

## 企业经营决策模拟实验报告

第一篇：企业经营决策模拟实验报告

企业经营决策模拟实验报告要求：

将报告按原始格式打印后，手工填写。字数在 1000 字以上（总结或心得体会）。

报告可参考以下内容写：（不能原样照抄，可以到网上找相关内容）你的角色可以是 CEO、财务总监、营销总监、采购经理、生产经理等。

参考一：

两周多的企业经营模拟实验使我对更好地经营一个企业有了更深的领悟，可以说印象深刻，受益匪浅。

企业经营是一个复杂的系统工程，要真正持续经营好一个企业，是一件很不容易的事情。对企业经营者来讲，不仅要掌握全面多专业的理论知识，而且要有丰富的实践经验。企业总经理要具有很强的组织协调能力，资源的开发调配，整合控制能力；各部门经理应具备较强的专业运作能力，企业应搭建一个适应市场和符合企业发展战略的组织架构，组建一支优秀的管理团队，要建立科学规范的业务流程和管理制度，做到分工明确，责任到人，相互协作，快速决策，确保组织机构精简高效运转。

企业经营是一个动态的不断变化的过程，变化来自顾客的需求变化和竞争者的参与，随着经济全球化，企业面临的经营环境越来越复杂，竞争对抗性越来越强，竞争内容变化越来越快，竞争优势可保持性越来越低，这就必须使企业经营者在动态竞争条件下思考战略，企业发展战略首先是产品发展战略，就是企业要做什么？为什么要做的问题，这就要对产品的生命周期,顾客的需求，市场容量的大小，企业内外部环境进行的分析研究，来把握市场的发展机会。二是企业的竞争战略要动态思维竞争对手的变化，企业要十分清楚现有竞争对手是谁，潜在竞争对手是谁，他们现在及将来要做什么？他们所做事情对我们企业有什么影响？我们与竞争对手相比有什么优势？要在企业

的核心竞争力培育和实施差异化战略上下功夫。三是要提高战略的执行力。做到迅速反应，快速行动。要根据企业发展的不同阶段，争取相应的措施，最大限度提高企业经营绩效。

这次我的成绩不太理想，经验教训值得深思，主要表现在：一是在实施决策前，没有拿出一定时间来认真阅读实验中提供的方方面面的资讯，而是急于操作，导致方向定位和销售市场选择不理想，可见市场调查分析能起到事半功倍的效果。二是没有用动态的思维来研究市场，对竞争对手所采取的行动研究分析不够，导致推出的产品缺少竞争力，没有明显的差异化竞争优势。特别是在没有分析对照竞争对手产品价格的情况，盲目降价促销，无效牺牲了大量毛利，导致财务指标不理想，影响了整体绩效，三是在企业经营不同阶段采取的措施不力，如前期研发投入不高，影响了企业发展后劲。第四季度销售人员配备不足，薪酬福利偏低，致使市场销售影响较大。

总之，通过本次模拟实战演练，我本人获取的知识的广度和深度是不言而喻的，不仅对企业经营的全过程有一定的了解，而且对于企业经营管理的各个阶段和职能区域的管理知识也有了一定了解，知识面得到进一步拓宽。同时提高了素质，增强了分析问题和解决问题的能力。这会对我将来的实际工作会起到很好的指导作用。

参考二：

企业的发展是一个综合发展的过程。在现在的市场环境下，企业面临激烈的竞争，市场急剧变化，竞争对手伺机而动，企业随时面临新的挑战。

企业的发展可以分为纵、横两个纬度，纵向的纬度指的是企业的战略规划，横向的纬度指的是在生产经营过程中，企业各职能部门的协调。企业要长期稳定地发展下去，就要制定长期的战略规划和发展计划，从而确定切实可行经营目标，用以指导具体的产品设计、生产流程、营销计划、财务管理等环节。

在经营模拟过程中，我们面临的第 1 个问题是战略规划不足，设备投资支出没有充分考虑企业发展、财务状况、市场需求等因素，盲目扩大生产能力；在生产经营的横向管理上，企业重生产、重销售，

却没有针对市场的需求，竞争对手的销售策略进行分析，做出切实可行的营销方式，导致产品积压，影响了盈利水平。

资源的配置是企业生产经营活动的支持点，也是我们在模拟中发现自己的第 2 个问题。合理有效的资源配置企业生存和发展的基础，在资源匮乏或配置不当的情况下，企业的经营也将受到限制。在企业资源有效配置的基础上，充分发挥各业务职能的协同作用，确定企业的竞争优势，并将这种优势充分地发挥出来，企业才能在竞争中占据主动。

