



世界管理挑戰賽

參賽手冊

2014

世界管理挑戰賽

前言

- 遇到什么挑战？
- 您的任务
- 如何操作運行
- 要点
- 如何使用本手冊

經營環境

- 經濟背景
- 世界事件

市場行銷

生產運營

人力資源管理

財 務

您的管理報告

- 決策
- 資源的使用
- 產品資料
- 財務帳目
- 比賽組資訊

決策單

- 屏幕示例

表格

指南

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英国
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

前言



挑戰

世界管理挑戰賽【Global Management Challenge】是一個基於真實經營環境的策略及管理模擬比賽。

參賽各隊分別代表不同的虛擬公司，在相同的經營環境中在製造並銷售小範圍所需消費品方面彼此競爭。

目的是在挑戰期間管理經營您的公司，最終，讓您的公司成為最佳管理公司（如下所示）。

比賽將使用一個精密的綜合性電腦模型類比：

- 每個公司內各個部門之間的相互作用；
- 各公司間的競爭關係；以及
- 經濟模式和世界事件的影響。

世界管理挑戰賽要求嚴格。您必須承受工作壓力，處理眾多不同的因素 – 有些涉及面廣，而有些則需要細緻謹慎。當然，爭論是不可少的。在參與過程中，您可能會樂趣無窮，特有滿足感，還能學到不少有關團隊合作的東西，至少是學到管理經營業務方面的知識。

您的任務

各參賽隊所面臨的任務是經營一家虛擬的公司，並把它當作真實的公司進行管理。本手冊旨在介紹如何參加比賽。

本手冊介紹了虛擬公司的組建，各隊必須做的工作、這家虛擬的公司是如何運作的以及如何與其他各隊所管理的公司發生聯繫的。本手冊共分為四個部分：

1. 前言；
2. 經營環境，說明公司的內部職能以及公司與市場之間的相互作用；
3. 管理報告》說明模擬器輸出的結果；

4. **《決策單》**，說明參賽隊如何準備各自的決策以供模擬器評定。

您所管理的公司相當複雜，而手冊的第二部分和第三部分描述了您所經營公司的結構。其著眼點放在營銷、生產、人力資源管理和財務四個主要管理職能上，說明這些職能如何發揮作用並重點解釋它們之間的相互聯繫。

比賽的主要目的之一是說明這些相互聯繫，並且證明在管理公司的過程中，職能部門間的良好配合是取得成功的關鍵，而這靠的是團隊精神、良好的組織工作和有效的溝通。

不過，您必須自行決定自己團隊的精密組織**結構**。

比賽對參賽隊所使用的輔助工具沒有任何限制。假如您想設計自己的”電子資料表”模型，手冊第三部分的詳細定義會對您有所幫助。

如何操作運行

您對公司的決策控制，通過下列兩個檔完成操作：

1. 由模擬器編制的季度**《管理報告》**，用以顯示您公司在過去一段時間的績效如何。
2. **《決策單》**用以記錄您公司所做的有關下一個時期如何經營的決策，以便輸入模擬器。

為了使您確切地知道經營狀況，有必要對公司的運作方式進行詳細的描述，這使手冊看上去非常複雜，不過，這一活動的總體結構卻比較簡單。

要想獲勝，您只需設法使您的公司具備最佳投資前景即可，這樣，在比賽結束時，您的公司股價將是最高的。

您的投資效益向公司投資者反應公司的價值。這不僅僅是您公司的市場價值，還包括您支付給投資者的任何股利價值和從投資者手中購得的任何股票的價值，減去向他們發行的任何新股的價值。

這意味著要確定一個戰略，指導您去實現這一長期目標。

為了使您對公司的情況有一個初步瞭解，您會得到一份包括賽前最近一個時期經營情況在內的公司資料及造成這一狀況的決策內容**《公司歷史》**。在閱讀這本手冊時，用這些資料來說明所討論的問題是很有

用的。由於所有公司都是從同一起點開始的，因此所有參賽隊得到的資料《公司歷史》是完全相同的。

瞭解公司最近歷史和對情況作出判斷並決定了所要採取的行動之後，請按照比賽時間表的規定填好第一份《決策單》，送交模擬器進行處理。然後，您將收到下一份《管理報告》，告訴您所做的決策對公司的經營產生了什麼結果。利用這些資訊，去加深您對公司和市場運作情況的瞭解。然後，再進行下一輪的決策，如此循環往復，直至比賽結束。

要點

在閱讀手冊主要部分之前，有些基本概念和要點需解釋一下。

- 諸如市場趨勢、利率、勞動力市場等外部條件，在競賽開始時就已給出。在比賽中不會隨意改變。
- 比賽中的各種關係，有許多是用純數字表示的(如財務資訊)，其餘的則屬於那類即使在現實環境中也無法確切得出的關係(如：您可能得到多少訂單，設備維護的效果如何，等等)。
- 在比賽過程中，有些公司已經出現了巨額虧損。即使如此，公司也不會宣佈為破產。比賽允許公司通過大量借貸(這種現象在現實環境中也許是不可能的)繼續經營，這樣可以使所有參賽隊至少都能堅持到底。
- 比賽是以季度為單位分段進行的。比賽開始前，您會被告知有多少個季度，並且。會得到一張時間表，詳細說明決策在何時必須送往模擬器處理、何時您會得到相應的《管理報告》。一個季度以 12 周計算。
- 一旦您制定出並提交了當季的決策，在下季度來臨之前不可對其進行更改。
- 《決策單》的發出和《管理報告》的獲得都是在比賽假想中的兩個季度相交之際進行的。為了明確起見，過去和未來的季度都按這一相交時刻進行嚴格的定義。本手冊中所有與此相關的內容均用下列術語表示：

“**上季度**”指剛剛完成的季度。（最近一期《管理報告》反映的就是這一季度的情況）。

“**上上個季度**”指在上季度前的一個季度。

請注意：《參賽手冊》中沒有“本季度”的說法。

“下季度”指即將來臨的季度（例如當前的《決策單》適用於此季度）。

“下下個季度”指緊接著下季度的那個季度。

世界管理挑戰賽

經營環境

- 經濟背景
- 世界事件

市場行銷

- 資訊
- 定價
- 產品品質
- 產品研發
- 廣告宣傳
- 銷售
- 產品的供貨保證

生產運管

- 機加工
- 機器維修
- 分包
- 組裝
- 生產進度安排
- 品質控制
- 分銷
- 原材料採購
- 互聯網站（資訊科技）

人力資源管理

- 招募
- 員工培訓
- 工資待遇和條件
- 高層管理人員

財務

- 股票和股息
- 定期存款
- 借貸
- 資本支出
- 保險政策

管理報告

決策單

- 截圖

表格

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd.,英國

SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

經營環境



您的市場

您的公司面對其他公司非常直接的競爭，這些公司在同一地區生產並銷售與您公司相同的產品。您將生產三種產品，這些產品並未明確定義到底是什麼，它們是三種不同類型但又相關的耐用消費品。一般來說，這些產品是公眾所需要的。

在傳統的零售貿易中，您的市場依地域劃分為兩部分：

- HKD 市場 - 是指中國國內市場。
- 美元市場 - 是指北美自由貿易協定區域。

同時，您可以通過互聯網在以上兩地區及世界其他地區進行貿易。

您在所有地區與其他參賽者進行直接競爭，但其他競爭也會以進口的形式存在，或是存在於其他本地公司之間。因此，競爭團隊的市場份額不會累加至 100%。不過，其他競爭與此次模擬比賽並沒有直接關係。

經濟背景

產品在各市場的銷售，受人口規模與社會構成的影響，所有的市場都受正常的經濟增長和衰退週期的影響。

不過，應該注意的是，不能認為這種週期反映了當今現實的經濟情況，也不要認為現實生活中政府政策與我們的比賽有什麼關係。

與一般經濟趨勢相比，對工業產品的季節性需求要優先加以考慮。這種需求模式年復一年地重複著，對所有市場的所有產品都一樣。季節性需求高峰在每年的第四季度。

在中國市場交易以 HKD 結算。在北美自由貿易區交易以美元結算。在互聯網上進行交易以美元結算。

盡管最終交易可能以美元計價，但您所要進行的所有貨幣方面的決

策都用 HKD 表示(包括影響北美自由貿易區和互聯網交易的決策)。因此，貿易受 HKD 與美元之間的匯率變化的影響。

在比賽的過程中，將發佈經濟統計資料和報告，以幫助您判定經濟運行及其發展趨勢、匯率如何變化等。所發佈的經濟資料採用非季節性、官方統計的形式，顯示上個季度中國市場和北美自由貿易區的經濟狀況，包括以下內容：

- 國內生產總值(GDP);
- 失業率;
- 對外貿易差額;
- 根據上季度中央銀行季度末基準利率，此利率將於下季度應用;
- HKD 兌美元的匯率，此匯率將用於下季度應用。

在您的管理報告中的**經濟情報**中，您還會得到世界其他發達地區關於以上方面的一些更有限資訊。

此外，還有來自新聞報刊有關政治、經濟和商業的簡短文摘，在每季度的商業報告內幫助您預經濟和市場發展趨勢。不過，您應自行決定這些資訊的可靠性。

更多詳情（匯率方面的詳細資訊）。

世界事件

所有公司可能受到重大事件的影響。這些事件可能是政治動亂、經濟或環境的發展、戰爭、如火山爆發或地的自然災害、流行疫病.....等。它們能對公司的營運能力產生嚴重的影響，同時也會影響產品市場。

它們能對公司的營運能力產生嚴重的影響，同時也會影響產品市場。

這些事件對每家公司的影響程度在表面上是相等的，但一事件對某一公司的內部影響程度，將因應該家公司如何做好處理事件的準備而定。例如：一家公司擁有足夠的原料和產品儲備，它將擁有繼續貿易的能力，但其他公司若只有少量存貨將發覺較難經營。

這些事件可能突然發生，毫無警示，只提供很少的機會作出管理行動。然而，有可能在報刊報道及商業報告中，最少出現一些訊息，在事件發生前給出一些暗示。

您閱讀商業報告中的報告是重要的，因為他們可能存在成本變化方面的重要訊息（如拆除費用）或是在比賽中無需固定、有可能變化的其他因素。

管理者應該記住，雖然這類中斷不可能直接影響消費市場，但這可能對消費信心產生間接的影響。

注意：雖然這類事件**有可能**發生，但並非意味它們**一定會**發生。

市場行銷

公司的市場營銷部門負責銷售工作，在與對手的競爭中創造市場對本公司產品的需求並銷售產品。為了成功地做到這一點，您必須制定一個好的市場營銷戰略計劃。

在中國和北美自由貿易區，公司可通過**代理商**把產品賣給零售商，零售商再賣給公眾。在這些地區，公司營銷活動的主要目標是零售商。公司還可以通過互聯網，將產品直接銷售到世界各地有電腦可接入互聯網的公眾手中。通過互聯網的銷售也會覆蓋中國和北美自由貿易區，從某種意義上說，公司在這兩個地區與自己的代理商競爭。公眾的需求會依經濟環境和相互競爭的公司的營銷活動而變化。零售商和公眾也是和您銷售同類產品的直接競爭對手們爭取的目標。

每個產品都有其市場形象，為了促銷，您要不斷改進這種形象。產品的市場形象受一系列因素的影響。與競爭對手的產品相比，這些因素的重要性是經常變化的。

有些因素直接受您控制，可以作為市場營銷計劃的一部分確定下來。另外一些因素，諸如競爭對手的活動，在您準備計劃時必須加以考慮。

資訊

為了進行預測，您可以免費獲得某些關於競爭對手上季度活動資訊。這種資訊主要是通過正常商業管道即可獲得的那些資訊，包括：

- 產品銷售價格；
- 僱員總數；
- 技術員工基本工資標準；
- 分銷商數目。

除了這些免費資訊外，您還可以向“審計研究所”訂購資料。這是一家跟蹤各種產品銷售情況的機構，它能提供您和競爭對手市場份額資訊。您每諮詢一次，都要付**一定的費用**。這種資訊可以給出每個參與競爭公司的產品市場銷售份額，這些市場為：

- 中國；
- 北美自由貿易區；
- 互聯網。

您還可以委託調查瞭解競爭對手的活動和產品，這一資訊也要花費**一定的費用**。資訊內容有：

- 廣告總費用；
- 產品研究與開發總費用；
- 消費者對其產品設計品質的評價等級；
- 消費者對網站質量的評價(如果您在互聯網上銷售產品)。

更多資訊

定價

每個季度您都必須重新審查並**確定**每種產品的價格。

您所決定的產品價格作為向中國代理商及北美自由貿易區經銷商付運產品的價格，有關價格亦是零售店的參考價目。中國代理商及北美自由貿易區經銷商的收入，主要源自您按其達到的銷售及訂單總金額的百分比所支付的傭金。

降低價格是一種增加訂貨的方法。但最低價格必須在某一臨界點之上，否則公眾會對太低的價格產生懷疑。

所有產品價格都以 HKD 計算，無論其在何處銷售。由於北美自由貿易區和互聯網上銷售的產品是以 HKD 定價，但賣給最終用戶時是以美元計價，所以價格會受 HKD 兌美元匯率波動影響。這會對您在這些市場的競爭力產生影響，因此，在定價時此因素要予以考慮。

通過互聯網銷售的產品的價格則是消費者願意支付的價格(除去所有運費)。這些產品都是價格敏感類產品，盡管不完全一致，但相對而言，高價位導致訂貨數量下降，低價位則使訂貨增加。

如果您決定不提供某種產品以供銷售，請在《決策單》上填寫一個零價格，這樣，下季度您就不會收到來自該地區此種產品的新訂單。

產品品質

除了通過產品設計（如下）以外，您還可以通過生產時採取的決策控制產品質量。一般而言，技術工人組裝產品所花費的時間越長，產品質量越高，產品的可靠性就越強。

您對公眾銷售的產品可能帶有嚴重的健康和 safety 問題。除了金錢損失外，它還會破壞公司的市場形象，導致公眾喪失信心和訂單減少。

您也可以使用高品質的原材料，而不是選用基本原材料，提高您的產品的製造品質和可靠性。您可以決定各產品使用這些材料的程度比例。此外，高品質的材料對公眾造成危險的可能性較小。不過，高品質的材料價格要昂貴得多。

您對產品質量越關注，產品形象就會越好，銷售的產品也應更多。（參見關於產品質量控制過程的詳細描述。）

根據公司的一年保修或更換承諾，顧客可將有毛病的產品退回進行維修或更換。產品質量越好，退回的產品就越少。

保修是由子承包商執行的，您要付給他**商定的維修費用**。

根據公司的保修條款，在互聯網上銷售的產品，根據有關條款，可以退貨，退回分銷代理商，並由當地轉包商進行修理。

產品研發

使公司的產品保持市場份額的主要方法之一，是與競爭對手在產品設計和開發上保持同步，或者超前於對手。因此，您應該在每季**度確定**每種產品的研究與開發投資額。

不管您花多少錢，都不能絕對保證您的努力就會立即獲得成功。產品研究與開發的效果是積累性的，您投入的越多，取得實質性進步的機會也就越多。穩定投入的效果比隨機投入的效果會更好。

每個季度，公司對每種產品的開發可能會產生三個不同的結果：

1. “次要”的改進由公司的研究小組匯報，並被即時、自動地運用到產品改進中去，無須採取任何主動的決策，它對產品形象和產品銷售的影響是小而即時的。
2. 當您決定將“重要”的改進用以產品更新之前，需要作進一步的考慮。將重要改進用於產品更新有重要意義，它將會淘汰現有的產品模型。您可能希望花時間去減少現有產品的庫存，或加強市場營銷工作，宣傳改進後的產品。因此，您會有機會決定何時著手改進產品，是馬上開始還是在未來某個季度進行。
3. 研究與開發部門可能在上季度沒有取得進展，這種情況下，他們將匯報“沒有”。這件事本身並非壞事，因為研究與開發是一個積累的過程，研究小組從開始一項新的研究到取得成功，需要兩個或更多個季度。您投入的越多，這一無成果期就可能會越短。

產品改進可以改善其在消費者心中的形象，其結果可能是消費者提高對您的產品的評價等級，即作為消費者委員會討論的結果—提高產品的星級。如果您在開發研究上作的努力很少，或沒有任何成功，那麼，您的產品將趨於過時，伴隨著市場形象和產品星級的下降。如果公司的產品對環保不利，公司形象的負面影響一般導致產品星級的下降。

