# 最新供应链管理实习心得体会(优秀10篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-02-07

*供应链管理实习心得体会一我是一名供应链管理专业的大三学生，在今年暑假期间有幸获得了一家大型制造企业的供应链管理实习机会。这次实习的目的是将我在课堂上学到的供应链管理理论应用到实践中，并通过与实际工作人员的合作，深入了解供应链管理的实际操作。...*

**供应链管理实习心得体会一**

我是一名供应链管理专业的大三学生，在今年暑假期间有幸获得了一家大型制造企业的供应链管理实习机会。这次实习的目的是将我在课堂上学到的供应链管理理论应用到实践中，并通过与实际工作人员的合作，深入了解供应链管理的实际操作。

第二段：实习期间的任务和挑战

在实习期间，我主要负责协助供应链团队完成日常工作，并参与了一些具体的项目。我负责收集和统计供应链相关数据，并对数据进行分析，从而为团队提供决策支持。此外，我还参与了一次供应商评审会议，对供应商的工作进行评估并提出改进建议。这些任务对我来说是一种挑战，因为我作为一名实习生，缺乏实际工作经验和专业知识。然而，我积极主动地向同事请教，学习他们的经验和技巧，在实践中不断提升自己的能力。

第三段：实习收获和体会

通过这次实习，我对供应链管理工作有了更深入的了解。我明白了供应链管理的重要性，它对企业的运营和效益有着至关重要的影响。同时，我也意识到供应链管理的复杂性，它涉及到各个环节和部门的协作。只有通过协调各个环节和部门的合作，才能实现供应链的高效运作。此外，我还了解到如何通过技术手段来提高供应链的可视化和透明度，进而提升企业的运营效率和响应速度。这些收获对我今后的学习和发展具有重要的指导和启发作用。

第四段：实习中遇到的问题和解决方法

在实习期间，我也遇到了一些困难和问题。例如，我在数据分析方面遇到了困难，由于缺乏经验和知识，我不知道如何进行数据的分析和解读。为了解决这个问题，我积极请教同事和导师，参考相关的资料和书籍，并通过实践不断探索和尝试。通过这样的努力，我逐渐提升了自己的数据分析能力，更好地为团队提供了支持。

第五段：对未来的展望和感悟

通过这次供应链管理实习，我不仅学到了很多实践经验和专业知识，同时也意识到自己在供应链管理方面还有很多需要学习和提升的地方。未来，我将继续深入学习供应链管理的理论和实践，努力提升自己的专业能力。同时，我还要加强与同事的合作和沟通，通过团队协作实现供应链的高效运作。我相信，通过不断学习和实践，在未来的工作中，我能够成为一名优秀的供应链管理专业人才，并为企业的发展做出积极的贡献。

通过这次供应链管理实习，我不仅从书本中学到了很多对供应链管理的理论知识，更重要的是通过与实际工作人员的合作，亲身体会到了供应链管理的实践操作和挑战。这次实习不仅加深了我对供应链管理的理解，还增加了对工作的热情和动力。我相信，这段宝贵的实习经历对我的职业发展有着重要的影响，也为我今后的学习和工作打下了坚实的基础。愿意感谢这次实习带给我的成长与启发。

**供应链管理实习心得体会二**

一．目的：

为规范冷藏药品在储存、流通中的操作，确保药品质量，特制订本程序。二．依据：

《药品经营质量管理规范》（卫生部令第90号）及其附录。三．适用范围：

本程序适用于冷藏药品物流链过程中的收货、验收、储存、养护、发货、运输、温度控制和检测等管理全过程。四．责任：

质量管理部、储运部对本程序的实施负责。五．冷链管理设备：

1.冷库：符合国家《gb50072冷库设计规范》，具双制冷机系统，配备备用发电机。2.冷藏车：符合国家qc/t 450-202\_标准。3.保温箱。

4.自动温湿度监测、报警设备。5.手持式红外温度测量仪。

以上冷链管理设备需依照《设施设备的验证和校准管理制度》的规定，经过验证，才可投入使用。六．冷藏药品的收货：

1.保管员负责冷藏药品的收货。

2.检查运输药品的冷藏车、冷藏箱或保温箱是否符合规定。

3.查看并记录冷藏车、冷藏箱或保温箱到货时温度数据，导出、保存并查验运输过程的温度记录，确认运输全过程温度状态是否符合规定。

4.将药品从泡沫包装箱或冷藏箱、保温箱中拿出，放入冷库中的待验区。5.上述到货温度检查符合规定的，药品放置在冷库待验区中正常待验。

6.到货温度检查不符合规定的，将药品隔离存放在冷库待验区，挂“待处理”标识，报质量管理部，同时由采购部联系供应厂商处理。供应厂商应抽样送至广东省药品检验所等法定药品检验机构检验，检验合格，我公司可以办理正式入库手续，正常销售；检验不合格，应通知当地药品监督管理部门，监督销毁。7.冷库开门，货物入库的过程应在14分钟以内完成。