通过本次模拟实验，我觉得收获很大。由于现代企业经营决策的综合性和市场竞争的风险性，我们无法在实际的生产经营活动中对市场状况进行实地分析，无法对企业经营决策的全过程进行实践性尝试，缺乏提高自身的经济分析能力和经营决策能力的锻炼。尤其在平时的教学过程中，无法将分散在各课程中的企业经营决策理论、内容和方法有机地结合起来，并进行系统的实践性尝试，案例教学最多辅之以视听材料，我们无法感受竞争条件下现代企业决策全过程的内在联系。同时，企业的生产经营活动一般以年为周期，要想获得一定的经验和体会至少要经历二、三个经营周期，即二、三个经营年度。所以，即使有条件尝试，所需时间也太长。

这次实战模拟，根据系统模拟出的各个经营周期的市场经济形势变化，我们分析竞争企业可能采取的经营战略和销售策略，制订出本企业的经营战略和销售策略，确定本企业的市场促销手段运用，预测本企业可望达到的产品市场销售量，进而根据以销定产的原则，调整企业生产能力，进行产品成本预算和方案盈亏计算，并就产品销售价格、广告费用投入、销

售人员数量、设备生产能力变动、人员生产能力增减、材料订购批量、资金贷款数额等一系列现代企业生产经营活动内容做出决策。这使我们能够综合运用现代企业经营中的所有基本理论和方法，增强市场竞争意识，提高把握市场机会的能力，沟通市场销售和企业生产间的关系，了解各种成本费用的形成和实施一定的营销战略对企业经营成果的影响，在较短的时间内就能对自己所掌握的现代企业经营理

论知识进行创新性、实践性的尝试，获得在实际中需几年才能感受到的经验和体会，非常值得。

参考三：

透过模拟实验，参与企业各个环节的决策，带给我的收获很大。

1、催我自新，催我奋进。通过全过程的电脑模拟实战——一种能有效获取经营技能和决策经验而对具体企业不会带来风险的实践，我亲身体会了企业经营，统观了企业整体运作，我突然感觉到自己的企业经营知识是如此的缺乏，然而值得高兴的是让自己看到了自身的不足，我感觉到一种无形的压力在催促着我学习和提高。进入大学后任何时候都没过如此的求知欲望。本次实战模拟把大量的管理知识运用于时间过程中，可在短时间内获得别人十几年实际工作的经营知识和决策经验，对实战模拟中遇到的每一个环节，都留下了深刻的记忆，尤其是决策失误之处更是终身难忘。

2、团队运作是事业成功的关键因素。团队运作、分工负责、相互沟通，在上课中老师特别要求这一点，在实战过程中也充分体现了这一点。在模拟过程中，决策前需要收集大量的信息并加以分析，时间很紧，除个人需要有熟练的电脑操作水平外，还需要有一个有序高效运作的团队整体，仅靠一个人的力量是难以运作的，也根本不可能运作成功。我们组总共 5 人，有总经理（兼管人力资源）、营销副总、销售副总、生产副总、财务副总，需要事先每个人必须有明确的分工及职责，在运作过程中熟悉并履行好自己的职责，进行必要的相互沟通，共享信息资源，只有这样，才能保证公司的正常经营，才能实现既定目标及企业战略。

3、系统分析、科学决策是取胜的法宝。无论多么复杂的企业，其生产经营都可以简要表述为：找出目标顾客的需求；设计并生产产品满足这种需求；告诉顾客你有这种产品；使顾客认识产品并购买；收款再投资。市场需求的分析、产品的设计、产品的生产、产品的销售、薪酬及福利的调整、市场区隔的选择、客户数量的预测、各个满意度的评价、标杆比较、筹资理财等，无不都要进行数据分析。在系统的数据分析的基础上，一要遵循木桶原则克服不利因素，最大限度地满

足市场“需要”；二要力所能及地找出规律，以把握一定的前瞻性，为市场战略不断调整创造有利条件。系统分析是同步决策的基础，只有基于事实的同步决策才是科学的决策，才是制胜的决策。我们团队也试图把系统的分析作为我们制胜的手段，但由于主客观方面的原因，开始摸不着门，后来时间总是来不及，没有办法最后只有拍脑袋定局，造成了生产与需求方面的脱节，造成了重大的经济损失。

