

# 2023年沙盘模拟经营经理总结 erp沙盘 模拟经营总结报告(通用5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 沙盘模拟经营经理总结篇一

匆匆一学期过去了，创业沙盘课结束了，心存诸多心得。

这是一种团队的力量，是团队的智慧，是要用实际行动来完成的一门学科。

这也是个人能力的体现，是个人对团队的付出，是个人对团队的责任。

在学期开始时我们将我们的公司命名为“旭泰和他们的朋友们的有限公司”，它体现的是这不仅仅只是一个人的公司更是我们这个团队的公司，体现的是一种团队精神。我们开始对这个公司兴趣岸然，每个人都对它的前景发表了自己天马行空的幻想，畅所欲言，能说会道的人滔滔不绝。但这样的表现也让我们放了一个重大的错误-----没有把老师讲的规则听清楚。这也使得我们在接下来的前三年的表现种下了糟糕的苦果。

在这个团队中我任务是掌管财务也就是“财务总监”的职责，是配合财务会计的工作将财务报表做好，但其实财务报表是我来完成的，因为我们觉得在团队中各有所能，虽然在团队总结中被定义为财务总监，但这不影响我个人对公司的付出。

团队中的其他成员也是各司其职，各有各的任务。

细谈一下我们每一年的运营状况吧！

领跑者（老师）的带领让我们放松了警惕，没有真正的弄明白领跑者在起初年的真正精髓。其用意是让我们这些没有做过创业沙盘的学生带入行业，明白其中的运营过程，明白其中的运营规则。说实话在开始的课程中我们有些放松，对老师讲解的规则细节没有认真的思考。比如说在租用厂房与购买生产线的问题上，我简单的把生产线和厂房混淆，把生产线也用租用的方式放入了我们的厂房中，但还好及时发现错误及时改正后果不严重。每一年的从“广告费支付”投入的多少，投入的方式决定销售订单的多少，登记销售订单到每个季度的细节操作，最后的关帐。其中都要投入认真严谨的精神，否者到关帐时没有通过老师的检阅还得重查错误，重查错误的过程叫做旁观者清不做不知道，局中人迷途不知返，像无头苍蝇一样乱撞，无奈得招来所有成员重做这一年，从而解决问题。最重要的起始年有一个市场的预测，其中是对产品市场的预测，我们的团队对这方面了解的过少导致了我们在最后一年开发的市场只有本地，区域和国内市场。使得我们在这短短的七年的竞争中缺少了市场。所以总结起初年才是公司成功的关键年而不是最后一年，一开始抱有不难，简单，小意思的态度是公司发展魔咒。

的，毕竟第一年我们能生产的不多，产品的数量和种类也不多。让我意外的是其他小组却投入大量的广告费拿到了不错的订单，我们在订单上的竞争处于了落后的状态。我们的想法是总不能得到的收益不能将投入的捞回来吧！

确实我们的想法有些地方没有跟进其他组的，(1)我们没有在生产线和产房方面做改动，本可以在这一年里我们可以通过贷款来改动我们的厂房和生产线的投资；(2)我们没有在市场方面进行投资，这无疑将我们带入了鼠目寸观的行列。没有意识到市场在后期的重大作用。

(3) 在产品研发的这一项中也是放了跟前者同样的错误。这一年等以说我们什么也没做只是在座山观虎斗，别人家的虎在逐渐壮大，自家的虎只因为胆小怕事不入战场不得磨练。

“第三年我们要发奋图强！”，于是我们在上课的前一天来到了沙盘教室，总结这前两年的经验与教训。我们有了重大的重要决策“开拓市场”“贷款变更生产线”“研发新产品”。然后不已投入一千万的广告费只为拿到不错的订单。在这个过程中我看到了希望，不会再像前几年那样，积极的投入将我们的团队拉回了正轨。在这年里我们购买了一条“柔性线”，我觉得这是我们公司一项不错的决定，因为在之后的几年里这条神奇的什么都可以生产的线挽救了我们几次因为其他生产线无法生产完成的产品不够的情况。也很庆幸在我们资金不足的时候有人建议我们卖掉这条生产线时我们没有卖掉。这次我们的销售收入有所增涨。但也不是完美的做到了毫无隐患，这一点体现在了下一年中。总结这年我们的成长不是因为我们的决策做的好而是我们每个人的积极投入，正如我们公司的名称一样我们是一个团队，就应当把团队的力量发挥出来。

