

最新年终总结冲压工(实用5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

年终总结冲压工篇一

1、在全体同事的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展xxx和xxx的宣传和信息的功能，从客户的利益角度服务、业务管理、提高企业的知名度和利益最大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了2013年的工作。现将一个来个人工作总结报告如下。

2、回顾这半年的工作，在取得成绩的同时，我们也找到了工作中的不足和问题，主要反映于xx及xxx的风格、定型还有待进一步探索，尤其是网上的公司产品库充分体现我们xxxxx和我们这个平台能为客户提供良好的商机和快捷方便的信息、导航的功能发挥。展望新的一年，我们将继续努力，力争各项工作更上一个新台阶。

3、光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，2013年即将过去，2013年即将来临。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。在2013年，更好地完成工作，扬长避短，现总结如下。

4、自2013年工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，个人能力逐步提高。伴随着公司的发展，我所工作的xx

作为公司的一个设计部门尤为重要。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作不久，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导。

5、日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。今年7月，我来到xx工作，近6个月以来，在公司领导以及同事们的支持和帮助下，我较快地适应了工作。回顾这段时间的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在行业学习上远远不足，要想做精做好必须得深入业务中去，体会客户的心理和行业的动态。在技术上还有待提高学习。 新年到来，我会做好2013年个人工作计划，争取将各项工作做得更好。

6、在学校党支部，校委会的正确领导下，在镇财政所的正确指导下，较好的完成了本学期的收支计划，保证了学校的日常工作的顺利进行，现将本学期学校的财务工作总结如下。

7、半年来，在领导和同志们的帮助下，自己在政治思想和工作方面都取得了一些成绩，下面就将教师上半年工作总结汇报如下，敬请各位师生提出宝贵意见及建议。

8、时光荏苒，2013年很快半年就过去了，回首过去的半年，内心不禁感慨万千。时间如梭，转眼间又将跨入另一个阶段，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。今年，是本人在参加财务工作的第二年。按说，我们每个追求进步的人，免不了会在终岁首对自己进行一番盘点。

这也是对自己的一种鞭策吧。在一年的时间里，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，

并取得了一定的工作成绩，本人能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将2013年的工作做如下简要回顾和总结。

9、光阴如梭，今年的工作转瞬又将成为历史，今天站在这个发言席上，我多想骄傲自豪地说一声：“一份耕耘一份收获，我没有辜负领导的期望”。然而，近阶段的工作检查与仓库管理员的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任领导，我负有不可推卸的责任。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处，下面本人查找问题如下。

10、又是一年辞旧迎新时，回首过去的一年，倍感时间的紧迫。在这匆匆忙忙，平平凡凡的一年中，我们大家一起勤勤奋奋，踏踏实实，平平安安地又度过了一年。我们一起经历了一段磨砺和考验。无论对公司的工作还是我们每个员工自身的成长来说，都是成长和壮大的一年。

我们在安全生产，公司制度建设，员工培养等方面作出了可喜的成绩。首先我代表公司董事长及各位领导，向一年来辛苦工作的各位员工表示感谢。同时我也在此代表各位员工，向一年来带领全体员工一起为公司的发展为了每个员工的平安幸福殚精竭虑的xxx表示衷心的感谢和诚挚的祝福。下面我代表公司就201x年的工作总结如下。

年终总结冲压工篇二

1、重点目标任务完成情况。截止到9月底。

——全区城镇新增就业岗位完成4449人，占年目标3500人

的127.11 %;

——免费职业介绍1810人，占年目标任务800人的226.25%;

——农民工技能培训173人，占年目标350人的49.43%;

——建立就业创业基地1个，正在建设并得到省政府认定的农民返乡创业园1个(燕山乡农民创业园)。

2、就业工作。积极开展新一轮就业优惠政策的宣传工作。市新一轮促进就业政策出台后，我区及时组织相关工作人员进行培训学习，下发宣传资料。采取信息栏张贴、悬挂过街横幅、小区张贴宣传标语、制作宣传板报展板等形式进行广泛宣传。在全市优惠政策宣传月活动中，我们开展了送政策“进企入户”活动，同时举办全区政策宣传咨询专场会两场，各乡街都分设了分会场，发放宣传单5000多份。使用新一轮促进就业优惠政策深入社区，深入居民、深入各吸纳就业人员的用工单位，调动全社会促进就业的积极性。