总的来说，课程通过模拟企业的竞争环境，以体验式的互动学习方式，令我置身于国际化、信息化、瞬息万变的复杂环境中；通过模拟企业的整体运作过程，让我们团队一起深入分析企业内外部环境，制定战略方案、市场及产品决策、生产决策、营销决策、财务决策，体验企业的经营决策全过程，必将对我以后掌握制定决策的方法，洞悉企业成功经营的核心 3

要素，远离决策陷阱和误区，提升决策和管理的能力产生重要的影响。

通过模拟实战，感到自己的企业经营管理知识还存在很多缺口和弱项，主要是：

1. 财会知识。财务是企业经营的命脉，如何从财务管理角度把握企业的经营情况，是一个企业经营管理者基本素质。加强财务学习，提高财会知识，是我在企业经营模拟课程之后感觉最迫切希望加强学习的一门课。企业经营过程中涉及的一些财务报表，如损益表、公司层级绩效表、资产负债率、现金流量表等，均是财会方面的重要报表，不能只看表中的几个重要数据，应当全面地看，看深看透，看出存在的问题来，让财务分析为企业的管理提升和健康发展发挥其应有的作用。

2. 市场营销与市场预测方面的知识。随着竞争的加剧，市场的不断变化，需要企业转变角色，变等待市场为占领市场、甚至主动去创造市场。

3. 理论与实践相结合。如何将学到的新知识融进现实的工作中去，把中国传统文化与企业管理结合起来，创建自己独特的管理文化，还需要进一步的探索与实践，也是我下一步追求的目标。

总之，通过企业经营决策模拟课程的学习，使我进一步认识到企业的经营目的就是创造价值的最大化。这一切靠正确的决策，靠经营者做出，由此我也明确了自己今后努力的方向。

## 第二篇：企业经营决策模拟个人实验报告

### 企业经营决策模拟个人实验报告

第一部分：实验目的通过齐老师的悉心讲解和为期五个周期的团队企业经营决策模拟后，我独自进行了五个周期的企业经营决策模拟的个人实验，此次试验旨在与通过个人企业经营决策模拟，对将上课过程中所学理论知识和团队企业经营决策模拟中的实践与企业管理实际联系起来，提高自身全面综合管理能力和实际经营操作能力。

### 第二部分：实验过程：

#### 第一周期：

过程：由于之前在团队中我的主要任务是计算企业成本，所以在第一周期刚开始的时候感觉很是无从下手，但是通过回忆老师的讲授并结合系统中情景模式和应用原理的相关内容，很快找到了切入点：

一．根据市场容量和企业本身的生产能力制定了满负荷生产的一般产品计划量，并结合原材料和附件价格及折扣确定材料采购量，随后根据一般产品计划量并算出满负荷生产所需要的生产员工和机器人。

二．一方面重视产品质量，加大了科研投入费用和研究人数；另一方面，重视产品销售，加大了广告费用的投入并招聘了大量销售人员。

三．计算原材料及附件的成本以及人员费用、生产线机器人折旧、合理化费用、人员福利广告科研投入等费用。

四．根据市场容量预测产品销量结合产品成本，确定了 1098 的一般产品市场价格。

五．结合成本费用和销售额确定了 13 百万的中期贷款。

结果：第一周期销售状况良好，基本没有库存，企业获得盈利，中期贷款数量适当，最后得到了 80 分的高分，位列小组第三。

#### 第二周期：

过程：由于第一周期取得了可喜成果，第二周期一开始就把竞争

对手定位小组第二的企业，对比他的经营数据我发现自己缺少成本优势，而且对于科研的大笔投入并没有提高产品的质量（质量水平仍为三），所以我做出了一个错误的决定，减少产品成本，降低产品价格。基本过程与第一周期相似，区别在于辞掉了多余的科研人员，降低了销售费用，最终将价格进行了大幅度降价（50 元），最终价格确定为 1048. 结果：第二周期销售状况良好，基本没有库存，中期贷款数量适当，但是由于原材料、附件以及员工工资的上涨，产品成本升高，但价格却确定的较低，（成本：1049 定价：1048），导致卖出一件亏一件的局面，企业亏损了，而且产品质量跟不上以及价格的大幅度降低导致这来那个方面权重得分较少，最后才得了 66 分，名次下降到小组第九

第三周期：

过程：前两周期结束后总结了经验教训，并根据市场容量扩大的实际情况，决定增加一条生产线，和厂房投入，借了 30 百万的中期贷款，实行低成本战略，满负荷生产，重新增加了对销售的投入，价格不变。