七．冷藏药品的验收：

1.验收员负责冷藏药品的验收。

2.按照公司《药品收货与验收管理程序》，在冷库内对冷藏药品进行验收。八．冷藏药品的存储、养护：

1.验收合格的冷藏药品应移入冷库中绿色合格区存放。

2.冷库的存储温度应设置在2-8℃，温度超出此范围时，自动温湿度监控系统会发出报警，养护员应指导保管员及时采取有效措施进行调控，防止温度超标对药品质量造成影响。

3.冷库内的堆垛、药品与地面、墙壁、库顶部的间距要符合《仓库管理程序》的要求；冷库内制冷机组出风口100厘米范围内，以及高于冷风机出风口的位置，不得码放药品。

4.冷藏药品均属于重点养护品种，养护员应定期养护检查。九．冷藏药品的发货、包装：

1.冷藏药品的装箱发货、复核、包装应在冷库内完成。

2.装箱前将干冰等蓄冷剂在小冰箱内预冷至符合药品包装标示的温度范围。3.使用保温箱运送药品时，按照验证确定的条件，在保温箱内合理配备适当数量的蓄冷剂。箱内应使用隔热装置将药品与低温蓄冷剂进行隔离。

4.使用冷藏车运送整件药品时，采用药品供应厂商提供的冷藏泡沫箱进行包装，在箱内按照供应厂商的标准放入适当的冰袋，不得随意减少数量。十．冷藏药品的运输：

1.冷藏车运送药品时，应提前15分钟后打开温度调控和监测设备，将车厢预冷至规定的温度。

2.开始装车/卸车时关闭温度调控设备，尽快完成药品装车。

3.药品装车/卸车完毕，及时关闭车厢厢门，检查厢门密闭情况，并上锁。4.启动温度调控设备，检查温度调控和检测设备运行状况，运行正常后方可启运。5.运输过程中，要随时查看温度记录显示仪，如出现异常情况，应及时启动《冷链管理紧急预案程序》。

6.药品运送结束，冷藏车、保温箱返回公司后，应导出温度记录，由养护员存档。7.冷藏药品运输时应当做好运输记录，内容包括运输工具和启运时间、到达时间等。十一．冷藏药品的销后退回：

1.对于销后退回的冷藏药品，首先应核实其批号、数量，以确认确实是我公司销售

的药品。

2.应检查退货单位提供的温度控制说明文件和售出期间温度控制的相关数据。对不能提供文件、数据或温度控制不符合规定的，应当拒收，做好记录并报质量管理部门处理。

3.对于符合规定的退货，应按验收程序，验收合格后重新办理入库。十二．冷藏药品的温度控制和监测：

1.制冷设备的启停温度设置在2-8℃。

2.冷藏药品应进行24小时连续、自动温度记录和监控，温度记录间隔时间设置不超过30分钟/次。

3.冷藏车、保温箱在运输途中要使用自动监测、自动调控、自动记录及报警装置，对运输过程中进行温度的实时监测并记录，温度记录时间间隔设置不超过10分钟，数据可读取。

4.应按规定对自动温度记录设备、温度自动监控及报警装置等设备进行校验，保持准确完好。

**供应链管理实习心得体会三**

供应链管理是一个广泛应用于生产与物流领域的管理理念，并在现代企业中得到了越来越多的重视。作为一名供应链管理实习生，我有幸能够亲身参与并实践这一理念。在这次实习中，我不仅深入了解了供应链管理的各个环节和相关知识，同时也收获了一些宝贵的体验和心得。在此，我将分享自己的实习心得，并逐个阐述其中的体会。

