



郑州升达经贸管理学院
Shengda Economics Trade & Management College Of ZZ

《经济分析沙盘实训》

实验报告

(2016 - 2017 学年 第二学期)

班 级 2015 级国际经济贸易本科 5 班
组 别 钢铁 A 公司
指导老师 林开颜
实训时间 第 5 周

金融贸易学院

2017 年 5 月

一、实验目的

经济类专业课程具有理论模型多、涉及面广、高度抽象的特点。实验课程包括宏观经济学与微观经济学实验。通过本实验课程让学生在分组对抗竞争环境下切身感受整个经济社会的运行流程，学会分析各项经济运行的数据，通过数据分析验证经济模型和经济理论在现实生活中的应用。

二、实验要求

- 1、分别组建钢铁、家电、汽车、政府等实验小组，明确角色职责，构建宏、微观经济环境；
- 2、理解微观经济和宏观经济的组成要素，掌握经济循环框架图；
- 3、掌握国民收入的核算，理解并计算重要的宏观经济指标；
- 4、理解货币市场均衡的含义；
- 5、掌握财政政策与货币政策以及宏观调控工具的具体运用；
- 6、结合企业运营的宏观经济环境，掌握企业生产要素与产品的供求分析理论；
- 7、掌握不同市场结构下的厂商行为和最优经营决策。

三、实验环境

- 1、计算机、交换机、无线路由器、麦克风、投影机实验项目基础设备；
- 2、《经济分析沙盘》全套教具；
- 3、实验地点：商 112（金控中心）。

四、实验项目

实验一 企业团队建设实验

实验目的

- 1、通过沙盘模拟认识企业领导及其他岗位的职责；
- 2、在沙盘模拟中掌握团队建设的关键点。

实验内容

- 1、选评团队领导，并由其带领团队完成每期运营；
- 2、钢铁组分别宣布总经理、生产总监、财务总监、营销总监和采购总监等岗位人选；
- 3、制定团队目标，并检讨团队决策规则。

实验团队

表 1-1 钢铁组岗位分工及职责

钢铁组 团队名称	钢铁 A 公司					
岗位设置	总经理	生产总监	财务总监	营销总监	采购总监	人力资源 总监
姓名	田野	王苗苗	孙宇/褚倩	王安	梁岩	郭晓彤
职责	管理小组	监管生产 计算产能	记录账目 收支监管	销售产品 市场预测	价格谈判	劳动力竞 标

实验二 宏观经济学的国民收入理论、货币市场均衡理论实验

实验目的

- 1、理解并计算 GDP、CPI、失业率等重要宏观经济指标；
- 2、理解货币市场资金供求与利率的确定；
- 3、根据相关经济指标，分析宏微观经济环境，为政府宏观调控和企业运营决策奠定基础。

实验内容

- 1、规则介绍、破冰起航；
- 2、计算上年 GDP、CPI、失业率等相关宏观经济指标；
- 3、分析这些指标的影响因素；
- 4、分析货币市场利率波动及确定；
- 5、根据以上指标判断本年度经济运行环境。

实验数据及分析

- 1、宏观经济指标统计

表 2-1 宏观经济指标统计表

年份 宏观指标	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
GDP	/	5%	7%	5%	4%
CPI	/	6%	5%	5%	5%
失业率	/	8%	12%	15%	6%

注：GDP、CPI、失业率的核算依据及方法如下所示：

(1) GDP 的核算（支出法）

表 2-2 第 t 年 GDP 的核算表

(1) 消费总额

消费品	单价	数量	总额
汽车			
家电			

(2) 存货投资

存货	期初存货 数量	期末存货价值 价格×存货数量变化量	变化额
铁精粉			
钢铁厂商的钢铁			
汽车厂商和家电厂商 的钢铁			
产成品	汽车		

	家电		
--	----	--	--

(3) 进口额

物品	单价	数量	总额
铁精粉			
钢铁			

名义 GDP = 汽车消费总额+家电消费总额+投资（存货投资）-进口铁精粉-进口钢铁
=?

(2) CPI 的核算

汽车或家电第 t 年价格变动百分比计算公式：
$$\left(\frac{\frac{\sum \text{第}t\text{年的含税收入}}{\sum \text{第}t\text{年的销售量}}}{\frac{\sum \text{第}t-1\text{年的含税收入}}{\sum \text{第}t-1\text{年的销售量}}} - 1 \right) \times 100\%$$

第 t 年 CPI 变动幅度计算公式：
$$\frac{\text{汽车第}t\text{年价格变动百分比} + 2 \times \text{家电第}t\text{年价格变动百分比}}{3}$$

=?

(3) 失业率的核算

$$\text{失业率} = \frac{\text{失业人数}}{\text{劳动力总数}} \times 100\% = ?$$

2、货币供求量及利率的确定

表 2-3 货币供求量及利率确定表

第一年 (万元)					
预计可贷资 量	预计资金需 求量	新增货币供 给量	本年度实际 货币供给量	年度最低利 率	利率确定的 依据
200000	/	/	80000	6%	政府给定

第二年 (万元)

预计可贷资 金量	预计资金需 求量	新增货币供 给量	本年度实际 货币供给量	年度最低利 率	利率确定的 依据
67348	92652	20000	18348	6%	抑制贷款

第三年 (万元)

预计可贷资 金量	预计资金需 求量	新增货币供 给量	本年度实际 货币供给量	年度最低利 率	利率确定的 依据
60568	107760	20000	37568	6%	刺激企业投 资的积极性

第四年 (万元)

预计可贷资 金量	预计资金需 求量	新增货币供 给量	本年度实际 货币供给量	年度最低利 率	利率确定的 依据
71914	112661	/	914	7%	稳定投资

第五年 (万元)

预计可贷资 金量	预计资金需 求量	新增货币供 给量	本年度实际 货币供给量	年度最低利 率	利率确定的 依据
110992	118018	/	50992	6%	稳定投资

实验三 财政政策与货币政策的应用实验

实验目的

- 1、理解财政政策和货币政策调控宏观经济的作用机理；
- 2、理解财政政策与货币政策的调控效果。

实验内容

- 1、分析目前盘面的宏观经济态势，制定宏观经济目标；
- 2、根据设定目标，制定相应的财政与货币调控政策；
- 3、实施调控政策，并且在每一年运营结束后审查政策调控是否达到预定目标。

