

湖南交通工程学院教务处

教务通〔2025〕48号

关于举办第十届湖南省大学生企业模拟经营大赛 校级选拔赛的通知

为贯彻落实教育部“深化教育教学改革，进一步提高学生的实践能力、就业能力、创新能力和创业能力”的要求，推动专业综合改革，引导和鼓励广大学生锻炼和培养学习能力、实践动手能力、研究创新能力和团队协作精神，营造创新创业人才培养的浓厚氛围，全面提高人才培养质量。学校决定举办第十届湖南省大学生企业模拟经营大赛校级选拔赛，现将相关事项通知如下：

一、竞赛组织

第十届湖南省大学生企业模拟经营大赛校赛由教务处主办、经济管理学院承办，并成立竞赛组织机构。

1. 成立竞赛组委会领导小组：

组 长：蔡炎斌

副组长：肖四喜 朱忠祥 陈伟明 王 冰 赵荣华

成 员：卢碧玲 王志坚 王财莉 周立群

2. 竞赛组委会领导小组下设竞赛办公室：国际贸易教研室。

3. 竞赛评委会由经济管理学院聘请我校市场营销和国际贸易专业教师 and 行业专家组成。

二、竞赛对象

学校在籍的全日制本科学生。

三、竞赛内容

竞赛形式为各参赛团队接手一个制造型企业，在仿真的竞争市场环境中，通过分岗位角色扮演，连续从事4个会计年度的模拟企业经营活动。内容包括从战略层面进行内部资源与外部环境评估、长中短期策略制定、市场趋势预测及既定战略调整；从财务层面进行投资计划制定、掌握资金来源及用途，妥善控制成本，编制及分析财务报表；从运营层面进行产品研发决策、生产采购流程决策、库存管理、产销结合匹配市场需求；从营销层面进行市场开发决策、新产品开发、产品组合与市场决策定位。

本次竞赛采用“数智企业经营管理沙盘”作为竞赛平台，以发布的竞赛规则为标准，根据规则扣减相应分数后按分数排名确定最终竞赛成绩。竞赛成绩由裁判专家组审核签字后确定。

四、竞赛流程

（一）竞赛报名

1. 报名方式

有意愿参赛的同学加入2025年企业模拟经营竞赛QQ群：1023196460，相关信息会在群内发布。

2. 组队方式

本赛项为团体赛，每个代表队限4名参赛学生，学生可以以个人为单位报名，之后再自由组队，也可以以团队为单位报名，团队分设人力资源总监、财务总监(CFO)、运营总监(COO)、营销总监(CMO)四个岗位。

3. 每队可设一至两名指导教师，指导教师从事赛前的辅导和参赛的组织工作，在竞赛期间回避参赛队员，不得进行指导或参与讨论。一名在校指导教师最多只能指导两个队，每队最多设有两名老师指导。

（二）竞赛安排

1. 竞赛时间：2025年6月8日8:00-18:00。
2. 竞赛地点：综合实验实训大楼123、125室。
3. 评委老师根据各组实际成绩，选出24名学生进入省赛培训。
4. 比赛的具体安排将通过工作群（QQ群：1023196460）另行通知。

五、奖项设置

本次竞赛根据报名人员总数或参赛队伍总数设：一等奖（5%）、二等奖（10%）、三等奖（15%）。获奖情况按参赛得分从高到低的顺序确定，并颁发获奖证书。其中获奖人员择优代表学校参加第十届湖南省大学生企业模拟经营大赛。

附件：第十届湖南省大学生企业模拟经营大赛校赛规则



第十届湖南省大学生企业模拟经营大赛校赛规则

一、运行方式及监督

1、采用（新道科技）“数智企业经营管理沙盘（以下简称‘数智沙盘’）”作为竞赛平台，最后的运行确认在“系统”中确定，最终结果以“系统”为准。各队参加市场订货会，交易活动，包括贷款、原材料入库、交货、应收账款贴现及回收等，均在本地计算机上完成。

