

通用规则

第一章 通用规则

1.1 比赛分岗协同操作模式

约创企业经营模拟(互联网沙盘)采用团队协同方式运行,每个模拟公司由五个岗位(总经理、采购总监、生产总监、销售总监、财务总监)组成,各岗位通过PC终端线上独立操作,并行作业,各司其责,公司依靠各岗位的协同运作,完成所有经营决策和运作活动。

1.2 比赛经营年数及每年运行时间

比赛以一年为周期运行,共进行六年运行。

每年分【年初】、【年中】和【年末】三个阶段运行,三个阶段的操作不重叠,

- 【年初时段】: 30 分钟
- 【年中时段】: 60 分钟
- 【年末时段】: 15 分钟

1. 每年运行总时间为: 105 分钟。比赛第一到第六年结束的总运行时间为 630 分钟。
2. 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	15 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	自动	×	15 分钟	×
第二季度	自动	×	15 分钟	×
第三季度	自动	×	15 分钟	×
第四季度	自动	×	15 分钟	×
商业情报收集+报表审核上报	自动	×	×	15 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,该功能关闭。

1.3 【年初时段】运行操作规则

1. 【年初时段】自动限时运行规则

【年初时段】总时间是 30 分钟：用于当年参加各市场的销售订货会、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 (15 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	×	√	√
生产线预配	生产、采购	√	√	√
贴现	财务	√	√	√
申请调拨资金	全岗	√	√	√

2. 促销及计划时段的操作规则

- 1) 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，订单是按照申请者的【知名度】排名顺序进行分配的。【企业知名度】排名靠前的公司，更容易被分到申请的产品数量。
- 2) 投放促销广告只能在表 2 规定的时间内进行，第一次申请订单时段开始时，禁止促销广告投放；
- 3) 投放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；

3. 第一次申请订单的操作规则

- 1) 所有市场的所有产品均可同时按订单申请产品数量，即：选择一张订单，填写需要获取的产品数量，然后点击【申请】按钮提交申请，申请产品的数量将被显示在订单表的【申请数】栏中；
- 2) 所有岗位都可以进行任何市场的订单申请，系统只更新接受最后一次点击【申请】的数量；
- 3) 点击【申请】时，仅对本市场的所有订单的申请数进行更新；清除某张订单的申请数时，只需将该订单的申请数填为“0”，然后点击【申请】即可；
- 4) 第一次申请时间结束后，系统将进行第一次订单分配：即：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，直到该订单的产品数量为“0”时，本张订单的分配结束，开始下一张订单的分配操作。对于企业知名度排名靠后的公司，存在拿不到或拿不足申请的数量量的风险。

4. 第二次申请订单操作规则

- 1) 第一次未分配完的产品订单在第二次申请时段显示，已经分配完的订单不再出现在可选订单中。
- 2) 其余的操作与第一次申请一样，直到第二次申请时间结束，系统自动进行第二次分配。

1.4 【年中时段】运行操作规则

1. 年中运行采用虚拟天逐天运行的方式，30天为一个月，3个月为一季，12月（4个季度）为1年的虚拟运行时间。
2. 年中运营采用区段（季度）限定，日期自选的方式。每季度运行时间限制在15分钟，即：15分钟自动换季。
3. 在每季区段内，各队可以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，只能向前跳选日期，禁止回退；
4. 在一个季度中，可以自行结束每月的操作，进入下月的选日期操作，但每季度最后一个月，只能等待统一的季度结束时间，不能自主跳到下个季度开始；
5. 选择日期只能由总经理操作；
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. 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），但总经理选择操作日期后，其他操作岗可以点击日期旁的刷新按钮，刷新当前日期。
8. 设定的每季度运行时间一到，系统将自动结束本季度，所有未完成的操作，都将被自动跳转到本季度结束状态，并马上进入下一季度的运行期。

1.5 【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
 - 1) 经营报表合成；
 - 2) 经营报表【上报】；
 - 3) 商业情报收集
2. 各岗位填写报表后必须点击【提交】按钮后，才能合成上报的四类经营报表；
3. 岗位报表可以多次【提交】，每次【提交】都重新合成上报的经营报表；