首先，这次实习让我深刻认识到供应链管理的重要性。在整个供应链中，每个环节都相互关联，一个环节的问题会直接影响到整个链路的效率与质量。例如，在物流环节，我亲自操作过各种运输工具，亲眼目睹了一支高效的物流团队是如何保证物流环节的无缝衔接的。他们随时调度车辆、组织运输、追踪货物等，以确保整个供应链的高效运转。这让我深刻认识到供应链管理的重要性，一个良好的供应链管理体系能够有效地提升整个企业的竞争力。

其次，这次实习也让我明白了供应链管理需要细致入微的把握细节。一个小小的疏漏或者错误，可能会在供应链的某个环节造成严重后果。我曾经遇到过一次在订货的过程中，由于对订单细节的疏忽，导致了一批货物的过多进货。这让我认识到供应链管理不仅需要注意全局规划，还需要细致入微的把握细节。只有当每个环节都精益求精，才能确保供应链的高效运行。

此外，这次实习也让我体验到了供应链管理中的团队合作的重要性。供应链管理往往涉及到多个部门甚至多个企业之间的合作。在这次实习中，我与生产部门、销售部门、物流团队等密切合作，共同致力于提升供应链的效率与质量。通过团队合作，我们能够充分利用各自的优势，形成合力，共同完成各个环节的工作。这让我体会到了团队合作的力量，也更加明白了供应链管理中的合作是实现良好供应链运作的关键。

最后，这次实习也让我认识到供应链管理需要不断创新。随着科技的不断发展和市场的不断变化，供应链管理也需要与时俱进，不断创新。例如，我曾参与推动公司在物流环节应用物联网技术，通过物联网传感器实现实时监控和追踪货物，从而提升物流效率。这让我明白到，创新可以为供应链管理带来新的机遇与挑战。只有持续创新，才能不断提高供应链的运作效率与质量。

总结起来，这次供应链管理实习让我深刻认识到供应链管理的重要性，它不仅需要关注全局规划，还需要注重细节，团队合作和不断创新。通过这次实习，我不仅学到了供应链管理的理论知识，更重要的是学到了如何将这些理论应用到实践中。我相信，通过不断学习和实践，我能够成为一名出色的供应链管理者，为企业的发展贡献自己的力量。

**供应链管理实习心得体会四**

大中国，没有一家企业像华为如此具有话题性!有些人一提华为，犹如战狼加身，力挺华为，为华为点赞，摔了苹果买华为等等;有些人则对华为嗤之以鼻，什么中华有为，只不过靠zf背景发财致富的公司而已，还打着民族爱国的大旗割韭菜，恶心;还有一些人对华为既不爱也不恨......

但大多数人对华为并不了解，对华为的供应链就更加知之甚少。作为供应管理专业人士，深入了解华为供应链，知晓其发展过程与现状，或许对华为更有发言权。

(1)华为供应链初期，跟大多数企业一样经历过混乱无序天天救火的苦日子，之后师从ibm造就华为集成供应链(isc),随着华为业务全球化，其供应链也扩展深化为全球供应链(gsc)。

(2)华为终端业务，如手机、笔记本之类，是后来发展起来的，面向终端客户(to c)不同于运营商和企业(to b),于是又打造了终端供应链(cisc)。

(3)21世纪第二个十年，面对数字化智能化的浪潮，华为提前布局，将其供应链转变为物联网时代的智能供应链(isc+)。

华为供应链的不断变革是华为公司不断改革的一个缩影，华为从上世纪八十年代一个交换机代理和销售的公司发展成为今天年营收近万亿的巨无霸，得益于通讯行业和智能手机行业爆发式增长，更是华为始终改革不断进取的结果。

?书写得很专业，逻辑性可读性都很好，只是结尾还是带上了华为民族大义的情结

还是那句话，辛童老师的这本《华为供应链管理》写得非常好，比预期的好。

好在哪里呢?确实专业，整本书都是供应链领域的术语与行话，让一个从事供应管理的人读起来很舒服，不会看不懂，也不会觉得外行;另外理论、实践、案例相结合，逻辑性和可读性都很好。

美中不足的是，文末还是扯上了民族大义、“人定胜天”，可能跟辛童老师在华为工作过有关吧。不多说了，再说下去这篇文章就发不出去了。

**供应链管理实习心得体会五**

目 录

库存管理操作流程

1、采购入库单操作

1.1操作界面打开

库存管理－入库业务－采购入库单

图1 1.2界面功能说明

图2 过滤条件，录入的越多定位就越精确。然后单击采购到货单页，再单击“过滤”按钮，选择要参照的请检单。再钩选“显示表体”复选框，就会显示该请检单中的物料，可以选择本次要参照的物料。在入库仓库下拉列表中选择本次要入库的仓库，如果物料有批号需要录入“批号”，最后单击“确定”按钮(图3)。