您的管理水準會影響研究與開發部門成功的機會。

廣告宣傳

對於在各地區銷售的每一種產品，您都必須決定其廣告宣傳費用：

- 支援零售商短期促銷的費用，如電視廣告、報刊廣告材料等所需的費用。但這類廣告的宣傳效果對互聯網貿易微乎其微。
- 在各地提升公司整體形象的廣告費用，與產品無關，是為了贏得顧客長期信任和好感所需的費用。有關公司形象的廣告宣傳是累積性的，要使其有效，在一定時期內需要穩定的費用。它不僅擴展您公司自身產品的市場，而且與所有廣告協同作用，有利於總體市場的發育。公司的良好形象可以吸引人們訪問您公司的網站，所以公司形象對於促進網上銷售很重要。

除去直接廣告之外，對互聯網用戶來說，公司網站要能反映和保持您公司的**市場形象**，這一點很重要。您可以**法定**每季度在網站維護方面的投入，以使公司網站保持高效率和吸引力。

除了在不同程度上對不同地區產品銷售的影響外，不會有其他關於廣告宣傳效果的確切資訊。在北美自由貿易區和互聯網銷售方面的廣告活動還取決於 HKD 兌美元匯率的相對變動。

銷售

一般來說，您可以通過兩種方式銷售公司產品：

1. 在中國和北美自由貿易區將產品銷售給零售商，他們再通過傳統方式將產品賣給消費者；
2. 通過互聯網直接將產品銷售給世界各地的消費者(包括中國和北美自由貿易區)。

中國市場銷售代理商

在中國市場，您要指定代理商，他們將代表您發送和銷售產品。您每季度要做 3 個**決策**：

- 從下下季度開始，中國市場所需代理商的總數；
- 每季度打算在每個代理商身上花多少錢，包括銷售支援、監督與會計、市場研究等方面的基本支出。這包括每季度支付給每一個代理商的一個**最低費用**，用於某些管理支出。任何超出這個最低費用的決策，將會使每個代理商的業務區域擴大，銷售活動得以改善。
- 每個季度依據所收訂單價值的總量按百分比支付代理商佣金。佣金是代理商的主要收入來源。較高的佣金會激發代理商更努力地為您工作，並作為網上產品售價趨向於較正常零售價為低的補償。

因為中國市場很大，您可能需要數個代理商去完全覆蓋這一地區。他們工作的有效性取決於您對他們支援的大小。較小的支援意味著他們只在有限的範圍內工作。較大的支援將擴大他們的業務覆蓋面。佣金越高，他們在該地區銷售的積極性就會越高，當其受到足夠的廣告支援時，尤其如此。如果想成功任命和留住您的代理商，您應該提供合理的支援和佣金。

北美自由貿易區經銷商

由於分銷困難，進入北美自由貿易區更加困難，成本也更高。為了進入這一市場，您要指定經銷商，他們中的每個人都有一個已經建立起來的批發商網絡。每個季度需作出三個有關零售商的決策：

- 所需的經銷商人數(總數)；
- 撥給每個經銷商的支援費用，這取決於滿足基本間接費用的[最低支出](#)。支援費用一般應包括處理產品的基本費用。當支援費用增加時，經銷商為您工作的效率將會提高。當然，這也受價格指數和匯率相對變化的影響。
- 按照實現的銷售額付給經銷商的傭金比例。

一般而言，能夠刺激中國市場銷售代理商的那些因素同樣適用於北美自由貿易區的經銷商。但是，經銷商不會積極銷售您的產品，他們只對您的廣告活動所創造的需求作出反應。傭金不會刺激起對公司產品的需求，只會增加經銷商的利潤和其他可變成本。您應該提供適當的支援和合理的傭金。

[更多資訊](#)

互聯網銷售

通過互聯網，您可以將產品直接銷售給世界各地的消費者。您能得到的訂單數不僅取決於通常的營銷要素，諸如價格(包括送貨費用)、廣告、產品質量和供貨保證等；還決定於公司網站的吸引力，運作埠的易用性及[網站](#)的銷售能力，這些又是以良好的公司形象作後盾的。短期廣告的作用是提醒人們您的網站上有哪些產品。

每個季度需作出四個有關互聯網銷售的[決策](#)：

- 埠數（決定了您的網站的運營能力）；
- 投入網站開發的資金；
- 您的經銷商的支持費用（見表 3） - 這會影響您的運營效率和對您的業務運營的關注度；
- 向您的經銷商支付的傭金占銷售價格的百分比 % （還會影響您的經銷商的工作效率和關注度）。

電子商務的一個問題是消費者必須有電腦才能上網，並不是人人都可以上網。另一個問題是您還要與以其他方式銷售的本公司的產品競爭。電子商務的優勢在於您無需中間人為您銷售產品，而且由於消費者用信用卡付帳，您在交貨的同時就收到了貨款。

訂貨過程和信用卡付帳由安全的電子商務軟體處理。訂單會轉到一個單獨的經銷代理商處理，由其負責產品的包裝和發送。這一過程的效率高低和仔細程度將影響公司的**市場形象**，這樣，經銷代理商的低劣服務會對公司及產品產生極大的損害。相反，及時高效的服務會改善公司形象。

[更多資訊](#)

產品的供貨保證

產品的供貨保證對您收到訂貨數額產生影響，生產部門按訂單供貨是很重要的。最終產品被運往中國市場代理商的倉庫，北美自由貿易區的經銷商和互聯網銷售代理商。所有訂單都應該在當季盡快交貨。因此，您應該設法保持一定的庫存，以便及時為所有地區供貨。訂貨單只有當商品交付之後才能變為銷售額。如果運往中國市場和北美自由貿易區代理商處的製成品短缺而無法滿足訂貨的要求，等待交貨的訂單會積壓，從而誘發客戶的不滿和銷售損失，這些轉而影響您的**市場形象**。未交付的訂貨量越大，對公司市場形象的負面影響越大。

產品的供貨保證還會影響您在互聯網上交易的能力。用於互聯網銷售的貨物將從工廠運到代理商的倉庫。如果產品的需求量超過可供量，您就不能再接收新訂單，潛在客戶就會流失。由於這種因素，公司作為一個高效的互聯網交易商的形象會受到影響。

重要細節

每季度末，中國和北美自由貿易區未交付的訂貨至少有一半被潛在客戶取消，剩餘未被取消的訂貨公司下季度要交付，這些未交付的訂單在下季度產品一完成時便首先交付。

與此同時，如果您決定提高產品價格，或降低產品質量，在下季度開始時，將有更多的未交付訂單被取消，被取消的訂貨總量將超過一半。

如果您決定停止生產某一產品，此時，任何未交付的訂貨，仍按上季度的價格提供。

被取消的訂貨不會直接轉向您的競爭對手，但由於您的交貨形象較差，在未來的季度裏，它們可能轉向您的競爭對手。

在互聯網銷售中，如果出現缺貨，就不會再有新訂單。儘管沒有推遲交貨問題，但是您的市場形象會受到負面影響。

市場營銷管理

總的市場營銷活動依賴於良好的管理。因此，您決定分配給管理預算的數額對銷售管理的質量具有重要影響，並進而對總的市場營銷活動的成功產生影響。

公司的銷售活動具有間接成本，它包括運作一個銷售機構和檢查市場營銷活動的費用。這以每個季度獲得的訂貨量的百分之一進行計算。

生產運營

公司生產部門的任務是按照您的總體戰略中規定的質量標準，盡可能高效率、低成本地生產並運送公司的產品。

公司自己的工廠用一種原料製造三種產品供市場銷售。產品生產由兩個連續的過程構成：

1. 機器加工——用機器製作零部件。每台機器由四名非技術工操作。在機加工車間工作的工人可以實行輪班。此外，或相應的，您可以向外部分承包商下訂單外購部件，在下次下個季度交付訂購的部件（參見下列有關分包的內容）。
2. 組裝——機制零部件在此由技術工人組裝成成品，進行包裝，只實行單班制。

表 5 給出了加工每個產品各階段所需的最短時間和每一產品的原材料含量。

因為機器和組裝的空間需求有所不同，您可能需要考慮計劃生產產品所需的總生產面積。注意，由於需要考慮周轉迴圈和出入空間，實際上您的總工廠面積中只有一部分是可以使用的。

工廠在任一季度生產的產品數量取決於可供零部件的數量（不管是在您自己的工廠內機器加工的，還是外購的）或組裝車間組裝這些部件的能力，哪個小，哪個就起決定作用。

您的生產能力不會受原料短缺的限制，因為即使價格高一些，也可以從現貨市場上買到這些原料（見下文）。

機器加工

以生產時數計算的機加工車間的總能力，取決於您確定的機器數量(見資本支出)和輪班工作水準，這一能力因故障損失的工時數和因機器老化帶來的速度的下降而遞減。

機器時間可能由於機器的嚴重故障而大大減少，從而導致由於購買機器恢復生產而使生產時間減少，如果因此而導致銷售的損失，包括未交貨的訂貨量，您可以向保險公司索償這些損失，修理機器的費用亦可以索償。

在各種輪班工作水準下，每台機器每季度都有不同的可用於

生產的最大時數。

重要細節

表 5 中給出的機加工時間，是指生產出一套可用於組裝成品的零部件所需要的時間。這些時間是按有 100% 效率的新機器計算的。隨著機器變舊，或使用過度，效率會降低，機加工的時間也會延長。

這一衰退過程，可以通過防護性的維修得以緩解，甚至得以逆轉。不過， 每台機器最終必將達到無效狀態，此時最好將它賣掉，更換新機器。機器老化的進一步結果是出現故障的頻率增加，造成工時的浪費，直至將其修復好。

您的保險公司對喪失銷售的保險補償評估首先考慮中國市場的產品 3，然後是北美自由貿易區市場，最後是互聯網市場；進而是產品 2，最後是產品 1，直至所有喪失的銷售特別是對喪失的機器能力的補償。

機器維修

您可以雇請專業的獨立承包商負責維修您的機器。每個季度必須決定每台機器的維修時數。

每台機器的每個維修小時都有確定的成本，包括勞動力、備件、材料、工具和管理費用。

維修工作的第一重點是修理出故障的機器，剩下的維修時數將用於正常工作時間之外的防護性維修。

當機器發生特別嚴重的故障時，一般由正常的維修合同商負責修理，修理費用(可能按加急費用收取) 加在每季度的保險公司的理賠費裏。

用於防護性維修的工時越多，機器出現故障的機會就越少；如果故障已經發生，要盡快加以修復。防護性維修還可減緩機器的衰舊速度。

如果您與維修商簽訂的機器的維修時數低於基本維修時間的要求，為滿足這一基本需要所增加的時數，其費用會更高。

分包

您可以決定將一些或所有加工作業外包給部分外包商，亦或是在自己工廠內加工零部件。

不過，下個季度定的分包生產部件並不能在下個季度進行組裝，但會在下一個季度發貨給您。您可以將這些部件與在您工廠內加工的部件進行組裝。

原材料的當前價格、您作出有關使用高品質材料的決定以及匯率，都會影響和決定任何外購部件的成本。各產品的成本範圍在上季度的管理報告中顯示，但實際成本取決於使用的高品質材料的比例。

為了完成您的生產計劃，您的生產部門會首先使用所有外部部件。如有需要，會使用機器加工，以便完成計劃。

完成生產計劃後還剩下的所有部件，都會保存在庫存中作為“在製品”，並在以後進行組裝。此類庫存按進貨成本進行估價。

如果您有足夠的空間，可以在您的工廠內儲存此類在製品庫存。

如果沒有，您應在外部倉庫中儲存這些在製品，不過應支付一定的費用，如表 13 所示。

組裝

工廠的生產能力除取決於機器的加工能力（或購入部件）外，還取決於技術工人將零部件組裝為成品的能力。

每一產品都有一個最短組裝時間，不過，作為市場營銷策略的一部分(如上所述)，確切的時間有待公司決策。您允許的組裝時間越長，產品的質量就越好(在一定限度內)。

確定了每一產品的組裝時間以後，每種產品的產量及產品組合就取決於工廠技術工人的數量，此數量會因曠工和產業動蕩而減少。

技術工人只在日班(單班)工作，每個季度技術工人有最大工作時數的限制(見表 16)，不過，僱用工人的數量沒有限制，只要您能說服他們來為您公司工作，並且有足夠的空間。在考慮您的機器所占的面積後（見表 26），剩餘的工廠面積可能會限定您可以有效雇傭的組裝工人數量。

組裝工人在上班或下班時間均可能發生嚴重事故而長期缺勤，這將嚴重影響公司的生產進度從而導致銷售減少，當這種情況發生時，可以通過向應急服務機構支付雙倍標準工資的方法招募臨時組裝工人，同時公司還必須照付本公司因病缺勤的組裝工人的工資。

如果您為此已投保（見下文），這筆額外支出加在保險公司的理賠金內。

此外，您還可以在管理和員工培訓上加大投入，以此提高積極性，減少缺勤和提高安全性。

生產進度安排

每個季度，您都應該決定計劃銷往各區域的產品數量。交付計劃是個與生產運營部門密切相關的主要決策。

一般情況下，每種產品實際的生產數量，是計劃發送的數量加上在組裝階段或質檢階段因不合格而返工的產品的數量。

除了勞動力和原材料成本外(在別處討論)，還有一些半固定成本要生產部門承擔，它們是：

- 每班的管理成本；
- 每台機器在生產間接成本中分攤的成本；
- 每個機時的運行成本；
- 每單位交付產品的生產計劃成本。

重要細節

如果生產指標定的過高而沒有足夠的技術工人或機器，實現的產量將被限制在可能生產的數量之內。質量控制杜絕所有不合格產品，剩餘的合格產品將按照原生產計劃要求的數量按比例發送出去。制定生產進度要考慮您所能獲得的資源，以及所有可能限制利用這些資源的因素。當您的計劃受到以上因素限制時，您會發現在下季度的《管理報告》中，決策資料被修改，相關數字標上了星號(*)。

某地區季度末未售出的庫存產品可以留在倉庫中待下季度銷售。不過，可以這樣決策(見《決策單》)：把供互聯網銷售和/或在中國銷售的過量庫存產品返回工廠，重新銷往其他地區，在《決策單》上以負數標記(見《決策單》)。

如果沒有中國市場代理商，或出口地區經銷商，您就無法將產品發往這些地區。這種決策將被標以“0”。

生產過程中發現的不合格產品將作為次品賣掉，並減少可交貨產品的數量。可是，如果您有足夠的生產能力，替代次品的額外產品會自動生產出來，這樣交貨可以實現。

品質控制

您的品質控制部門在產品製造過程中負責檢查產品。每件產品的檢查成本如[表 10](#) 中所示。

當產品送達顧客後，不可避免地會出現損壞，並按照保修條件退貨（見上文）。按產品保修條款由中國和北美自由貿易區退回返修的產品，由當地服務機構完成，他們依據所做工作從公司收取[一定的費用](#)。在互聯網上售出產品的返修服務由當地承包商完成，他們的費用(包括交貨費用) 和上述相同。

公司發運的產品中，可能包含有設計缺陷或用不合格原材料製成的產品，這些產品對用戶產生危險。如果此種情況發生，大量產品將按保修條件退回返修，同時還必須對所有銷售中的產品進行檢驗，修理。此工作由合同維修商負責，並按產品單價的 75% (鑒於量比較大)收取費用。此項偶然增加的修理費用，由保險公司每季度理賠。

您的產品可靠性（以及根據保修條件返修的產品數量）取決於您的技術工人組裝產品的時間、受訓水準和積極性、使用材料的品質以及您的品質控制管理的有效性和效率。

分銷

您應該決定運往中國、北美自由貿易區和互聯網代理商的產品數量，除非生產資源限制了製造這一數量產品的能力。產品運到代理商和經銷商的倉庫，他們收取產品的倉儲費用。

在運輸過程中，產品可能丟失、被盜或損壞，因而它們不能完好到達最終目的地而被從發貨單中勾銷。取決於成品庫存狀況，這些成品可能推遲交貨或銷售損失。由於成品丟失而推遲交貨，保險公司賠償所有喪失的銷售額。不導致銷售額喪失的產品丟失(當您有充足的庫存時)，按估價投保(見表 21)，由保險公司按季度賠付。

貨物運往互聯網分銷商和北美自由貿易區收貨港的里程是固定的。北美自由貿易區的分銷商負責將貨物從北美自由貿易區港口運往目的地。貨物運往中國的里程是往返里程，並取決於您的代理商的數量。

運往代理商和經銷商的產品用標準集裝箱運輸。產品可以混合裝運。不滿一集裝箱按滿箱計費。

重要細節

每天有一項全包的交貨費用，包括租用集裝箱和運輸的費用。

向互聯網分銷商和北美自由貿易區分銷商的全部交貨費用取決於：

- 交貨所需的裝載量（由特定交付的產品量和集裝箱裝載能力（產品件數）決定）；
- 固定的運輸距離；以及
- 每天運輸的最長距離。

在中國此費用還取決於中國市場代理商的數量(假設他們是均勻地分佈在此地區)。

產品成品存放在中國(包括提供給互聯網分銷商的产品)和北美自由貿易區市場的倉庫，以每單位成品計價，根據平均季度倉儲量收取儲存費用。北美自由貿易區的倉儲費用以美元計算，並按上季度《管理報告》提供的匯率換算成 HKD。

