

ERP沙盘模拟中“不能如期交货”的特殊处理

曾廷敏 林祥友

(成都理工大学 成都 610059)

【摘要】 在ERP沙盘模拟实验中,模拟企业可能由于自身产能不足,不能按照事先持有订单的产品数量如期交货,这样就可能面临两种选择:违约罚款或相互交易。本文从“模拟企业之间相互交易产品的特殊处理”和“模拟企业接受违约罚款后的处理”两个方面进行了分析。

【关键词】 ERP沙盘模拟 相互交易 违约罚款

在ERP沙盘模拟实验中,实物形态的沙盘教具、软件系统以及运行规则是事先确定并相对固定的。但在每次实际运行过程中,总会出现一些新的特殊业务和特殊情形,比如模拟企业不能按照订单上的产品数量如期交货。这样将面临着两种选择,要么进行相互买卖产品,要么自愿接受违约处罚。这两种情况都需要进行专门的特殊处理。

一、模拟企业之间相互交易产品的特殊处理

在ERP沙盘模拟实验的运行过程中,某管理团队可能在争取产品销售订单时,拿到了比较大的产品订单,但限于产能瓶颈,本期不能生产出足够数量的产品,面临着不能如期交货而被罚款的风险。与之相反的另一管理团队,则可能只拿到一个相对较小的订单,面临着产品不能销售出去而积压,流动资金被占用的问题。在此条件下,这两个管理团队管理的模拟企业相互之间就可以进行某种产品交易。在相互交易过程中,双方需要就商品的数量和价格进行磋商。买入产品方需要将相互交易产品中自身付出的代价与不能如期交货而遭遇的罚款进行权衡,卖出产品方则需要考虑自身在这种相互交易中得到利润有多少。因而,根据买卖双方的权衡和磋商,最后的成交价格会介于产品的生产成本和市场售价之间。不管怎样,原有的运行规则和记录系统都不支持这种相互交易,实验组织者和参与者需要对这种特殊业务进行特殊处理。

1. 买入产品方的处理。 买入产品方在相互交易产品后,就可以按照订单上的产品数量和价格,顺利完成本期订单的交货,不会存在违约罚款的问题。但现在的问题是,此时记录系统已经默认了买入产品方是按照产品的生产成本取得产品,并按售价销售产品,系统记录中取得一定的毛利(毛利=销售价格-直接成本),而且,这些信息不能在记录系统里进行修改。这些记录与真实情况并不吻合。真实的情况是,买入产品方对部分产品的取得并不是按生产成本,而是按买卖双方磋商的价格,真实毛利应为销售价格与磋商价格之差,即真实毛利=销售价格-磋商价格。

一般来说,真实毛利应小于记录毛利,这两者之间的差应冲销买入产品方的毛利,作为买入产品方的其他支出处理,这

样才能将系统记录的毛利调整成真实毛利,将系统记录的内容调整成为与真实情况相符。买入产品方记录毛利和真实毛利之间的关系如图1所示:

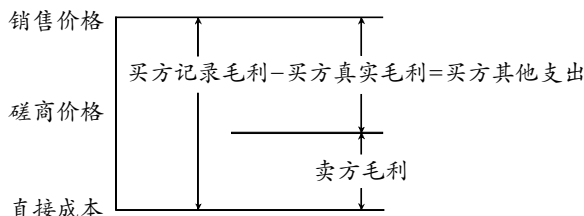


图1 买入产品方的记录毛利与真实毛利之间的关系

2. 卖出产品方的处理。 卖出产品方在相互交易产品后,系统按照当初争取市场订单的情况自动生成该模拟企业的销售收入、直接成本和毛利。很显然,这部分相互销售的产品没有包括在订单里面,系统对这种相互交易产品的卖方的行为没有做出应有的反应。卖出产品方的行为很明确,即按照直接成本的代价取得的产品,再按照磋商价格卖出,它的真实毛利应该为直接成本与磋商价格之差,即卖方毛利=磋商价格-直接成本,但系统对该项交易的记录毛利为零。因此,这部分卖方毛利应该在卖出产品方的其他收入一项中进行补充登记。卖出产品方的记录毛利和真实毛利之间的关系如图2所示:

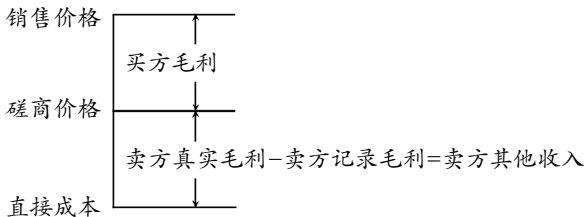


图2 卖出产品方的记录毛利与真实毛利之间的关系

买卖双方进行交易产品,在系统未能对这种情况进行正确处理的情况下,通过上述买入产品方和卖出产品方的特别处理后,使系统能够真实完整记录买卖双方的相互交易产品的业务,对系统存在的上述问题进行了完善。

