

经营分析报告结束语 企业经营自查报告(通用9篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

经营分析报告结束语篇一

一是选择起诉对象不当，导致诉讼请求被驳回。如某水泥厂诉张某买卖合同纠纷一案中，水泥的买受方是某装饰建材市场，由于该市场不具备法人和其它组织的资格，不能作为诉讼主体。张某仅是买卖水泥合同经办人，起诉张某显然是选择诉讼主体错误。按照法律规定，某建材市场的债务应由其开办人负责。

二是没有申请财产保全措施，导致被告人的财产被其转移、处分或者被其它法院查封、冻结，失去了偿还债务的机会。

三是有关事项没有保留书面材料或者材料丢失，导致无法向法庭提供证据；举证不全面或者不及时，导致超过举证期限而失权。

四是经过诉讼程序胜诉后，没有在法定期限内向法院申请执行，使生效的判决、调解丧失强制执行的效力。

为了提高企业对经营风险的识别、防范能力，促进企业健康的发展，提出以下对策建议：

第一，加强对经营管理人员法律知识的培训，提高运用法律解决问题的能力。

第二，建立兼职或者专职的法律顾问队伍，加强对合同签订、履行的法律审查。企业可根据本单位人员和业务量等状况，设立专职或者兼职法律顾问，具体负责对合同签订、履行的法律审查和诉讼代理工作。未经法律顾问审查同意，不得签订和变更合同。

第三，认真审查合作方的资信情况，谨防上当受骗。签订合同前，要对合作方的工商登记、资产、信誉及经营状况进行认真调查，对于公民个人开办或控制、无资产、操作不规范的有限责任公司，要尽量规避。对于资信情况不明朗，但确有合作必要的，要通过严格财物控制、同时履行、对方提供担保等方式予以防范和化解风险。

第四，密切关注合同履行过程，确保合同履行善始善终。生意的运作过程实质上是合同的履行过程。合同一经签订成立，即具有法律效力，必须按照合同的约定履行；变更合同，须经双方当事人协商一致，否则就要承担相应的法律后果。

第五，慎重开展紧密型、法人型联营业务，预防联营风险。在紧密型、法人型联营中，有的是联营各方组成新的法人企业，有的是以一方企业的名义对外经营，对紧密型、法人型联营项目要慎重。对于有些项目确实需要联营的，尽量采取协作型联营即合作经营的方式进行，通过签订合作协议，明确约定双方各自的权利和义务，各自对外承担法律责任。

第六，加强应收帐款的监督和检查，建立应收帐款管理的长效机制。一是加强财务部门日常对应收帐款的统计和分析，及时报告应收帐款情况，控制应收帐款规模；二是定期召开有主管领导、经营管理人员、法律顾问、财务人员参加的企业经营活动及应收帐款情况分析会，对合同的履行、资金回收、存在的风险等情况进行研究，提出应对措施。对于没有还款诚意，有较大风险的应收帐款，应及时向法院起诉，以减少和避免经济损失；三是制定应收帐款的催收、签认、资料保管等具体操作规范，保全证据，完善法律手续；四是把

应收帐款作为考核企业及经营管理人员业绩的主要内容，并与工资、奖金挂钩，充分调动企业和经营管理人员的积极性；五是建立玩忽职守、滥用职权追究制度，对于不尽职责、滥用权利、贪图私利，造成重大经济损失的，要依法追究责任人的行政或者法律责任。从而形成应收帐款管理、回收的长效机制，有利有节的开展工作。

第七，视债务人的经营状况和对债务的态度，确定清欠方案

当发生纠纷时，通过协商解决，实行各方利益的双赢，是最理想的状态。但是，必须有通过诉讼手段解决纠纷的心理和技术准备，一旦出现对方以种种理由推脱，迟迟不予落实，或避而不见；经营状况严重恶化，有停产停业可能；债务人欠债较多，有可能被起诉；或已经涉及重大诉讼，且诉讼进程表明其将败诉等情况，应及时启动诉讼程序，以避免和减少损失。向法院起诉清理外欠款，要做好以下事项：

一是要选择好诉讼主体。

1、债务人已经歇业、被吊销营业执照，无力偿还债务，这就要调查债务人在工商登记时注册资金是否到位，如果虚假出资，验资机构虚假验资，金融机构提供虚假验资证明，依法应当承担侵权责任。把债务人的开办单位或者股东、验资机构、金融机构与债务人一并起诉。

