# 企业经营模拟实习报告（teniu推荐）

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2025-02-17

*第一篇：企业经营模拟实习报告（feisuxs推荐）桂林理工大学博文管理学院 工商管理07级企业经营模拟实习报告姓名：谭黎君学号：80705134指导老师：张桂香高琳实习时间：2024-6-22——2024-7-14企业管理模拟经营实习报告...*

**第一篇：企业经营模拟实习报告（feisuxs推荐）**

桂林理工大学博文管理学院 工商管理07级企业经营模拟实习报告

姓名：谭黎君

学号：8070513

4指导老师：张桂香高琳

实习时间：2025-6-22——2025-7-14

企业管理模拟经营实习报告

目录

一、实习概况

二、企业模拟经营过程描述

1、企业发展的总体思路

2、企业1—7年的具体运营情况（手工沙盘）

3、企业1—8季度的具体运营情况（电子沙盘）

三、企业模拟经营决策的主要内容

1、企业的决策战略管理

2、企业的生产管理

3、企业的财务管理

4、企业的营销管理

四、我们的体会和收获

1、沙盘模拟实验的意义

2、理解决策和财务的重要性

3、团队的信任与合作

一、实习概况

【实习时间】2025年6月22日——2025年7月14日

【实习地点】主教楼12 4-1教室图书馆405-1

【实习组成员】

公司总裁CEO：王戈

财务总监CFO：谭黎君 李秋燕

研发总监CTO：汤明

营销总监COO：秦银花 何世杰

生产总监CPO：许珊珊

信息总监CIO：何宝云

【实习设备】ERP沙盘模拟实验设备工具

【实习内容介绍】：

“ERP沙盘模拟”课程是集知识性、趣味性、对抗性于一体的企业管理技能训练课程。ERP是英文Enterprise Resource Planning企业资源计划的简写，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，可以让我们在参与、体验中得到从知识到技能的转化，化解专业壁垒，发展空间和思维方式的禁锢，让我们全面提高综合素质，在分析市场、制订战略、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。

二、企业模拟经营过程描述

1、企业发展的总体思路（手工沙盘实习）

（1）事前了解

在我们进行这两天的沙盘模拟实验之前从其他班，我们了解到以下对我们非常有帮助的信息。企业的完整的物流：原料→到货→入库→销售；企业完整的资金流：货物→费用，成本，应收帐款，货款等。通过从市场上获得订单→用现金购买原材料→入库→投入生产→完工交货→从客户手中获得现金→用现金为企业打广告，用现金开发新产品、市场，用现金支付国家税收等。当资金短缺时可向银行申请贷款或变卖固定资产。

（2）总体思路

经过和各部门经理的仔细研究，我们克瑞飞特企业决定：以丰富、多样化的产品迅速渗透本地、区域、国内等市场，使企业的利润的最大化，同时又明确了若干子目标如：开发新产品B产品、C产品、R产品，改进生产线（以全自动生产线为主）必要时根据产品的需求转型；向区域、国内甚至亚洲、国际市场进军。根据产品市场销售预测分析图表，我们企业决定初期的主打产品为B产品、C产品，中期为B产品、C产品、R产品，后期为C产品、R产品。在资金许可的情况下购置较为先进的生产线。前三年我们的主要精力就在开发产品、市场开拓、生产线更新扩建上；后几年是我们最大化企业利润，增长股东权益，使企业真正在前三年发展的基础上在后几年得到好处。以上明确了战略与目标，使公司上下一心，各司其职。

2、企业1—7年的具体运营情况

（1）起始年

刚开始时，看到书本中的规则，但不知道从哪里入手，从那里开始盘面的设置，应如何安排。所以老师带我们一个起始年，在这个起始年中老领导（老师）介绍了她原有的企业基本情况，带着我们生产运营了一年，虽然一切决策由老领导定夺，但是在这一年短短的时间里都让我们的团队进一步磨合，明确企业运营的过程，基本熟悉了生产流程和其他的工作流程。接下来就是真正属于我们自己的管理年限了。

（2）第一年——大胆预测，占领本地市场

根据我们公司之前商讨出来的总体思路，在第一年一定要占领本地市场。因为市场大有以下好处：1。可以拿到第一年销售量最大的订单，使公司获得同期最多利润；2。第一年的市场老大由于销售量最大，第二年就继续成为市场老大，可用最低的广告费获得第二年的最大订单。所以第一年的广告费基本上可以算是前两年用的，可以大胆的多投一些。广告是分市场、分产品投放的。

在市场方面我们同时开发区域和国内市场。同时随着时间的推移，客户的质量意识将不断提高，后几年可能会对厂商是否通过了ISO9000认证和ISO14000认证有更多的要求。所以在年末我们企业投资研发ISO9000认证。

在今年第一季我们就投资一条半自动生产线，在第二年初就可以投入生产，专门生产C产品产品。我们还在这年年末我们向银行贷了2025万的短期贷款。以便企业进行下一步的发展。事实证明贷款一定不要舍不得贷，否则资金后几年会出现严重的紧缺，影响公司的发展。