2、所有参赛队员不得使用手机等通信设备与外界联系，可使用自制工具辅助比赛决策，除比赛平台外，所有电脑均不得与外界联系，否则取消整队参赛资格。

3、比赛期间计时以本赛区所用服务器上时间为准，赛前选手可以按照服务器时间调整自己电脑上的时间。

4、大赛设仲裁组和裁判组，仲裁组负责比赛全过程及裁判工作的监督、受理比赛申诉、仲裁争议裁决；裁判负责赛事执裁、技术支持，在主办方提供的场地通过比赛平台执裁。

5、赛题包括赛题参数、市场预测及详单。

6、按一等奖获奖数最大化原则设置赛区数，按每赛区18组设计市场容量。

7、参数、市场设计应以考核选手经营博弈能力为原则，尽可能避免开局方案选择带来的“运气”成分，不得设置废单、特殊订单，特殊订单通常是指需提前布局才能满足特殊条件的订单，这类订单能帮助得单者取得非竞技水平之外的竞争优势。

8、尽量避免参赛队伍早期破产率过高；

9、赛题参数仅受数智化系统限制，即系统允许即可行。

二、企业运营流程

企业运营流程建议按照运营流程表中列示的流程执行，比赛期间原则上

不能还原，如出现争议，经仲裁委员会确认，由技术裁判进行系统还原。如需暂停比赛，必须经裁判长同意，由技术裁判暂停比赛，恢复比赛需要由裁判长同意。

每年经营结束后，各参赛队需要在系统中填制《资产负债表、综合费用表、利润表》。如果不填，则视同报表错误一次，并扣分（详见评分细则），但不影响经营。此次比赛不需要交纸质报表给裁判核对。

提请注意：

1. 三张报表均需填写，请注意报表切换，请使用同一台电脑提交；
2. 保存按钮可暂存已填写内容，请全部填写完毕后再做提交，提交后无法再做修改。

三、 竞赛模块

1、 营销模块：

市场开拓、ISO 认证、产品资质开发、竞单广告、竞单、选单广告、选单、交付管理

2、 生产模块：

设备管理、工人管理、库存管理、产品设计、特性研发、智能生产

3、 人力模块：

招聘管理、发薪管理

4、 财务模块：

融资管理、应收账款、应付账款、费用管理、报表管理、财务数字化

5、 其他：

社会责任、交易市场、系统公告、数据咨询

6、 关闭模块：

为控制比赛时长，校赛命题关闭培训管理、激励管理、预算管理、财务指标管理、营销数字化、人力数字化、碳中和。

四、 校赛规则

1、市场开拓

市场名称	编码	消耗金钱(元)	消耗时间(季)
本地	M1	10	2
区域	M2	15	3
国内	M3	15	4
亚洲	M4	30	4
国际	M5	30	4

(1) 市场资质认证：用于开拓新销售渠道，满足企业销售需求，只有获得市场资质后才允许在该市场销售产品；

(2) 开拓规则：以投入资金的季度开始计时，经过研发周期后完成，可获得认证资质；

(3) 申请资金，一次性扣除，期间无法中断和加速。

2、ISO 认证

认证名称	认证编码	消耗金钱(元)	消耗时间(季)
IS09000	RZ1	10	4
IS021000	RZ2	30	4

(1) ISO 资质认证：用于订单获取时，满足订单中 ISO 资质需求，才能获取订单。(2) 开拓规则：以投入资金的季度开始计时，经过研发周期后完成，可获得认证资质；

(3) 申请资金，一次性扣除，期间无法中断和加速。

3、产品资质开发

产品名称	消耗时间(季)	消耗金钱(元)	产品名称
P1	1	15	P1
P2	2	30	P2
P3	3	40	P3
P4	4	50	P4
P5	5	55	P5

(1) 产品资质认证：用于研发新产品资质，满足企业生产需求，只有获得产品资质后才允许生产该产品；

(2) 开拓规则：以投入资金的季度开始计时，经过研发周期后完成，可获得认证资质；

(3) 申请资金，一次性扣除，期间无法中断和加速。

4、特性研发

特性名称	编码	成本加成	设计费用(元)	特性名称	编码
T1	T1	0	0	T1	T1
T2	T2	0	0	T2	T2

(1) 特性用于产品细分，同一产品的不同特性将视为不同产品类型；

(2) 生产线上同一产品不同特性的转换需要交 BOM 图纸费。

(3) 特性值初始值为 1，可通过投入研发费用提升，可作用于提高竞单得分。

5、选单

最小广告额	选单时间 (单位：秒)	首单补时 (单位：秒)	市场同开数量	得单 公差
10	45	15	2	20

(1) 广告投放：选单前必须投放选单广告，否则不能选单。只有对应市

产品市场	本地市场	区域市场	国内市场	亚洲市场	国际市场
P1	34	55	11	0	0
P2	34	11	61	0	0
P3	0	0	0	0	0
P4	0	0	0	0	0