发挥社区信息平台功能，全面服务就业和农民工返乡就业工作。积极做好就业再就业用工信息资源共享工作，把全区的劳动用工信息、职业介绍、用工单位基本情况、技能培训等有效的结合起来，区劳动力市场建立劳动供求资源数据库，各乡、街道、社区每星期把收集到的用工信息融入区劳动力市场，劳动力市场再把信息及时分发到各个街道和社区，为求职人员提供更多、更快、更便捷的就业信息。

开展系列援助活动，着力搭建农民工就业平台。在全区以乡街社区工作站为依托，开展了以送政策、送岗位、送技能、送服务为内容的“再就业援助月活动”、“春风行动”、“百日帮扶”、“阳光再就业工程系列活动”等。共走访就业困难家庭273户，发放就业政策宣传材料1835份。同时，还根据帮扶对象的不同需求、有针对性地制定帮扶计划，实施免费技能培训、落实相应政策补贴、开展创业指导、实施小

额贷款等一系列订制式服务。积极指导燕山乡申报农民工返乡创业园。

为做好“零就业家庭”的消除和帮扶工作，我们把解决社区“零就业家庭”成员就业和完善社区“银发老人”帮扶工作有机结合起来，积极挖掘社区养老服务需求，搭建养老服务就业平台，建立促进“零就业家庭”成员实现稳定就业的长效机制。这项工作我们共摸底调查全区75岁以上老人2264人有帮扶需求，开发公益性岗位“助老员”，解决了31人的再就业问题。

3、退管工作。目前，我区接纳退休人员社会化管理服务已达14963人。今年新接收1609人，为此，我们对新移交我区社会化管理的退休人员，逐一入户走访核实、发放联系卡，了解退休人员基本情况，建立相应台帐，进行跟踪服务。安排退休人员健康体检，建立健康档案。工作中，各社区及时为企业退休人员提供社会保险政策咨询和各项查询服务，还分别结合自己的实际情况和工作特点，纷纷组建不同的兴趣活动小组，开展退休人员的互帮互助及自娱自乐活动，社区还专门建立了“阅览室”、“活动室”，积极组织企业退休人员开展丰富多彩的文化体育娱乐等活动。为丰富他们文化生活，我们还开展了退休人员参观城市新景观、社区文艺演出、体育比赛、书画展览、藏品展览、庆祝国庆64周年和走访老劳模、老干部、老党员和困难人员等系列活动，受到了退休人员的一致好评。

4、劳动仲裁和劳动监察工作。为提高用人单位和劳动者的法律意识，规范用人单位的劳动用工行为，构建辖区和谐劳动关系，我们加大了劳动监察执法和劳动仲裁工作力度。一是认真开展“三法一例”学习、宣传和贯彻活动；二是不断强化劳动保障执法监察和年审工作。今年我们联合相关部门开展执法大检查3次，共抽查68多家用人单位，职工人数1946人，责令私营企业和个体经济组织及作坊业主补签劳动合同386人。对辖区125家企事业进行了劳动年审，涉及劳动者人数4091人，

促使企业补签劳动合同453人，督促12家单位参加社会保险登记，已有6家单位70人参加了社会保险，对10个个体经济组织下达了整改指令书。

三是做好劳动争议仲裁案件的处理，维护社会稳定。由于2015年5月《劳动争议仲裁法》实施后，劳动仲裁实行不收费，使得我区劳动争议案件与日俱增，目前达到平均每周开庭审理案件就有2~3起，我们克服人员不足、经费紧张的困难，积极做好劳动争议处理工作，及时妥善处理各种劳动争议案件，化解社会矛盾。今年已受理劳动争议案件207件，其中，庭外调解结案36起，调解结案19起，仲裁裁决152起，为劳动者和用人单位挽回经济损失90多万元，此外还接待来访380余人次。