实验及分析

表 3-1 宏观经济目标预测及分析表

第二年				
宏观经济指标	GDP	CPI	失业率	个人收入增长率
预测值	6%	6%	6%	8%
预测依据	上年经济形势整体良好	上年经济形势整体良好	上年经济形势整体良好	上年经济形势整体良好
为达成目标所采取的宏观经济政策及原因分析	政策：扩张性财政政策； 分析：转移支付与政府购买。	政策：扩张性财政政策； 分析：商品价格增加快于个人收入增长。	政策：扩张性财政政策； 分析：劳动力与产业结构不匹配。	政策：扩张性财政政策； 分析：国民收入增加。
第三年				
宏观经济指标	GDP	CPI	失业率	个人收入增长率
预测值	10%	2%	8%	15%
预测依据	第二年实际 GDP 涨幅为 10.41%，由于	第二年相对于第一年涨幅为 8.64%，	根据上年外围经济数据所得，今年市场劳动	第二年个人收入增长率较高，第三年可能会持续

	竞标劳动力问题, 个人收入可能会增长。	政府应提高贷款金额, 提高居民消费水平。	力人数会增加, 失业率可能提升。	高涨。
为达成目标所采取的宏观经济政策及原因分析	政策: 扩张性货币政策以及竞标价格增加。	政策: 扩张性货币政策; 分析: 商品价格增加快于个人收入增长。	政策: 扩张性财政; 分析: 政策劳动力达到有效配置。	政策: 扩张性货币政策; 分析: 国民收入增加。

第四年

宏观经济指标	GDP	CPI	失业率	个人收入增长率
预测值	4%	2%	15%	8%
预测依据	上一年政府为控制 CPI 压低价格, 个人收入增长率降低。	CPI 持续增高, 政府应采取降低 CPI 的措施。	上一年没有任何公司购地扩大生产线, 因此劳动力充足, 失业率将会升高。	根据上一年个人收入增长率为负来看, 今年政府应控制 CPI, 个人收入增长率将降低。
为达成目标所采取的宏观经济政策及原因	政策: 紧缩性货币政策。	政策: 紧缩性货币政策; 分析: 商品价	政策: 紧缩性财政; 分析: 劳动力未	政策: 紧缩型货币政策; 分析: 国民收入

分析		格增加大于 于个人收入 增长。	达到有效配置。	降低。
第五年				
宏观经济指标	GDP	CPI	失业率	个人收入增长率
预测值	4%	5%	6%	2%
预测依据	上一年政府采取紧缩性货币政策, 成功降低了CPI的涨幅, 个人收入增长率降低, 因此预测CDP也将降低。	政府采用控制汽车家电公司的报价, 成功降低CPI的涨幅。	由于个人收入增长率降低, 各家公司工资水平并未有明显上升, 因此政府供应劳动力将减少, 失业率将下降。	政府为控制CPI, 个人收入增长率将降低。
为达成目标所采取的宏观经济政策及原因分析	政策: 紧缩性财政政策; 原因: 市场处于严重的滞涨	政策: 紧缩性货币政策; 分析: 商品价格上涨快于个人收入。	政策: 紧缩性财政政策; 分析: 劳动力并未与市场结构相匹配。	政策: 紧缩型货币政策; 分析: 国民收入降低。

表 3-2 宏观经济目标达成情况及分析表

第二年

宏观经济指标	GDP	CPI	失业率	个人收入增长率
预测值	6%	6%	6%	8%
实际值	10.42%	2.16%	13.65%	24.17%
目标达成情况及原因分析	目标未达成; 原因: 未考虑到商品市场价格。	目标达成; 原因: 汽车家电产品价格较上一年略有增加。	目标未达成; 原因: 政府供应劳动力充足, 没有公司扩大生产规模。	目标未达成; 原因: 家电汽车公司报价过高, 个人收入增加。

第三年

宏观经济指标	GDP	CPI	失业率	个人收入增长率
预测值	10%	2%	8%	15%
实际值	3.78%	6.34%	6.56%	-1.75%
目标达成情况及原因分析	目标未达成; 原因: 个人收入增长率降低。	目标未达成; 原因: 商品市场价格过高	目标达成; 原因: 劳动力市场充分配置	目标未达成; 原因: 政府钢铁供给价格偏低, 导致部分公司向政府进口钢材。劳动力需求减少, 工资降低

第四年

宏观经济指标	GDP	CPI	失业率	个人收入增长率
预测值	4%	2%	15%	8%

实际值	-6.18%	3.87%	1.30%	-4.80%
目标达成情况及原因分析	目标未达成; 原因: 厂商生产力过低未达到预期效果。	目标未达成; 原因: 政府控制 CPI, 降低商品报价。	目标达成; 原因: 劳动力接近达到有效配置	目标未达成; 原因: 政府为控制 CPI, 个人收入增长率降低。

第五年

宏观经济指标	GDP	CPI	失业率	个人收入增长率
预测值	4%	5%	6%	2%
实际值	-14.71%	2.48%	2.23%	-2.23%
目标达成情况及原因分析	目标未达成; 原因: 政府为控制 CPI, 在最大限度保证 GDP 的情况下, 进行调控。	目标达成; 原因: 汽车家电产品价格并未有太大浮动。	目标达成; 原因: 劳动力的有效利用	目标未达成; 原因: 政府为控制 CPI, 在上一年度的情况下, 保证个人收入增长率有了一定的提升。

实验四 微观经济学的供给需求理论、要素理论实验

实验目的

- 1、对影响资本、原材料、劳动力等生产要素供给和需求的因素进行分析;
- 2、能对产品市场进行供求分析。

实验内容

1、通过要素供求分析，结合产品需求，分析订单竞标，各钢铁公司进行资金借贷，原材料采购和劳动力竞标活动；

2、各钢铁公司进行生产经营，年末盘点经营业绩，并进行原因分析。

实验数据及分析

1、各公司贷款竞标

表 4-1 企业贷款计划汇总表

单位:万元

年份	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
预计新贷款量	30000	19800	7960	26760	44960

注：预计新贷款量依据企业资金预算表计算得出，如下表 4-2 所示：

表 4-2 企业资金预算表

第 t 年资金预算表 单位：万元			
支出		收入	
广告费		剩余资金	
规划贷款			
归还所有利息			
买生产线		卖生产线	
付厂房土地租金			
购买原料			
预定下一年原料		钢铁公司预收定金	
支付劳动力工资			
技改投资		收入预计	
支付管理费			

生产线维护费			
交税			
合计		预计新贷款	

2、钢铁公司铁精粉竞标

表 4-3 钢铁公司原材料采购情况分析表

第二年	
铁精粉报价 (万元/万吨)	351
申请采购数量 (万吨) 及依据分析	申请采购数量: 37
	依据: 经过生产部门的计算, 今年生产需要的原料为 37 吨铁精粉。
铁精粉总供给 (万吨)	88
铁精粉实际采购情况及原因分析	实际采购量: 37 万吨
	原因分析: 铁精粉的报价过高, 从而让市场供给了太多的铁精粉, 虽然拿到了所需的铁精粉, 但成本过高。
第三年	
铁精粉报价 (万元/万吨)	350
申请采购数量 (万吨) 及依据分析	申请采购数量: 40
	依据: 根据生产线的产能最大化以及各家公司的现货和期货的需求, 决定购买 40 万吨铁精粉。
铁精粉总供给 (万吨)	84
铁精粉实际采购情况及原	实际采购量: 40 万吨