（3）第二年——对规则的不理解导致公司危机

第二年是我们相对来说较失败的一年。在第一年中我们占领了本地市场，但我们错误的认为市场老大是分产品的而不是分市场的。于是在第二年年初我们在B产品投了最少的100万的广告费，在区域市场的B投了100万广告费。而我们对游戏规则的不了解让我们狠狠地摔了一个跟头。一个失误是我们不了解市场老大的含义，市场老大是不分产品的，而是只分市场。而实际上我们即使用半自动的生产线也只能生产一个B产品，无法完成我们手上的订单。这也告诉我们,以后每年初选订单产品数量前都要认真计算好我们当年的生产各产品的能力后再选具体的产品数量。这是我们公司的遇到第一个难关，而我们因为无法按时缴单，遭至违约的惩罚

在这一年我们继续研发C产品、R产品和ISO9000认证，继续开拓国内市场。这年的第一季开始我们添置柔性生产线，在第二季的时候把一条手工生产线买掉，在前一季添置柔性生产线的基础上继续购置一条全自动生产线。我们始终相信先进的生产力会是我们公司后期接受大量订单，获得市场大量销售额，以夺回市场老大的资本。

（4）第三至第六年——按部就班的运营

在这一年经营之初，我们吸取了上一年的经验，首先进行盈亏平衡点分析，估算本年度的大致的营利状况，从而能够结合市场销售，对企业自身的经营现状有一个客观的了解，并做出正确的决策。运营部的成员精确地计算出本年所能生产的各种产品的数量，加上去年所结余的现金，这都给管理层在投放广告量以及选择订单提供了很好的依据。然而这一步骤的实施却花了我们三年时间，第六年，本以为我们能扭亏为盈，但由于订单上的失误，销量太小，长期积累的亏损仍然无法弥补。

（5）第七年——收获的一年

由于前期的种种失误，第七年我们浅尝胜利的成果。

（电子沙盘实习）

电子沙盘实习是按季度来进行，由于前面的手工沙盘我们组的表现并不是很好，所以大家十分团结，争取在这一期的的实习中取得好成绩。

（1）第一至第四季

前面的四个季度我们算是打了漂亮的一战。这一漂亮的一战使我们在这年毫不费力的拿下了本地和国内两个市场的最多订单，在接下来的季度里这两个市场的老大地位也就非我们莫属了。市场地位是针对每个市场而言的。企业市场地位根据上一度各企业的销售额排列，销售额最高的企业成为该市场的“市场领导者”。因为我们在本地市场拿到了较多的订单，销售额最大的也肯定是我们。

(2)第五到第八季度

实习就是实习，大家考虑的实在不够周全，第五季整个市场出现了恶性竞争。很多组以低于市场价的价格进行商品抛售。我们组本来极力想要避免这场战争的，但终究难逃厄运。由于被卷入价格之战，我们仓库成品挤压十分严重。这就是恶性竞争的后果。从管理学的角度上看，大量的成品积压，不仅产生大笔管理费用，好占用现金，承担成品变废品的风险。市场需求是变化莫测的，这一季的成品如不及时销售很有可能在下一季变成废品。

三、企业模拟经营决策的主要内容

1、企业的决策战略管理

我们经常做决策，领导的级别越高，做的决策越重要。重大决策做错了影响非常深远，把属下的人在外面市场中变成牺牲的枪靶。管理学上有一句名言：一个错误的决策100个行动也无法挽救。正确的决策是走向成功能钥匙，通过此次实习，我们看到正确的决策是让我们克瑞菲特组获得第一的法宝。！

2、企业的生产管理

（1）产品研发决策

我们克瑞菲特公司在产品的研发上主要把目光集中在C产品、R产品上。根据资料上的产品市场销售预测分析图表可看出，在本地市场B产品的需求和价格一直在下降，而C产品、R产品产品在第二年后呈现住上升的趋势。同样的我们也可看出在其他市场B产品、C产品、R产品的需求和价格形势。

（2）生产线的购置与转产

在起始年后我们企业拥有三条手工线、一条半自动线。按照我们的规划，之后以C产品、R产品产品为主打产品生产，手工线虽然没有转产周期，但是其生产周期过长，所以管理层决定在第二和第三年分别把手工线全卖掉。比较半自动线和全自动线，半自动线转产较为合算。之后购进的全自动线就专门生产一种产品，不考虑转产。最后我们的企业拥有两条半自动线和两条全自动线分别生产C产品、R产品。

3、企业的财务管理

财务在一个企业里的地位是非常重要的。财务部在处理财务贷款上，有效的预测未来的资金，合理地确定贷款的金额和年限，资金周转合理。

吸取第二年的失败经验，运营部根据当年的生产线，精确地算出当年的各个产品的产量，根据产量而投放广告费，选取订单。管理层根据年初的节余决定当年的广告投资量，财务部再根据剩余的资金决定是否需要长短期贷款，购置生产线。精确的预算使我们有条不紊地进行我们企业的运营。

4、企业的营销管理

市场营销是对思想、产品及劳务进行设计、定价、促销及分销的计划和实施的过程，从而产生满足个人和组织目标的交换。

在第二年中，我们因为对规则的不理解让我们严重受挫。

四、我们的体会和收获

1、ERP沙盘模拟实验的意义

（1）全新的授课方式

这次的实习很特别，“ERP沙盘模拟”这个课程科学、实用、简易、趣味，集理论与实践于一体，集角色扮演于岗位体验于一身，我们在学习的过程中接近企业实战，短短的实习期中，遇到企业经营中经常出现的各种典型问题，让我们去发现机遇，分析问题并解决问题。这次实习很好激发我们学习的积极性，激发学习的潜能。

