

理财之道

“学创杯”全国大学生创业综合模拟大赛 财务决策模拟竞赛 平台操作手册

目录

一、系统登录	2
1.1 比赛专版客户端下载	2
1.2 教师与学生账号注册	2
二、实验控制	5
2.1 教师-比赛管理	5
2.2 教师-学生管理	5
2.3 教师-教学引导	6
2.3.1 学员分组	7
2.3.2 市场订单设置：	7
2.3.3 任务进度控制	8
2.3.4 学生选择小组	8
三、学员模拟经营操作	9
3.1 岗位选择	9
3.2 查看实验规则	10
3.3 任务一：全面预算和现金预算	10
3.4 任务二：投资部-投融资	11
3.5 任务三：经营决策	11
3.5.1 短期资金筹措	12
3.5.2 制造部-厂房购置	12
3.5.3 制造部-设备购置	13
3.5.4 制造部-原料购置	13
3.5.5 人事部-人员招聘	14
3.5.6 制造部-生产投料	15
3.5.7 销售部-订单报价和广告投放	15
3.5.8 制造部-订单交付	16
3.6 任务四：报税	16
四、成绩查看	17
4.1 教师端成绩查看	17
4.2 学生端成绩查看	18

一、系统登录

1.1 比赛专版客户端下载

学创杯比赛专版客户端：<http://www.xcbds.com> 资源下载，下载比赛版本客户端。

注意：财务决策赛道必须下载 2024 版比赛客户端。

下载好，双击安装，弹出拦截点击“允许”。

安装完成后，打开客户端，如下图：



点击，进入系统。

1.2 教师与学生账号注册

第一次登录，点击右上角，分别注册教师账号和学生账号。教师账号需用训练卡激活。

训练卡获取途径，见 www.xcbds.com 报名须知。

大赛报名成功后，队长后台可获得训练卡。

不同赛道对应不同软件平台，报名财务决策模拟赛道的团队，获得得训练卡号里关联的就是理财之道平台。



激活成功后进行邮箱验证，

请填写注册信息

用户名		姓名	
密码		确认密码	
性别	☒ 男 ☐ 女	手机号	
学校		QQ号	
微信号			

完成注册

设置用户名、姓名、密码、学校等信息后即可完成注册。

学生账号直接手机验证注册即可。

学生注册

邮箱地址	
图形验证码	
邮箱验证码	发送验证码

完成注册

二、实验控制

2.1 教师-比赛管理

用注册好的教师账号进行登录。选择角色“教师”



点击登录后，先点击“比赛管理-新建班级”，建立一场比赛，比赛模块选择“理财之道”，设置好小组、时间、密码等信息后点击保存。



教师将该场比赛的密码发给本校参赛学生，只允许本校学生加入。

2.2 教师-学生管理

教师端点击学生管理，可查看申请的学生账号，



可对申请的学生账号进行：选择、解锁、锁定、删除、清除链接等操作。

2.3 教师-教学引导

所有学员都解锁，分组完成后。

点击比赛控制，选择“理财之道”，开始实验。



再点击进入“实验控制”，选择模板：正式-上市公司，点击保存。



2.3.1 学员分组

系统参数设置→批量添加小组。

注意：训练账号默认小组数和站点数为3。



2.3.2 市场订单设置：

系统参数设置→市场订单设置→市场订单批量初始化。根据参与的小组数目，对应批量初始化。



2.3.3 任务进度控制

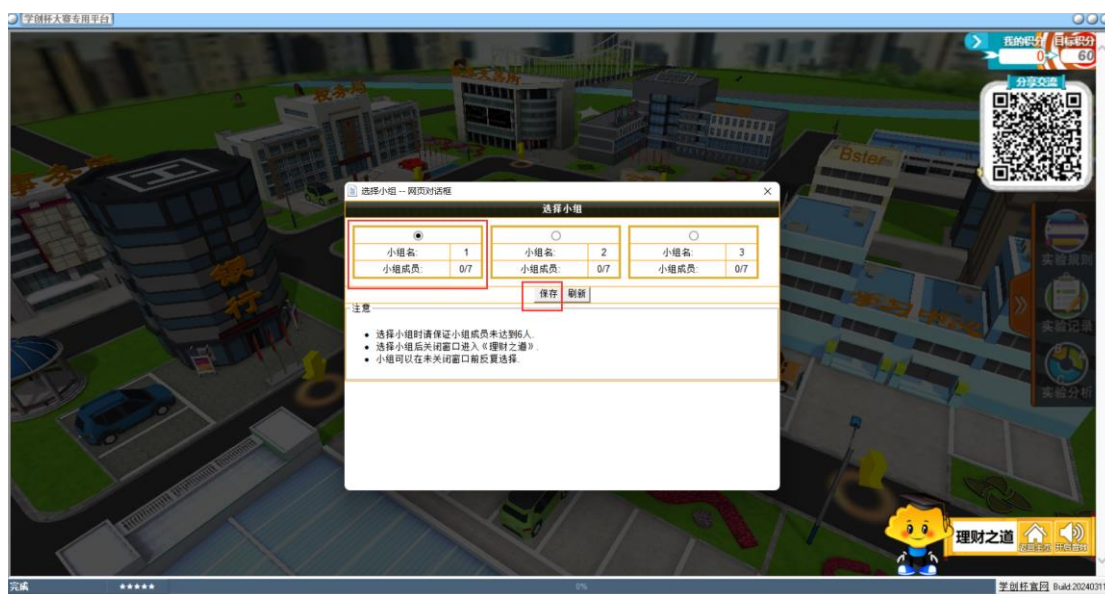
教师端-任务进度控制，根据箭头提示，点击“进入第一期经营”。确定。



任务进度控制，进入一季度。

2.3.4 学生选择小组

学生账号登录系统，搜索对应教师账号，选择对应班级，输入密码申请，待教师审核之后，进入实验后，选择小组，点击保存。



三、学员模拟经营操作

3.1 岗位选择

点击左上方头像，编辑个人信息。选择角色为“总经理”