4. 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合成；
5. 合成经营报表由总经理岗或财务岗在“报表上报”功能中，点击【提交报表】按钮完成上报；
6. 点击【提交报表】按钮后，当年经营活动关闭，当年的报表不能进行修改，待系统的“年末”到后，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；

特别说明：(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；

7. 如果没有在规定的时间内【上报】经营报表，【年末】结束时，系统自动关闭本年的所有报表操作，同时，可以查询经营报表的系统值（上报值为空）。
8. 进入【年末】时段，可以查询当年的“经营结果排名”；
9. 【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，制定合理的经营战略。特别提示：商业情报获取功能仅在【年末】时段开放，需要支付“0”万元查看指定公司的【公司详情】。

1.6 业务执行的【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）必须在规定的时间内完成，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。
2. 正常操作：表 3 列举的操作作为正常业务操作，正常业务操作可以按照规则获得正常的收益；
3. 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：
 - 1) 支付相应的违约金，在支付业务费用的同时支付违约金；
 - 2) 扣减经营诚信度分数（见【经营诚信度】的说明）
4. 【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：
 - 1) 订单【取消】，包括销售订单被取消，采购订单被取消，同时，强制扣除违约金，并另外再扣减【经营诚信度】分数，取消的订单将返回市场继续；
 - 2) 业务【强制执行】：费用支付的业务被强制执行，如：应还的贷款或利息等连同违约金。被强制从公司账户中扣除，如果账户资金不足，将扣减至负值；

特别说明：【容忍期】内处理业务和【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，只是需要扣缴违约金，并扣减一次经营诚信度值，即 OID1 值；如果【强

制】执行，不允许进行原操作，不仅扣除 OID1，还要继续扣减诚信度值 2，即 OID2。

1.7 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—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。
2. 【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 量化值 = 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—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 5: OID 增减相关的经营操作

序号	动作	岗位	本地	区域	国内	亚洲	国际	是否容忍	扣减违约金
			OID	OID	OID	OID	OID		
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

3. 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”）

1.8 销售类型与订单分配

销售类型分为：订货、临时交易、现货。

1. 【订货销售】是以订货会的形式在每年初举行，订货会有如下操作规则：

- 订货会五个市场同时进行订单的申请和订单分配；
- 销售订单有如下要素构成，每一张订单都可以被拆分分配给不同的公司。

1) 【订单申请】

- ① 各队在规定的时间内，在各市场同时进行订单申请（注：只需填写订单中的产品数量，如：
A公司申请：LP1-001 订单的 10 个数量，B公司申请 LP1-001 订单的 6 个数量等，然后点击【申请】按钮；
- ② 各个市场独立申请；
- ③ 可以多次提交【申请】，系统只记录最后一次提交的申请数量；
- ④ 取消申请时，只需将申请数改为“0”，然后点击【申请】即可；

2) 【订单分配】

- ① 申请时间结束后，系统进行订单分配。订单分配的方式：
- ② 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；
- ③ 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；
- ④ 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）
- ⑤ 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；

3) 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的企业申请了同一张订单，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 S_0 ，和相同排名各队中最小申请数量 P_0 ，计算： $M_0 = P_0 \times S_0$ ，如果 M_0 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 P_0 个产品），则：排名相同的各公司将分配到 P_0 数量的产品，依次进行分配，直到 M_0 大于订单剩余的产品数量（即：订单剩余产品数量不够按照 P_0 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 S_0 和订单剩余产品数 U_0 进行比较，当 U_0 大于等于 S_0 时，计算： $M_1 = U_0 \div S_0$ 取整，按照 M_1 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；

2. 【临时交易】订单

【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，在订货会的【临时交易】中进行申请分配操作；
- 2) 【临时交易】的订单都是年初订货会中已分配的被【取消】的订单；
- 3) 【临时交易】分市场进行；
- 4) 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；
- 5) 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，当容忍期的订单被取消时，取消当日进入【临时交易】市场。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；换言之，预告的【临时交易】订单可能上架，也可能不上架；
- 6) 【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；
- 7) 【临时交易】订单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；
- 8) 【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；
- 9) 【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）；
- 10) 【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；
- 11) 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；
- 12) 未分配的订单不跨年，即：本年结束后，撤销【临时交易】市场中的所有未分配的订单。