图3 在生成的采购入库单中修改本次入库数量，正确无误后点击“审核”按钮(图4)。

图4 1.2.2修改：如果发现采购入库单要修改，需要先弃审。单击“弃审”按钮，再单击“修改”按钮，就可以进行修改操作了，完成后要进行“保存”与“审核”(图5)。

图5

2、产成品入库单操作

2.1产成品入库单打开

库存管理－入库业务－产成品入库单

图6 2.2界面功能说明

2.2.1新增：当打开界面时产成品入库单处于查询状态，新增时单击“增加”按钮(图6)。表头蓝色字段是必输项，表体中要选择本次输入的产成品、数量，批号、是否保税等栏目如果有，需要录入。

2.2.2审核：车间新增的产成品入库单后，由仓库人员根据本次接收的数量，对产成品入库单进行“修改”并“审核”。

图7 说明：半成品的入库也在产成品入库单录入。

对已经入库的不合格品，可以作一张红字的产成品入库单，操作与蓝字产成品入库单相似，只是在新增后选择“红字”单选按钮。

3、其他入库单操作

图8 该单据的“新增”和“审核”操作与产成品入库单相似。

4、销售出库单操作

4.1销售出库单打开

库存管理－出库业务－销售出库单

图9 4.2界面功能说明

图10 击“生单”按钮，在选择发货单界面中过滤出发货单，操作同采购入库单的生单操作。

图11

5、材料出库单操作

图12

6、其他出库单操作

图13

7、调拨单操作

库存管理－调拨业务－调拨单

图14 7.2界面功能说明

7.2.1新增：打开界面时调拨单处于查询状态，新增时单击“增加”按钮。表头中参照录转出、转入仓库；表体中参照录入存货及数量即可。

7.2.2审核：调拨单审核后生成其他出库单、其他入库单。（图15－16）

图15

图16

**供应链管理实习心得体会六**

1、了解各供应商产品专业知识,有较强的学习能力;

2、流程跟进,及时跟进供应商产品的相关信息,包括库存信息、价格信息等

3、深入了解供应商产品,对接供应商,做好产品的详情描述,卖点包装等信息的完善和优化工作。

4、协助各部门进行订单审核、信息确认,商品信息反馈等工作

5、掌握市场、竞争对手和供应商资讯,联系供应商,开发新产品。

6、对已有产品和新开发产品进行有效的管理,整理供应商信息,形成良好的供应商沟通和管理机制。

1、大专以上学历,熟悉b2b或b2c电子商务平台的操作和产品管理,有母婴、化妆品、保健品、食品、洗护等相关行业经验者优先。

2、有优秀的客户管理能力和维护老客户的意识和能力

3、有较强的谈判技巧、沟通协调能力

4、有供应商渠道开拓和相关工作经验者优先。

**供应链管理实习心得体会七**

随着城市化进程的加快，边贸等国际贸易往来的增多，市场竞争日益激烈，企业要做大做强，运营管理是关键，企业领导必须有敏锐的头脑，准确地捕捉信息，按照巧妙的商业模式，快捷的流程，加之系统有效运作，才会产生高效益，因此，市场这个无形的手在敦促企业，纷纷在向降低物流成本、提高物流服务水平上下功夫。为了以较低的交付成本、更好的物流服务在国内、国际市场中赢得竞争优势，运营和供应链物流管理战略越来越成为企业总体战略中不可分割的组成部分。

通过学习我们了解了新经济环境下市场竞争的特点和竞争战略与商业模式的互动关系，以及如何设计运营模式创新以取得优势，从而提示了运营管理的五大增值原理，大家在学习中共同分享了供应链物流创新理论和方法，通过学习讨论，我们掌握了生产系统的设计、计划、控制和改进的一些指导思想和方法，通过系统学习拓宽了我们的思维空间，提高了领导的决策执行力。老师讲授了21世纪市场竞争环境特征。当我们知道了知识经济时代经济全球化、信息化、网络化、专业化、知识化的内涵，并找到了企业的发展战略及对策。

