时候我在同时安装生产线时也不能粗心大意，因为需要调动资金依然很大，我们成功完成这一年订单时就无需太多顾虑了，因为我们后面的发展会是越来越高。

第五年，这一年我们的权益仍然继续上升，完成订单的资金也已经逐步入库了，所有生产线我们也完成了安装，而这一年抢夺订单，也是不需要太多担心，快速步入第六年时，我们还要考虑一件事就是要将自己的分数提到最高，这个时候我们可以尽一切可能将我们可以加分的项目全部做完，让自己得到一个很高的分数。

经过这学期的 ERP 学习中，我也是懂得了很多经营模式，在课堂上的实训也给我带来了很大的收益，让我对 ERP 有了更深的了解，在模拟中，让我们懂得了企业的运营和发展，通过老师的指导，也是可以完成的很好，做好市场的投入和合理利用为企业扩大资产。