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;

1.9 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(15分钟), 总经理操作获取各队的【公司详情】, 获取商业情报的费用为“0”。

特别提示: 商业情报在【年初】和【年中】是不能获取的。

1.10 经营报表操作规则

1. 经营报表由【费用表】、【销售统计表】、【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, 未能完成上报的公司, 记录一次“失误”操作;
2. 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
3. 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后, 【提交】完成;
4. 经营报表是由【岗位统计表】自动生成, 不能被直接修改;
5. 经营报表的上报, 每年年末由总经理点击【上报】完成, 每年只允许点击一次【上报】按钮, 点击【上报】后, 本年经营结束;
6. 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

注: 表中“填报岗位”一栏标注数据的来源项, 如果此处有误, 必须由填报岗位修改, 并重新生成。

2) 销售统计表 (表 7)

表 7: 销售统计表

序号	计算项	P1	P2	P3	P4	P5	合计
1	数量						=本行 P1~P5 列之和
2	收入						=本行 P1~P5 列之和
3	成本						=本行 P1~P5 列之和
4	毛利	=本列 2 项-3 项					

注: 表中各产品的“数量”, “收入”, “成本”数据取自销售岗的统计报表, 数据采集的说明详见“销售岗位任务”的报表说明部分。

3) 利润表（表 8）

表 8：利润表

序号	项目	数据来源
1	销售收入	销售统计表“收入”合计项
2	直接成本	销售统计表“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”，“销售统计表”，和岗位统计表，数据采集的说明详见“费用表”，“销售统计表”以及相关岗位任务中报表部分的说明。

4) 资产负债表 (表 9)

表 9: 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。

- ④ 各岗位报表可以在【年中】操作过程中随时多次填报或修改并保存最新的更改数据。年末所有经营操作完成后，各岗位再将岗位报表提交给本队财务和经理，系统将岗位提交的统计表汇总生成以上的本年经营报表。
- ⑤ 各队最终上报的本年经营报表将和系统生成的经营报表对比，将不一致的数据标注在最终报表中。系统最终按照系统的经营报表进行经营结果的排名。

1.11 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	以第六年的系统【分数】排名顺序确定评分	现场裁判审核	张榜公布
报表扣分	0.5 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	张榜公布

特别说明：

- 1) 报表审核只审核“资产负债表”项；
- 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：

第六年的系统【分数】 = (第六年 OID 平均值 - 第 1 年操作失误率 - 第 2 年操作失误率 - - 第 6 年的操作失误率) × 当年权益

其中：“OID 平均值”是各市场的 OID 值的平均数；

第 X 年的操作失误率 = 第 X 年的操作失误数 ÷ 第 X 年的总操作数。

第 6 年分数排名评分标准

分数排名	得分
1	100
2	97
3	94
4	91
5	88
6	85
7	82
8	79
9	76
10	73
11	70
12	67
13	64
14	61
15	58
16	55

1.12 比赛相关说明

比赛过程中一旦发现网络问题，裁判有权暂停比赛（所有比赛队的操作被暂停），排除故障后，继续比赛。暂停时，所有参赛队的虚拟时间冻结在每队的当前日期，所有的经营操作仅能在这一天操作，不能推进日期。

总经理相关技术规则

第二章 总经理操作相关规则

2.1 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	年中	控制推进日期
6	年中	岗位经费申请
7	年中	品牌广告投放
8	年中	购买/租用厂房
9	年中	续租厂房/买转租/退租
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

2.2 市场资质研发规则

资质名称	每次(年)投资额(万元)	本地市场研发投入次数	区域市场研发投入次数	国内市场研发投入次数	亚洲市场研发投入次数	国际市场研发投入次数	ISO9000研发投入次数	ISO14000研发投入次数
市场资质	10	1	1	2	3	4	2	3

- 1) 市场资质和 ISO 资质只能在每年年初阶段进行；
- 2) 每年只能进行一次投资；
- 3) 每年年初阶段投资一次启动研发工作，下年年初阶段完成本次研发；
- 4) 表中规定的最后一次投资后，下一年资质才能生效，即可进入市场申请订单。