（2）现场的实战气氛

这次实习，我们工商管理专业共分为七个小组，平时生活中我们是朋友，但一到那教室中我们就变成了同事或者对手。让我们感受到市场竞争的精彩和残酷，体验承担风险和责任。在成功和失败的体验中，我们更好地理解了什么是管理，启发我们进行换位思考，加强了我们彼此之间的沟通与理解，体验团队协作的精神。

2、理解决策和财务的重要性

我们的成功很大一部分在于我们管理层做出的决策。他们作出决策，准确找好企业在市场的定位，决定企业要走的方向，这对一个企业来说是非常重要的。正确的决策是走向成功的钥匙。

财务在一个企业里同样扮演着重要的角色，对现金的准确预算，正确的投资保证一个企业正常有序地进行各项工作。

从这两方面我们可联想到我们的现实个人生活，我们自我的决策就是我们的目标，是我们航海的方向，向自己的目的地前进。在我们的日常生活中理财也是必不可少的一项，树立好我们的理财观念让我们更好地安排我们的生活。

3、团队的信任与合作

俗话说的好：一根筷子易折断，十根筷子抱成团。在这次实习中我们深刻体会到团队成员相互合作、信任的力量。实习中模拟的企业已经比现实简化了许多，但其管理的难度也大大超过了个人的承受能力。因此在整个经营过程中必须依靠团队每一位成员的热情、努力，才能保证公司各个环节正常运转；而团队的每一位成员都有别人所不具备的长处，整个公司的运作正是靠大家各自发挥自己的长处而支撑起来的。如果在协作过程中不信任对方，不能让别人放手去做自己的工作，甚至越俎代庖、胡乱干预，就会打消别人的积极性和工作热情，降低团队协作的力量。因此，要加强团队协作的力量，成员之间的相互“信任”最为重要。在我们组每个人都没有强烈的领导欲望，我们所有人的目标只有一个，那就是把我们公司经营好。我们都懂得“尊重和协调”，这使我们的团队不乱，各个部门都有条不紊做着自己的事情。优秀的不是一个人，而是一个团队

**第二篇：企业经营决策模拟实习报告专题**

企业经营决策模拟

姓名：陈志莲学号：班级：工商管理（实习报告

2008165029

1）班

企业经营决策模拟实习报告

通过两周的沙盘实习，让我对沙盘有了更全面的了解。主要通过模拟沙盘来强化我们的管理知识和技能。

通过老师的悉心指导和自己的操作接触，确实从中学到好多课堂上学不到的东西。深切感受到市场是一具瞬息万变的地方，如何做好市场预测和生产销售计划是公司成败的关键问题。

在训练过程中我们分别担任不同的角色----CEO：一名企业决策者，营销总监：市场监督者，生产总监：生产管理者，财务总监：负责公司资金的运转，采购总监：负责原材料的采购。这些不同的职位在一个企业发挥着不同的作用，他们发挥的作用息息相关，环环相扣，比如作为采购总监我，如果在采购上出了问题，如没有按时采购好原材料，就会导致公司产品无法生产，这样就不能按时交货，不能交货就不能为公司赚钱，甚至还会出现违约，导致整个公司的权益下降。如果过多的采购，刚会占用大量资金，使公司的资金运转不过来，如果情节严重将会导致公司破产。所以每个人都必须根据公司的运营情况资金周转情况来做好和配合好自己和队友的工作。稍有不慎就会造成不可弥补的损失。

在我做CEO的那次比赛中，其中有两次决策失误。其一，是第六季度的时候没有弄清提交费用的时间导致了一次紧急贷款。其二，是整体的决策考虑不周导致后期的供不应求。在前期现金大都用于研发产品和开发市场，忽略了生产线的问题。所以到后来有7个市场，却只有4条生产线，两条半自动，两条柔性。产能完全跟不上，所以权益也没升上去。所以最后只拿到了第六名。

在这次实习中，最后一次比赛时我们采用比较谨慎的方案，每一步都稳扎稳打，步步为营，当然也取得了相当不错的成绩，可是到了第六年也是最关键的一年，由于临战经验不足，在市场预测方面出了问题，导致广告投入量过少，没有得到足够的定单，使产品卖不出去，导致大量的高库存压，这也使我们的权益降到了低谷。眼看就要功亏一匮，面临破产的时候，我们沉着冷静，更加仔细的分析当前的市场行情，然后找出自己面临的困难，然后根据分析情况我们将生产、交单、停产等巧妙的结合，将公司损失降到最低。在这一年里我们虽然没有争取到足够的权益，没有达到理想的效果，但是我们从中学会了临危不乱，学会了怎样去冷静的分析问题。和宝贵的临场经验。这对我们以后的发展有着相当积极的作用。

模拟实习曾经带给我欢喜，也带给我悲伤，但是这次模拟实习让我认识了自己的管理能力，而且也让我学到了很多。

企业经营模拟通过直观的企业经营沙盘，来模拟企业运行状况。让我们在分析市场、制定战略、组织生产、整体营销和财务结算等一系列活动中体会企业经营运作的全过程，认识到企业资源的有限性。既能调动我们的主观能动性，又可以让我们身临其境，真正感受一个企业经营者直面的市场竞争的精彩与残酷，承担的经营风险与责任，从而深刻理解ERP的管理思想，领悟科学的管理规律，提升管理能力。

