# 2025年预算员心得体会(优秀13篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-06-13

*心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解和领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点...*

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解和领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**预算员心得体会篇一**

（这篇文章是由AI语言模型自动生成的，仅供参考，需要人工修改和润色）。

预算，顾名思义就是对我们的财产、资源或时间的规划与控制，它需要我们拥有科学合理的思维和判断力，才能达到事半功倍的效果。在我个人的生活中，我认为学习和运用预算是一项非常实用的技能，可以帮助我合理规划我的生活和财务。在这篇文章中，我将分享我学习预算的体会和心得，希望能够对大家有所帮助。

第一段：预算的概念及其重要性。“有计划的生活更美好”这个说法其实非常贴切，预算不仅是生活更加有条理和有计划，更是追求理财自由必须掌握的重要技能。我始终认为，有学习和掌握预算技能的人，其成年之后的生活和职业几乎都会更成功。因此，在如今充满“消费陷阱”和“花钱如流水”的社会环境下，建立正确的预算观念，了解自己的收入和支出，将日常生活与理财紧紧抓在自己手中，才能够让自己的生活在经济方面更加充实、更加有计划，迎接更多闪耀的未来。

第二段：学习预算的益处。“钱是一个好仆人，但却是个坏主人”这是一个广为流传的谚语，如果我们不能正确的运用钱，依赖远大于钱很快就会变成负担，导致各种财务问题。学习预算让我们知道钱到底从哪里来，咽到了哪里，在哪里花他们的钱，掌握自己的经济状况，规划自己的财务目标，全方位地考虑自己的支出情况和财权管理，能够有效地规避各种相对于数量和时间的财务风险，让自己的经济财务更为健康和均衡。

第三段：预算技术训练。“明智的预算全面规划、刻苦的执行全方位考虑”这是学习预算时必须牢记的原则之一。我们应该先做一个细致的收支表格，正确的记录自己的各个支出项和日常收入，对此进行分析并进行长期的预测，有策略地规划好每一个重要的开支，在生活和理财两个方面进行择优的决策。做好预算是一个渐进的过程，我们应该根据自己的经济情况适当地调整预算模型，不断练习和训练，不仅仅能够提升自己的预算技能和经济能力，同时还可以培养自己的理财思维和财务意识，给自己今后的生活带来更多的帮助。

第四段：预算技能的实践。“路漫漫其修远兮，吾将上下而前后”在实践中掌握预算技能最重要的就是改变自己原来的财务习惯，并且认真制定预算方案，要坚持自己制定的预算计划，严格执行各项计划。在执行期间，我们要认真分析每笔花费的必要性和效益，慢慢地将支出转移到更加必需的领域，并且不断提高自己的预算能力，给以后的生活规划一个好的基础。

第五段：预算技能的持续改进。“持之以恒”是坚持预算的关键步骤。实际上，每一个人的收入、财务和生活方式都不同，因此我们需要根据不同的情况进行针对性预算，给自己的生活和理财计划一个具体的方向。为了让我们的整个生活进入正轨，我们需要在完成长远的预算计划后，持续对计划进行调整和改进，保持全面掌握自己财务状况的观念，让自己的预算技能不断增强，从多种角度出发，打造一个既有计划又有方法的财务规划。

总之，学习和运用预算技能，有助于我们摆脱贫穷和拥抱财富，将自己的生活掌握在自己的手中，让财务收支有序，更好地规划未来，愉快地迎接明天。

**预算员心得体会篇二**

资源配置。预算管理能将企业资源加以整合与优化，通过内部化来节约交易成本，达到资源利用效率最大化。

管理协调。对于企业尤其是大企业，管理跨度加大，需要通过一个机制来强化管理的协调。预算管理通过制度运行来代替管理，是一种制度管理而不是人的管理。

全员参与。预算管理决不只是财务部门的事情，而是企业综合的全面的管理。预算管理过程涉及企业的各个部门及所有员工，那种将预算管理视为部门管理的想法是错误的。

战略支持。预算管理通过规划未来的发展指导当前的实践，因而具有战略性。战略支持功能最充分地在动态预算上体现，通过滚动预算和弹性预算形式，将未来置于现实之中。

自我控制。预算管理是一种控制机制，预算作为一根“标杆”，使所有预算执行主体都知道自己的目标是什么、应如何去完成预算，预算完成与否如何与自身利益挂钩等，从而起到一种自我约束和自我激励的作用。

**预算员心得体会篇三**

在现代社会中，人们都需要考虑自己的生活来源和支出情况。预算管理是一种成熟的生活方式，也是一种规律的理财方式。在我的生活中，我对预算有了很多体会和心得，我认为预算不仅有助于我们控制支出，还有利于我们改变消费方式和增加储蓄。接下来我将分享对预算的体会和心得。

第二段：了解自己的支出情况。

在开始一份预算前，我们需要先了解自己的收支情况。了解自己的收入来源、支出金额和支出类型等等，是制定一份可行的预算的重要步骤。我们可以记录所有的生活支出，包括早餐、午餐、晚餐、交通、水电煤气等支出，以此来了解自己一天的开支情况。通过这些数据，我们可以得出一个清晰的消费日记。以此来制定一份合理的支出计划，避免过多消费，实现财务管理。

第三段：设定预算目标。

在完成了对自己支出情况的了解后，下一步是设定预算目标。我们可以根据收入支出，制定一个合理的预算规划。在设定预算目标时，建议设立各项预算的上限，以此来规范个人消费，避免过度消费，造成不必要的浪费。同时，设立一个储蓄目标，可以鼓励我们节约开销并积极储蓄，为未来做打算。

第四段：制定实际预算。

在设立预算目标后，下一步是制定实际的预算计划，也就是把预算目标具体落实到实际生活中。我们可以根据之前记录的消费数据，制定一份可行的预算方案。在制定实际预算时，需要注意控制生活开销，避免不必要的支出。另外，在激浊辅清中，预算也是对自己消费方式调整的很好的工具，我们可以通过预算来改变日常生活中过多的不必要开支，淡化消费习惯。

