# erp物资申报工作总结(热门5篇)

来源：网友投稿 作者：静默星光 更新时间：2024-07-16

*erp物资申报工作总结1>一、实习性质与目标、要求：1、性质学生：XXX学号：日期：指导教师：企业资源计划（ERP）实习是信息管理与信息系统专业熟悉企业资源规划ERP原理及实施实践的专业课。它是在信息管理与信息系统专业学生了解企业生产过程与...*

**erp物资申报工作总结1**

>一、实习性质与目标、要求：

1、性质

学生：XXX

学号：日期：指导教师：企业资源计划（ERP）实习是信息管理与信息系统专业熟悉企业资源规划ERP原理及实施实践的专业课。它是在信息管理与信息系统专业学生了解企业生产过程与生产管理过程的基础上，对企业信息资源进行进一步整理规划，并在ERP软件系统上运行。该实践环节是信息管理与信息系统专业进行信息处理训练及信息系统实施训练的重要内容，也是信息管理与信息系统专业对企业信息进行整理及对企业实施信息系统进行训练的实践环节。

本实习环节主要要求学生使用ERP用友U8和金蝶K3对企业实施ERP系统进行探索研究。

2、目的

企业资源规划（ERP）实习在学生对企业生产过程的信息处理进行调查，了解一般企业生产过程与生产管理的相关知识的基础上，掌握ERP软件在企业中的实施管理过程，使学生初步结合生产实际，对企业各种信息进行整理，培养企业信息处理能力和大型信息系统应用实施能力，并通过对ERP软件的应用及实施过程，进一步掌握ERP原理。

3、要求

⑴掌握ERP软件中生产管理模块工作的\'基本原理，包括要准备的基础数据及主生产计划、物料需求计划、能力需求计划等模块的计算过程。

（2）了解ERP软件在企业实施的过程。

（3）掌握ERP软件相关业务的资金流。包括总账循环、销售系统循环、采购系统循环。

>二、我的工作内容

在本次ERP软件应用实践中，我担任的是小组组长的角色，主要的工作内容是组织和

安排小组人员的工作任务以及及时为小组成员解决小部分的困难（实在解决不了）

>三、我的工作安排

通过对销售订单的分析来确定所需原材料的多少，然后再去进行采购所需的材料。一个人负责销售订单；一个人负责采购；一个人负责登记记账；一个人负责销售管理；一个人负责生产监督；一个人负责库存管理。

这样子每个人就都有自己的工作任务了。

>四、我的工作完成情况

我主要负责的是小组工作的协调，以及工作的分配。

>五、我的个人总结

ERP软件在现实当中却时是一个应用比较平凡的软件。通过这次小组的练习不仅使我们对ERP软件有了一个更深的了解，还提升了我们的实际操作能力和小组合作能力。这是一堂令人难忘的实践操作课程。

**erp物资申报工作总结2**

我叫薛祥，是张家港海螺粉磨的一名中控操作员。不知不觉在中控岗位已度过了几个年头，身为一名操作员必须要有强烈的责任心和严谨的工作态度，其次要牢记生产准则“安全第一、质量第二、生产第三”在保证水泥质量的前提下，尽可能的保证系统的均衡、稳定，树立良好的大局观，统一操作思路。很荣幸能在次获得20\_年最佳操作员的申报资格，20\_年本人所操作的\*11米磨机综合台时为145t/h（附产质量表格）：

责任磨机也在集团同类型磨机中排名靠前，在中控操作上多次取得优异的成绩如：20\_年取得集团\*11磨机三等奖、20\_年取得集团\*11磨机一等奖等。

很感谢海螺给我提供了这样的一个平台，取得这些成绩与领导的关心、同事们的互帮互助是分不开的，我会继续认

真的钻研中控操作，不断的充实自己，争取在来年取得更好的成绩，为海螺集团的飞速发展献出一份力。

**erp物资申报工作总结3**

xx年上半年，在各部室领导的指导和大家的积极配合下，我部全体同志较好地完成了上半年各项工作任务，并取得了优异成绩，现将我部上半年工作情况作工作总结汇报。

一、上半年工作开展情况

上半年我部的工作重点是：一是加强学习，提高综合业务水平。为了加强学习培训，提高综合业务人员的业务水平，我部按照上级业务部门的要求，结合本部门的实际情况，组织学习了《会计法》、《会计基础工作规范》以及相关会计法律法规，并在全部人员中开展了一系列的岗位练兵，通过系列的学习使我员们的业务能力有了一定的提高。