经验是最宝贵的东西。第四年运营是我们积攒经验的体现，就如在上一年中不完美的地方就是我们愚蠢的将贷款分成了两个季度来完成，而且恰巧的是我们分别贷款三千万，这使得我们在分别还款的时候还息多出五百万的利息，也就是俩次还款我们多还了一百万的利息。因为短期贷款的缘故我们必须到期还款，导致了我们的第五年上的资金周传不到的情况。总结这年我们的潜力巨大，只要不出现意外我们还会在正规上走。

第五年，我们临近学期末要为下两年冲刺做准备让我们的每一个组员都不会有失望的表情，所以我们加大了生产线的投资能够在生产出较多的产品买个好价钱赚更多的钱，事实证明我们这样做是没错的，并且这样做可以将我们之前在前两年里落下的差距拉回来。这几年的销售收入我们都始终保持

在五千五百万到六千万左右。但是我们的所有者权益确是在所有小组的中间，这和我们开始的幻想不一，所以我还得在最后阶段加油。

第六年，我们的销售收入提高了，所有者权益有所增加，但不高。我们在这年增加了产品的研发完成，投入了生产线的投资，并且完成了安装。其中的过程有波折，但不影响结果。

最后一年，也是我们抱有希望的一年。我们在投入广告费的时候，分别投入了不同的区域，按照我们能够生产的产品的多少投入。最后我们收入了七张销售订单，让我们的销售收入达到了一千六百万的销售额，所有者权益达到了九千一百万。

我的创业沙盘课到这里就结束了，通过这学期的学习我收获很多，体验了很多。感谢我们的团队，我们的每一个组员。这个过程虽然很艰辛，但我们乐在其中，真正的体验了一把实训的感觉。

最后总结：个人付出固然重要，但更大的集体的力量。

## 沙盘模拟经营经理总结篇二

在erp沙盘模拟实验中，作为本组的生产运营总监，在配合组员完成的三年erp沙盘模拟操作后，对于我个人来说收获颇丰。对于传统意义上的生产管理来说，工作何其简单：更新生产和产品完工入库。但是作为一个现代企业，不得不说，生产管理在企业的整个发展过程中具有重要的作用。

在开始生产之前，ceo就带领大家进行了一次关于战略上的思考和讨论。因为作为一个企业，战略抉择对其的意义是不言而喻的，而正确的战略选择是建立在对市场前景准确把握和对竞争对手意图客观分析的基础上的，所以，在进行了一次头脑风暴后，在整体战略的思想的领导下大家对于各个职位

及其职能进行了简要的建议，制定相应的策略后就热火朝天的进入了生产阶段。

合市场预测及市场需求制定生产计划，做好生产成本控制，有选择地进行设备和生产线的投资，保持与企业客户订单相匹配的产能，最主要的需要与公司采购、销售和财务部门做好沟通，了解营销的战略，保证按时完成客户的订单。同时要减少财务负担、合理控制库存及生产。