场和对应产品投放广告后才能选该市场里对应产品的订单；

(2) 最小广告额：获得一次选单机会的广告额度，能否真正获得选单机会由广告排名与订单数量决定；

(3) 得单公差：每增加一次选单机会需要增加的广告额度；原则上每增加一个得单公差可以增加一次选单机会；能否增加选单位机会由订单数量决定。

(4) 市场同开数量：同时选单的市场个数；



(5) 选单顺序规则：首先以当年本市场本产品广告额投放大小顺序依次选单；如果两队本市场本产品广告额相同，则看本市场广告投放总额；如果本市场广告总额也相同，则看上年本市场销售排名；如仍无法决定，则以投放时间先后决定。

(6) 选单时间：第 2-4 年每年第一季度

6、交付管理

企业在选单和竞单中，所获取的订单都在订单交付界面保存并交付。

7、设备管理

生产线参数一

线型名称	购买价格(元)	安装周期(季)	生产周期(季)	产量	转产周期(季)
超级手工线	28	0	2	1	0

标准产线	120	2	1	1	1
智能产线	150	2	1	1	0
智能租赁线	0	0	1	1	1

生产线参数二

线型名称	转产价格(元)	残值(元)	维修费用(元)	需要普通工人	需要高级工人	折旧年限
超级手工线	0	7	8	1	0	3
标准产线	10	40	20	0	1	4
智能产线	0	50	20	0	1	4
智能租赁线	0	-80	80	0	1	0

(1) 设备有多种线型，新建生产线时均可自主选择（不同的规则，生产线名称不同）；

(2) 购买价格：为一次性费用，期间无法中断或加速；

(3) 安装周期：是生产线自投入资金到建设完成的时间长短（如，1年1季购买安装全自动性线，安装周期为1，在1年2季即可安装完成，开始使用）；

(4) 生产周期：为生产一次产品需要的时间；

(5) 产量：指生产线在单位生产周期内的产出产品总数量；

(6) 转产：为转产一次，需要的季度数及转产费；

(7) 转产价格：为转产一次所需花费的金额；

(8) 残值：为生产设备的残余价值；

(9) 维修费用：产线建成满一年需交维修费，系统自动扣除。（如1年2季购买一条安装周期为0的产线，则产线的建成时间为1年2季，则维修费在2年1季跳转2年2季时扣除）；

注：维修费用，应在2年1季末时留足，跳到2年1季时自动扣除。

(10) 折旧：生产线建成满一年时，需要从生产线净值中扣除折旧费用， $\text{折旧} = (\text{生产线净值} - \text{残值}) / \text{折旧年限}$ ，当生产线净值=残值时，无需再计提折旧。

9、工人管理

(1) 工人配置：使用生产线时，需要配置生产线所需求的工人类型（初级工人或高级工人）和对应工人的数量；

(2) 在制品成本/产成品成本：在工人参与下，在制品成本/产成品成本 = 原材料成本 + 工人月薪 * 生产周期（月） + 开产费用（如传统线的生产周期为 2，则应当按 6 个月计算）；

10、库存管理

材料名称	基础价格（元）	数量	送货周期（季）	账期（季）
R1	10	50000	1	0
R2	10	50000	1	0
R3	10	50000	2	0
R4	10	50000	2	0