通过学习理论，我们了解了电子商务和供应链物流管理的内涵、思想、战略及国际的前沿实践，认识了风险汇减增值原理及商业模型创新的必要，在“经济全球化”、“物流无国界”，市场竞争日益激烈、顾客需求不断变化的环境下， 纵向一体化与横向一体化，兼并、收购、外包等策略与决策。缔结战略联盟，企业集中资源，培育其核心能力，大力发展核心主业，把主业做大、做强、做精，并在全球范围谋求物流外包或与全球的外部企业缔结战略联盟，以整个供应链的整体优势参与国内、国际竞争。

我国在快速多变的市场竞争中，企业内部实现不了一体化，就谈不上与供应链上下游企业之间合作形成一体化供应链。单个企业依靠自己的资源进行自我调整的速度很难赶上市场变化的速度，因而企业必须将有限的资源集中在核心业务上、强化自身的核心能力，而将自身不具备核心能力的业务外包给专业物流企业。但是并不是每个企业都成立物流服务部或物流子公司，只有那些物流活动具有相当规模的企业，才有必要成立物流服务部或物流子公司。

中国的大型制造企业、商业企业要迅速地与合适的供应商、储运商等结成战略联盟，以供应链的整体优势参与竞争，实现互惠互利。开拓全球性物流市场空间，构筑一体化物流战略。企业结成供应链才有可能取得竞争的主动权。在激烈的市场竞争中，企业必须将物流活动纳入系统化的统一管理，一体化物流既提高顾客服务水平又降低物流总成本，提高市场竞争力。

中国的企业要增强竞争忧患意识，在抓住国内市场的同时，要放眼世界，构筑全球化战略，以一体化的物流管理和供应链管理在全球寻求资源采购、生产装配和产成品分销，参与国际化竞争。通过实现对顾客的快速反映、提高顾客服务水平、降低物流总成本或供应链成本，提高企业在国际市场的竞争力，并在全球性竞争中立于不败之地。

在学习《运营和供应链物流管理》中，我们系统学习了需求预测与生产总体规划的制定方法，计划和控制系统mrp、jit、toc、erp的介绍与比较，还学习了全面质量管理，树立良好的品牌信誉，我觉得信誉、品牌、质量、安全是企业的生命线，是决定企业是否达到可持续发展的重要因素。生产经营信誉是企业宝贵的无形资产。物流企业要向科学管理要效益，在员工中要牢固树立用户至上的经营观念，建立一整套严格的业务规则和制度，在抓好内部机制管理，提高服务质量的同时，物流企业要特别注意树立经营信誉，扩大在社会中良好口碑。比如同仁堂，多少年信誉长存，而有的企业为一时一利拿旧馅重新包装，它不会圆满，而是自己砸了牌子，物流企业也是如此，必须经营好企业的每一个链条，才能保证全面质量管理上去，才能赢得物流企业真正的生命线。

我们还学习了企业资源计划erp系统成功实施之要素和流程再造，功能型与流程型组织结构及其适用的环境。

我感觉物流管理是综合性、交叉性很强的专业，面对市场竞争，要灵活应变快速决策;要善于与人沟通，有效团队合作及管理、创新等。怎样使企业从单个企业物流运作向跨企业的供应链服务转化，及时掌握物流业的发展动向。企业物流的发展要加强物流学科建设，积极使用高科技物流设备，产品服务标准化，争取规模效益，在顾客需求不断提高，产品生命周期越来越短的激烈竞争中，产品的物流时间越长，产品的淘汰风险成本就将越大，要有竞争意识，危机意识和科技新产品不断更新。

总之，参加《运营与供应链物流管理》的学习给我启迪。使我们知道了需要预测及其方法，如何运用精准生产技术、降低库存以减少浪费，通过典型案例分析，大家针对不同企业发散思维，从不同角度寻找解决方案去发现、分析和解决问题;对现代物流及供应链物流管理有一定的认识，并能利用精益思想和方法思考物流管理问题，通过学习，让我更加感觉到在知识经济的大环境下，企业领导尤其要注重知识更新提高，必须与国际接轨，才能在市场竞争中立于不败之地，政府也一样，如何统筹兼顾，如何在多项工作中形成链条，如何激励，以更加高效快捷的方式方法将工作更完善，运营和供应链物流管理都有非常好的阐述，让我们受益匪浅。