因分析	原因分析：吸取上一年的经验与教训，并且与钢铁 B 公司本着合作双赢的战略，根据往年的铁精粉报价和市场总供给的关系，计算出了我们两家所需的总量，合理分配。
第四年	
铁精粉报价 (万元/万吨)	350
申请采购数量 (万吨) 及依据分析	申请采购数量：40 依据：根据生产线的产能最大化以及各家公司的现货和期货的需求，决定购买 40 万吨铁精粉。
铁精粉总供给 (万吨)	79
铁精粉实际采购情况及原因分析	实际采购量：40 万吨 原因分析：吸取上一年的经验与教训，并且与钢铁 B 公司本着合作双赢的战略，根据往年的铁精粉报价和市场总供给的关系，计算出了我们两家所需的总量，合理分配。
第五年	
铁精粉报价 (万元/万吨)	0
申请采购数量 (万吨) 及依据分析	申请采购数量：0 依据：由于公司濒临危机，综合上一年铁精粉剩余及现金，以及各公司的期货与现货，所以这一年无需继续购进铁精粉。
铁精粉总供给 (万吨)	23
铁精粉实际采购情况及原	实际采购量：0

因分析	原因分析：由于公司濒临危机，综合上一年铁精粉剩余及现金，以及各公司的期货与现货，所以这一年无需继续购进铁精粉。
-----	---

3、各公司工资竞标

表 4-4 劳动力竞标情况分析表

第二年	
年工资 (万元/人)	13
工人拟聘请 (人)	310
本年实际平均工资	13.13
失业者按工资高低选择企业 (人)	180
工人应聘人数 (人)	310
本年第二次待就业人数	342
劳动力竞标完成情况及原因分析	需生产 3.7 万吨钢材实际生产 3.7 万吨； 通过产能计算表，以 310 人和 20%的加班费为最优组合，因此在劳动力竞标过程中增加劳动力人数的基本工资，已获取相应人数得以全部生产。
第三年	
年工资 (万元/人)	13
工人拟聘请 (人)	310

本年实际平均工资	12.6
失业者按工资高低选择企业 (人)	170
工人应聘人数 (人)	310
本年第二次待就业人数	170
劳动力竞标完成情况及原因分析	需生产 3.7 万吨钢材实际生产 3.7 万吨; 仍采取第二年组合, 所需人数 310 人, 实际得到 310 人。
第四年	
年工资 (万元/人)	12
工人拟聘请 (人)	310
本年实际平均工资	11.39
失业者按工资高低选择企业 (人)	/
工人应聘人数 (人)	150
本年第二次待就业人数	2
劳动力竞标完成情况及原因分析	需生产 3.7 万吨钢材实际生产 3.7 万吨; 通过产能计算表, 以 310 人和 20%的加班费为最优组合。因为通过第一年发现各家厂商人数竞争并不激烈, 因此我们在第二年工资基础上减少一万元。由于我们预测失误, 导致这一年劳动力竞标失败。
第五年	
年工资 (万元/人)	10

工人拟聘请 (人)	150
本年实际平均工资	11.08
失业者按工资高低选择企业 (人)	/
工人应聘人数 (人)	100
本年第二次待就业人数	4
劳动力竞标完成情况及原因分析	<p>由于上一年劳动力竞标失败,再结合今年原材料竞标数量及往年剩余,我们只需 150 劳动力。</p> <p>但由于工资预测失误,劳动力竞标再次失败。</p>

实验五 微观经济学的市场结构与厂商理论实验

实验目的

- 1、理解四种市场结构的经济特征;
- 2、理解不同市场结构下厂商最优决策的内涵。

实验内容

- 1、通过第一年经营理解完全竞争市场的特点及经营决策;
- 2、钢铁企业形成寡头市场结构;
- 3、钢铁企业在寡头市场结构下投标经营;
- 4、每一年度分析不同市场结构下的收益和成本;
- 5、分析市场结构对投资和经营决策的影响。

实验数据及分析

表 5-1 不同市场结构下企业经营决策分析表

第一年
1、市场结构:
完全竞争市场

2、企业采取的经营决策：

平稳经营，按照教学步骤进行采购和卖出

3、成本收益分析：

本年度盈利 400W，教学年各公司统一

4、市场结构对投资和经营决策的影响：

实验性测试所以企业的经营决策是稳步发展。

第二年

1、市场结构：

钢铁公司既充当铁精粉的消费者又充当钢铁的供应者；政府则既充当铁精粉和钢铁的供给者又充当家电和汽车的消费者；而家电和汽车公司则既充当钢铁的消费者又充当家电和汽车的供给者.其中家电和汽车属于完全竞争市场，钢铁企业属于寡头市场，政府则起到监管作用。

2、企业采取的经营决策：

贷款生产，按照最优产能生产钢铁，现货出售少量，期货大量售出归拢现金。

3、成本收益分析：

净利润为-4420 不符合预期，因铁精粉与劳动力竞标产生问题，造成成本过高，钢铁现货报价过高，造成现货卖的少，期货卖的多是利润为负的主要原因。

4、市场结构对投资和经营决策的影响：

在垄断市场下，企业占据了巨大的优势，铁精粉和劳动力投资过多，造成成本上升，在钢铁报价时，现货价格报的比期货价格高，汽车与家电公司在购买时，期货购买数额远远超过现货，造成利润直接为负。

第三年

1、市场结构：

钢铁企业仍属于寡头市场，政府则起到监管作用。同时 CPI 涨幅导致政府进口现货、期货钢材价格上涨。

2、企业采取的经营决策：

无贷款申请，用现有资金购买了铁精粉与劳动力，现货期货大量售出归拢现金。

3、成本收益分析：

净利润 1900 不符合预期，本年度公司没有申请贷款，用现有资金购买了铁精粉与劳动力，成本过高，但净利润仍为正的原因在于售出现货与期货情况稳定。

4、市场结构对投资和经营决策的影响：

铁精粉和劳动力投资过多，成本高，在钢铁报价时，现货与期货价格制定较为接近，运营稳定。

第四年

1、市场结构：

钢铁企业仍属于寡头市场，政府则起到监管作用。同时 CPI 涨幅导致政府进口现货、期货钢材价格上涨。

2、企业采取的经营决策：

无贷款申请，竞标劳动力但是失败了，用现有资金购买了铁精粉与劳动力，现货期货售出归拢现金。

3、成本收益分析：

净利润为 4600 不符合预期，表面看上去我们公司是盈利的，但其实由于劳动力竞标失误导致我们没有竞标到需要的劳动力人数，铁精粉剩余过多。现货期货销售量也大幅度减少，连续两年没有申请贷款，造成资金链断裂，公司面临破产危机，于是向