(1) 库存管理分为原料订购、原料库存、产品库存三模块；

(2) 基础价格（元）：为购买单件材料需要支付的价格；

(3) 数量：为初始材料数量，随着企业的购买逐渐减少，每季度恢复到初始数量；

(4) 送货周期（季）：订购的原材料需要经过送货周期才能收货；

(5) 账期：原材料收货后，经过账期时间支付材料费；

(6) 原料/产品库存：展示企业拥有的原材料/产品数量；在库存中可对材料/产品进行出售，出售时获得原料/产品价值 80% 的货款（如出现小数向下取整）；

11、产品图纸

产品名	产品编号	开产费用	产品成本	R1	R2	R3
P1	P1	10	20	1	0	0
P2	P2	10	30	1	0	1
P3	P3	10	40	1	1	0
P4	P4	10	60	1	1	1
P5	P5	10	60	1	1	2

产品图纸规则用于查看产品构成，查看每个产品所需用到的原材料个数。

12、智能生产

岗位名称	消耗金钱(元)	消耗时间(季)
营销总监	/	/
生产总监	20	4
人力总监	/	/
财务总监	10	4

数字化建设：企业通过投放金额、等待时间以完成数智化升级。

在生产数字化开发完成后，工厂进入数智化时代，所有材料的送货周期为 0，所有产线的转产周期为 0，且开放智能生产功能和生产大数据看板；

注：数智生产研发完成后，生产线转产仍然需要支付转产费。

(3) 智能生产功能在每条生产线上选择一种产品，点击开启智能生产，产线自动更新最新的 BOM 表，自动配置工人，自动购买原材料。智能生产不会持续进行，每季度都需要操作一次（智能生产并非持续功能）。

(4) 生产大数据：在生产大数据看板中可查看上季度产能、产线数量、工人数量、原料库存、产品生产结构、各企业产线数量对比、各特性的特性值对比、各季度总产能、各季度出库入库产品数量、资产构成。可依照大数据调整订单价格，以合理安排产能。

(5) 在财务数字化开发完成后，企业获得风险监控看板、财务大数据看

板和财务 RPA 功能。

(6) 风险监控看板下有 9 个财务指标，资产负债率、速动比率、已获利息倍数、现金总资产比、存货周转率、应收账款周转率、净资产收益率、营业利润比重、主营业务利润率。各财务指标反映不同的财务状况，当指标外框变红时，表示企业此项风险过高。当指标外框变黄时，表示该指标存在轻微风险。当指标外框变绿时，表示该指标正常。

(7) 在财务大数据看板下，可查看企业总收入、总成本、总利润、权益、费用结构、各企业净利润对比、资金来源统计、各季度总预算使用情况、收入和资金需求、资产构成，可用于分析本企业与其他企业的财务状况。

(8) 财务 RPA 功能：在财务总监-应付账款页面，开启一键付款功能，可通过 RPA 机器人批量支付本季度或全部应付账款。

13、招聘管理

名称	编码	初始期望 工资(元)	计件	每季度数量
手工工人	GR1	1	0	10
高级工人	GR2	3	0	10

(1) 初始期望工资（元）：表示工人的期望月薪；

(2) 计件：表示工人生产时，单件产品的计件工资(不开启)；

(3) 每季度数量：市场中可招聘的初始工人数量，每个季度都会恢复到初始数量；

(4) 发放 offer：企业给工人定制薪酬，工人是否入职规则如下：设公司提供的薪资为 X，工人期望月薪为 M，当 $0\% \leq X/M < 100\%$ 时，工人不会入职；当 $X/M \geq 100\%$ 时，工人下季度入职；

(5) offer 发放完成可修改工人薪资，以最后一次录入的薪资为准；

(6) 开出 offer 后，下季度入职，入职后下季度发放薪资。

注：人力资源市场不存在企业间的竞争。

14、发薪管理

- (1) 用于管理工人工资的结算，为工人发放工资和解聘工人的赔偿金；
- (2) 工人状态：工作中（表示工人正在生产中）、空闲；
- (3) 统一发薪：一键发放所有工人的工资（月薪*3，即季工资）；
- (4) 解雇：解雇时需要支付赔偿金，赔偿金=（N+1）*月薪。N=员工入职年限，向上取整。只有空闲状态的工人可被解聘。（若解聘时，工人处于工资未发放状态，解聘时将同步支付全额工资）；
- (5) 若持续两季度未主动给工人发放工资，工人自动离职，并且强制扣除等同于解聘的赔偿金。