第五段：总结。

预算是一种非常实用的生活方式，它能够有效地管理我们的财务收支，降低浪费，增加储蓄。通过预算，我们可以有效地掌握自己日常生活中的开支，设立自己的消费目标，规范个人消费方式。预算不仅仅是一个理财工具，更是一种理性和生活方式。最后，我建议大家养成经常预算管理的好习惯，让我们的理财生活更加规律和合理。

**预算员心得体会篇四**

随着社会经济的不断发展，预算学作为管理学的一个重要分支，在企业管理中起着举足轻重的作用。作为一名学习预算学的学生，在课堂的学习和实践中，我深深地认识到了预算学的重要性和可行性。以下是我对预算学学习过程中的一些心得体会。

首先，预算学使我了解到预算在企业经营管理中的重要性。预算不仅是企业发展规划的重要依据，还是企业资源配置和控制的重要手段。在学习过程中，我了解到预算不仅仅是简单地为企业制定财务计划，更是一种全面的管理工具。通过预算，企业可以合理规划资源的使用，提高效率，降低成本，为企业的长期发展做好准备。

其次，预算学教会了我如何正确制定预算计划。在制定预算计划的过程中，我们不能够凭空臆测或者主观猜测，而是应该通过搜集和分析相关数据，进行科学的预测和估算。只有根据可靠的数据和合理的假设，才能够制定出具有可行性的预算计划。这也使我认识到预算不仅是一个数字游戏，更是一个对企业运营全过程的系统性认识和把握。

再次，预算学使我认识到预算执行是预算成功的关键。制定出完善的预算计划只是预算工作的一部分，更重要的是执行的过程。在预算执行过程中，需要将计划落实到实际操作层面，保证预算的效果得以实现。同时，还需要及时进行预算调整和监控，对偏差进行分析和处理，确保预算计划的有效性和合理性。通过预算学的学习，我更加深刻地认识到，预算只有在执行中才能体现其价值和作用。

此外，预算学还让我了解到预算对企业内部经营决策的重要影响。预算对企业内部各个环节的决策都有一定的影响，比如对于投资决策、生产决策、销售决策等等。通过预算，企业可以对不同决策方案进行比较和评估，选择出最佳的决策方案，减少风险，提高效益。因此，预算学的学习不仅提供了一门实用的工具，更加培养了我们的决策能力和管理能力。

最后，预算学的学习使我深刻地体会到预算工作需要团队的合作和配合。预算工作涉及到各个部门和岗位之间的沟通协调，需要资源的整合和分配。只有通过团队的努力和共同的目标，才能够完成一项完整的预算工作。因此，在预算学的学习中，我们不仅仅只是学习和运用一种知识，更是学习如何与他人合作，如何与他人有效地沟通和协作。

总而言之，预算学的学习让我认识到预算在企业经营管理中的重要性和必要性。它不仅仅是一种理论知识，更是一种实用工具和管理思维的体现。通过学习预算学，我不仅提高了自己的管理能力和思维方式，更加为将来的职业生涯打下了坚实的基础。我相信，在未来的工作中，我会更加积极地运用和推广预算学的知识，为企业的发展做出自己的贡献。

**预算员心得体会篇五**

预算师是企业中极为重要的一个职位，他们负责制定公司的预算计划，控制企业的支出与收入，为企业的健康发展提供有效的财务支持。作为一名预算师，我深深感受到这个职位的责任和挑战，同时也收获了许多宝贵的经验和体会。

第二段：了解企业的发展战略。

首先，作为预算师，我们需要深入了解企业的发展战略。只有明确公司的长期发展目标和战略重点，才能制定出符合实际的预算计划。例如，如果公司的发展方向是产品创新和市场拓展，那么我们需要在预算计划中适当增加研发和销售费用的支出，以满足公司新产品开发和市场推广的需要。

第三段：控制支出与收入。

其次，作为预算师，我们需要控制企业的支出与收入。在制定预算计划时，我们需要合理安排各项支出，降低不必要的浪费和开支。同时，要根据企业当前的经营状况和市场环境，合理预估公司的收入情况，避免预算超支和财务亏损的情况发生。在实际操作中，我深刻体会到，控制企业的支出与收入是预算师职责之一，也是企业能否长期健康发展的关键因素。

第四段：沟通与协调。

作为预算师，我们要与不同部门和人员进行紧密的沟通与协调。例如，与销售部门沟通，了解市场的需求和销售状况，以此来调整预算计划；与采购部门协调，掌握原材料价格和采购渠道，确保企业的利益最大化。在与其他部门沟通和协调的过程中，需要注重沟通技巧和团队意识，避免出现误解和摩擦。

第五段：总结。

总之，作为一名预算师，需要具备广泛的知识和技能。除了需要熟悉财务、管理、市场等方面的知识，还需要具备良好的沟通、协调和分析能力。通过对预算工作的实践和总结，我深刻体会到这个职位的挑战与重要性，也相信自己能够在不断探索和发展中，更好地履行职责，为企业的发展做出更大的贡献。

**预算员心得体会篇六**

目前全面预算软件很多，基于excel的，投入产出模型的，pert模型的，递阶控制优化模型的等等。但是那种整合进erp或scm系统的预算模块非常不好用，预算需要调整时很麻烦，涉及一大堆数据更改，和已经执行的任务的数据更改，还要修正许多系统设置。我个人喜欢用单独的预算软件。各人可以根据具体企业情况选用，这里不讨论软件问题。

有一段时间，管理学界有一种观点，认为全面预算管理不利于企业潜力的最大挖掘，因为在讨价还价的过程中，各级都会为了比较容易完成自己的目标或为了下一年度便于完成目标，在预算指标上打埋伏，导致企业资源配置不能实现最优。而且漫长而反复的讨价还价过程让人筋疲力尽。建议使用过程管理，也即公司目标不进行分解，而由总部控制整个运营过程，不断优化（实际就是动态规划思想，每一步都是最优），不断监督和调整下级任务，这样可以有效挖掘出企业最大潜力。

我认为很有道理，就在某企业试行。结果发现理论上美好的东西在现实中不可行。因为他导致管理变得过于复杂，结果反而比全面预算更糟糕。因为要进行过程控制，所以必然要加大总部的控制成本和监控复杂程度，同时事先并未明确各单位的具体指标，在协同作战时，大家根本无法配合，例如销售与物流会打翻天，互相指责对方没有完成任务，出问题也是互相指责。这时总部的协调任务实在过于沉重，比讨价还价要困难得多，因为所有责任都是你的，大家都站在旁边看你怎么指挥和协调。

