

YONGYOU ERP QIYEJINGYING
SHAPAN MONI SHIXUN JIAOCHENG

用友 ERP 企业经营 沙盘模拟实训教程

◎ 主编 石贤超

 **北京理工大学出版社**
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

用友 ERP 企业经营沙盘 模拟实训教程

主编 石贤超



北京理工大学出版社

BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

用友 ERP 企业经营沙盘模拟实训教程/石贤超主编. —北京: 北京理工大学出版社, 2016. 7

ISBN 978 - 7 - 5682 - 2044 - 6

I. ①用… II. ①石… III. ①企业管理 - 计算机管理系统 - 教材 IV. ①F270. 7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 054976 号

出版发行 / 北京理工大学出版社有限责任公司

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室)
(010) 82562903 (教材售后服务热线)
(010) 68948351 (其他图书服务热线)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京译宇印刷有限公司

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 17.5

字 数 / 335 千字

版 次 / 2016 年 7 月第 1 版 2016 年 7 月第 1 次印刷

定 价 / 45.00 元

责任编辑 / 施胜娟

文案编辑 / 施胜娟

责任校对 / 孟祥敬

责任印制 / 李志强

前 言

用友 ERP 企业经营模拟沙盘是用友公司研发的一种生动有趣的教学方式，自问世以来以其体验式教学方法获得学习者的广泛认同。其课程摒弃了传统以理论和案例分析为主的形式，采用一种全新的模式，通过真实的模拟沙盘进行学习，极大地提高了学生的学习兴趣 and 参与度，使枯燥的课堂变得生动有趣。

课程中，学生组成若干个学习团队，模拟几组不同的相互竞争的企业，每个学生担任一定的角色，如首席执行官、财务总监、生产总监、采购总监、营销总监、运营总监等，模拟企业真实经营情况，通过模拟企业若干年的经营使学生了解企业的各类岗位职责，掌握企业的管理与运营流程，提高学生的综合管理技能，培养学生的团队合作精神。课程融理论与实践为一体，角色扮演与岗位体验于一身的设计让人耳目一新，使学生在模拟经营过程中完成从知识到技能的转化，所以用友 ERP 企业经营模拟沙盘课程是一门寓教于乐的课程。

本书是在购买用友公司手工沙盘和商战电子沙盘提供资料的基础上，参考了刘平老师编著的《用友 ERP 企业经营模拟实训手册》和陆清华老师编著的《ERP 原理与实践》等相关文献，结合五年来“ERP 原理与应用”教学的实际情况和素材的积累整合编写而成的，教材内容包括用友 ERP 手工沙盘、商战电子沙盘及学生学习比赛心得体会三部分内容，教材结构与内容更符合拥有用友 ERP 手工沙盘和商战电子沙盘高校的学生使用。

本书由石贤超老师起草写作大纲并担任主编，彭玲老师、陈玲老师担任副主编，沈捷、万松、林闽、张梦雨、万建参加了本书的编写。具体分工如下：第一部分任务一、任务三由石贤超老师编写；第一部分任务二由张梦雨老师编写；第一部分任务四由彭玲老师编写；第二部分任务一由陈玲老师编写；第二部分任务二由林闽老师编写；第二部分任务三由万建老师编写；第三部分由沈捷老师、万松老师编写。