1．团队合作最重要。一个人无论你有多能干，始终不可能面面具到。一个团队的领导者最重要的能力就是要协调，协调并有效的利用资源，调动团队的积

极性和队友的热情。整个ERP沙盘训练的组织中，需要CEO、CFO、COO、CIO、CSO、人力资源总监6个角色，CEO需要沉着冷静，充分授权，掌管人员调度，监管进度，统领全局；CFO需要头脑清醒，遵守章程，财务能力强，严把资产的出入；COO需要全程掌握生产动态，生产线的数量，产能的预测；CIO需要眼观六路，耳听八方，时刻关注市场动态，取得各种信息；CSO需要有胆识，敏锐的触角，市场分析能力强，预测能力强；人力资源总监需要协助做好后勤保障工作。在强调“各司其职”的同时，还应强调各个部门之间的“团结与协作”。如果CSO没有对市场进行详细的分析，就不知道应该开发什么样的产品和开拓什么市场；不知道开拓什么产品和市场，COO就无法排出正确的产量，也无法判断是否应该更新生产线；不知道排产和生产线的具体情况，物流总监就无法正确的更新材料订单；材料订单计算的不精准，又直接关系到CFO的现金预算状况。而这一切都需要CEO的统筹安排和规划。由此可见，整个8个角色是环环相扣的，缺一不可的，只有一起为了共同的战略目标而努力，才能达到最大的效用。而如何才能达到效用的最大，就必须做好各个角色之间的沟通和信任。需要沟通彼此的计划，沟通彼此的决策，沟通彼此的看法。一旦出现问题，首先想到的是如何解决目前面临的困境，尽快的从恶性循环中解脱出来，为确保以后能够良好运行赢得宝贵的时间，然后是都要从自身找原因，敢于承认自己的错误，确保在以后工作中尽量不出现犯过的错误。其它成员也要以一颗宽容的心去对待同伴，也要考虑到别人出现错误自己也有责任，因为他的工作与自己密切相关，在他出现错误之前自己没有及时提醒。

2．胜不骄败不馁。因为经营这样一个“企业”要有一种坚忍不拔的毅力，保证企业财务处于一种最佳状态。资金的过多剩余，说明资金没有运转，没有得到最充分的利用；资金不够用时，将会出现大量的贴现，而影响权益。最为关键的是只要贴现，必会掉进一个恶性循环的漩涡，而摆脱这个困境跳出这个漩涡非常困难并且需要时间，而时间价值与机会成本又是一个“企业”发展最不可估量的损失。所以每制定一套方案必须综合考虑各方面的因素，大家最主要的感受就是财务总是紧张、钱不够用。要想有钱必须多卖出产品，要多卖出产品就要多上生产线、多上原料，要多上生产线多上原料又必须有钱，所以它就是这样的一个环形结构。要扩大这个环，关键就要看从哪儿打开这个环，而又不至于使整个环碎裂。考虑周密是必要的、时刻保持一个清醒的头脑是重要的，不被胜利冲昏、不被困难吓倒，胜不骄败不馁。

3．在犯错误中不断学习。“一将功成万骨枯”，这句话除了批判战争的残酷性外，还揭示了一个更加深刻的管理学问题——那就是完全依靠管理实践在实战中培养管理者，其代价是极其惨重的。任何组织和个人都难以承受如此巨大的培养成本。战场上的历练，固然可以培养攻无不克的将军，大范围的岗位轮换也是培养经营型管理人才的有效方法，但这些方法同样会使组织付出高昂的培养成本，承受极大的失败风险。但是在沙盘模拟训练中，我却认为多犯错误收获更大。不管犯了多少低级可笑的错误，暴露了多少自身存在的缺点，有多少决策和

执行的失误，都不会造成任何实际的经济损失。但是模拟经营中那些痛苦的教训和失败的经历却能令我们在特定的竞争环境下，与实战相比更深切并且具体的体会。

4．构建战略思维。原以为战略思维只是一个企业的领导者制定的企业发展方向，是一个很概括、不好度量的概念。通过学习，我看到战略思维是从始至终都应该在组织成员的意识和行动上有所把握，即要从整体上来思考问题，而不仅仅是只考虑自身部门的问题。另外，如何建立一个企业的战略也是一个相当重要的问题，不可以被无视企业长期发展的“当期”意识制约管理者战略纵深思维的形成，对企业持续发展和长期利益构成直接伤害。现代的职业经理人必须树立基于现实的未来意识，因为只有这样中国的管理者才能走出势利与卑微，才能回归责任与诚信，管理者的价值才能得以体现，中国的企业才能持续发展、走向未来。沙盘模拟培训的设计思路充分体现了企业发展必然遵循的历史与逻辑的关系，从企业的诞生到企业的发展壮大都取决于战略的设定。要求管理团队必须在谋求当期的现实利益基础之上做出为将来发展负责的决策。通过模拟，让我深刻体会到了现实与未来的因果关系，管理者必须要承担的历史责任。学习运用长期的战略思想制定和评价企业决策。