个人信息 -- 网页对话框

公司信息

小组序号 1

公司名称

公司目标

wangl-王磊的个人信息

用户名 wangl-王磊

角色 总经理CEO

个人形象  [更多形象...](#)

[保存](#)

3.2 查看实验规则



备注：以上数据规则仅供练习使用，实际竞赛以现场规则为准。

3.3 任务一：全面预算和现金预算

学生在熟悉数据规则后,小组成员一起协商制定各项决策。在财务部做全面预算和现金预算。

学生端—>财务部 全面预算。到下一期,系统会自动生成实际数据及与预算的差额。

同时对应形成预算分数。

财务部

决策内容

- 全面预算
- 现金预算
- 应收票据
- 增值税申报
- 所得税申报
- 经营状况
- 财务报表
- 成本分析
- 报表分析
- 财务分析
- 投资分析
- 趋势分析

💰 现金: 1,000,000.00
👤 任务进度

1期

本期销售收入预算					
产品	销售单价(元/套)	预计销售量(套)	收入小计(元)	实际发生(元)	差额(元)
高端1产品	0.00	0	0.00	0.00	--
中端2产品	0.00	0	0.00	0.00	--
低端3产品	0.00	0	0.00	0.00	--
销售收入合计(元)			0.00	0.00	--
其中现金结算比例(0~100%)			0.00%	0.00%	--%
现金收入(元)			0.00	0.00	--
本期收回期初应收票据(元)			0.00	0.00	--
本期经营现金收入合计(元)			0.00	0.00	--

本期制造费用预算				
费用名称	单价(元)	数量	小计(元)	实际发生(元)
高端工人工资	0.00	0	0.00	0.00
中端工人工资	0.00	0	0.00	0.00
低端工人工资	0.00	0	0.00	0.00
高端折旧费	0.00	0	0.00	0.00

财务部

决策内容

- 全面预算
- 现金预算
- 应收票据
- 增值税申报
- 所得税申报
- 经营状况
- 财务报表
- 成本分析
- 报表分析
- 财务分析
- 投资分析
- 趋势分析

💰 现金: 1,000,000.00
📊 任务进度

1期

现金预算表(第1期数据)				
类别	项目	预算金额(元)	实际发生(元)	差额(元)
期初现金余额				
		0.00		
现金支出				
总经理	行政管理费用	0.00		
	广告累计费用	0.00		
营销部	未交订单违约金	0.00		
	销售人员工资及五险	0.00		
	销售招聘及培训费用	0.00		
	销售人员辞退补偿金	0.00		
	原料采购费用	0.00		
制造部	厂房购买费用	0.00		
	设备购买费用	0.00		
	厂房租金费用	0.00		
	设备维修费用	0.00		
	生产工人工资及五险	0.00		

3.4 任务二：投资部-投融资

投资部

决策内容

- 发行债券
- 债券交易
- 购买国债
- 购买理财
- 经营状况
- 分析报告

💰 现金: 1,000,000.00
📊 任务进度

购买理财 规则说明

理财列表							
产品代码	发行总额(元)	剩余额度(元)	预期收益率	发行时间	到期时间	最低认购额(元)	操作
273	2000000	2000000	2-8	1	3	10000	买入
274	2000000	2000000	6	1	3	10000	买入

公司持有理财						
产品代码	买入额度(元)	预期收益率	发行时间	到期时间	最低认购额(元)	操作

如果资金冗余或投资收益高于经营收益，可以进行投资：购买理财产品、购买债券。

如果资金不足，可以进行融资：投资部-发行债券，需要支付发行费与债券利息，由其他团队模拟公司购买。

资金不足也可以去银行，申请长期贷款，需支付贷款利息。

3.5 任务三：经营决策

根据预算分配好资金后，各部门展开经营决策。

3.5.1 短期资金筹措

银行
✕

决策内容
银行借款

现金: 430,942.00
任务进度

申请新借款	
借款类型	短期借款
借款利率	5.00%
还款周期(期)	2
总授信额度	1,000,000.00
本期授信额度	300,000.00
借款金额	100,000

申请贷款

现存借款情况						
借款类型	借款时间	到期时间	金额	利率	利息	操作
合计			0.00		0.00	

共有借款: 0

根据现金预算财务短缺情况，可去银行申请短期贷款，提前支付利息，到期还本。也可去财务部，对还未到期的贷款贴现，需支付一定贴现利息。

3.5.2 制造部-厂房购置

制造部
✕

决策内容
厂房购置

现金: 1,000,000.00
任务进度

厂房性质	租用
容纳生产线(条)	4
租用价格(元/期)	20,000.00

请选择购置厂房的形式 租赁标准厂房1(经营租赁)