二是加强内控建设。为了确保会计核算工作的安全，我部按照《会计基础工作规范化》的要求，认真组织执行《会计基础工作规范》，并在实际操作过程中不断加以完善和改进，有效地提高了我部的会计核算水平，有力地促进各项会计工作的顺利开展。

三是加强财务检查力度，规范会计行为。我部加强了会计基础工作的检查力度，认真执行《会计法》中的各项规定。加强了会计档案的管理工作，年初，我部按照省局、市的要求，对各分、子公司会计档案进行了集中的清理。

四是强化会计监督职能。为了进一步规范会计行为，我部加强了会计基础工作的检查力度，除严格按照省局、市财政局的规定，认真细致地做好常规工作外，我部还抽出时间组织各分、子公司财务人员对《固定资产管理办法》、《现金收支取款管理办法》、《会计基础工作规范》等内容进行了认真系统的检查，按照普查规划组织了全部的专项检查，对清理中可能出现的问题，及时地进行了整改。通过这次财务检查，进一步规范了财务行为，提高了资金使用效益，促进了集团公司财务管理工作上新台阶。

二、上半年主要工作安排及措施

为了加强对我部会计基础工作的检查和指导，营造一个良好的内控环境，确保会计信息的真实、准确、完整，xx年，我部的工作重点放在了查账规范、会计基础工作规范方面了。

一）、规范记账凭证、核算项目、日常报销、编制各项财务指标、报表，要求当月及时上报报省分、子公司。

二）、按照省分公司会计基础工作规范化要求，结合我部实际，制定了《会计突发事件处理预案》。

三）、根据省分公司财务管理制度改革要求，结合我部实际，在认真做好以上工作的基础上，有针对性地对会计核算项目、日常报销、工资发放、会计档案管理、固定资产清查等工作进行规范。上半年重点是做好了以下三方面的工作：一是做好了会计基础工作，全面清理了会计账簿，并根据上级财政局要求指导和我部财务处的具体业务，规范记账凭证、编制各项财务报表，按时完成了会计核算工作，确保了会计信息的真实、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。二是按照省分公司财务制度改革的要求，以及分公司财务核算办法，做好了固定资产工作、基建工程项目预算和工资分配工作等几项重要基础工作，按照分公司财务制度改革要求，认真做好了会计基础工作，认真细致地搞好了年终决算。同时还按时完成了上年度会计决算报表报送工作，并按照省分公司要求做好了会计报表的上报工作。

一）、围绕分公司年度目标任务，开展会计内控制度执行情况的自查

根据省分公司财务管理制度改革的要求，我部今年面向财务部集中收款，并结合当前经营状况，在年初即进行了认真严肃的自查工作，对存在问题及时进行了整改，使会计内控制度切实得到了规范，从根本上进行了自查工作。

二）、内控制度执行情况的自查

为了强化对财务工作的规范性，从根本上进行制度上的加强，从而确保各项工作有效的落实执行，在上半年，我部组织会计人员对国、地税部门的财务制度进行了认真的自查，及时发现了各类问题。

三）、分公司财务管理制度执行情况的自查

为了加强财务工作的管理，加强对制度执行情况的监督、检查，

**erp物资申报工作总结4**

经过为期一周的ERP沙盘模拟的实习操作，确实学到了不少的东西。现在一闭上眼睛，脑海中浮现出来的依然是“应收款更新”“申请长贷”等字样可以说，一周以来的实习，ERP沙盘模拟中的一系列流程细节，真真切切已经成为了我们生活中的一部分。

我们小组经营状况，从最初两天天摸索阶段的经营不善，频频破产，到接下去的逐步走上正轨，能够不破产并且实现盈利，再到最后一天的正式比赛零失误勇夺冠军。可以说，我们的小组每天都在进步，每天都在成长。这跟我们不断汲取着前人的成功的经验以及失败的教训是分不开的。当然，CEO的英明领导，财务的精心计算以及运营总监谨慎操作都是我们的取胜之匙。

作为一个营销总监，我认为自己这块最重要的工作在于分析市场，知己知彼之后能够正确投放广告并且精确选单。在这次实训中我的这块工作更多的由自己的队友帮忙分担了，在此非常感谢她们。在操作过程中，我们通常比较擅长利用“间谍”功能，在对于对手的生产经营状况进行分析之后再选择正确的市场进行广告投放。前几天经营不善其实在于我们对于广告投放的.力度不够，最终导致产品库存很多却因为接不到单而卖不出去，资金断流，权益为负。因此所谓的“酒香不怕巷子深”的理论似乎靠不住，产品产出与销售能够达到平衡才是关键！接下去几天我们在广告投放环节加大了力度，以最后一天正式比赛广告投放环节为例，我们小组每一年的广告支出都没少于10M，最后一年更是在广告这块砸下30多M，带来的直接效益就是一下子选到了12单，一举奠定胜局。