2、法人资格滥用，如人格混同、公司财产不分、虚假股东等，就要揭开公司的面纱，请求股东承担债务偿还责任。

3、有的负债企业通过企业改制的机会逃废债务，这就需要针对其改制的具体情况，选择起诉对象，诉请改制后的新企业、负债企业的投资人承担责任。

4、行使代位权，起诉次债务人。依照合同法第七十三条规定，因债务人怠于行使其到期债权，对债权人造成损害的，债权

人可以向人民法院请求以自己的名义代位行使债务人的债权。

二是弄清纠纷性质，确定诉讼请求。决定起诉时，要研究合同纠纷的性质，是买卖合同纠纷，还是合作合同纠纷；是借款合同，还是联营合同纠纷。然后再确定诉讼主张和请求，是主张合同有效，还是主张合同无效；是主张继续履行，还是主张终止合同；是主张赔偿损失，还是主张支付违约金，以及请求的金额等。

三是注意收集、提供有关证据。依照法律的规定，谁主张谁举证，主张权利要有证据支持，否则，要承担败诉的法律后果。因此，要保留好合同书、运单、结算凭证等文书原件，及时向法院提供。

四是尽量收集对方的财产线索，及时申请财产保全。依照我国民事诉讼法的规定，债权人在诉讼前或诉讼过程中，可以向法院提出财产保全申请，请求法院查封、扣押、冻结对方的财产。受诉法院一旦对财产实施了保全措施，任何单位和个人不得动用，其他法院也不得重复保全。可见，申请财产保全有利于保护自己的债权。

五是判决书、调解书生效后，在法定期限内申请执行。依照我国民事诉讼法的规定，申请执行的期限，从法律文书规定履行期间最后一日起，对方为公民的为一年，对方为法人或者其他组织的为六个月。超过法定期限申请执行的，法院将不予受理。

当然，还要有诉讼风险意识。诉讼不是万能的，诉讼与经营一样也有风险，当出现签订的合同有瑕疵、有关证据灭失、超过诉讼时效等情况时，法院就不会支持你的诉讼请求；债务人确无财产清偿债务或者其进入破产程序时，胜诉的判决也无法得到执行。

经营分析报告结束语篇二

我叫xxx[]大专学历，从事信合工作xx年，现任xx支行xxx[]在支行领导的组织下，我利用工余时间，再次认真地学习了农合行“合规文化建设年”活动方案和合行规章制度和操作规程。通过学习，加深了对各项规章制度和操作规程的印象。

经营分析报告结束语篇三

做为一名金融工作者，深知安全保卫工作的重要性。除了能经常阅读有关“三防一保”的文件外，还时常关注社会上的一些金融案件，吸取经验教训，安全防范意识也逐年增强。不论是营业时间还是非营业时间都能提高警惕。日益严峻的治安形势，使我更加自觉地将安全工作落实到每一个细节，消除残留的麻痹思想。

营业前，能协助临柜上班人员做好营业前的各项准备工作，例如安全器械的到位情况、柜台内外的整洁与否、监控系统的运行情况等。营业期间，能用心留意柜台外的一切可疑人员，协助一线人员做好柜台服务。营业终了，通常能在看到网点的库款安全入箱上介后，锁定门窗，并且确认无异常情况后方可离开。

经营分析报告结束语篇四

2、积极联系铁路沿线装卸兄弟单位，联名向铁路业务主管部门反映装卸价格偏低问题，请求提高装卸价格。

3、提高对装卸工人的劳动条件和工资福利待遇，争取留住现有工人，同时，积极联系新工人进来。

4、规范公司内部管理，依法依规解决公司内部矛盾，最好通过司法途径解决公司的外部矛盾。

5、上级主管部门积极为企业出谋划策，搞好公司现有的业务工作，同时积极为企业寻找其他门路，为企业发展第二产业，增加公司收入。

经营分析报告结束语篇五

(一) 公司财务业绩概况

根据公司发布的资产负债表和利润表的数据，我们运用比率分析法和图表分析法等方法分析数据可以看出该公司2006年财务状况基本处于一般盈利状态，相比去年有一定的增长。

(二) 各经济指标完成情况

本年实现营业收入45077995.4元，比去年同期有较大的提高，净利润也有较大的增加基本上完成了相应的指标。

(一) 资产负债表

1、企业自身资产状况及资产变化说明：

公司本期的资产比去年同期增长33.76%。资产的变化中固定资产增长最多，为1155032.02元。企业将资金的重点向固定资产方向转移。应该随时注意企业的生产规模，产品结构的变化，这种变化不但决定了企业的收益能力和发展潜力，也决定了企业的生产经营形式。因此，建议投资者对其变化进行动态跟踪与研究。