有了ceo对于总的战略的统筹，和营销及财务进行了有效的沟通后，对于生产线的选择和生产产品的确定就有了把握，我就按着应有的程序确保生产的有效供给和订单的及时下放。

求，并及时调整。并最终在保证企业所有者权益为正的基础上利润逐年升高，企业发展处于良好的状态。

通过模拟公司三年的经营，使我不仅在生产领域，还在相关的分析市场、制定战略、产品开发、营销策划、财务管理等一系列活动中，学到了很多知识，是对于原有知识的升华和不了解知识的补充。总的来说，这次实习让我受益匪浅，不仅将所学的专业知识，如财务管理、市场营销、企业战略管理等等，运用到实践中，加深了理解，还明白了将个人置身于团队当中，充分发挥团队的协同作用，认识到与团队中的每个成员进行有效的沟通是极为重要的。同时，在了解了企业的组织框架和运行流程后，锻炼了思维能力。为我将来走向工作岗位做了很好的铺垫并有很大的指导意义。

### **沙盘模拟经营经理总结篇三**

第一年是很重要的一年，的好坏很大程度上影响着企业的发展。在物理沙盘模拟演练中有一个市场老大的概念，由于对规则的不了解我们在第一年失误很大，广告投放力度不小但是却并没有拿到合适的订单，在第一年的财务总结中我们组排到了末尾。但是我们组并没有因此沮丧我们分析了失误的原

因，原因一是因为对规则不了解，原因二对市场把握不好。原因三对其他小组的信息把握不全面。知道自己的原因以后我们再接再厉开始了接下来的对抗。

第二年我们采取稳扎稳打的战略，分析市场指定了未来的发展方向，生产线的上线和产品的主开发以及目标市场的选择都做了相应的规划。我们将目标主要放在了p2和p3产品，而目标市场放在了国内市场。

第三年是转折性的一年，在营销总监的分析下我们以最少的广告投放量拿到了最多的订单，并拿到了国内市场老大的位置，为以后的平稳发展打下了良好的基础。

由于第三年打下的坚实基础和明确的目标以及对市场环境和产品价格的把握，我们稳扎稳打最总在最后的几年中将自己的优势扩大最终拿到了对抗的第一名。

## 经验和教训

一教训：1第一年的广告投放至关重要，要对市场进行严密的分析。取得先手是成功的关键。我们开始没有了解到这一点，因此吃了很大的亏。

2对规则要了解，学会合理运用规则，由于我们不知道“市场老大”的概念因而在第二年的对抗中吃了不小的亏。

3计划好自己生产线的投放和产品的生产，并使其和取得的订单紧密结合。由于计算失误，我们曾今生产出了较多产品。

4计划好资金的使用情况，要多计算具体应该精确到1m因为经验不足我们曾因为1m的缺口进行贴现，造成了不少损失。

二经验：1首先应该对市场有一个全面的分析，对各项产品的市场需求和价格走势有一个良好的分析。并制定严格的发展

计划。

2各个成员之间应该严密配合，各司其职才能使团队有效地运作，良好的团队合作是成功的开端。

3做好信息的交流工作，对竞争对手的发展状况应该有一个了解。知己知彼才能百战百胜。良好的信息对广告的投放和订单的选择至关重要。

4明确比赛的规则，合理运用比赛规则才能将主动权牢牢地抓在自己的手中，在对抗中如鱼得水。

5对市场和产品的选择中要有重点，不能满把抓，要明白自己的重点和优势。

细节决定成败，团队铸造成功

两周的erp沙盘模拟课程结束了，在老师的耐心教导下，我们从对erp一无所知到能运用相关知识进行erp沙盘模拟训练。我们每个人都觉得收获良多。这门课程给我带来了很大的冲击让我明白了细节决定成败，明白了团队的重要性。只有良好的团队合作才能取得最终的胜利。

## 沙盘模拟经营经理总结篇四

晓来风，夜来雨，晚来烟。是他酿就春色，又断送流年。这是张惠言的诗句。时光飞逝，转瞬又是一年。在不经意间，大学生活即将过去。从踏入大学的懵懂无知，到现在的收获颇丰。在这段学习的过程中，是什么伴随着我走过这段路程？是erp是企业经营管理模拟沙盘大赛！