所以试行一年后，大家一致同意放弃过程管理，恢复全面预算管理。

看来简单的就是美好的，是个真理。

从总经理的角度看，全面预算就是把董事会的年度目标，例如销售收入、利润、成本、劳动效率等等目标分解到各个下级单位。（不同的管理运营模式分解流程不同，例如有的分解到战略部门----投资中心，利润中心，成本中心等等；有的分解到运营部门，例如生产部、销售部、财务部等等；有的分解到执行部门，例如工厂、车间等；还有的会分解到岗位）。然后再把各种指标分解到月度、周，甚至有的企业把有的指标分解到天，例如零售业就是把销售额预算分解到天。

全面预算主要包括策略计划（判断市场趋势，制定经营策略，是经营预算的依据和基础）、目标设定（一般采用bsc设定，包括企业整体目标以及从财务、客户、内部营运流程、员工学习与成长四个方面的目标）、经营预算（主要包括销售数量预算表、销售金额预算表、销售成本预算表、期末存货预算表、营业费用预算表、管理费用预算表、财务费用预算表、制造费用预算表、人力资源预算表等）、资本支出预算（包括固定资产的购置、扩建、改建、更新等预算）、财务预算（包括现金预算、预计损益表、预计资产负债表、预计现金流量表、关键营运指标预算表等）、预算说明书（主要说明编制预算采用的会计政策以及与预算有关的重要事项，例如业务前提条件或基础、主要业务交易量、产品毛利率水平、信用政策、折旧政策、税收政策、重要费用支出项目说明、预计已产生但帐面未处理之呆坏帐情况说明、资金借贷及利息费用情况说明等）等等。

制定预算一般使用固定预算，弹性预算，滚动预算等几种方法。

全面预算是企业运营的基本地图，所以非常重要。

制订年度预算是一件劳命伤财的苦差事，部分高级管理人员在制订预算上花费的时间高达其全年全部工作时间的30%。

下面我们先看一个真实的例子：

（1）、某零售商业集团公司在8月中旬开了例常的年度第二次董事会，主要讨论企划部根据公司战略规划制定的下一年度滚动计划，确定下一年度主要的工作目标，例如销售收入增长50%，税前利润增长50%，税前销售利润率达到5%等等。

（2）、9月份企划部根据上述指标，开始制定预算大纲：包括预算的总目标及实现目标的主要步骤、次序、要点和pert图，为预算的制定确定大的方向，并开始准备次年的销售预测和销售计划的相关资料。

（3）、10月份各战略部门（例如各种投资中心、成本中心、利润中心）、各职能部门、各子公司根据下发的预算大纲，结合各单位的kpi编制、提交各自的初步草案，及制定草案的基础资料，由总部计财部开始进行预算平衡，提出预算需使用的一些关键性假设，并使各部门或各单位在这些假设上达成一致，为预算的编制提供坚实的基础。

（4）、制定销售预算。销售预算左右整个企业的所有业务，并且是其他分预算编制的基础。在对关键性假定达成一致后，首先编制销售预算。

（5）、编制其他分预算。

（6）、然后拿到会议上请相关部门和公司领导评审。

由于总部对运营细节了解不够，市场信息掌握不全，加上评审流程和方法有严重问题，对计划本身的合理性和可行性不可能提出太多真正有价值的见解，所以评审的重点不再集中在预算本身，而是转到如何进行市场渗透、产品和服务组合清单、现场管理如何改进等业务问题和职能部门的工作重点方面。

（7）、总裁与各单位领导讨价还价，以确定各分预算的最后定案。（这是一个马拉松战争，持续通宵达旦是常事，身体不好的人千万不要试图实施全面预算管理）。

（8）、通过两轮评审和修改后，各单位将自己的计划提交公司经营会议评审通过，由总裁办汇总后，经营计划宣告下达。同时，计财部组织各部门准备经营预算，通常会在经营计划下发一个月后把经营预算定下来。而人力资源部则根据经营计划和预算编制考核指标，制定中高层的目标责任书（即绩效合同），然后由总裁代表公司与中高层分别签订，作为绩效考核的依据。

（9）、12月份根据讨价还价结果，计财部对预算进行再次平衡、审核，正式下发实施。

（10）、总裁开始指导各单位倒排时间表。

根据年度全面预算，在年度计划中，把每月计划排出，在月度计划中，把每周计划排出。

例如12月31日要实现上述目标，那么全年12个月每月的销售额度、利润、应收帐款、商品配置清单、促销计划等等必须进行分解，然后细化到上述岗位任务上，确定每个岗位每月的工作指标，然后把每月指标再细化到每周，并把指标分解到每个员工头上，形成千斤重担大家挑，人人头上有指标，完成好了有奖励，不能完有惩罚。

（11）、总裁开始指导各单位倒排工作流程。

由于许多工作是并行的，所以流程是网状交叉的，这时就由总裁负责协调各个单位的协同和配合。总裁必须理出协同计划，也即倒排工作流程。例如制造业一般12月以催收应收帐款为主要任务，那么对应收帐款的控制就必须在以前进行，而应收控制又不能影响销售，如果影响销售又影响生产计划执行，等等如此下去，一直排到原始计划流程。

（12）、总裁开始指导各单位制定任务完成指南和要点。

全面预算必须列出主要任务完成的方法。例如应收帐款如何预警，如何催收；产品质量如何检测，包括检测流程、检测指标、检测工具等等，又例如包括对供应商的生产过程如何进行监督，包括监督流程、监督清单、监督控制点的选择等等；又例如物流配送系统如何组织，包括外包管理清单、调度协调工作清单、工作质量控制清单等等，这些就构成了预算的作业指导书，告诉员工怎么完成任务，保证预算可以有序完成。否则对员工来讲，预算只是告诉他们干什么，但怎么干还是不清楚。

接下来，各单位按照下发的全面预算开展各项工作。于是，这时办公楼内，一些来实习的大学生，就拿着各种销售报表、运营周报、服务动态等报告等串来串去，到处散发。各职能部门也经常把自己完成的工作总结总结，然后上报分发。（但实际上没有人会认真去看这些东西。）。