**供应链管理实习心得体会八**

实习性质：供应链管理实战模拟——金蝶企业经营实战演练

实习目的：学以致用，借助沙盘再现企业经营中供应链的各环节应用及其对企业经营的作用。了解企业如何运作，及供应链环节中的各员相互配合的默契。针对课程专业知识进行的供应链软件的实习。主要是由老师带领大家熟悉金蝶供应链管理沙盘，熟悉操作中的供应商、制造商、物流公司、零售商、终端客户之间的大体运做过程。通过这次实习旨在培养大家对现代企业商务的了解，熟悉企业商务中的物流供应链的操作。让大家能熟悉金蝶软件中的各个模块的功能与作用，更希望能让大家掌握一技之长以应对步入社会的现实应用和更加充分的掌握专业知识充实自己，在就业难的现实面前交给大家强于他人的有利的专业技能。

西南林业大学经济管理学院103室

以教师为核心的上对下分组经营模式。以教师为核心，下设六组以ceo为导向领导财务主管、营销主管、生产主管、采购主管，每组八人的的实习方式。旨在让每个人都以企业主人公的身份参与进来，以实现实习的目的。通过六年期的持续经营，在本地市场、区域市场、国内市场、亚洲市场、国际市场上每个经营单位根据自己模拟企业状况来进行相应开发占据有利市场。通过iso9000认证和iso14000认证获得相应市场上berry、crystal、ruby、saphire等产品的订单维持企业的正常运作并能实现盈利。总体来看，根据企业的实际情况可以比较准确地预计未来1-3年的销售情况，但由于市场存在很大的不确定性，所以需要按照科学的方法利用学科知识进行专业化的分析。总共分为六步：

（1）、实战演练的准备工作；

（2）、实战演练的目的；

（3）、实战演练规则讲解；

（4）、初始年份讲解；

（5）、企业经营实战演练；

（6）、实战演练总评。

本次实习主要熟悉企业供应链各环节间的业务关系及流徎，首先通过对供应商、制造商、物流公司、零售商、客户的基本数据输入，在一定程度上了解各种性质的企业内部资料资产和部门的组成和构成。然后再通过对企业内部间业务流程的具体操作，各种订单的制作和审核，协调企业内部ceo、财务主管、营销主管、采购主管、生产主管间的关系和企业外部业务的运行步骤及规则有一定程度的了解。最后对供应链上所有组成元素进行业务模拟运行，运用自己在课堂上学到的知识解决运行过程中所遇到的问题，从而让学生达到供应链管理这个学习项目所要求达到的学业水平。

1、 确定企业的新生产计划

熟悉企业生产计划，物料需求计划，物料采购计划单的基本操作，掌握生产计划单，物料需求计划单，物料采购计划单的制作，实验流程主要有以下步骤。

（1）、广告投入与获得订单（支付广告费）

各经营单位组按照自己需要以及能力投放广告费用，共同参与竞争按照“优胜劣汰”法则 ，谁广告费多谁优先获得订单的方式各组获得自己的订单。其中，需要注意的是，每年的广告投入不得少于一定的数量同时还需有维护费以维持广告优势，尽可能的实现与现实状况的契合。 （2）、企业生产计划的制定（登记销售订单）

企业生产制造的采购是建立在企业的生产计划之上的，计划生产多少产品就采购多少产品原材料。所以在采购之前应当制作生产计划单。新增生产计划单，其中计划类型，生产部门编号，而计划数量可以根据自己的生产计划数量填写。然后就是选择当前计划作业单，进行生产计划单审核，整个生产计划单的制作就完成了。

2、 确定资金的流动性

优秀的财务主管可以控制企业现金流在企业生产经营中最大程度充分的利用。企业发生的每一笔费用都需在会计账簿上有记录才可以明晰企业的经营亏损与盈利，从而反映给企业决策者。编制财务报表是企业获得盈亏的利器，只有通过财务报表才能把本年度利润情况反映从来为下一年的持续经营提供可能。由于是模拟沙盘，经营规模小且财务量小故而只需简单的制作能反映经营状况的报表就能提供可操作的依据。按照以下步骤制作财务报表：

（1）、明确分析目的；

（2）、设计分析程序；

（3）、收集有关信息；

（4）、将整体分为各个部分；

（5）、研究各个部分的特殊本质；

（6）、研究各个部分之间的联系；

（7）得出分析结论.