作为08级的新生考入山东劳动职业技术学院，我参加过很多学院社团，但真正找到兴趣所在是在erp20xx年开始接触它，在孙宜彬老师的培训指导下，从开始的一无所知到后来的掌

握运用，并在孙老师的指导下参加山东省赛区erp大赛，取得亚军的成绩。取得亚军的好成绩，这背后少不了孙老师不辞辛苦的培训与指导。我们不能忽视也不可忘记的，也最应感谢系领导、学院领导的关心支持！感谢其为我们创建一个实现自我、创新设计的平台！

在今年系里建立了erp实训室，为我们提供了更好的培训设备和环境。从4月份开始了大赛前的培训，每天自习及课余时间，在实训室里或以个人或小队为单位进行激烈的对抗训练，每天都是11点多回宿舍，当然星期六、星期天的培训也是必不可少的。就这样我们培训了2个多月，最终在山东省赛区沙盘经营大赛中两支队伍分别取得了特等奖、一等奖的好成绩。由于只有特等奖晋级国赛，而我们队获得了一等奖，所以与国赛无缘！说实话真不甘心，失望过、郁闷过、痛苦过，比赛结束那段日子真不好过，每天没精打采的，不过也很快结束了，因为我们还有一组进入了国赛，接下来又投入了激烈而又忙碌的训练当中，七月十四号学校放暑假，而我要在七月二十号去天津参加国赛，我们要继续在校培训，进行为期一周的集训，最终确定比赛策略，我们做好了充分准备，准备了多套经营方案，二十号那天下雨，李书记带伤陪同我们乘车赶往天津，薛主任再去车站的过程中衣服都湿了，我在心里就默默得想，系领导给与高度的关心支持，全程陪同，保障后勤，我们一定要取得好成绩，才能不辜负他们的期望！二十二号经过两天激烈的角逐，在全国各省65只代表队中取得了一等奖的好成绩，在这两天的比赛中，不管是在里面比赛的队员，还是在场外等待的领导老师，都付出了很多，孙老师一直咳嗽不停，李书记也一去一拐的陪同，不管是每次比赛间隙吃饭时间，还是晚上回去睡觉的时间，我们都在研究对手，思考对策，进行下一步的运行！天道酬勤，有付出就有收获，虽然没有取得唯一的特等奖，但我们也取得一等奖的好成绩！我相信在将来的比赛中，我们会像中国乒乓球队员一样，勇夺冠军！

在这两年的erp学习成长中，我学会了很多，感受体会也很多！



在错误中成长中国有句古语叫“一将成名万骨枯”，这句话除了对战争残酷性的批判之外，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。但是在沙盘模拟训练中，我认为多犯错误收获更大。不管你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，都不会给企业造成任何实际的经济损失。要勇于提出自己的想法，去实验它，找出不足，寻求突破。模拟经营中那些教训和失败的经历却使我们更好的找出不足，提升自我，在失败中前进。不怕失败，你才能取得成功。

“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。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。在第一年打基础，你的决策关系到你后几年的经营，学习运用长期的战略思想制定和评价企业决策，而且必须有诚信的职业操守。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。

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。显而易见，独断决策的传统管理方式已不适应企业发展，企业的竞争越来越趋向于组织整体智慧的较量。我们队成员在这一点上占据了很大优势，最后优秀成绩的取得在很大程度上归功于我们的群体决策。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作事，不情愿别人插手的做法，无疑很狭隘并没有发展的前景。

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）。当然还有运用外出查探等办法，了解对手是你成功的基石。

我深刻体会到生产制造型企业的运转流程。营销，生产，采购，财务，环环紧扣，息息相关。任何一步都不能出差错。而营销，涉及市场分析预测，接受市场订单，是互动性很强的一个职位，如外出看牌面，其任务不仅仅是获取情报，关键是能够把对手的情报在自己的脑子里进行整理和加工，形成自己的应对策略和思路向队友汇报，原来受了错误的经验影响，以为营销总监无足轻重，接下来这份工作的时候还有些不乐意。后来随着比赛进程的推进，才逐渐意识到最有挑战性和趣味性的工作就是营销了。