结果：生产线的满负荷生产带来了大规模定制的优势，即取得了低成本的优势，产品库存基本没有，企业扭亏为盈，得分上升到 70，名列小组第七。

第四周期：

过程：期出现了市场容量缩小的情况，企业决定继续实行低成本战略，降低销售投入，同时增加科研投入，价格保降低 3 元，进行满负荷生产，但同时存在上期中期贷款剩余的高达 12.95 的库存现金需要支付利息。

结果：第四周期销售状况不佳，虽然产品成本较低，但是由于市场容量的缩小以及产品缺乏竞争竞争力，出现了高达 12000 的库存，销售量没有达到预期效果，中期贷款透支，企业入不敷出，导致企业亏损。

第五周期：

过程：这一周期市场容量有了小幅度回升，但由于企业库存较多，

而且为最后一周期，此时决策出现了分歧：一方面想要变卖生产线及解雇多余生产人员，减少企业成本；另一方面对于低价变卖并不甘心仍想进行满负荷生产，继续实行大规模定制。由于时间紧迫，最后决定折中，并不变卖生产线，解雇低于 10% 的生产人员（原来 141，解雇 14）以减少解雇多余的费用，由于上一周期研发费用的投入，现在产品质量提升为二，所以最后将价格进行小幅度上调，最终确定为 1050。结果：拍脑袋决定在多数情况下是无法取得预期效果的，这次产生了超过 16000 的产品库存，销售量仍没有达到预期效果，企业入不敷出，导致企业亏损。所以本次最终得分降至 58 分，名列小组第六。

### 第三部分：总结

通过个人企业经营决策模拟，我认识到自己的不足并能够找到自己错误的原因，其实我认为结果并不重要，真正重要的是我对企业有了初步的了解，明白在市场经济条件下，企业不再是一个封闭性的系统，而是与其外部经济体系有着广泛联系的开放性系统，有着现代化的经营体系。并且使我所学的知识得到运用，让理论知识不仅局限于课本，更能与实际联系起来，既巩固了所学知识，又使能力得到了提高。

### 第三篇：企业经营决策沙盘模拟实验报告

课程名称:课程号:指导教师:上课地点:期别:组别:模拟成绩:  
写作成绩:企业经营决策沙盘模拟实验报告

(艾维高新科技有限公司

经营报告)企业经营决策沙盘模拟

雅言楼 113 080907 期 U05 组

2010 年 6 月

艾维高新科技有限公司

经营报告

一、公司概况介绍:

1. 公司名称: 艾维高新科技有限公司

2. 公司情况简介: 大连奇迹电子有限责任公司是集研发、生产和销售于一体的高科技电子有限责任公司。公司秉承着“艾维 爱生活”

□□□□□□□“ITV 爱生活”为口号，踏实发展，全面为客户负责和服务，并向着世界 500 强企业的目标不断前进。

3. 公司组织结构：公司组织结构图（样本）（CEO 要有电话）

4. 公司相应职责分工 ① 首席执行官（CEO）：② 营销总监：③ 生产总监：④ 采购总监：⑤ 财务总监：⑥ 财务助理：⑦ 商业间谍：⑧ 董事会秘书：5. 公司业务流程

二、公司整体战略目标的制定 1. 公司目前存在的问题：2. 公司 8 年的发展计划：① 产品策略：② 投资策略：③ 市场策略：④ 财务策略：

三、公司各经营分析与报告

（一）第一 1. 市场分析：2. 市场策略及其结果：3. 生产分析：4. 采购分析 5. 财务分析 6. 总结

7. 的工资分配方案

（二）第二 1. 市场分析：2. 市场策略及其结果：3. 生产分析：4. 采购分析 5. 财务分析 6. 总结

7. 的工资分配方案

（三）第三 1. 市场分析：本地 p1 1st 45 2nd

3rd 4th 5th 6th p2 0 p3 0 p4 0 区域 1st p1 12 p2 11 p3 0 p4 0 国内 1st p1 12 p2 6 p3 1 p4 0 亚洲 1st 11 0 2nd 18 13 0 2nd 15 7 0 2nd 26 15 0

