

ERP 课程总结报告

一. 课程简介

ERP 即企业资源计划，其基本思想是围绕市场竞争的需求建立企业内外部各种资源计划，利用计算机及网络信息系统将企业内外部各项资源的“供应链”加以整合。ERP 沙盘模拟是一种体验式的互动学习，它涉及整体战略，产品研发，设备投资改造，生产能力规划，物料需求计划，资金需求计划，市场与销售等多方面。

在实训模拟中学习和认识 ERP 沙盘及其在企业运营中的重要性，了解真实企业的运营简单过程，并身临其境地进行操作，ERP 包括了管理、生产、财务、营销、等多方面的内容，通过沙盘模拟，置身于一个实际企业的战略规划、决策、资金运作、生产运作等过程使我对企业的整个运营过程有了透彻的了解。

二. 学习过程的描述

初始沙盘是第一年第一季度，应付账款为 2，是两个 R1 的原材料；长期贷款为 40，将在第四、第五年年末归还个 20 的长期贷款和利息；现金 20；初始权益为 58，第一年交 2 的税，由权益 58 可知第一年的每种贷款为权益十位数的 20 倍，第一年短期贷款、民间融资还能贷 100，长期贷款还能贷 60；应收账款为 18；A 厂房购买了并且有三条手工线和一条半自动线；成品库有 4 个 P1 的成品等初始信息，下面我将重点介绍我操盘中走的 P2、P3 的一种方法。



因为我一开始准备走 P2、P3 线怕前期资金不足，在第一年年末就把长贷拉满，即 $5 \times 20 = 100$ ，一开始走到第二季时资金不足，便短贷了 20，先研发 P2，每一季度都研发了 P2，共 4 现金。为提高生产效率，在 A 厂房更换了两条全自动线，代替以前的手工线。在该年市场开拓前看权益个位数，不需要保权益，所以开了所有的市场开拓，下一年可以在本地和区域市场中投广告。不过也有一些不足之处，比如在 A 厂房中 P1 有一条手工线不再使用，可以买去，能在年末少减 1 的权益。计算下一年产量 P1 六个，P2 四个。



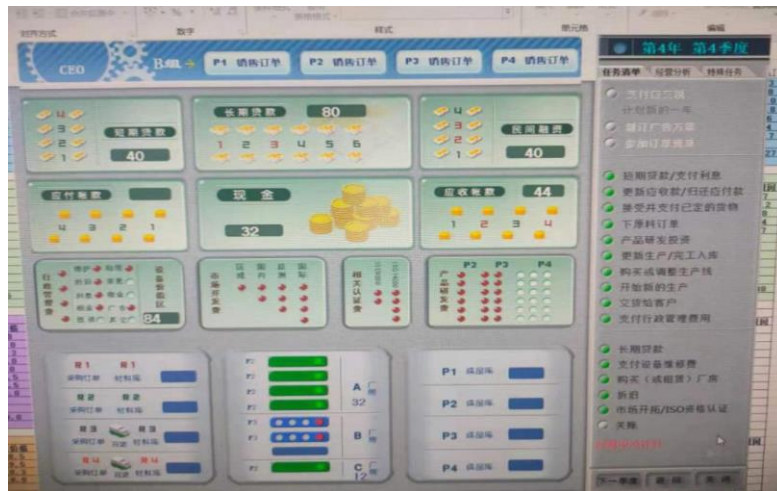
由于第一年末的权益十位数是 3，所以第二年的短期贷款和民间

融资只能借 60，不过由于不缺钱，所以只贷了 40。这一年由于第一年年末就将长贷拉满，所以到第二年资金比较充足，并且由于抢单比较好所以卖了 A 厂房的手工线换成了全自动线，然后在 C 厂房建了一条全自动线，原材料也买的刚刚好，并且在该图第二年第四季度购买原材料 4 个 R1 和 4 个 R2。看权益表，不需要保权益，依旧市场开拓全点，下一年投广告增加了国内市场并可以选择认证为 IS9 的单子。查看贷款，短期贷款还有三个季度才还，所以在资金充足的情况下买下了 C 厂房，并且留下了下一年广告费。计算下一年产量 P1 五个，P2 十四个，其中 P2 加急可选择两个。