5、按时完成局志编纂工作。为配合区志编纂，我局落实专人，精心组织，多方查阅档案和搜集相关材料、数据，全面撰写了我局自建国以来的重要工作内容，及时完成定稿，提交区志办编审。

二、下一步工作打算

1、继续加大就业和劳动保障工作力度，实现就业和劳动保障工作再上新台阶。针对今年工作任务完成中出现的问题和薄弱项目，及时调整工作重心，抓差补缺，确保市下达我区的各项工作目标全面顺利完成。

2、积极开展新一轮促进就业政策的贯彻落实工作，加大就业岗位发掘，多渠道扩大就业，重点开发适合大龄就业困难人员的岗位，鼓励就业困难人员自谋职业、自主创业。通过实施创业带就业工程、发放小额担保贷款等措施，改善就业服务机制，拓宽就业渠道。

3、全面实施城镇居民基本医疗保险和积极开展失地农民养老保险工作，扎实推进“民生工程”，做好居民医保、失地农

民养老保险的宣传、政策解释和参保登记等工作,完成市下达的目标任务。

4、继续做好农民工进城务工人员 and 劳务输出管理与服务工作,加大农民工工伤保险工作力度,加强农民工技能培训组织措施,加强与使用农民工的用人单位和市技师学院联系,积极探索切实有效的培训机制。

年终总结冲压工篇三

回顾今年,对于我来说是丰收的一年。从事导游工作快三年了,去年是我出团率最高的一年。在不断的实践当中我总结了一些经验,也发现了不少问题。我所面临的最大问题就是知识面不够广,如果带一个长线团(5天以上),就会有江郎才尽的感觉。据了解这也是大部分导游经常遇到的问题,导游的知识好比是文化大超市,要上知天文地理,下知鸡毛蒜皮。如果一个人有一桶水的知识和能力,再去做一杯水的事情,我相信就会做得很出色。想要达到这个效果,我就必须不断努力,博览群书,学习、学习、再学习,这样的话,我知识桶里的水就会越来越满了。在带团当中我也总结了一些经验:

1. 接团前要了解一些客人当地的资料(如:有名的旅游点、人物、特产等等)。以便和客人有共同语言,使他们对我有一种亲切感。

2: 和全陪要提前沟通,多发几个表示友好的信息,为以后的合作做好铺垫。3: 游客到站后,要表现出非常热情的样子。因为游客看到地接导游后,心里首先会产生安全感,紧跟着是好奇和猜想。所以我们要趁热打铁,给客人留下良好的印象,对于导游来说第一印象非常重要,因为良好的开端是成功的一半。

4: 客人入住宾馆后去每个房间走一走或打电话问一下有没有什么问题。如有便可及时解决,如等到客人来找,那么小问

题就变成大问题了。

5: 团队到来的第一餐一定要用好，用餐前我会给客人介绍清楚团队餐所含的内容。用餐当中去问候一至二次，有问题及时调整。

6: 公司的礼品充分发挥他的作用，用的恰到好处，对自己和公司都有好处。

7: 讲解内容我会根据客人的层次、兴趣、繁简适度，有计划性的算时间。比如走什么路，多长时间、应讲什么;怎样的客人适合搞什么娱乐活动等等。

8: 开场白非常重要。上车后我不会急着自我介绍，因客人初来乍到对陌生的地方会很好奇，我就等个几分钟，让他们看看窗外的景色。等他们回过神来肯定会有人说：“导游，你姓什么?给我们介绍一下吧!”这时全车人的注意力就集中在我的身上了，这样介绍的东西他们也就会印象深刻了。乘机还可以跟刚才说话的人开句玩笑，来达到活跃气氛的目的。刚才说话的那个人肯定很爱出风头，那么行程中很多地方都可以利用他了。不过一定要恰到好处，反之就会是个定时炸弹。

9: 跟客人拉近距离有个小技巧，就是迅速、准确的记住客人的名字或称呼，在不经意时叫他一声，他会觉得我总是在注意他。就会有一种优越感，各个方面他就会配合我了!最起码他不会第一个反对我的人。