流动资产中，存货资产增长的比重最大，为43.66%，在流动资产各项目变化中，货币类资产和短期投资类资产的增长幅度小于流动资产的增长幅度，说明企业应付市场变化的能力将减弱。信用类资产的增长幅度明显大于流动资产的增长，说明企业的贷款的回收不够理想，企业受第三者的制约增强，企业应该加强贷款的回收工作。存货类资产的增长幅度明显

大于流动资产的增长，说明企业存货增长占用资金过多，市场风险将增大，企业应加强存货管理和销售工作。总之，企业的支付能力和应付市场的变化能力一般。

2、企业自身负债及所有者权益状况及变化说明：

从负债与所有者权益占总资产比重看，企业的流动负债比率为1.56长期负债和所有者权益的比率为0.066说明企业资金结构位于正常的水平。

本期和上期的长期负债占结构性负债的比率分别为11.75%，13.09%，该项数据比去年有所降低，说明企业的长期负债结构比例有所降低。盈余公积比重提高，说明企业有强烈的留利增强经营实力的愿望。未分配利润比去年增长了355%，表明企业当年增加较多的盈余。未分配利润所占结构性负债的比重比去年也有所提高，说明企业筹资和应付风险的能力比去年有所提高。总体上，企业长期和短期的融资活动比去年有所减弱。企业是以所有者权益资金为主来开展经营性活动，资金成本相对比较低。

(二) 利润及利润分配表(附后)

1、利润分析

(1) 利润构成情况

本期公司实现营业利润2015039.24元，利润总额2016217.24元。实现净利润1506451.59元。

(2) 利润增长情况

本期公司实现利润总额2016217.24元，较上年同期增长19.3%。其中，营业利润比上年同期增长18.4%，增加利润总额326217.24元。

2、收入分析

本期公司实现主营业务收入45077995.4元。与去年同期相比增长5.9%，说明公司业务规模处于较快发展阶段，产品与服务的竞争力强，市场推广工作成绩很大，公司业务规模很快扩大。

3、成本费用分析

本期公司发生成本费用共计43156921.12元。其中，主营业务成本38240729.96元，占成本费用总额0.89；营业费用430998.04元，占成本费用总额0.9%；管理费用3951383.13元，占成本费用总额9.2%；财务费用273588.97元，占成本费用总额0.6%。

4、利润增长因素分析

本期公司利润总额增长率为19.3%，公司在产品与服务的获利能力和公司整体的成本费用控制等方面都取得了很大的成绩，提请分析者予以高度重视，因为公司利润积累的极大提高为公司壮大自身实力，将来迅速发展壮大打下了坚实的基础。

5、经营成果总体评价

公司与上年同期相比主营业务利润增长率为18.4%，其中，主营收入增长率为0.06，说明公司综合成本费用率有所下降，收入与利润协调性很好，未来公司应尽可能保持对企业成本与费用的控制水平。主营业务成本增长率较低，说明公司综合成本率有所下降，毛利贡献率有所提高，成本与收入协调性很好。未来公司应尽可能保持对企业成本的控制水平。营业费用增长率较去年底，说明公司营业费用率有所下降，营业费用与收入协调性很好，未来公司应尽可能保持对企业营业费用的控制水平。管理费用少，说明公司管理费用率有所下降，管理费用与利润协调性很好，未来公司应尽可能保持

对企业管理费用的控制水平，财务费用增长率为xx%□说明公司财务费用率有所下降，财务费用与利润协调性很好，未来公司应尽可能保持对企业财务费用的控制水平。

经营分析报告结束语篇六

小编猜你正在找这篇企业自查报告范文，但愿你能喜欢。

xxx年，在市银监分局及市、县人行的正确领导下，精心组织干部职工认真学习党的十六大会议精神，围绕“两个翻番，两个率先”目标，坚持以统计数据质量为中心，突出统计“双基”建设和统计信息化建设两个工作重点，创新思路、求真务实、内强素质、外塑形象，全县干部职工的精神面貌、工作环境焕然一新，管理秩序井然有序，统计服务水平和统计队伍素质明显提高，圆满完成了各项工作任务。现将本次自查情况报告如下：

一、认识明确，精心组织

此次开展统计执法、统计质量大检查非常必要，统计数据是否真实准确，关系到国家宏观经济决策的科学性和货币政策决策的正确性。为此，我们认真开展了一次普法宣传教育，组织全体干部、职工和统计人员认真学习了《中华人民共和国统计法》、《统计法概论》、《金融统计管理规定》，增强了全员的统计法律意识，通过宣传、学习，使广大统计人员认识到准确、及时地提供统计数据是《统计法》规定的每个统计人员和统计组织应尽的义务，不履行义务要承担相应的法律责任，从而提高依法统计的自觉性。