为了落实全面预算，总裁办每周组织一次pdca经营例会，检查计划的执行情况，并安排下周的计划。会议上，各单位自然是对自己工作做得好的地方着力渲染，对未完成的目标和计划则分析原因----基本上的模式是：客观环境和上游环节配合、衔接等原因，谈到自己的问题往往就剩下一条人手不够！

于是，人力资源部门经理焦头烂额地诉苦：现在招人确实很不容易，况且上个月已经进了不少了。

这时，财务总监开始强调：今年的销售情况比去年可比下降了，人事费用在持续上升，如果不控制人力成本，赢利指标将很难达成。

大家又争吵一阵，总裁一看再讨论下去也不会有什么实质性的结果，赶紧部署一下下周的任务，最后强调大家的目标是一致的，各单位一定要相互配合，力争完成下周的目标。

人力资源部当然不想让绩效考核流于形式。根据年初制定的目标责任书中的指标，他们想方设法搜集考核数据和评价表格，但苦于公司的数据基础比较薄弱，而且必须依靠各单位报数据，各单位主管似乎很不重视，所以部门的统计人员也就应付着完成人力资源部安排的任务。对于报上来的数据，人力资源部由于对业务不熟悉，也无法知道其准确性。有些指标须由相关单位打分评价，评价表格发放下去后，迟迟收不上来，收上来的表格很多一看就知道未认真填写，有些评价表各项的得分基本上是满分，而且各单位间掌握的标准尺度差别很大。到季度绩效考核的时候，只好将就着给各单位评分，大家虽然知道评分不准，但也找不出反驳的充分理由，也就认了，但心理颇为不服，也把怨气发到人力资源部门，认为他们只会做找茬的工作。人力资源部也觉得很委屈，称自己是在做吃力不讨好的工作。

预算监控就更无从谈起了。由于预算本身的准确性和权威性不强，大家根本就没有把预算控制当回事。计财部独立地进行着预算统计和分析工作，按照总裁的指示，每月组织一次预算分析会。在预算分析会上，计财部除了提供一大堆枯燥的统计数据外，就是作一些不痛不痒的财务分析，提供一些诸如控制销售费用、降低运营成本之类的建议。会后，一切又恢复原样。

报表、报告、例会、数据、考核、核算、分析，如此循环往复，一年忙下来，经营状况离计划目标差了一大截，（销售增长只实现了35%，利润增长实现36%，税前利润率4.6%）全面预算宣告失败。

当然，可以简单说预算管理失败，数据不真实是最大的一个问题。主要中层领导应付了事，因为真实数据太多，工作量太大。于是大家都觉得反正都是弄虚作假，又何必做得那么累。

但是从根本原因分析，有两方面原因，一是企业管理基础不好，二是总裁专业能力不足。

管理基础不好，首先体现在企业运营状态不稳定，企业异常比率经常超过10%，且相同或类似异常经常发生。说明企业管理人员对运营流程的控制是低效甚至失控的。相同或类似异常重复发生，显示异常未能根本解决，资源重置成本高。

其次是各种工作改善措施并未在财务报表上反应出来，只可能是各流程未串联成体系，对改善措施产生抵消作用。

三是不断重蹈覆辙，说明组织并未有一个统一有效的指挥中枢。

四是一线人员工作合格率多次依工作标准抽检，达不到80%，说明组织的培训和考核都严重不合格。

上述问题导致整个预算体系不断出现问题，不是指标完成参差不齐，就是不断出现瓶颈阻塞，不得不中途调整预算，疲于奔命。

总裁能力不足，首先是指在预算制定过程中，总裁整体平衡感不好，把握不住最佳的平衡点，且与下属讨价还价能力不够。

其次是在预算执行过程中，总裁的指挥协同作战能力不足，没有把握企业实时状态，并对下一阶段主要问题进行预判的能力，且无法组织大兵团在时间、空间上协同，为统一目标努力。形成各自为政，内部竞争，甚至自相残杀。

（1）、全面预算是一个多目标问题，追求的是非劣解或满意解，而非单目标的最优解。

例如利润与成本就是冲突的目标。过于追求利润最大化，可能会降低企业需要储备的增长潜力，减少研发费用，市场营销费用，售后服务费用；也可能会减少员工福利、薪酬，结果是员工不满，消极怠工、罢工，故意破坏，反而导致利润无法实现。

所以实际上考验的是总经理的平衡能力。

（2）、全面预算的约束条件包括时间、空间、人力、物力、资金和信息，相互之间不是独立的，有关联性、替代性和补偿性。

这种约束条件的特点，使目标实现就有多种不确定因素，讨价还价就成为一个必然过程。

（3）、全面预算的目标实现过程是不均衡的，有的会比较快，有的比较慢，有的前快后慢。所以不断需要协同各单位动作，避免出现窝工、阻塞、瓶颈情况。

所以协同指挥就成为实施全面预算管理的核心手段。

（1）、内外利益平衡。

某种程度上，总经理是股东和员工之间的利益中介。股东都是比较贪婪的，恨不得员工都不吃不喝，把所有产生的剩余价值变成分红；员工则希望获得最大的收益。

显然，总经理如果过度偏向股东，帮助其榨取员工血汗，员工将不会卖总经理的帐，这样企业的运营指标将很难完成，最终总经理也得被股东炒鱿鱼。所以员工握着总经理的小命。总经理必须照顾好员工。

但是，如果总经理过度偏向员工，帮助他们向股东争取利益，股东将感到聘请了一个叛徒，也会请你走人。

所以如何在股东和员工利益之间保持平衡，就成为总经理的第一个考题：如何找到平衡感，踩好跷跷板。

而这种平衡感在全面预算上表达出来，就是销售额、利润、成本、人事费用等等指标。

（2）、长短利益平衡。

一般情况下，除非你只想干一年，否则必须为企业预留部分发展潜力，例如在研发、市场营销、人才储备等等方面必须有足够投入，否则就是竭泽而渔，第二年将没有任何可以增长的机会。同时，你也不能刻薄员工太狠，削减他们的福利甚至薪酬，否则将导致消极怠工或罢工，甚至故意破坏。反而影响你的理论目标实现。

当然，你也不能不重视当期财务指标，如果太不像样子，董事会立即会让你走人。

所以如何平衡当期财务指标与企业长期增长潜力就成为总经理的一个大问题。反映到预算上，就是利润与费用，与成本的关系。

（一）目前全面预算软件很多，基于excel的，投入产出模型的，pert模型的，递阶控制优化模型的等等。但是那种整合进erp或scm系统的预算模块非常不好用，预算需要调整时很......