10: 我认为送团总结不可忽视，行程即将结束时，我一定会总结一下整个旅游行程，里面所有的景点都要说到，帮客人回忆一下，以免回去以后他们忘记了，反到会说的有的景点没去，这样就会带来不必要的麻烦。另外再介绍一下他们没去过的地方，希望他们或亲朋好友以后再回来。虚心的征求他们的意见和建议，设法让他们说出心中的不满，就算有一点小

问题，他们回去也不会再提了。

最后怀着感激之情。谢谢他们的支持与配合才使这次行程圆满结束，表现出依依惜别期待重逢的愿望。我的感悟：我认为一名合格的导游应具备：丰富的文化知识，较强的组织应变能力，高度的责任心。因为旅行社的一个团交给导游就是对他的信任，导游的好坏直接关系到旅行社的利益和信誉，不管团大团小都应像第一次带团时那样认真、谨慎。遇到问题时不能逃避，要就地解决，不能带回组团社。

导游工作是和人打交道的行业，要想和人打好交道，就必须了解各种人的性格，什么性格用什么办法对待。不过我认为，最重要的一点还是自己要先学会做人。对待客人要像对待亲人那样关心，不但要关心而且还要周到，只关心不周到是没有用的。很多人会说：“像对待亲人那样？我做不到！”但我坚信，付出与回报是成正比的。只要你真诚付出就会名利双收。

时间过的真快，又是岁末了，作为导游员的我似乎还没能回味过来这一年的滋味，适应这季节的变化，但是，时间不等人，日月老人将要给2008年画上句号了。我所从事导游工作，又经历了一个年头了，我喜欢这个工作，不论苦辣酸甜，我总是个“乐”字。现在把这几年工作的乐趣给归拢一下，从中总结经验，汲取教训以备来年奋马扬鞭，更好的带领我的游客畅游在黄河上下，大江南北。

根据旅行社的安排，作为导游员的我，带团是我的首要任务。这几年，带过的旅游团队数量已经记不清了，留在我感觉里的是——忙和乐。刚从云上飞下来，又从水上漂过去；才听罢火车的汽笛声，又闻见了汽车的马达响；才听罢东北的二人转，又尝到了新疆的哈密瓜；才欣赏桂林山水的秀美，又看到“大漠孤烟”的壮阔。夏令营孩子们欢快的歌声，夕阳红老人们幸福的笑脸，盛世北京和谐的音符。还有华西村人美好的蓝图，南街村人不懈的追求……。这一切经常在我眼前浮现，

是我深深的感受到了我工作的意义所在，从心里热爱导游这一工作。

从业多年来，我一直严格要求自己，作为一个国内专业导游人员，我时刻牢记着热爱祖国、热爱人民、热爱祖国几千年的优秀文化，认真学习党的各项政治政策、经济政策、学习党在新的历史时期的主要理论，用来武装自己的头脑，在思想上紧跟形势，努力是自己成为具有优秀道德品质，高尚职业情操、遵纪守法，尽职尽责的导游员。积极参加省市旅游局组织的培训班，认真学习导游知识、导游业务；业余时间细心学习《汉语言文学知识》、历史地理文化知识、《心理学》、《公共关系学》、《政策法规》，认真阅读相关的经济知识、社会知识、旅游知识，在学习中坚持勤动脑，大量的阅读有关景区、景点的资料和有关风光民情的书籍；勤动手，把读到看到的相关资料、甲篇名作、经典名句都分类整理，以丰富自己的学识，增加自己的见闻。

导游工作是一个知识密集型和高智能的服务工作，除了要求导游员要有广博的知识外，还需要导游人员具备高超的技能，如讲解能力、组织能力、人际关系能力、分析能力、解决问题能力。而讲解能力是首当其冲的，常言说“大好河山有多美，全凭导游一张嘴”。游客出游，“求知”是愿望之一，而我们导游就起着传播知识信息、传递审美观念、播洒中华文明的重任，因此导游语言必须科学、规范，传递的信息必须正确无误，这样更能够吸引游客的注意，满足游客的“求知”愿望，我们才会得到游客的尊重和敬佩，这是顺利完成旅游计划的重要前提。其次，整个旅游活动是一个有组织的，需要和饭店、宾馆、景点、交通等相关的企业和个人来打交道，它牵扯到社会生活的方方面面，因此上，要求我们导游员要有相当的组织能力和协调能力。再其旅游活动的主体是人，而人的构成又是复杂的，旅游者来自不同的社会阶层，从事着不同的职业，文化层次高低不等，性别年龄各不相同，兴趣爱好因人而异，身体状况不尽相同。这就要求我们导游员必须学会处理人际关系，学会善于和各种人打交道。在旅

