

# 最新用友会计模拟实训报告(汇总5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 用友会计模拟实训报告篇一

班 级：14工商管理2班 任 课 教 师：

杨

敏

小组成员：黄莹： 043420140109

朱颢颢：043420140115 何晓霖：043420140105

二〇一七年四月

一、实训时间：2017.3-2017.4

二、实训地点：学院机房101

三、实训角色

我们小组由三人组成，分三个角色，分别为□ceo(总经理)cso  
□营销总监□cfo□财务总监）。

本组成员：黄莹—ceo□(总经理) 何晓霖—cso□(营销总监) 朱  
颢颢—cfo□(财务总监)

四、实训目的：

erp是最前沿的企业管理模式,通过各模板之间数据的相互传递,把对企业的管理上升到系统。学校在我们大三时组织这次模拟实习,是希望通过模拟公司仿真环境,让我们熟悉公司的运作,身临竞争环境,直接参与公司的运作过程和生产流程,模拟生产经营决策,及时处理公司发生的经济业务等。

## 五、实训过程:

这次实训中主要分为以下几个过程:1.提交广告费,争抢订单。2.根据订单生产和交货。3.生产规模的决策。4.市场拓展和产品研发。5.资金的运作。

1.提交广告费用,抢订单以及竞拍会。这个步骤是整个模拟至关重要的一步,俗话说万事开头难。首先,总经理根据生产线的数量,预测产能,为营销总监的抢单做数据支持。营销总监根据市场情况和公司的生产力,以及对竞争对手的预测分析,并与财务总监的沟通,确定广告费的支出。当广告费排名出炉之后,便是营销总监根据手中数据,在现有情况下,选择对本公司最为有利的产品订单。

2.根据订单生产,交货。这个步骤是很好完成的,因为事先已经经过周密的预测,所以营销总监根据订单,从财务总监手中支出资金下料,总经理根据生产线能力进行有序的生产,订单完成时交货,获得货款。

3.生产规模的决策。这个步骤主要是由总经理、营销总监和财务总监共同完成的。营销总监根据市场趋势分析预测出今后的市场需求,总经理根据数据进行决策,生产线的数量,生产线的种类(超级手工线,自动线,租赁线,柔性线),以及厂房的闲置和利用。

4.市场的拓展,和产品的研发。营销总监分析市场,预测未来时间内,市场的走向和产品的趋势,根据分析结果,通过与财务总监的沟通,对不同的市场(本地,区域,国内,亚

洲，国际）和不同的产品p1p2p3p4p5以及iso9000和iso14000认证做出不同的资金投入。

5. 资金的运作。可以说整个模拟中，财务总监是最辛苦的。每一笔资金的流入和流出，都要经过财务总监的纪录。财务总监在每年年初预测整年的资金状况，根据预测决定贷款（长贷，短贷）、贴现，保证流动资金的持续。

六、实训心得和体会：为期四周的erp沙盘模拟实训在忙碌中结束了。在这次实训中我们深深的感觉到了公司经营的不易，特别是存在强大市场竞争中的企业，存亡往往就在一念之间。首先介绍一下我们的公司的基本情况。我们公司的名称为辣条，秉着“团结一致，争创佳绩”的经营理验大胆决策和创新。我们公司的领导层有三名高层主要领导人。起先的初始年，在不时求助杨敏老师帮助的情况下，第一年我们主要是决定研发哪种产品以及下原料订单、市场开拓iso资格认证，没有进行贷款，我们的原始资金只有600万，所以在没有贷款的情况下没有购买厂房和设备，最后进入第二年前，投入了本地和区域的广告费用后，开始订单会，得到订单后订单会结束，计算并填好了财务报表开始了第二年的经营。但是在支付完原料入库，行政管理费用等之后资金很快就用光了，第二年我们进行了为期四年的长贷，租赁一个大厂房，以及四条超级手工线，准备生产p2并在交货期到期前提交了两笔订单产品，没有违约情况发生，在下完原料订单和支付一系列财务费用后进入订单会，取得区域和国内的两笔订单，订单以交货期较长的为主，以符合我们现有的设备的生产能力，接下来很快我们组完成了第二年财务报表的平衡。然后第三年的经营开始了，尽管r3r4的原料到货期和超级手工线的生产周期是两个季度，但并不影响我们订单交货的速度，投放广告费用参加订单会。到了第三年，我们决定扩大生产并进行了短贷，但是和预算的不一样，资金依然不足以支撑扩大生产，导致我们浪费了一个季度。在下一个季度开始之前我们分析了失误的原因和下一步需要改进的地方。但由于我们