经查，所报资本充足率报表、信贷违约客户情况、信贷咨询登记、现金统计表等各类统计报表均能及时、保质、保量地报送，各类统计报表、统计数据能做到及时整理并归档保存，不存在虚报、瞒报、伪造、拒报、屡次迟报统计数据的现象。

二、队伍建设情况及存在的问题

全县所辖机构均设立了统计岗，各社都设立了一名统计员，做到了人员配备到位，但由于人员缺乏，一直以来统计岗均由各社主办会计兼任，没能设置独立的统计岗，配备专职统计人员，且基层统计人员业务素质低，缺乏专业经验，统计归属概念不清，此外，一些企事业单位在填写原始凭证时款项来源、用途用词模糊、不规范，造成会计部门记账失误，致使统计归并错误，其次，由于基层人员变动频繁，且没能实现办公自动化，各类统计数据还需手工计算等原因，造成统计数据的估报、串项等错误。

三、采取措施

- 1、依法进行金融统计工作，要严格执行《中华人民共和国统计法》、《金融统计管理规定》，坚持实事求是，依法进行金融统计工作。
- 2、切实加强统计队伍建设，保证统计员队伍的稳定，加强岗位培训和岗位练兵，努力提高统计人员素质。
- 3、逐步改进和完善金融统计报表制度，以适应经济体制改革和金融体制改革对金融统计工作要求，不断提高金融统计工作水平。
- 4、加大对金融统计工作的科技投入，尽快健全和完善覆盖面广、效率高、共享性强、规范的数据信息管理体系，保证金融统计工作快捷、高效地进行。

经营分析报告结束语篇七

企业经营管理人才队伍在总量、结构和素质上虽也有了一些改善。但是，在实施经济强县和项目带动战略的大背景下，我县的企业经营管理人才还不能完全适应经济快速发展的需

要。主要表现在：

1、人才总量偏小，整体素质较低。

在被调查的500万产值以上的企业中，其中大专以上学历以上的还不到xx年人才需求的情况来看，一些企业对人才的需求已经有了较强的'意识，且逐渐强烈。从调研情况看，在学历层次上的需求主要以大专、本科为主，专业需求主要集中在企业管理、产品开发与设计等方面。而近几年来，企业对人才的需求基本依靠原有的人员，人才引进和再培养较少。

经营分析报告结束语篇八

1-2月份，呢绒生产与上年同比增长较快，增幅明显高于上年水平，毛纱线生产累计同比增长3.37%，增幅略有下降

(-2.78个百分点)。毛纺制品中的针织人造毛皮、毛毯、地毯生产1-2月份累计同比呈现明显增长的态势。1-2月份规模以上毛纺织、毛针织和毛纺制品业累计产销率分别为96.35% (+3.63个百分点)、99.49% (-1.67个百分点)和96.18%，产销基本平衡。

初步统计，1-2月份毛纺织和染整精加工、毛制品制造、毛针织品及编织品制造行业固定资产实际完成投资同比均有较快增长，显然随着两个市场的复苏，行业投资升温。

1、内销稳步回升

内销是毛纺行业走出困境，提高自身应对能力最重要的支撑力量。初步统计，1-2月份全行业内销市场与上年同期相比明显好转，规模以上毛纺织企业、毛纺制品企业完成销售产值同比均有明显回升，与上年相比分别增长34.85和29.86个百分点，显现出较好回升势头。其中，毛纺织业销售产值增幅略高于纺织业增幅。毛针织企业销售产值同比增长11.7%，比上年同期增长6.59个百分点。分行业产品的内销比重进一步

提高，内销市场的拉动作用进一步增强。观察1-2月份主要毛纺产品国内零售市场销售情况，全国重点大型百货商场的男西装销售同比提高3.12%，比上年提高了41.49个百分点；羊绒衫及羊毛衫销售同比下降。56%，回落。54个百分点，与上年基本持平。

2、外销明显复苏 上年一季度毛纺产品出口形势极为严峻，出现了严重下滑，因此，与较低基数相比较，今年1-2月份多数毛纺大类产品出口数量呈现明显回升。规模以上毛纺织、毛纺制品企业1-2月份完成出口交货值同比分别增长15.58%和13.5%，但仍低于同期纺织业出口交货值平均增长17.6%的水平。据海关统计，1-2月份毛纺主要产品出口总额同比增长27.3%，提高41.57个百分点。各大类产品出口数量均出现明显的回升势头。总的来说，由于上年基数较低，1-2月份出口相比去年同期的困难局面有显著的好转，以羊绒为主要原料加工的服装类上下游产品出口数量增长幅度尤为明显，只有羊毛地毯等个别品种出口数量出现下跌。毛针织服装出口数量增长7.84%，回落了19.43个百分点，单价同比增长32.46%。梭织服装及毛织物出口单价继续下跌。1-2月份毛纺产品主要出口市场除日本外，出口金额同比提高显著，欧盟、美国主要毛纺产品出口金额同比分别上涨24.17%和26.61%。