原材料採購

三種產品都使用相同的基本原材料，但各自的數量又各不相同。此外，您可以決定任何產品或所有產品都使用一部分優質原材料。

您決定如何購買這些基本原材料。原材料可以在期貨市場上訂購，交貨期為 3 個月或 6 個月。也可按當前的現貨價格訂購，下個季度交貨。各種價格在上季度的管理報告中提供。。訂購的原材料期貨不發生倉儲費用，但從訂貨之日起，所有材料就成了您的財產，其價值會在資產負債表中體現出來。如果您的工廠裡在考慮用於機器和組裝的占地面積後，還有足夠的空間原材料交貨後，就要支付倉儲費用（見下文）。

從經營高品質環保材料的供應商手中，可以購買到優質原材料。這些材料的價格比現貨價格要高一定的百分比。這些優質原材料按照準時制的方式發貨，滿足您的生產計劃需求，因此，無需存入庫中。您決定各產品使用此類材料的比例。

重要細節

下季度訂購的原材料以上季度提供的美元價格為基礎，在下季度開具發票。然後，用與之等值的 HKD 分兩部分支付，50% 當即支付，另 50% 在隨後的一個季度支付。在這一支付過程中，不會因匯率變化而採取調節措施。在下次下個季度支付之前，第二部分的開支在資產負債表上一直作為債權人的一部分。

如果生產計劃所需的原材料超出下季度能獲得的數量，其差額可在現貨市場上購得以便您完成生產，但此類應急購買的價格會比正常價格有所提高。

採購倉儲部門每季度要發生一定的管理費用。

如有可能，材料可存儲在您自己工廠的倉庫裏。除了一定的管理費用之外（見上文），維護您自己的存儲區域不會產生特定成本。可用空間取決於您工廠的面積以及如何使用工廠（見表 26）。如果有足夠的空間，多餘的材料就可以存儲在附近的商用倉庫中，同時產生季度費用，該費用根據存儲的平均數量而定。

互聯網站（資訊科技）

銷售網站容量的互聯網服務提供者(ISP) 讓您接入互聯網。如果您想利用互聯網交易，您的網站必須有足夠的容量處理網站訪問量。您的網站容量取決於接入網站“運作埠”的數量。

您可以決定運行的運作埠數量，但運作埠數量的變化需提前一季通知。在任何情況下，增加運作埠只在下一季充分發揮作用。

網上訪問量每天的變化都很大，即使是在同一天內也是如此，因此決定運作埠的數量不是那麼簡單的事。如果您的公司缺乏快速而有效地處理高峰訪問量的能力，您的市場形象就會迅速下降。從上季末的管理報告中，您可以得到 3 個有用的統計資料：

1. 上季末您的系統容量，用運作埠數表示。
2. 上季成功登錄網站訪客的總人數。
3. 未能成功登錄網站的潛在訪客的百分比。

您的網站會產生季度費用。這筆費用包括每個運作埠的費用和安全保障、銀行信用卡付賬和其他商業用途的總支出。這筆費用作為營銷成本當季支付給互聯網服務商。

您的網站品質（關注度、易用性等）由軟體決定，您必須決定每季用於網站開發的費用，這筆費用主要用於該軟體。

有定期的獨立調查，並以“星級評定”的方式，反映電腦用戶對您的網站的態度。五星最佳，一星最差。這些資訊會產生額外費用。

更多資訊

生產管理

您的全部生產成果取決於良好的經營管理情況。關於管理預算支出的決策直接影響生產管理的質量，從而影響您滿足市場需求的能力。

人力資源管理

人力資源管理部門的任務是保證公司擁有足夠的員工發揮適當的作用，員工隊伍得到很好的激勵並有效地工作。必須到有競爭力的勞務市場上去招募員工，員工為了尋找最好的工作條件和最高的工資，可以在公司之間流動。勞務市場上的人員供給，對公司有效經營的能力有重要影響。

公司的勞動力可以分為四個方面：

1. 非技術性機器操作人員：生產公司產品的零部件
2. 技術性組裝工人：將機加工車間生產的零部件組裝成成品。
3. 輔助工人：庫工、科室職員、基層管理人員等。
4. 高層管理人員

所有的員工，無論是技術性的、非技術性的，都可能離職。其原因或是退休、生病，或是因為其他公司提供了更好的條件而加入這些公司。離職發生在季度末。

為了完成交貨計劃，需要招募足夠的技術員工，以應付計劃中不斷擴大的生產規模，或彌補員工流失(退休或離職為其他公司工作)造成的減員。

人力資源管理有兩個具體方面：[員工招募](#)和[激勵](#)。

在比賽中，輔助員工被作為部門內部問題看待，其費用與部門成本直接聯繫。您無需作出任何有關於這些輔助員工的決策。

高層管理人員在[下文](#)中討論。

招募

組裝工人

技術性的組裝工人是良好培訓的產物，招募這類人員可能是困難的。

您應該決定需要招募（或解僱）的組裝工人數量。為了找到技術性組裝人員，可以直接從失業人員或已受僱於其他公司的員工中招募。付出的努力並不一定使您招到所需要人數，您可能一個也招不到!

招募的成功與否，取決於現有受僱人員的收入水準、激勵情況、您公司生產產品的質量、人事管理部門的能力等。

招募還取決於勞動力市場的情況。如果失業率高，招募可能會容易一些；失業人數少，招募可能會很困難，這就要看您誘使人們離開其他公司的能力，這將導致勞務市場的不穩定。

除了直接招募有經驗的人員外，為了獲得少量的組裝工人，

還可通過培訓把非技術性僱員培養成合格的組裝工人。雖然培訓人員比直接招募成本要[高](#)，但它能確保您得到您需要的人數。

不管您是決定招募還是培訓組裝工人，新的雇員只有在下下個季度時才可以使
用。此外，組裝工人的數量還受到您的可供空間的限制（見表 26）。空間不足時，您
的決策將會被降至可行的水準（可能是 0）。

非技術機器操作人員

公司擁有的每台機器，每班需要有四名非技術性機器操作人員操作。機器台數
的任何變化或輪班水準的改變，意味著需要更多或更少的非技術性工人。

象組裝工人一樣，非技術性操作人員如果覺得您工廠的工作條件不如別的地方，
就可能離職。這些人需要補充。

在當地失業大軍中總能招到非技術工人，因此，對新的或替換人員的需要在公司
的低級管理層自動得到解決，不需要高層管理人員主動作出決策。如果需要更多的人
員，當班的監理員在下季度開始時，總能從失業大軍中招到他所需要的人數。

更多資訊（重要細節）

員工培訓

除了將非技術性雇員培養成合格的組裝工人（如上所述），您還可以決定為您的
員工提供一般技能培訓，從而提升他們的積極性、團隊合作和工作效率。

外部顧問可提供“在職”培訓，為您的公司帶來現實和長遠利益。不過，此類培
訓的結果各不相同。

培訓按照顧問天數計算，每天收取一定的費用（見表 15）。通常情況下，一位
顧問每天能為 5 至 10 位雇員提供培訓。

工資待遇和條件

除了保證有足夠的員工外，人力資源管理部門還必須在控制勞動力成本的同時
設法使員工愉快地工作。盡管可以使用控制工資的決策，但使用員工的方法對勞動成
本也會產生顯著的影響。通過控制加班、輪班可以降低成本。當然，這些因素只有在
參考當前經濟環境的前提下，才能有效實施。不過，市場營銷和生產部門的工作方式
也會有很強的影響。

技術性組裝工人的工資按每季度開始時確定的小時工資標準支付。這一基本工
資標準服從於廠方與工會簽訂的協定，協定不允許工資標準下降。基本工資標準的提
高將在下季度初實現。

機器操作人員

通過安裝更多的機器，或賣掉一部分機器，或改變輪班的次數(見上述“機加工”)，可以改變機加工車間的生產能力。這些方面的改變，將直接影響工作條件和費用。

輔助員工

公司其他員工的成本包含在他們工作的各相關部門的成本中。這些人包括財務人員、採購人員、倉庫保管人員、研究人員等。

高層管理人員

參賽小組扮演公司董事會的角色，由一名執行董事和數名分管市場、生產、人力資源管理、財務等的董事組成。您**決定**一項**管理預算**，而該預算決定了用於外部服務和專業諮詢、董事工資、一般管理費用的支出數額。管理預算影響公司整體的管理水準，進而影響公司各部門的工作效率。

[更多資訊](#)（工資待遇的重要細節）

財 務

財務部門的責任是按照公司的戰略有效管理公司的資金。這意味著要扮演各種角色，包括監控盈利性、管理投資和借貸、管理公司的固定資產、稅收、股息政策。更重要的是，它必須與管理層密切配合，最大限度地提高公司股票價格，因為這是評判公司績效的依據。

股票

公司由股東的資本聚集而成，其資產由每股價值為€1（HKD）元的股票組成，股票數量在公司的資產負債表上顯示。

公司的股票在股票交易所上市，每季度《管理報告》的最低一行給出各公司的最近股票價格。[股票價格](#)受許多因素的影響。

您可以**決定**：

- 發行更多的股票；
- 或從市場上購回（和取消）股票。

不管是哪種情況，交易都是在下個季度開始時進行，但在任何年份中發行（或購回）的股票數量均不得超過該年開始時發行資本的 10%。

可能還會存在其他適用於股票發行和股票購回的限制。例如，當股價低於票面金額（1HKD）時，就不准發行和購回股票。

股息

每個季度，您必須決定拿出股本中的一定比例作為付給股東的股息。這些股息以歐分/每股表示（或占股本的百分比）。

股息支付情況良好是您投資績效的一個重要因素。許多股東都期望從上漲的股價中獲得資本增長，但其他股東，包括主要的機構投資人，如養老基金，看重的是持續不斷地股息。

股息在逢單數的季度之初支付。每個季度支付的股息總數不得超過公司前一季度資產負債表上顯示的儲備金的數量。如果上季度儲備金是負數，則沒有股息（為0）。

定期存款

如果您的公司擁有備用資金，您可以決定將這些備用資金定期存入銀行，期限為3個月。定期存款按照當前中國銀行利率獲得利息，這些利息在下個季度末時記入您的銀行帳戶中。

在預設情況下，任何定期存款都會在下個季度自動“滾存”3個月，除非您決定更改存款數額。在下個季度初會將這些存款取出或記入您的銀行帳戶（參見更多資訊）。

如果您想減少（或取消）您的定期存款，您可以輸入相應的負數金額。

借貸—定期貸款

您可決定開始或增加借取固定利率的定期貸款。此類貸款的資由一些投資機構提供，他們已準備長期為您的公司提供貸款，有關貸款將成為您公司的資金結構的一部份。上季度的《管理報告》中顯示您公司的借款能力，借款能力會限定（或阻止）您進行任何新的定期貸款。

使用此種貸款，在下季度開始時，可以立即得到現金形式的信貸資金或用於償付部分或全部的銀行透支- 見下文。

注意：這類貸款是長期的，在比賽期間將不能清還。

借貸—透支

銀行透支形式是另外一種融資方式(一種靈活的銀行貸款)，利率與當前中國中央銀行利率掛鉤。

銀行會根據您公司上季度資產負債表顯示的短期資產和債務狀況，確定下季度的最大透支限度。透支會根據您的現金需求狀況，自動發放或償還。

如果需要的資金超過透支限度允許的數量，公司可以通過金融機構提供的無抵押貸款繼續融資。

針對未授權透支費用收取的利率非常高。此外，整個透支額都收取高利率，而不僅僅只是針對超出授權透支額度以外的金額。

即使您的資信狀況在規範的環境下可能被認為無法償還貸款，但在比賽中仍會繼續得到無抵押貸款。

盡管您的股票價格會一落千丈，**但不會破產。**

更多資訊

資本支出—財產

在公司的資產負債表上，工廠（土地和建築）完全由公司所有，並具有固定的價值。

您的《管理報告》中顯示您所有擁有的土地面積以及您工廠內的有效占地面積。由於辦公空間主要位於上層樓面，建築前方，因此並不影響總體生產空間。

您可以決定擴展工廠空間（騰出更多空間，用於機器、組裝工人和材料存儲或在建工程），但必須考慮工廠進出入和停車空間，並且受到可供土地面積的限制（見表26）。此外，此類作業還取決於您的財務狀況。

利用上季度資產負債表中的資訊，建築承包商會檢查您的信用價值。如果您的信用價值至少與計劃擴建的總成本相等，建築承包商就開始動工。如果您的信用價值不足，建築承包商就只會同意較小金額的工廠擴建（當然，情況也許不會如此）。

新建築施工需花費大約一個季度的時間才能完成，因此額外空間要在下下個季度才能使用。不過，下個季度購置的所有新機器均可以在該季度末安裝完成（見下文）。您的《管理報告》中提供有新建築施工的現行成本（每平方米）。

資本支出 – 廠房和設備

您可以決定花費一定的成本購買新機器。。除非您的財務狀況非常好，並且工廠中有足夠的空間，否則，您可能無力訂購所需的部分或全部機器。

機器供應商通過計算您的信用價值來檢查您的信用價值。即減去任何建築工程費用（見上文）。如果您的信用價值至少與您訂購的機器總價值相等，供應商就會接受您的訂貨，同時接受相當於機器總價值的付款。如果您的信用價值小於訂購的機器總價值，供應商將只接受與您信用價值相當的訂貨(當然，您的信用價值也可能為零)。

訂貨後，機器的交付和安裝就會在下個季度實施，在下一個季度裏，機器就可使用了。

在機器的壽命期內，機器的價值按餘額遞減法進行逐季度折舊。

每台已安裝的機器都會佔用您的工廠的面積，其中包括出入空間、材料和機械加工件的暫時存儲空間。

當賣出機器的決策執行時，最舊的機器在下季度初首先賣出，其價值按上季度的折舊（面值）價計算。不過，由於新立法對環境問題有相關規定，並且考慮到污染的可能性和安全處理廢物的需求，移除機器出售時會產生拆除成本。所有的拆除成本均記入“其他成本”中。

此外，由於需要進行機器拆除，機器拆除後留下的空間在下一個季度之前均無法使用。

保險政策

公司的活動存在受各種隨機事件的影響而中斷的風險：

- 存放於公司內部倉庫的部分或全部原材料因疏忽、被盜、洪水、火災而受損；
- 類似危險使運輸或存放於本地倉庫內的全部或部分原材料受損；
- 關鍵崗位上的組裝工人在工廠或家中遇到事故而使生產過程中斷；
- 機器因嚴重故障在一段時間內停止使用；
- 售出的產品因設計缺陷造成環境危害而退回做進一步改進。

這些事件不常見，各事件的影響均在本手冊的相關部分中進行了描述介紹。此類事件在《管理報告》中以標在相關數字旁的“!”(感嘆號)體現。

為防止此類事故造成的危害，公司可以向保險公司投保，以彌補財政損失。保險公司提供四種投保方案。方案中，您公司投保後準備承擔的基本風險比例逐步增大。保險費率按照您的非流動資產和庫存價值的百分比來計算。

第五種選擇是不參加保險，此種情況下，公司自己承擔一切風險和費用，沒有保險補償。

其他影響隨機風險的因素是公司的管理預算(見《[決策單](#)》)。有效的管理使得工作環境更加安全，確保安全健康制度有效實施；管理不善會導致公司成為一家高風險公司。

[更多資訊](#)

引言

商業環境

市場行銷

生產運作

人力資源管理

財務

管理報告

決策

資源的使用

- 物質資源
- 機器
- 原材料
- 生產部門員工
- 代理商和經銷商
- 網路統計
- 碳足跡

產品資料

財務帳目

- 管理費用
- 損益表
- 資產負債表
- 現金流量表

比賽組資訊

- 商業情報
- 經濟情報
- 商業報告

決策單

- 截圖

表格

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd.,英國

SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《管理報告》



您的公司

《管理報告》的第一部分專門介紹您的公司的資訊。

它描述了報告上的每個條目，盡可能定義每個數值的數學意義。

《管理報告》由以下部分組成：

- 決策副本；
- 資源使用情況和可用性統計；
- 產品統計；
- 財務報表。

第二部分給出了您一組中的所有公司的資訊以及公司運行的經濟資訊。

收到您的《管理報告》後，檢查確認：

- 確定此報告副本是給您的；
- 上面有您的組號和公司號；以及
- 報告對應於正確的季度。

如果有任何不正確之處，請盡快與主辦機構聯繫。

決策

《管理報告》的第一部分是將上季度實際上已經執行(或生效)的決策列印出來。一般情況下，這些數字與您已經做出的那份決策相同，但有三個方面可能會有所不同。這些**不同**之處標記合適的符號：