游过程中各种各样的情况都有可能出现，个各种各样的问题可能随时发生，这就要求我们要学会独立分析和独立解决问题的能力。在实际工作中，我十分注重留心学习，在实践中不断的总结和提高自已的业务水平。时时提醒自己“勤动口”，向专家请教先进的经验和方法，向同事学习、向民间学习、向旅游着学习，以丰富自己的学识；“勤动腿”，常言说，读万卷书，不如行万里，勤跑、多动增加自己的阅历，在实践中巩固学到的知识；“勤动眼”，大量的阅读有关旅游方面的书籍、查阅有关风光、风情、民俗的资料；“勤动手”，眼过千遍，不如手过一遍，把看到的、听到的、学到的知识和方法，经验和技巧都动手一一记录下来；“勤动脑”，在动口、动腿、动眼、动手的基础上，善于动脑，把学到、收集到、看到的名作甲篇、知识经验都分类整理，结合自身的特点，取精去糟，最终形成自己的风格和作风。也就是说，在工作实践中逐步的总结，不断的提高自己的业务技能和服务水平。

1、掌握好游览的节奏。孙子曰：“水无常形，兵无常式”，这一点运用到带团工作中也是十分的确切。在带团过程中，我们导游员除了丰富的知识，生动形象的语言来为游客作好讲解服务外，更要学会掌握和控制旅游过程中的节奏问题。因为旅游者的年龄、体质不同，情趣爱好不同，情绪不同，一个人一天会有多种情绪的变化，做为导游员要随时掌握游客的这些现象，在实施旅游计划中要作到“有张有弛，劳逸结合”，根据团队的实际情况安排有弹性的活动日程，努力使旅游过程既丰富多彩，又松紧相宜，让游客在轻松愉快的活动中获得最大限度的满意的、美的享受。“有急有缓，快慢相宜”，在具体的旅游过程中，要视具体情况控制好游览的时间、速度，根据游客的年龄构成，对老年人要走的慢一些，讲的慢一些，尽量减少剧烈活动的项目，要学会适合老年人的习惯语言，交流方法；对待年轻人，可以走的快一些，讲的节奏快一些，适当的安排一些年轻人喜爱的活动项目；对待青少年，在游览的过程中要注意寓教于乐，要更多的把旅游和学知识结合起来，同时适当的安排一些适合青少年的娱

乐活动。总之，导游员就是旅游活动的“导演”根据不同的团队，从实际情况出发，安排好、组织好旅游活动，是旅游者获得乐趣和享受，这才是一次成功的导游活动。

3. 导游工作2016年终总结

5. 2016年导游协会工作总结

6. 旅游行业年终总结范文精选2016

7. 旅游公司年终工作总结范文

8. 旅游公司年终总结

9. 旅游年终总结

10. 旅游局2016年度个人工作总结

年终总结冲压工篇四

一、项目简介：

送祝福app是一款逢年过节为方便发送祝福信息的软件，并且介绍各种节日的相关情况。包含节日祝福短信，支持直接发送短信给好友，也可定时发送给好友，编写模版。为生活提供了便利。

二、个人在项目中承担的任务：

三、学习本门课程收获、体会及建议：

在本门课程中，我初步认识了安卓应用开发所需基本知识，比如安装体系结构，常用的控件以及api的使用方法，知道了

安卓体系存储数据的方式。这一学期，安卓相关的知识自己掌握的不多，不过也透过安卓课程看到移动端应用的火热。这一个学期里，老师讲得比较细，自己单独下来练一个知识点了，也可以，不过当几个知识点的内容整合到一起，自己就凌乱了，自己的思路就不清晰。在期末项目中，我是任务是整合成员负责的模块，把各个模块整合到一起，然后把主界面的效果做出来，主界面参考的是微信的界面，由于时间和能力的限制，只完成了部分功能，功能没有完全实现。