5．受用于群体决策。一个组织是否成熟，明显的标志就是看她有没有能力形成并运用组织的智慧。沟通、协作和群体意识在未来企业竞争中的作用越来越被有远见的组织所关注。中国企业更是迫切需要走出独断决策的传统误区，因为我们聆听过太多能人的成功史，感染了过分浓重的企业英雄主义情结。在昔日的英雄们一次一次地上演着同一出悲壮的霸王别姬和愚蠢的承诺升级的今天，结论已经显而易见：仅仅依靠特殊资源构建竞争优势的老路已经走到了尽头，企业的竞争越来越趋向于组织集体智慧的较量。在巨大的竞争压力和时间压力下，要想取胜就必须快速建设能力超群的高效团队，形成团队个体之间的优势互补，运用团队智慧，对环境变化做出准确的判断和正确的决策。在没有经验的一群人中，如果就按照自己分内的职责做事，不情愿别人插手的做法，无疑很狭隘并且是没有发展的。在这点上，我们组成员犯下了一个比较大的错误，更多的时候是各部门内部商议一个决定，然后等待CEO的决策。

6、个性能力的渗透。性格特点的差异使ERP沙盘模拟对抗课程异彩纷呈，有的小组轰轰烈烈；有的小组稳抓稳打；还有的小组则不知何去何从。个人的个性能力的不同渗透到企业运营管理的过程中，在市场的残酷与企业失败风险及责任面前：是轻言放弃还是坚持到底就是胜利？这不仅仅是一个企业可能面临的问题，更是在人生中不断需要抉择的问题。

7、哲学思维的应用。哲学是各门学科的基础，这在ERP沙盘模拟对抗中，尤其是CEO的思维理念中得到充分的体现。比如“全局观念”；“稳扎稳打”；“出奇制胜”；等哲学与军事理念的运用。即在市场不明朗的条件下，不去生产风险与投入太大的产品，同时做好各种准备，一旦其它企业已经证明一种产品利润可观，要迅速进入该市场。

大家可能都是第一次接触ERP沙盘，有很多地方都没有估算好。在成功与失败的体验中，我们学到了管理知识，掌握了管理技巧，感受到了管理真谛，加强

了同学之间的沟通与理解，体验了团队协作精神。ERP沙盘模拟将抽象的书本知识和案例，变为对真实商场的生动模拟，让我真正懂得了经营管理绝对不是僵硬的，开拓市场需要有敏锐的观察力和胆识，财务和生产需要精确的计算。我也真正认识到企业经营的艰辛，真正体会到做CEO的不易——作为企业的CEO，需要有很好的沟通、协调和知人善任的能力，需要高超的管理技巧与能力以及先进的管理理念，既要站在战略的高度，为企业的发展指明方向；又要站在企业实际运营的角度，照顾到企业各个部门的方方面面，最终使企业价值最大化。随着中国经济的快速发展，经济全球化进程的加快，具有网络化、数字化、信息化三大特征的知识经济时代已款款而至，企业的管理思想和管理手段也在不断变革，具备先进管理理念和作用的已被越来越多的企业所认同和接受，其成功的信息集成、市场预测、统筹分析、全面质量管理和成本管理、项目管理等作用已经初步凸现出来了。通过企业经营决策模拟实验让我深切的感受到现代企业若想做强做大，必须进行合理的企业各种资源的有效利用和规划，即实施企业的ERP。通过了此次活动，引发了我对职业定位的思考。在实际的工作中，并不是“爱一行，干一行”更多的需要大家“干一行，爱一行”，否则，由于个人的喜好而影响工作的完成，着可能会影响到一个企业的生死存亡。另外，作为一名合格的企业管理者，我们在企业的发展面临挫折时，更要保持清醒的头脑和锻炼果断判断决策的能力。

最后我还有一点反思。就是当我们认认真真按照规则办事操作的时候，我们却是倒数第一名。而很多采取各种手段不规范操作的团队却取得了很好的成绩。这或许更像现在的社会，太多的潜规则，使得认认真真经营的企业倒下了一个又一个。而采用非法手段进行原始资本积累的企业和钻空子牟取暴利的企业却迅速壮大起来。或许多年以后，这些行为会被发现，但是由于他们的不公平竞争而倒下去的企业却早已不复存在了。这个或许也是我们以后的经营活动中需要深刻思考的。

**第三篇：企业经营模拟报告**

企业经营与模拟实践报告

上此门课程前，听之前上过的班级 的同学说，这门课还是挺有趣，挺好玩的。那时候还是有点小期待的。经过两天的学习，验证了之前同学说的话，是挺好玩的，有一点实践的感觉，什么大大小小的事都得我们自己讨论自己解决，要考虑的事也非常多，感觉自己在这两天学习了挺多的，正如我们团队的财务总监说，这会计报表总算弄懂了，虽然做账最累，可这当中还是学到挺多知识的，他笑呵呵的说。

我们是D组团队，我是我们企业的物流总监，身处这个位置，看这个模拟的平面图也知道自己大概是干什么的，在两天的时间里，我也做好了自己的本职工作，采购原材料，下订单，一趟趟的跑来跑去，颇有点就是跑腿的感觉。最重要的一点是要预测下多少订单，何时下。因为资金有限，下订单还得提前下，还不能多下或者少下，要不然影响现金流或者是影响生产。所以这是个非常关键的问题。