本书参考了众多参考文献，也参考了用友公司提供的原始材料，在此向原作者表示诚挚的谢意。

由于编者学识有限，编写时间仓促，疏漏之处在所难免，敬请读者批评指正。

目 录

“ERP” 开篇案例	(001)
生活中的“ERP”	(001)
用友 ERP 手工沙盘——8 组市场预测表	(003)
() 组广告竞单表	(005)
第一部分 用友 ERP 手工沙盘	(007)
任务一 模拟企业创建与初始化	(009)
任务二 ERP 沙盘运营规则介绍	(016)
任务三 运营流程及起始年运营	(026)
任务四 企业经营过程记录表	(034)
第二部分 用友商战电子沙盘	(149)
任务一 用友商战电子沙盘学生端操作说明	(151)
任务二 用友商战电子沙盘教师端操作说明	(175)
附件 1 2013 江西省大学生“用友新道杯”沙盘模拟经营大赛规则 (高职组)	(187)
附件 2 2014 江西省大学生“用友新道杯”沙盘模拟经营大赛规则 (高职组)	(201)
附件 3 2015 江西省大学生“用友新道杯”沙盘模拟经营大赛规则 (高职组)	(213)
附件 4 2013 第九届“用友杯”全国职业院校沙盘模拟经营大赛 全国总决赛规则	(225)
附件 5 2014 第十届“用友杯”全国职业院校沙盘模拟经营大赛 全国总决赛规则	(239)

第三部分 学生学习比赛心得体会	(257)
心得体会 1 沙场如战场	(259)
心得体会 2 沙盘模拟经营大赛（海南赛区）赛后心得	(262)
心得体会 3 沙盘中的成功与失败	(265)
心得体会 4 商战，不流血的战场	(267)
心得体会 5 我和 ERP 沙盘	(269)
参考文献	(273)

“ERP” 开篇案例

生活中的“ERP”

在一个家庭日常生活中不经意间就发生着在企业当中发生的业务，讲一个故事让大家熟悉一下 ERP 在生活中的应用。

一天中午，丈夫在外给家里打电话：“亲爱的老婆，晚上我想带几个同事回家吃饭可以吗？”（订货意向）

妻子：“当然可以，来几个人，几点来，想吃什么菜？”

丈夫：“6 个人，我们 7 点左右回来，准备些酒、烤鸭、番茄炒蛋、凉菜、蛋花汤……你看可以吗？”（商务沟通）

妻子：“没问题，我会准备好的。”（订单确认）

妻子记录下需要做的菜（MPS 计划），具体要准备的东西有鸭、酒、番茄、鸡蛋、调料……（BOM 物料清单）后，发现需要：1 个鸭蛋、5 瓶酒、10 个鸡蛋……（BOM 展开），炒蛋需要 6 个鸡蛋，蛋花汤需要 4 个鸡蛋（共用物料）。

妻子打开冰箱（库房）一看只剩下 2 个鸡蛋（缺料）。于是她来到自由市场：

妻子：“请问鸡蛋怎么卖？”（采购询价）

小贩：“1 个 1 元，半打 5 元，1 打 9.5 元。”

妻子：“我只需要 8 个，但这次买 1 打。”（经济批量采购）

妻子：“这有一个坏的，换一个。”（验收、退料、换料）

回到家中，妻子准备洗菜、切菜、炒菜……（工艺路线），厨房中有燃气灶、微波炉、电饭煲……（工作中心）。妻子发现拔鸭毛最浪费时间（瓶颈工序、关键工艺路线），用微波炉自己做烤鸭可能来不及（产能不足），于是在楼下的餐厅里买现成的烤鸭（产品委外）。

下午 4 点，电话铃又响了，儿子打来电话：“妈妈，晚上几个同学想来家里吃饭，你帮忙准备一下。”（紧急订单）

“好的，你们想吃什么？爸爸晚上也有客人，你愿意和他们一起吗？”

“菜你看着办吧，但一定要有番茄炒鸡蛋，我们不和大人一起吃，6：30 左右回来。”（不能并单处理）

“好的，肯定让你们满意。”（订单确认）

鸡蛋又不够了，打电话叫小贩送来。（紧急采购）

6:30, 一切准备就绪, 烤鸭还没送来, 妻子急忙打电话询问: “我是李太太, 怎么订的烤鸭还没送来?” (采购委外单跟催)

“不好意思, 送货的人已经走了, 可能是堵车吧, 马上就会到的。”

正在这时, 门铃响了。“李太太, 这是您要的烤鸭。请在单上签字。” (验收、入库、转应付账款)