但主要出口市场出口份额萎缩，欧盟、美国、日本、香港等主要出口市场所占总份额为54.57%，比上年下跌了近1个百分点。从出口地区观察，出口额排在前五位、总额占比达67.26%的江苏、浙江、上海、山东、广东等省市出口额均出现增长，其中浙江省回升速度最快，同比增长45.64%。

1-2月份规模以上3841户企业共实现利润9.6亿元，同比增长11.25%，高于纺织业83.14%的增幅，行业效益明显好转。亏损企业亏损额为4.12亿元，同比减少了22.82%，比上年同期下降了47.99个百分点，亏损面为27.2%，仍高于同期纺织业亏损面2.2%的水平。

1、毛纺织行业

1-2月份规模以上1499户毛纺织企业实现主营业务收入182亿元，同比增长27.97%；利润总额5.71亿元，同比增加2.89亿元（+12.12%），效益明显提高。

2、毛针织行业

1-2月份规模以上214户毛针织企业主营业务收入126亿元，同比增长18.54%；生产与销售增长较快，相应的企业营业费用及管理费用同比增长。产成品同比下降了1.29%，应收账款同比减少了2.9%，资金周转加快。规模以上企业实现利润总额3.21亿元，同比增加1.54亿元（+92.13%），行业运行质量同期显著提高，回升势头进一步增强。

3、毛纺制品行业

1-2月份规模以上238户毛纺制品企业实现主营业务收入19.62亿元，同比增长32.51%；利润总额6.8亿元，同比涨幅高达147.9%。该行业复苏并恢复快速增长，效益提高。

今年1-2月份国际市场羊毛价格增长较快，随着全球经济形势好转，主要羊毛出口国汇率走高，也助长了羊毛价格上涨。据海关提供数据，1-2月进口羊毛4.94万吨，同比增加29.48%（+49.24个百分点），市场需求旺盛。

1、利好因素

1) 内外销市场回升向好。内销市场潜力巨大，国际市场明显复苏，一季度全行业运行各项指标均明显好于上年同期。

2) 围绕《纺织工业调整和振兴规划》出台的关于企业管理、品牌建设等指导意见得到推进落实。有利于行业进一步加快调整步伐。

3) 企业积极应对危机，增强了自身的应对能力。企业更加重视节能减排、技术改造、营销渠道建设、科学管理和信息化建设，注重提升内涵将成为企业的自觉行动。

2、不确定因素

1) 随着出口形势的好转，国内通胀预期增加，人民币升值压力将不断加大。

2) 人民币货币政策较上年有所收紧，有可能影响企业融资。

3) 羊毛生产供应不足，羊毛价格可能继续上涨。随着国内生产的进一步恢复，煤、电供应紧张，企业燃料动力方面的成本压力较上年明显上升。

4) 劳动力成本进一步上升。进入新的一年，行业产销稳步回升，运行质量稳定。一季度运行情况表明行业已开始走出上年的困难局面。但就当前情况看，由于国际市场变化难以预测等不确定因素的存在，上半年整体情况仍需进一步观望。毛纺企业应密切关注两个市场的变化，调整产品结构，开发适销对路的产品，不断开拓新的销售市场，努力扩大内需，转变营销方式，加快市场化经营模式形成，进一步巩固取得成果，确保行业平稳发展。