虽然我是负责营销的，但是其他部分我也参与过，旁观，口算，纸笔计算，出谋划策。说实话，我认为有时间点情况下，一个人做计算和决策就足够了……所以也更体现团队合作的意义。在众说纷纭的情况下，在各执己见的情况下，各个总监怎样迅速作出分析决策，并且说服其他人。或者提供数据报表，接受他人意见和建议。现实中离不开团队合作，没有合作精神的个人是会被当今社会所抛弃的。其中，我还深深感受到个人性格对于职业角色的影响。在团队合作中，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。

通过沙盘模拟，我深刻体会到了“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。

## 沙盘模拟经营经理总结篇五

本周末我们结束了沙盘模拟实习，这次的实习让我受益良多。在整个过程中，我们不仅模拟真实公司的整个业务流程，还包括与外部企业的交流。这让我们在学会把专业理论知识与实践相结合的同时更学会了与人交际的各种技能。通过指导老师的悉心指导与同事们的协助以及自己的努力，我们这次实习取得了一定的成绩，我对管理企业的看法也有了更深一步的认识，更让我清楚地认识到团队作战的优势。不同于以往的浑水摸鱼，这次实验让我们每个人都能够参与进来，每个人都有自己要负责的任务。虽然只是模拟的生产经营，但还要和其他组竞争，同时也希望我们的企业能经营好，于是大家都觉得自己有了一份责任。我们将在未来模拟经营的六年中与其他八组展开激烈竞争。

在调整、买卖以及维护的过程中应该注意的问题有哪些；关注竞争对手，加强与各个公司之间的联系，积极了解对手发展动向，并根据其发展情况制定并执行相应的对策；为增强公司的竞争力，提高公司在市场上的地位和公众心目中的知名度，对产品进行iso资格体系认证；进行swot分析，制定工作目标和工作计划，降低生产成本，提高劳动生产率和工作效率；注意公司各部门的协调，加强公司各个部门的沟通和交流，定期了解员工生产和生活动向，促进公司人员的团结与和谐。

在刚开始的经营中我们都比较谨慎，每个决策的做出都经过了小组成员认真的考虑和讨论，通过对以上问题的思考，我

们对产品和市场都有了一定的了解，考虑到我们的现有资金以及借贷额度，经过分析，我们决定在前两年生产p1□p2的时候并进行p3□p4产品的研发，并且开发区域、国内市场，获取iso9000资格体系的认证，新建两条柔性生产线和一条全自动生产线，购买小厂房。在第三年新建一条全自动生产线，扩大生产规模。

第一年我们通过银行借贷了800万，进行了区域市场、国内以及亚洲市场的开拓和iso9000的资格体系的认证，争取在第一时间进入市场并占取p1或p2的市场份额。我们购买了一个小厂房，新建了一条柔性生产线以及一条全自动生产线，并在第一年末订购原材料，使其能在第二年年初入库，不影响第二年生产，同时不占用资金和库存。

第二年，我们获得了国内市场的准入资格，开始进军国内市场，新建了一条柔性生产线以促进生产。经营主要工作重点是在进行p3□p4的研发□iso9000资格体系的认证和生产以及生产线的投资改造。第二年比较平稳，每一步都是按照计划在执行，年末结算时我们已经处于盈利状态。虽然盈利金额很少，但在有订单的第一年取得如此成效，大家还是很开心的。

第三年我们开发的亚洲市场可以进入了，由于前两年的进行了生产线的更新、新市场的'开拓和iso9000资格体系的认证p4产品仍旧处于研发期，再加上广告费的投入过多以及应收账款账期未到，我们公司出现了财政吃紧的情况，最后不得不靠资金贴现来维持，这一年我们的广告投入也明显的减少，因此也没有争取到理想的市场订单，经过分析，我们在这一年也决定减少对p1产品的生产，同时新建了一条全自动生产线，把原有的部分生产线转产，以方便明年p4产品的生产。