6:45, 女儿的电话: “妈妈, 我想现在带几个朋友回家吃饭可以吗?” (又是紧急订购意向, 要求现货)

“不行呀, 女儿, 今天妈已经需要准备两桌饭了, 时间实在是来不及了, 真的非常抱歉, 下次早点说, 一定给你们准备好。” (这就是 ERP 的使用局限, 要有稳定的外部环境, 要有一个起码的提前期)

送走了所有客人以后, 疲惫的妻子坐在沙发上对丈夫说: “亲爱的, 现在咱们家请客的频率非常高, 应该买些厨房用品了 (设备采购), 最好能再雇个小时工 (连人力资源系统也有缺口了)。”

丈夫: “家里你做主, 需要什么你就去办吧。” (通过审核)

妻子: “还有, 最近家里花销太大, 用你的私房钱来补贴一下, 好吗?” (最后就是应收货款的催要)

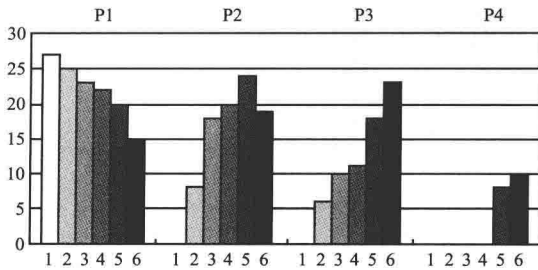
清理完厨房和餐桌后, 妻子拿着计算器, 准确地算出了今天的各项成本 (成本核算) 和节余原材料 (车间退料), 并计入了日记账 (总账), 把结果念给丈夫听 (给领导报表), 丈夫说: “值得, 花了 145.49 元, 请了好几个朋友, 感情储蓄账户增加了若干。” (经济效益分析)

现在还有人理解 ERP 吗? 记住, 每个合格的持家者都是生产型企业厂长的有力竞争者!

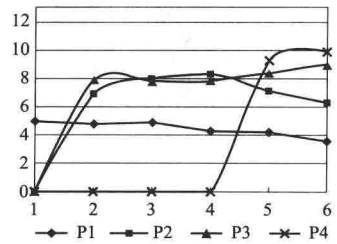
用友 ERP 手工沙盘——8 组市场预测表

UFIDA 用友

本地市场 P 系列产品需求量预测

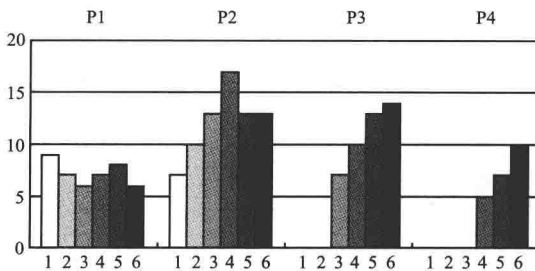


本地市场产品价格预测

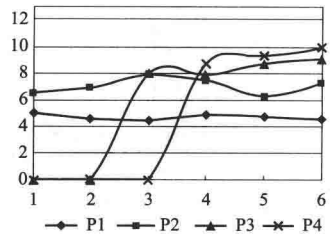


本地市场将会持续发展,对低端产品的需求可能要下滑,伴随着需求的减少,低端产品的价格很有可能走低。后几年,随着高端产品的成熟,市场对 P3、P4 产品的需求将会逐渐增大。由于客户质量意识的不断提高,后几年可能对产品的 ISO 9000 和 ISO 14000 认证有更多的需求。