除了干好本职工作之外，作为只有六个人的大企业，我还要帮CEO讨论企业的生产问题、和营销总监讨论打广告费。其实是大家一起讨论的，因为人少事多。我们企业第一年少投了一百万的广告费，没能得到本地的市场老大，在市场博弈之下这是一个初涉者的一般行为，所以第一年我们还是稳当的过了，虽然一年下来权益比去年少了，交不了税金。我们CEO有雄才大略的范儿，在这一年我们开始认证iso9000，研发了P2产品，这还算是比较有远见的。

第二年年初，我们商量着扩建的问题，CEO到底是干大事的人，果断增加了一条半自动和一条全自动的生产线，看着产品的市场预测，他果断的跟我们说，就应该这么干，准没错。是的，后面的第三第四年的实践就验证了他的话。尽管当初我们没有那么多的现金，我们还是来了个短期贷款，狠下心买了。其他的就是走程序，完成了这一年，虽然还是亏损，但我们心里有底，我们相信不久我们就能翻盘了。

进入第三年内，我们范了个错误就是一下子贷款贷太多了，以至于我们这一年的营业额虽然多，利润全都填到了还利息当中去了，这还不够，到年末还得花老本才能把维修费、管理费、下一年的广告费等各项费用才能交上。我们是有产品、也有了市场，因为在第一年的时候我们就着手开发了区域和国内市场了，就等着开发完毕投入广告费就行了，可是由于这样的失误，我们企业这一年的所有者权益只剩下个位数了，还被别的小组嘲笑。但是我们还是相信我们能翻盘，就在第四年。

虽然借了高利贷，我们还是没能走出之前陷进去的圈，最后，走完程序之后，结果出来了，我们的企业的所有者权益是最少的，我们的排名是最后的，可是正如我们的CEO所说，最让我们引以为豪的事在这一年我们的所有者权益增加了十多倍，走出了个位数的阴影。只要还再做两年，我们企业一定是最赚钱的。我们的资产及所有者权益一定是最多的。作为团队的一员，团队意识很重要，要服从领导，做好自己的本职工作，还要帮助团队其他人的工作，只有这样，我们的团队才能做得更好。

D组物流总监

**第四篇：企业经营模拟沙盘实习论文报告**

XX大学

实习报 告 书

题目：

学院：

专业：

班级：

姓名：

学号：

企业经营沙盘实习报告商学院会计xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

2025年07月02日

实习总结

一、实习时间：2025年06月30日至07月01日

二、实习地点：教学楼12楼沙盘室

三、实习的企业单位：XX希望公司

四、指导老师：骆阳

五、小组：小组E

六、角色：营销助理

七、实习目的1、将所学的相关知识应用于实践，提高分析和解决问题的能力

2、在实践基础上，进一步巩固所学知识的基本理论

3、初步了解ERP的实施步骤，发现容易出现的问题并找出解决问题的方法

4、了解企业运作的全过程，为加入岗位后展开良好的工作打基础

八、实习内容

1、各类基础数据的录入与管理，包括采购、生产和销售等

2、制作报表，包括订单登记表、利润表和资产负债表等

3、根据实际情况制定生产销售计划及市场开拓策略等

4、生产运作的管理，包括对厂房设备、原材料和产品等的管理

九、实习过程

在第一年的时候，由于大家都在同一起跑线，资金不是很充足，只有本地市场有对P1产品的需求，价格也相对较低，而且每个小组的生产能力都一样。考虑到这样的情况，我们估计各个小组的竞争会非常激烈，因而我们在参加产品订单会的时候，采取了低广告的策略。不同于很多小组广告费用花费几百万，我们只花了200万的广告费用，虽然拿到的订单产品数量相对较少，但是我们的现金却游刃有余，这为我们在第二年做区域市场的老大打下了一个很好的基础。由于订单原因，我们的销售额相对较低，所以第一年下来，我们的权益值甚至有所下降，排名在六个小组中相对靠后。但由于我们在第一

年的年末贷到了足额的长期贷款，而且我们在产品研发和市场准入这方面做得很到位，所以我们每个成员都对我们的经营前景充满信心和期待。

厚积而薄发，不同于其他小组现金库的捉襟见肘，我们组的现金很充足。因而在产品订单会上，我们在区域市场上对P1和P2产品各投放了广告费，两个都为同比中的最高，在别人看来我们是意外地拿到了最大的市场订单，其实，我们对于这个市场老大早在预料中。在此基础上，我们对本地市场P1和P2也各投了一些广告费用，也取得了一定数额的订单。而订单的总价值想对较高，在各小组列前茅。

第三年的产品订单会，我们在本地市场上只对P1产品投放了100万的广告费用；在区域市场，我们看准P2产品相对价格较高的形势，我们对P1、P2各投放了些许广告费用，由于我们上一在市场取得优势，所以我们以最小的广告费用得到了最先选择订单的权利，这为我们在本就扭亏为盈打下了基础；同时，针对我们P2产品生产能力有余的现状，我们在国内市场也投放了500万的广告费用，我们拿到订单的产品数量很多，费用和效用比一下我们就占了优势。这样我们总共拿到了多个产品订单，产品总额达到预期值，为各组之首。所以在第三年年末结算的时候，我们是为数不多扭亏为盈的小组，排名也从开始的相对靠后冲到了第一。