谨慎决策，一直没有进行过股东注资，特别贷款，第三年结束后开始订单会以及竞拍会取得了订单。第四年开始，我们的小组排名为暂时第6，按时交货后接下来由于需要支付原料入库费用，贴现了已经提交产品但还未到账的的货款，再进行广告费用投放后进入订单会，但接下来由于操作失误仅获得了一笔小额订单，就进入了第5年，第5年由于考虑到只有一笔小额订单，还完了第一笔长贷和短贷后，又贷了第二笔长贷，同时进行扩大生产，生产p2和p5[]遗憾的是所选择的订单到账期较长，在支付完原料入库后将要进入下个季度时候，资金短缺，不得以贴现一些产品，尽管如此我们依然坚挺地度过并且顺利的生产，完工，投广告，进入第六年。最后，虽然我们没有取得好的成绩，但我们还是学到了很多东 西，我们觉得很开心的。

对我们组的评价以及总结：前期我们的职责不够明确，失误较多。后期：我们团队很协作，各司其职，各尽其能。总的来说，做财务的谨慎认真，每一笔帐都作了详细的分录；做营销的对广告费和订单分析相当细致，几次广告投得很不错。做生产的在起初就计算一年的生产能力和原料需求，一次买回所有的材料，节约了现金支出压力。做研发和企划的也很积极的统计其他组的生产能力和研发状况，对我们的决策很有利。

总的来说，这次erp实训让我们感受到了团队就是要团结，就像我们的口号说的“团结一致，争创佳绩”，凭着细致和认真，我们的经营还算不错。并且在这一次的erp实训中，我学到了很多实务知识，把课本的知识应用了一点点，如管理学的竞争能力分析，财务会计的报表，都是第一次在这里应用。这一次实训，我想说的是：很累，很开心，很受益！通过这次实训，认识现代企业从销定产的全部流程，了解企业管理中各个环节的活动及功能，感受企业盈利实现过程，初步了解财务报告的各要素以及制作过程等，了解到现代企业运作过程。例如：制造型企业的基本要素；企业竞争市场的激烈

程度，以及销售产品的流程及规则；企业生产，采购，库存管理的规则，企业财务管理，资金流动的规则，资金的投入过程，感受经营活动中的资金流动及控制。

管理一间公司真的很不容易，从资本、资产、损益的来源、企业资源、企业资产与负债和权益的结构，企业经营的利润和成本关系。如果我们做错了其中的一个程序，很容易让公司损失，所以要很认真地去做好每一个程序，不可以出现差错。

在这次实训，让我们学到了很多的东西，如何管理一间公司，如何让公司赚钱等等这些都很重要。在这次的实训中，让同学们之间加深了友谊，加强了大家的团结性，在学习之余，还加强大家的团结，实训让我们很开心。在这次实训中，我们感受并体会现代企业运作过程，了解企业经营的过程，认知市场、产品和市场的定位，感受生产过程管理，认知财务管理的内容及经营核算。通过这次培训，我们在分析市场，制定战略，营销策划，组织生产，财务管理等一系列的活动中，学到了许多书本中没有的知识，开阔了眼界，也让我们知道了要经营一个企业是多么不容易。

经过了实训操作，对企业的生产的经营过程以及市场竞争又有了更加形象的理解，所谓胜败乃兵家常事，在面对竞争时候，我们应该不要难么多保守和裹足不前，只有勇敢的面对挑战，我们才有进步，否则就要被淘汰。

市场是瞬息万变的，我们也要在确定经营计划的过程中多一点灵活性，管理也要跟得上发展的变化，在需要的时候我们还有又果断的精神，争取更多的时间。同时，组员间的相互配合、协调等工作也非常的重要，良好的合作氛围会为我们的工作带来不少的便利。当然仅仅有合作精神也是不够，我们还需要良好的心理素质，知识素养来作为支撑，只有这样才是一个好的团队，才有去得好成绩的潜力。

在这个实训过程中，我们对自己的表现还不是很满意，不仅因为我们在实操的过程中忽略了观察对手的这个过程，只是忙着研究自身的发展，忽略了对市场环境的分析，没有拿到更好更符合我们实际生产经营的订单，而且结果在讨论的时候还是没有把对手的情况这一部分考虑进去，仅停留在对资料的研究层面上。而且在其他的知识方面，我觉得我们的知识修养还不够，有些东西只能够简单的分析。所以，还有继续努力挺高各方面的修养，学习更多的理论知识，灵活面对市场的变化，做出更加妥善的处理。