2.3 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	60
5	P5	5	10	60

- 1) 只能在【年中】期间进行产品生产资质的研发，即：每年的1月1日~12月30日期间；
- 2) 研发过程：以每期投资额投入的日期开始计时，经过研发期（天）之后，完成一期研发；
- 3) 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；可以选择马上开始下期研发，也可选择在之后的任何日期开始下期投资研发；
- 4) 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）；
- 5) 只有获得产品资质后才允许生产线开工生产；
- 6) 产品生产资质不允许转卖。

2.4 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	40	120	0.1	30	0.1	0.1
2	B	4	300	40	120	0.1	30	0.1	0.1
3	C	4	300	40	120	0.1	30	0.1	0.1
4	D	4	300	40	120	0.1	30	0.1	0.1

- 1) 厂房租用以一年为期，每年支付租金，租用开始日期是支付租金日期，下一年到期日前（含到期日当天），必须支付下一年的租金，否则违约；

- 2) 租金到期前 30 天，便可进行续租支付；
- 3) 租金支付容忍期内支付厂房租金时，必须连同违约金一起支付，并扣减使所有市场的 OID 值（OID 减数 1）
- 4) 如果过了容忍期仍未支付租金，系统将强制扣除租金及违约金，并扣减所有市场的 OID（OID 减值 1 和减值 2）；
- 5) 购买的厂房可以改为租用，具体操作步骤为：先支付一年的租金，成功后，再【出售】厂房；
- 6) 出售厂房后的回款，计入【应收账款】，账期为表格中的【出售账期】；

2.5 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
品牌	每季度	分市场投放	3 年	投入该市场有效品牌广告总和	0.6	0.3	0.1
促销	每年订货会前	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【品牌】和【促销】两类；
- 2) 【企业知名度】分市场进行排名；
- 3) 两类广告都分市场投放，用于本市场提升【企业知名度】排名；
- 4) 【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；
- 5) 【品牌】广告在【年中】任何时间都可在【战略市场】中进行投放；品牌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；
- 6) 战略广告分市场投放；
- 7) 战略广告在【年中】经营期间任何时间都可以投放；
- 8) 促销广告只有在年初订货会申请订单前的时段才能投放，仅投放当年订货会期间有效影响企业知名度；
- 9) 促销广告分市场投放，仅影响投放的市场企业知名度排名。

2.6 控制推进日期的操作规则

- 1) 只能在【年中】阶段，控制本公司的运行日期；

2.7 商业情报规则

【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，制定合理的经营战略。特别提示：商业情报获取功能仅在【年末】时段开放，需要支付“0”万元查看指定公司的【公司详情】。

2.8 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】的表项说明”说明所填报的【金额】项将更新公司经营报表中的哪张报表的哪项数据。如果经营报表出现问题，则可判断是哪个岗位数据的问题。

表：总经理统计报表

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】并入经营报表。

采购总监相关技术规则

第三章 采购总监手册操作相关规则

3.1 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	年中	预算经费申请
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
7	年初、中	生产上线预配
8	年中、末	填制采购统计表

3.2 原料采购规则

表 4 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	500	80	30	0.1	20	0.1	0.1	20
2	系统 供应 商	R2	10	500	80	30	0.1	20	0.1	0.1	20
3	系统 供应 商	R3	10	500	80	60	0.1	20	0.1	0.1	20
4	系统 供应 商	R4	10	500	80	60	0.1	20	0.1	0.1	20

1. 原料采购市场的原材料数量各年不同，请以系统当年各季度数据为准；
2. 只有系统供应商供货；
3. 原料供货需提前预定，预定不需要预付费，表 4 中的“交货期”为预定到收货的时间；
4. 原料订货订单下达之日开始，根据“交货期”确定为【收货日期】，只有【收货日期】当天可以进行【收货】操作；
5. 点击【收货】按钮时，先进行划转资金的操作，只能从采购总监账户划转资金，如果资金不足，则【收货】操作失败，同时记录操作错误；
6. 到货日当天没有完成【收货】操作，第二日便进入【收货】违约容忍期（表 4 中违约容忍期），仍然可以进行收货操作，但需要缴纳违约金，即：支付货款收货之外，货款中还要加入违约金，计违约错误一次，扣减所有市场的 OID（OID 减数 1）；
7. 如果过了违约容忍期仍未完成【收货】，系统强制取消订单，同时从财务账户中强制扣除违约金，计违约错误一次，扣减各市场的 OID（扣减减数 1 和减数 2 两项）；
8. 被【取消】的原料，当天补充返回“现货交易市场”的原料订单，且市场出售单价统一改为原