收入=销售收入-成本；

3、采购计划的确定

（一）、采购部门制定采购计划（下原料单）

按照企业生产部门提供的现有生产力来确定当期及长期原料采购要能满足生产的需要又不至于是原材料库存积压造成资金流的短缺。流动资金的多少决定了企业生产能力的大小，原料过多会使得市场积压不能实现市场供给与需求的平衡，原料过少会使得企业生产的不足制约生产不能满足订单的需要可能违约影响企业后续生产与发展。主要有以下几个步骤：

(1)、采购订货及订单审核和发布；

(2)、供应商订单查询和订单确定；

(3)、发货通知和确认；

(4)、制造商到货入库及后期操作；

(5)供应商进行收款审核。

（二）、材料采购（更新原料订单/原材料入库）

第三步：新增生产备料单，填写完产品的所有原材料，并填写正确的物料数量；

第四步：生产备料单审核；

4、生产制造完工处理

生产部门的生产完工(更新生产/完工入库、投资新生产线/生产线改造/变卖生产线、开始下一批生产)

生产型企业的核心部分在于生产的能力有多大，“生产技术是第一生产力”决定本组的发展模式就是生产力与生产关系的一个矛盾。工业革命以后出现了一个时期，即在1933年美国胡佛总统当政时爆发的金融危机，其中重要因素就是：社会化大生产下资本主义生产力不能满足人民需求的矛盾关系。因此，立足于市场经济条件下的制造型企业可以契合本实习组的目的。

生产率水平取决于本企业设备的制造能力，因此在计提完折旧并长期有盈利情况下可以选择扩大生产以获得更大产量抢占更大的市场。作为制造型企业，生产不可停滞，故而必须有足够的产量才能保证获得订单的时候可以实现稳如泰山的盈利生意蒸蒸日上。

5、后续准备

（1）、技术更新（产品研发投资）

马克思政治经济学里边告诉我等企业经营者，剩余价值是雇佣工人所创造的并被资本家无偿占有的超过劳动力价值的那部分价值。在新经济社会我们来分析剩余价值生产，应该赋予剩余一个更加宽泛和全新的概念，或者说应该从全新的角度去理解剩余价值的生产，剩余价值生产是社会发展的必然结果，社会越发展，社会生产的剩余价值也越大，社会越进步。技术的进步是必然，为了在和其他相同企业的竞争中立于不败之地，就应该采用新生产设备提高生产率，创造更多的剩余价值。以获得更大的利润。

（2）、更新款项按订单交货及支付相关的管理费用

应收账款及应收账款的贴现应在这一时期完成，同时按照订单交货使得成果得到回报同时资金回流创造价值。这一时期应该把行政管理费用等每期的计提出来。

（3）、年终处理

每一年度末应该进行以下步骤：

第一、 更新长期贷款支付完利息同时可更新长期贷款；

第二、 支付设备维护费；

第三、 支付租借厂房的租金及购买新的建筑； 第四、 计提折旧；

第五、 新市场开拓/iso资格认证投资 第六、 年终关账（编制财务报表等）

作为新兴的制造企业，应该立足于长远的发展实现长期目标与远大规划的相

结合。借用温总理的话“仰望星空同时脚踏实地”。本着从制造出发，并在后期占据市场的前提下实现转型，在一定时期内实现企业横向与纵向相结合的路子。我们的市场不仅仅局限于本地，作为一个民营企业应该时刻谨记自己肩负的社会责任。

本次实习，把课本中抽象化的理论应用到具体实际中。参与其中的每个人都起到重要作用，一个优秀的企业应当是凝聚力极佳的企业，我们是一个团队。有话叫：没有最优秀的个人，但有最优秀的团队。我在这次实习最重要的一部分学习就是如何运用手中的权利与责任，来配合团队达成某一事项。课文中swot分析模型，abc成本计算方法、urp、杜邦模型等工具的使用欠缺熟练，但也得到巩固重新创新的学习。

**供应链管理实习心得体会九**

锦绣家族网络科技有限公司隶属于湖南锦绣神州影视文化传媒集团。公司以弘扬与发展社会主义核心价值观为己任,致力于中国文化薪火相传。公司着力现代高科技信息技术与开发,以新媒体运营、文化品牌整合营销、软件开发、进出口免税产品及衍生产品销售等产业为主攻,构建文化与互联网+、文化与资本、文化与科技、文化与实体产业高度融合的文化产业链。