区域市场 P 系列产品需求量预测

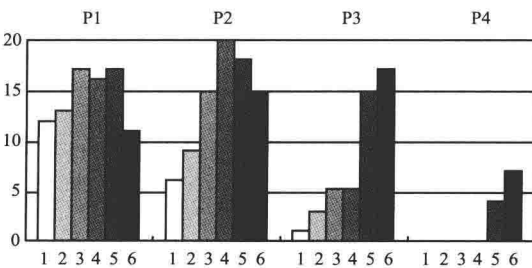


区域市场产品价格预测

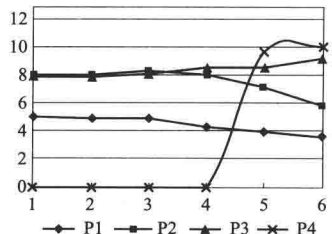


区域市场的客户相对稳定,对 P 系列产品需求的变化很有可能比较平稳。因紧邻本地市场,所以产品需求量的走势可能与本地市场相似,价格趋势也应大致一样。此市场容量有限,对高端产品的需求也可能相对较小,但客户会对产品的 ISO 9000 和 ISO 14000 认证有较高的要求。

国内市场 P 系列产品需求量预测

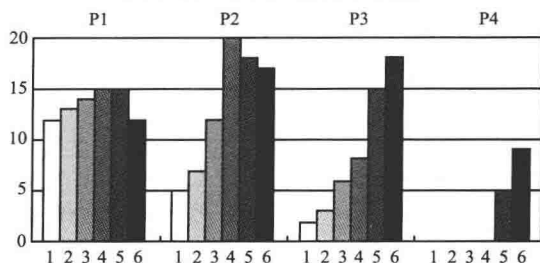


国内市场产品价格预测

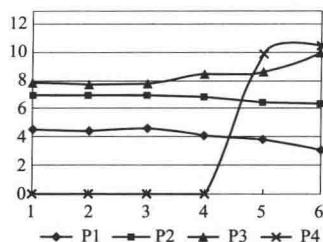


因 P1 产品带有较浓的地域色彩,估计国内市场对 P1 产品不会有持久的需求。但 P2 产品因更适合于国内市场,估计需求一直比较平稳。随着对 P 系列产品的逐渐认同,估计对 P3 产品的需求会发展较快。但对 P4 产品的需求就不一定像 P3 产品那样旺盛了。当然,对高价值的产品来说,客户一定会更注重产品的质量认证。

亚洲市场 P 系列产品需求量预测

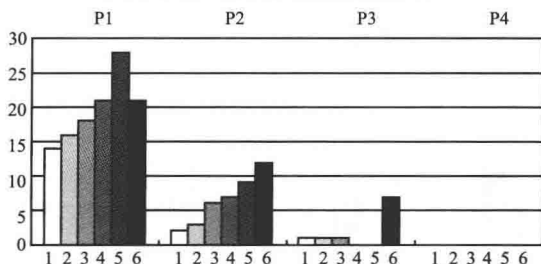


亚洲市场产品价格预测

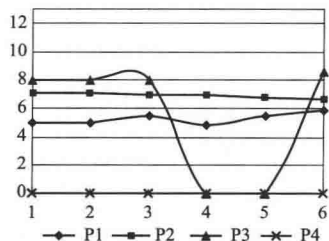


这个市场一向波动较大,所以对 P1 产品的需求可能起伏较大,估计对 P2 产品的需求走势与 P1 相似。但该市场对新产品很敏感,因此估计对 P3、P4 产品的需求量会发展较快,价格也可能不菲。另外,这个市场的消费者很看重产品的质量,所以没 ISO 9000 和 ISO 14000 认证的产品可能很难销售。

国际市场 P 系列产品需求量预测



国际市场产品价格预测



P 系列产品进入国际市场可能需要一个较长的时期。有迹象表明,对 P1 产品已经有所认同,但还需要一段时间才能被市场接受。同样,对 P2、P3 和 P4 产品也会很谨慎地接受,需求增长较慢。当然,国际市场的客户也会关注具有 ISO 认证的产品。