年终总结冲压工篇五

erp沙盘模拟，初次接触时不知道它是何方神圣，只知道它是会计学科的一项重要课程，通过学习才恍然大悟，原来erp是企业资源计划的简称，其实质是如何在资源有限的情况下，合理组织生产，力求做到利润最大，成本最低，股东权益最大化。企业的生产经营过程也是对企业资源的管理过程。通过erp沙盘模拟课程，可以让我们了解和强化管理知识，训练管理技能，全面提高综合素质，在分析市场、定制战略、营销策划、组织生产、财务管理等活动中懂得科学的管理规律，提高管理能力。

作为一名学生，我们学习的仅仅是围绕书本上的书面知识，只是纸上谈兵，没有实际上的操作，即使我们学得再好，但真正工作起来，我们仍然会遇到很多意想不到的问题。erp沙盘模拟实验给我们创造了一个很好的平台，让我们从书面知识转移到实际操作，让我们切身感受商场中的“战争”。在模拟企业六年的运营中，我们从迷途的小羊羔到清楚地了解自身企业的需要，从手忙脚乱不知所措到分步骤分阶段地完成企业的预算、决策、生产、销售等，从企业亏损到转亏为盈，我们都亲身感受到这个过程刺激和惊险、心情的激动和沮丧。与此同时，我个人对erp沙盘模拟实验有了更深一层的理解和体会，从中我学到了很多在书本上学不到的东西，学到了很多关于企业的运营情况。erp沙盘模拟实验，这是一

场商业游戏，同时更是一场心理游戏，要在战场中取得胜利，我们必须有良好的心理承受能力，清楚游戏规则，遵守游戏规则。

我们小组创建的企业是“海霸集团”，所谓“海霸百川，霸气十足”，这是我们公司的口号，我们立志创立一个像海贼一样的霸气企业。我们的企业设立了ceo□cfo□供应主管、生产主管、营销主管五个职位。在这场沙盘模拟实验中，我担任的角色是cfo□即财务总监□cfo的职责可归纳为：制定投资计划，评估应收账款金额与回收期预估长、短期资金需求，寻求资金来源掌握资金来源与用途，妥善控制成本洞悉资金短缺前兆，以最佳方式筹措资金分析财务报表、掌握报表重点与数据含义运用财务指标进行内部诊断，协助管理决策如何以有限资金转亏为盈、创造高利润、编制财务报表、结算投资报酬、评估决策效益。

原本以为，以我们现在所学的知识，要为一个企业做一个简单的资金预算、编制报表、财务分析应是一份相对简单的工作，但当我们完全投入到一个企业的运营时，我才深深体会到，担任一名cfo并非想象中容易，仅仅做资金预算、编制报表、财务分析是不够的。在一个企业中，财务处于核心地位，企业中的任何一个部门、任何一个员工都需要与财务人员打交道，而cfo更是财务模块的主要人物，因此更加需要与各个部门协商合作，统领企业资金的运转。任何企业的运营都是基于资金支撑的基础上的。广告费的投入、订单的选择、材料的订购、生产线的投资、市场的开发□iso资格的认证、管理费用的预算等等，无一不涉及到资金的周转使用，当流动资金不足的情况下，又要考虑账面资本额是否允许企业申请贷款及贷款额、贷款利息，应收款贴现、贴现息，变卖企业资产等问题，因此□cfo不仅仅需要了解并掌握企业的资金运行状况，还需要了解各个部门的运营状况，为企业作出一个最合理、最恰当的资金预算，使企业的运营能有柔韧有余。

为期六天的沙盘模拟，有开心，有郁闷，有感悟，有收获。短短六天时间，短短6个财政年度，我却觉得获益匪浅。团队合作，整体规划，产销预测，产品研发，市场开发，广告投资，贷款还款……书本上学来的知识第一次综合运用，在和团队成员的交流中也相互切磋，相互学习。以下几点，是我在实验中担任cfo这个角色时的心得：