一周的实习让我们了解了企业经营的艰辛。在ERP游戏中，破产了还可以融资，或者更改状态，但是现实生活中，破产了就是破产了，再也没有什么因为操作失误而反悔的机会。而企业若想永远立于不败之地，则必须在初期就制定一个总体规划战略，加强每条线的管理，以及凝结各部门的智慧，掌握瞬息万变的市场信息及动态总之，各个环节都不容有失。我想，通过这么一个ERP沙盘模拟而让我们真正思考现实企业的经营状况，才是这次实习的真正意义所在吧！

**erp物资申报工作总结5**

一.公司总体经营成果：

我公司在六年的经营活动结束后取得了以下的经营成果，在市场开拓方面，我们共开拓本地、区域、国内三个市场，在产品研发方面共研发P1、P2、P3三种产品，在ISO认证方面取得了ISO9000、ISO14000的两种资格认证。生产线方面经过两年的全面改造后最终有两条柔性生产线，两条全自动生产线分别生产P2和P3，保留了一条半自动生产线，用以生产P2，并在第四年时租用一间C厂房投建了一条用以生产P3的全自动生产线。在人员雇佣方面，经营至最后一年有四个工人和六个销售人员。在广告投入方面共投入77M广告费，在第4年占领了区域P3市场，第5年占领了本地、区域P3市场在产品生产方面，共购进原料194个，其中R1原料43个，R2原料131个，R3原料53个，生产8个P1产品，38个P2产品，51个P3产品，销售总额达686M，所有者权益，排名第三。

在整个经营活动开始前我公司制定了详尽的战略计划。总体目标为开拓三个市场，研发三个产品，取得两个ISO资格认证，尽可能的使用高级生产线，在最后几年进一步扩大生产规模，同时在人员配置上进行相应改动，在此基础上尽可能的压缩研发、生产、销售、服务和广告的成本，尽可能做到开源节流的进攻型发展战略。

在经营活动过程中，由于订单数量的不确定，我们也在适时的调整广告投放量、生产规模及销售模式。由于之前我们进行了详细的讨论分析，生产总监已将后四年内生产计划全部列出，便于物流总监下订单以及营销总监确定广告投放，六年内出最后一年外几乎实现原料的0库存，资金链在六年内从未断掉，同时提高了在整个经营过程中的效率。虽然订单不确定，但后四年依旧按照限定计划进行了生产。

二.个人职位总结：

在本次ERP沙盘模拟中，我担任了我们组的CEO。从确定职位开始，我就一直在想，一个成功的企业到底需要些什么，责任，目标，战略，理想，团队，资金亦或是经验。但是经过小组不断地讨论研究，最后我体会到只有将以上的种.种结合起来，才能成为一个公司运转的基本架构。因此，团队的协作在这当中又起到了尤为重要的作用。在这六年中， 我也一直用一个发展的、整体的眼光对待我公司的运营与管理。我们要根据产品的需求预测做出正确而有效的企业运营决策，然后在资金预算允许的范围内,在合适的时间开发新产品,提高公司的市场地位,在此基础上,开发本地市场以外的其它新市场,进一步拓展市场领域,从而再扩大生产规模,采用现代化生产手段,努力提高生产效率。

作为CEO，主要的职责就是在于制定公司的经营策略，战略目标，协调企业各岗位之间关系以及做最终决策。我公司在六年内走了一条平稳经营的路线，在前两年将素有要投资的项目基本投建完成，为后续的持续发展奠定了基础。六年内，我协助营销总监共同制定了每年的广告费投入，与生产总监，物流总监共同制定了生产计划，原料购买计划等。与财务总监财务助理共同决定了贷款事宜。

另外，CEO应该有一个完整的知识结构，涉及生产、物流、营销、人力资源、财务等等，随做不到样样精通但也应有所了解，只有这样才能在做计划的时候有一个高效筛选信息的过程，能够更好的掌握企业的跟方面情况。通过与其他几位总监的协调和学习过程中我的知识结构也在不断提升。

CEO也应具备创新精神与大胆而不失稳重的作风，在遇到突发情况时CEO也应根据企业自身的情况及时作出调整。在这方面，由于我的保守使团队失去了很多机会，我应当做出反省。最后是协调组织团队的职责，如果想在经营活动中取得成功，就必须要凝聚团队的力量，发挥一加一大于二的效果。我们组在每次讨论时都能够全员到齐，不仅在自己的本职工作上作出详细计划，同时也参与了与之相关的其他总监的计划制定，使整个团队的联系更加紧密，每个成员的使命感都有所增强。