其他公司借了 12000 的高利贷，公司负债经营。

4、市场结构对投资和经营决策的影响：

寡头市场下，厂商占有较大的市场份额，但其它公司钢材囤积了较大数量（我司售卖期货太多），而且铁精粉的过多囤积，劳动力的竞标失败，造成公司生产钢铁成品过少。

第五年

1、市场结构：

钢铁企业仍属于寡头市场，政府则起到监管作用。同时 CPI 涨幅导致政府进口现货、期货钢材价格上涨。

2、企业采取的经营决策：

申请贷款 40000，按照其它公司需求量生产钢材售卖现货，并按规则刚好留出 4 万吨钢材、

3、成本收益分析：

净利润-8400，公司负债累累，生产经营成本高，现货卖出数量少。

4、市场结构对投资和经营决策的影响：

寡头市场下，厂商占有较大的市场份额，但其它公司钢材囤积了较大数量（我司售卖期货太多），政府进口现货钢材价格极其高昂，且今年只能售卖现货钢材，，未参加劳动力竞标，现货卖出数量少。

五、实验总结

（一）实验整体情况简介

1、团队概况

表 5-1 钢铁组企业团队建设情况

企业名称	钢铁 A 公司					
职能分工	总经理	生产 总监	财务 总监	营销 总监	采购 总监	人力资源 总监
姓名	田野	王苗苗	褚倩 孙宇	王安	梁岩	郭晓彤
学号 (2015010105-)	36	23	01 02	55	41	33

2、实验整体情况介绍

总体来说，本公司在经营公司时，因前期对规则把握不理想且经济理论知识不足，对钢铁公司是市场上的寡头垄断认知不足，过于自信，导致其在后期本公司的利益不断减少：在中期因不慎贷款过少，导致本公司后期经营资金不足，导致在第四年出现因无法贷款而减少了生产的局面，但因管理有当，公司销售部门及 CEO 发现相关问题以及老师的全力营救，成功贷款。但又因中间去年的贷款未还，导致第五年还是濒临危机，在老师的帮助下，有成功贷到高利贷，从而可以继续经营，在一定程度上缓解了资金上的压力，使公司运营可以持续。

原因分析：

（一）前期经营情况（第 1~2 年）

由于公司在前期没有意识到钢铁企业在销售中处于优势，能够创造垄断局面。从而公司在前期发展时，只考虑到了当年的经营而未对后面的经营做出规划，并在其中过多以较低价格放出期货，使其它公司在中后期具有较多的钢材储备，从而降低了本公司在市场中的垄断地位，导致本公司的利润相应减少。

（二）中期经营情况（第 3~4 年）

利润不断降低，并且垄断地位受到一定的影响，公司财务部在预算财务发展需要多少贷款时，没有考虑到公司之后具体情况，从而向老师递交了无贷款，使得第三年和第四年没有贷款，导致资金短缺，濒临危机。

（三）后期经营情况（第 5 年）

发现亏损原因，在老师的帮助下，向有实力的公司借到了高利贷，危机解除。

(四) 五年整体发展所出现的失误

在五年的时间中，只有在最后一年才发现，尽早的递交贷款申请、购买原材料申请及购买土地和劳动力的申请，能够对本公司的发展有相当大的优势，销售人员没有过多的探讨销售情况，在销售时出现了不同人员向外销售价格不同，从而带来一定利润损失。

(五) 五年整体发展的优势：

- ① 公司内部成员干劲十足，愿意为公司获得更高的利润而努力。
- ② 大家积极合作，销售人员在后期发现不利情况，即时讨论想出对策。
- ③ 老师以及其他公司的鼎力帮助，公司运营好转。

(二) 具体实验运作情况分析

第一年

1、宏观经济环境分析(重要宏观经济指标分析)

第一年的名义 GDP98952，实际 GDO98952，失业率为 8.57%，政府税收和罚款收入 12600，厂商收入 16352，个人总收入 70000，利率 6%。我们跟着林老师进行一个初步的模拟，由林老师作为政府，一共八家企业，我们作为一个钢材的供应商下面有三家企业采购我们的钢材，分别是两家家电企业和一家汽车企业。政府第一年的经济目标为：实际 GDP5%、失业率 8%、个人总收入增长率 7%，由于第一年由老师带领下我们一步一步完成，因此各项数据十分平稳。根据我们的推测，第二年会有企业加大生产，我们所保证的是自己的成本最低，卖出的价格最高达到利润最大化。

2、生产要素及产成品市场分析

我们第一年有现金 0.85 亿 (含预收款)；一条价值一亿的生产线；2 年期贷款 0.4 亿 (利率 6%)；三年期贷款 0.6 亿 (利率 6%)；预收款 1.05 亿 (三家公司预定 0.5 万吨的预付款) 上半年三家赊账 1.2 亿元还有四万吨钢材 (成本一个亿) 我们本年度由于是跟着林老师进行初步的模拟，所以第一年所有的决策都是一样的。本年度进口铁精粉最低报价 200 ~300 万，采购 32 万吨钢材一共花费 9600 万。

3、企业盈亏及原因分析 (请按五年运营情况逐年分析)：

第一年在老师的帮助下每一步都是固定的，所以每家企业盈利为 400 万。

第二年

1、宏观经济环境分析(重要宏观经济指标分析)

老师带领我们完成了第一年企业运营，到第二年轮到我们自己运营。第二年政府提供了 18348 贷款量，市场货币量充足，除一家公司外各家公司都进行了贷款竞标，

拿到了贷款，加大生产，于是今年 GDP 达到了 10.41%。进口钢材价格和第一年持平，对于钢铁公司来说提供了一个参考价格。今年 CPI 为 2.16%，今年家电和汽车公司报价较高，而工人工资很高。今年的失业率为 13.65%，主要原因为个别公司缺乏经验，工资报价过高，导致工人平均工资过高，失业率大幅度增长。今年个人总收入相较第一年增幅达到 24.17%，各家公司都有盈利。

2、生产要素及产成品市场分析

第二年我们钢铁 A 公司与钢铁 B 公司在铁精粉的竞标上持合作关系，所以我们都以合理的价格得到了各自所需的铁精粉数量。因为第一年期货销售过多，导致今年我们在钢铁价格及销量上失去主导地位。

3、企业盈亏及原因分析（请按五年运营情况逐年分析）：

第二年钢铁 A 公司的净利润为负 4420 万元，由于上一年期货销售过多导致今年现货销售少。

第三年

1、宏观经济环境分析(重要宏观经济指标分析)