第四年，我们开始了p4产品的生产。在经历了三年的经营之后，我们能流动的资金大大的减少，通过预算我们发现余下

的资金勉强能够维持本年的经营，而只能在资金紧张的情况下，向银行申请短期贷款，经过几个季度的更新，我们的应收款终于到期，到了年末，经过财物的计算，我们也实现了很好的盈利，下一年的生产中也有了基本的流动资金，为以后的经营提供了保障。

的了解，经过一段时间的磨合与沟通，各个部门之间的配合也越来越协调，我们的团队也达到了空前的团结与和谐。

第五年，因为p3□p4产品价格的不断上升以及市场的成熟，我们决定主打p3□p4产品，又由于全自动生产线转产的费用以及转产周期的存在，我们决定继续生产p2产品，这也证明了我们之前的决策是正确的。在这一年我们拿到了较多的产品订单后，我们抓紧了对产品的生产、采购、和销售，值得说的是由于我们组成员的共同努力，在订单优势下，生产积极配合销售，因此我们这一年的销售收入增长很快。

第六年，是很关键的一年，也是我们模拟经营的最后一年，经过五年的经营之后，我们对生产的流程越来越熟悉，产品的生产也越来越顺利，这样各种产品的生产效率也就有了很大的提高，这一年里我们制定实行了新的产品发展战略，加紧各种产品的生产和销售，积极参与与其他企业的竞争，最终我们取得了很好的业绩，实现了公司预期发展的目标。

在最后的业绩计算后，我们组取得了第二的成绩，这与我们组每个人的努力是分不开的。在每年的年初，我们都对上一年经营状况进行简单的总结和概括，以发现经营过程中的缺点和不足，同时加强了对其他各个企业经营状况的分析，积极了解对手动向。在这六年的经营当中，我们取得了一定的成绩，实现了暂时的盈利。六年的经营结束，我们学习到了很多，对各种业务也都有了很深的理解和体会。

通过老师对我们大家的点评，我们明白自己的缺陷，那就是还是有点保守。在这次的经营中，我们对生产线没有进行很

多的更新，市场的开拓也只是局限于区域、国内和亚洲市场，至于本地和国际市场，我们都没有进行拓展，就连新生产线的投入也很少，这样虽然公司实现了盈利，但是从长远来说这是不合理的，因为如果一直这样发展下去，我们的竞争力会丧失很多，公司在市场上的经济实力也不能和其他公司相比，结果只能导致经营的中断和企业的破产。

这次的实验更让我们清楚的认识到了自身能力的不足。首先，我们的财务意识有待加强，我们都要学会算账，加强财务分析，在经营的第一年，我们就遇到了这方面的问题，我们对什么时候要提折旧、什么时候交维护费以及各种税务的征收都不清楚，造成了报表的混乱和不正确，年终的报表总是做不正确，让财务总监很是为难，这主要是我们对生产环节中各种概念还理解不清，造成了报表的错误，最后还是在老师的指导下完成的。因此财务工作十分重要，财务总监要做好本职工作，财务助理要帮助总监算账、分析，做到有效的管理，和财务总监一起把财务工作做细做好；其次，对业务流程还不熟悉，经营的过程中缺乏有效的配合，刚开始接触感觉很陌生，对各种业务的流程还不是很了解，有的时候就不清楚自己究竟要干什么，各个部门之间缺乏有效的沟通，造成了生产的暂时混乱；然后，生产线的买卖、广告费的投入存在失误，使流动资金减少，造成了生产经营中的困难；另外，在生产的过程中，存在着分工不够明确的问题，造成了生产的滞后；最后是不能因为一时的亏损而灰心丧气，懊恼自责，各自埋怨。