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

第一章 通用规则 7

1.1. 比赛相关说明（重要） 7

1.2. 比赛经营年数及每年运行时间 8

1.3. 【年初时段】运行操作规则 8

1.4. 【年中时段】运行操作规则 10

1.5. 【年末时段】运行操作规则 10

1.6. 【容忍期】和【强制取消/执行】 11

1.7. 企业知名度和经营诚信度OID 12

1.8. 销售类型与订单分配 14

1.9. 商业情报收集 15

1.10. 经营报表操作规则 15

1.11. 比赛结果评分 17

第二章 总经理相关技术规则 20

2.1. 总经理任务清单 20

2.2. 市场资质研发规则 20

2.3. 产品生产资质研发规则 20

2.4. 厂房使用规则 21

2.5. 广告和企业知名度规则 22

2.6. 控制推进日期的操作规则 22

2.7. 总经理报表 22

第三章 采购总监相关技术规则 25

3.1. 采购总监任务清单 25

3.2. 原料采购规则 25

3.3. 现货交易规则 27

3.4. 采购总监报表 27

第四章 生产总监操作相关规则 30

4.1. 生产总监任务清单 30

4.2. 生产线规则 30

4.3. 产品物料清单 32

4.4. 生产预配操作规则 32

4.5. 生产总监操作规则 33

4.6. 生产总监报表 33

第五章 销售总监相关技术规则 36

5. 36

5.1. 销售总监任务清单 36

5.2. 订单相关规则 36

5.3. 临时交易订单规则 37

5.4. 现货交易规则 38

5.5. 销售总监报表 39

第六章 财务总监相关技术规则 41

6.1. 财务总监任务清单 41

6.2. 贷款类型及贷款方式 41

6.3. 应收款和应收款贴现 42

6.4. 应交费用计算和缴纳 42

6.5. 财务总监报表 44

#  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

1.

## 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%22%20%5Co%20%22%E6%B1%87%E7%A5%A8)内，贴付一定[利息](http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%88%A9%E6%81%AF%22%20%5Co%20%22%E5%88%A9%E6%81%AF)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 |  |