经营分析报告结束语篇九

以下是小编为大家整理的xxxxx的文章，希望能够帮助到大家哦！

xx年元月8号，9号我们做了erp沙盘实训，自从完成了实际操作后，我深深的体会到，要经营企业并不是想像中的那么简单。

其中要考虑很多的东西，特别是ceo[]做为一名企业的决策者，很可能一个计划没做好就将面临非常大的困难。

在做每一个决定的时候，我们一定要进行充分详细的调查分析，而不能凭主观臆断来盲目指令。

对于我们这些尚未完全走出校园的人来说，这是件既让兴奋，又会有点担心的事情。

在刚开始时，大家都是一样，都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产。

起初大家确实对实习程序安排的混乱有所抱怨，现在看来，这只是由于对规则的不了解造成的，如果在开始的时候，能够静下心来，仔细阅读发下来的相关资料，问题便能迎刃而解！

erp实训开始，我们是分6人一小组，其中ceo1名，财务总监1名，财务助理1名，采购主管1名，营销主管1名，负责生产运营1名。

当我被推选为担当ceo一职时，我其实有点担心。

作为一名ceo[]不仅要对公司上下所有的事务承担起责任，特别是在公司的启动阶段，而且还要对公司运营的成败负责。

虽然只是模拟的生产经营，但还要和其他组竞争，同时也希望我们的企业能经营好，还有着同学给予的一份信任，于是就有了一点压力。

在经营过程中，我们遇到了资金不足、产能不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理打广告接生产单等一系列的问题。

这些情况都是我们在现在的生活中所没有接触过的问题，在

操作的过程中就不免做出了一些不很合理的决定：未能及早开发新产品、投资生产线的改造，广告费用投资偏重失调甚至空投，等等。

结果接手企业后连续两年亏损，第2年竟然到了总资产价值只有19个币的地步，濒临破产。

不过在出现问题后，我们都有好好的思考我们亏损的原因：刚开始的时候没有好好的做年度支出预算和收益预算，致使带来了一些不必要的开支。

润，同时进行合理数量贷款，这才扭转了资金周转不足的问题，开始改变了这个企业的运营情况，由以前的连年亏损变为盈利。

在大家的共同努力下，我们开始慢慢地上了轨道。

沙盘模拟结束了，我们队只得了个第四名，七个队伍中居中。

成绩虽然不太理想，但我不会因此而灰心，毕竟这只是模拟经营的实训。

虽是沙盘操作，但我却从中学到了非常多的东西。

我认识到我和其他人一样都很平凡，我没有什么比别人强很多的地方，很多方面都需要学习，都需要向别人请教，我想只要我努力奋进，今后我一定可以发展的更好。

通过本次的实训我对erp企业资源计划系统有了一个更深刻的认识和了解。

我体验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。

我深刻的体会到生产制造企业的运作流程。

营销，生产，采购，财务，环环相扣，息息相关。

任何一步都不能出差错。

熟悉了各个模块的过程。

生产部分的计划根据市场订单，与生产能力相平衡，主要还是搞有限生产能力平衡。

主生产计划排定后进行物料需求计划的计算，接着采购原料。

还要时刻计算资金的流动。

从这整个过程中我汲取了很多经验，我将会继续认真的学习，以使自己以后能够在真正的企业经营中立于不败之地。

总的来说，工作既是程序性十分强的，而又可以从中发现很多乐趣的。

通过这次实训，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离而且还让我对不论是策略的制定，还是信誉的建立，或者是其他各种相关的计算以及团队的合作等方面都有了更具体更深刻的了解。

实训虽然只进行了两天，但我仿佛真实地经历了六年的企业运行。

实训是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基矗在这两天里，我着实受益匪浅。

为期三天的企业沙盘模拟结束了，各个模拟企业的经营状况也都各自有所了解。

在前面做的4年和后面考试做的6年的沙盘模拟经营中，各个公司都各有经历、各有收获。

在这三天中，我担任的职务是财务助理，我们公司的7位成员充分合作，各尽所能，合力完成了艰辛的为期5年的经营任务，体会到了企业经营中的复杂与艰辛。

我们公司的经营业绩并不理想，但恰恰是因为不理想，所以我们比别人感受得更多、体会得更多。

也正因为这不理想，所以我必须总结出教训，总结出经验，希望能借此发现自己的不足，及时的查漏补缺。

一、经营状况：

在经营的第一年中，因为时间紧急以及对这套模拟实验的不熟悉，所以我们没有仔细的分析之后几年的经营方向，但初步认为多元化的经营方法比归核化经营具有更好的前景，所以我们决议研发p2产品，以及开发市场，在价格定位上我们根据成本定价法定价。

但由于第一年度的订单很少，所以在竞争时其他公司都采取的是低价方案，我们过于理想化的对陌生市场设想，导致第一年度利润亏损。

在第二年度，订单相对较多，所以我们的主要视野都放在了扩大市场规模上，而忘记了对第三年度展望，没有安装p2□p3的设备，因为设备的安装期需要一年的时间，所以在第三年度我们没有抓住时机竞到p2□p3客户，但是其他的组也并没有都开发p2□p3客户，所以第二年度和第三年度我公司的经营状况还算良好，亏损得不多。