第三年 CPI 涨幅为 6.34%，环比去年增长了 3.18%，涨幅较大，原因在于各厂产品出厂价格偏高，生产成本偏大，但工人工资过低；实际 GDP 涨幅 3.178%，较去年大幅下降，原因在于各厂生产能力受限；失业率 6.56%，较去年有所改善，原因在于本年度开启土地竞标，随着部分厂家新生产线的加入对于劳动力需求更为旺盛；个人总收入增长率-1.75%，较去年足足下降了 26.93%，原因在于企业为生产效益最大化，在各方面采取不同的措施来降低生产的成本，但工人工资并没有得到相应的提高。

2、生产要素及产成品市场分析

综合现金总量及预收款，我们钢铁 A 公司没有贷款。吸取第一年期货销售过多导致第二年现货销售过少的教训，我们钢铁 A 公司今年采取了限制期货量等政策。

3、企业盈亏及原因分析（请按五年运营情况逐年分析）：

我们钢铁 A 公司净利润为 1900 万元，吸取第一年期货销售过多导致第二年现货销售过少的教训，我们钢铁 A 公司今年采取了限制期货量等政策。

第四年

1、宏观经济环境分析(重要宏观经济指标分析)

今年，CPI 涨幅为 3.87%。比上年有所增长但幅度不大。其原因是第四年家电厂商和汽车厂商的报价比上年有较大增加，这些因素导致了 CPI 的上涨。而 CPI 的上涨意味着今年的钢铁价格也会相应的增加，所以对于家电厂商来说会增加成本支出。今

年的 GDP 涨幅为-6.18%。今年的失业率为 2.23，我们钢铁 A 公司与另一家公司由于报价过低没有竞标到劳动力。但是今年的个人的总收入增长率为-4.80%，比去年降低了 3.05%，而本年的的财政资金结余为-620 万元，并出现了财政赤字。

2、生产要素及产成品市场分析

第四年我们仍跟第三年相同，采取限制期货量的政策。但由于劳动力竞标失误导致我们没有竞标到需要的劳动力人数，铁精粉剩余过多。现货期货销售量也大幅度减少，再加上我们钢铁 A 公司今年没有贷款于是就面临着下一年还不上贷款就要破产的局面。但是在老师以及其他公司的帮助下，我们向其他公司借了高利贷，这才算是解除了破产的危机。

3、企业盈亏及原因分析（请按五年运营情况逐年分析）：

我们钢铁 A 公司净利润为 4600 万元，表面看上去我们公司是有多余的，但其实由于劳动力竞标失误导致我们没有竞标到需要的劳动力人数，铁精粉剩余过多。现货期货销售量也大幅度减少，再加上我们钢铁 A 公司今年没有贷款于是就面临着下一年还不上贷款就要破产的局面。但是在老师以及其他公司的帮助下，我们向其他公司借了高利贷，这才算是解除了破产的危机。

第五年

1、宏观经济环境分析(重要宏观经济指标分析)

与第四年相比，今年 CPI 没有大幅度变化，实际 GDP 与去年相比也增加 2 个百分点。转变去年经济的衰退并且实现了比较高的涨幅。这主要是因为第五年各个厂商都加大生产，有一家公司增加了土地租赁，整个社会的产能较上年有了较大提升，另外，增加生产线相当于企业增加了投资，主要是这两个因素促成了高 GDP 的增加。失业率也在可控范围之内，其主要原因是工人的基本工资有所增加并且没有出现工人剩余，今年财政赤字虽有减少但仍有较大存在，其原因是政府增加大量的货币供给量而个别厂商并没有充分利用的来进行着生产。

2、生产要素及产成品市场分析

我们今年在生产中因为市场要求最后剩余为 4 万吨铁精粉，而公司在第四年就已经留有 3.6 吨，今年只需要生产少一点就好，因此我们公司通过观察市场供给量和竞标价格得出一条函数曲线，因为 A 公司不需要铁精粉，所以本公司考虑综合因素将竞标价格降低为 250，最后使得钢材充分利用无剩余；在生产过程中，由于是最后一年的经营，各个厂商手中都有预留钢材，公司也不用考虑下一年钢材的预定，我们根据已有的钢材量，全部投入进行了生产，但因公司生产力度不够加上前些年没有技改和

增加生产线，因此在贷款环节，由于在前四年的经营过程中，原材料采购过多，造成了资金的紧张，所以我们今年为了解决资金不足的问题，准备增加 5000 万的贷款。今年的整个社会的货币供给量为 119259 万元，资金供给量还是比较充裕的，所以我们公司顺利竞标到了 5000 万的贷款。公司通过提高劳动力基本工资来获取劳动人数增加生产力。

3、企业盈亏及原因分析（请按五年运营情况逐年分析）：

第五年，公司净利润 4000 万元，该年我们公司卖出可观的钢材数量 2 万吨，而且钢铁单价可观，以及对市场预测稳定，直接导致该年净利润大幅度提高，成为有史以来净利润最高的一年。

（三）体会（收获与不足）

总经理：田野

1、收获

（1）理论与实践的结合

首先能有机会参加这样一种很有实践性的实验活动，让我感觉很兴奋，由于是第一次做 CEO，内心不免有些小激动。当时选择组的时候，以为钢铁是原材料，不用加工是最简单的分组，后来残酷的事实告诉我，我错了。作为钢铁组的人，我不得不说，这个真的是太难存活下去了，由于期货和现货的价格差异太高，其他组购买原材料的时候在第一年只需购买所需的原材料，能够交货即可，之后可大量订购钢铁组或政府的期货。实际上由于政府也提供原材料，这使得钢铁组的现货很难卖出。第二年我们以 351 万元/万吨的价格购买铁精粉，但政府所供给的铁精粉足够两家公司使用，铁精粉的报价过高，从而让市场供给了太多的铁精粉，虽然拿到了所需的铁精粉，但成本过高。在销售钢铁时，政府报价过低，导致我们公司无法提高现货期货价格赢取利润，并由于决策失误，导致现货销售停滞，期货订购太多，严重的比例失衡。第三年我们吸取上一年的经验与教训，并且与钢铁 B 公司本着合作双赢的战略，根据往年的铁精粉报价和市场总供给的关系，计算出了我们两家所需的总量，合理分配。并且由于政府提供的劳动力充足，所以我们依然能以年工资 13 万元/人的价格得到了所需的劳动力，并且因为我们决策性的问题导致我们今年没有贷款，在财政上有一些危机，但我们并未察觉。第四年年我们注意到了公司严重的财政问题，在不得已的情况下，为了挽救我们公司，向其他公司借了高利贷，又因为前几年的决策失误，导致我们无法大量销售现货，且在于其他公司交谈时也不赞同我们进行捆绑销售的方案，生意异常惨淡。由于前几年的失误，导致我们第五年背负大量债务，并向政府贷款 40000 万元以