十、实习心得

在此次ERP试验模拟中,我们是第五组。我在ERP试验模拟中担任营销助理的角色,负责协助营销总监进行市场分析，制定销售目标，决定销售策略组织行动，进行利益计划和资金管理，并提出市场开发建议。

由于我们都是初次接触沙盘实习,对企业的主要工作流程和特点都不是很熟悉了解,所以起始年的工作由老师和学姐手把手的指导我们开展。我们的工作以任务清单为主要依据,根据任务清单的主要内容逐项开展工作任务。需要注意的事,执行过程中要严格按照任务清单的任务顺序流程开展,不能打乱次序。我作为营销助理,主要负责营销方面的工作。在任务清单的指导下, 审核并汇编工作计划，制定销售计划和市场分析报告，报公司讨论通过，分配销售任务，调度销售资金，广告促销分配计划的审批。

在经过起始年的实践之后,大家都对自己的工作有了初步的了解,接下来的3年里,就要靠我们大家的共同努力来实现企业的经营模式变革,并尽全力获取更大的经济效益。作为营销助理,更是要以认真负责的态度对待工作,争取在做好本职工作的同时,协助其他部门的工作正常高效的开展。在每一开始之初,就是投入广告费争取订单，并提出合理化建议。

在前一年的工作中,我们组主要做出的决策包括新产品研发、购买全自动生产线、开拓新市场等。由于各项工作都是在变革企业现状,贷款和支付的各项管理费用比较多,在投入广告费的时候没有争取到市场老大,也没有拿到好的订单,所以在这一年出现了亏损。随后两年做了较合理的规划,以产定销,以准是值的声场方式生产。后两年取得的所有者权益令人欣喜。

我们小组的优势是:制订了稳定发展,集中生产p1和p2两种产品的战略,不断扩大生产能力,为企业增加利润。在经营过程中存在的不足之处是开拓市场范围太小以至于到后来几年拿不到足够的订单使生产线闲置,增加了综合费用。

由于这次的沙盘模拟时间有限,只能允许我们经营到第三个,在年末关帐的时候我们的企业的所有者权益是234M。在六个小组中排名第一。获得了229.4的好成绩，稳居第一。

通过这次沙盘模拟，我们有了许多的收获：

（1）战略意识：

作为一名管理者，首先必须有战略意识。我们一直所坚持的理念就是稳步前进发展，求真务实。考虑要周密是必要的、时刻保持一个清醒的头脑也是重要的，不被胜利冲昏、不被困难吓倒。俗话说：“凡事预则立，不预则废”。战略是基于对未来的预期，因此，管理者应培养起战略意识，包括敏锐的眼光和洞察力，及时有效的作出正确的预期，为公司的生存与发展指明方向。战略应包括长期战略和短期战术，管理者应既能预测未来，也能立足现实。

（2）企业家素质：

企业是面向市场的，而市场是多变的，有些时候甚至是不可预测、充满危机的，企业可能会因此陷入困境，进退维谷。这就要求管理者要有良好的企业家素质，具体包括危机意识、责任心和抗压能力。

（3）知识结构：

企业的正常运作，包括了生产、销售、财务、会计等多个方面，这就要求管理者要具有完整的知识结构，只有这样，管理者才能从杂乱的信息中筛选出有用的信息。当然，完整并不等于面面俱到，因为面面俱到是不现实的，作为一名出色的管理者更应该是有所特长，同时对其他方面都有所了解。

（4）创新精神：

穷则变，变则通。创新是企业发展的根本。无论是市场还是企业管理本身都是

时刻在变化着的，管理者要有创新精神，要根据客观情况及时作出相应的调整变革。

（5）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。一个良好的团队能完善企业的经营管理。管理者应有团队合作的精神。独断专行是危险的。团队中的每个人必须有很强的团队意识和强大的凝聚力，这项工作本身就是一项相互配合与在相互帮助中完成的工作，每个人都负有别人不可替代的任务。

（6）进行市场调研

《孙子兵法》云:“知此知彼，方可百战不殆”只有在进行了市场调查，对市场数据信息（市场需求、生产能力、原材料、资金）有了充分的了解，并加以分析（利润表、资产负债表等财务报表）和判断后，才能做出适当的战略计划(广告订单、贷款、设备的改造更新、认证资格、市场的开拓、产品的研发等的投资规划)。当然还有运用商情的刺探等办法。

（7）予以稳健有力地实施

市场是千变万化的，在企业运营过程中，可能会遇到各种危机，对企业的生产和市场的需求进行预算，是为了使企业之舟能购稳健航行，但一味的保守发展会令企业停滞不前，渐而竞争力下降，导致企业倒闭。对企业的运营进行全面的监控，在关键的环节(接订单、采购原材料、贷款、制定审核报表等阶段时)的决策与监控，从而使得生产经营依次进行，这也利于防止资金链断裂和出现生产线停产的现象。当然也要协调好各部门的利益，充分发挥组员的主观能动性。

通过这次沙盘模拟，我们深刻体会到了“在参与中学习，在错误中学习”，因为我们积极参与，所以我们受益匪浅。因为不怕犯错，所以我们积累了很多经验教训。我们在乎结果，但是我们更在乎过程，虽然很累但很值得。“一份耕耘，一份收获”，带着这个理念我们冲向美好的未来。