- 价值的 2 倍，可继续被订货，年末清除；
9. 原材料的质保期从到货日开始计算，在库存原料中显示为“失效日期”，在失效日期（含当天）内，原料可以上线生产，或有条件（据失效日 20 天以上）销售；
 10. 原材料失效日期过后的第一天，系统强制清除失效原料（包括已经预配到生产线的原料），原料价值的损失计入营业外支出项。

3.3 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	R1	20	30	5	50	0	1
2	R2	20	30	5	50	0	1
3	R3	20	30	5	50	0	1
4	R4	20	30	5	50	0	1

1. 现货市场的订单各年均均为表 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，先从采购岗现金账户中划转资金，再从市场中转移原料；如果账户资金不足，则终止交易；
3. 现货市场采购原材料的价格是表 5 中的“市场出售单价”，而公司出售原料的单价，按照表 5 中的“市场收购价”计算；（注：本年如有被【取消】的原料订单，按原订货数量当天补充返回到“现货交易市场”，且市场出售单价统一改为订货价格的 2 倍，该数量本年末清除）；
4. 公司出售给现货市场的原材料成交后，增加当期的现货市场原料的库存量；
5. 公司出售给现货市场的原料，必须是保质期到期前的 20 天（表 4 中的处理提前）以上，即：出售日距“原料失效日”必须大于 20 天，系统自动按照先进先出的原则和质保期大于 20 天的原则，提取公司原料库存，如果原料库存不足，交易失败，同时记录错误操作一次。

3.4 采购总监报表

1. 原料统计表

表 8：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 8 中的所有数据均按正数填入。

注：表中各原料【库存原料价值】合计后，并入“资产负债表”的【原材料】项的“期末数”；表中各原料(【零售收入】-【零售成本】)合计后，并入“利润表”的【营业外收支】项的“金额”；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”；填报报表时的数据取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）

生产总监相关技术规则

第四章 生产总监手册操作相关规则

4.1 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	年中	岗位现金申请
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）
8	年初、中	生产上线预配
9	年中、末	填制生产报表

4.2 生产总监操作规则

生产总监对生产过程的操作，可归为两个动作：**【全线开产】**和**【全线推进】**。通过各厂房的**【全线开产】**和**【全线推进】**按钮，对本厂房中的所有生产线进行**【开产】**和**【推进】**进程的操作，即：

1. **【全线开产】**操作是对一个厂房内的所有状态为**【解冻】**状态的生产线进行上线生产的操作，成功上线生产的条件：
 - 1) 生产线处于**【停产】**状态；
 - 2) 已获得产品的生产资格；
 - 3) 生产线已完成**【预配】**；
 - 4) 生产总监的资金账户有足够支付计件工资的余额；
 - 5) 生产线处于非**【冻结】**状态（可以通过**【冻结】**/**【解冻】**按钮转变状态）。
2. **【全线推进】**操作是对厂房内的所有生产线进行进程更新的推进操作：包括：
 - 1) 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），
 - 2) 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);

- 3) 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);
 - 4) 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);
3. 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。

4.3 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	80	5	1	20	30	0.25
2	自动线	50	3	30	1	70	15	1	20	20	0.20
3	柔性线	50	4	45	1	60	20	1	20	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	必有初级以上人数	必有中级以上人数	必有高级以上人数	技改次数上限	折旧年限
0	0	0	360	5	3	3			2	6
2	15	20	360	15	2		1		1	6
0	0	0	360	20	2			1	1	6