还清上年的高利贷，因为第四五年销售情况也不是很理想，所以即使劳动力竞标没有成功，我们也并未受到太大影响，反而因此节省了一部分工资和购买铁精粉的钱。公司整体经济情况不是很理想，但在老师和全组同学的努力下，我们公司没有破产

(2) 综合能力的提升

作为一个天天上理论课的外贸学生，其实我觉得从有趣的实验中能更容易学到一些知识和技巧，如果由老师直接教授，其实很容易就忘记，只有自己切身体会到的印象才深刻，而在以后遇到类似的问题时，也能从容的应对。在沙盘实验课上，我学会了一些谈判技巧和产品的销售技能，也知道了如何合理分配工作。与老师和同学相处都很愉快，也十分怀念我们组一起努力的时光，希望以后能多一些这样的实验课。

2、不足

前两年我们还不太熟悉，导致期货卖出太多，其他组钢材足够进行生产。后来虽然和钢铁 B 组一直保持良好的合作关系，铁精粉的成本不是很高，但由于前面决策失误，导致最后即使使用期货现货捆绑销售，其他组也不买账，只向我们组购买这一年所需的现货，然后向政府订购期货。而我们组又因为财政出现问题，差点破产，在老师和同学们的帮助下，我们没有放弃，顽强的存活下来，而这也让我意识到提前做好规划是最重要的。

3、其他方面

第一年的时候，大家都做好了自己分内的事情，运行的也很顺利，虽然有些亏损，但与其他组相比收益也还可以。第二年的时候贷款比其他组少一千万，但年底清账时收益还是要比其他组的要高，其实这个时候决策就有些失误了，因为期货卖的太多。第三年的时候，我们组因为过于自信，没有贷款，这是导致我们将近破产的开端。第四年的时候，我们组依旧没有贷款，而屋漏偏逢连夜雨，我们也没卖出多少期货和现货，更可怕的是，我们劳动力没有竞标成功，导致我们无法生产足够的钢材，唯一值得庆幸的是其他组所需要的钢材也不是很多了，因为我们之前期货卖的太多，再加上之前他们在政府购买的期货，有些组已经囤积了大量的钢材，这也使得我们收益下降，无力偿还贷款和各项政府费用，不得已借了高利贷，才将我们组拉离破产的边缘。第五年为了偿还高利贷，我们组向政府贷了高额的款。虽然最后我们组收益不是很理想，但我很感谢老师和同学们的帮助，也很开心能够和我的组员们一直努力到最后，其实我一直在想，如果这个实验课可以上久一点，让我们组再多运营几年，我相信我们组可以做的更好！

生产总监：王苗苗

1、收获

(1) 理论与实践的结合

历时一周的经济沙盘实验课程已经结束，我作为钢铁 A 公司的生产总监，与钢铁 A 其他的六位小伙伴，可以说很年轻很认真的经营着这家公司，说很年轻，是因为大家毫无经验，处理事情考虑的也不是很全面给公司的实际经营铺出一条注定不平稳的路。

(2) 综合能力的提升

我们对待经营管理这个公司真的认真，每一步的决策都是经过商议，笔头计算，进而由 CEO 选择最优方案进行最终决策，期间的努力、仔细、认真，现在回想起来，它超过了所有的学术理论课，我们的投入指数也是最高的，仿佛这个实验课已经不是实验课了，变成了真实的商场。

2、不足

实践与理论在结合的过程中，处理的不是很好，不只是两年未申请贷款，为公司后两年的经营管理埋下了隐患，还有经营方法上存在的欠缺。

3、其他方面

我们这么多公司之间，彼此寻求最优合作方案，实验的前期工作看似很顺利，但其实由于两年未申请贷款，为公司后两年的经营管理埋下了隐患，虽然最后在老师的帮助下，及时通过借高利贷避免了破产，躲过了一劫，但是巨额的债务，让我们开始变的不确定起来，畏手畏脚，虽然最后还是按照预期的规定，留下了足量的钢材，但是我相信，这一幕，给我们小组每个人的心中的鼓都重击了一下。团队的合作，大家的全力投入，实验结束后，大家都各有收获，相信在今后的工作抑或者生活上，都会或多或少的受到影响

财务总监：褚倩

1、收获

(1) 理论与实践的结合

在实训课程操作过程中，我们深深的体会到，理论和实际操作的差别。大家的理论知识掌握不佳，且在处理一些细节以及在与其他公司合作的时候总是产生分歧很难达成一致，通过这次实训课我们认识到了自己的不足，并且懂得了理论和实践相结合的重要性，这在以后的工作与生活中肯定会让我们每一个参与者受益颇多。

(2) 综合能力的提升

首先是全局观念和团队观念的培养，在实训课的学习中从开始的分工各司其职到操作中的相互协商与帮助，都让我们学到了团队观念和全局意识。其次，也学会了在竞争中合作的重要性，竞争让我们更努力的提升自己。合作让我们在竞争的状态中取得最大的效益，在合作中共赢。在我们这个团队中，我担任的角色是财务总监。在模拟经营公司五年的时间里，我学到了很多，但也认识到了自己的许多不足之处。首先，我认识到财务总监不仅仅是只管理公司的资金运作，记录财务报表等简单工作，而且还要对公司进行战略规划，进行分析，给予财政预计支持，还要掌握好公司的长短期贷款业务等等。但在公司经营的同时，我也遇到了不少问题，首先在预算上的错误，导致公司资金匮乏，运营不顺畅；其次，由于缺乏经验和信心，记录账目不认真，导致在年末总帐时，总会出现收支不平衡的现象。总体上看，我们对自己的模拟经营还算满意，公司最后的成绩并不重要，重要的是我们大家都动手参与了经营，都到了自己的责任。

(1) 在经营初期，由于不懂的规则，也没有做好规划，导致预算错误，第三四年没有贷款，导致公司资金短缺。因此，一开始就要根据权益借全部的长期贷款，让公司正常运营，到后面几年资金不能周转的时候，再根据权益适当的借短贷，只要让资金得到充分利用，公司的收益会比支出的利息丰厚得多。

(2) 对每项费用都必须做出准确的预算，避免在生产期间出现资金匮乏现象，进而发生贴现。而且在获得订单后，要及时的将本年度的利润计算出来，并进一步调整决策，以获得最大利润。

(3) 在公司经营的同时，我们也要分析对手的经营状况，了解竞争对手当年的订货总额、盈利状况及所有者权益，以便进行比较分析。做好规划！

财务总监在企业中充当一个相当重要的角色，总结教训，担任财务总监一职，熟记一些必要的公式和规则外，还需要十分的谨慎和细心。

虽然只是短短的五天，也使我们懂得了如何团结一致分析问题解决问题，也懂得了坚持的可贵，以及懂得了面对困难时要冷静以及要勇于承受失败。收获颇多！同时感谢团队和老师的帮助，让我懂得了财务的重要性，在以后的工作中也会更加细心。