+ 未輸入（已使用預設值）；

*無效（您做出的決策在當前公司狀況下不可行）；

！因不可預見情況而發生改變（可能產生保險索賠）。

如發現數值不同，但沒有任何錯誤顯示符號，請盡快聯絡主辦單位，以便對您發送的決策進行檢查。如果確認數位輸入電腦時出現錯誤，將會採取相應的措施。

注意，此類錯誤，只能在發出《管理報告》後的一定時間內與主辦機構聯繫，才能被更正。

報告的其餘部分給出了有關公司和比賽狀況的資訊。它告訴您上季度發生的事情、公司目前某些管理參數的狀態，某些與下季度有關的事情。它還給出有關您的競爭對手和經濟環境的資訊。

手冊第三部分的剩餘內容將依次考察報告的每個標題，解釋相應資料是如何獲得的。

資源的使用

物質資源（可用性和使用性）

空間

這一部分顯示上季度末您的土地使用情況（以平方米表示）。

此外，還是顯示了上季度末您的工廠規模（以平方米表示），以及在下季度初將如何利用用於生產的空間。

在零部件和材料庫存方面，即使您工廠內沒有足夠的存儲空間，這一部分也顯示了存儲這些零部件和材料庫存的所需空間。

可用空間（如果為負值，則表示已超出總空間）：顯示在下季度初您的工廠內的未使用空間（以平方米表示）。如果為負數，表明您必須為一些材料或零部件庫存準備外部存儲空間。

機器

上季度初拆除的機器數量和上季度出售的機器數目

“上季度實有機器數目”：它等於上上個季度的“下季度實有機器”減去上季度開始時賣掉的機器。

上季度末購買和安裝的機器數目。

“下季度實有機器數目”：您用於下季度生產的機器數量。它等於您上上個季度訂購的在上季度安裝的機器數量加上“上季度安裝機器”的數量。

“理論可用工時”：上季度實有機器數量，乘以每台機器的最大工作時數（在換班制的基礎上）。

“故障機時”：機器因故障和維修而停工的總時數。如果停工是由於重大故障所引起，其損失可能由保險公司賠付。請看有無“!”表示此種事件發生。

“實際耗用機時”：上季度用於生產產品的機器運行總時數。它等於生產的產品總數乘以每個產品對應的機加工時間，這一時間因機器效率下降而增加。

“維修耗時”：在正常生產時間之外保養機器的總時數。它等於確定的每台機器的維修時間乘以實有機器數，減去故障時間。如果故障時間超過了所給的維護總時數，則不能對機器進行維護。

“平均機器效率%”：上季度製造產品所需的最小理論值除以實際消耗的機器運行時間，用百分比表示。

原材料

A) **“上季度可用庫存”**：自上上季度帶來的原材料實有庫存量，加上以前訂購並於上季度交貨的原材料。（取自上上季度《管理報告》的 F 和 G 欄下。）

B) **“上季度現貨購入量”**：上季度初訂購並於當季交貨的材料。這個資料包括上季度購買的任何優質材料。

C) **“上季度的補缺購入量”**：上季度為了彌補訂購材料的不足而採購的材料。D 和 E 中消耗的材料減去 A 和 B 的材料總量，如是正數。

D) **“遺失/損壞”**：上季度內部倉庫丟失、被盜、損壞的原材料數量(見“!”號)

E) **“實際耗用原料”**：上季度消耗的所有原材料。上季度生產交付的每件產品數，加上上季度的次品，乘以每個產品消耗的材料量。

F) **“上季度末原料庫存”**：上季度末擁有的原材料數，並將結轉到下季度。所 A、B 和 C 所列的材料總數減去 D 和 C 中所列的材料數。

G) **“下季度交貨量”**：您上季度訂購並於下季度交貨的原材料數，以及上季度之前訂購並於下季度交貨的原材料數。

H) **“下下季度交貨量”**：上季度訂購並於下下季度交貨的原材料數。

生產部門員工

“上季度季初”：是指上季度開始時，技術性組裝工人及可用的非技術性機器操作人員的數量。對於技術工人，這是在整個上季度都為您工作的人數。對於非技術工人，這只是在季度開始時，您能夠獲得的人數。

“上季度聘請人數”：上季度您成功地招募的各類工人的數量。技術工人在上季度末招募，因此，他們在上季度不為您工作。非技術工人在季度開始時自動招募，以便補充在既定的輪班水準下，操作機器所需的人數(每班每台機器 4 人)。

“培訓失業工人數目”：上季度從失業勞動力市場招募到、並將被培訓為技術工人的人數。這些人將在下季度為您工作。

“上季度末實有人數”：上季度您決定解僱的各類人員。技術工人在上季度末被解僱，因此，他們在那個季度為您工作。非技術工人在上季度開始時被解僱。非技術工人只在機器數量減少，或輪班水準降低時才被解僱。但是，一個季度只能裁減一半的剩餘勞動力，您有可能擁有超過實際需要的非技術工人。

“下季度離職員工數”：各種因退休、生病或轉為其他公司工作而離職的人員數。所有這些離職都在季度末發生。

“下季度實有員工數”：公司下季度開始時擁有的各類人員數。由於機器數量和輪班水準的改變，非技術工人的數量可能會馬上發生變化。這一人數等於季初人員數加上招募和培訓人員數，減去解僱和離職人員數。

組裝員工

“上季度可用組裝工時”：上季度實有技術工人數乘以每個工人的最大工作時數，減去每個工人在罷工周的固定罷工時數。罷工周在上上季度末通告(見下文)。

“缺勤”：因生病或其他原因未來上班所損失的技術工人的人工時數。如果缺勤是由於重病或事故所引起，其損失可能由保險公司賠付。注意相關數字旁邊的“!”號，它表示發生了問題，如果損失大到一定程度，保險公司可能賠付。重病缺勤損失的小時數不顯示。

“上季度實際耗用工時”：技術性組裝工人上季度完成的、需要支付工資的總工時數。它定義為上季度交付的產品數加上返工的產品數和丟失損壞的產品數，乘以上季度確定的單位產品的組裝時間。

“下季度罷工周數通告”：這是由有計劃的工業行動導致的每個技術工人在下季度損失的工作周數。對每個工人在罷工周內而言，這個數字是固定的，無法更改。

代理商和經銷商

有關招募和裁減中國地區的代理商以及北美自由貿易區經銷商的詳細情況。

“上季度實有人數”：上季度為您代理的代理商和經銷商的人數。它與上上季度的“下季度實有人數”相等。

“上季度離職人數”：決定停止為您工作的代理商和經銷商人數。與其他公司相比，如果他們覺得賺取的利潤不夠、或沒有得到您足夠的廣告支援、或佣金不夠，就會放棄經營您的產品。

“上季度終止人數”：您認為應在上季度末停止為您工作的代理商和經銷商的人數，這一決策需在上季度初作出。

“下季度聘請人數”：下季度開始時同意代理您的產品的代理商和經銷商人數。他們在上季度被招募來，以滿足您所確定的銷售網絡規模的要求。您可能得不到您所尋找的全部代理商和經銷商。與令代理商和經銷商離去相反的那些原因，一般會將他們吸引到網絡中來。

“下季度實有人數”：下季度將為您銷售產品的代理商和經銷商人數。

運輸

“運輸距離(公里)”：將您的產品運往代理商或經銷商處的平均距離。產品運往互聯網銷售代理商的距離和運往向北美自由貿易區裝運發貨港口的距離是固定的。在中國市場，每次運輸的平均天數，等於平均運輸距離除以每天運輸里程。不足整天的按整天計算，這些零星時間作為維修、裝卸等時間。

“裝載量”：以集裝箱為單位運往各地區的產品數量。不滿一箱按一箱計算。這一數字與運輸次數相等。

網路統計（資訊科技）

這部分提供關於您的互聯網運行情況的資料。如果您未使用互聯網交易，則資料為 0。

“操作埠數量”：上季度您確定的運作埠數，這用以衡量您的系統能力（見下文）。

“網上探訪的成功人數”：上季度所有成功訪問您的網站的人數。這顯示您的網站的吸引力程度。把這些訪問者變成您的產品的客戶取決於網站的銷售功能和您的產品的市場形象。這個統計資料由您的 ISP（互聯網服務供應商）提供。

“網上探訪的失敗率%”：上季度未能成功訪問您的網站的人數與所有試圖訪問您的網站人數之比。這個資料來自於您的 ISP（互聯網服務供應商）。

“網路服務投訴”：由於沒有交貨、包裝簡陋、錯誤位址或其他交貨技術原因，互聯網銷售代理商收到的投訴數。這個數字元顯示網上銷售代理商的運作情況，對您的市場形象有影響。

碳足跡

顯示您的主要碳足跡或 CO₂e（二氧化碳當量）。由用於工廠加熱和照明而使用的能源，加上在機器加工和組裝時使用的能源。

針對主要碳足跡，會產生相應的成本。此項服務從種植樹木的慈善機構處購得，這些樹木可“消去”您產生的碳足跡。該筆費用（每噸 CO₂e 40HKD）記入您的管理費用“其他成本”中。

注意：並不顯示您產生的二次碳足跡，這些二次碳足跡由其他公司產生的 CO₂e 組成，而您又從這些公司購買產品和服務，如建築物、機器、材料、分包零部件和租賃交通工具等。即使這些碳足跡是因您而產生（因為它已“植入”您的產品中了），但你並未負責“消去”這些足跡。

產品資料

“預計數量”：上季度生產決策的各類產品的總數， 由各地的需求量匯總而成。

“實際生產量”： 上個季度您的工廠實際生產的產品數，包括不合格的產品和為替代這些產品而生產的產品。如果您的生產能力不夠大，這個數字可能小於需要的產品數量。

“次品數量”：被質量控制部門發現的低於正常標準的不合格產品數。這些產品以 **次品價格** 出售。如果您有足夠的資源，生產部門將額外生產一些產品去替代這些不合格產品。

“丟失或損壞”：上季度銷售過程中丟失、被盜、損壞的產品數量(見“!”號)。如果您已為此投保，保險公司將為此支付。

“實際交貨量”：製造並確實被送往各市場和互聯網銷售代理商的產品數量。如果您的工廠沒有足夠的生產能力，或是任何產品丟失或損壞（見上文），這個數字可能低於您原來的決策數。產品不會被運往沒有您的代理商或經銷商的市場。

“訂貨量”：上季度從各個市場得到的各種產品的訂貨數。這是指新的訂貨數，不包括從上上季度結轉下來、有待交付的訂貨。

“銷售量”：上季度在各個市場銷售的各種產品的總數。其計算值取下列兩數中較小的一個：新的訂貨+ 上上季度結轉的未交付的訂貨；或上季度交付的產品+ 上上季度用於銷售的庫存產品。

“未交付的訂貨量”：由於交貨方面的問題，整個上季度在中國和北美自由貿易區未完成交付的各種產品數。通過互聯網銷售不存在未交付的訂貨。注意這些數字只是實際未完成交付數的一半，因為另一半已被客戶取消。這些被取消的訂貨沒有直接轉向您的競爭對手，但在未來的某個時間會間接地這樣做。如果您決定提高價格或減少產品的組裝時間，您的訂貨在下季度開始時會進一步減少(計算方法見下一段)。

“產品庫存量”：下季度各地庫存，並可用於銷售的產品數。如果您決定對某一產品實施重大改進，可在下季度開始時，將多餘庫存的該產品賣掉。對於各地每種產品的庫存量或未交付的訂貨量，可按下面的方法計算：

上上季度的產品庫存，

加上季度交付的產品數，

減上上季度的未完成交付產品量，

減去上季度收到的訂貨。

如果結果是正數，意味著該地區下季度有庫存產品可以銷售。

如果是負數，意味著該地區有未完成的訂貨，其中的一半將被取消。

因此，該結果在計為有待交付的訂貨前，被分為兩部分。網上銷售結果為負數時可以忽略不計。

“售後保修服務”：根據公司的一年保修承諾，由當地服務機構修理的產品數。此項包括因危害環境而退回返修的產品和對尚未售出的同樣產品的修理(見“!”)。因此原因退回的數量不單獨列出。

“產品改進”：對每種產品，有三種可能出現的文字：

- “沒有”，表明上季度您的研究與開發部門沒有提出產品改進意見。
- “次要”，表明您的研究與開發部門已經對產品作了較次要的改進，這種改進已於上季度進入產品，並開始影響產品的市場形象。無需採取進一步行動。
- “重要”，表明您的研究與開發部門已經提出了一項重大改進，有待您在時機成熟時，作出實施的決策。盡管產品改進的建議始終有效，但只在報告時列出一項。在一項重要改進實施之前，還可以有進一步的重要改進，當這種情況發生時，如果您決定著手進行改進，則所有的重要改進將被同時一併進行。

一項重要的產品改進只報告一次，在您作出實施決策之前，它們一直有效。如果沒有馬上實施，研究開發部門在下季度就會開始另一新的專案，並就其進展情況作出報告。您一定要掌握手中是否有這種重大改進專案，而它還沒有得到實施。

“產品部件”：這一部分顯示上季度用於組裝您的產品的部件數量。此外，還顯示您決定購買的部件數量、上季度末的存儲數量以及下季度可用於組裝的數量。

財務帳目

《管理報告》的最後部分是公司的帳目，標題有**“管理費用”**、**“利潤和虧損”**、**“資產負債表”**和**“現金流量”**。這些在後面詳細研究。所有的交易都以 HKD 記錄。凡用美元支付的，要按上季度的匯率進行轉換。

管理費用

以下條目為上季度產生的支出費用。

“廣告費用”：所有地區所有產品廣告活動的總成本。

“網上銷售代理商費用”：網上銷售代理商只有一個。支付給您的網上銷售代理商用於處理您的產品的所有支援費用和佣金。總費用為上季度銷售值乘以確定的百分比；加上一次總付的支援費用。使用或撤銷網上銷售代理商都要支付一筆一次性的**費用**。

“互聯網服務商費用”：您連接互聯網所需的費用，此費用取決於您設立幾個運作埠，加上一筆不確定的技術服務費用(例如網絡安全)，此費用為網絡銷售額的一定百分比。開設或關閉互聯網銷售都要支付一次性費用。

“代理商 / 經銷商”：這方面的總成本為上季度付給中國市場代理商和北美自由貿易區經銷商的佣金和支援性費用，加上與上季度末停止代理公司業務的代理商和經銷商有關的成本，再加上為了補充這個隊伍而招募新的代理商和經銷商所發生的成本。您要招募的人數是上季度決定的目標數(招募人員就要支付費用)，減去上上季度末您的銷售網絡裏已有的人數(見**表 3**)。代理商的佣金按訂貨量支付。經銷商的佣金按銷售額支付。

“銷售行政管理費用”：是銷售管理成本，佔上季度各地訂貨總價值的 1%。

“保修服務費用”：在公司的一年保修期內，上季度修理因故障返修產品的總成本。等於上季度維修的產品數乘以各自的**成本**。被召回的產品的修理成本為產品標準成本的 75%。

“新產品研究開發費用”：上季度決定用於研究改進產品的總費用。

“**網站開發費用**”：每季度您都要考慮在網站開發和維護方面的投入(如果您利用互聯網經營)。這些款項用於更新網站資訊、開發軟體使網站更具吸引力。有一種內在的退化因素會使您的網站顯得過時陳舊。您需要投資克服這種退化因素。”網站星級評定”取決於您投入多少和是否有規律地投入。

“**人事管理費用**”：上季度有關培訓、招募、解僱人員的總費用。各條目下決定的人數乘以相應的**成本**。

“**機器維修費用**”：維護和修理公司機器的費用。

決定的合同時數乘以機器數，再乘以**每小時的成本**。如果故障時數超過了合同時數，超過部分將按溢價小時費率計算。

“**採購和倉儲費用**”：每季度使用工廠庫區的成本，加上管理成本，再加上存儲在商業性倉庫中的原材料的平均成本(這是超出工廠最大存儲空間的部分)，加上在銷售地區各類產品的平均儲備成本(見表 13 和 14)。

“**索取商業資訊費用**”：上季度購買資訊的**成本**。

“**公司管理費用**”：上季度公司的管理成本。

“**信貸控制費用**”：從公司的債務人處徵集貸款的**成本**+銀行對信用卡付款收取的手續費。

“**保險費**”：為風險補償按比率支付的金額。其總量為上上季度資產負債表中所列固定資產、存放於公司倉庫的產品和原材料的總和乘以公司選擇的投保方案的險率。如果未投保，其總量為零。

“**其他費用**”：迄今未包括在內的各種成本。這主要是**固定（或半固定）成本**，取決於您的工廠規模大小，如建築維護、供暖和地方稅。此外，其他費用還包括出售機器時產生的**拆除費用**和“消除”主要碳足跡的成本。