因为最后的决策均由CEO来做决定，所以CEO责任之重大显而易见。因此，在这次的沙盘模拟中我们取得第三这一名次我应承担主要的责任，由于之前几次决策的失误及风险控制的不了解，不够大胆导致我们组的竞争力弱于其他组。

三.在“做”与“错”中学到的：

在这一方面我想通过“开源”与“节流”两个方面进行阐释。

1.开源

在开源方面有有可取之处也有失误之处：

可取之处在于我公司在前两年就完成了所有开发，投建项目，为后续的增加产品产出提供了设备及技术保障。在第四年出于扩大产量的需要，租了C厂房，投建了一条生产P3的全自动生产线。

出于对市场的细致分析在第三年和第四年在区域和本地P3市场大力投入广告获得了第五年第六年P3两个市场市场老大的位置，因此在后两年大力生产了P3，获利直线上升。

但是我们在市场开拓上略显保守，在国内市场就止步了，因此开发的ISO14000没有发挥作用。而且在前两年投入四条高级生产线使我们的负债压力很大，生产成本自然也会很高，在前四年我们的盈利始终是负的，在后两年才有了翻身的机会。

2.节流

在生产上，物流总监与生产总监积极配合，在周密的计划作出后能够准确计算了每年的生产力，并能够确定原料数量，基本上实现了每年原料的零库存。

在广告费的投入上，由于我的决策有考略不周全的地方因此打得比较分散，每年的广告费投入就比较大，在我们后期已经占领了一些市场的市场老大的情况下我们六年所花费的广告费达77M。所以最终结果的不尽人意也与广告费有着直接的联系。

在后几年生产量较大的情况下，我们拿到的订单依然不足，造成了生产过剩的情况，有了产品的库存，在最后一年在已知订单不足的情况下，及时停产，使原应该有的产品库存费转移至了原料库存费，减少了成本。

在雇佣人员上有估计不足雇佣多人的情况。

贷款方面计划不精细，分配贷款时有差错。

总之，在节流方面做得没有开源做得好。

四.参加ERP的心得感悟与体会：

在做完ERP之后，我有着跟大家一样的想法，那就是六年过的这么快，快到好多错误都没有纠正的机会，快到我们刚刚觉得对沙盘模拟轻车熟路就已经结束了。在大学里学到的很多知识都只是在纸上谈兵，没有一个锻炼的机会，但是ERP沙盘模拟给我们提供了一个可以真实接触到企业运营管理的机会，并能够有一个深入的了解和操作。具体感受我将从以下几点体现：

1.团队协作

在整个过程中我深切地体会到了小组协作的重要性，只有这种团队精神才能够将企业的方方面面串联起来，使每一个人融入其中，共同为了一个目标在各司其职的基础上相互帮助。在这当中对我的管理协调能力也有了很大的提升，从最一开始的事无巨细到后来的放手去做，我也在这个过程中做出了转变，因此，我相信如果接着六年继续做下去我们一定会去的骄傲的成绩。

2.对资金的数字感

对于这一点，我想承认这是我的一个缺陷，因为对数字的不敏感在做决策的时候往往会对实际情况估计不足，比如贷款的额度、广告费的投放量等。从另一个角度来讲就是对企业资金的掌控情况，CEO应该实时掌握自己公司资金的运转情况，及时贷款，在对市场有一个明确的认识后认真计算广告费的投入，抢得订单的数量。只有这样才能在有理有据的基础上做出正确决策。

3.博弈和思辨

在这一点上，由于之前对博弈的知识知之甚少，因此每到年初投放广告时就成了一个难题。不仅仅是这一点，在整个经营活动中，与对手的竞争就是一个博弈的过程，博弈的最后赢家就是盈利最大的企业。同时，对于CEO的全局掌控力也是有一个很高的要求。

到底适不适合我?

最后思考的问题就是我在整个过程中所扮演的角色，一个决策者。

我想，这个职位也许在现在不是特别的适合我，因为我缺少一种果断而准确地决断力，在很多事情上优柔寡断，但是很庆幸的是我能在这六年的经营中学到很多，也成功地转变了自己，最后能够不过分依赖他人经验，做出自己的独特的决定。我想，这也应该是我在ERP中获得的最大的收获。

最后，我也希望自己能对ERP有一个更深入的了解，在以后的工作中真正的学以致用。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找