**预算员心得体会篇七**

近期，为了参加今年的会计职称考试，我学习了《财务管理》这门课程，针对其中的《预算管理》学习总结如下：

预算是企业在预测、决策的根底上，以数量和金额的形式反映企业未来一定时期内经营、投资、财务等活动的具体方案，是为实现企业目标而对各种资源和企业活动的详细安排。

预算具有如下两个特征：首先，预算必须与企业的战略或目标保持一致；其次，数量化和可执行性是预算最主要的特征。因此，预算是一种可以据以执行和控制经济活动的、最为具体的方案，是对目标的具体化，是将企业活动导向预定目标的有力工具。

(二)预算的作用。

预算的作用主要表现在以下三个方面：

1.预算通过引导和控制经济活动、使企业经营到达预期目标。

2.预算可以实现企业内部各个部门之间的协调。

3.预算可以作为业绩考核的标准。

(一)预算的分类。

1.根据预算内容不同，可以分为业务预算(即经营预算)、专门决策预算和财务预算。业务预算是指与企业日常经营活动直接相关的经营业务的各种预算。它主要包括销售预算、生产预算、材料采购预算、直接材料消耗预算、直接人工预算、制造费用预算、产品生产本钱预算、经营费用和管理费用预算等。专门决策预算指企业不经常发生的、一次性的重要决策预算。如资本支出预算。财务预算是指企业在方案期内反映有关预计现金收支、财务状况和经营成果的预算。财务预算作为全国预算体系的最后环节，它是从价值方面总括地反映企业业务预算与专门决策预算的结果，故亦称为总预算，其他预算那么相应称为辅助预算或分预算。显然，财务预算在全面预算中占有举足轻重的地位。

2.从预算指标覆盖的时间长短划分，企业预算分为长期预算和短期预算通常将预算期在1年以内(含1年)的预算称为短期预算，预算期在1年以上的预算那么称为长期预算。

各种预算是一个有机联系的整体。一般将由业务预算、专门决策预算和财务预算组成的预算体系，称为全面预算体系。

预算工作的组织包括决策层、管理层、执行层和考核层，具体如下：

(1)企业董事会或类似机构应当对企业预算的管理工作负总责。

(2)预算委员会或财务管理部门主要拟订预算的目标、政策，制定预算管理的具体措施和方法，审议、平衡预算方案，组织下达预算，协调解决预算编制和执行中的问题，组织审计、考核预算的执行情况，催促企业完成预算目标。

(3)企业财务管理部门具体负责企业预算的跟踪管理，监督预算的执行情况，分析预算与实际执行的差异及原因，提出改良管理的意见与建议。

(4)企业内部生产、投资、物资、人力资源、市场营销等职能部门具体负责本部门业务涉及的预算编制、执行、分析等工作，并配合预算委员会或财务管理部门做好企业总预算的综合平衡、协调、分析、控制与考核等工作。

(5)企业所属基层单位是企业预算的根本单位。

(一)固定预算与弹性预算编制方法。

1.固定预算编制方法。

固定预算，又称静态预算，是根据预算期内正常的、可实现的某一既定业务量水平为根底来编制的\'预算。一般适用于固定费用或者数额比拟稳定的预算工程。固定预算的缺点表现在：一是过于呆板；二是可比性差。

2.弹性预算编制方法。

弹性预算是在按照本钱(费用)习性分类的根底上，根据量、本、利之间的依存关系，考虑到方案期间业务量可能发生的变动，编制出一套适应多种业务量的费用预算，以便分别反映在不同业务量的情况下所应支出的本钱费用水平。

弹性预算的优点表现在：一是预算范围宽；二是可比性强。弹性预算一般适用于与预算执行单位业务量有关的本钱(费用)、利润等预算工程。

弹性预算的编制，可以采用公式法，也可以采用列表法。

(1)公式法y=a+bx。

其中y是本钱总额，a表示不随业务量变动而变动的那局部固定本钱，b是单位变动本钱，x是业务量。这种方法要求按上述本钱与业务量之间的线性假定，将企业各工程本钱总额分解为变动本钱和固定本钱两局部。

(2)列表法。

(二)增量预算与零基预算编制方法。

1.增量预算编制方法。

增量预算是指以基期本钱费用水平为根底，结合预算期业务量水平及有关降低本钱的措施，通过调整有关费用工程而编制预算的方法。它的编制遵循如下假定：

第一，企业现有业务活动是合理的；

第二，企业现有各项业务的开支水平是合理的；

第三，以现有业务活动和各项活动的开支水平，确定预算期各项活动的预算数。

2.零基预算编制方法。

零基预算的全称为“以零为根底的编制方案和预算的方法〞，它是在编制费用预算时，不考虑以往会计期间所发生的费用工程或费用数额，而是一切以零为出发点，从实际需要逐项审议预算期内各项费用的内容及开支标准是否合理，在综合平衡的根底上编制费用预算的方法。

(三)定期预算与滚动预算编制方法。

1.定期预算编制方法。

定期预算是指在编制预算时，以不变的会计期间(如日历年度)作为预算期的一种编制预算的方法。这种方法的优点是能够使预算期间与会计期间相对应。

2.滚动预算编制方法。

滚动预算又称连续预算，是指在编制预算时，将预算期与会计期间脱离开，随着预算的执行不断地补充预算，逐期向后滚动，使预算期始终保持为一个固定长度(一般为12个月)的一种预算方法。

企业编制预算，一般应按照“上下结合、分级编制、逐级汇总〞的程序进行。

(一)下达目标。

企业董事会或经理办公会根据企业开展战略和预算期经济形势的初步预测，在决策的根底上，提出下一年度企业预算目标，并确定预算编制的政策，由预算委员会下达各预算执行单位。

(二)编制上报。

各预算执行单位按照企业预算委员会下达的预算目标和政策，结合自身特点以及预测的执行条件，提出详细的本单位预算方案，上报企业财务管理部门。

(三)审查平衡。

企业财务管理部门对各预算执行单位上报的财务预算方案进行审查、汇总，提出综合平衡的建议。

(四)审议批准。

企业预算委员会应当责成有关预算执行单位进一步修订、调整。在讨论、调整的根底上，企业财务管理部门正式编制企业年度预算草案，提交董事会或经理办公会审议批准。

(五)下达执行。

企业财务管理部门对董事会或经理办公会审议批准的年度总预算，一般在次年3月底以前，分解成一系列的指标体系，由预算委员会逐级下达各预算执行单位执行。

六、企业年度预算目标与目标利润预算。

(一)年度预算目标。

预算目标源于战略规划、受制于年度经营方案，是运用财务指标对企业及下属单位预算年度经营活动目标的全面、综合表述。通过预算目标，高层管理者可将战略和方案传达给整个组织；每个部门也可以明确在实现战略与方案中需要履行的预算方针与目标责任。

企业年度预算目标确实定必须解决以下两方面的问题：

1.建立预算目标的指标体系。

从内容上说，预算目标指标体系应包括盈利指标、规模增长指标、投资与研发指标、风险控制(资本结构)指标、融资安排等。

2.测算并确定预算目标的各指标值。

**预算员心得体会篇八**

既然遵守财务规划能通过学会有用的技巧与工具建立预算，那么什么是预算师所经历过的最重要体会呢？针对预算师这个职业，本文将探讨预算师所面临的困境，以及应对方法和必备技能。预算师心得体会是值得分享的宝贵经验，我们将重点关注以下几点。

二、困境。

预算师行业所面临的困境主要源自于预算客户对于预算工作的认识和理解程度有所欠缺。许多客户不了解预算师在提供预算顾问服务中所拥有的技能、资源和专业知识。预算师需要强化与客户间的沟通，让客户更加了解自己的财务状况，客户越能理解预算工作的必要性，越能在与预算师的沟通中拥有更高的合作度，自然预算效果也会越好。

三、应对方法。

如何更好地与客户沟通？首先，预算师需要与客户分享自己的知识，包括不同领域的预算经验和具体建议。其次，预算师需要听取客户的想法，理解他们的财务目标，让客户感觉到被重视且能够积极参与预算过程。此外，预算师还需要在预算过程推进中保持透明度，用更加可视化的方式展示预算过程和结果。

四、必备技能。

除了所述的与客户沟通相关之外，预算师还需要具备其他基本的技能，如洞察信息，追踪预算计划，执行规划，控制成本等。而这些技能需要与适当的工具相配合，如高效的财务软件、建立预算系统以及预算模板等。基于这些技能和工具，预算师们需要建立自己的预算服务流程，使其在预算工作中更加专业化和可操作。

五、总结。

预算师可以通过建立良好的客户关系、强化与客户的沟通、掌握必备技能和工具等方式，有效解决预算领域所遇到的困境。当预算师能够充分借助自身专业知识和技能，协助客户做出更合理的财务决策时，预算师与客户之间的合作关系也会更加融洽。最终，预算师可以在其职业生涯中积攒更多的经验，并用这些经验带领客户实现更好的财务规划和管理。

**预算员心得体会篇九**

第一段：引言（200字）。

预算是日常生活中一个非常重要的概念。作为一种规划和管理财务的工具，预算能够帮助我们合理分配资金，实现财务目标。我曾经在过去的几年中一直在学习和应用预算，我对于这个主题有了一些深刻的体会。在本文中，我将分享一些关于预算的心得体会，并介绍如何制定和执行一个有效的预算计划，以实现财务自由。

第二段：制定预算的重要性（250字）。

制定预算的重要性是显而易见的。预算能够帮助我们控制开支，避免过度消费。通过了解我们的收入和支出，我们可以更好地管理我们的财务状况。我意识到，制定预算是一个长期的过程，需要不断的调整和改进。首先，我们需要明确我们的财务目标，并制定一个可行的计划来实现这些目标。然后，我们需要记录我们的收入和支出，并对其进行分类和分析。最后，我们可以制定一个详细的预算计划，包括每个月的开支和储蓄目标。

第三段：执行预算的挑战（250字）。

然而，执行预算并不总是容易的。在现实生活中，我们会面临各种各样的困难和诱惑，使我们很难坚持执行我们的预算计划。例如，时不时地遇到紧急情况，可能会使我们不得不超出预算。此外，我们也会面临社交活动和消费习惯的限制。在面对这些挑战时，我发现了一些有效的策略来帮助我坚持执行我的预算。首先，我会设立一个紧急基金，以备不时之需。其次，我会限制我参与昂贵的社交活动，而选择更经济实惠的娱乐方式。最重要的是，我会保持一种积极的心态，相信我所做的牺牲最终将带来更好的结果。

第四段：预算带来的好处（300字）。

尽管执行预算可能会带来一些挑战，但它也带来了许多好处。首先，预算能够帮助我们建立良好的储蓄习惯。通过控制我们的开支，我们可以节省更多的资金，为未来做好准备。其次，预算还能够帮助我们降低债务负担。通过制定一个清晰的还款计划，我们可以更有效地管理我们的债务，并逐渐偿还它们。此外，预算还能够帮助我们实现更高层次的财务目标，如投资和房屋购买。通过向这些目标付诸行动，我们可以改善我们的财务状况，并创造更好的未来。

第五段：结论（200字）。

预算是一项需要持之以恒的工作，但它也是一项非常有益的工具。通过制定和执行预算，我们可以更好地管理我们的财务状况，实现财务自由。在过去的几年中，我通过预算制定和执行，学到了许多关于财务管理的重要经验和教训。我相信，只要我们坚持不懈地遵循预算计划，并灵活地应对各种挑战，我们就能够实现自己的财务目标，并过上更富有和满意的生活。让我们抓住这个机会，开始制定并执行我们的预算计划吧！

**预算员心得体会篇十**

在武汉博创职业培训学校参加武汉预算员培训已经有一段时间了，下面谈谈我的感受，建筑一直在我心中是种神圣的行业，是了不起的行业。它可以给人们带来安全、美好的感觉;可以化腐朽为神奇，可以把破旧的房屋，建造成为先进的、美观的、实用的高楼大厦，不仅贴近生活造福人类，也为我们的生活提供了各种的便利。所以建筑这个行业在我的心中一直都是神圣的。

目前的我就是在这建筑公司上班，看着我身边的同事和朋友都是在做建筑类的各种工作，他们在短短的几年时间里，在这个行业里通过自己的不懈努力营造、知识的积累，做出了辉煌的成绩。在同事们的建议下，我也准备参加武汉工程预算培训，但是要怎样入门成了我的难题，打天，我的一个朋友知道我要学做工程预算，便介绍我到“武汉市十佳培训学校”武汉预算员培训学校-武汉博创职业培训学校去学习，于是我赶紧打了一个电话咨询，咨询人员很细心地讲解。当天下午，我就带上证件，参加了武汉预算员培训班。回家之后，朋友听我一说，觉得我的动作也太快了，我笑了笑说：“不快一点学习，怎么对得起这个行业和你们呢!”

当我坐在学校的教室的时候，看到好多同学都在那里听课，我听第一节课是由何老师主讲的“识图构造”，我听得很认真，慢慢的吸收了解这份知识。听完第一次课，在回家的时候，我和刚认识的新同学说：“看来我的选择是对的，学校课讲的很好，好多同学都在那里学习”。那位同学说：“我也是和你同感，看来我们下次得早点来，争取抢到前面的位置。”

后来又学习了由唐老师主讲的“预算”、何老师主讲的“建筑力学”、“建筑材料”、“建筑基础”、“建筑识图”等等。虽然刚刚进入行业，有些听不懂，有些陌生我还是很努力。看见同学们都很认真，我也不想落后，记笔记、不了解的地方就问同学、老师。平时没事的时候，同学们都是在一起谈学习了以后的感想及今后的打算，每一个人都对自己的未来充满了希望。老师告诉我们要注重每一个细点、每一条细线、每一个细节。只有做到好的工程质量、合格的产品，才能做一个合格的建筑人。

武汉博创职业培训学校，在这里，我要说，非常感谢你给我们创造这么好的学习机会，提供专业的培训，让我知道预算员在建筑行业中占有多久重要和位置，预算员岗位职责有多么重要。也让我知道了我今后的路该怎么走，找到了以后前进的目标。我相信通过在学校的学习，当我从事这份工作的时候，会是一名出色的预算员。

最后，祝愿武汉博创职业培训学校，能够越办越好，为社会培养更多的优秀建筑人才，成为武汉建筑培训的领头羊。

**预算员心得体会篇十一**

是对基本建设实行科学管理和监督的重要手段之一，通过概、预算的造价结果充分切实反映出设计方案的经济费用及可性行论证，在技术经济分析中，方案投资的比较、各类工程的比较、单位建筑面积或单位生产能力投资的比较，投资回收期的分析、内部收益率的分析、投资利率的比较和分析等，都是和概预算文件有着紧密联系的关系，概预算是建筑经济系列的一个分支，所以做好、做精概预工程，对我们这项专业技术人员来讲是至关重要的。

概预算从工作表面上看，只是面积、体积、米、个数套数地计算，是简单重复的劳动，但是我却不这样任为，它们的外延内涵并不完全是这样，从微观经济的角度来看，预算只是衡量造价投资、人工、材料、机械台班的消耗，是比较简单，但是从宏观的角度上来看，它研究着基本建设中生产的消费及工程合理的指标，它是建筑经济分析中最基本而有重要的一个组成部分，当然作为专业技术人员只是停留在仅仅编制预算是不够的，而是要在做好这个基本工作的同时，根据手头的资料做深入的分析，拓宽它的\'实际意义。在市场经济的年代里，概预算的工作尤其重要，在一个工程项目的设计中，建筑要考虑适用、美观，结构要考虑荷载及耐久性，设备要考虑空间及大卡热耗，电气要考虑照明度等等，而我们预算要通过设计一系列的合理考虑，反映工程项目的造价投资，而投资的高低则往往受设计标准、功能要求、施工工艺、材料价格、政策水平、利率等直接影响，概预算专业技术人员就要通过这系列影响，掌握其动态因素，准确无误编制出高质量的概预算文件，使概预算真正发挥一个公正尺子的作用，合理使用建设资金，达到最佳的社会效益和经济利益。

**预算员心得体会篇十二**

某公司实行预算管理，几乎是年年利润达不成目标，费用控不住，出现了所谓“预算年年编，费用成倍长；利润上不去，年年编预算”的怪现象。

这家公司预算不长进的原因如下：

1、公司原为国有企业，按上级要求编制预算上报主管部门——上级所迫，不编制预算不行，只能敷衍了事。

2、母子公司讨价还价，养成费用预算空而大习惯，花国家/大股东的钱，控制不了成本费用。

3、战略成空谈，经营计划不与预算挂钩，两者形同陌生；

4、中高层无预算管理理念，培训又不到位，管理手段贫乏，整个预算管理就是：制度是满汉全席——都有，编制是盲人摸象——瞎猜；执行是天马行空——胡来；控制是青蛙跳水——扑通（不懂）；分析白纸一张——空白，考核是和尚撞钟——得过且过。

5、后来公司实行改制，但缺乏激励机制，基层无能力，中层无动力，高层无定力。预算出来了，费用报销是第一个月严格执行，第二个能行就行，第三月不行也行。中层不管预算，预算外费用追加不断；领导忘了预算，有单照签；财务能力有限，认字付款。

结果是：年底领导急得跳，中层偷偷笑，基层嗷嗷叫。

企业享受国家政策，暂时以高毛利为代价承担高成本增长。但因金融危机影响、国家政策、市场因素变化以及珠三角区域的经营环境变化，势必造成市场竞争加剧、毛利率下降，如成本增长得不到抑制，跌倒的不仅是公司，而且还有改制后成千小股民。因此，针对公司预算管理相关病因，开出如下药方：

1、中高层管理人员必须转变观念：一是思想观念，从国有变民营，需要企业盈利求生存；二是管理观念，以公司利润为中心，坚决消除部门利益最大化；三是经营观念，降低成本，才能盈利；四是用人观念，选聘民营管理人才，激活中高层管理干部；五是考核观念，制定利润考核办法，下放管理权限；六是激励观念，责权利对等，奖惩兑现。

2、必须建立公司发展战略体系，以经营计划为其实施护航，以年度预算为其实施保障。因此发展战略指导经营计划，经营计划紧密结合嵌入预算管理。

3、强化年度预算执行个体责任。根据经营计划将预算指标层层分解到相关单位，“纵向到底、横向到边”，从而落实到内部各部门、各环节和各岗位，由其制定相应的具体实施计划，构建“千斤重担众人挑，人人肩上有指标”的预算执行责任体系。

4、实行“由上而下、由下而上、分级编制、逐级汇总、总体平衡”的预算编制程序，从而调动各预算执行单位的编制积极性、控制积极性。

5、建立全面预算一把手负责制，并在其下设立一个智囊团，寻找一个或一批具有良好预算编制、执行、控制、考核理念与经验的预算舵手，打好预算编制基础，建立预算执行的检查、分析、考核体系，使公司部门工作保持协同一致、资源得到最优配置、资金使用创造最大价值。

6、加强预算编制、控制培训，做到人人懂预算，个个会控制，实现公司利润最大化管理目标。

7、制定切实可行的预算管理制度与预算管理细则，明确预算调整、追加概念与流程，使全面预算编制全面、合理，强化预算指标的刚性，杜绝以预算编制缺陷的名义修改预算。但同时也保留部分空间（预算委员会保留机动额度），保障突发事件、重大经营活动预算金额不足的预算外费用支出。

8、设置一套全面、好用、自动汇总与分析的预算的表格，降低非财务人员编制难度，同时可对照检查预算指标是否符合公司经营计划与预算目标。

9、建立预算执行单位或部门负责人为第一预算责任人，承担利润指标达成、各部门成本费用控制责任的控制机制。对习惯国有企业大手大脚划钱，无节支超预算发生费用由个人承担。

10、根据实际情况，实施月度滚动预算，根据滚动预算，结合收支两条线管理，以备用金拨付形式控制支出。同时对收入配比预算单位，可实行预借支备用金，保证正常生产经营进行。

11、设立专职检查、分析岗位，发现问题，及时纠正，发挥管理的事中监督作用。

12、围绕预算管理，结合正常考核，并建立负激励机制，做到经济责任与行政责任共担。并且营造“能者上、庸者下”的良性经营管理环境。

13、建立预算决算与审计机制，总结经验，不断优化、更新、推广。

全面预算管理虽然有其局限性，即无法预测编制后的经营环境变化带来的经营成果影响，也无法满足市场营销管理等所需的灵活性要求。但它建立了“凡事预则立，不预则废”的经营管理理念，将公司发展战略、经营计划贯彻到公司每一个基层细胞，使公司的经理人明确经营目标，工作有方向，同时促进了公司部门管理协同、相互合作。全面预算管理也实行了它另一个企业管理的重要意义，那就是加强了公司日常信息化管理，提高了公司企业管理水平。

全面预算是一个系统化、信息化的企业经营过程管理，需要公司内部较强的凝聚力、工作方向一致，管理协同、资源整合耐力持久。全面预算管理不仅是企业管理层次的提升，也是企业文化建设重要一环，每一个员工参与全面预算的实施，无形中培养企业主人翁精神，把股东价值最大化理念移植到这种经国有企业改制的民营企业中，同时也因企业文化与预算管理相辅相承，如充分发挥企业文化作用也会进一步促进了全面预算管理成功。

**预算员心得体会篇十三**

预算，一直以来都是人们生活中不可或缺的一部分。它是个人或组织根据自身收入和支出制定的计划，用以管理和控制资金。预算的制定和执行，对于个人和组织都至关重要。经过长期的预算实践，我深深体会到预算对于财务管理的重要性，也积累了一些经验和体会。

首先，预算为人们的花费提供了明确的指导和约束。每个人都拥有有限的财力，而需求却是无穷的。预算的制定，使得我们能够理性地评估我们想要的，与我们能够负担的之间的差距。通过合理规划和分配每一笔收入，我们能够保证自己的生活质量，并且为未来的发展留下一定的资金储备。

其次，预算可以帮助我们更好地管理债务和储蓄。在生活中，很多人都有借款和贷款的需求，而不合理的借贷行为可能会导致财务危机。通过制定预算，我们能够明确自己的现金流量和债务偿还能力，合理安排还款计划，避免财务风险。同时，预算还能鼓励我们培养储蓄的习惯，将一部分资金用于长期储蓄，以备不时之需。

第三，预算可以帮助我们更好地规划投资和理财。在当下，金融市场的复杂性和投资品种的多样性给个人投资者带来了很大的挑战。没有明确的目标和计划，很容易陷入盲目投资的误区。预算的制定可以帮助我们更好地了解自己的资金状况和未来的目标，根据风险承受能力和时间规划，制定合理的投资计划，并在理性的基础上做出决策，降低投资风险。

此外，预算还可以帮助我们形成良好的消费习惯和规划消费行为。现代社会中，消费引诱无处不在，不加限制的消费行为很容易导致我们花钱超出预期，甚至陷入财务困境。通过制定预算，我们可以规划消费行为，将消费与收入和储蓄结合起来。明确自己的消费习惯和需求，合理安排每一笔支出，避免过度消费和浪费。

最后，预算的制定和执行中，需要坚持严格的纪律和责任感。预算不仅仅是制定的文件，更是财务管理中的行动计划。在日常生活中，需要严格按照预算执行，做到收支平衡。预算不是刚开始就列出来就完事了，我们需要不断地调整和修正预算，以适应变化的生活条件和需求。只有具备纪律性和责任感，我们才能更好地执行预算，实现财务目标。

总而言之，预算是一种有效的财务管理工具。理智合理的预算制定和执行，可以帮助我们更好地管理资金，规划未来，避免违约和财务风险。通过预算，我们能够明确自己的收入和支出，实现财务自由，提高生活质量。预算的执行需要坚持纪律和责任感，以保证预算的有效性和可持续发展。预算，不仅是个人财务管理的基石，也是实现个人财富增长和建立财务安全感的重要手段。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找