“**管理費用總計**”：上述列出的所有管理費用條目的總和。

累計應納稅利潤

“**稅前利潤/虧損**”：如您的損益表中所示。

“**之前的應納稅利潤/虧損**”：上上個季度起的累計應納稅利潤（或虧損，如果是負數）。如果在該季度末估算納稅額，此項資料為零。

“**應納稅利潤/虧損**”：到上季度末累計的利潤（或虧損，如果是負數）數額。此項等於上述兩個條目之和。

重要細節

在一年的第四季度稅金被估算後，如果這個結果是正值，那麼，就要繳一定比例的稅金，進入下季度的“累計應納稅利潤/虧損”數為零。

當稅金估算之後，如果是負數(虧損)，則沒有稅金要繳納，虧損進入下個季度。

每年第四季度顯示的數字，是稅金估算前的值。

“**保險索賠**”：評估上季度損失的全部金額，如果未投保，此數為零。

“**未保風險**”：向保險未公司索償前願意自行承擔的風險。為實施已決定的投保方案，有可能用此資料計算全部保險價值。

損益表

在損益表中，利潤和虧損帳目被列為兩部分。第一部分計算毛利潤，第二部分給出淨利潤。

“**銷售額**”：上季度的所有交易的總收入。在中國、北美自由貿易區及通過互聯網銷售的產品數乘以相應的價格，加上引進重要產品改進按估價銷售產品的收入，再加上以次品價銷售的不合格產品的收入。

“**季初庫存價值**”：上季度已有的、或已訂貨的產品、部件和材料的總價值。在資產負債表上，這是上上季度的季末庫存量。

“**部件採購費**”：上季度從分包商處訂購的已加工部件的成本。這些加工部件於下個季度交貨。每件的成本根據上上季度公佈的價格幅度計算，在優質材料所占比例的基礎上進行調整。

“**原料採購費**”：按照上上季度公佈的價格，於上季度訂購一定數量的材料的成本。按公佈的期貨價格為以後季度訂購材料的成本也計入此數。為了彌補上季度材料不足而購買材料的費用，按上季度的現貨價格加上一個特定費用進行計算。注意，材料的定價和支付都是以美元計算的，而在帳目上是以 HKD 出現的，要用上季度的匯率進行轉換。

“**機器運轉費用**”：上季度運行機器的成本。實有的機器數乘以機器的管理費用成本，加上每班的管理檢查費用，加上使用的機器工作時數乘以每台機器的費率，加上產品所需的生產計劃費用。

“機械師工資”：上季度在不同輪班水準下，根據基本工作時間、星期六和星期天工作時間確定的機器工作時數加上機器故障時間，乘以相應的工資率，並考慮輪班補助，每台機器再乘以四個工人。如果非技術工人數大於操作所有機器所需的人數，這些剩餘的工人要支付與操作機器的工人相同的平均工資。非技術工人要按每個季度的最低工作時數支付工資。

“組裝工人工資”：上季度在基本工作時間、星期六和星期天加班時間使用的技術工工時數，乘以技術工基本工資率(如使用，或加上相應的補助)。如果這個數轉換為每個工人每個工作周的平均工資後，低於非技術工人的工資，將使用非技術工人的周平均工資率，乘以工作周的總工作時數。

“質量控制費用”：產品質量控制部門的固定費用。上季度組裝的產品總數乘以每件成本。

“租賃運輸工具的費用”：上季度使用租賃運輸車隊完成將貨物運往銷售代理商處和經銷商處的成本：

- 中國市場的租賃運輸成本用所需的“集裝箱-天”，乘以每天集裝箱的租賃費率。
- 貨物運往北美自由貿易區和的成本是將產品運至北美自由貿易區港口的“集裝箱-天”數乘以每個集裝箱每天的成本，加上集裝箱裝載量乘以從大西洋至北美自由貿易區的運輸成本。
- 運至互聯網分銷商處的成本是運至互聯網分銷商處所需的“集裝箱-天”乘以每個集裝箱每天的成本。

“集裝箱-天”的數目可以用以下方式計算：

運輸距離除以每天最大允許的距離(取整數)乘以裝載數。

所有情況下，混合裝載都是可以的。

“季末庫存價值”：上季度末已有產品、在製品價值加上季度末材料庫存價值(包括現有的和訂購的)。

“銷售成本”：上季度生產並將產品投入市場銷售的成本。為季初庫存價值、已購部件和材料、機器運轉費用、機械師和組裝工人工資、質量控制費用和租賃運輸工具的費用的總和減去季末庫存價值。

“毛利”：銷售額減去銷售成本。

“管理費用”：見上文。

“**收到的保險金**”：保險公司支付的上季度保險索賠金額。此數等於全部損失減去公司選擇的**投保方案**中按照**總受保風險百分比**公司自己承擔的部分。

“**折舊**”：上季度您的機器折舊的總數。其計算按下列數值的**固定百分比**計算：上上季度資產負債表顯示的機器的價值，減去上季度賣掉的機器的價值。

“**營業利潤/虧損**”：毛利減去管理費用和折舊，加上收到的保險金。

“**財務收入**”：上季度存款所獲得的利息收益。

“**財務費用**”：上季度支付的所有銀行透支額和中期貸款利息和其他收費。**利息的計算**，假設在上上季度末對公司資產負債表上的借款、現金和投資進行重新調整，以便在上季度開始時作出貸款和投資的決策。

“**稅前利潤/虧損**”：營業利潤加上財務收入，減去財務費用。

“**稅金**”：以公司必須納稅的利潤為基礎的稅金數目，在每年的第四季度末估算。這是按當前給出的**稅率**、以正的應納稅利潤為基礎進行計算的。估算的稅金立即從利潤和虧損帳目上減去，並且在下年度第二季度被支付之前，一直以負債計入資產負債表。

“**當期利潤**”：稅前利潤，減去稅金。

“**每股收益**”：當期利潤，除以股本金。

“**股息**”：按照決策，支付給股東的紅利。

它等於您的**股本金**乘以決定的股息比例。

“**轉至留存準備金**”：當期利潤，減去股息。

“**先前的留存準備金**”：上上季度末的留存準備金。

“**留存準備金**”：上兩個條目的總和（可參見**下文**中的資產負債表）。

（有關會計實務的）**更多資訊**。

資產負債表

資產負債表顯示您公司的非流動（長期）和流動（短期）資本和負債，加上淨資產與股東權益的對賬。

非流動資本

土地：按原價計算的公司土地價值。

建築：按成本計算，公司工廠建築的價值。

機器：您公司機器的當前折舊價值。

不動產、廠房和設備：土地、建築和機器的總價值。

流動資產

“產品庫存”：上季度末在各銷售地區的存儲產品的價值。

“部件庫存”：上季度（或先前）交付的外購件庫存價值，但並未組裝。

“原材料庫存”：上季度末在工廠內部或附近庫存的材料的價值(以 HKD 表示)，加上為下季度以及下下季度訂購的材料的價值。

“應收賬款”：客戶欠您公司的款項。上上季度的應收貿易款，加上上季度的銷售收入，減去貿易收入。

“現金和現金等價物”：您的銀行帳戶餘額，如果數值為正，加上定期存款。

“總資產”：上述非流動資產、庫存、應收貿易款和現金。

負債

“應繳稅款”：第四季度估算的稅金的數量，並應於來年的第二季度支付。注意，如果稅金應該支付，這一數字只在每年的第一和第四季度才在此欄下出現。

“應付帳款”：公司上季度欠的產品和服務費用。

“銀行透支”：（數值為負數時），您的銀行帳戶餘額。以浮動利率計息並以公司短期資產擔保的銀行貸款數。

“流動負債”：上述應付稅金、應付帳款和透支額的總和。

“定期貸款”：您已收到的長期貸款總額。

“淨資產”：上述總資產，減去流動負債和定期貸款。

權益

“股本”：以每股 1HKD 形式出現的原始股東基金或用作公司的啟動資本。通過採取股票發行的方式進行更改，減去所有股票回購。

“**股份溢價帳戶**”：以高於 1HKD 面值的價格發行股票所獲得的未分配的利潤，減去所有股票回購產生的減額。

“**儲備金**”：公司整個存續期內積累的未分配利潤。準備金等於（上上季度的）準備金，加上**轉入**上季度的**準備金**(或減去虧損)，不過，股票回購“耗空”您的股份溢價帳戶，任何超出的金額都會從這些儲備金中予以扣除。

“**權益總額**”：股本加上股份溢價帳戶和儲備金。您的股東權益總額等於淨資產（如上文所定義）。

（有關資產負債表定義的）[更多資訊](#)

現金流量表

現金流量帳戶顯示公司的資金在上季度是如何在其經營中流動的（流入或流出）。

經營活動

“**貿易收入**”：上季度公司收到客戶支付的款項。佔上上季度債務人欠帳和上季度銷售額的總數的一定比例。上季度從各地收到的銷售收入是**目標信貸期**的主要內容。這些目標向來不會完全實現，未償還債務將作為資產負債表中的債務人進入下個季度。

“**收到的保險金**”：見上文“**損益表**”。

“**交易支出**”：用於公司的工資、商品和服務的支出。上上季度的交易支出，加上行政管理費、已購材料和部件、總工資支出、機器運轉成本、品質控制費用和租賃交通工具的費用，再減去上季度的交易支出。

“**稅款支出**”：只在第二季度支付，稅金在上上季度的資產負債表中估算。

投資活動

“**利息收入**”：來自您定期存款帳戶的利息。

“**資產出售**”：上季度出售機器的價值（不包括拆除費用）。

“**購入資產**”：因上季度工廠擴建產生的任何資本支出，以及訂購和安裝機器的費用支出。

“投資活動產生之現金淨額”：收到的利息，減去淨資本支出。

融資活動

“已發行股票”：發行新股票而獲得的資金（數量 x 價格）。

“股票回購”：回購公司股票的費用支出。

“付出股息”：參見上述“[損益表](#)”。

“額外貸款”：源自額外長期貸款的資金。

“付出利息”：上季度借貸的成本。根據規定的不同利率，支付定期貸款、銀行透支和無抵押貸款的利息。

“源自金融活動的淨現金”：源自股票和貸款的收入，減去股息和已付利息。

“淨現金流量”：源自經營、投資和融資活動的淨現金。

“先前的現金結餘”：現金和現金等價物，減去所有的銀行透支額（時間：上上季度末）。

“現金結餘”：上述兩個條目的總和。現金和現金等價物，減去上上季度末所有的銀行透支額（參見[損益表](#)）。

“下季度銀行透支限額”：銀行下季度準備貸給公司的銀行透支的最大值。以上季度的資產負債表為基礎，取決於您的[資產和負債](#)情況。

“借貸能力”：您下季度能夠籌集到的最大額外定期貸款數。這取決於：

- 您公司股票在股票市場上的價值；
- 公司已有的定期貸款；以及
- 銀行給您的透支額限度。

管理報告 – 比賽組資訊

《管理報告》的這一部分給出了在您比賽組中的所有公司的資訊以及您運行的經濟環境情況。

在描述《管理報告》的內容時，假定您已經收到此份《管理報告》。因此，該報告主要是指上季度的資料，除非另有特別說明。這些資訊可以說明您為下季度做好決策。

- **建築成本**：下季度工廠擴建的每平方米成本。
- **部件成本**：下季度購買每件產品的部件的單件成本範圍。基礎性原材料製成的部件，成本的數值較低，而 100%優質原材料製成的部件的成本則較高。
- **“原材料價格(每 1,000 單位美元數)”**：發佈的 1,000 單位原材料的價格。依據下季度訂貨的交貨期的不同，價格有現貨價(下季度交貨)、3 個月價(下下季度交貨)和 6 個月價(在下下季度之後的季度交貨)。
- **“股票價格、股票市值和投資績效”**：源自上季度末股票市場上各公司股票的價格，以歐分表示。投資績效在考慮股票價格、已付股息及股票發行或回購的情況下，反映初始投資者的總體收益。（有關投資績效的）[更多資訊](#)
- **“股息%”**：各公司上季度決定的作為股息支付所占普通資本的比例。

各季度末，將免費向您這一組中的所有公司提供資產負債表。

商業情報

《管理報告》的這個部分為一般資訊，有些資訊免費提供，有些資訊需要付費。（見[表 2](#)）。

在正常的情況下，關於您這組中各公司上季度的一般資訊是免費提供的：

- **銷售價格**：上季度每個公司每樣產品在中國市場、北美自由貿易區和網上銷售的價格。
- **生產員工**：雇傭的組裝工人和機械師總數。
- **技術工人工資水準**：各公司上季度付給技術工人的每小時基本工資。
- **代理商和經銷商**：上季度每個公司在中國市場和北美自由貿易區的代理商和經銷商數量。

“經營活動”：此資訊須付費：

- 廣告費用
- 研究開發費用
- 每種產品的星級，由特定的消費者小組評定。
- 網站影響力的評估。

在任何情況下，以五個星級為標準，一星最差，五星最好。

“市場佔有率(百分比)”：市場佔有率的計算根據實際銷售，而不是根據訂單數。每種產品的市場佔有率資訊包括三部分。

1. 每個公司在中國零售商店的市場佔有率。除了您公司和您
2. 的直接競爭對手，還有其他競爭對手銷售進口產品，因此，總的市場佔有率小於 100% 。
3. 每個公司在北美自由貿易區零售商店的市場佔有率。同樣， 總的市場佔有率小於 100% 。
4. 每個公司在互聯網上的市場佔有率。由於有來自全球範圍的競爭，總的市場佔有率大大小於 100% 。

經濟情報

每個季度向您免費提供關於中國和北美自由貿易區的官方統計資料。這些資料給出了中國和出口地區公司的相對經營狀況，因此有可能在這些地區拓展市場。這些統計資料是：

- “**國內生產總值**”：它以一種可調節的形式緩解了季節性的波動。指出了市場條件下經濟增長(或下降)的趨勢， 以及這種趨勢的變化。
- “**失業率%**”：給出了在兩個市場區域內失業人數的比例，表明了支出水準變化的可能性。它還是一個有關中國失常勞動力可獲得性的指南。失業率以非季節性的形式給出。
- “**對外貿易差額**”： 這是衡量中國和北美自由貿易區經濟競爭能力的尺度。
- “**下季度中央銀行利率**”：這給出了中央銀行上季度在各地的年利率，這一利率將在下季度應用。中國利率是本比賽中所有其他利息的計算基礎。
- “**匯率**”：給出 HKD 與美元的匯率。這是下季度將要使用的匯率，並用於上季度原材料價值的測算。
- 關於中國和北美自由貿易區以外地區的經濟資訊是瑣碎的。這些資訊幫助您瞭解該地區的經濟情況，估計對應的經濟統計數字，適用於世界其他地區。依賴於這些資料是危險的。

商業報告

最後，您可以得到關於通用經濟資訊的簡要文摘，它們摘自金融報刊，可以幫助您預測經濟發展趨勢，並在商業問題出現前作出警告。

所有公司可能受到重大事件的影響。這些事件可能是政治動亂、經濟或環境的發展、戰爭、如火山爆發或地的自然災害、流行疫病……等。它們能對公司的營運能力產生嚴重的影響，同時也會影響產品市場。例如：傳染疫症的爆發產生的全球影響，將不單對您的產品市場產生影響，由於您的工人無法工作，也將顯著地打亂您的生產能力。

這些事件對每家公司的影響程度在表面上是相等的，但一事件對某一公司的內部影響程度，將因應該家公司如何做好處理事件的準備而定。例如：一家公司擁有足夠的原料和產品儲備，它將擁有繼續貿易的能力，但其他公司若只有少量存貨將發覺較難經營。

這些事件可能突然發生，只提供很少的機會作出管理行動。然而，有可能在報刊報道及商業報告中，最少出現一些訊息，在事件發生前給出一些暗示。世界事件對一家公司運作的影響，將在管理報告中以感嘆號“!”標出。

您閱讀商業報告中的報告是重要的，因為他們可能存在成本變化方面的重要訊息，如成本或拆除費用的變化。

管理者應該記住，雖然這類中斷不可能直接影響消費市場，但這可能對消費信心產生間接的影響。

注意：雖然這類事件**有可能**發生，但並非意味它們**一定會**發生。

世界管理挑戰賽

前言

- 遇到什么挑战？
- 您的任务
- 如何操作運行
- 要点
- 如何使用本手冊

經營環境

- 經濟背景
- 世界事件

市場行銷

生產運營

人力資源管理

財 務

您的管理報告

- 決策
- 資源的使用
- 產品資料
- 財務帳目
- 比賽組資訊

決策單

- 屏幕示例

表格

指南

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英国
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》