三年的企业经营完成了,我们在管理企业的过程中学到了很多东西。相信如果时间允许的话,我们的企业将越来越完善,实现更大的经济效益。

**第五篇：企业经营模拟实践报告**

企业经营模拟实践报告

姓名：`````

学号：`````

班级：`````

团队：A组

职位：生产总监

企业经营模拟实践报告

从上大学以来，似乎都觉得自己所学的东西都是一堆概念，抽象至极，好像总是学一些定义、意义、作用等一些理论的东西，颇觉得没有什么用处。这次学校为我们商学院大二的学生安排的企业经营模拟课，真是让我受益匪浅。它不仅让我真真正正地接触了企业一般的操作流程，明白了关于企业内部的构造、职位的安排、流程的操作顺序等一些知识，重要的是还满足了我一次把学到的理论用于实际操作的愿望。

企业经营模拟课的目的是让我们学经济的学生好好明白企业是怎样经营的，是通过怎样的方法，步骤，和总结来完成企业的最终目标―企业价值最大化。下面我就为我这两天的实践学习来做个总结报告。

 对企业成员职责的认识

一个真正的企业是离不开一个紧密相连的团队的合作的。一个团队一旦不紧密合作，出现一盘散沙，那么这个企业就要面临不可避免的倒闭了。而且对于团队里每一位成员的职位职责的确定是企业一项必不可少的工作流程。

首先我来谈谈我自己的职位职责。这次企业经营模拟课我是安排在A组里，同时我是这团队里的生产总监，主要负责企业产品的生产进度、按时生产、转产周期、产品研发、移动生产进度、利用和开发生产线、预算次年购买产品数量等一些工作。其次还有另外5位成员，分别是CEO、财务总监、财务助理、采购总监和营销总监。CEO的主要职责是统领全局：在生产前期必须同营销总监做出决策；在生产期间必须和生产总监配合做好生产工作；在期末时必须通过财务总监报道做好这一周期的原材料购买量、产品生产量和产品销售量等工作。并且登记好这一周期贷款和还款情况。财务总监和财务助理的主要职责是记好企业在运行期间的每一笔资金的运转情况，保证企业财务的有序稳定性，在年末做出财务报表并为下一年的生产状况做出分析与预测。采购总监的主要职责是负责每次生产

前期原材料的采购工作。包括采购量，采购时间和采购进度等工作。营销总监主要职责是在每一次生产前，拿到市场份额。通过竞标，出适量的广告费来夺取市场并进一步推进垄断决策，为企业拿到最多订单，提高企业销售收入。

在外界看来企业中的每一位成员职责是相互独立的，其实不是那样，企业的每一位成员的职责都是紧密相连的。没有CEO的全面指导与确定方向，整个企业就不可能有序井然。没有生产总监的生产进度与报告工作，财务总监那就不可能做出账来。采购总监为生产带来原材料，生产才得以进行。营销总监加大销售才能为企业带来利润。

 对我们这个团队运行过程的认识

这次模拟实践，我们A组取得了第一名的好成绩。说心里话，我也真是觉得我们这个团队是经营的最棒的。在第一年我们的营销总监就为我们拿下竞标，夺得本地市场老大的地位，这为我们接下来几年的经营生产带来了不可替代的优势。

我们组的思路是这样的：首先通过分析，我们预测接下来的4年里本地市场P1产品的销量是逐步上升的，但是P2产品也有比较好的兆头，所以我们第一年不得不拿下本地市场绝大多数的P1订单，这为我们下几年做好了很好的准备。考虑到第二年必须生产P2产品，所以我们第一年就研发P2产品，并毫不犹豫增加了两条全自动生产线和一条半自动生产线。相当于其他团队来说，我们这一组占有绝大优势，因为我们第一年是本地市场老大，第二年的广告费只要超过3个M值，我们就可以拿到两份订单，并且优先选择。我们P1产品在本地市场第一年销量第一，无疑在接下来的几年几乎是处于垄断地位。

第二年，我们依然是本地市场老大，但是我们还需开拓区域市场和国内市场，毕竟单靠本地市场是远远不够的。至于亚洲和国际市场，我们没有考虑过，因为它们不仅周期长、成本高，而且销量也不是很理想。所以，我们销售总监决定只在本地、区域和国内专门生产P1、P2产品，把握好主干并附加分支。

在第三年和第四年，我们由于有前面的基础，所以经营的特别有秩序，一切都在我们的掌握之中。最后，我们实现了利润2800万元和所有者权益7300万元的好成绩夺得了第一名。

 对这次企业经营模拟的启示

通过学习这次经营模拟课程之后，我明白了以下几点：

（一）企业是绝对离不开一个好的团队的，否则就会面临倒闭的危险；

（二）团队之间必须各负其职，做好自己分内工作，抓好每一个细节。只有把这些基础都做好了，整个企业就强大起来了；

（三）企业时时刻刻都在面临不同的选择。只有在做决策前，认真分析才会做出让员工满意，企业满意的决定；

（四）任何时候要就自己的实力来分析市场，决定要不要扩张市场，研发产品。切不可盲目跟从，否则只有失败。

我知道应该还有好多别的启示的，只是想到这些了，便写下来了。总体来说，通过这次学习，让我真是受益匪浅，学到了不少课本是根本学不到的东西。渴望学校多安排类似的课程，丰富我们的知识，锻炼我们的实践能力。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！