《基础会计》教学方法研究

孙建华

(徐州师范大学管理学院 江苏徐州 221009)

【摘要】《基础会计》乃会计基础,犹如高楼大厦之地基,其重要性不言而喻。本文认为,授课教师如能够打破常规跳出教材章节的限制,将授课内容恰当地安排顺序,合理布局,并在授课过程中将各种教学方法灵活运用、有机融合,则该课程涉及的内容就能顺利又圆满地传授给学生,为其日后的专业学习奠定坚实的基础。

【关键词】基础会计 有机融合教学方法 教学整体安排

《基础会计》是会计专业教师讲授的一门课。但是所授课程最终效果如何?能否被学生接受?这应是授课教师认真思考的问题。因为“讲”不是目的,“授”才是根本!在此笔者结合多年授课的经验,谈一谈自己的做法,以期和各位同行探讨。

一、各种教学方法应灵活运用

大家也许会有这样的共识,针对同样一个课件,由不同的人去讲效果一定会有所不同。因为课件是“死”的,要靠人将其讲“活”。教师如何才能驾驭好一堂课的“45分钟”呢?首先,要学会“察言观色”,能够从学生不同的面部表情中获取讲授的效果而适时调整讲授内容的详略;其次,要善于营造活跃的课堂气氛,能让学生主动地与教师互动,但这绝非是老师提问题

再由学生回答那样简单;最后还要能够运用语言、语音的魅力,教师授课要犹如演讲,用适时的停顿、不经意间的一个小手势吸引住学生,让学生的大脑跟着教师去听、去想、去领会和去把握。

无论是采用案例教学、模拟教学,还是启发式教学,归根结底还是要靠语言沟通、交流。要想取得好的授课效果,就要适当地将各种方法有机融合。

每章内容之间、每堂课之间、每个知识点之间该如何衔接?是温故而知新,启发式逐渐深入,还是将实践上升为理论?是完全依赖教师语言的传授还是借助多媒体达到“有声有形”,从而调动学生眼、脑、手的齐动?无论采取什么样的方式方法,

二、模拟企业接受违约罚款后的特殊处理

在ERP沙盘模拟实验中,相关规则对如期按时按订单交货进行了特别规定。规则要求加急订单必须在当年内第一季度交货,普通订单可以在当年内任一季度交货。模拟企业如果由于产能不足或其他原因导致本年不能交货,企业为此应受到如下处罚:第一,模拟企业在信用市场的地位下降一级;第二,该订单在模拟企业下一年必须最先交货;第三,模拟企业交货时扣除该张订单总额的25%取整作为违约金。

在此规定中,模拟企业本年不能交货,留待下一年才交货。但现实操作中会带来一个问题,如果该企业真的不能交货,那么当年的财务报表包括资产负债表和利润表就无法填制,更不能将其和其他企业进行比较分析。因此,在现实操作中,合理的做法是,假定该模拟企业是一个违约罚款加正常交货的企业,在具体处理时要注意其操作细节的特殊性。

违约罚款的处理很容易,直接作为财务支出计入利润表中的“财务收入/支出”项。记录系统已经认同该企业正常交货,其销售收入、直接成本、毛利会按照订单上的数据进行记录。

现在的问题是,作为实物形态的产品却并没有达到订单上的交货数量,如果将实物形态的产品等到下一年度才实际交货,这会给本年度的物流和现金流带来矛盾。因此,正确的

处理是,模拟企业按照该产品“直接成本”的构成用企业的原材料和人工费用直接“拼凑”出而不是按生产流程生产出足够数量的产品,并在本年度内完成该产品实物形态的交货。交货完成后,组织者按订单上的信息开出“应收账款”凭条,从而完成本年度的交货。

通过直接“拼凑”产品,进行实物形态的交货,同时通过“财务支出”记录罚款,就能将模拟企业的非正常交货转变为正常交货处理。这样一来,现金流正常,报表处理完成,真正做到本年的问题在本年处理完成,而不留下任何后续问题。我们认为,这应该是一种对“未能如期交货”问题的比较好的处理方法。

【注】本文系成都理工大学教改项目:“ERP沙盘模拟课程教学改革探讨(SXYZZJ07-02)”、成都理工大学教改项目:“创建省级实验教学示范中心与实验教学改革(SXYZZJ07-04)”和成都理工大学教改项目:“经管类实验公选课设置与管理创新研究(2009-XJ8-36)”的研究成果。

主要参考文献

1. 林祥友,程夏.ERP沙盘模拟课程教学改革探讨,财会月刊(综合版),2008;4
2. 林祥友,曾廷敏.ERP沙盘模拟中经营业务的拓展与运行规则的修订,中国管理信息化,2008;7