## 用友会计模拟实训报告篇二

### ——市场营销实训后感

#### 沙盘模拟实训总结

沙盘模拟我们已经是第二次接触了，对于运营模式和各种决策都有了一定的认识，所以操作起来还是比较熟练。不过每次实训的收获都不相同，经过这次八个季度的模拟经营，各个团队都有收获，对于团队合作的重要性和部门之间的协调能力都有了新的提高。

在这次模拟经营中，我担任的职务是市场总监，主要的任务是市场开发和广告宣传。虽然职务各有分工，但是每一项决策我们也都参与其中，我们公司的七位成员都各尽所能，合力完成了经营任务，体会到了企业经营中的复杂与艰辛。虽然我们公司的经营业绩并不是很理想，但是我们也学到了很多，也正是因为这个不理想，所以必须总结出教训，总结出经验，希望能借此发现自己的不足，及时的查漏补缺。

度，由于有了前面的经营，在投放广告的时候，我们投入了较高的费用，订单相对较多，所以我们主要的视野都放在了扩大市场规模上，开发渠道，重新研发新的产品，而忘记了对第三季度度的展望。到了第三季度，由于新产品和广告投

入增加，我们的订单超过了我们的库存量。没有足够的产品补足订单，我们就在交易市场购买相类似的产品，来补充我们的库存。尽管如此，我们还是没有全部交付订单，被罚了好多违约金。因为第二的失误和第三季度的罚金，我们公司的资金用完了，我们就只能向银行申请贷款。筹够资金，更换生产线，继续开发市场。考虑到资金问题，我们停止了对v5的生产，主打九州电子系列。对于此次失利，我们团队研究了很久，第一季度是因为广告投入不够，导致订单不足，第二季度由于开发渠道过多，产品投入过多，而生产不足。第三季度订单交付不上去，导致的罚金。所以我们就开始主打九州系列产品。重新定价，开发渠道和适当的广告投入，市场竞争又变回了打价格战。我们能看到的，其他团队也看到了，所以我们在后期的决策中都是慎之又慎。在第四季度，我们改变了以前那种混乱的决策，开始一步一营，充分调查市场的需求，对市场的定位，我们重新选择了大众市场和学生市场，并以适当的价格和优质的产品，来抢占市场占有率和市场份额。到最后的几季度，我们终于学会了最核心的部分，包括每个生产线的失败率，不是每个生产线的成品都是百分之百的，在第一季度必须采用手工生产线，不然，设备调试就得一个季度，这样就会比竞争对手少经营一个季度，对于之后的生产经营都有很大的影响。尽管我们掌握了沙盘模拟的运营模式，但是，由于前期对运营和各个方面都不太了解，以至于到最后周转资金不足，不能正常运转，导致经营失败。

最后总的感受就是，态度决定一切，一开始我们都以玩的态度来决策，没有把这次模拟当回事，但是每一个季度都落于最后，最后我们把这个模拟市场当做了真正的市场，每一步都是经过慎重考虑。企业在运营起初，在了解到企业本身的生产能力之后，要懂得也要舍得投资，要懂得如何化冒险为盈利，当然投资不是盲目的，而是做好资金预算，市场分析以及各方面的规划之后，做一个总的投资目标才行。虽然可能真实的企业运营起来没这么简单，但是最起码我们懂得运营一个企业的基本流程，沙盘模拟实践虽然很累，但很

值得回味。运营一个企业是如此，当然规划我们自己的人生亦如此，在充实自己之后，再做大的投资，大的冒险才会有辉煌的人生。

## 用友会计模拟实训报告篇三

在进行正式的考试之前，我们进行了为期两个星期的沙盘实训。我在小组中担任财务总监一职。由于初次接触沙盘，我们对此不是太了解，但我们有浓烈的兴趣想要去了解它。首先，我知道作为一名财务人员怎样参与到企业的事务中去，怎样记账，做预算。由于我们组的情况比较复杂，有买厂房，借贷款等。这让我有机会了解到各种情况下该如何记账。另外，我了解到编制财务预算并非财务总监一个人的事，它需要营销总监报告的费用数据，生产总监报告的生产费用数据，再加上我们自己计算财务费用和其他支出的数据，才能把公司经营的好。其次，我了解到资金对于企业的重要性。以前只在书中看到资金对于一个企业对于一个企业的重要，但并没有切身的体会到底有多重要。

第一年我们广告费投了5，由于我们自己没有什么经验，其它组的广告投的都很高。我们没能拿到好的单□p1的产品由余存。本年我们还研发了，进行了iso资格认证。卖了一条手工线，买了一条全自动生产p2□第一年结束时，我们小组得了72分，权益40，。在校个小组中排名还可以。这使我们更加的有信心。