《決策單》[表格](#)列出了您為了控制你的公司發展而作出的所有決策。

您必須確保輸入《決策單》中的資訊的準確性。因為決策一經模擬器處理，便不能更改。

要注意以下幾個簡單而基本的問題：

- 在決策是正數或負數時，必須在前填寫正號或負號。如果符號欄空著，該數值將按正數輸入。
- 如果放棄決策，請在該決策項中輸入零。
- 如果您輸入的資料與比賽現狀不符，例如當您只有一台機器，卻試圖賣掉兩台。模擬器將以最可接受的值代替錯誤的資料。您的一些決策可能不成功，例如，您想招募 5 名工人， 實際只招到 3 名。這類差額或錯誤將以*表示。
- 下頁的[表](#)給出了可輸入《決策單》上每個條目的單位元、數值的上下限值及其缺省值。

比賽開始前， 每一參賽隊將被分配在一個由若干隊組成的小組中，並得到一個組號和隊號，以及一個識別碼 。必須把這些資訊輸入所有的《決策單》。與比賽組辦方聯繫時，必須借助這些數字，因此必須確認您的識別碼 。

此外，應[檢查](#)確認年度和季度輸入正確。記住，比賽中規定的年度和季度，而非實際生活中的年度和季度，並記住第一季度在第四季度之後。

世界管理挑戰賽

經營環境

- 經濟背景
- 世界事件

市場行銷

- 資訊
- 定價
- 產品品質
- 產品研發
- 廣告宣傳
- 銷售
- 產品的供貨保證

生產運營

- 機加工
- 機器維修
- 分包
- 組裝
- 生產進度安排
- 品質控制
- 分銷
- 原材料採購
- 互聯網站（資訊科技）

人力資源管理

- 招募
- 員工培訓
- 工資待遇和條件
- 高層管理人員

財務

- 股票和股息
- 定期存款
- 借貸
- 資本支出
- 保險政策

管理報告

決策單

- 截圖

表格

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英国
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送
作出的產品決策	
廣告	
中國	中國代理商
Nafta	Nafta 經銷商
互聯網	互聯網經銷商
價格（港元）	
中國	訂購原料：現貨價 0 3 個月 0 6 個月 0
Nafta	廠房維護（hr）
互聯網	輪班制（1,2 或 3）
交貨	
中國	互聯網運作埠
Nafta	網站開發
互聯網	
品質	
研發	組裝工人：聘用： 0 組裝培訓人員： 0
產品研發（1000 港元） 0	工資費率（歐分/時）：
組裝時間（分）：	管理預算：
優質材料（%）： 100	員工培訓（天）：
財務	
股票（發行/取消）： 0	股息（歐分/股）：
長期貸款（1000 港元）： 0	定期存款（1000 港元）： 0
採購機器：	出售機器： 0
工廠 - 修建（平方米）： 0	投保方案號碼（0-4）：
資訊	
市場份額： 0	商業情報： 0

注意：金額單位為 1000 港元，除非另有說明。

重設

世界管理挑戰賽

參數和成本表格

- 1. 人口資料
- 2. 行銷成本
- 3. 代理商、經銷商產生的成本
- 4.互聯網產生的成本
- 5. 製造參數
- 6. 維修成本
- 7. 每台機器的最大工作時間
- 8. 不合格產品(次品)價格
- 9. 保修服務費用
- 10. 生產成本
- 11. 集裝箱容量
- 12. 運輸分銷成本
- 13. 採購和存儲成本
- 14. 平均季度儲備的計算方法
- 15. 人力資源部門成本
- 16. 每季度的工作時數
- 17. 最低工作時數和最低工資
- 18. 廠房和設備成本
- 19. 融資上限
- 20. 財務參數
- 21. 庫存估值
- 22. 保險方案選擇
- 23. 客戶信用期限
- 24. 向債權人支付的時間安排
- 25. 網站容量
- 26. 空間需求
- 27. 碳足跡

或，返回至：

引言
經營環境
您的管理報告

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英国
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

表 1	人口資料		
	人口（百萬）	人均 GDP(美元)	網路接入率%
中國（CHINA）	1200	6000	67.3
北美自由貿易區（Nafta）	453	37222	65.7
其他主要經濟體	3504	5390	23.8

表 2	行銷成本
市場份額方面的資訊	50000HKD
競爭對手活動方面的資訊	75000HKD

表 3	代理商（中國）、經銷商（Nafta） 及互聯網經銷商產生的成本
每個代理商/分銷商每季度的最低支援費用	50000HKD
僱用(開設)一個代理商/分銷商的費用	75000HKD
關閉一個代理商/分銷商的費用	50000HKD

表 4	互聯網行銷成本
服務費用（基於互聯網銷售值）	3%
付給互聯網服務提供者的首次入網費	75000HKD
每一運作埠每季度的費用	10000HKD
關閉互聯網運行的費用	50000HKD

表 5	製造參數		
	產品 1	產品 2	產品 3
單位產品的加工時間(分鐘)	60	75	120
單位產品的最短組裝時間(分鐘)	100	150	300
單位產品的原材料含量（單位）	1	2	3

表格 6	維修成本
每台機器每個合同機時的維修費(每小時)	850HKD
未訂合同的緊急維修費(每小時)	1750HKD

表 7	各種輪班制下每季度每台機器的最大工作時間	
輪班制	每台機器每季度最大工作小時， 每一連續輪班制下的累計工作小 時	每台機器所需非技術工 工人數
單班(1)	576	4
兩班(2)	1068	8
三班(3)	1602	12

表 8	不合格產品(次品)價格		
	產品 1	產品 2	產品 3
每個產品的次品價格 (HKD)	400	800	1200

表 9	保修服務費用		
	產品 1	產品 2	產品 3
每單位產品的保修服務費用 (HKD)	600	1500	2500

表 10	生產成本
每班管理成本	125000HKD
每台機器生產間接費用	35000HKD
每台機器每小時運行成本	80HKD
單位產品生產計劃成本	10HKD
單位產品檢測變動成本	10HKD

表 11	集裝箱容量		
	產品 1	產品 2	產品 3
集裝箱的容量(以單位元產品計)	500	250	125
注意：可以進行混裝。			

表 12	運輸分銷成本
租用集裝箱每天的全包費用	6500HKD
到北美自由貿易區發貨港的距離	250HKD
租用集裝箱跨越太平洋的費用	80000HKD
到互聯網分銷商的距離	150km
每天允許的最大車輛運輸距離	400km

表 13	採購和存儲成本
工廠採購倉儲、管理的季度成本	75000HKD
計劃外原材料採購的額外收費	現貨價格，加 10%
優質原材料採購的額外收費	現貨價格，加 50%
單位原材料外部存放的成本	25HKD
單位元產品部件外部存放的成本	30HKD
單位元產品在中國代理商和互聯網分銷商處的存儲成本	35HKD
單位產品在北美自由貿易區分銷商處的存儲成本	4 美元

表 14	平均季度儲備的計算方法
$0.5 \times (\text{期初值} + \text{期末值})$	

表 15	人力資源部門成本		
	招聘	解僱	培訓
技術組裝工人	20000HKD	50000HKD	85000HKD
非技術機械工	10000HKD	20000HKD	N/A
員工培訓顧問	每天 1000HKD		

表 16	每個生產工人每季度的最大工作時數及相應的報酬補貼			
換班制	每個工人最大基本工時 (按基本工資支付)	每個工人在星期六加班的最大工時按照星期六工資標準 (基本工資+50%)	每個工人在星期日加班的最大工時按星期日工資支付 (基本工資+100%)	機械工輪班補助
1. 單班	420	+ 84	+ 72	0
2. 雙班	420	+ 42	+ 72	1/3
3. 三班	420	+ 42	+ 72	2/3

表 17	最低工作時數和最低工資
非技術工人每季度的最低有薪工作時數(小時)	360
技術工人一周的罷工時數 (小時)	48
技術工人每季度最少工作時數 (小時)	無
技術工人每小時最低工資	90HKD
非技術工人與技術工人的工資比例	65%

表 18	廠房和設備
每台機器的總成本 (HKD)	3000000
每季度的機器折舊率	2.50%
拆除費用	600000

表 19	融資上限的計算方法
銀行透支上限	(房地產 + 庫存原材料 + 庫存產品)價值的 50% 加上 90%的債務(債務人) 減去 100%的應交稅款 減去應付款項
借款能力	0.5 x (上季度股票價格 x 股票數量) 減去(已發生的定期貸款總數 + 上表計算的銀行透支上限)
信用價值	借款能力+現金+現金等價物
注意：這些數字均由上季度的《管理報告》提供。限制條件中的任一個，如果計算值小於 0，該條件就計為 0	

表 20	財務參數
中國及北美自由貿易區售出每單位產品的信用控制成本	
互聯網售出每單位產品信用卡付帳手續費	
每季度的工廠固定支出費用	
技術工人每小時最低工資	200HKD/平方米
公司年稅率	25%
年利率：（根據上季度公開的中國基本利率而定）	
定期存款	基本利率
透支	基本利率加 4%
未授權無抵押透支	基本利率加 10%
定期貸款	10%的固定年利率

表 21	庫存估值
庫存原材料	90% x 現貨、上季度 3 個月或 6 個月期貨的最低報價格（轉為 HKD）x 庫存數量或應到貨的原材料數量。
部件庫存	部件庫存按照採購成本計價，見上季度《管理報告》。（實際成本應考慮各產品中優質原材料所占比例。）
產品庫存	生產總成本的 110%，每一產品價按以下公式計算： • 原材料含量（按上述估值且因使用優質材料而進行調整）； • 加上（65%的基本工資率 + %輪班補助（如有）x 機加工時間 x 4 • 加上基本工資率乘以產品組裝時間
注意：如有任何產品是由上上個季度結轉至下一季度，其產品之估價是用加權平均的上季度初可用庫存加新交付產品。	

表 22	保險方案選擇	
保險方案號	基本風險	保險公司保費
0	100 %	0
1	0.1 %	0.60 %
2	0.2 %	0.35 %
3	0.3 %	0.20 %
4	0.4 %	0.10 %
注意：基本風險的貨幣價值是上季度資產負債表中房地產、機器、庫存價值的一定百分比。		

表 23	目標客戶信用期限
互聯網	0 天(信用卡付帳)
中國代理商	60 天
北美自由貿易區經銷商	90 天

表 2	向債權人支付的時間安排	
外部成本條目(內部和勞工成本省略)	如果產品的交付或服務的提供在下季度發生，相關費用按以下條件支付：	
	下季度	下下季度
廣告活動	100%	
互聯網服務商	100%	
支付經銷商和代理人的費用	100%	
保修服務		100%
網站開發費用		100%
人事費用	100%	
設備維修		100%
倉儲費用		100%
商業資訊費用		100%
保險費	100%	
其他雜項成本	100%	
原材料和部件*	50%	50%
租賃交通工具費用		100%
資本支出	100%	
利息（已付或已收）	100%	
*所有下季度訂購的材料和部件，將在下季度付款 50%，下下個季度付款 50%。第二部分的付款不受季度間匯率變化的影響。		

表 25	網站容量					
注意： 每天以及一天中不同時段對網站容量的要求有很大不同。 如果在高峰期網站不能迅速有效地為訪問者服務， 公司市場形象會嚴重受損。網站的容量（每小時的訪問量）取決於該網站與互聯網服務商連接的運作埠數量。						
平行運作埠數量	1	2	5	10	20	50
“理論”網路容量	12	24	60	120	240	600
實際運行容量	2	7	31	81	190	537

表 26	空間需求		
土地利用（最大）	80%		
工廠空間利用（最大）	75%		
機加工（每台機器）	25 平方米		
組裝（每個組裝工人）	10 平方米		
原材料庫存（每 1000 個單位）	5 平方米		
在製品庫存：	產品 1	產品 2	產品 3
（每個產品單位所需平方米）	0.25	0.5	1.0

表 27	碳足跡 (CO ₂ e)	
工廠耗熱和照明（每平方米）	50 kWh	9.50 kg
機加工（平均台時）	6 kWh	2.82 kg
組裝（每技術工人/小時）	1 kWh	0.47 kg

前言

- 遇到什么挑战？
- 您的任务
- 如何操作運行
- 要点
- 如何使用本手冊

經營環境

- • 經濟背景
- • 世界事件

市場行銷

生產運營

人力資源管理

財 務

您的管理報告

- 決策
- 資源的使用
- 產品資料
- 財務帳目
- 比賽組資訊

決策單

- 屏幕示例

表格

指南

- 團隊組織
- 公司戰略
- 期貨市場
- 產品行銷形象
- 市場行銷占率
- 產品方案
- 網站容量
- 員工招募
- 員工激勵
- 股價
- 決策變更

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd.,英国
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

團隊組織

您所管理的公司是一個有機的整體，盡管總體結構很容易理解，但其運作方式卻有許多微妙之處。手冊的第二部分描述了您所經營公司的結構。其著眼點放在以下四個主要管理職能上：

- 營銷；
- 生產；
- 人力資源管理；和
- 財務。

這一部分說明這些職能如何發揮作用並重點解釋它們之間的相互聯繫。

比賽的主要目的之一是說明這些相互聯繫，並且證明在管理公司的過程中，職能部門間的良好配合是取得成功的關鍵，而這靠的是團隊精神、良好的組織工作和有效的溝通。

各參賽隊自行設計其組織結構，以便履行公司的高層管理職責。至於如何自我組織則由各隊自行決定。

可以按照職能進行組織，每人負責管理企業的一個方面。也可以設立一個團隊領導，把每個人的意見歸納起來以形成一個總體看法。

還可以成立一個更鬆散的委員會，讓每人都成為其中的一員。

比賽對參賽隊所使用的輔助工具沒有任何限制。假如您想設計自己的“電子資料表”模型，[《管理報告》](#)中的詳細定義會對您有所幫助。

[返回](#)

公司戰略

制定了戰略之後，還要制定使其得以實施的經營策略(如果發現您的公司有了麻煩，可以對公司戰略進行修正，使之能夠實現)。

方法是：

- 在營銷方面，可先對經濟背景和各個市場進行通盤考慮，然後據此制定市場營銷計劃。這樣做必然意味著要預測出可能達到的銷售額。
- 在生產方面，只要擁有必需的勞動力和工廠設備資源，就能生產出這一數量的產品並運往銷售地點。
- 人力資源管理部門必須關注這一點，應該考慮勞動力市場的情況，因為市場營銷部門與生產部門所作出的決策，將會影響工人的收入和工作狀況。
- 最後，財務部門應始終整個過程進行審查，以確保公司盈利並擁有足夠的財力開展經營活動。

綜上所述，參賽隊需要以團隊精神為基礎，相互協作，尋求一個不僅能適應公司短期策略，而且能適應更為長期的戰略的最佳公司決策。

記住，您的目的是使您公司的投資績效達到最大化。股票價格反映了您公司的發展前景，因此，您應該制定一個能使您公司在比賽結束時進入最佳狀態的戰略。

[返回](#)

期貨市場

您可以通過三種不同的方式購買基本原材料：

1. 預設情況下，訂購原材料量不足以滿足生產計劃；
2. 在現貨市場，按照上季度公開的價格購買；
3. 在期貨市場，按照上季度公開的價格購買。

預設狀態下進行的購買價格最昂貴，因為購買時要求立即交付，

要比現貨價格高出一定的費率。

常見的方法是在現貨市場上購買。不過，原材料價格在某些經濟條件下波動幅度較大，因此現貨價格可能會比您預期的價格要高。不過也有可能比預期的要低。

由於存在期貨市場，因此公司可以按照預先知道的價格提

前購買。在比賽中，您可以在期貨市場上訂購原材料，交貨期為 3 個月（一個季度）或 6 個月（兩個季度）。不過，不能保證期貨價格就一定會比未來現貨價格要便宜，但至少您可以在購買時預先知道成本。

如果您認為經濟增長強勢，原材料價格有可能會增長（更高），在預期市場進行購買則是明智之舉，因為報的價格比較合理。

相反，如果您認為世界經濟放緩，原材料價格有可能會下跌，這也有可能由期貨市場上的報價有所反映。現貨價格是否會進一步下跌，由您判斷。

注意，優質原材料的購買方式榆次有所不同，只能從可靠的供應商手中才能購買得到。

產品營銷形象

每個產品都有其市場形象，為了促銷，您要不斷改進這種形象。實際上，市場形象是指您的實際客戶或潛在客戶對特定市場上您的產品的看法。

產品的市場形象受一系列因素的影響。與競爭對手的產品相比，這些因素的重要性是經常變化的。這些因素包括：

- 您的管理品質；
- 員工培訓；
- 代理商數量以及支援費用；
- 公司和產品廣告；
- 產品設計品質和可靠性；
- 產品定價和“現金價格”；
- 產品可靠性和交付；
- 機加工能力和可靠性；
- 組裝能力和細節關注；
- 員工激勵；以及
- 您的網站品質。

有些因素直接受您控制，可以作為市場營銷計劃（見下文）的一部分確定下來。

由於公司形象由許多因素組成，這些因素可能會經常變化，因此要取得適當平衡頗為不易。某些因素必須統籌考慮，例如，對於品質較差的產品，不可能收取較高的價格。另一方面，潛在客戶會隨時準備等待購買以公允價格出售的高品質產品。

【使用流覽按鍵“返回”，或按“倒退鍵”返回。】

行銷策略

公司的市場營銷部門負責銷售工作，在與對手的競爭中創造市場對本公司產品的需求並銷售產品。為了成功地做到這一點，營銷部門必須對市場和競爭情況作出評價；準備市場營銷的戰略計劃，並從長期和短期兩方面作出決策並加以實施；要與公司的其他職能部門合作，確保銷售活動盈利和公司高效運行。

通過綜合使用可獲得的經濟和經營資訊，加上從《公司歷史》以及您迄今經營公司的經驗中得出的結論，您應該能夠做出一個有關公司各種產品在不同市場的營銷計劃。這個營銷計劃應包括：

- 定價；
- 產品設計和可靠性政策；
- 廣告計劃；
- 代理機構和分銷商政策；
- 互聯網交易政策；以及
- 供貨保證。

在準備這種計劃時，必須考慮到對每種產品訂貨量的預期。當您與公司其他職能部門討論您的計劃時，這種期望便成了您的預測。為了提供最可靠的需求預測，從而有足夠的產品運往各地市場，市場營銷工作與生產部門緊密結合是很重要的。影響產品供貨保證的問題，是生產部門和市場營銷部門的共同問題，必須由雙方協商解決。

大多數市場營銷要素(如廣告、質量、銷售佣金等)符合收入遞減規律，因此，投入的收益並不一定與投入成比例增加。

另外一些因素，諸如經濟的運行和競爭對手的活動等，在您準備計劃時必須加以考慮，設法預測它們未來發生的可能性，並在計劃中為其留出餘地。

在許多領域裡，並不只是存在一種最佳方案。例如，獨一策略（高價，高品質）或是“堆得高”和“賣得賤”策略，會同樣成功。不過，採取一項策略時應長遠考慮。

[返回](#)

生產計劃

您要與市場營銷部門配合，從短期和長期兩個方面提供足夠的產品，以保證滿足營銷部門對市場需求的預測。還要與人事部門合作，確保以合適的工資招募到足夠的員工。要適當超前安排好計劃工作，以保證有足夠的機器及有效的原材料採購。

生產進度表應與市場營銷部門共同安排，因為這樣可以把銷售預測與產品生產協調起來，及時往銷售地區發貨。

當您安排生產進度表時，一定要從下列兩方面對市場營銷部門的需求預測進行修正：

(a) 加上上季度未交付的產品數。或：

(b) 減去上季度未售出的產品庫存(注意不要把實施重要產品改進銷出的庫存計算在內)。

制定生產進度要考慮您所能獲得的資源，以及所有可能限制利用這些資源的因素。

品質控制

賣給顧客不合格產品的比例及返修率，會影響公司產品的形象，並進而影響到未來成功地進行市場營銷的能力。

原材料採購

高效率的採購取決於準確預測產品的銷售；使用材料價格走勢經濟預測指標；以及採納明智的採購戰略。

[返回](#)

網站容量

網上訪問量變化很大，網站會有一段發展時期，此期間您的網絡系統的能力沒有充分利用。但是，也可能短時間內訪問量很大，甚至超過網站容量。

您的系統應付高峰期間訪問量的能力對於您在潛在客戶中的形象至關重要。缺乏處理高峰訪問量的能力會毀壞公司的市場形象。

很明顯，您購買的網站容量應取決於高峰時您希望的訪問量，訪問量的決策是您自己預測的結果。最高容量被利用的機會可能很少，因為訪問量不是平均出現的。

[“重要細節”](#)部分給出的資訊可以說明您如何確定一個合適的網路容量。

網站品質

軟體也很重要。它可以鞏固系統運行效率並且增強公司的市場形象。訪客會因網站良好形象而受到鼓勵，從而購買您的產品。

為了維護網站資訊並使其保持現代形象，不斷更新軟體是一項持續任務，您必須決定每季度的此項費用。這筆費用包括編制程式、設計以及軟體工具。您比競爭對手投入越多，您的市場形象越好，您的互聯網營銷越成功。

客戶會針對網站的關注度、易用性等進行星級評價。有規律的高額開發投入會提高網站星級，而少投入或不投入開發費用會失掉星級。

[返回](#)

員工招募

您的人事部門應注意勞動力市場的情況，與公司其他職能部門一同預測勞動力需求情況，採取措施確保滿足勞動力需求，保證員工在公司所能提供的最好的工作條件下工作。人員招募、培訓或解僱等人力資源方面的決策，應由管理層集體作出。

招募的成功與否，取決於現有受僱人員的平均收入水準(不是基本工資率)、您公司生產的產品的質量、人事管理部門的能力等，所有這些因素都於其他公司形成對照。

招募還取決於勞動力市場的情況。如果失業率高，招募可能會容易一些；失業人數少，招募可能會很困難，這就要看您誘使人們離開其他公司的能力，這將導致勞務市場的不穩定。

雖然培訓失業工人和非技術人員比直接招募成本要高，但它能確保您得到您需要的人數，在結束培訓並被條件更好的公司吸引去之前，他們至少會在公司為您工作一個季度。

除了保證有足夠的員工外，人力資源管理部門還必須在控制勞動力成本的同時設法使員工愉快地工作。盡管可以使用控制工資的決策，但使用員工的方法對勞動成本也會產生顯著的影響。通過控制加班、輪班可以降低成本。當然，這些因素只有在參考當前經濟環境的前提下，才能有效實施。不過，市場營銷和生產部門的工作方式也會有很強的影響。

[返回](#)

員工激勵

所有的員工都可能離職。其原因或是退休、生病，或是因為其他公司提供了更好的條件而加入這些公司。離職的主要原因是平均收入水準較低，此外，過長的加班時間、同事被解僱、低劣的產品質量、管理不善和培訓不足，所有會與其他公司形成對照的因素，都可能對員工離職產生影響。

把人力資源管理作為管理層工作的一部分是很必要的。這樣才能滿足對勞動力的需求，保證員工在公司所能提供的最好的工作條件下工作。

除了保證有足夠的員工外，人力資源管理部門還必須在控制勞動力成本的同時設法使員工愉快地工作。盡管可以使用控制工資的決策，但使用員工的方法對勞動成本也會產生顯著的影響。通過控制加班、輪班可以降低成本。當然，這些因素只有在參考當前經濟環境的前提下，才能有效實施。不過，市場營銷和生產部門的工作方式也會有很強的影響。

一個有效的管理團隊能激勵各級員工。這不僅僅取決於管

理人員的水準，還取決於為您的雇員提供的是什麼培訓。

很難準確地知道多少培訓量是合適的，或需要的培訓量是多少。但關鍵是要讓您的員工感覺到您重視他們，您隨時準備投入資金，幫助他們取得進步。

通常，資產負債表上不會對經過良好培訓和積極性高的勞動力有所顯示，但其實它要比其他有形資產更為重要。

[返回](#)

股票價格

公司由股東的資本聚集而成，其資產由每股價值為€1（HKD）元的股票組成，價格為證券交易所提供的報價。各個季度都會顯示所有公司的最新股票價格。

股票價格受下列幾個因素的影響：

- 公司的淨值（如淨資產，或股東權益）；
- 盈利性；
- 股息狀況（不穩定和低水準的股息將產生副作用）；
- 流動資產（和借款能力）；
- 償還所有借款利息的能力；
- 資源的獲得與使用（物質資源、金融資源和人力資源）；
- 市場推廣和銷售產品的能力；

- 當前銀行利率。

任何發行更多股票，或從市場上回購股票和取消股票的決策，都會對您的股票價格產生影響。總的來說，購買大量股票會提高您的股票價格，但相反地，拋售更多的股票，會導致股票價格降低。產生的影響取決於市場反應。

處於盈利狀況、管理有方的公司，不大可能出現任何問題。股票發行產生的現金有助於公司擴展，或是減少高成本負債。股票回購可以看成是通過備用資金增加每股收益的一種方式。另一方面，對於一家虧損企業或是績效不佳的企業來說，其總市值很有可能會下跌，因為市場認為，新的資金會投資不善，或股票回購僅僅是減少股息支出的一種方式而已。

[返回](#)

更改決策

有三個原因，可能會導致您的《管理報告》中不會顯示您已作出的決策：

1. 未能準時收到您的決策，這是必須使用《決策單》中的缺省值，印刷加號（+）表示錯誤顯示符號。
2. 您做出的決策在當前比賽狀況下不可行：

例如：

- ◎ 當您只有四名組裝工人時卻想解僱五名組裝工人；
- ◎ 在信用價值不夠的情況下要買一台機器；
- ◎ 當一項決策不能得到需要的結果時，也可能出現差異，例如，當您試圖招聘五名組裝工人時，也許只能招聘到三名。

在這種情況下，模擬器將對您的決策進行修訂，使其最接近可能值，並在《管理報告》中的被修訂數字後面，馬上印上一個“*”號。

3. 如果可能存在不可預見的“保險”事件（標上“！”），表明您的決策無法執行。這是會使用最接近的可能值。

重要細節

如發現數值不同，但沒有任何錯誤顯示符號，請盡快聯絡主辦單位（只有在比賽開始後的規定時間期限內與主辦機構聯繫，才能被更正。），以便對您發送的決策進行檢查。如果確認數位輸入電腦時出現錯誤，將會採取相應的措施。

[返回](#)

- 產品品質和可靠性（以及研發力度）；
- 迅速滿足訂貨的能力；
- 經濟一般狀況；以及

世界管理挑戰賽

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待購原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即返回至菜单。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英国

SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼	組別	1	公司	1	ID 代碼		期限	年度	2012	季度	1	發送
作出的產品決策							作出的資源決策					
廣告							代理商					
中國							中國代理商					
Nafta							Nafta 經銷商					
互聯網							互聯網經銷商					
價格 (HKD' 0)							經營					
中國							訂購原料：現貨價					
Nafta							廠房維護 (hr)					
互聯網							互聯網運作埠					
交貨							人事管理					
中國							組裝工人：聘用：					
Nafta							工資費率 (歐分/時)：					
互聯網							管理預算：					
品質							財務					
研發							股票 (發行/取消)：					
產品研發 (HKD10000)							長期貸款 (HKD10000)：					
組裝時間 (分)：							採購機器：					
優質材料 (%)：							工廠 - 修建 (平方米)：					
經營							資訊					
分包 (件)：							市場份額：					
0							0					

重設

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

世界管理挑戰賽

前言

- 遇到什么挑战？
- 您的任务
- 如何操作運行
- 要点
- 如何使用本手冊

經營環境

- 經濟背景
- 世界事件

市場行銷

生產運營

人力資源管理

財 務

您的管理報告

- 決策
- 資源的使用
- 產品資料
- 財務帳目
- 比賽組資訊

決策單

- 屏幕示例

表格

指南

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd.,英国

SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

有關如何使用線上手冊的重要資訊

左手一側的“框”中含有可點擊的目錄清單。

手冊的相關部分會顯示在右側（可滾動），如此處所示。

選擇其中某個主要部分（例如，經營環境），目錄清單會發生改變，提供有關該部分的詳細內容。

手冊主要部分的顯示背景為淡藍色或淡綠色。在本手冊中，還為手冊相關部分設置了超連結的交叉引用。

此外，還設置了許多與其他頁面相關的連結：

- **說明事項**，提供有關各種重要主題的常規性說明，顯示時為淡黃色背景。
- **詳細說明**，含有技術說明資訊（如此處），顯示在方框或面板當中，背景為淡藍色或淡綠色。
- 各類固定參數表格（如成本）。

這些可選頁面可替代主要（右側）頁面。

使用“退格”按鍵（或流覽器“返回”按鍵），可追溯您作出的選擇。

如果您希望並且有較大的螢幕，您可以右擊，在一個新視窗中打開這些附加頁面，再根據需要移動視窗，調整視窗大小。這些視窗可以留在螢幕上以作參考，或是以正常的方式（X）退出。

或是在另一個“選項卡”中打開任何其他頁面（如表格），切換至主頁面，以及從主頁面切換至其他任何頁面。

在優化狀態下，手冊顯示幕幕大小為 1024x768。借助 F11，使可用區域最大化。相應地，您可以暫時移除一個或多個工具列（如狀態列）。

注意，在當前情況下，本手冊沒有設置關鍵字索引。不過，您可以使用流覽器的搜索工具（編輯，然後查找，或使用 Ctrl + F），搜索各主要部分。

[返回](#)

有關匯率的重要資訊

匯率為一美元折合成一 HKD 的價格。當一美元折合的 HKD 價值下降，您每美元需支付的 HKD 就更少，而 HKD 強勢，美元較為弱勢時，您在美元地區銷售的產品更少（在其他條件不變的情況下）。如果一美元折合的 HKD 價值上升，則會出現與上述相反的情況。

引用的匯率為上季度末時的匯率，並且在下季度的外匯交易中都使用該匯率。上季度使用的匯率（如最近的《管理報告》中）已經在上上季度的報告中援用。

剔除季節性因素後的表格中給出了經濟統計資料，因此可以從中直接推斷出潛在的基本經濟走勢。

[返回](#)

有關資訊的重要資訊

免費提供的諮詢包括：

- 公司的報價、產品和銷售區域（中國市場、北美自由貿易區和網上銷售）。
- 員工總數：包括非技術機械工和技術組裝工人。
- 各公司確定的組裝工人基本工資率。
- 上季度每個公司在中國市場和北美自由貿易區的代理商和經銷商數量。

須付費的資訊包括：

“市場份額”：各競爭對手的市場份額，市場份額根據各自上季度的實際銷售計算。

其他公司活動為：

- 廣告和產品研究開發費用為總數，並未分產品單列。
- 消費者對您及競爭對手的產品設計品質以“星級”的方式進行評定。星級從五星級至一星級不等：五星級表示設計出類拔萃、技術先進、做工精良的產品；而一星級是指技術落伍的劣質產品。這些資訊由消費者小組負責收集，反應大眾的看法。應持謹慎的態度看待這些消費者評定，因為這些評定源自小規模的抽樣消費組群之間的主觀討論。
- 在五星級的基礎上對網站影響力、有效性和易用性的評估（如果您在互聯網上進行交易）。

[返回](#)

有關產品研發的重要資訊

免費提供的諮詢包括：

各個季度，在您的《管理報告》“產品”部分底部都會顯示您產品研發的成功程度，即“重要”、“次要”或“無”。

在進行“重要”產品改進之前，您必須先彙報。如果未彙報就著手“重要”產品改進，現有庫存出售時，就會毫無市場優勢。

一項“重要”的產品改進只報告一次。無論您下季度是否馬上實施，研究開發部門在下季度都會開始另一个新的專案。您一定要掌握手中是否有這種重大改進專案，而它還沒有得到實施。

未立即實施的重要改進不會丟失，您可以在後續季度中著手實施。不過，如果您未及時實施，您可能會發現，您的競爭公司會先您之前將類似產品改進投放市場，獲得競爭優勢。

有可能出現一個重要改進還未實施，就彙報了第二個重要改進專案。在這種情況下，您會增強市場行銷行銷，自動實施這兩個產品改進。

著手重要改進不會對積壓的未完成訂單產生影響。

次要改進是重要改進研發的“副產品“，不會影響重要改進的進展。

著手重要產品改進的流程如下：

- 決定各季度各產品的產品改進費用支出；
- 數個季度後，投資得到回報，產品研發部門對其中某個產品的重要改進進行彙報；
- 在下個季度或未來某個季度，決定實施該改進。權衡改進產品帶來的行銷利益與低價淘汰落後產品帶來的銷售收入損失，這點十分重要，這取決於您當前的舊貨庫存量；
- 決定後，在下季度初，所有的產品庫存都會在正常市場外以估價出售；
- 您的生產部門開始著手生產產品，市場行銷部門著手銷售產品；
- 消費者評估委員會重新評定該產品，並且可能會修改其星級評定。

[返回](#)

有關代理商和經銷商的重要資訊

如果沒有代理商或經銷商，您就不能從中國市場和北美自由貿易區得到訂貨。如果沒有代理商或經銷商，而您又想指定一些，您必須提前一個季度作出決策，需要多少代理商及經銷商，提供多少支援費用和多少傭金，這樣潛在的代理商及經銷商可以在加入您的銷售網絡前考慮這些條件。成功指定和留住這些代理商和經銷商的關鍵在於他們收到的支持和傭金費用水準。