() 组广告竞标表

第1年本地				第2年本地				第3年本地				第4年本地				第5年本地				第6年本地			
产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K
P1				P1				P1				P1				P1				P1			
P2				P2				P2				P2				P2				P2			
P3				P3				P3				P3				P3				P3			
P4				P4				P4				P4				P4				P4			
第1年区域				第2年区域				第3年区域				第4年区域				第5年区域				第6年区域			
产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K
P1				P1				P1				P1				P1				P1			
P2				P2				P2				P2				P2				P2			
P3				P3				P3				P3				P3				P3			
P4				P4				P4				P4				P4				P4			
第1年国内				第2年国内				第3年国内				第4年国内				第5年国内				第6年国内			
产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K
P1				P1				P1				P1				P1				P1			
P2				P2				P2				P2				P2				P2			
P3				P3				P3				P3				P3				P3			
P4				P4				P4				P4				P4				P4			
第1年亚洲				第2年亚洲				第3年亚洲				第4年亚洲				第5年亚洲				第6年亚洲			
产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K
P1				P1				P1				P1				P1				P1			
P2				P2				P2				P2				P2				P2			
P3				P3				P3				P3				P3				P3			
P4				P4				P4				P4				P4				P4			
第1年国际				第2年国际				第3年国际				第4年国际				第5年国际				第6年国际			
产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K	产品	广告	9K	14K
P1				P1				P1				P1				P1				P1			
P2				P2				P2				P2				P2				P2			
P3				P3				P3				P3				P3				P3			
P4				P4				P4				P4				P4				P4			



第一部分

用友 ERP

手工沙盘



任务一

模拟企业创建与初始化

【任务目的】

模拟企业的创建；模拟企业初始化设置等。

【任务分析】

任何一个企业在创建之初都要建立与其企业类型相适应的组织结构。组织结构是保证企业正常运转的基本条件。

【任务实施】

一、模拟企业简介

该企业是一个典型的制造型企业，创建已有三年，长期以来一直专注于某行业 P 系列产品的生产与经营。目前企业拥有自主厂房——大厂房，其中安装了三条手工生产线和一条半自动生产线，运行状态良好。所有生产设备全部生产 P1 产品，几年来一直只在本地市场进行销售，有一定的知名度，客户也很满意。

企业上一年盈利 300 万元，本年利润增长已经放缓。生产设备陈旧，产品、市场单一，企业管理层长期以来墨守成规，导致企业缺乏必要的活力，目前虽尚未衰败，但也近乎停滞不前。

鉴于上述情况，公司董事会及全体股东决定将企业交给一批优秀的新人去发展，他们希望新的管理层能够把握时机，抓住机遇，投资新产品开发，进一步提升公司的市场地位；在全球市场广泛开放之际，积极开发本地市场以外的其他新市场，进一步拓展市场领域；扩大生产规模，采用现代化生产手段，努力提高生产效率，全面带领企业进入快速发展阶段。

二、模拟企业初始状态介绍

（一）企业的流动资产

模拟企业总资产为 1.05 亿元，其中流动资产 52M（M 代表百万元，下同），

流动资产包括现金、应收账款、存货等，其中存货又细分为在制品、成品和原料。这些流动资产具体组成如下。

1. 现金 20M

请财务总监拿出一桶灰币（共计 20M）放置于现金库位置。

2. 应收账款 15M

为获得尽可能多的客户，企业一般采用赊销策略，即允许客户在一定期限内缴清货款而不是货到立即付款。应收账款是分账期的，请财务总监拿一个空桶，装 15 个灰币，置于应收账款 3 账期位置（账期的单位为季度，简写为 Q）。

3. 在制品 8M

在制品是指处于加工过程中，尚未完工入库的产品。大厂房中有三条手工生产线、一条半自动生产线，每条生产线上各有一个 P1 产品。手工生产线有三个生产周期，靠近原料库的为第一周期，三条手工生产线上的三个 P1 在制品分别位于第一、第二、第三周期。半自动生产线有两个周期，P1 在制品位于第一周期。