保存

公司现有厂房			
厂房	性质	内部设备	操作
厂房数量: 0			

厂房取得形式有三种，可根据对应参数及资金情况选择合适取得方式。没有安置设备的厂房可以退租或出售，融资租赁的厂房不能退租。

www.xcbds.com

学创杯创业综合模拟大赛

12

3.5.3 制造部-设备购置

可根据销售预计采购对应生产能力需求。注意有些设备的安装周期。不在生产或搬迁状态的设备可以按照净值出售。

3.5.4 制造部-原料购置

根据设备产能及销售预期，采购相关原材料。

原材料到货周期为 0 意思是提供现货，付款周期为 1 意为产生应付账款，下期付款。

3.5.5 人事部-人员招聘

根据生产计划采购原材料，综合考虑设备最大产能。人力资源部招聘工人

根据不同设备招聘对应的生产工人组，注意有些工人有培训周期。培训周期内不能生产。没有生产的工人可以辞退。

同时招聘对应销售人员。销售人员培训期不影响销售。

3.5.6 制造部-生产投料

制造部

决策内容

- 厂房购置
- 设备购置
- 原料购置
- 生产投料
- 订单交付
- 经营状况
- 分析报告

现金: 265,000.00
任务进度

生产投料
规则说明

2256号 低端L1

所在厂房	1036号标准厂房1(经营租赁)	设备类型	低端L1
购入时间(期)	1	设备原值(元)	200,000.00
累计折旧(元)	0.00	设备净值(元)	200,000.00
设备上工人(组)	1	设备最大产能(套)	500
安装周期(期)	0	每期维护费(元/期)	10,000.00
下线周期(期)	0	加工费(元/套)	25.00
折旧率(%)	10.0		
设备状态	设备可以正常使用。		

生产 低端3产品的原料信息

原料	仓库中	未到货	单价(元)
低端3原料	800	0	250.00

请选择厂房中的设备

在制品(套) 低端3原料

500

生产

选择设备，再选择对应产品。生产数量不能超过该设备最大产能，也不能超过原料库存。

3.5.7 销售部-订单报价和广告投放

销售部

决策内容

- 产品报价
- 经营状况
- 分析报告

现金: 265,000.00
任务进度

产品报价
规则说明

订单号	定单量(套)	回款周期	限价(元)	产品	广告权重	广告投入(元)	报价权重	报价(元/套)	上限数
81号	400	2	1400.00	高端1产品	50%	0.00	50%	0.00	0
80号	500	2	1000.00	中端2产品	40%	0.00	60%	0.00	0
1号	300	0	700.00	低端3产品	30%	20000.0	70%	680.00	300
25号	400	1	700.00	低端3产品	30%	10000.0	70%	680.00	200

保存

上限数指本小组最多能承受的订单量，根据当期的在制品和上期的库存自行设定。订单分配因素有三：定价、广告及销售投入。例如1号订单，报价占比70%，广告和销售投入占比30%，根据各小组的报价、广告投入及销售投入资金，系统总动核算。

3.5.8 制造部-订单交付

所有小组都完成生产和报价之后，或比赛时间到之后，

讲师端：任务进度控制，进入产品配送阶段后，

学生端：制造部-订单交付。根据订单量和库存，交付各订单。

订单号	产品要求	支付期	销售单价	订单量	已交付	交付数量	合计金额	合计税	价税合计	操作
1号	低端3	0	680.00	255	255	0	0.00	0.00	0.00	
25号	低端3	1	680.00	200	0	200	136,000.00	17,680.00	153,680.00	交付

产品名	产品库存(套)
高端1	0
中端2	0
低端3	245

订单交付不足部分，本季度自动取消，并处以一定罚金，具体见规则。

3.6 任务四：报税

订单交付完成后，去财务部或税务大厅，进项增值税和所得税申报。未报税或报税错误项，进入下季度后，系统自动核算扣分。

行次	项目	本期数	实际发生	差额
1	销项税额	0.0	--	--
2	进项税额	0.0	--	--
3	上期留抵税额	0.0	--	--
4	应抵扣税额合计	0.0	--	--
5	实际抵扣税额	0.0	--	--
6	应纳税额	0.0	--	--
7	期末留抵税额	0.0	--	--
8	附加税：城市维护建设税税额	0.0	--	--
9	附加税：教育费附加本期税额	0.0	--	--
10	附加税：地方教育附加本期税额	0.0	--	--

财务部

✕

决策内容

- 全面预算
- 现金预算
- 应收票据
- 增值税申报
- 所得税申报
- 经营状况
- 财务报表
- 成本分析
- 报表分析
- 财务分析
- 投资分析
- 趋势分析

现金: 1,000,000.00

任务进度

1期 ▼

企业所得税预缴纳税申报表(第1期数据)				
行次	申报事项	金额	实际发生	差额
1	营业收入	0.0	--	--
2	营业成本	0.0	--	--
3	利润总额	0.0	--	--
4	税率	0.0	--	--
5	减：弥补前期亏损	0.0	--	--
6	本期应缴所得税额	0.0	--	--