2、不足

a.在实际操作中，我们深刻的发现看似枯燥的经济理论知识有着重要作用，包括各类经济指标分析的正确与否，与决策是否正确具有很大关联，而我们对于经济理论知识的掌握不足，也导致公司受到了一定损失。

b.此外，分工不具体，流程不统一也是阻碍我们在实际操作中的负面影响因素，公司各个负责成员应当各司其职，由于大家讨论决策的混乱也导致时间拖沓，经营受阻。

3、其他方面

总结来说，这次实训课程对我们来说可谓是受益匪浅，让我们学习到了“书到用时方恨少”，因此我们应当端正学习态度，努力提升理论涵养；积极参加实践，将学习到的理论知识付诸实践检验成果；同时更要提供工作积极性和主动性，力求自己得到全面发展。也明白了实践的重要性。

财务总监：孙宇

1、收获

(1) 理论与实践的结合

一周的沙盘实验结束了，这门课程给我一种新的学习冲击，让我们在实践中探究各种经营理念和方法，并且深刻的体会到了团队协作的重要性在我们这个团队中，我担任的角色是财务总监，原本以为我的职位会很轻松，但真正面对着实训做账工具时，竟然有点无从下手的感觉，不敢下笔，怕做错，后来在老师的指导下，我开始一笔一笔的登记。在模拟经营公司的五年里，我学到了很多东西，但也认识到了自己许多的不足之处。我们公司在经营的时候由于缺乏经验和信心，纪律账目不认真，导致在年末算总账时，出现了收支不平衡的现象。公司前两年经营还算平稳，但第四年由于财务部记录失误使账目和实际资金不匹配，让我们错认为公司还有很多资金，就没有向政府借贷，造成了财务危机，导致公司濒临破产，还好在老师的指导帮助下，我们向其他公司借了高利贷，使我们公司才得以正常运行。但又因中间去年的贷款未还，导致第五年还是濒临危机，在老师的帮助下，有成功贷到高利贷，从而可以继续经营，在一定程度上缓解了资金上的压力，使公司运营可以持续。但问题主要是首先，我认识到财务总监不仅仅是管理公司的资金运作，记录财务报表等简单工作，而且还要对公司进行战略规划，进行分析，给予财政预计支持，好掌握公司的长短期贷款等等。

作为财务总监，我将我的任务分为以下几点：

一是我在年初要计算长期贷款和短期贷款额度，以便解决资金流动的问题。

二是需要计算每年的应收账款和每年各项费用的支出，比如管理费，租金等。

三是各报表的填写，包括现金明细，税收，利润表和资产负债表。

但这次课程最大的特点是在“参与中学习”，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，从而深刻领悟科学的管理规律，提升管理能力。

(2) 综合能力的提升

首先是我们要学会对各种变化迅速作出反应拿出对策的思维，培养在任何困难和压力面前都永不屈服的精神。只有掌握了这种技巧，才能在各种挑战中立于不败之地。其次团队中的每个人都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。

2、不足

首先前期经营情况（第1~2年）由于公司前期没能把握住市场的脉搏，从而使钢铁销售失去优势地位，失去了很多商机，而且公司前期保守的财务计划，并未把目光放长远，只考虑到了当下经营，导致其他公司在中后期还有较多的钢材储备，大大削减了钢材在市场中的地位，导致企业前期发展滞后，中期经营情况（第3~4年）由于失去了掌控市场的地位，导致公司利润不断降低。由于财务部记录失误使账目和实际资金不匹配，使我们误认为公司还有足够的资金运作，从而没有对政府进行借贷，使得第三年和第四年没有贷款。首先我们有时候决策并不周全。例如，在进入市场前我们没有下好功夫研究好其他组可能做出的反应进而针对其不同的反应，调整相应的经营策略，采用最优方案。其次市场也并非只有竞争，在整个市场经营期内，竞争与合作并存，在处理好生产，财务等内部业务的同时，还要做好外部的公关宣传，以求公司在出现经营困难时能得到其他公司伙伴的合作，从而在市场竞争与合作的博弈中获得最好效益，实现双赢。然后我还深深感受到个人性格对于职业角色的影响。明确自己的职责是非常重要的。其他人可以帮忙，但是不应该越权。因为自己最清楚自己负责的工作的具体细节。所以应做到各司其职。但在公司经营的同时，我们也遇到了很多问题，首先经营初期就该做好财务预算，保证资金不断流。其次，由于缺乏经验和信心，纪律账目不认真，导致在年末算总账时，出现了收支不平衡的现象。我们公司前两年经营还算平稳，但第四年由于我记录失误使账目和实际资金不匹配，让我们误认为公司还有很多资金，就没有向政府借贷，造成了财务危机，导致公司濒临破产，还好在老师的指导帮助下，我们向其他公司借了高利贷，使我们公司才得以正常运行。但是由于一些因素，导致钢材的订单数量上不去，入不敷出，导致利润很少，权益也

处于下风。

3、其他方面

在这几天中，我也认识到了团队合作的重要性。公司不是靠一个人就可以发展的，在这个过程中，需要大家相互合作，相互沟通帮助和包容，也只有大家齐心协力才能得出最优方案，获得最佳结果。虽然这个实验只是个缩影，但我们可以从中认识到，学习到很多我们以后工作，创业和生活中的知识经验，沙盘模拟虽然很累，虽然经历很多坎坷和挫折，但这几天过的很有意义，很充实。沙盘是一个在玩中就把管理学了的过程；是一个把知道的变成做到的过程；是一个团队一起做到的过程；也是大家互相了解的过程；是发现员工潜能的好机会，是一个优秀员工展示的过程；是自己做案例，自己案例教育自己，互动学习提高的过程。

最后，我要感谢老师的精彩互动以及高屋建瓴的点评，一周的受训时间很短，但受益匪浅！

营销总监：王安

1、收获

(1) 理论与实践的结合

这次沙盘模拟我的职务是营销总监，一个礼拜的工作结束后我的感触颇多，先说说我的日常业务：①对企业的经营环境进行分析，做出市场开发决策；②根据企业的财务状况和发展方向，进行新产品开发、产品组合与市场定位决策③模拟在市场中的竞标过程，建立并维护市场地位，必要时做退出市场决策。营销工作对企业的运营来说是一项极其重要的环节，而且作为营销总监必须准确及时地了解市场变化，取的有竞争力的市场份额，又要熟悉市场规则，做到整体把握。不能说我的建议都是对的更不能说我的建议组员们都认可采用但是至少部分被采用的建议对企业经营还是有帮助的。

(2) 综合能力的提升

首先我们每个人的职务都是不容小觑的，每个人对团队非常重要，培养在任何困难和压力面前都永不屈服的精神。只有掌握了这种技巧，才能在各种挑战中立于不败之地。其次团队中的每个人都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。