15、融资管理

贷款名称	贷款编码	额度上限(倍)	贷款时间(季)	还款方式	利率(%) (季度)
直接融资	DK1	3	1	到期本息同还	1.5
短期银行融资	DK2	3	4	到期本息同还	1
长期银行融资	DK3	3	8	每季付息 到期还本	2.5

- (1) 贷款额度：上年权益*额度计算倍数；
- (2) 贷款类型：可以自由组合，总贷款额度不得超过所有者权益的3倍；分为直接融资、短期银行融资、长期银行融资三种；
- (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) 贷款时间：贷款期限，自贷款之季起，经过贷款时间后，必须归还本金；（如2年1季申请短期融资10000，贷款时间为4季，则需在3年1季归还10000本金和600利息）；

(5) 还款方式:分为到期本息同还和每季度付息到期还本。到期本息同还表示贷款到期后,全额支付贷款本金和利息;每季度付息到期还本表示,贷款期内每季度支付相应利息,到期时支付贷款本金和当季度的利息;

16、应收账款

名称	编码	收款期(季)
4季贴现	TX1	4
3季贴现	TX2	3
2季贴现	TX3	2
1季贴现	TX4	1

(1) 应收账款:是企业应收但未收到的款项,主要来自于订单交付后的尾款;

(2) 收款期: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;

(4) 贴现后,现金直接增加扣除贴息外的现金,贴息计入财务费用,系统自动扣除。

17、应付账款

应付账款:为原材料的货款,生产总监材料收货后生成应付账款,应当及时缴纳;

18、费用管理

规则名称	规则值(元/月)
每月管理费	3

(1) 缴纳日常费用:管理费、贷款本金和贷款利息;

(2) 管理费:从规则表中查看,规则中为月度管理费,缴纳时应当 $\times 3$

(3) 贷款本金:为企业申请的贷款,到期后需要支付的本金;

(4) 贷款利息:为企业贷款的利息(如出现小数向上取整);

19、报表管理

- (1) 每年第四季度开启，填写后提交，自动判断正误；
- (2) 提交后其他业务操作锁定，只能查看不能操作；
- (3) 交税前先弥补以前年度亏损，弥补完成后直接按税率缴纳税金（四舍五入），从规则表中查看税率。

20、社会责任

- (1) 用于查看企业当前商誉值及商誉值扣除明细。
- (2) 商誉值：初始值为 100，经营过程中只扣减不增加，具体扣减原因如下：

① 订单未按时交货视为违约，切换季度时系统强制扣除违约金，每张订单商誉值-1；

② 未按时支付工人工资，切换季度时系统强制发薪，商誉值-5；

③ 原材料未按时收货，切换季度时系统自动收货，每条记录商誉值-1；

④ 未按时支付贷款利息和本金，切换季度时强制扣除，每条记录商誉值-1；

⑤ 未按时支付应付账款，切换季度时系统自动扣除，每笔账款商誉值-1；

⑥ 未按时支付管理费用，切换季度时系统自动扣除，商誉值-1；

21、其他参数

规则名称	规则编号	规则值
违约金	GZ1	40%
税率	GZ2	25%
碳中和费用	GZ3	/
咨询费	GZ4	10
生产线上限	GZ5	16
材料紧急采购倍数	GZ6	2
产成品紧急采购倍数	GZ7	4

五、 评分方式

评分项目	分值	考察目标 计算办法	备注
经营风尚 F1	10分	不存在违反经营风尚行为的企业得分为10分。	
持续经营 分 F2	20分	完成每年经营得4分。破产企业按照实际完成经营并提交报表的年数计算得分。最终未破产企业得20分	
经营成果 F3	70分	未经营和破产企业的 F3=0，当企业的现金断流时(现金出现负值)界定为企业破产。 完成正常经营的企业以第五年企业经营发展指数计算排名 St1，企业经营发展指数=第五年企业权益×第五年企业商誉值。未破产企业的 F3 计算如下： 分 距 $d=70/N$ (1) $F3=70-(St1-1)*d$ (2)	N 取本赛区的参赛队伍数
扣分 F4		报表提交错误扣分，0.5分/次。 广告投放超时扣分，0.5分/次。 报表提交超时自动判错，并扣除经营超时分0.5/次 单次超过5分钟，总计超时10分钟破产。	
最终成绩 Z		$Z=F1+F2+F3-F4$ (3)	
注：在上述计算排名过程中，分相同的队伍，则依次按照第五年企业经营发展指数、企业权益、企业商誉值从高到低进行排名			