保存

增值稅率及所得稅率，具體可參考財務規則。

所得税申报可分析利润表数据。

四、成绩查看

4.1 教师端成绩查看

理财之道

应用设置

网页对话框

系统参数设置

任务进度控制

公母经营状况

综合分析报告

财务管理经验

财务管理

经营分析

综合表现

盈利能力

营运能力

偿债能力

发展能力

预算能力

投融资能力

财务报表

利润表

资产负债表

现金流量表

报表分析

财务指标的比

流动资产分析

流动负债分析

成本费用分析

现金流量表比例分析

财务分析

成本分析

综合分析图表

决策历史汇总

商业背景环境

关于理财之道

课程相关

综合表现

综合表现趋势分析

2期

1(1)

显示/隐藏

排名	公母名称	综合评分(平均)	综合评分(本期)	盈利能力	1(1)综合表现	营运能力	偿债能力	发展能力	预算能力	偿债加分	资金借款加分
第1名	1(1)	154.28	72.60	0.00	0.00	26.93	6.67	6.67	40.00	1.00	0.00
第2名	7(7)	107.30	32.89	0.00	11.11	16.62	6.67	6.67	0.00	1.50	0.00
第3名	6(6)	64.52	66.48	0.00	0.00	27.81	6.67	6.67	40.00	8.00	0.00
第4名	4(4)	48.45	51.65	0.00	0.00	20.41	6.67	6.67	32.57	8.00	0.00
第5名	3(3)	25.30	26.39	0.00	11.11	16.62	6.67	6.67	0.00	8.00	0.00
第6名	5(5)	25.30	26.39	0.00	11.11	16.62	6.67	6.67	0.00	8.00	0.00
第7名	10(10)	25.30	26.39	0.00	11.11	16.62	6.67	6.67	0.00	8.00	0.00
第8名	9(9)	25.30	26.39	0.00	11.11	16.62	6.67	6.67	0.00	8.00	0.00
第9名	8(8)	25.30	26.39	0.00	11.11	16.62	6.67	6.67	0.00	8.00	0.00
第10名	2(2)	14.33	18.81	0.00	0.00	25.15	6.67	6.67	0.00	8.00	5.00
行业平均	—	51.54	37.44	0.00	6.67	20.00	6.67	6.67	11.26	6.65	5.00

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现趋势分析

综合表现

综合分析报告—> 经营绩效—> 综合表现

4.2 学生端成绩查看



排名	公司名称	综合评价(平均)	综合评价(本期)	盈利能力	营运能力	偿债能力	发展能力	预算能力	报税扣分	紧急借款扣分
第1名	1(1)	154.28	72.60	0.00	0.00	26.93	6.67	40.00	1.00	0.00
第2名	7(7)	107.30	32.89	0.00	11.11	16.62	6.67	0.00	1.50	0.00
第3名	6(6)	64.52	66.48	0.00	0.00	27.81	6.67	40.00	8.00	0.00
第4名	4(4)	48.45	51.65	0.00	0.00	20.41	6.67	32.57	8.00	0.00
第5名	3(3)	25.30	26.39	0.00	11.11	16.62	6.67	0.00	8.00	0.00
第6名	5(5)	25.30	26.39	0.00	11.11	16.62	6.67	0.00	8.00	0.00
第7名	10(10)	25.30	26.39	0.00	11.11	16.62	6.67	0.00	8.00	0.00
第8名	9(9)	25.30	26.39	0.00	11.11	16.62	6.67	0.00	8.00	0.00
第9名	8(8)	25.30	26.39	0.00	11.11	16.62	6.67	0.00	8.00	0.00
第10名	2(2)	14.33	18.81	0.00	0.00	25.15	6.67	0.00	8.00	5.00
行业平均	---	51.54	37.44	0.00	6.67	20.00	6.67	11.26	6.65	0.50

总经理办公室，经营绩效—> 综合表现。

其他各个部门看相关分析报告。

注意：以上是标准数据规则，供练习阶段参考。具体比赛规则会做适当调整，以比赛时软件内置规则为准。

“学创杯”全国大学生创业综合模拟大赛组委会

Tel: +86.571.8819.7889

理财教师群 805043791 理财学生群 805040674

学创杯官网: <http://www.xcbds.com/>

学创杯官方微信公众号



理财之道

“学创杯”全国大学生创业综合模拟大赛 财务决策模拟竞赛平台

模板数据规则

目录

“学创杯”全国大学生创业综合模拟大赛.....	1
第一部分 经营概述.....	2
第二部分 基础规则.....	3
第三部分 生产制造.....	4
第四部分 市场营销.....	8
第五部分 证券交易.....	11
第六部分 评分说明.....	11
第七部分 期末结算.....	13

第一部分 经营概述

一、《理财之道》简介

《理财之道—财务管理电子对抗系统》是一套财务管理技能的综合训练平台，《理财之道》通过对企业的财务运作管理的模拟，将企业运营中普通应用的财务知识、工具、模型、方法与国内外成功企业的财务管理经验融入到虚拟企业的经营管理中，使学生在模拟运营中快速掌握财务管理这一专业化极强的学科知识，并使复杂、抽象、枯燥的财务知识趣味化、生动化和形象化。

《理财之道》模拟实战系统采用国际领先的商业模拟实战训练模式，全程在分组对抗与模拟实战的形式下学习与训练财务管理技能。参训学生分组组建成相互竞争的团队，每个团队分别组建一家模拟企业，通过团队的运营管理，运用所学的财务管理知识技能，努力提升企业绩效，在若干个经营周期内实现企业的经营目标。

在《理财之道》中，您不仅将学习财务管理知识与基本的计算分析方法，包括符合最新会计准则的财务报表，理解利润表、资产负债表和现金流量表的形成过程以及各个数据的因果关系。同时，通过对企业的运营管理，理解财务分析、预算管理、成本控制、投资管理、融资管理等财务管理知识与技能，体会企业从投入、产出到盈利的全过程，认识财务管理对企业绩效提升的重要作用。通过对所学财务管理知识与技能的理解与应用，透过财务数据发现管理中存在的问题，改进管理工作，提升管理水平与经营绩效。《理财之道》将帮助您跳出单纯的财务视角，从企业运营与绩效提升的角度来认识财务管理的重要作用与价值。

二、模拟企业环境

《理财之道—财务管理电子对抗系统》提供一个模拟的市场环境，参加训练的所有学生分组组成多家企业，并在一个共同的环境下相互对抗竞争，小组成员分别担任企业的总经理、财务经理、资金经理、投资经理、成本经理、财务助理等角色，全面体验企业的规划、创立、发展、成长的各个阶段。企业发展中的各项财务管理工作以及其他企业运营管理工作等各个方面的经营决策，均由团队成员根据市场发展与竞争形势的变化独立完成，最终通过平衡计分卡的综合评价分数来全面衡量模拟企业的经营绩效。

在运营前，您的企业将拥有一笔创业资金，开始惊险、刺激的商战之旅，打造自己的商业王国。您和您的团队管理的企业是个有机整体，总体结构很容易理解，但运作方式却有许多微妙之处。经营团队应合理设计组织架构并分配各自的管理职责。首先，您需要制定重要的战略规划和经营目标。您必须在运营过程中，设法使您的企业具备最佳前景，实现战略计划，努力达成经营目标。在训练结束时，争取使企业在所有企业中表现最佳。

您将带领您的企业进入制造行业，与其他一些竞争企业共同竞争发展。企业将经历若干经营周期的运营管理，每个经营周期企业都需要完成财务预算、资金筹措、投资决策、报表分析、原料采购、生产制造、市场营销等各项经营管理工作，每项工作都需要仔细分析讨论，并形成一致的决策意见输入到系统中。

模拟系统中涉及到的企业经营决策任务涉及财务、市场、制造、人力资源等各个方面。企业应根据市场环境的设定，结合所学知识，并根据竞争对手的情况制订最佳的经营策略，争取在经营结束后取得最佳成绩。

如何整合各项资源？如何实现业绩增长？如何打造优势竞争力？如何给股东带来丰厚投资回报？这都是您所领导的经营团队需要共同努力来完成的。

第二部分 基础规则

项目	当前值	说明
公司初始现金	1,000,000.00	正式经营开始之前每家公司获得的注册资金（实收资本）
所得税率	25.00%	企业经营当期如果有利润，按该税率在下期初缴纳所得税
营业税率	0.00%	营改增改革后，停征营业税。
增值税率	13.00%	按该税率计算企业在采购商品时所支付的增值税款，即进项税，以及企业销售商品所收取的增值税款，即销项税额
城建税率	7.00%	根据企业应缴纳的增值税，按该税率缴纳城市建设维护税
教育附加税率	3.00%	根据企业应缴纳的增值税，按该税率缴纳教育附加税
地方教育附加税率	2.00%	根据企业应缴纳的增值税，按该税率缴纳地方教育附加税
行政管理费	10,000.00 元/条	公司每期运营的行政管理费用；每增加一条生产线费用增加 10,000.00 元；无生产线时，费用为 50,000.00 元
短期借款利率	5.00%	正常向银行申请短期借款的利率
短期借款还款周期(期)	2	短期借款还款周期
紧急借款利率	20.00%	公司资金链断裂时，系统会自动给公司申请紧急借款时的利率
紧急借款还款周期(期)	3	紧急借款还款周期
短期借款同期最大借款授信额度	300,000.00	同一个周期内，短期借款允许的最大借款金额
长期借款利率	10.00%	正常向银行申请长期借款的利率
长期借款还款周期(期)	4	长期借款还款周期
长期借款最大借款授信额度，占权益比例	0.50	长期借款允许的最大借款金额，所占权益比例
一账期应收票据贴现率	3.00%	在一个年内到期的应收票据贴现率
二账期应收票据贴现率	5.00%	在二个期内到期的应收票据贴现率
三账期应收票据贴现率	7.00%	在三个期内到期的应收票据贴现率
四账期应收票据贴现率	8.00%	在四个期内到期的应收票据贴现率
设备折旧率	10.00%	每期按该折旧率对购买的设备原值计提折旧
未交付订单的罚金比率	30.00%	未按要求及时交付的订单，按该比率对未交付的部分缴纳处罚金
可开始发行债券的期	2	可开始发行债券的期
企业可发行债券占净资产的比例	50.0%	企业可发行债券占净资产的比例
发行债券利息上限	10.0%	发行债券利息上限
发行债券周期上限	4	发行债券周期上限