2、不足

作为营销总监没有真正的考虑到市场变化的走向，经验还不是很足，还有待提高。

3、其他方面

我们的公司在经营之初就犯下经验主义错误，虽然团队成员并不怪我，但我要承认这主要是我的错，这让我们在整个六次错过最终经营目标，甚至几度濒临破产一度出售厂房、借高利贷，多次通过实物质押换取现金流维持生存。但我要说，这一错误的正面效应更加可贵恰是这样的经历让我们的团队坚韧、团结，有着超越胜负的气度，经历生死考验让我们对企业的发展的市场判断、生产经营管理精益化等多方面有了相对深入的认识，心性的磨砺也是我们的巨大收获。回顾整个过程，大家都深刻的认识到企业的战略规划、生产经营策略等，都应是建立在市场认识基础上的，如果说战略目标是企业的舵，那么市场规律和需求无疑应是主舵手，它是企业发展的正确方向。

采购总监：梁岩

1、收获

(1) 理论与实践的结合：

首先很高兴能参加这次实验课，作为钢铁 A 的一名采购总监，虽然表面上看并没有什么用处，但是在公司生产原材料的采购这方面我还是举足轻重的。经过这五年的模拟经营，让我深深的体会到了商场如战场这句话的含义，虽然从头到尾我们与钢铁 B 都本着友好合作去竞争铁精粉与劳动力（其实两家都是商量着来并没有竞争），但有竞争才有压力，有压力才有动力，所以我认为我在整个试验中表现得不够活跃积极，没有很好的去深入了解。其次我们组的经济危机让我体会到一个正确的决策是多么重要，无论从事哪一行都必须时刻警惕，及时发现潜在的危险。

(2) 综合能力的提升：

首先是全局观念和团队观念的培养，在实训课的学习中从开始的分工各司其职到操作中的相互协商与帮助，都让我们学到了团队的观念和全局意识。其次，商品的采购让我们学到了如何定价才能最大化的减少生产成本，使得效益最大化。

2、不足

首先实际操作中我们并没有很好的配合，时不时的会手忙脚乱。在预测经济目标是发现自身的只是储备远远不足，许多都是因为不知道原理而使预测数据与实际数据偏差甚远。此外，分工不具体，流程不统一也是阻碍我们在实际操作中的负面影响因素，公司各个负责成员应当各司其职，由于大家讨论决策的混乱也导致时间拖沓，经营受阻。最后由于没有固定一人操作物理盘面导致了公司出现了重大失误，濒临破产。

3、其他方面

总结来说，这次实训课程对我们来说可谓是受益匪浅，让我们学习到了“书到用

时方恨少”，因此我们应当端正学习态度，努力提升理论涵养；积极参加实践，将学习到的理论知识付诸实践检验成果；同时更要提供工作积极性和主动性，力求自己得到全面发展。虽然这次实训课时间很短，但给我们经验可以说是受益终生，让我们体会到了一个团队和合作性是多么重要。

人力资源总监：郭晓彤

1、收获

(1) 理论与实践的结合

我们先学习了一些课上需要的理论知识，之后的课程针对我们所学的知识点自己运作自己的公司。由于经验不足以及判断失误，我们在这次实验中吸取了惨痛的教训。

(2) 综合能力的提升

首先，我的职务是人力资源总监，如果只是针对这个职务总结的话可以说是体验不深。总的来说吧这次实验是一个团体性很强的实验，在一些决策上，大家的职务的分工并不是很明确。要考虑到各个方面，不只是一定要关注到自己的公司，还要关注到家电以及汽车公司。通过他们的销量才能判断出我们要生产多少的钢材才是最有效的。还有就是钢材的价格，总结这五年来说，GDP是每年都增长了，所以钢材的价格也会提高。对于我们钢铁公司来说当然就是多买现货少买期货才能更大的谋利。问题也在这，我们第一年买了太多的期货，这导致一些公司来年根本不需要购买现货钢材。针对这些问题我当时想到能不能对现货和期货的购买量做一些限购策略，我也跑去问了老师这样属于不属于违规。老师说不违规并且还教了我更多的策略。后来我们实施了这样的策略后发现一个问题，就是他们在我们这里买了最大限度的期货，然后来年所需的钢材就从政府那里也以较现货价的价格购入期货。最后还是不需要在我们钢材公司购入太多现货。这个问题也是我比较头疼的问题，觉得政府出售期货似乎对我们不利。

2、不足

我们公司将面临破产。原因由我慢慢说来。第一年是老师当政府带领我们也算是引导我们熟悉一下流程。每个公司都有一定的本金，我们钢铁公司也有一定量的钢材。后来在第四年老师查账的时候发现我们帐是错的，更倒霉的是我们将还不上贷款，还不上就要破产。其一因为前两年比较顺利，我们发现第一年代的款并没有用上，于是后边连续几年都没有贷款。还有就是因为我们的现金盘面跟电子账对照错误，于是给了我们一种我们很有钱的错觉。其二就是因为第四年劳动力竞争环节我们由于判断失误我们就分配到了少量劳动力。就是这两个致命的问题差点让我们破产，不过多亏了

老师的帮助，老师帮我们想了向其他公司贷了高利贷才撑过了这个难关。所以在这里非常感谢老师，否则我在这个总结的时候就不是这个文风了。

在经历了破产危机后，第五年我们就很难过。所以在第五年我们就秉承着“再撑过这一年就好了”的心理。十分谨慎，说实话也有那么一丝不求上进只求不破产的态度。最后再说一点，这五年来我们两家钢铁公司一直秉承合作态度，这点让我们两家公司在经营中都省了很多麻烦。所以说不一定非要在竞争中生存，当然在发展中竞争是不可或缺的。

3、其他方面

总结来说，这次实训课程对我们来说可谓是受益匪浅，让我们学习到了“书到用时方恨少”，因此我们应当端正学习态度，努力提升理论涵养；积极参加实践，将学习到的理论知识付诸实践检验成果；同时更要提供工作积极性和主动性，力求自己得到全面发展。也明白了实践的重要性。

六、综合评分

企业名称	钢铁 A 公司					
职能分工	总经理	生产总监	财务总监	营销总监	采购总监	人力资源总监
姓名	田野	王苗苗	褚倩 孙宇	王安	梁岩	郭晓彤
班级	15 国本 5	15 国本 5	15 国本 5	15 国本 5	15 国本 5	15 国本 5
学号	201501010 536	20150101 0523	20150101 0501 20150101 0502	201501010 555	201501010 541	201501010 533
学生出勤 (10%)						
综合实操成绩 (60%)						
期末成绩 (实验总结) (30%)						
综合成绩 (100%)						
教师评价	<p>教师签名:</p>					

日期: