2021年安徽省大学生创新创业ERP管理大赛

技

术

手

册

**目录**

[竞赛背景资料：(参考试题) 3](#_Toc21944)

[第一章 通用规则 7](#_Toc26884)

[1.1. 比赛相关说明（重要） 7](#_Toc2417)

[1.2. 比赛经营年数及每年运行时间 8](#_Toc29544)

[1.3. 【年初时段】运行操作规则 8](#_Toc1340)

[1.4. 【年中时段】运行操作规则 10](#_Toc3146)

[1.5. 【年末时段】运行操作规则 10](#_Toc32369)

[1.6. 【容忍期】和【强制取消/执行】 11](#_Toc6969)

[1.7. 企业知名度和经营诚信度OID 12](#_Toc3991)

[1.8. 销售类型与订单分配 14](#_Toc9485)

[1.9. 商业情报收集 15](#_Toc21737)

[1.10. 经营报表操作规则 15](#_Toc23760)

[1.11. 比赛结果评分 17](#_Toc1562)

[第二章 总经理相关技术规则 20](#_Toc28912)

[2.1. 总经理任务清单 20](#_Toc16192)

[2.2. 市场资质研发规则 20](#_Toc7940)

[2.3. 产品生产资质研发规则 20](#_Toc31245)

[2.4. 厂房使用规则 21](#_Toc10917)

[2.5. 广告和企业知名度规则 22](#_Toc437)

[2.6. 控制推进日期的操作规则 22](#_Toc30765)

[2.7. 总经理报表 22](#_Toc16187)

[第三章 采购总监相关技术规则 25](#_Toc21086)

[3.1. 采购总监任务清单 25](#_Toc26878)

[3.2. 原料采购规则 25](#_Toc23094)

[3.3. 现货交易规则 27](#_Toc14258)

[3.4. 采购总监报表 27](#_Toc23172)

[第四章 生产总监操作相关规则 30](#_Toc5167)

[4.1. 生产总监任务清单 30](#_Toc17652)

[4.2. 生产线规则 30](#_Toc3268)

[4.3. 产品物料清单 32](#_Toc3244)

[4.4. 生产预配操作规则 32](#_Toc5598)

[4.5. 生产总监操作规则 33](#_Toc29366)

[4.6. 生产总监报表 33](#_Toc31057)

[第五章 销售总监相关技术规则 36](#_Toc15047)

[5. 36](#_Toc12421)

[5.1. 销售总监任务清单 36](#_Toc13086)

[5.2. 订单相关规则 36](#_Toc2377)

[5.3. 临时交易订单规则 37](#_Toc4248)

[5.4. 现货交易规则 38](#_Toc12839)

[5.5. 销售总监报表 39](#_Toc26671)

[第六章 财务总监相关技术规则 41](#_Toc29292)

[6.1. 财务总监任务清单 41](#_Toc6508)

[6.2. 贷款类型及贷款方式 41](#_Toc13111)

[6.3. 应收款和应收款贴现 42](#_Toc22950)

[6.4. 应交费用计算和缴纳 42](#_Toc27220)

[6.5. 财务总监报表 44](#_Toc19973)

# 竞赛背景资料：(参考试题)

约创制造有限公司于2021年成立，是一家生产P系列产品的民营企业，股东注册资金为600万，经过一年的经营，企业并没有什么发展。

最近，一家权威机构对该行业的发展前景进行了预测，认为P系列产品将会有较好的发展前景。为了公司在未来几年能够跻身同行业的前列，公司股东大会决定，重新聘用一批优秀的年轻人，来接约创制造有限公司，合同期限为4年。

现在你们五人将分别担任总经理、采购总监、生产总监、销售总监、财务总监。请运用你们所学的知识，根据公司现状与未来的市场预测去经营自己的公司吧，相信你们在未来的4年中能够闯出属于自己的一片天地。

**公司详情如下：**

|  |  |
| --- | --- |
| **公司详情** | **目前状况** |
| 市场资质 | 本地市场：已开发完成  区域市场：已开发完成  国内市场：未开发  亚洲市场：未开发  国际市场：未开发 |
| 现金 | 666万 |

**当前资产负债表单位：万元**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **资 产** | **期初数** | **期末数** | **负债和所有者权益** | **期初数** | **期末数** |
| **流动资产：** | | | **负债：** | | |
| 现金 | 666 | 666 | 长期负债 | 0 | 0 |
| 应收款 | 0 | 0 | 短期负债 | 0 | 0 |
| 在制品 | 0 | 0 | 应付款 | 0 | 0 |
| 成品 | 0 | 0 | 应交税金 | 0 | 0 |
| 原料 | 0 | 0 | 一年内到期的长期负债 | 0 | 0 |
| **流动资产合计** | **666** | **666** | **负债合计** | **0** | **0** |
| **固定资产：** | | | **所有者权益：** | | |
| 土地和建筑 | 0 | 0 | 股东资本 | 666 | 666 |
| 机器与设备 | 0 | 0 | 利润留存 | 0 | 0 |
| 在建工程 | 0 | 0 | 年度净利 | 0 | 0 |
| **固定资产合计** | 0 | 0 | **所有者权益合计** | **666** | **666** |
| **资产总计** | **666** | **666** | **负债和所有者权益总计** | **666** | **666** |

**市场价格和数量预测**



**通用规则**

# 第一章 通用规则

## 比赛相关说明（重要）

根据本场比赛的赛程及场地安排，请参赛人员认真阅读下列说明：

1. 比赛暂停：比赛过程中选手一旦发现网络问题、电脑问题等无法进行比赛的，请举手提示，经裁判确认后，由技术裁判暂停本场比赛。暂停时，所有参赛队的虚拟时间冻结在每队的当前日期，不能推进日期。

在每阶段最后30秒内发生的故障，技术上不予暂停。

1. 网络问题：因网络问题造成的故障，裁判有权暂停比赛，在排除故障后，继续本场比赛。
2. 电脑问题：因选手硬件、电脑问题造成的故障（如重启、卡死等），裁判有权暂停比赛，在等待1分钟后，无论选手是否排除电脑故障，继续本场比赛。
3. 电脑卡顿：因选手电脑、网络不佳造成的卡顿，裁判不予暂停比赛。选手在每次操作后，系统反馈前，避免产生不可取消的订单。如长时间没有反馈，可尝试刷新页面。
4. 电脑系统建议：电脑使用1400\*900以上分辨率，避免因分辨率过低而造成表单填写问题，如财务报表无法填写等。如遇到该问题，请使用crtl+鼠标滚轴/加号来放大浏览器内容。
5. 比赛选手如电脑无法连接网线，需自行携带网线转接口，因设备问题造成的无法连接比赛网络，由参赛队自行负责。
6. 比赛选手需自行安装录屏软件，在比赛前开启。如因录屏软件未安装或未开启而造成的争议，参赛队需无条件接受裁决结果。
7. **本次比赛不开放代工厂和拍卖功能。**
8. 为维护比赛公平竞争的环境，对以下情况认定为恶意竞争行为:
9. 比赛期间，公司当年所获取的销售订单总量超过本公司当年最大产能的2倍，且超过75%都违约，在本年中发生违约取消的订单，本年中有同区域参赛队伍投诉的（投诉时间仅限当年），经大赛裁判组仲裁后认定为恶意竞争；
10. 比赛中，一次订购了某一季的全部原材料，或一次订购原料总数超过该公司全年生产需求的1.5倍，不论是否进行收货操作，即可认定为恶意竞争;

被判定恶意竞争后，立即取消该队比赛资格并清退离场，赛后，大赛组委会将书面通报给学校，投诉时间仅限当年有效。

## 比赛经营年数及每年运行时间

【比赛经营年数】：4年

每年分【年初】，【年中】和【年末】三个阶段运行

* 【年初时段】：20分钟
* 【年中时段】：60分钟
* 【年末时段】：10分钟

每年运行过程的子阶段时间分配如表1

表1每年阶段经营功能的时间分配

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 经营功能 | 运行启动 | 年初阶段 | 年中阶段 | 年末阶段 |
| 促销及计划 | 裁判手动 | 5分钟 | × | × |
| 第1次申请订单 | 自动 | 10分钟 | × | × |
| 第2次申请订单 | 自动 | 5分钟 | × | × |
| 第一季度 | 裁判手动 | × | 15分钟 | × |
| 第二季度 | 裁判手动 | × | 15分钟 | × |
| 第三季度 | 裁判手动 | × | 15分钟 | × |
| 第四季度 | 裁判手动 | × | 15分钟 | × |
| 商业情报收集+报表审核上报 | 裁判手动 | × | × | 10分钟 |

其中：×表示【经营功能】在本阶段是禁止使用。

每阶段的时间表示【经营功能】允许操作的时间，超过这个时间，该功能自动关闭。

## 【年初时段】运行操作规则

1. 【年初时段】任务清单

【年初时段】用于当年参加各市场的促销广告投放、销售订货会、市场资质的研发投资，以及制定本年经营计划等活动。具体任务及限定时间如表2

表2 【年初时段】任务清单

| 任务清单 | 岗位 | 促销及计划  (5分钟) | 申请订单及分配（1）  （10分钟） | 申请订单及分配（2）  （5分钟） |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 投放促销广告 | 总经理 | √ | × | × |
| 市场资质（ISO）投资 | 总经理 | √ | √ | √ |
| 申请销售订单 | 全岗 | × | √ | √ |
| 贴现 | 财务 | √ | √ | √ |
| 预算费用申报 | 全岗 | √ | √ | √ |

1. 促销及计划时段的操作规则（【企业知名度】的具体说明见1.7）
2. 促销广告的目的是提升该市场中本企业的【企业知名度】排名，订单按照申报者的【企业知名度】排名顺序进行分配。【企业知名度】排名靠前的公司，更容易被分到申报的产品数量；
3. 投放促销广告只能在表2规定的时间内进行；
4. 促销广告分市场投放，每个市场投放的广告只影响本市场当年的企业知名度排名；
5. 第一次申报订单的操作规则
6. 【订单申报】
7. 在规定时间内，各队同时进行订单数量申报，互不冲突。在选单结束进行订单分配时，根据各队的【企业知名度】排序，确定各队实际申报到的订单。
8. 选手以队为单位进行订单申报，可同时进行所有市场、产品的订单申报，即：选择一张订单，填写需要获取的产品数量，然后点击【申报】按钮提交申请，申请产品的数量将被显示在订单表的【申报详情】栏中。
9. 所有岗位都可以进行任何市场的订单申报，系统只更新接受最后一次点击【申报】的数量；
10. 【订单分配】
11. 每张订单按照申请公司的企业知名度排名顺序依次进行分配；
12. 公司申请某订单的数量小于该订单剩余产品数量时，按照申请的数量全额分配；
13. 公司申请某订单的数量大于该订单剩余产品数量时，按照该订单剩余数量分配（即：申请人只能获得剩余产品数量）
14. 当某订单的产品剩余数量为“0”时，该订单分配完成，还没排到的公司将不能获得该订单的产品；
15. 相同知名度排名时的【订单分配】

如果两家以上企业知名度排名相同且申请了同一张订单，本着平等分配的原则，按照下述方法进行分配。

1. 【最小申请量平均分配法】：取该订单申请排名相同的公司总数S0，和相同排名各队中最小申请数量P0，计算：M0 ＝ P0×S0，如果M0小于订单剩余的产品数量（即：订单的产品数量足够让各公司都获得P0个产品），则：排名相同的各公司将分配到P0数量的产品，依次进行分配，直到M0大于订单剩余的产品数量（即：订单剩余产品数量不够按照P0平均分配）时，执行【按公司数平均分配法】；
2. 【按公司数平均分配法】：取剩余公司数S0和订单剩余产品数U0进行比较，当U0大于等于S0时，计算：M1＝U0÷S0 取整，按照M1的取整值将产品分配给每个剩余公司，当U0小于S0（即：剩余的产品数量不够剩余公司平均分到1个）时，本次分配结束，剩余的产品将进入下个排名的分配；
3. 第二次申报订单操作规则
4. 第一次未分配完的产品订单在第二次申请阶段显示，已经分配完的订单不再出现在可选订单中。
5. 第二次申报订单操作与第一次申报订单相同。第二次申报时间结束后，系统自动进行第二次分配。

## 【年中时段】运行操作规则

1. 年中运行的虚拟时间共为1年（4个季度）。1年为12个月，每3个月为1季（每季为1个阶段），每月为30天。每个季度运行时间为现实时间10分钟。
2. 年中每个季度（阶段）中，各队可进行日期自选。
3. 每月：各队可自主在一个月内选择经营日期进行操作（如1月1日，1月30日）。允许跳选日期操作，但只能向前跳选，禁止回退。
4. 每季度：在一个季度中，各队可自行结束每月操作，进入下月的日期操作（如1月1日，结束进入2月1日操作）。单每季度最后一个月，只能等待统一的季度结束时间，不能自主跳至下一季度；
5. 季度结束：设定的季度运行时间结束后，系统将自动结束本季度，所有未完成的操作，都将被自动跳转至本季结束状态；
6. 跳过的日期中如有没有完成的操作，系统会自动根据选定的日期判断跳过的操作是否违约，比如：从3月1日，跳到3月10日，中间的3月5日有原料到货的操作未执行，则跳到3月10日时，系统自动判定3月5日应到货的采购订单为【收货违约】。
7. 总经理可进行挑选日期操作；
8. 总经理选择操作日期后，其他操作岗位可点击日期旁的刷新按钮，刷新当前日期。
9. 运行中操作页面上的时间进度条，表示本季度运行的剩余时间（系统时间）

## 【年末时段】运行操作规则

1. 【年末时段】所有经营操作均被停止；必须在规定的时间内完成
2. 经营报表【填制】、【上报】；
3. 商业情报收集
4. 经营报表【填制】、【上报】（具体报表说明见1.10）
5. 经营报表由【费用表】、【利润表】和【资产负债表】组成，每年各公司须在【年末】规定的时间内，完成经营报表的【上报】；
6. 经营报表的制作是由下列环节顺序完成，即：

【填制】岗位统计表 → 【提交】岗位统计表 →【生成】经营报表 →【上报】经营报表

1. 岗位统计表包括：“经理统计表”，“采购统计表”，“销售统计表”，“财务统计表”和“生产统计表”，分别由经理、采购总监、销售总监、财务总监和生产总监各自填报并【提交】完成。岗位报表可以多次【提交】，每次【提交】都刷新上报的经营报表；
2. 合成的经营报表不能直接修改，必须经岗位报表修改后再次刷新；
3. 合成的经营报表由总经理或财务总监在“报表上报”功能中，点击【提交报表】完成上报，提交后不可修改；
4. 【年末】结束时，系统自动关闭本年的所有报表操作
5. 报表核查

待系统的“年末”到时后，可以在“报表上报”窗口中，选择本年查询经营报表的“系统值”和“上报值”的对比数据；

1. 报表对比数据显示格式为：系统值/本公司上报值；
2. 显示底色表示对比数据的一致与否，【绿色】表示系统值与上报值一致，【粉色】表示系统值与上报值不一致，【黄色】表示没有上报数据；
3. 商业情报收集(【商业情报收集】具体说明见1.9)：
4. 进入【年末】时段，可以查询当年的“经营结果排名”；
5. 【年末】时段，可以通过总经理的【商业情报】功能，查看任何公司的【公司详情】，便于了解其他公司的经营动向。现金为负的公司无法获取商业情报。

## 【容忍期】和【强制取消/执行】

1. 模拟运行中公司与外界的交易活动（或业务）必须在规定时间内完成（如：产品销售订单必须在交货日期前【交货】，原料订货必须在到货日期【收货】入库等），否则将降低企业的【经营诚信度】（见【经营诚信度】1.7）；
2. 【容忍期】：凡是在规定日期没有完成的业务操作，允许延迟一段时间继续执行，这个延迟的时段称为【容忍期】，在【容忍期】内除了按照业务要求进行操作外，必须：
3. 支付相应的违约金，在支付业务费用的同时支付违约金；
4. 扣减经营诚信度分数（见【经营诚信度】1.7）
5. 【强制取消/执行】：容忍期结束时仍不能完成业务操作时，该业务将被强制处理：
6. 订单【取消】（包括销售订单被取消，采购订单被取消），将强制扣除违约金，并额外再扣减【经营诚信度】分数，取消的订单将返回临时市场继续；
7. 费用支付业务【强制执行】，如：应还的贷款或利息等连同违约金。费用将被强制从财务账户中扣除，如果财务账户资金不足，将扣减至负值；

**特别说明：**【容忍期】和【强制取消/执行】是两种不同的惩罚措施。【容忍期】内，原操作仍然可以进行，将被扣缴违约金，并扣减OID减值1；如【强制】执行，则不允许进行原操作，扣除违约金，并扣除OID减值1及OID减值2。

## 企业知名度和经营诚信度OID

* 1. 【企业知名度】是公众对企业名称、商标、产品等方面认知和了解的程度。企业知名度分市场计算，各公司在一个市场中的企业知名度排名，决定该市场订单分配的先后顺序。

1. 广告分为【战略】和【促销】两类；
2. 【促销】广告只能在【年初】订单申请前进行投放，直接用于本年度企业知名度排名，本年【年中】运行开始后，促销广告不再影响企业知名度排名；
3. 【战略】广告在【年中】可随时投放，但是只在每季度末进行计算，下季度1号显示上季度最终知名度排名。即：年初显示当前排名；第一季度显示年初排名；第二季度显示第一季度排名；战略广告对知名度有延续3年的影响，即投放的广告参与各年（三年）知名度计算；
4. 两类广告均分市场投放，用于提升企业在该市场的【企业知名度】排名；
   1. 【经营诚信度】（简称OID）是反应经营信用程度的指标，与公司运行行为关联，不符合规则的业务行为，将减少【经营诚信度】，每项业务的操作或对OID产生增值的效应，或对OID产生减值的效应。OID的变化计算公式为：

某市场的OID值＝ 市场当前OID值＋市场OID增值－ OID减值，其中：

1. 增值的条件如表3所示，减值的条件如表4所示。
2. OID增值每年末自动计算一次；OID减值计算实时进行。

表3 OID增值计算项

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 类别 | OID影响因素 | 影响范围 | 计算方式 |
| OID增值 | 交货无违约 | 单一市场 | 常量 |
| 市场占有率 | 单一市场 | 计算值 |
| 贷款无违约 | 全部市场 | 常量 |
| 付款收货无违约 | 全部市场 | 常量 |

表4 OID减值计算项

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 类别 | OID影响因素 | | 影响范围 |
| OID减值 | 订单违约交单 | 容忍期内完成 | 单一市场 |
| 强制执行 |
| 还贷及利息违约 | 容忍期内完成 | 全部市场 |
| 强制执行 |
| 付款收货无违约 | 容忍期内完成 | 全部市场 |
| 强制执行 |
| 支付费用违约 | 容忍期内完成 | 全部市场 |
| 强制执行 |

表5OID增减相关的经营操作

| 序号 | 动作 | 岗位 | 本地 OID | 区域 OID | 国内 OID | 亚洲 OID | 国际 OID | 是否  容忍 | 扣减违约金 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 交货无违约 | 系统 | ＋ | ＋ | ＋ | ＋ | ＋ | 无 | 无 |
| 2 | 市场份额 | 系统 | ＋ | ＋ | ＋ | ＋ | ＋ | 无 | 无 |
| 3 | 贷款无违约 | 系统 | ＋ | | | | | 无 | 无 |
| 4 | 付款收货无违约 | 系统 | ＋ | | | | | 无 | 无 |
| 5 | 订单违约交单 | 销售 | — | — | — | — | — | 有 | 有 |
| 6 | 取消订单强制扣除违约金 | 销售 | — | — | — | — | — | 有 | 有 |
| 7 | 原料订单延迟收货违约 | 采购 | — | | | | | 有 | 有 |
| 8 | 取消原料订单强制扣违约金 | 采购 | — | | | | | 有 | 有 |
| 9 | 零售市场出售原料未能履约 | 采购 | — | | | | | 有 | 有 |
| 10 | 零售市场出售产品未能履约 | 销售 | — | | | | | 有 | 有 |
| 11 | 代工延迟收货违约 | 销售 | — | | | | | 有 | 有 |
| 12 | 取消代工订单并强制扣除违约金 | 销售 | — | | | | | 有 | 有 |
| 13 | 贷款延迟还款违约 | 财务 | — | | | | | 有 | 有 |
| 14 | 强制扣除应还贷款及违约金 | 财务 | — | | | | | 有 | 有 |
| 15 | 贷款利息延迟支付违约 | 财务 | — | | | | | 有 | 有 |
| 16 | 强制扣除应还贷利息及违约金 | 财务 | — | | | | | 有 | 有 |
| 17 | 延迟支付维修费违约 | 财务 | — | | | | | 有 | 有 |
| 18 | 强制扣除维修费及违约金 | 财务 | — | | | | | 有 | 有 |
| 19 | 延迟支付厂房租金违约 | 经理 | — | | | | | 有 | 有 |
| 20 | 强制扣除厂房租金及违约金 | 经理 | — | | | | | 有 | 有 |

* 1. 企业在某个市场中的知名度与该市场的广告和经营诚信度有关，具体计算公式为：

某市场企业知名度的量化计算值＝该市场当前OID值×（该市场当前年战略广告×第1年有效权重＋上年战略广告×第2年有效权重＋前年战略广告×第3年有效权重）＋该市场当前的促销广告（注：广告和各年有效权重见“广告规则”）

## 销售类型与订单分配

销售类型分为：订货、临时交易、现货。

1. 【订货会】在每年初举行（具体见1.3）。
2. 【临时交易】订单（具体见5.4）

【临时交易】是在年中运行期内发生已被分配的订单【取消】时，重新设定“价格”和“交货期”后在【临时交易】市场中进行交易的活动，临时交易有如下规则：

1. 【临时交易】发生在年中（1-12月）的运行期间，如年初订货会中已分配的订单，被其他队伍【违约取消】，则出现在订货会中，可在订货会的【临时交易】可进行申请分配操作。
2. 【临时交易】触发条件

当某公司的订单进入容忍期时，将向所有公司的【销售总监】发布【临时交易】市场订单预告，预告信息包括：市场名、产品名、产品数量、预计上架日期等。

1. 当容忍期的订单被取消时，取消当日进入【临时交易】市场。
2. 如果预告的临时订单在容忍期完成交货，则不再进入【临时交易】市场。
3. 【现货市场】订单

每年均可在“现货市场”中根据【现货市场】价格进行的产品和原料的买进或卖出的交易活动。

1. 现货交易过程无需市场准入；
2. 现货交易直接现金结算；

## 商业情报收集

比赛过程中，其他参赛队的经营状况有两个途径进行收集，

* 其一：每年年初订单分配后，可以从订货会窗口中的【订单分配详情】功能处获取，可以通过【产品】、【获取人】、【市场】三个条件任意组合进行过滤筛选，获得整个市场的订单获取情况；
* 其二：每年【年末】，总经理操作获取各队【公司详情】。现金为负的队伍无法获取情报。

## 经营报表操作规则

经营报表格式与数据来源

1. 费用表（表6）

表6费用统计表

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **项目** | **填报岗位** |
| 1 | 管理费 | 财务 |
| 2 | 广告费 | 经理 |
| 3 | 设备维护费 | 财务 |
| 4 | 转产及技改 | 财务 |
| 5 | 租金 | 经理 |
| 6 | 市场准入投资 | 经理 |
| 7 | 产品研发 | 经理 |
| 8 | ISO资格投资 | 经理 |
| 9 | 信息费 | 经理 |
| 10 | 培训费 | 财务 |
| 11 | 基本工资 | 财务 |
| 12 | 费用合计 | ＝本表1项～11项之和 |

1. 利润表（表7）

表7利润表

| 序号 | 项目 | 数据来源 |
| --- | --- | --- |
| 1 | 销售收入 | 产品销售“收入”合计项 |
| 2 | 直接成本 | 产品生产“成本”合计项 |
| 3 | 毛利 | ＝本表1项－2项 |
| 4 | 综合费用 | 费用表“费用合计”项 |
| 5 | 折旧前利润 | ＝本表3项－4项 |
| 6 | 折旧 | 财务统计表 |
| 7 | 支付利息前利润 | ＝本表5项－6项 |
| 8 | 财务费用 | 财务统计表 |
| 9 | 营业外收支 | 财务、原料统计表 |
| 10 | 税前利润 | ＝本表7项－8项＋9项 |
| 11 | 所得税 | 财务统计表 |
| 12 | 净利润 | ＝本表10项－11项 |

注：表中“本年发生”栏数据取自本年的“费用表”，和岗位统计表，数据采集的说明详见“费用表”以及相关岗位任务中报表部分的说明。

1. 资产负债表（表8）

表8资产负债表

| 序号 | 表项 | 年初数（上年期末数） | 期末数 |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 现金 |  | 财务统计 |
| 2 | 应收款 |  | 财务统计 |
| 3 | 在制品 |  | 生产统计 |
| 4 | 产成品 |  | 销售统计 |
| 5 | 原材料 |  | 采购统计 |
| 6 | 流动资产合计 |  | ＝本栏1项～5项之和 |
| 7 | 土地和建筑 |  | 经理统计 |
| 8 | 机器与设备 |  | 生产统计 |
| 9 | 在建工程 |  | 生产统计 |
| 10 | 固定资产合计 |  | ＝本栏7项＋8项＋9项 |
| 11 | 资产总计 |  | ＝本栏6项＋10项 |
| 12 | 长期负债 |  | 财务统计 |
| 13 | 短期负债 |  | 财务统计 |
| 14 | 应付款 |  | 财务统计 |
| 15 | 应交税金 |  | ＝本年利润表11项 |
| 16 | 负债合计 |  | ＝本栏12项＋13项＋14项＋15项 |
| 17 | 股东资本 |  | 财务统计 |
| 18 | 利润留存 | \* | \*＝本表年初18项＋年初19项 |
| 19 | 本年利润 | \* | ＝本年利润表12项 |
| 20 | 权益合计 |  | ＝本栏17项＋18项＋19项 |
| 21 | 负债+所有者权益总计 |  | ＝本栏16项＋20项 |

* 1. 表中“年初数”栏数据取自上年的“资产负债表”，
  2. 表中“期末数”栏的数据取自本年的“利润表”以及相关岗位的本年的统计表，数据采集的说明详见“利润表”和相关岗位任务中报表部分的说明。
  3. 特别注意的是标注【\*】的数据，在制作本表时，“年初数”是上年末的【资产负债表】的“期末数”栏的数据，所以制作本表时，需要从上年的【资产负债表】中提取数据。

## 比赛结果评分

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 评分方法： | | | | |
| 分值项 | 分值 | 评分方法 | 审核方法 | 公布方法 |
| 经营结果得分 | 100分 | 以第四年的系统【分数】排名顺序确定评分（依次递减3分） | 现场裁判审核 | 选手签字确认 |
| 报表减分 | 2分/年 | 每年结束后裁判核对各组报表填写情况 | 参赛选手、现场裁判、监督签字 | 选手签字确认 |

特别说明：

1. 报表审核只审核“资产负债表”；
2. 所谓全部正确是指报表各项（除所得税外）与系统报表数据完全相同；
3. 考虑计算工具的误差，所得税项与系统数据允许误差0.01。
4. 系统【分数】的计算公式：

第四年的系统【分数】＝（第四年OID平均值-第一年操作错误率-第二年操作错误率-第三年操作错误率-第四年操作错误率）×当年权益

其中：“OID平均值”是各市场的OID值的平均数；操作是指和后台产生数据交换的操作，如购买材料，交货等，不产生交互的动作如打开界面、关闭界面则不属于“操作”；“操作失误率”是当年失误操作/当年总操作

第4年分数排名评分标准

| 分数排名 | 得分 | 分数排名 | 得分 |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 100 | 11 | 70 |
| 2 | 97 | 12 | 67 |
| 3 | 94 | 13 | 64 |
| 4 | 91 | 14 | 61 |
| 5 | 88 | 15 | 58 |
| 6 | 85 | 16 | 55 |
| 7 | 82 | 17 | 52 |
| 8 | 79 | 18 | 49 |
| 9 | 76 | 19 | 46 |
| 10 | 73 | 20 | 43 |

**总经理相关技术规则**

# 第二章 总经理相关技术规则

## 总经理任务清单

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **运行期** | **任务** |
| 1 | 年初 | 市场开发投资 |
| 2 | 年初 | ISO认证开发投入申请 |
| 3 | 年初 | 投放促销广告 |
| 4 | 年初 | 参加订货会，获取订单 |
| 5 | 年初、中 | 预算经费申报 |
| 6 | 年中 | 控制推进日期 |
| 7 | 年中 | 战略广告投放 |
| 8 | 年中 | 购买/租用厂房 |
| 9 | 年中 | 厂房处理 |
| 10 | 年中 | 产品研发投资 |
| 11 | 年末 | 商业情报收集 |
| 12 | 年中,年末 | 填报总经理报表，报表上报 |

## 市场资质研发规则

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **每次（年）投资额 (万元)** | **本地市场研发投资次数** | **区域市场研发投资次数** | **国内市场研发投资次数** | **亚洲市场研发投资次数** | **国际市场研发投资次数** | **ISO9000研发投资次数** | **ISO14000研发投资次数** |
| 20 | 已完成 | 已完成 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 |

**操作时间：【年初】**

1. 每年年初阶段进行投资，下年年初阶段完成此次研发；最后一次投资后，下一年资质才能生效；
2. 每年每个市场/ISO认证只能进行一次投资；

## 产品生产资质研发规则

| **序号** | **产品标识** | **投资期** | **每期投资额（万元)** | **每期天数(天)** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | P1 | 1 | 10 | 30 |
| 2 | P2 | 2 | 10 | 30 |
| 3 | P3 | 3 | 10 | 30 |
| 4 | P4 | 4 | 10 | 30 |
| 5 | P5 | 6 | 10 | 30 |
| **操作时间：【年中】**   1. 以每期投资额投入的日期开始计时，经过【每期天数】之后，完成一期研发； 2. 每期研发完成后，即：上期研发到期日的第二天（如：到期日是2月30日，可以开始下一期研发投入的时间是：3月1日），才能开始下期投资研发； 3. 最后一次投资研发到期后，系统自动授予产品生产资质（注：最后一次研发结束日的第二天资质才能生效）； 4. 只有获得产品资质后才允许生产线开工生产； 5. 产品生产资质不允许转卖。 | | | | |

## 厂房使用规则

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **厂房标识** | **生产线容量** | **购买价格** | **每年租金** | **出售账期** | **租金违约金比例** | **违约容忍期限** | **OID**  **减数1** | **OID**  **减数2** |
| 1 | A | 4 | 300 | 77 | 100 | 0.1 | 30 | 0.1 | 0.1 |
| 2 | B | 4 | 300 | 77 | 100 | 0.1 | 30 | 0.1 | 0.1 |
| 3 | C | 4 | 300 | 77 | 100 | 0.1 | 30 | 0.1 | 0.1 |
| 4 | D | 4 | 300 | 77 | 100 | 0.1 | 30 | 0.1 | 0.1 |

**操作时间：【年中】**

* 1. 厂房购买：

在总经理室可进行厂房购买操作。

* 1. 厂房租用及退租：

1. 厂房租用以一年为期（租用开始日期，至下一年到期日前），每年需支付租金。
2. 租金到期前30天可进行续租支付，且到期日（含当天）前必须支付下一年租金，否则违约；租金违约容忍期内，支付租金的，需支付租金及违约金，并扣减所有市场OID（OID减数1）；过了容忍期仍未支付租金的，系统将强制扣除租金及违约金，并扣减所有市场OID（OID减数1及减数2）；
3. 厂房退租，可通过出售厂房中全部生产线，并点击【厂房退租】。
   1. 厂房买转租：
4. 购买的厂房改为租用，需先支付一年租金，成功后，再【出售】厂房
5. 出售厂房后的回款以购买时的价格计入【应收款】，账期为【出售账期】

## 广告和企业知名度规则

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **广告类型** | **投放时间** | **市场** | **广告效应延迟时间** | **广告基数** | **第1年有效权重** | **第2年有效权重** | **第3年有效权重** |
| 战略 | 年中 | 分市场 | 3年 | 投入该市场有效战略广告总和 | 0.6 | 0.3 | 0.1 |
| 促销 | 年初  订货会前 | 分市场 | 当年有效 | 该市场的促销广告总和 | 1 | 0 | 0 |

1. 广告分为【战略】和【促销】两类；
2. 【促销】广告只能在【年初】订单申请前进行投放，直接用于本年度企业知名度排名，本年【年中】运行开始后，促销广告不再影响企业知名度排名；
3. 【战略】广告在【年中】可随时投放，但是只在每季度末进行计算，下季度1号显示上季度最终知名度排名。即：年初显示当前排名；第一季度显示年初排名；第二季度显示第一季度排名；战略广告对知名度有延续3年的影响，即投放的广告参与各年（三年）知名度计算；
4. 两类广告均为分市场投放，用于本市场提升【企业知名度】排名；
5. 企业在某个市场中的知名度与该市场的广告和经营诚信度有关，具体计算公式为：

某市场企业知名度的量化计算值＝该市场当前OID值×（该市场当前年战略广告×第1年有效权重＋上年战略广告×第2年有效权重＋前年战略广告×第3年有效权重）＋该市场当前的促销广告（注：广告和各年有效权重见“广告规则”）

## 控制推进日期的操作规则

**操作时间：【年中】**

日期只能向后推进，无法向前推进。例如当前时间为3月1日，可将日期推进到3月15日，但无法将日期从3月15日推进回3月1日。

【推进日期的操作规则】具体见1.4

## 总经理报表

总经理应在每年的经营中，按照下列项目填报【总经理统计报表】，填报时，只需填报【金额】栏，并按照各项的“【金额】项填报说明”，汇总当年发生的金额数据填报。

下表中的“更新【目标表】表项说明”说明所填报的【项目】的金额将更新公司经营报表中的表格及项目。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **项目** | **【金额】项填报说明** | **更新【目标表】的表项说明** |
| 广告费 | 当年战略和促销广告投放总额 | 【费用表】广告费（第2项） |
| 租金 | 当年支付的厂房租金 | 【费用表】租金（第5项） |
| 市场准入投资 | 当年市场资质投资总额 | 【费用表】市场准入投资（第6项） |
| 产品研发 | 当年产品研发资质投资总额 | 【费用表】产品研发（第7项） |
| ISO资格投资 | 当年ISO资质投资总额 | 【费用表】ISO资格投资（第8项） |
| 信息费 | 当年购买商业情报的总费用 | 【费用表】信息费（第9项） |
| 厂房价值 | 当前已购买的厂房总价值 | 【资产负债表】土地建筑(第7项) |

注：统计报表可以在【年中】和【年末】的任何时间进行填报，每次填报后点击【暂存】保存数据，或点击【提交】更新经营报表。

**采购总监相关技术规则**

# 第三章 采购总监相关技术规则

## 采购总监任务清单

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **运行期** | **任务** |
| 1 | 年初 | 参加订货会，获取订单 |
| 2 | 年初、中 | 预算经费申报 |
| 3 | 年中 | 原料市场预定原料 |
| 4 | 年中 | 原料仓库收货和付款 |
| 5 | 年中 | 现货交易市场出售原料 |
| 6 | 年中 | 现货交易市场购买原料 |
| 8 | 年中、末 | 填制采购统计表 |

## 原料采购规则

表1原材料供货规则实例

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **供应商标识** | **原料标识** | **单价** | **当前数量** | **质保期 （天）** | **交货期 （天）** | **违约金比例** | **违约容忍期（天）** | **OID1** | **OID2** | **处理提前(天)** |
| 1 | 系统供应商 | R1 | 10 | 2000 | 100 | 20 | 0.2 | 20 | 0.1 | 0.1 | 30 |
| 2 | 系统供应商 | R2 | 10 | 2000 | 100 | 20 | 0.2 | 20 | 0.1 | 0.1 | 30 |
| 3 | 系统供应商 | R3 | 12 | 2000 | 100 | 20 | 0.2 | 20 | 0.1 | 0.1 | 30 |
| 4 | 系统供应商 | R4 | 12 | 2000 | 100 | 20 | 0.2 | 20 | 0.1 | 0.1 | 30 |

1. 原料采购市场：
2. 原料市场中，公司可向系统购买原材料；
3. 市场原材料的数量每季各不相同，以系统当年各季度数据为准；
4. 原料预订及收货
5. 原料供货需提前预订，预订不需要预付费用；原料订货订单下达之日起，根据表1中的“交货期”确定【收货日期】。

* 在【收货日期】当天可以进行【收货】操作；
* 若当天未完成【收货】操作，第二日起进入【收货】违约容忍期（见表1），在容忍期间仍可以进行【收货】操作，但需缴纳违约金（与货款一同缴纳），同时扣减所有市场的 OID 减数1；
* 若超过违约容忍期仍未完成【收货】，系统将强制取消订单，同时从财务账户强制扣除违约金， 同时扣减所有市场的OID减数1和OID减数2；

1. 原料订单取消，则被【取消】的原料，当天补充返回【现货交易市场】的原料订单，**且该材料该年的出售单价改为【原料订货大厦】原料价格的两倍**，可继续被订货，年末刷新；
2. 点击【收货】按钮时，系统将从采购总监账户划转资金，支付原料采购费用，同时收货。若采购总监账户资金不足，则【收货】操作失败；
3. 原料出售与失效
4. 原料的【质保期】（表1）从到货日开始计算，在【失效日期】（含当天）内，原料可以上线生产；原料失效天数在【提前处理期】（表1）以上的，可以进行销售。
5. 原材料【失效日期】过后的第一天，系统强制清除失效原料。
6. 为避免原料采购中恶意占用资源的行为发生，在每次下原料订单时，当订购原材料价值超过企业总价时，无法订购原材料，公式为：

当【现金总量】+【当前应收】+【当前贷款剩余额度】+ 【在产品价值+产成品】< 本次订购原料价值+未收货原料价值时，无法进行原料订货。

具体判断方法为：

1）先判断现金，若现金＞本次订购原料价值+未收货原料价值时，则不受限制；若现金＜本次订购原料价值+未收货原料价值时，再接着判断

2）判断现金+当前应收，若大于本次订购原料价值+未收货原料价值时，则不受限制；若小于，则继续判断

3）判断现金+当前应收+当前贷款额度，若大于本次订购原料价值+未收货原料价值时，则不受限制；若小于，则继续判断

4）判断现金+当前应收+当前贷款额度+在产品价值+库存价值，若大于本次订购原料价值+未收货原料价值时，则不受限制；若小于，则提示资金风险，无法订购

## 现货交易规则

表2 现货市场订单实例

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 商品标识 | 当前可售数量 | 市场出售单价  **（万元)** | 市场收购单价  **(万元）** | 出售质保期 **(天)** | 交货期 **（天）** | 年份 |
| 1 | R1 | 20 | 20 | 5 | 50 | 0 | 1 |
| 2 | R2 | 20 | 20 | 5 | 50 | 0 | 1 |
| 3 | R3 | 20 | 24 | 6 | 50 | 0 | 1 |
| 4 | R4 | 20 | 24 | 6 | 50 | 0 | 1 |

1. 现货交易
2. 现货市场的交易均为现金现货交易，购买时，按照【市场出售价】（表2）从采购总监现金账户中划转资金；若资金账户不足则终止交易。
3. 出售时，公司出售给现货市场的原料的失效天数在【处理提前期】（表1）之前的，按照【市场收购价】（表2）进行计算。系统自动按照先进先出的原则和处理提前期的原则，提取公司原材料库存，如原材料库存不足，则交易失败。
4. 现货交易市场的原材料数量及价格：

现货市场的订单各年均为表2列出的数量为基准，有公司购买成功，则减少相应数量，有公司销售成功，则增加相应数量。

## 采购总监报表

表3原料统计表

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **原料** | **库存原料数量**  **（件数）** | **库存原料价值**  **(万元)** | **零售（含拍卖）收入(万元)** | **零售（含拍卖）成本(万元)** | **失效和违约**  **价值（万元）** |
| R1 |  |  |  |  |  |
| R2 |  |  |  |  |  |
| R3 |  |  |  |  |  |
| R4 |  |  |  |  |  |

**特别提示：所有表3中的所有数据均按正数填入。**

**表中各数据项将用于合成三表，其中合成方式如下：**

1. **表中各原料【库存原料价值】合计后，记为“资产负债表”的【原材料】项的“期末数”**
2. **表中各原料（【零售收入】-【零售成本】）合计后，记为“利润表”【营业外收支】项“金额”；**
3. **表中各原料【失效和违约价值】合计后，以负数并入“利润表”的【营业外收支】项的“金额”；**

填报报表时的数据来自各个原料本年的以下数据：

* 1. 【库存原料数量】：当前的库存数量（在当前库存中查询）；
  2. 【库存原料价值】：当前库存价值的总金额（在当前库存中查询）；
  3. 【零售（含拍卖）收入】：当年在现货市场卖出原料和在拍卖市场卖出原料的总收入（需要在零售时记录）；
  4. 【零售（含拍卖）成本】：当年在现货市场卖出和在拍卖市场卖出时出库的总成本（需要在零售时记录）；
  5. 【失效和违约价值】：当年被强制清除的过期原料价值（需要查询相关消息统计），以及收货违约产生的违约金和订单取消产生的收货违约金（查询当年的采购订单获得）

**生产总监操作相关规则**

# 第四章 生产总监操作相关规则

## 生产总监任务清单

表1 生产总监任务清单

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **运行期** | **任务** |
| 1 | 年初 | 参加订货会 |
| 2 | 年初、中 | 预算经费申报 |
| 3 | 年中 | 新建生产线 |
| 4 | 年中 | 转产/技改生产线 |
| 5 | 年中 | 出售生产线 |
| 6 | 年中 | 全线推进（厂房内的所有生产线的状态推进） |
| 7 | 年中 | 全线开产（厂房内的所有生产线上线开产） |
| 9 | 年中、末 | 填制生产报表 |

## 生产线规则

表2生产线参数

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | **生产线标识** | **安装每期投资** | **安装期数** | **每期安装天数** | **生产期数** | **每期生产天数** | **残值** | **技改期数** | **每期技改天数** | **每期技改费用** | **技改提升比例** |
| 1 | **手工线** | 50 | 0 | 0 | 2 | 60 | 5 | 1 | 30 | 40 | 0.20 |
| 2 | **自动线** | 50 | 3 | 30 | 1 | 75 | 15 | 1 | 10 | 20 | 0.20 |
| 3 | **柔性线** | 50 | 4 | 30 | 1 | 60 | 20 | 1 | 10 | 20 | 0.20 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **转产期数** | **每期转产天数** | **每期转产费用** | **提取折旧天数** | **维修费** | **操作工人总数** | **初级以上人数** | **中级以上人数** | **高级以上人数** | **技改次数上限** | **折旧年限** |
| 0 | 0 | 0 | 360 | 5 | 3 | 3 |  |  | 2 | 6 |
| 1 | 10 | 30 | 360 | 15 | 2 |  | 1 |  | 1 | 6 |
| 0 | 0 | 10 | 360 | 20 | 2 |  |  | 1 | 1 | 6 |

表3计件工资参数

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **工资类\工种** | **初级工** | **中级工** | **高级工** |
| 计件工资 | **4** | **5** | **6** |

表4工人数量

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **数量\工种** | **初级工** | **中级工** | **高级工** |
| 数量 | **50** | **50** | **30** |

1. 生产线安装：
2. 生产线共需经过【安装期数】（表2）才可完全建成，每期需要投入时间【每期安装天数】，投入资金【每期安装投资】。

生产线建成总价=【安装期数】×【每期安装投资】

生产线建成时间=【安装期数】×【每期安装天数】

1. 生产线安装完一期（到期当天或之后），需通过【全线推进】结束本期，开启下期。当生产线仍有下一安装期时，安装投资将从生产总监资金账户中划拨，如金额不足，则推进失败。
2. 生产线生产：
3. 生产线生产有先决条件：

* 需拥有该产品生产资质；
* 有充足的原材料；
* 公司内有足够的操作工人；
* 生产总监账户中资金需足够支付工人工资。

1. 满足产品生产条件后，点击【全线开产】，开启生产周期。

产品生产时间=【生产期数】×【每期生产天数】

1. 当产品生产完成（到期当天或之后），需点击全线推进，进入下一个生产期，或完成生产。否则产品将一直处于“加工中”状态。
2. 操作工：每种生产线需要相应的操作工人完成，其中有2个重要参数（表2）：

* 操作工总数：每类生产线必须的操作工人数；
* 操作工级别：每类生产线要求的最低级别操作工人数；
* 要求的最低级别人数不够时，可以由高于本级别的工人代替，但相应的计件工资会提高（不同级别的工人计件工资参数见表3）；

1. 生产线技改及转产
2. 技改：对安装完成的生产线，通过技术改造减少【每期生产天数】，一次技改减少生产天数＝当前每期生产天数×技改提升比例。即一次技改后的生产周期变为【原生产周期\*（1-技改效率）】，取整方式为四舍五入。例如原生产效率66天，技改提升效率0.25，技改一次后的生产效率为66\*（1-0.25）=49.5，之后进行四舍五入，结果为50天。
3. 转产：如生产线变换生产品种时需进行生产线转产，转产条件：

条件1：只能在【停产】状态时启动转产操作；

条件2：生产总监的资金账户必须有足够支付转产费用的资金；

1. 生产线相关费用计算：
2. 折旧：生产线建成后360天内不计提折旧，之后每年提取一次折旧，提取的时间是：建成第361天计提第一次折旧，第721天计提第二次折旧，依次类推，直到建成后的第七年，提取最后一次折旧后，不再进行折旧操作。提取的折旧额＝（生产线总价值－生产线残值）÷折旧年限。
3. 维修费：建成的生产线按年缴纳维修费，以建成当天开始计算，每年的这一天就是支付维修费的截止日。
4. 生产线残值与出售：

* 当生产线净值≥生产线残值时，需要提折旧；
* 出售生产线的价格，当出售生产线时，只能按照生产线残值出售。

## 产品物料清单

表4 产品物料清单

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 产品标识 | R1  (件数) | R2  (件数) | R3  (件数) | R4  (件数) | P1  (件数) | P2  (件数) | P3  (件数) | P4  (件数) |
| 1 | P1 | 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | P2 | 1 | 1 |  |  |  |  |  |  |
| 3 | P3 |  | 1 | 2 |  |  |  |  |  |
| 4 | P4 | 2 |  |  | 2 |  |  |  |  |
| 5 | P5 | 1 | 1 | 3 | 1 |  |  |  |  |

产品物料清单是一个产品构成的所用原料或产品的件数，或称产品的生产配方。组织生产时，需要按照此配方准备原材料。

## 生产预配操作规则

生产预配需要手动预配。

1. 手动预配：
2. 将下次上线生产的原材料从库房配送到指定的生产线。原材料按照先进先出的原则，出库到生产线（原料库存减少）；
3. 将操作工人指派到指定的生产线；
4. 【生产预配】可以在【年初】以及【年中】的任意时间进行操作，生产线在停产、生产、技改、转产时均可以进行生产预配。

## 生产总监操作规则

生产总监通过对各厂房进行【全线开产】和【全线推进】两个操作，对厂房中的生产线进行【开产】和【推进】操作：

1. 【全线开产】对厂房内所有生产线进行生产操作；
2. 【全线推进】是对厂房内所有生产线进程的推进操作，完成操作或开启下一期：
3. 投资建线中的【投资期】完成并推进到下一投资期开始（包括最后一期推进完成建线）
4. 生产操作的【加工期】完成并推进到下一期开始（包括最后一期加工到期后只有推进才能让产品完工下线）；
5. 转产操作的【转产期】完成并推进到下一转产期开始（包括最后一期转产到期只有推进后才能结束转产）；
6. 技改过程的【技改期】完成并推进到下一技改期开始（包括最后一期技改到期后，只有推进才能结束技改）；
7. 生产线的【冻结】和【解冻】：

为了主动不让生产线进行【全线开产】和【全线推进】操作时，选择【冻结】，选择【解冻】即让生产线参加【全线开产】和【全线推进】的操作。

## 生产总监报表

表5在制品统计报表

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **项目\在制品** | **P1** | **P2** | **P3** | **P4** | **P5** |
| 数量 |  |  |  |  |  |
| 在制品价值 |  |  |  |  |  |

**注：产品【在制品价值】合计后并入“资产负债表”的【在制品】项目的年末数**

表6生产设备统计报表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **项目\生产线** | **手工** | **自动** | **柔性** |
| 总投资 |  |  |  |
| 累计折旧 |  |  |  |
| 在建已投资额 |  |  |  |

**注：各生产线的【总投资】合计－【累计折旧】合计（生产线净值）并入“资产负债表”的【机器与设备】项的“期末数”**

**各生产线的【在建已投资额】合计数并入“资产负债表”的【在建工程】项的“期末数”**

填报时的数据采自生产线本年状态数据：

1. 【在制品数量】：当前所有生产线正在生产的产品数量（在当前生产线详细资料中查询）；
2. 【在制品价值】：当前所有生产线上的在制品总价值(包括：原料成本和计件工资）, 数据来源于当前生产线详情；
3. 生产线【总投资】：当前生产线的总价值，即：生产线原值总和；
4. 生产线【累计折旧】：当前生产线的累计折旧合计；
5. 【在建已投资额】：当前在建的生产线已经投入的资金总和，即：不管何时开始投建的生产线，只要是当前的状态是在建，则记为【在建已投入资金】。

**销售总监相关技术规则**

# 第五章 销售总监相关技术规则



## 销售总监任务清单

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **运行期** | **任务** |
| 1 | 年初 | 参加订货会，获取订单 |
| 2 | 年初、中 | 预算经费申报 |
| 3 | 年中 | 产品交货 |
| 4 | 年中 | 现货交易市场出售产品 |
| 5 | 年中 | 现货交易市场购买产品 |
| 6 | 年中 | 临时交易市场获取订单 |
| 7 | 年中、末 | 填制库存和产品统计表 |

## 订单相关规则

1. 订货会是每年【年初】企业在订货会分市场集中获取订单的过程（具体说明见1.8）。
2. 订单状态：当年分配的所有订单，均可在产品仓库订单中查询。每张订单都会标有状态（表2）。

表2 销售订单状态说明

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **状态** | **状态印章** | **状态说明** | **下一步操作** |
| 订单未交货 | 未完成 | 正常未交货订单 | 交货 |
| 订单正常交货 | 完成 | 正常交货 | 收应收款 |
| 容忍期内未交货的订单 | 违约未完成 | 可以交货（计算违约金） | 交货 |
| 容忍期内交货 | 违约完成 | 在容忍期内完成交货 | 收应收（扣除违约金） |
| 容忍期后未交货 | 取消 | 取消订单并强扣违约金 | 强扣违约金 |

1. 订单【交货】与【取消】规则

表3 交货规则

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **市场** | **订单违约金**  **比例** | **违约容忍**  **期限（天)** | **OID**  **减数1** | **OID**  **减数2** | **临时延期交货时间(天)** | **临时单价放大倍数** |
| 1 | 本地 | 0.2 | 30 | 0.3 | 0.1 | 90 | 1 |
| 2 | 区域 | 0.2 | 30 | 0.3 | 0.1 | 90 | 1 |
| 3 | 国内 | 0.2 | 30 | 0.3 | 0.1 | 90 | 1 |
| 4 | 亚洲 | 0.2 | 30 | 0.3 | 0.1 | 90 | 1 |
| 5 | 国际 | 0.2 | 30 | 0.3 | 0.1 | 90 | 1 |

1. 所有订单必须在订单规定的【交货】日期前（包括当日），按照订单规定的数量交货，订单不能拆分交货；
2. 【交货】日期后的第一天还未完成【交货】的订单被标注【违约未完成】状态，进入容忍期。在容忍期间仍然可以进行【交货】操作，但系统会计算“违约金”，并扣减诚信度OID1。如果完成交货，违约金将从应收款中扣除；
3. 容忍期结束日之后，仍未执行【交货】的订单被派放到【临时交易】市场，原订单标注为“取消”状态，不能执行【交货】操作，同时强制扣除违约金和诚信度OID2。
4. 容忍期截止日期跨年的订单，可以保留到下年。下年完成交货后，计入下年的销售收入；下年不能完成的违约订单，将被直接取消，扣减OID2，但不进入下年的【临时交易】市场，扣除的违约金计入下年的报表。
5. 【交货】完成的日期是应收账期的起点日期；

## 临时交易订单规则

【临时交易】在年中运行期内发生已被分配的订单【取消】时，重新设定“价格”和“交货期”后在【临时交易】市场中进行交易的活动，临时交易有如下规则：

1. 【临时交易】发生在年中（1-12月）的运行期间，如年初订货会中已分配的订单，被其他队伍【违约取消】，则出现在订货会中，可在订货会的【临时交易】可进行申请分配操作。
2. 【临时交易】出现条件

当某公司的订单进入容忍期时，将向所有公司的【销售总监】发布【临时交易】市场订单预告，预告信息包括：市场名、产品名、产品数量、预计上架日期等。

1. 当容忍期的订单被取消时，取消当日按市场进入【临时交易】市场。如该订单为第二次被取消，则不进入【临时交易】市场。
2. 如果预告的临时订单在容忍期完成交货，则不再进入【临时交易】市场。
3. 订单交货期自原订单取消之日起，按系统设置天数后延；订单产品单价根据市场情况，可能与原订单不同。
4. 如果【临时交易】订单直到交货日到期后的第一天，仍然还有剩余的产品数量没有被申请，该订单将被取消，并且不再进入【临时交易】市场进行交易；
5. 【临时市场】未分配的订单不跨年，即：本年结束后，撤销【临时交易】市场中所有未分配的订单；如取消订单容忍期在本年结束后，则不进入临时市场。
6. 【临时交易】接取条件
7. 【临时交易】分市场进行，需有该市场资质；
8. 获取【临时交易】订单的资质要求与订货会的要求一样，除此之外还要求公司本年在该市场中没有违约交货的记录（包括：【违约完成】和【取消】的记录），否则将不能获取本市场的【临时交易】订单；
9. 【临时交易】订单只能被运行在临时订单发生日期之后的公司查看到，运行时间在临时订单发生日期之前的公司将无法看到该订单。
10. 【临时交易】订单分配按照操作的系统时间先后顺序进行分配，与企业运行日期和企业知名度排名无关，即：按照提交申请的系统时间确定先后；
    * + - 如果分配时订单产品剩余数量大于等于【申请】数量时，全数分配；
        - 如果分配时订单产品剩余数量小于【申请】数量时，按剩余数量分配；
        - 如果分配时订单产品剩余数量为0时，停止分配；
11. 【临时交易】订单可以被分割获得，即可以获取订单中的部分产品数量；

【临时交易】订单可以被部分批准，即：订单剩余产品数量小于申请数量时，按剩余产品数量分给申请公司（申请公司只能取得部分申请的产品数量）；

1. 【临时交易】中多次申请同一张订单成功，如果没有交货的情况下，则按照单号合并成一张订单，其中产品数量等于多张订单产品数量之和，已交货的订单除外；
2. 已分配的【临时交易】订单交货期跨年，可以保留到跨年交货，销售收入计入下年。

## 现货交易规则

表5 现货市场订单实例

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 商品标识 | 当前可售数量 | 市场出售单价**（万元)** | 市场收购单价  **(万元）** | 出售质保期 **(天)** | 交货期 **（天）** | 年份 |
| 1 | P1 | 20 | 100 | 30 | 0 | 0 | 1 |
| 2 | P2 | 20 | 100 | 40 | 0 | 0 | 1 |
| 3 | P3 | 20 | 200 | 50 | 0 | 0 | 1 |
| 4 | P4 | 20 | 200 | 60 | 0 | 0 | 1 |

1. 现货市场的订单各年均为表5列出的数量；
2. 现货市场的交易都是现金现货交易，买卖成交后，先从销售岗现金账户中划转资金，再从市场中转移产品；如果账户资金不足，则终止交易；
3. 现货市场采购产品的价格是表5中的“市场出售单价”，而公司出售产品的单价，按照表5中的“市场收购价”计算；
4. 公司出售给现货市场的产品成交后，增加当期的现货市场产品的库存量；

## 销售总监报表

1. 产品统计表

表6 产品统计表

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **项目** | **数量** | **订单收入** | **违约罚款** | **销售成本** | **产品库存数** | **库存价值** |
| P1 |  |  |  |  | 当前的产品库存数量 | 当前库存产品的价值 |
| P2 |  |  |  |  |
| P3 |  |  |  |  |
| P4 |  |  |  |  |
| P5 |  |  |  |  |

**注：表中的(【订单收入】－【违约罚款】)按产品并入“产品统计表”的产品【收入】项；**

**表中的【销售成本】按产品并入“产品统计表”的产品【成本】项。**

表6中的各项填写规则：

1. 【数量】：填写【当年】已交货的订单，可以从当年的产品库存的单据中查询，这些出库包括：

* 年初订货会订单交货出库；
* 现货市场销售出库；
* 【临时交易】市场已交货订单。

1. 【订单收入】：按照表7的算法进行销售收入的计算汇总

表7销售收入计算规则

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **销售操作** | **销售总额**  **(数量×单价)** | **违约金**  **(销售总额×违约比例)** | **销售收入计算** |
| 订单按期交货 | 订单总额 | 0 | 订单总额－0 |
| 订单违约交货 | 订单总额 | 订单总额×违约比例 | 订单总额×（1－违约比例） |
| 订单违约取消 | 0 | 订单总额×违约比例 | 0－违约金 |
| 现货零售 | 产品出售总价 | 0 | 产品出售总价－0 |

1. 【订单总额】通过查询当年已完成的订单直接获取；
2. 【违约金】通过查询当年已处理（包括完成和取消）订单的“罚金”项直接获取；
3. 现货零售：需要在现货市场卖出产品时，自行记录或从消息中获得；
4. 【销售成本】：查询当年已处理的订单中的“转出成本”项直接获取；
5. 【库存数量】：直接从库存状态中获取；
6. 【库存价值】：直接从库存状态中获取；

**财务总监相关技术规则**

# 第六章 财务总监相关技术规则

## 财务总监任务清单

表1财务总监任务清单

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **运行期** | **任务** |
| 1 | 年初 | 参加订货会 |
| 2 | 全年 | 岗位现金申请审核并拨款 |
| 3 | 全年 | 资金调配（反向拨款） |
| 4 | 年中 | 贷款申请 |
| 5 | 年中 | 每月支付费用（包括到期贷款和利息） |
| 6 | 年中 | 提取应收款 |
| 7 | 年中 | 应收款贴现 |
| 8 | 年中、末 | 填制财务统计报表 |
| 9 | 年末 | 审核年度报表并上报 |
| 10 | 全年 | 查询经营详情 |

## 贷款类型及贷款方式

表2贷款规则说明

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **贷款类型** | **还款/利息违约容忍期（天）** | **利息违约金比例** | **还款违约金比例** | **本金 OID**  **减数1** | **本金 OID**  **减数2** | **利息OID 减数1** | **利息OID 减数2** |
| 1 | 长贷 | 25/30 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.2 | 0.1 | 0.2 |
| 2 | 短贷 | 25/30 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.2 | 0.1 | 0.2 |

表3：套餐详情

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 套餐名称 | 贷款期限 | 每期天数 | 贷款金额（每份） | 利率 |
| 2季短贷 | 2 | 90 | 10 | 0.05 |
| 3季短贷 | 3 | 90 | 10 | 0.05 |
| 4季短贷 | 4 | 90 | 10 | 0.05 |
| 2年长贷 | 2 | 360 | 20 | 0.1 |
| 3年长贷 | 3 | 360 | 20 | 0.1 |

1. 【贷款额度】：上年权益\*额度计算倍数（上年权益额从上年“资产负债表”提取）。
2. 【贷款类型】：可以自由组合，但长短贷额度之和不能超出上年权益的**3**倍。
3. 【贷款申请时间】：各年正常经营的任何日期（不包括“年初”和“年末”）。
4. 【贷款类型】：
5. 【长期借款】：是指企业向银行借入的期限在一年以上（不含一年）的各项借款。企业可在年中任何日期申请长期贷款，到期一次付息还本。
6. 【短期借款】：是指企业向银行借入的期限在1年以内（含1年）的各项借款。企业可在年中任何日期申请短期贷款，到期一次付息还本。
7. 贷款是以【套餐】方式提供，套餐中规定了每份套餐的具体参数，如：2季短贷套餐，一份10万元，使用期为2季（90天/季），贷款利息为年息5%等。

**申请贷款时，输入申请改套餐的份数，如：10份，总贷款量即为：10份×10万（套餐金额）＝100万；**

1. 贷款/利息的还款：
2. 系统每月1日提供本月到期贷款和利息的账单，但不提供具体到期日的信息（可以在【收支明细】查询具体到期日期）。
3. 正常还款和还利息可以在贷款到期或者利息到期日之前（包括到期日当天）操作，否则将进入容忍期，及发生违约金和OID减数1。
4. 如果当月应还贷款进入容忍期（即违约未还），则不能进行贷款操作（不论是否还有额度）。

## 应收款和应收款贴现

表4贴现规则说明

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 序号 | 贴现费用率 | 贴现期（天数） |
| 1 | 0.05 | 30 |
| 2 | 0.1 | 60 |
| 3 | 0.15 | 90 |
| 4 | 0.2 | 120 |

1. 【应收款】是企业应收但未收到的款项。
2. 【应收账期】是从确认应收款之日到约定收款日的期间。
3. 贴现是指债权人在[应收账期](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B1%87%E7%A5%A8" \o "汇票)内，贴付一定[利息](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%88%A9%E6%81%AF" \o "利息)提前取得资金的行为。不同应收账期的贴现利息不同。注：贴现期30天的贴现率，是指含30天以内的贴现率均为0.05，60天为大于30，且小于等于60天的贴现率。

## 应交费用计算和缴纳

表5费用计算规则

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **费用**  **类型** | **算法** | **计算值**  **（万元）** | **费用**  **比例** | **扣减**  **资源** | **计算时间** | **是否手**  **工操作** |
| 1 | 管理费 | 固定常数 | 5 | 1 | 现金 | 每月1日 | 是 |
| 2 | 维修费 | 生产线原值  ×费用比例 | 计算 | 0.1 | 现金 | 满360天 | 是 |
| 3 | 折旧 | （生产线原值－残值）÷折旧年限 | 计算 | 1 | 生产线  净值 | 满360天 | 系统自动扣除 |
| 4 | 所得税 | （当年权益-纳税基数）×费用比例 | 计算 | 0.2 | 现金 | 每年年末 | 系统自动扣除 |

1. 每月1日，系统按照表中规定的计算方式，自动计算出本月应交的费用项，分别列示在当月应交费用表内；利息和银行还款也被列在本费用表中一并处理（支付的相关规则见贷款规则6.2.）；
2. 费用支付有系统自动扣减和手动支付两种；
3. 自动扣减项：在当月计算后，系统自动执行支付（如：所得税和折旧）
4. 手动支付项：在本月的任何日期，先手动选择费用项，点击【支付】按钮执行支付，被选定的费用项全额支付；
5. 如果费用项有指定的到期支付日期（如：生产线维修费16日为到期日），需在到期日之前（包括到期日当日）支付，否则按违约处理。
6. 本月内的到期的费用可以选择提前支付；
7. 如果某种费用支付截止日前未完成支付操作，则被记为违约费用，需要额外计算违约金（违约金＝费用本金×违约比例），此时显示的应支付费用即为费用本金＋违约金；
8. 本月费用没有在30日前（包括30日）支付，将合并到下月费用中。但上月未交费用为违约未交状态，并按照设定的违约金比例，计算违约金，违约金将被合并到下月费用中。
9. 如果容忍期内仍然没有完成支付，系统将强制扣除违约的费用及违约金，并按照表5的规则，扣减全市场的OID减数1及OID减数2；
10. 本年12月份，将对本年的所有费用进行强制清缴，即：
11. 12月份的所有费用的容忍期到期日调整为12月29日；
12. 12月30日即对所有未交费用按照强制扣除处理，并按照OID减数1，OID减数2扣减所有市场的OID。

表6费用违约规则说明

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 费用明细 | 是否扣减全部市场OID | 违约金比例 | 违约容忍期限 （天） | OID减数1 | OID减数2 |
| 1 | 管理费 | 是 | 1 | 30 | 0.1 | 0.1 |
| 2 | 所得税 | 否 | 0 | 30 | 0 | 0 |
| 4 | 折旧 | 否 | 0 | 30 | 0 | 0 |
| 5 | 维修费 | 是 | 0.2 | 30 | 0.1 | 0.1 |
| 6 | 基本工资 | 否 | 0 | 30 | 0 | 0 |
| 7 | 员工福利 | 否 | 0 | 30 | 0 | 0 |

## 财务总监报表

表7财务总监统计报表

| **资金项目** | **金额** | **目标表表项** |
| --- | --- | --- |
| 管理费 |  | 【费用表】管理费（第1项） |
| 设备维修费 |  | 【费用表】设备维修费（第2项） |
| 转产及技改 |  | 【费用表】转产及技改（第3项） |
| 基本工资 | 金额为0 | 【费用表】基本工资（第10项） |
| 培训费 | 金额为0 | 【费用表】培训费（第11项） |
| \*财务费用 |  | 【利润表】财务费用（+）（第9项） |
| 本年折旧 |  | 【利润表】折旧（+）（第5项） |
| 违约罚金合计 |  | 【利润表】销售（-）（第9项） |
| 现金余额 |  | 【资产负债表】现金 （第1项） |
| 应收款 |  | 【资产负债表】应收款（第2项） |
| 应付款 |  | 【资产负债表】应付款（第14项） |
| 长期贷款余额 |  | 【资产负债表】长期贷款（第12项） |
| 短期贷款余额 |  | 【资产负债表】短期贷款（第13项） |
| 股东资本 |  | 【资产负债表】股东资本（第17项） |
| 所得税 |  | 【利润表】所得税（第11项） |

**特别提示：表中所有数据均按正数填写**

1. 【管理费】、【设备维修费】、【转产及技改】：是全年支付的总和
2. 【基本工资】、【培训费】：是人力资源支出的操作工人的费用，每月1日在系统账单中列支，可以通过现金支出查询全年总和。
3. 【财务费用】：财务费用特指：本年的【贷款利息】，【利息违约金】，还贷【本金违约金】和【贴现息】四项之和；
4. 【折旧】：本年提取的生产线折旧合计，数据来源于本年消息通知有哪条生产线发生过折旧，然后查询生产线类型，计算出提取的折旧额；
5. 【违约罚金合计】：
6. 维修费违约；
7. 管理费违约；
8. 代工收货违约；
9. 税款违约金；
10. 租金违约金；
11. 处理财产损失（注：财产损失是出售生成线的资产损失，资产损失＝生产线价值—累计折旧—残值）；
12. 【所得税】：此项需要根据本年的权益合计计算是否需要交税而定。操作方法如下：
13. 当年税前利润为负（≤0），则当年为不盈利，不用交税
14. 当年税前利润为正（＞0），则当年为盈利，

所得税=应税金额 \* 税率

应税金额=当年税前利润-以前年度亏损

注:以上规则最终解释权归裁判组所有.

附录：操作失误说明

比赛中很多行为会计算“操作失误率”。操作失误率能够影响最终成绩，现将所有可以造成失误的行为列举如下：

| 失误行为 | 失误行为 |
| --- | --- |
| 原料下单失败 | 强制扣还过期利息 |
| 原料收货延期 | 强制支付应付款 |
| 零售购买失败 | 未按时提交报表 |
| 预算申报失败 | 强制处理违约订单 |
| 申请年初订单失败  （与未分配不同，例如数量错误） | 强制处理延期到货 |
| 拨款失败 | 强制处理失效原料 |
| 反向调拨失败 | 强制扣除厂房租金 |
| 申请贷款失败 | 强制处理代工收货违约 |
| 支付贷款失败 | 强制扣除费用 |
| 支付贷款延期 | 强制还贷 |
| 应收延期 | 建线失败 |
| 资质投资失败 | 预配失败 |
| 广告投放失败 | 推进失败 |
| 购买厂房失败 | 开产失败 |
| 支付厂房租金延期 | 转产失败 |
| 买转租支付租金失败 | 技改失败 |
| 支付情报费用失败 | 推进延期 |
| 订单交货延期 |  |
| 零售售出失败 |  |