发行债券的费用，占融资额的比例	3.0%	发行债券的费用，占融资额的比例
发行和购买债券的基数	100	发行和购买债券的基数
连续盈利可发行股票时间	2	连续盈利可发行股票时间
发行股票占企业总资产的比例	50.0%	发行股票占企业总资产的比例
发行每股股票面值	1.00	发行每股股票面值
发行股票费用	5.00%	发行股票费用 = 发行额 * 该比例
股票最低发行价	1.00	股票最低发行价
发行和购买股票的基数	100	发行和购买股票的基数

第三部分 生产制造

生产制造的主要决策任务包括以下方面：厂房租赁、设备购置、原料采购、生产计划、订货交付。

1. 厂房购置

厂房可以租赁，购买，融资租赁。

对于租赁的厂房，每期末将自动支付厂房的租金；对于购买的厂房，当即支付现金；对于融资租赁的厂房，根据合约期数支付每期分摊费用和利息。

对于不用的厂房，清理厂房内的设备后，经营租赁的可以退租，购买的可以出售。但是融资租赁的在合约期内不能退租。

以下是厂房具体参数：



厂房性质	租用
容纳生产线(条)	4
租用价格(元/期)	20,000.00



厂房性质	购买
容纳生产线(条)	4
购买金额	300,000.00
厂房折旧率	5.00%



厂房性质	融资租赁
容纳生产线(条)	4
厂房原值(元)	300,000.00
厂房折旧率	5.00%
融资利息	5.00%
融资周期	4 期

2. 设备购置

所有类型的生产线设备只能购置，不能租赁；

设备产能：每条生产线在一个生产周期内最大能生产的产品数量；

生产周期：从原料投入到产品下线所需的时间，如果是一个周期，则在期初投入原料生产，到期末产品自动下线入库；

单件加工费：加工每一件成品所需投入的加工费用；

维修费：每条生产线从买入的下一期开始，每期需要投入一定的维护费用用于日常保养维护工作，该费用在每期期末自动扣除。

折旧：每天生产线买入的下一期开始，每期需要计提折旧，折旧计入成品生产成本。每期折旧为购买总价乘以折旧率。

生产线具体参数表：



设备名称	高端 H1	折旧率	10.00%
购买价格(元)	350,000.00	生产周期(期)	0
设备产能(套)	1000	维修成本(元)	20,000.00
安装周期(期)	1	每个产品的加工费(元)	60.00



设备名称	高端 H2	折旧率	10.00%
购买价格(元)	200,000.00	生产周期(期)	0
设备产能(套)	600	维修成本(元)	20,000.00
安装周期(期)	1	每个产品的加工费(元)	60.00



设备名称	中端 M1	折旧率	10.00%
购买价格(元)	300,000.00	生产周期(期)	0
设备产能(套)	800	维修成本(元)	15,000.00
安装周期(期)	1	每个产品的加工费(元)	40.00



设备名称	中端 M2	折旧率	10.00%
购买价格(元)	180,000.00	生产周期(期)	0
设备产能(套)	500	维修成本(元)	15,000.00
安装周期(期)	1	每个产品的加工费(元)	40.00



设备名称	低端 L1	折旧率	10.00%
购买价格(元)	170,000.00	生产周期(期)	0
设备产能(套)	500	维修成本(元)	10,000.00
安装周期(期)	0	每个产品的加工费(元)	25.00



设备名称	低端 L2	折旧率	10.00%
购买价格(元)	120,000.00	生产周期(期)	0
设备产能(套)	350	维修成本(元)	10,000.00
安装周期(期)	0	每个产品的加工费(元)	25.00

3. 生产工人

每条生产线需要配备一组生产工人，生产工人需要由人力资源部来招聘；

生产能力：工人在一个生产周期内所具有的最大生产能力；

招聘费用：招聘一个工人所需花费的招聘费用，该笔费用在招聘时即自动扣除；

期工资：支付给工人的工资，每期期末自动支付；

辞退补偿：试用期内辞退工人无需支付辞退补偿金，试用期满并正式签订合同后需支付辞退补偿金。一般在每期期末实际辞退工人时实时支付。

生产工人参数表：



高端 H1 下的一组工人	
一组工人工资(元)	30,000.00
招聘和培训费用(元)	9,000.00
培训期(期)	1
辞退补偿(元)	30,000.00



高端 H2 下的一组工人	
一组工人工资(元)	30,000.00
招聘和培训费用(元)	9,000.00
培训期(期)	1
辞退补偿(元)	30,000.00



中端 M1 下的一组工人	
一组工人工资(元)	20,000.00
招聘和培训费用(元)	6,000.00
培训期(期)	1
辞退补偿(元)	20,000.00



中端 M2 下的一组工人	
一组工人工资(元)	20,000.00
招聘和培训费用(元)	6,000.00
培训期(期)	1
辞退补偿(元)	20,000.00



低端 L1 下的一组工人	
一组工人工资(元)	15,000.00
招聘和培训费用(元)	3,000.00
培训期(期)	0
辞退补偿(元)	15,000.00



低端 L2 下的一组工人	
一组工人工资(元)	15,000.00
招聘和培训费用(元)	3,000.00
培训期(期)	0
辞退补偿(元)	15,000.00

4. 原料采购

所有产品需要购买相应的原料来加工生产，一件原料生产加工成一件产成品；

付款周期：购买原料时需要付款的时间。如为 0，表示需要立即支付现金；如为 1，表示到下个周期末付款，依此类推；

到货周期：购买原料的到货时间。如为 0，表示立即到货；如为 1，表示到下个周期初到货，依此类推。原料参数表：

原料名称	高端 1 原料
付款周期	2
原料价格	600.00

原料名称	中端 2 原料
付款周期	1
原料价格	400.00

原料名称	低端 3 原料
付款周期	0
原料价格	250.00

5. 制造成本

成品制造成本组成：

原材料采购到最终成品下线过程中，最终下线成品将包含以下成本：

- 每个原材料采购时不含税实际成交的价格；
- 生产产品所使用的厂房租金或厂房折旧费平均分摊法分摊到每个成品；
- 生产产品所使用的设备维护、设备折旧费用，平均分摊法分摊到该生产线上的每个成品；
- 生产产品所对应的工人工资，平均分摊法分摊到每个成品；
- 每个产品生产过程中产生的产品加工费；

原材料库存管理：

先进先出法，最先购买入库的原材料批次将被优先投入生产线进行生产。

成品库存管理：

先进先出法，最先下线入库的成品将被优先用于交付订单需求。

第四部分 市场营销

以下信息非常重要。

这是对整个模拟环境中的市场环境的总体概述，所有企业都应该仔细研究这些资料里的数据，并据此制订企业的经营战略与目标。当然，竞争的激烈程度还取决于竞争对手的经营思路与策略，充分了解竞争对手的想法有助于我们制订更有效的经营策略。

一、生产产品

所有模拟企业在同一个市场环境下相互竞争发展，各企业能生产的产品完全类似。这个市场中所有企业能生产的产品有三种，分别是低端产品、中端产品、高端产品，每家企业均可以选择一种或多种产品生产销售。

低端产品：

这是一个非常成熟的产品。该产品具有相对稳定的客户群体，产品结构简单，生产成本相对较低，但由于竞争激烈，产品售价也较低。

中端产品：

这是低端产品的技术改进产品，是下一步的自然发展方向。随着客户的成熟及市场对产品要求的提高，中端产品的需求会得到快速提升。

高端产品：

这是一种新技术的产品。产品生产成本相对较高，但市场可接受的售价也较高。同样，随着市场的发展，该产品的需求也将得到快速提升。

二、市场需求

这是一个完全开放的市场环境，只要企业能提供相应的产品，就能进入这个市场参与竞争，竞争的激烈程度取决于这个市场中的企业数量与市场需求数量。

由于产品质量与服务差异不大，客户对产品的价格是相当敏感的，对于相同类型的产品，价格低的企业或广告投放多的企业将能获得明显的竞争优势。这对企业的成本控制提出较高的要求与挑战。

市场订单：

每个期市场上会有若干个采购订单，每个订单可能会有不同的订货产品、订货数量、付款时间等，各企业可根据需要争取相应的订单；

对每一张订单，有二种竞价模式，一种是报价模式，报价低者中标；另一种是广告模式，广告投放多者中标；

所有订单的报价均有上限，报价不能超过相应产品的最高限价。

市场上不同产品在各期的需求预测图。

不同产品需求走势



此处只做参考，具体根据参赛小组数及具体赛场，有所不同。

三、销售人员



销售 A

销售工资(元)	15,000.00
招聘费用(元)	3,000.00
辞退补偿(元)	15,000.00



销售 B

销售工资(元)	25,000.00
招聘费用(元)	5,000.00
辞退补偿(元)	25,000.00

第五部分 证券交易

为了突出本产品在企业融资的优势和特色，针对上市公司模版，新增证券交易功能点，提供学生更广泛的融资手段和经营决策，更大范围的运用课程所学知识。

目前有三种证券交易方式，都是有价证券，包括公司股票、国家债券、公司债券。

一、公司债券

当进入 2 后，每个公司可根据公司经营情况发行债券来获得融资；

本期可发现金额 = 企业上一期末净资产 * 50.0%；

发行债券需要支付一定的发行费用；发行费用 = 债券发行额 * 3.00；发行费用在期末扣除；

二、公司股票

股票的发行和购买是通过证券交易所完成的。在我国有四个：上海证券交易所和深圳证券交易所，香港交易所，台湾证券交易所

企业连续盈利 2 期方可发行股票；

公司可将股利支付情况以公告形式提前宣告；

当公司持有其他公司股票，在公司认为价格合适时，可在此出售。

申购股是指发行公司本期发行的股票。该股票目前还未上市流通，当前可选择申购；

三、国家债券

国债由教师端统一发行，必须在发布第一期经营后才可发行，学生在第一期经营即可购买国债。

四、理财产品

教师端每期会发行一定数额理财产品，总额。预期收益、发行周期不一。预期收益率分为定期与不定期两种。

注意：比赛期间公司股票与国家债券不予发行与购买。

第六部分 评分说明

综合表现分数计算法则：综合表现 = 盈利能力 + 营运能力 + 偿债能力 + 发展能力 + 预算能力 - 申报扣分 - 紧急借款扣分

基准分数为 100.00 分，各项权重分别为：

盈利能力权重 30.00 分

营运能力权重 20.00 分

偿债能力权重 20.00 分

发展能力权重 20.00 分

预算能力权重 10.00 分

各项权重由讲师设置。

（具体权重正式比赛中可能有调整。）

盈利能力

$A1 = \text{销售毛利率} = (\text{营业收入} - \text{营业成本}) / \text{营业收入}$

取值范围：0-1

$A2 = \text{销售净利率} = \text{净利润} / \text{营业收入}$

取值范围：0-1

$A3 = \text{净资产收益率} = \text{净利润} / \text{净资产} = \text{净利润} / \text{所有者权益}$

取值范围：0-1

$A = \left[\left(A1 / \text{所有组 } A1 \text{ 平均数} + A2 / \text{所有组 } A2 \text{ 平均数} + A3 / \text{所有组 } A3 \text{ 平均数} \right) / 3 \right] \times 20.00$

盈利能力 A 的权重为 30.00，取值 0.00-60.00 之间。

营运能力

$B1 = \text{总资产周转率} = \text{营业收入} / \text{平均总资产}$

平均总资产 = $(\text{期初资产} + \text{期末资产}) / 2$

取值范围：0-3

$B2 = \text{净资产周转率} = \text{营业收入} / \text{平均所有者权益}$

平均所有者权益 = $(\text{期初所有者权益} + \text{期末所有者权益}) / 2$

取值范围：0-3

$B3 = \text{存货周转率} = \text{营业成本} / \text{平均存货余额}$

平均存货余额 = $(\text{期初存货余额} + \text{期末存货余额}) / 2$

取值范围：0-3

$B = \left[\left(B1 / \text{所有组 } B1 \text{ 平均数} + B2 / \text{所有组 } B2 \text{ 平均数} + B3 / \text{所有组 } B3 \text{ 平均数} \right) / 3 \right] \times 20.00$

营运能力 B 的权重为 20.00，取值 0.00-40.00 之间。

偿债能力

$C1 = \text{流动比率} = \text{流动资产} / \text{流动负债}$

取值范围：0-3

$C2 = \text{速动比率} = (\text{货币资金} + \text{应收账款} + \text{应收票据}) / \text{流动负债}$

取值范围：0-3

$C3 = \text{资产负债率} = \text{总负债} / \text{总资产}$

取值范围：0-3

$C = \left[\left(C1 / \text{所有组 } C1 \text{ 平均数} + C2 / \text{所有组 } C2 \text{ 平均数} + C3 / \text{所有组 } C3 \text{ 平均数} \right) / 3 \right] \times 20.00$

偿债能力 C 的权重为 20.00，取值 0.00-40.00 之间。

发展能力

$D1 = \text{销售收入增长率} = \text{本期营业收入} / \text{上期营业收入}$

取值范围：0-3

$D2 = \text{净利润增长率} = \text{本期净利润} / \text{上期净利润}$

取值范围：0-3

$D3 = \text{净资产增长率} = \text{本期净资产} / \text{上期净资产}$

取值范围：0-3

$D = \left[\left(D1 / \text{所有组 C1 平均数} + D2 / \text{所有组 D2 平均数} + D3 / \text{所有组 D3 平均数} \right) / 3 \right] \times 20.00$

发展能力 D 的权重为 20.00，取值 0.00-40.00 之间。

预算能力

预算全对的计 2 分，误差在 10%以内的计 1 分，误差大于 10%的计 0 分。

$E = (\text{总得分} / \text{所有小组平均得分}) \times 20.00$

预算能力 E 的权重为 10.00，取值 0.00-20.00 之间。

《增值税及附加税费申报表》

每项错误扣 0.50 分

《企业所得税预缴纳税申报表》

每项错误扣 0.50 分

紧急借款扣分

每期期初或期末季度结算时，现金预留不足，系统自动紧急借款，每发生一次，扣 5 分。

第七部分 期末结算

以下是进入下一期时系统所做的主要操作，结算分两步，一步是计算本期末的数据，另一步计算下期初的数据。

结算本期末的相关数据，系统主要做以下操作（按先后顺序排列）：

1. 计提厂房设备折旧。
2. 支付制造费用，包括厂房租金、厂房融资租金、设备维护费、工人工资、产品加工费。
3. 支付购买债券、股票现金。
4. 扣除债券发行费用。
5. 支付债券利息。
6. 归还到期债券本金。
7. 获得债券融资。
8. 收取国债和企业债券利息。
9. 收回到期国债和企业债券本金
10. 扣除股票发行费用。
11. 分配股利。
12. 收取股利。
13. 收回股票融资。
14. 支付基本行政管理费用。
15. 支付未交付订单罚金。
17. 紧急借款。
18. 更新公司报表。

结算下期初的相关数据，系统主要做以下操作（按先后顺序排列）：

1. 收回应收账款。
2. 支付应付账款。
3. 偿还到期银行借款。
4. 上缴上期税费。
5. 紧急借款。
6. 更新公司报表。

注意：以上是标准数据规则，供练习阶段参考。具体比赛规则会做适当调整，以比赛时软件内置规则为准。

“学创杯”全国大学生创业综合模拟大赛组委会

Tel: +86.571.8819.7889

理财教师群 **805043791** 理财学生群 **805040674**

学创杯官网: **<http://www.xcbds.com/>**

学创杯官方微信公众号