因为第二年度的失误，所以在第三年度我们抓紧购买p2□和p3设备，并且继续开发市场，但因为p3产品只有第三和第四年度有客户，所以我们不敢生产太多p3产品，只生产了6个，而将主要投入放在了p1和p2上，但结果是其他公司的想法和我们不谋而合，第四年度只有我们一家公司生产了p3产品，其他公司也都把主要投入放在了p1和p2上，且因为竞争更加激烈，市场竞争又变回了打价格战，最终我们在p1和p2上投入的6个订单一个都没有中，只竞到了一个p3的非价格客户，却还因为紧急开标而在市场开拓费用上花费过多，所以第四年度我公司一路下跌，亏损严重。

到了第五年度，因为前一年度剩余1个p1产品，3个p2产品，资金又不足，所以我们决策采取保本战略，不扩大生产，先把存货卖完，但我们在竞订单的时候，有一组和我们的想法不谋而合，所以我们的p1产品没有竞争到。

最后第六年度，因为在贷款项目上，对上一年度的财务报表计算失误，导致贷款过少，资金严重不足，于是订单完成后，把生产线卖了，勉强撑过第六年。

二:经营总结与感受:

(1)好的开始是成功的一半

在困境中搏起的英雄是更令人起敬的。

但是我还是认为，有时开始是对结果起决定性作用的。

例如这次经营如果在第二年度我们很好的看清了第三年度的发展而采取措施，这将对我们公司之后的发展奠定很好的基础。

(2)经营企业需要正确的预测和敢于实施的勇气

在第四年度因为对未来形势的错误预测导致我们失去了转折的机会，因为害怕第五年度p3产品有所积压所以不敢生产，针对这个决策我们公司内部成员有了很大争执。

所以在经营企业时如果能做出正确的预测，并能勇敢的实施这项决策，相信会对公司的发展产生重大影响。

(3) 团队合作精神

团队已越来越被当代企业所重视，团队的作用也日益显现。

一个好的团队能完善企业的经营管理。

本公司有6名成员，在整个经营过程中我们同心协力，共同关注企业的每一步，虽然最终的结果不尽理想，但我相信，整个经营的过程才是大家最关注，最难以忘怀的。

三、对企业沙盘模拟的思考：

学生学生提供了一个实战的平台。

在模拟课程中，学生能运用各种知识，学会团队合作，培养危机意识、创新精神和提高抗压能力，体会企业经营的艰辛，更重要的是使学生们看到自己知识结构的缺陷，能在剩下的时间内扬长补短，增强自身的素质和竞争力。

我相信，如果再让我们做一次，我们一定能吸取这次的教训，做得更好！

企业全面管理沙盘模拟，是传统教学方法的一次创新，一次完全由我们自主学习的课程，老师只是解答我们的疑难问题。

2015年6月29日为期一学期的企业沙盘模拟结束了，而我也对企业的经营过程有所了解，我们小组的9个成员，各司其职，

各尽其能，完成自己的本职工作，共同为企业的发展努力。

合力完成企业的经营任务，虽然我们小组的经营业绩并不理想。

但正是因为不理想我们才会各有经历，各有体会，获益匪浅，也深刻感受到了书本上的知识与实际运用是有很大区别的。

模拟情况介绍

我们被分成三个小组，一组代表一个模拟公司，一个小组9个成员，我们要担任不同的工作职位。

各代表着ceo、销售部总监、仓储部总监、采购部总监、工程部总监、市场部总监、生产部总监、财务部总监、质量管理部总监。

各个公司的初始状态是相同的，六年后再比较三组的盈利能力、偿债能力，可支配现金有多少，高的那组或负债少的那组获胜。

企业沙盘模拟的实际运营状况内容涉及：企业的整体战略、产品的研发、营销学、物流管理、财务管理、团队协作、人力资源管理等等。

在模拟过程中，深刻感悟企业的经营过程、经营思路、管理理念。

我承担的工作

质量管理部总监。

负责产品的资格认证，确定企业需要争取获得哪些认证，包括iso9000质量认证和iso14000环境认证。

在规定的认证周期内写申请书和报告书。

实训目的

通过企业经营模拟考验我们洞察市场、理性决策、综合运用所学知识完成经营任务、了解企业运营过程、团队协作等的的能力。

了解不同管理者所承担的责任以及在决策中的.作用任何一个部门的行为对公司全局的影响。

经营模拟过程

第一节课，老师跟我们详细说明了模拟企业竞争规则，经营过程，运营规则。

但由于是第一次接触，我们都是懵懵懂懂的，不大清楚我们具体要做什么、怎样做。

还只是老师叫我们怎样做、做什么，我们就照做。

第一年。

年初开年度规划会议，集体商议我们这个年度的经营任务。

因为还不熟悉模拟实验规则，就初步按老师的提示规划各个部门的运营任务。

ceo对公司的整体战略规划、市场部的市场开拓计划，广告费的投入、生产部的产品研发、质量部的iso认证开发规划、财务部的年度财务报表、采购部的年度采购任务、销售部的年度销售计划、生产部的购买生产线(全自动生产线和柔性生产线)、工程部的产品研发(p2,p3,p4)□