1. 安装期数: 安装期指生产线的全部安装需要经过的【投资+安装】的过程次数，每次的动作是: 投入资金（规定的【每期投资额】）然后经过【每期安装天数】，才允许进行下一期的【投资+安装】的过程，直到【投资+安装】的次数达到【安装期数】的要求后，才能建成投入生产。
2. 生产线建成总价=【安装期数】×【每期安装投资额】;
3. 生产线开始投资建线时，需要确定该生产线生产的产品种类，当生产线建成后拥有该产品的生产资质，方可开工生产;

4. 建线中的一期的完成日期到达当天或之后，必须通过点击【全线推进】结束本期，开启下期；
 5. 生产过程按照【生产期数】推进，每期必须进行【全线推进】操作，方能进入下期生产；最后一期生产到期后，同样需要点击【全线推进】才能完工下线，产品入库，否则一直处于“加工中”的状态。每个【生产期】的天数，由【每期生产天数】决定，一个产品的加工总时间（天）
=【生产期数】×【每期生产天数】；
 6. 技改：技改是对安装完成的生产线所进行的减少【每期生产天数】的操作，一次技改减少生产天数 = 当前每期生产天数×技改提升比例；
 7. 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；
条件 3：生产线的操作没有被【冻结】；
 8. 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。
 9. 维修费：建成的生产线按年提取维修费，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。维修费以账单的形式每月 1 日由系统生成提交财务，由财务完成支付（参见财务岗的“费用支付与扣除”）；
 10. 生产线残值与出售：生产线残值有两个意义：
 - 1) 判断生产线是否提取折旧的标准，当生产线原值 - 生产线残值 ≤ 生产线残值时，不再提取折旧；
 - 2) 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，生产线剩余的价值，计入财产损失（参见财务总监的报表说明）
 11. 操作工：每种生产线的操作需要相应的操作工人完成。人员配套有两个重要的参数：
 - 1) 操作工总数：每类生产线必须的操作工人数，如：柔性线操作工人数为 2 人；
 - 2) 操作工级别：每类生产线要求的最低级别操作工的人数，如：柔性线必须有高级工 1 人，即：
柔性线必须包括 1 名高级工在内的 2 人操作；
- 特别提示：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）；**

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

4.4 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		1	1				
4	P4		1	1	2				
5	P5			1			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。

4.5 生产预配操作规则

1. 【生产预配】的操作任务是：
 - 1) 将下次上线生产的原材料从库房配送到指定的生产线，
 - 2) 将操作工人指派到指定的生产线，
2. 没有预配的生产线，不能进行【开产】操作；
3. 【生产预配】操作可以由采购和生产两个岗位共同分担；
4. 【生产预配】按生产线逐条操作；
5. 【生产预配】可以在年初和年中进行，年末禁止该操作；
6. 生产线转产状态等，都可以进行预配操作；
7. 【生产预配】后，原材料按照先进先出的原则出库到生产线（原料库存减少），预配到生产线的操作工人，被标注为：待岗状态，不能进行培训和辞退等操作；
8. 【生产预配】自动解除：有两种情况自动解除已存在的预配：
 - 1) 生产线进行转产操作时，自动解除原有的预配（因为转产就是为了变换产品，自然原产品的预配不适合目标产品），解除后，原料退回到库房，操作工解除“待产”状态；

- 2) 每年 12 月 30 日【年中】经营结束时，自动解除所有生产线的预配，解除预配的目的【年末】的资产盘点。

4.6 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 销售总监手册操作相关规则

5.1 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	年中	预算经费申请
3	年中	产品交货
4	年中	现货交易市场出售原料和产品
5	年中	现货交易市场购买原料和产品
6	年中	临时交易市场获取订单
7	年中、末	填制库存和销售统计表

5.2 订单相关规则

1. 订货会是每年年初企业分市场集中获取订单的过程，选单顺序依企业知名度排名确定。订货会按照下述过程进行：

1) 年初订货会获取订单

① 年初促销广告时段，根据市场订单及市场分析，提出促销广告投入建议，争取理想的订单分配顺位；

② 订单申请时段，与生产总监共同确定各个市场订单的产品申请数量，并在申请结束前，确保申请提交成功；

2. 订单状态规则

当年分配的订单不论状态如何，都能在产品仓库的订单中查到。每张订单都会有一个状态（表2所示）印章。

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

3. 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
2	区域	0.2	30	0.3	0.1	90	1.2
3	国内	0.2	30	0.3	0.1	90	1.2
4	亚洲	0.2	30	0.3	0.1	90	1.2
5	国际	0.2	30	0.3	0.1	90	1.2
6	原料零售	0.25	30	0.3	0.1	0	0
7	产品零售	0.25	30	0.3	0.1	0	0

- 2) 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；
- 3) 【交货】完成的日期是应收账款的起点日期；
- 4) 【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，此时记为容忍期开始，在容忍期到时前（包括容忍期结束日当天），仍然可以进行【交货】操作，但系统会计算出“违约金”，并扣减诚信度 OID1。如果完成交货，违约金被直接从应收款中扣除；
- 5) 容忍期结束日之后的第一天，仍未执行【交货】的订单被返回到【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。
- 6) 容忍期截止日期跨年的订单，可以保留到次年，次年完成交货后，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 OI2，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。

5.3 临时交易订单规则

1. 【临时交易】开放时间

【临时交易】市场在【年中】12个月开放的产品订货市场，其订单来源于被取消（过了交货容忍期仍未交货）的年初订货订单。

2. 【临时交易】市场订单

- 1) 取消的年初订单按市场进入【临时交易】市场，即：本地市场订单进入本地【临时交易】市场；
- 2) 【临时交易】的订单交货期从原订单取消之日开始，按照系统设置的天数推迟，即：交货期后延；
- 3) 【临时交易】市场订单的产品单价根据系统设定比例上浮，即：订单的单价与原单价不同；
- 4) 【临时交易】市场订单到交货期之日仍未被公司获取时，订单将在交货日期之后的第一天撤出【临时交易】市场，并且不再进入该市场，对于交货期跨年的未被分配的订单，本年结束时，自动撤出【临时交易】市场；
- 5) 【临时交易】市场将在某公司的年初订货会订单超过交货期（即容忍期）后，向全体公司的销售总监推送【临时交易】市场的订单预报，预报内容为：“XX月XX日XX市场将有XX个XX产品的订单发布，请关注！”，其中的发布日期，即是违约订单的容忍截止日期，但能否真实进入【临时市场】，取决于违约公司是否能在容忍期内完成该订单；
- 6) 如果订单的容忍期的截止日跨年，不再发布【临时交易】市场预报的消息，即：跨年违约的订单不进入下年的【临时交易】市场；
- 7) 从【临时交易】市场中获取的订单再次违约被取消时，不再进入【临时交易】市场；
- 8) 如果公司已获得的【临时交易】市场订单的交货日期超过本年最后一天，允许跨年执行，即：可以在本年执行【交货】操作，也可跨年再执行【交货】。

3. 【临时交易】市场获取订单的公司资格

- 1) 具有该市场的市场资质；
- 2) 进入【临时交易】市场之日前，本年度在该市场没有【交货】违约（包括违约完成状况）；
- 3) 如果【临时市场】订单有 ISO9000 或 ISO14000 资质要求，没有资质的公司不能获取该张订单；

- 4) 【临时交易】市场只有【销售总监】可进行【选单】操作。
4. 【临时交易】市场订单申请和分配
- 1) 以申请提交的系统时间为准，按照先到先得原则分配订单；
 - 2) 可以申请一张订单中产品任意数量，点击【申请】按钮时，由于可能有多个公司同时提交了【申请】，系统会根据各队点击【申请】的先后顺序进行产品数量分配：
 - ① 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；
 - ② 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；
 - ③ 如果分配时订单产品剩余数量为0时，停止分配；
 - 3) 如果同一个公司在同一张订单有两次以上的【申请】操作且都获得分配时：
 - ① 没有执行交货的订单将被合并成一张订单（产品数量相加）；
 - ② 已经有一张订单交货，则新取得的同号订单为同号新订单；
5. 【临时交易】市场订单交货
- 1) 交货规则与年初订单的交货规则一致；
 - 2) 如果已分配的【临时交易】订单的交货期跨年，可以保留到跨年交货，销售收入计入下年；
 - 3) 上年的【临时交易】订单违约或【取消】，不算本年的违约。

5.4 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	50	20	0	0	1
2	P2	20	70	30	0	0	1
3	P3	20	90	40	0	0	1
4	P4	20	100	50	0	0	1