3rd 21 15 7

3rd 25 16 7

3rd 33 20 8

4th 24 16 8

4th 23 16 8

4th 23 13

5th 20 15 12

5th 22 23 17

5th 26 30 16

6th 18 14 17

6th p1 p2 p3 p4

国际 1st p1 p2 p3 p4 12 5 2 0 7 3 0 14 6 0 23 12 0 22 18 10

20 22 14 2nd 14 2 1 0 3 1 0

3rd 2 2 0

4th 9 5 0

5th

19 13 0

6th 25 18 13 第三年本地市场对 p1 和 p2 有大量需求，对 p3 有一定量要求，区域市场对 p2 有大量需求，对 p1 和 p3 有一定量的需求，国内市场对 p1 和 p2 有大量需求，对 p3 有一定量需求，亚洲市场对 p1 和 p2 有一定量需求，对 p3 有少量需求，国际市场对 p1 有一定量需求。可以考虑在本地、区域和国内市场进行 p1 和 p3 的竞单，而我们第三也年竞到了不少单，为我们后来的收入打下了基础。另一方面，由于亚洲市场对 p1，p2 和 p3 仍然有一定量的需求，所以我们选择开发亚洲市场。由于，p4 产品在各个市场都有一定量的需求，所以我们同时进行 p4 产品的研发。

## 2. 市场策略及其结果：

由于第三年我们实现了不少的销售收入，使我们能够拿出更多的空余资金用于广告投入，但是事实证明，我们当年 800m 的广告投入的产出效益并不是很高，不得不说这有一点失误，进行了过多不是很必要的广告投入。同时进行亚洲市场开拓和 ISO 资格认证，为今后进入亚洲市场参与竞争做准备，并且提高产品的竞单能力。第三年的竞单结果比较理想，竞到 8 个 p1，7 个 p3，并且账期都还不错，包括总额 42m 的零期订单，29m 的一期订单，总额 17m 的二期订单，23m 的三期订单，这些账期不错的订单使我们能够快速实现收入，回笼资金，增加现金流入。

## 3. 生产分析：

今年有一条新柔性线投产，但是由于预期第四年现金状况可能遇到问题，我们采取了暂停建造的措施，只进行了两期，另外由第四年

8 个 p1 和 7 个 p3，同时继续生产，按时完成了订单交付，实现了一定的收入，总体来看，我们的生产能力不断增强，并且处于稳步提升的过程中，为今后参与更强烈的市场竞争做好准备。

#### 4. 采购分析

由于第三年经营状况不错，我们继续全线生产。产品 P1 需要一个 R1 原料，产品 P2 需要一个 R2 原料和一个 R3 原料，产品 P3 需要一个 R1 原料，一个 R3 原料和一个 R4 原料，产品 P4 需要一个 R2 原料，一个 R3 原料和两个 R4 原料，要同时考虑 R1，R2 需要提前一季，R3，R4 需要提前两季下原料订单。为保证生产线继续稳定地运行，必须准确及时做好采购工作。

#### 5. 财务分析 我们进行杜邦分析：

第三年的财务支出主要包括广告费 8m，损失 8m，厂房租金 5m，ISO 资格认证 2m，新产品研发 7m，维修费 5m，总共 41m，这个数字并不算很大，而第三年也并没有出现过大的操作失误，总体状况不错。第三年的净资产收益率为 10.9%，总资产收益率为 2.6%，销售净利率为 3.6%，这几个数字不是很大，是因为零利润 4m 与平均资产 156m 相差太大，但是我们可以看到总资产周转率为 71.2%，由销售收入/平均资产得到，从这个数据我们可以知道第三年的销售收入较高，资产的周转率和利用率较高。资产方面，包括 43.5m 的现金，9.0m 的应收账款和 17.0m 的存货，我们可以看出第三年的资产质量还是挺高的，这主要得益于订单账期不错。4m 的净利润并不算高，主要是因为现时产量有限，不能取得更多的销售收入，在综合费用总体变化不大的情况下，所取得的利润只能是有限的。

#### 6. 总结

第三年的经营情况总体说是不错的。生产方面有条不紊的进行，完成了相应的订单，并且同时进行着 p4 产品的研发和亚洲市场的开拓，前景不错。市场方面的情况跟预期相差不大，而第三年订单选择与抢单的成功（包括订单金额和账期，抢单的金额、账期和数量），使我们第三年的现金状况很充裕，另一方面，我们还进行着亚洲市场的开拓，使我们的市场未来前景比较广阔。财务方面看，我们的财务状况

多，而且没有取得相应的回报，由于产量有限，我们没能取得足够的销售收入，使我们的净利润比较少，但是这在第三年这个经营前期是可以让我们满意的。总体看，我们对第三年的经营情况还是比较满意的，这也为我们今后稳步发展提供了基础和保障，如果脚踏实地，稳扎稳打的经营，我相信我们在今后的几年是能够取得巨大发展的。