第二年我们决定再买一条全自动生产p2□并且加大对p1的投入。但是我们好像没有控制好费用，还有长期贷款每年的利息。陷入了危机，无奈之下，只能贴现来维持资金周转。幸好后来经过同心协力，终于使我们有了小小的盈利，我们都很兴奋。

第四年小组基本放弃了p1全力生产p2p3□并在亚洲市场和区域市场上占据p3□但资金短缺使得我们不能跟得上市场需求的



发展。所以我们还是按生产能力适应订单。

第五年小组由于生产方面预测不准确，错失了一张p3的订单，虽然没有损失多少，但是乎没有对其它组做出应有的压力，最终我们完成了生产任务，并拿到了大量的现金。

第六年我们买了生产线和厂房，让我们的资金得到了充分的利用。在沙盘实训中，我担任财务总监。它是一项具有挑战性的角色。想要扮演好它，首先就要有一些关于财务方面的知识。于是我通过上网和其它渠道了解到了它的工作性质。财务总监的工作范围很难明确的界定，它既是ceo的得力助手，在日常业务中与ceo并肩作战，及时监督企业的运作状况，必要时给予企业一个合理的建议。

回想实训过程，从起初的手忙脚乱到后来的独自应付，我深刻地感受到财务总监与企业的相关性，理解到财务数据时对企业运营情况的总结和提炼。从专业角度分析，要想做好一名出色的财务总监，需要有极其扎实的理论知识与储备，对各项数据的分类及汇总极其敏感。做到果断，不犯迷糊不犯错误。毕竟，哪怕一点点的数据计算错误都会对最后的计算结果造成很大的影响。结束了“6”的经营。我们任然觉得意犹未尽，看着桌面上经历了“6”年拼搏之后企业的现状，我们突然有点不舍，也很感激我们能有这次学习的机会。这次实训让我学到了很多。

## 用友会计模拟实训报告篇四

申玉山101323041

八周的企业管理沙盘实训结束了，在这八周里我们都是受益匪浅。

这次实训中我担任小组的ceo，我拥有最高的决策权。因为是第一次接触企业管理的沙盘实训软件，所以我们前一周主要

是对沙盘规则的学习和一些随意性的操作。在这之前老师帮我们分好了8个组，每个组代表一个企业。然后各组分配职务，我们是b组。

在这以后我们就进行了几次的模拟的经营，我们小组自我感觉还是可以的，在8个小组中算是比较优秀的。当然我们也有破产的时候。导致破产的主要是因为大家对沙盘规则还不完全了解，致使我的组破产。所以应该提前了解市场规则，和市场趋势。

在接下来的几次模拟经营中，我们注意了这些，预算出企业每年的所有者权益，时时刻刻注意资金的使用。所以很好的经营到了最后。当然和我们小组大胆的想法有一定的关系。做出别的小组不敢做的经营方式。在第一次模拟经营中，我提倡拿大订单，会出最大的广告拿到最大的订单。结果经营的很好，一直处于前列。但是别的小组很快意识到只一点，我们第一年拿大订单就很困难。所以我们就决定放弃第一年拿大订单的想法，少投广告。继而在第一年省出的广告费去更新我们的生产线，我决定把3条手工的生产线全都更新成p2全自动的。去争取做p2的市场老大，结果我们实现了。我们在p2市场上站住脚以后，继而去做p3，努力也占p3的市场份额。在这个经营理念领导，我们努力做好。结果在最后的比赛中，我们小组获得第一。

通过短短的八周沙盘实训，让我感受到了团队协作运营的重要性。好的企业必须有好的运营团队在操作，好团队也应该有一个好的操舵手。我在这次实训中总结出：

- 1、实训加深了我们对管理学理论知识的理解；
- 2、通过对虚拟公司进行经营管理，提高了我们的实际工作能力；
- 4、提高了我们对所学知识的综合运用能力及学习新知识和不

断提高自身分析问题和解决问题的能力。

## 用友会计模拟实训报告篇五

在过去的一周时间里，我们响应老师的组织，在沙盘实训室进行了一周的企业模拟经营。实训效果显著，同时，学生的热情也很高涨。顺利的完成了各项工作，虽然成绩不理想，但给我们的启发很多。下面我对我们小组的工作情况做一个总结。