1. 现货市场的订单各年均均为表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原料或产品的库存量；

5.5 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“销售统计表”的产品【收入】项；
表中的【销售成本】按产品并入“销售统计表”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。
- 2) 【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

注：

- 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 财务总监手册操作相关规则

6.1 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	年中	贷款申请
4	年中	每月支付费用（包括到期贷款和利息）
5	年中	提取应收款
6	年中	应收款贴现
7	年中	资金调配（反向拨款）
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

6.2 贷款类型及贷款方式

表 2：贷款规则说明

序号	贷款类型	额度计算倍数	还款方式	利息违约容忍期（天）	还款违约容忍期（天）	利息违约金比例	还款违约金比例	利息 OID 减数 1	利息 OID 减数 2	还款 OID 减数 1	还款 OID 减数 2
1	长贷	2	每年付息 到期还本	30	25	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2
2	短贷	2	到期还本 付息	30	25	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2

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 2 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. 【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，贷款期通常2年到5年（包含2和5年），每满一年即付利息，到期一次付息还本。
5. 【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，贷款期通常2季到1年，到期一次付息还本。
6. 贷款金额的选择：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。

特别提示：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；

7. 贷款/利息的还款：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），正常还款和还利息应该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减值。
8. 还款和利息可以在应还日期的当月提前操作。

特别提示：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），换言之，每月只有贷款账单总额为零时，方能申请贷款，如有应还贷款额，则必须先还款，再申请新的贷款。

6.3 应收款和应收款贴现

表 3：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. 应收账款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款期内，贴付一定利息提前取得资金的行为。不同应收账款期的贴现利息不同。注：贴现期30天的贴现率0.05，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。

6.4 应交费用计算和缴纳

表 4：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	每月 1 日	是
3	折旧	(生产线原值 - 残值) ÷ 折旧年限	计算	0	生产线净值	每月 1 日	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	是

- 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；
- 费用支付有系统自动扣减和手动支付两种；
 - 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）
 - 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；
- 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），可以选择在到期日之前（包括到期日当日）支付，否则按违约处理。换言之，本月内的到期的费用可以选择提前支付；
- 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；
- 如果本月费用没有在 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。
- 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 值，并记失误操作；
- 本年 12 月份，将对本年的所有费用进行强制清缴，即：
 - 12 月份的所有费用的容忍期到期日调整为 12 月 29 日；

2) 12月30日即对所有未交费用按照强制扣除处理，并按照OID减值1，OID减值2扣减所有市场的OID，记录操作失误。

表 5：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	是否记 录失误
1	管理费	否	0	30	0	0	是
2	所得税	是	0	30	0	0	是
4	折旧	否	0	30	0	0	是
5	维修费	是	0.1	30	0.1	0.1	是
6	基本工资	否	0	30	0	0	是
7	员工福利	否	0	30	0	0	是

6.5 财务总监报表

表 6：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		【费用表】基本工资（第 10 项）
培训费		【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】营业外收支（-）（第 9 项）
现金余额		【资产负债表】现金（第 1 项）
应收账款		【资产负债表】应收账款（第 2 项）
应付账款		【资产负债表】应付账款（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】**：违约罚金包括：
 - 1) 维修费违约；
 - 2) 管理费违约；

- 3) 代工收货违约;
- 4) 税款违约金;
- 5) 租金违约金;
- 6) 处理财产损失 (注: 财产损失是出售生成线的财产损失)

$$\text{财产损失} = \text{生产线价值} - \text{累计折旧} - \text{残值};$$

6. 【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:

- 1) 不填写所得税提交报表, 上报【财务岗统计表】生成了资产负债表后, 取【权益合计项】数值;
- 2) 计算【应纳税额】=当前【权益合计】—【上一次缴纳所得税的权益合计】(或称: 纳税基数);
- 3) 比较: 如果【应纳税额】>0, 则计算所得税=【应纳税额】×所得税比率
如果【应纳税额】<0, 所得税=0 (不缴所得税)
- 4) 再次填报【所得税】: 用计算出的所得税值填报, 再次上报; 重新生成公司经营报表后, 完成岗位报表。