#### 7. 的工资分配方案

（四）第四 1. 市场分析： 2. 市场策略及其结果： 3. 生产分析：  
4. 采购分析 5. 财务分析 6. 总结

#### 7. 的工资分配方案

（五）第五 1. 市场分析： 2. 市场策略及其结果： 3. 生产分析：  
4. 采购分析 5. 财务分析 6. 总结

#### 7. 的工资分配方案

（六）第六 1. 市场分析： 2. 市场策略及其结果： 3. 生产分析：  
4. 采购分析 5. 财务分析 6. 总结 7. 的工资分配方案

### 四、企业综合评价、经营清算（或破产清算）与赢利分配政策

1. 企业清算（或破产清算） 2. 赢利分配政策

### 五、离任前总结

#### XXXX公司员工个人工作总结与学习心得

六天的 ERP 沙盘模拟学习与实践让我认识到这是一种理论与实践紧密结合并且需要多方面知识的课程，它涉及企业整体战略、企业产品研发战略、企业设备投资改造、企业生产能力规划、企业无聊需求计划、企业资金需求计划、企业市场与销售、企业财务指标分析、企业团队建设等多个方面。企业结构和管理的操作与运行过程全部浓缩展示在沙盘或者是电脑软件上，我们每个人都能直接参与模拟企业的运作，体验抽象的经营管理理论。

ERP 沙盘模拟实验是一种全新的人才培养模式，提供现场的实战气氛，使学生能够如同身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担企业经营风险与责任。六天的学习让我们遇到了企业经营中经常出现的多种问题，应用我们所学的只是去发现机遇，分析问题，

率，并切身体验到团队协作的重要性。

### 一、工作总结

ERP 沙盘模拟实验要想取得理想的经营结果需要所有成员多方面的通力协作，全方位的分析，最后经过实在的操作，才可能取得成功。

首先，市场总监必须做好市场分析，包括各个市场，各种产品的需求量以及需求量的逐年变化，从而根据这些分析确定公司的长远的发展方向和市场策略以及发展战略。

另一方面，采购总监和生产总监必须对整个采购和生产过程进行有效的监督和控制，例如下原材料订单的时机以及生产线上产品下线的时间，从而确定市场订单的选择已经准确及时地交货，可以说，采购和生产总监通力合作确保整个采购和生产过程有条不紊地进行，从而为市场总监完成产品的销售打下基础，同时为市场总监对市场订单的选择提供数据和依据。

在整个实验过程中，还有一个重要经营部分，它虽然不能为企业带来直接效益，却能对企业的经营情况进行监控，以便于是企业明白企业的情况，从而进行相应的决策，这个部分就是财务，其监控作用也使财务总监的工作产生至关重要的作用。财务总监和 FA 通过对企业经营的数据进行记录和整合计算，使 CEO 和各部门了解企业的财务状况，然后生产总监可以进行决策决定是否进行生产线扩建或者厂房的更改，市场总监决定是否进行新产品研发，新市场开拓，高额广告的投资，或者大额订单的抢夺。总之，财务总监控制企业的财务状况从而为其他部门提供决策所必需的财务依据。另一方面，财务总监还要决策是否进行短期或长期贷款从而使企业有足够的现金经营。下面是对我们每一年的简要总结：

第一年：第一年是打基础的一年。为了保住权益以便第二年借入足够多的长期贷款，因此只租用了大厂房以及购买了两条生产线和对产品开发的投资等。

第二年：年初即借 120m 产期贷款。继续铺设生产线 3 条，包括 1 条柔性线和 2 条自动线。继续对 P1 和 P3 的生产，开发其他产品。

有下降。相比其他公司，我们公司第二年经营还算正常。

第三年：投资了一条柔性生产线。继续对 P1 和 P3 的生产，对产品的开发，市场准入的投资，以及对资格认证的投资。由于第三年的订单十分理想，利润达到正数，权益也比去年有所上升，年末现金流维持在较高水平。

第四年：由于 P4 产品仍未开发出来，我们的还是主要集中于生产 P1 和 P3，因此，我们的订单也全是 P1 与 P3 的。这一年的现金流出现了问题，又没有多少应收账款（我们的订单的账期通常为 0），因此紧急情况下我们卖掉了一些原料库存，导致生产能力急剧下降。虽然现金流紧张，但我们依然把生产线投资完成。主要是为下一年的崛起打下基础。这一年是我们经营最惨淡的一年，利润额又一次飚红，所有者权益再次下降，但毕竟我们没有破产，达到了持续经营的目标。