第一年我们安装了两条全自动生产线，因节约开支没有购买原材料。在第二年第一个季度里，因我组成员对业务的不了解而使得第一年的经营状况不好。比如说投广告，在我们花巨资投广告所竞来的采购单中，我们没有注意自己的生产能力，一味的签些不符合我组生产力的单子。结果，我们在一个年度里没有采购原材料，生产不出更多的产品。以至于在第二年力只能签数量少，价格低的单子。所以导致了我们的应收账款比较少，到期后我们的现金又不能维持我们的正常运转，只能向银行借款来维持运转。

第二季度，我们因受生产线问题的困扰，我们没有完全考虑到生产线的安装问题和产品的研发速度，使得生产线安装速度不能与产品研发速度相匹配，导致我们接收的货单不能签收。产品无法产出，所有只有转换生产产品。生产线的转产，需要投入现金。所有第二季度我们的现金总是慢慢减少，在加上我们采购原材料的钱，我们有得向银行贷款，所有，第二季度我们不仅应收账款少，而且我们还背负着沉重的债务压力。

到了第三季度，我们不仅要适当的采购原材料，而且还要精确的计量每一个环节所需要用的钱。最后，还要留出应还的到期贷款和利息。所有，第三季度，我们的情况变得更糟。同时为了有足够的现金支付贷款，我们又向银行短贷了2000万。

第四季度，我们还了第一季度的4000万，但是现金还是不足，于是只有长贷。所有在第二年整个年度里，我们企业都受到贷款压力的影响，不敢扩大我们的生产规模。主要的问题在于我们的决策没有长远的考虑市场的需求和竞争，忽略了一些问题才会导致这么多的债务危机。

第三年，我们吸取了上年的经验教训，利用有效的工具和资源，分析了市场的需求量和我们的供给能力。同时，我们做好分析工作，比较合理的在市场上投入广告，使得我们拿到了合理的订单，并使得产品完全销售出去，应收账款也在慢慢增加。但是，以为我们在日常的工作处理中需要用到很多的现金，而应收账款是有期限的。所有，我们在第三年中贷不了长期贷款。而短期贷款又不能完全地解决这些问题。于是，我们决定贴现，贴现时又有费用产生的，故我们又得有一些原本不需要支付的额外支出，我们在慢慢地向破产的边缘靠近。

第四年，我们收到了一些没有贴现的应收款，所有，我们决定研发新产品。但是，研发新产品需要耗费大量的研究费用，我们只能是在绝境中求生存，好在第四季度我们拥有的产品还有很多。因此，我们决定把全部的库存产品清仓来弥补我们现金不足的问题。同时，新产品的研发也在慢慢进行。

第五年，我们在细密大胆的研究后，决定用300万的广告投放市场，最后，我们成功了，不仅把库存产品全部售出，而且还用300万换回了7千多万的产品订单。可谓是用最少的钱，换取最大的收益。但是，人算不如天算，就在我们万分欣喜的时候，意外出现了，所接收的订单多了一个产品。我们在采购原材料时没有采足够，所以，我们只有紧急采购。

第六年，紧急采购的原料到了。但是，货物无法向外发送。所以，被罚款，就因为我们不能按时按量发货。所以，我们无法用贴现的方法获取现金。贴现的金额无法偿还贷款。因此，我们宣告破产。

虽然我们破产了。但是，在现实生活中，我觉得我们应该可以做得更好。一个企业，在刚开始经营的时候，没有哪一个企业可以刚进入市场的时候就百分百盈利。企业就是要在社会这个大舞台上不断地磨练，不断地进步，才可能发展。发展是一个企业的根本核心，而要发展就少不了好的领导和决策。好的决策是使一个企业走上正轨的基石。

可以帮助企业很好的进行财务收入预算。提供给企业领导的财务使用情况，分配资金进行有关的生产活动。生产部门主要的工作也是必须很好的把生产所需的原材料进行有机的利用，避免不必要的浪费，为企业的利益多做有必要的事。

企业有不同的经营范围，同时也有全方面发展的企业。但是，所有的企业都有同一个目标，那就是利用有限的资源创造无限的价值。利益对于一个企业来说是最根本的追求。但是，要想一个企业完全地创造价值，那么企业的领导人必须要把企业各个部门完全地统筹起了，边要进行很严密的市场调查，充分了解市场的需求，适应市场的不同需求。

企业的领导者是掌握企业生死存亡的主要组织，而领导的管理和决策手段又是完成控制企业的主要核心。经营一个企业，必须统筹兼顾，全方面考虑，为长远，大局考虑。

公司名称：谐励股份

组长：周正良

组员：周正良、林敏敏、王菁、杨佳、马香美、普布