1、经营风尚：若企业不存在违反经营风尚的行为则企业获得10分（无

论企业是否破产)；

2、持续经营得分：完成每年经营得4分。破产企业按照实际完成经营并提交报表的年数计算得分。最终未破产企业得20分；

3、经营成果：计算规则如下：

按照企业经营发展指数进行排名，企业经营发展指数=第五年企业权益×第五年企业商誉值

分距 $d=70/N$ (本场比赛队伍数量)

各企业得分=70-(企业经营发展指数排名-1)*d，企业经营发展指数最高的为第一名，依次向下排列；

4、经营扣分：

(1) 运行超时扣分

运行超时有两种情况：一是指不能在规定时间内完成广告投放(可提前投广告)；二是指不能在规定时间内完成当年经营(以点击系统中提交报表时间为准)。

处罚：按次计算，每次超时将从最终得分Z中扣罚0.5分/次，单次超时多于5分钟，总计超时多于10分钟，将取消其参赛资格。

注意：投放广告时间、完成经营时间及提交报表时间系统均会记录，作为扣分依据。

(2) 报表错误扣分

必须按规定时间在系统中填制资产负债表、综合费用表、利润表，如果上交的报表与系统自动生成的报表对照有误，在总得分Z中扣罚0.5/次，并以系统提供的报表为准修订。

注意：对上交报表时间会作规定，延误交报表即视为报表错误一次，即使后来在系统中填制正确也要扣分。由运营超时引发延误交报表，将视为报表错误并扣分，(即如果某队报表提交超时，将在总得分Z中扣除0.5+0.5=1分)。

六、其他说明

- 1、如遇特殊情况，经裁判组同意后每年运营时间可作适当调整。
- 2、建议各参赛队通过校园网登录比赛系统，尽量不要使用手机热点等其他网络接入方式，尽量不要在比赛过程中切换网络接入方式。如果比赛过程中比赛用计算机确实需要切换网络请提前举手示意裁判，如发现违规行为，依情节轻重给予最终得分扣分或取消比赛成绩处理。
- 3、比赛用计算机不允许登录微信、QQ，不允许使用网络检索相关内容。
- 4、每一年投放广告结束后，将给各组 3 分钟的时间观看各组广告单；每一年经营结束后，裁判公布各队综合费用表、利润表、资产负债表。
- 5、每一年经营结束后，由裁判统一下发经营信息，25 分钟电子巡盘，经营信息同步发送至大赛直播间。
- 6、参赛选手应认真学习领会本次竞赛相关文件，自觉遵守大赛纪律，服从指挥，听从安排，文明参赛。
- 7、参赛队应尊重其他参赛队、裁判、以及助理裁判、服务人员，不在比赛联络群中发与比赛无关的信息，服从裁判指挥，如拒不服从裁判组的指挥，破坏竞赛纪律，将按情形扣除总分，情节严重者，将取消比赛资格。
- 8、比赛过程中，队内可以交谈，可以在工位范围内移动，但不许动作过大，擅自离开监控范围；如有违反，裁判根据将对其进行警告，警告 1 次如继续发生违规行为，给予罚分处理，情节严重者取消比赛资格。
- 9、比赛过程中如有争议以录屏记录为依据，不能提供录屏的争议不予受理，原则上受理任何关于软件算法的争议。
- 10、在竞赛期间，未经组委会批准，参赛选手不得接受其他单位和个人进行的与竞赛内容相关的采访。参赛选手不得将竞赛的相关信息私自公布。
- 11、竞赛期间，请各参赛队协调后勤部门作好分赛场的电力与网络应急保障，因各参赛院校电力与网络问题影响比赛正常进行的，裁判有权终止参赛。
- 12、竞赛期间，技术支持单位应保留各赛区服务器的运行日志文件，在

赛后及时交给组委会。

13、竞赛期间，组委会专家组对裁判工作过程进行视频监控，并保留视频资料备查。