第五年：这一年的主要目的是从第 4 年的低谷中走出来，能否成功是一次惊险的跳跃。前几年已经为第 5 年打下了相当的基础，因此，这一年各方面的投资减少，综合费用减少，现金流主要用于在生产，大大减轻了资金链的压力。同时年初的订单相对理想，又给我们带来丰富的现金。利润额比前几年而言产生质的飞跃，公司终于迈上了正轨。可以预见的到第六年的平稳与成功。

第六年：这是经营的最后一年，在这一年中，为了实现利益最大化，我们竟得大量订单，把存货及将来的产品全部卖完。前五年已经打下了相对完善的基础，因此，第 6 年的经营过程毫无悬念，主要是更新生产及按订单交货。巨大的利润使我们所有者权益上升了很大幅度。尽管如此，但是各组实力都很强大，我们最终也没能取得一个好的名次。

## 二、个人心得

通过这次 ERP 模拟实验，我对企业管理又有了一个全新的认识，它并不只是一个简单的生产和销售过程，它需要的更多。虽然在这次试验中，我只是担任采购和生产总监，在后期电子化运行的过程中实际手动操作几乎不需要的情况下，所能起到的作用微乎其微，但是我

体观念。我们必须准确及时的了解市场的变化，争取有竞争力的市场份额，又要熟悉市场规则，还要不断提高业务素质和业务能力，同时还需要一个高绩效的挂尼龙团队相配合，才能在激烈的市场竞争中独树一帜。这次试验，让我学习到了很多知识，也明白了一些管理理念：

1、重视人才，高素质的人才是企业最活跃、最有价值的因素。

2、市场调研。“知己知彼，百战百胜”，只有在进行了市场调查，对市场信息（市场需求、生产能力、原材料、现金流等）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（关高订单、贷款、设备的更新改造、认证资格、市场开拓、产品研发等）。

3、工作总结。在实验中就可以发现，一年广告费用的投入时非常重要的，它能决定企业一年利润的多少，所以对于销售人员来说，应加以重视，应在上一年的基础上，对市场进行认真的调研和分析，结合各年情况，做出合理的决策。

4、团队精神。通过 ERP 沙盘模拟实验的学习，我切身体会到团队协作的重要性。在企业经营这样一艘大船上，每一个角色要各负其责、各尽其力，否则大船将经不起风浪的冲击。

5、共赢理念。在激烈的市场竞争中，学习们通过自己的亲身实践认识到市场中企业间的写作是必要的，市场并不是独赢、双赢。只要做好市场分析、竞争对手分析、自我分析，一个共赢的战略思路是可以找到的。

6、诚信原则。ERP 沙盘模拟实验中，具体体现为对游戏规则的遵守，如市场竞标规则、产能计算规则、生产设备购置以及转产等业务具体的处理规则等，虽然在试验中只表现为规则，但在具体实践中意义重大，因为诚信是一个企业立足之本，诚信是一个经济体系有效之本，因此让学生在课程中体会和感悟诚信规则是重要的。

最后感谢学校给我们的这次 ERP 沙盘模拟实验的机会，让我们有机会融入虚拟的企业，结合不同角色的情景模拟，让我们感受真正的企业经营，为我们以后走入社会奠定一定的基础。也感谢赵合喜老师

的严厉要求和谆谆教诲，让我们养成好的习惯，给我们一堂印象深刻的实验课！

其他注意事项：

1. 公司经营数据下载：\*\*\*\*\*

密：shapanshapan 2. 作业上传：\*\*\*\*\*

3. 纸介质作业上交：雅言楼 502 84738676 4. 纸介质作业上交时间：上课后两周交赵老师（过期不受理）

第四篇：《企业经营决策模拟实训》实验报告

《企业经营决策模拟实训》

实验报告

学年：2012-2013 学年第 2 学期 指导老师：李玲、凤亚红

实验名称：企业经营决策模拟实训 班级：工程管理 1101 班

企业编号：第 7 组

组员：吴继盛 高晨坤 丁治品 董奎

根据本学期工程管理专业教学安排，我们于 2013 年 7 月 8 日至 2013 年 7 月 19 日进行了企业管理事务模拟实习。运用了企业经营管理决策模拟软件，借助于计算机的特有功能，将现代企业生产经营活动过程中的主要内容有机地融合为一体，使我们在短时间内充分应用所学的知识进行实践和尝试，让我们学到了在课本上学习不到的知识。

一、实习目的

通过模拟实习，是我们对已掌握的现代企业管理理论知识进行创新性的实践性尝试，体会到竞争条件下现代企业决策全过程的内在联系，培养和提高我们理论联系实际、分析问题、解决问题和实际经营决策的能力。