1、作为一个集体，团队一定要协作，充分发挥团队精神，组员发挥各自才能。纵观六天的模拟实验，我们海霸集团的成员一直都很团结，我们有共同的目标、共同的理念，组员各施其职，一起为我们的企业设谋划策，积极应战。

2、配合分析市场需求，理性投入广告费用。一般来说，市场需求的分析是由销售主管和ceo共同完成的，但在需求分析后要对相应的市场投入广告费用，因此需要财务方面的配合，协助销售主管分析投入的广告费用额，以求用最合理的广告费投得最好的生产订单，尽量缩减生产成本，为企业取得更多的利润。企业运营的第一年，由于各小组还未熟悉规则，导致在资金不是十分充裕的情况下，大多数企业都投入了大量的广告费，而由订单中收回的资金又不多，使得企业的发展前景受到一定程度的影响。

3、合理安排投资项目及资金预算。企业运营初期，资产并不能满足企业的扩大生产，需要投资新设备，因此cfo需要配合ceo生产主管、物流主管、销售主管共同分析企业的发展方向，在资金允许的情况下，投资新生产线，研发产品等，由于不同设备、产品的投资期限不同，因而需要准确安排各项目的投资时间和资金投入量。在这方面，我觉得我们小组做得还是不错的，在资金不太充裕的情况下，我们分期投资新生产线，保证产品生产跟上，为企业后几年的生产打下基础。

4、准确计算产能，合理选择订单生产。生产需要cfo准确的

计算加工费，企业必须准确计算自身的产能，根据产能和生产所需的费用支出合理选择订单，不能麻木拿订单，导致不能按时完成生产，逾期支付不必要的罚款，超出企业资金预算范围，给企业运营中的资金流动造成困难。

5、根据产能和生产订单合理安排材料订购。由于不同材料的订购提前期不同，因此需要合理安排材料的订购时间，同时对材料的采购费用做好预算，保证企业正常的生产。企业运营的前三年，由于材料需求量不多，我组在这方面不是十分注意，而在后三年，随着产品需求量的增加，我们逐渐注意了材料订购的时间安排，同时尽量在结束年时做到零库存。

6、根据市场前景，合理开发市场和投资资格认证。在模拟实验中，共提供了本地、区域、国内、亚洲和国际五个市场，本地市场在开始时已准入，所以我们只需考虑开发后四个市场；另外，实验中还需我们选择投资iso9000和iso14000资格认证，配合p3和p4产品的生产销售要求。所谓一年之计在于春，对这些投资的考虑是在企业运营的第一年进行的。由于我们小组采取专供某些市场和某些产品的策略，加上对各项目开发时间的要求和资金的预算，所以我们在第一年就开发了国内市场和亚洲市场，这两个市场开发时间分别是两年和三年，在开发完成之前，我们一直专供本地市场，其后在第三年开始，我们就可以根据市场需求，在开发的市场上进行生产销售；而在运营的第一年和第二年，我们分别投资iso14000和iso9000资格认证，这个开发顺序是考虑到两项资格认证所需投资时间分别是三年和两年，配合p3产品的要求，恰好在第四年开始，我们就可以顺应市场的需求下选择订单生产了。

通过本次的实习我对erp企业资源计划系统有了一个十分深刻的认识和了解。我体验了一个制造型企业管理的完整流程，包括物流、资金流和信息流的协调；理解企业实际运作中各个部门和管理人员的相互配合的重要性等。体验到了一个制造

型企业管理者的工作本职，对于企业运营环节更加了解，对实际工作起到了引导作用。这次模拟比赛虽然只有仅仅六天的时间，但我从中学到了很多，这次我们能获得第一名的好成绩，团队成员的每一个人都功不可没!比赛中，指导老师刘毅豪老师自始至终都在细心的指导着我们，与我们共同作战，为我们耐心解答每一个问题，在此我想说一句：刘老师，您辛苦了!谢谢您!