公司在发展过程中,得到了中宣部、文化部、文化厅、旅游局及各级政府与相关部门的大力支持。现阶段,公司微信商城开发完成,国内外保税、免税产品及公司自有研发产品一应具备。公司独立拥有锦绣神州原创动漫的图书、玩具、书包等的销售权,并与保税区合作,引进化妆品、食品酒类、母婴用品、家具生活用品等众多国外热销品。下阶段,公司将着力于微信商城上线和整合营销推广,致力于开发全新的互联网商业模式,挖掘微信营销的巨大商业潜力。

现招聘大量优秀人才,有过移动电商、微商城、跨境商品供应链,国内大型商超、连锁店、淘宝、京东等工作经验的优先。

1、负责虚拟供应链的采购、仓储、配送等管理工作流程,实施监控和管理;

3、负责供应商、承运商的开发、维护、跟踪及评估体系,合理控制采购及运输成本;

4、库存管理,相关订单的签订、实施及跟踪;

6、用户服务、用户投诉及运输事故的处理,采取有效预防措施,降低用户投诉率;

8、相关部门之间的工作和关系协调。

1、大专学历,物流、供应链管理相关专业毕业,2年以及以上相关工作经验;

2、对运营中订单、计划、采购、虚拟仓储等各个职能模块均有较深入的认识;

3、了解供应商的评估和询价系统,谈判能力强,有品牌消费品供应商开发和管理经验;

4、了解供应链管理,拥有的采购管理、物流管理、成本控制、质量管理方面的经验;

**供应链管理实习心得体会篇十**

20xx年5月20日至20xx年5月24日

疏2-404

11物流2班所有同学

通过学生自己角色扮演，演练啤酒游戏，让学生理解什么是牛鞭效应，以及牛鞭效应形成的原理和原因，进而明白供应链管理中信息共享和协调的重要性。另外，通过让学生对深圳华软公司提供的企业之间的供应链管理系统进行实际操作，使学生在学习供应链管理理论知识的基础上，能够基本掌握供应商、生产制造商、销售商及物流企业所组成的供应链系统的运作流程，锻炼我们实际应用与操作技能。

老师带领我们进行了供应链管理的实训，包括啤酒游戏，华软供应链管理实训案例演练两大项内容。

处于零售商和制造商之间的角色。情人啤酒是我们的主营项目,我们有固定的2个零售商，第1周期初库存为12箱。每周2个零售商会向我们订货一次，我们如果有库存就会发货，而货物大约4周才会送到，而我们的联系也仅仅是通过订单和送货单进行联系。我们也会根据库存量的变化向生产商进行订货，货物也是4周后送到。我们批发商根据各零售商订发货统计表和批发商情况总表进行运作。最后，我们小组比较顺利地完成了任务。

周三和周四我们所做的是华软供应链管理实训的练习题。这个模块分为两大部分，分别为基础信息录入和实训案例演练。首先，我们把原材料供应商，生产企业，销售公司，物流公司的基础信息一一录入。由于对供应链管理的流程不太了解，我们便根据实验手册上的流程图来操作。由销售公司向生产企业发出采购20台喷墨打印机的订单，生产企业接到这批订单后，向原材料供应商采购所需的原材料并进行加工生产，加工成品出库后存放到物流公司的仓库，仓库对产品装箱后配送到销售公司，销售公司对商品进行批发，零售及网上销售各5台。看起来很简单，但其实很繁琐。由于我是第一次练习，所以我很小心一步一步的做，因为一步做错，就不能进行修改或返回，很有可能会导致下面的流程做不下去。尽管这样，我在做的时候还是遇到了许多问题，例如在产品销售订单确认上，原材料应该是入物流仓库，而不是自家仓库，所以我只好重做一遍。后来我在做到产品销售时出了问题，批发销售中销售收款前忘记做结算应收款这一步骤了。还有最后货物出不了库，究其原因，才知道题目要求批发销售5个，而我给了20个。因为出了错，了解了原因，才对供应链流程有了更加充分的了解。

周五我们对前2天练习的内容进行了测试。首先，将各公司的基本信息录入，然后进行案例演练。由于考试的题目与我们做的练习题相似，我们进行了练习，所以我们做的速度稍微快了点。尽管也遇到了一点小问题，但都解决了，所以我很幸运的没有重做。

这一次的供应链管理实训我学习到了很多，首先在啤酒游戏中我深刻的理解了牛鞭效应，也学习到了不管在生活还是工作中，与朋友或是同事都要相互帮助，相互合作，这样才能互相发展，双方双赢。其次，案例演练让我深刻的理解了供应链的流程，让我学习到了很多。

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！