由于第二年年末，权益十位数是以 2 开头，短贷和民间融资都可贷 40，长贷不能再拉，由于权益不高，上一年应收账款为 29，且短贷和长贷都开始拉满，选择稳步走，所以只将半自动卖掉换成了一条全自动线。在这想进行新的尝试，决定分第六年 P3 的一杯羹，所以准备到第五年抢 P3 的单，第三年第三季度开始研发 P3。材料为了稳妥所以多买了两个 R1。不保权益所以市场开拓，资格认证都开，下一年增加了亚洲市场。由于下一年要投广告，所以拉了一次 20 的短

贷，这一季度一共 40。计算产量，P1 一个，P2 二十二个，其中 P2 加急 8。



因为 P1 只有一个，所以在第四年年初在本地投了 1，将 P1 的一个买出，抢了 P2 二十二个的单子。第四年继续研发，到第四年年末 P3 已完成研发。为在第五年抢 P3 的单子，并且看了第三年年末的应收账款 47，所以稳妥起见买了两条 P3 的全自动线为下一年准备。这里有一个失误，由于第一次走 P3，我没有熟知 P3 的生产，即 R3 需要提前两个季度购买。所以这一年本可以生产 6 个 P3，最后只能生产 4 个。第三年年末十位数是 2，所以短贷和民间融资依旧是 40。换长期贷款 30，短贷了 20，然后短贷还是跟上一年一样，由于要留广告费投 P2, P3 市场，选择短贷 20，一共 40。不需要保权益，继续市场开拓，下一年可以在国际市场投广告，并且开了 IS14。



第4年权益由于P2出售的多，所以增长的很快，十位数以5开头，所以第五年可以短贷，民间融资各100。在第5年，因为经营的比较好，所以建了最后一条生产线生产P3。然后在资金充足的情况下在年末购买下了B厂房，且由于第五年年末还了长贷，第六年初要还短贷，还要准备广告费，并且权益超过58，要交税，（按照权益-58的和，乘0.25，最后的数四舍五入），所以决定再拉20的长贷，比选择民间融资少减权益1，而且长贷在第六年也不需要还。由于我们只经营6年，为了保钱保权益，在第五年第三季度购买99个P3（至少准备下第六年够用的数量），在第五年第四季度购买99个P1和99个P2，（也是至少准备下第六年够用的数量）。然后第六年就是8条线继续生产，且由于这一年P3的单子违约，要减去下一年抢单的P3数量用于这一年的单子。



上一年年末这一年的应收账款为 103，加上这一年的单子，我们走的事非常的顺利。这一年走得很快，不需要担心破产等问题，然后这一年就结束了。关账后，这一次 ERP 沙盘模拟就完成了。

三. 学习结论

通过学习和练习,我认为沙盘模拟主要有 1. 交税 2. 提交广告费,参与订单竞争（根据产量抢单）3. 生产和交货 4. 生产规模的决策 5. 市场开拓和产品研发 6. 资金的运作。一共这六个环节。

通过 ERP 沙盘模拟,我感觉提高了自己的问题分析能力,以及在团队协作和团队沟通方面都有了显著的提升。我们还通过角色互换,研习书籍,了解了沙盘模拟的全貌,和在企业中的部分事务和经营情况。最重要的是这次沙盘模拟锻炼了我的精神,由于竞争激发了大家的危机意识,同时增加了责任感,让自己保持良好的心态,在违约等不利情况下依旧能冷静思考,做好应该做的事,大胆的继续向前,不断的总结经验,将事情做得越来越好。