二、实习概述

此次模拟实习是在老师的指导与主持下根据给定的模拟市场与经济形势，运用所学的理论与方法，制定出相应的模拟企业的销售、采购、生产、研发、人事、管理、财务等各环节的决策，经过七个周期的模拟经营后从整体上对已实施的战略与决策进行剖析，寻找规律，总结经验。

### 三、成员分配

吴继盛：市场需求分析、价格决策

高晨坤：成本核算、中期贷款预算

丁治品：销售人员决策、生产线及人员决策

董奎：管理及生产合理化投资、广告及社会福利费用预算

### 四、实习过程与内容

#### 1. 理论教学阶段

在之前老师已经为我们开实习动员大会，讲述实习的具体时间和实习内容，并将专业所有人分为 19 个组别，我小组被编为第 7 组。老师告诉我们要认真阅读实习指导书，并做好相关的读书笔记，为正式上机实习做好理论知识的基础准备。

在阅读指导书的过程中，我们系统总结与回顾了已学过的现代企业优化决策过程中的主要原理及其相互联系和影响，并重点学习了产品市场需求分析、销售优化决策、生产优化决策、存储优化决策、全面预算和盈亏计算等理论。在市场营销原理中知道了促销运用的主要手段有产品销售价格、广告费用投入、销售人员数量和产品质量水平等。还学习了生产调整原理、材料订购原理、成本核算原理、中期贷款原理以及综合评分原理。

#### 2. 熟悉模拟系统

7 月 12 号，我们第一次进行上机模拟实习，同学们都有点兴奋和不知所措。大家你看我，我看你，一个问一个，怎么开始。老师给我们说了企业号，组号，让我们自己摸索着做了一个周期的试验期。对于这个试验期，同学都是先随便输入一些估计的数字，然后看看模拟系统的步骤、程序，然后就开始了正式的“较量”。第一次的上机模拟，我们的结果还算好，在整个模拟过程中，我们都比较靠前，但却不稳定没过一周期排名都要往后跌一名，但正是这不稳定的模拟成绩，让我们在失败中积累了宝贵的经验，结束模拟之后，我们四个组员之间进行了交流与总结，并再次认真阅读了指导书。终于，在正式考核时，我们取得了第二名的好成绩。

#### 3. 模拟决策阶段

经过两次实习演练之后，我们开始了正式的模拟比赛，运用模拟决策系统对系统全过程 1~7 周期的生产经营进行决策。下面对我们 7 组的经营决策进行分析，以第一周期为例：

① 进入模拟之后，我们了解到第一周期的周期形式为：市场容量大幅度增长，增幅为 900.00%，所以企业可以大投入的生产，我们确定了增加 5 条生产线，原材料价格、附件价格、工人工薪均保持平稳。根据市场走向我们预测在接下来的周期中，原材料价格及附件价格将会呈上升趋势，故根据“批量价格折扣”原理，我们确定了 70001 的原材料及 50000 附件购买数量

② 然后根据模拟系统中“仿真周期预算”确定了增加 5 条生产线，根据生产调整原理确定一般市场计划量为 55000 并招聘 67 名生产人员二回购买 70 个机器人，确保生产线、生产人员负荷均保持在 100% 左右。

③ 接下来我们根据对本周期所有支出费用的计算和企业资本的估计，确定了中期贷款的数目为 39.48 百万元。

④ 在确定产品定价时，为增加产品销量，我们将产品的价格定为 1150 元，最大范围内提高产品市场占有率。

⑤ 考虑到刚刚进入市场营销阶段，为提高产品知名度，打开产品市场，我们对广告费用的投入较大，确定了 400 万元的广告费用。

⑥ 我小组同学认识到，在生产过程中适当增加产品改进费用能够提高产品的等级质量，使得产品销售更上一层楼，故我企业在每个周期都适当地提高产品的改进费用以提高我企业产品质量，在从第二周期开始，我企业产品质量均优于其他企业。

通过以上决策，我企业在第一周期中全部售完所有产品，无累积库存，税前盈利 2136 万元，利润储备 1646 万元，理论市场占有率 6.1%，实际市场占有率 7.2%，在经营决策综合评价中以总分为 71.5 分取得了第 5 名的成绩。

或许第 5 名的成绩在很多人看来还不算太差，但评分却只有 71.5 分，其中肯定有很多还没有做好的部分，我们不多的讨论，我们不断探索，我们已经是大量的投入生产，可是却没有得到最大化的利润，

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/666104103121010232>