每个 P1 产品由两部分构成：R1 原材料 1M 和人工费 1M，取一个空桶放置一个 R1 原料（红币）和一个人工费（灰币）构成一个 P1 产品。由生产总监、采购总监与财务总监配合制作四个 P1 在制品并摆放到生产线上的相应位置。

4. 成品 6M

P1 成品库中有 3 个成品，每个成品同样由一个 R1 原材料 1M 和人工费 1M 构成。由生产总监、采购总监配合制作三个 P1 成品并摆放到 P1 成品库中。

5. 原料 3M

R1 原料库中有三个原材料。每个价值都是 1M。由采购总监取三个空桶，每个空桶中分别放置一个 R1 原料，并摆放到 R1 原料库。

除以上需要明确表示的价值之外，还有已向供应商发出的采购订货，预定 R1 原料两个，采购总监将两个空桶放置到 R1 原料订单处。

（二）企业的固定资产

企业共有固定资产 53M，固定资产包括厂房、生产设施等。这些固定资产的具体组成如下。

1. 大厂房 40M

企业拥有自主厂房——大厂房，价值 40M。请财务总监将等值资金用桶装好放置于大厂房价值处。

2. 设备价值 13M

企业创办三年以来，已购置了三条手工生产线和一条半自动生产线，扣除折旧，目前手工生产线账面价值为 3M，半自动生产线账面价值 4M。请财务总监取出四个空桶，分别装入 3M、3M、3M、4M，并分别置于生产线下方的“生产线

净值”处。

(三) 企业的负债

企业共有负债 41M，这些负债的具体组成如下。

1. 长期负债 40M

企业有 40M 长期借款，分别于长期借款第四年和第五年到期。我们约定每个空桶代表 1~20M，请财务总监将两个空桶分别置于第四年和第五年位置。如果以高利贷方式融资，可用倒置的空桶表示，于短期借款处放置。

2. 应付税 1M

企业上一年税前利润 4M，按规定需交纳 1M 税金。税金是下一年度交纳，此时没有对应操作。

模拟企业初始化状态如图 1-1-1、图 1-1-2、图 1-1-3、图 1-1-4 所示。

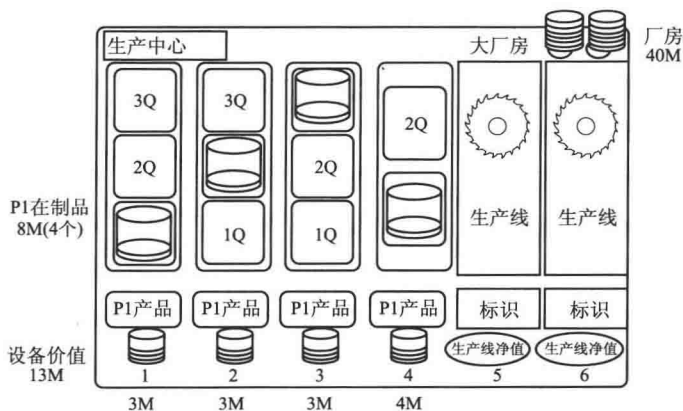


图 1-1-1 初始状态设定——生产中心

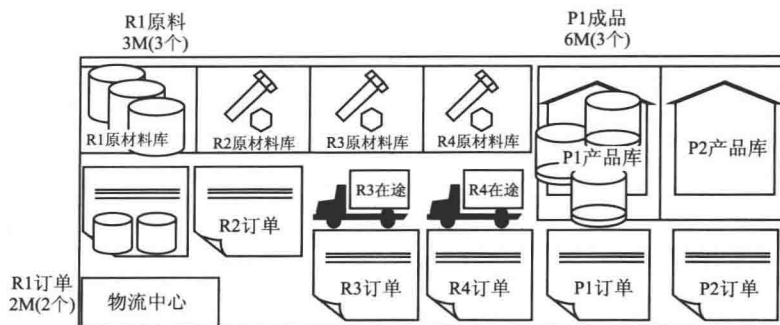


图 1-1-2 初始状态设定——物流中心