主要是各部门总监明确本部门的年度任务。

接着，公司运营便初步上了轨道，其实我们还是对运营规则处于朦胧状态。

不过，这也要我们在实践中慢慢摸索。

第二年。

问题接二连三的出现。

各个部门的任何任务的执行都要遵守一定的规则。

因为不懂，所以比其他组慢。

只有一个产品，一个市场。

作为质量认证的我，没有考虑到整体利益。

只是申请了iso9000认证，而其他组是与iso14000认证同时进行的，认证申请在上年度已经交了。

市场部总监还没有行动开发区域市场。

我觉得会出现这样的情况是由于我们没有制定合理的目标。

在这两年我们的资金使用都是很谨慎的，原材料也是根据订单采购的。

第三年。

这一年度，主要是考察财务部的工作，看我们的经营状况、偿债能力、盈利能力、资金流，现金流的支配情况如何。

有没漏税、长期负债有没按期还、应收账款有没收、在制品

多少、成品多少、生产线的生产能力等。

其他部门继续自己的工作。

因为前两年度都是财务总监在做，所以我们就没有帮忙。

可能是做账烦了，财务总监向我们发火了，说怎么好像都是我在做，你们都没事干，这样的话还不如申请破产算了。

第四年。

进行冲突情景模拟处理和招聘现场模拟。

我扮演的角色是生产商和刚毕业的大学生。

在招聘模拟中，应聘的是人力资源助理。

这个职位对专业要求较高，也让我认识到了社会竞争的残酷和了解了面试应注意的一些细节问题。

冲突模拟中，知道了凡事都要按规则办事以及法律的重要性。

生产线的转产周期较长，致使生产处于被动，没有足够的成品取得大的订单。

公司市场部缺乏市场开发的意识，不重视产品广告的投放，不利于公司产品的市场开拓与品牌建设。

第五年。

上讲台谈谈中国物流业发展现状及趋势。

上网查询有关资料准备上课用。

也了解到了更多物流方面的情况。

说实话，现在上讲台还和紧张呢。

现在我们都对自己的工作得心应手。

公司的经营状况也处于稳定期。

不过企业的逐步发展、生产规模的不断扩大，对专业知识的需求也越发紧急和重要。

书到用时方恨少。

第六年。

最后一年度。

上讲台谈谈对中国邮政物流的认识，这次比上次有明显的进步。

各部门的工作进入最后阶段。

忙着收账、查账、交货、卖生产线等。

实现零库存。

不过我们还是会在收到账款时欣喜万分，为还有那么多贷款没还而失落。

心得体会与感受

1企业沙盘模拟给我们提供了一个实战平台。

在上过相关的专业课程以后当真正的进入到沙盘模拟的实验里才发现自己学的真的不足以在实际操作中使用。

2在实训中，深刻感受与领悟了公司的经营理念，体会到了公

司经营的艰辛。

制定合理目标是取得长远发展的起点。

强化了我们的市场竞争意识，培养控制企业风险的能力。

在模拟经营中，做到随机应对所处环境的变化。

3市场营销是企业实现利润最直接的渠道。

掌握了较实际的营销知识，提高了我们的受挫折能力、耐力、心理承受能力。

增强个人的全局观念和竞争意识、成本意识。

4学习了更多财务知识，掌握财务分析工具，增强预算制订和控制水平，控制好资金流的运用。

知道了怎样处理财务部门与其它部门的沟通障碍。

5团队合作和协调能力，战略分析规划能力与决策能力，运输与配送管理能力，仓储与库存管理能力，物流服务质量的持续改进能力，财务管理与成本控制能力。

6在决策的失败与成功中，领会管理的技巧，提升了我们的管理素质，同时也知道了团队协作沟通的乐趣，一个良好的团队能完善企业的管理。

7也认识到了自己知识结构的缺陷，以后要好好学习。

在这次模拟实训中，我由初时的懵懂，到最后的熟悉，熟练，掌握，还有助于提高我的分析与思考问题的能力。

我觉得这这也是一个很大的进步。

体验团队协作精神，团队中个人的成功并不代表你是成功的，但团队的成功却意味着你是成功的。

每个人都是团队的一分子，与团队共生存，共荣辱。