減少代理商的數目也必須提前一個季度作出決策。

還有一些費用需要支付，包括[招聘費用](#)，以及[關閉](#)代理和經銷機構的費用。

以上要求對於網上銷售同樣適用，不同的是您只需要一個銷售代理。您開始通過互聯網銷售產品時就自動指定了銷售代理，而您停止通過互聯網銷售時，銷售代理即被解僱。

如果您首次開始互聯網運營，必須決定系統需要多少互聯網埠。作出此決策即表示互聯網開始運營：自動僱用了一個分銷代理；一個互聯網服務商將為您提供接入服務。下下季度接到訂單。

開通互聯網運營有其[入網成本](#)，包括一筆付給分銷代理的[最小支援費用](#)。

關閉互聯網運營要提前一季通知，將互聯網埠數減少到零。

付給中國市場代理商的傭金取決於收到的訂單金額。北美自由貿易區的經銷商的傭金以實現的銷售額為基礎。互聯網銷售代理的傭金是銷售額的一定百分比。代理商及經銷商對您的互聯網經營影響其報酬很敏感，當他們感到網上經營對其作出不公平的競爭及損害其收益時，他們會感到不高興並可能離開您的銷售網絡，但可以較高的傭金給付避免此情況發生。

您的網站在高峰時段所能容納的潛在客戶訪問量對公司市場形象至關重要。如果由於您的網站容量過小而人們無法登錄您的網站，他們就會走開，訪問其他公司網站。如果認為有必要，您可以獲得統計資料，以便監測這種情況並採取措施。在現存的系統上增加額外的運作埠，於開始運作有關運作埠的季度裡，只對您獲得訂單產生部分作用。

[返回](#)

有關互聯網運營的重要資訊

開始互聯網運營

如果您首次開始互聯網運營，必須決定需要多少互聯網埠，提前一個季度開辦運營。當您第一次做此種決策時，要支付入網費。您的系統會在下季度開始時投入商業運作。

您需要在這個初始季度徵召分銷商，並且決定與之相關的支援費用，否則您需支付最低的支援費用。

您還需設計和開發網站支援軟體。這需要一個季度時間，所以您要事先決策，在決定網站容量的同時，把開發費用考慮進去。

網站容量

因為您網站的網上訪問量每天的變化都很大，即使是在同一天內也是如此，因此決定運作埠的數量不是那麼簡單的事。如果您的公司缺乏快速而有效地處理高峰訪問量的能力，您的市場形象就會迅速下降。

每增加一個“運作埠”意味著每天增加 24 小時容量。單運作埠運行比多運作埠系統處理網站訪問量變化的能力差。例如，在網上訪問量穩定的情況下，單運作埠的實際平均容量只是其規定最大容量的五分之一。隨著平行運作埠數量的增加，平均容量會以更快的速度增大，這是因為較多數量的運作埠能使其使用效率大大提高。使用大量的運作埠，平均容量會接近最大值。

平行運作埠數量	1	2	5	10	20	50
理論平均容量（每小時訪問量）	12	24	60	120	240	600
實際運行容量（每小時訪問量）	2	7	31	81	190	537

如果您想關閉網站運營，將運作埠數填為零。由於也需要提前一個季度通知，現有運作埠運行至下季度末。您還需向互聯網服務商和分銷商交納關閉網站費用。

返回至市場行銷或生產。

有關招募的重要資訊

由於要花費時間進行廣告，面試員工，新員工到下一季度初才會開始工作。[招募成本](#)包括廣告成本和面試費用。

除了直接招募有經驗的人員外，還可通過培訓把非技術性僱員培養成合格的組裝工人。培訓工作在公司自己的培訓學校進行，學校設在工廠裏。每季度每種人員的培訓限制在九個以內。當培訓員工的決策被採納後，在下一季度初，培訓物件被從當地失業工人中招到學校培訓，並在下一季度初結束培訓課程，開始工作。[培訓成本](#)包括受訓者的工資、材料和教員費用。培訓人員比直接招募成本要高，但它能確保您得到您需要的人數，在結束培訓並被條件更好的公司吸引去之前，他們至少會在公司為您工作一個季度。

技術性工人可以解僱。解僱員工要在下一季度開始時提前通知，被解僱的員工在下一季度末離開之前的這段時間內繼續工作。被解僱者一次性地領取一筆補償金解僱工人往往使其他工人產生抵觸心理，有些工人可能會離開公司，到別的地方尋找工作。

同樣，那些影響工人離職並去其他公司工作的一般原因，也會使留下的技術性工人產生不滿，導致組裝車間的不穩定和罷工。工會會在一個季度前提交罷工的正式通知，決定罷工時間(以周計算)。然後，不管您在工資和工作條件方面做出什麼樣的改進，罷工都會在下一季度開始時發生，所有技術工人都會參加。非技術性工人不屬於同一工會，他們滿足於繼續工作，同時，從技術工人罷工成果中獲益，工作條件得到改善或工資得到提高。

組裝工人罷工時，每人每個罷工周減少的總工時為 48 小時(35 小時的基本工作時間；7 小時的週六工作小時和 6 小時的周日工作小時)。

給定的勞動力工時，也會因無故曠工而減少。這對非技術性工人不會有顯著影響，但對技術性工人確有影響。在組裝車間，真正的疾病、過多的加班導致的不滿、低劣的產品質量和落後的管理等，都可能導致工時的損失。

組裝工人可能因病或嚴重事故長期請假，公司照付工資，公司還要以雙倍工資從某機構僱傭熟練工人臨時補充空缺崗位，僱工成本可由保險支付。

機器數量或輪班次數的減少，意味著您將有剩餘的非技術工人。因為與工會的協定，您只能將這些人中的一半在下一季度開始時解僱。其他剩餘人員將在工廠內從事體力勞動，領取與那些操作機器的工人完全一樣的平均工資。這些剩餘工人中的一半，將在下一季度開始時被解僱，如此進行，直至所有剩餘人員全被解僱，或機器數量、輪班次數的增加，使他們能夠再次返回生產性工作崗位。被強迫離職的非技術性工人，可以得到[補償金](#)。

[返回](#)

有關工資的重要資訊

組裝工人和機器操作人員根據基本工資標準，在每人最大工作時數範圍內領取報酬。在規定加班的額外工作時間內，工資標準相應提高。星期六工作的工資標準比基本工資標準增加 50%，星期天增加 100%。加班工作不需高層次管理人員採取決策，可由低層管理人員自動實行。首先安排的是基本工作時間，然後是星期六，最後是星期天。最高工時限度已給出。即使您的交貨計劃要求生產出超出實際生產能力的產品，也不能在此限度外再安排工作。

技術性的組裝工人只安排單班生產，但可以在表 16 給出的時間限度內加班。他們按單班制工資標準支付工資。技術工人沒有確定的最低工作時數，但工會協定要求技術工人的平均周工資(以每季度的工作周數為基礎)不得低於非技術工人的周工資，如有任何不足，由”對等支付”工資補齊。

經工會同意，非技術工人的基本工資標準與技術工人基本工資標準的比例是固定的。

如果採用兩班或三班工作制，並使所有機器在每班都開足，那麼，所有非技術工人的工資標準將因輪班補助而提高。

表 16 給出了每個工人的最大工作時數和工資標準。非技術工人根據工作時數支付工資，每個季度要保障每個工人有一個最低工作時數。在機器發生故障和未修理期間，要向非技術工人支付工資，但在機器保養期間不支付工資，因為這項工作是在工廠停產時進行的。

每個季度有一個最低管理預算。增加費用將在下個季度初執行。而減少費用要提前一個季度通知，每個季度的減幅不得高於 10%。

[返回](#)

有關財務的重要資訊

在下季度初，應立即調整上季度資產負債表上顯示的銀行帳戶（或透支額），將因股票交易、長期貸款、定期存款和任何已付股息相關的新決策而產生的現金流動考慮進去。

上季度的《管理報告》捉弄個顯示按照中國央行利率計算的定期存款利息。該筆利息會在下季度末記入您的銀行帳戶中。

對於因其他原因流入和流出您公司的現金，其利率在整個剩餘季度中都保持穩定。

上季度《管理報告》中給出了您的最大[授權透支額度](#)。

透支產生的到期利息（如有），按照修改後的季度初餘額（如上所示）和下季度末的透支水準計算。在各情況下，可適用不同的[利率](#)，這取決於是高於或是低於您的透支限額。

在下季度末產生的透支，包括收取的利息，在有些情況下，即使收取的利率較低，也會導致您的透支額超過您的授權透支額度。

中期貸款總額（或現有貸款）受您的[貸款能力](#)的影響，並且各個季度都會有所不同，取決於您公司股票在證券交易所的價值、現有定期貸款的數量以及您的銀行設定的透支額度。上季度的《管理報告》中給出了您在下季度的借款能力。

定期貸款的利息是[固定的](#)，自各季度的第一天開始計算。

[返回](#)

有關保險的重要資訊

《管理報告》以下列方式報告經營中斷的發生：

- 原材料和產品的物質損失直接在《管理報告》中反映。
- 機器工作時間及組裝時間的損失由故障時間、缺勤時間分別體現，不從包括在保修服務中，且數量很大的經常性小問題中加以區分。
- 危險產品或不利於生態環境的產品都包含在保修服務範圍，通常數量較大。

發生上述任何問題，《管理報告》的相關數字旁會出現一個“!”號。

中斷的成本費用在每個季度綜合為一個總的索賠數位，如果索賠的全部金額大於您已決定承保的價值，您可以立即獲得其中的差額費用。

如果您為此進行投保，就不能就此提出索賠。

保險費率按照您的非流動資產和庫存價值的百分比來計算。保險費率按照您的非流動資產和庫存價值的百分比來計算。

自己準備承擔的風險越大，為剩餘資產所付的保險費越少。

共 **4 種保險方案**，公司自己承擔的風險比率由 0.1% 至 0.4%，還列出與之相應的保險公司對剩餘資產收取的保險費率。

[返回](#)

有關資產負債表定義的重要資訊

機器

“機器”，等於上上季度資產負債表中的機器的價值，減去根據季度**折舊率**折舊的、於上季度賣掉的機器的價值；加上季度新訂購的機器的全部第一次付款。

產品庫存

庫存的各種產品數乘以各自相應的**價值**。

部件庫存

庫存（或訂購）的各種部件數乘以各自相應的**購買價格**。

原材料庫存

它等於庫存和訂購材料的總數，乘以上季度《管理報告》中給出的、關於下季度原材料現貨、3 個月或 6 個月期貨中的最低價格的百分比（見表 21）。要用上季度的匯率將此價格由美元換算為 HKD。

現金和現金等價物以及透支

現金和現金等價物包括任何定期存款，即使您已透支。

注意，季度末的任何透支都包括該季度收取的利息。因此，透支額可能會稍微超過您的授權透支額度，但不會收取您的罰金。

應付帳款

廣告、保修服務、網站開發、維護、存儲、商業資訊和租賃交通工具產生的成本，加上 50% 的已購原材料（見**表 24**）。

股份溢價帳戶

以高於 1HKD 面值的價格發行股票時，相應的盈餘會存入該儲備帳戶。相反，回購股票時，會從該帳號中扣除高於面值支付的費用總額。儲備金不得用於支付股息。

[返回](#)

有關會計慣例的重要資訊

現金收取和信用控制

現金收取和信用卡管理有一個成本，此成本對於通過中國或北美自由貿易區代理商銷售的單位產品是一個固定數字，加上互聯網客戶用信用卡付款的手續費（見[表 20](#)）。

銷售

公司產品的銷售，要給顧客開具發票，以便他們將來付款。這些在季度末才支付的應收款，作為資產計入資產負債表。來自不同市場的付款預計全部按照表 23 的時間支付。然而，並非所有顧客都能即時付款，因此，這種預期也難以完全實現。這不適用於互聯網客戶，他們提前用信用卡全額付款（見下文）。

採購

公司的採購可以在當季度付款，也可以在以後付款，在這種情況下，您所欠的帳將以負債([應付款項](#)) 形式計入資產負債表。表 24 列出了所有的購買種類以及各自的付款時間。不能利用應付款項來幫助調節現金流動。

公司稅金

公司根據[應繳稅利潤](#)的數量，按照[表 20](#) 的稅率納稅。稅務年和曆法年相同，稅額的估價在第四季度末進行。評定的稅額將立即從公司的淨利潤中減去。稅款作為負債計入資產負債表。直到下年度的第二季度稅款被自動撥付之後，這一負債一直保留在資產負債表上。上年度的虧損要結轉到下年度，並由未來的應納稅利潤沖抵。

[返回](#)

有關投資績效的重要資訊

借助投資績效，可以評定您公司對其原始股東的價值。

您公司的投資者已購買一定數量的股票，可能獲得一些股息。此外，他們可以將一些股份出售給您公司（如果公司已出價）或購買更多股票（如果已出價）。

在他們整個投資期間，您的股東會出現現金流入流出。

假定在他們進行期初投資後，所有的現金流流入您的股東銀行帳戶（或從中流出），利率與當時的銀行利率相同。

因此，這時您股東的投資價值並不僅僅是他們所持股票的價值（如您公開的“市場價值”），而必須還包括他們銀行帳戶中發生的上述變更。

您可以將此種計算方式視為逆轉貼現現金流（例如，未來現金流量按照合適的利率貼現，然後再加上，產生“淨現值”）。

為了準確評估您股東的投資績效，這些過去的現金流（正向和負向）均按相關的銀行利率增加，然後加上當前的股票市值。這是一個持續性的測定他們投資價值的方法。

[返回](#)

世界管理挑戰賽

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送	
作出的資源決策		
代理商		
數量	支援費用	傭金%
中國代理商		
Nafta 經銷商		
互聯網經銷商		
經營		
訂購原料：現貨價	0	3 個月 0 6 個月 0
廠房維護 (hr)		輪班制 (1,2 或 3)
互聯網運作埠		網站開發
人事管理		
組裝工人：聘用：	0	組裝培訓人員： 0
工資費率 (歐分/時)：		
管理預算：		員工培訓 (天)：
財務		
股票 (發行/取消)：	0	股息 (歐分/股)：
長期貸款 (HKD10000)：	0	定期存款 (HKD10000)： 0
採購機器：	0	出售機器： 0
工廠 - 修建 (平方米)：	0	投保方案號碼 (0-4)：
資訊		
市場份額：	0	商業情報： 0

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

世界管理挑戰賽

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送
作出的產品決策	
廣告	
公司	產品 1
中國	產品 2
Nafta	產品 3
互聯網	
價格 (HKD' 0)	
中國	
Nafta	
互聯網	
交貨	
中國	
Nafta	
互聯網	
品質	
研發	
產品研發 (HKD10000)	
組裝時間 (分)：	
優質材料 (%)：	
經營	
分包 (件)：	

作出的資源決策		
代理商		
數量	支援費用	傭金%
中國代理商		
Nafta 經銷商		
互聯網經銷商		
經營		
訂購原料：現貨價	3 個月	6 個月
廠房維護 (hr)	輪班制 (1,2 或 3)	
互聯網運作埠	網站開發	
人事管理		
組裝工人：聘用：	組裝培訓人員：	
工資費率 (歐分/時)：		
管理預算：	員工培訓 (天)：	
財務		
股票 (發行/取消)：	股息 (歐分/股)：	
長期貸款 (HKD10000)：	定期存款 (HKD10000)：	
採購機器：	出售機器：	
工廠 - 修建 (平方米)：	投保方案號碼 (0-4)：	
資訊		
市場份額：	商業情報：	

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

世界管理挑戰賽

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送
作出的產品決策	
廣告	
公司	產品 1 產品 2 產品 3
中國	
Nafta	
互聯網	
價格 (HKD' 0)	
中國	250 350 0
Nafta	0 0 0
互聯網	299 399 0
交貨	
中國	
Nafta	
互聯網	
品質	
研發	0 0 0
產品研發 (HKD10000)	
組裝時間 (分) :	
優質材料 (%) :	
經營	
分包 (件) :	0 0 0
作出的資源決策	
代理商	
數量	支援費用 傭金%
中國代理商	
Nafta 經銷商	
互聯網經銷商	
經營	
訂購原料：現貨價	3 個月 0 6 個月 0
廠房維護 (hr)	輪班制 (1,2 或 3)
互聯網運作埠	網站開發
人事管理	
組裝工人：聘用	組裝培訓人員： 0
工資費率 (歐分/時) :	
管理預算：	員工培訓 (天) :
財務	
股票 (發行/取消) :	股息 (歐分/股) :
長期貸款 (HKD10000) :	定期存款 (HKD10000) : 0
採購機器	出售機器 : 0
工廠 - 修建 (平方米) :	投保方案號碼 (0-4) :
資訊	
市場份額：	商業情報： 0

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

世界管理挑戰賽

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝时间
- 优质原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼	期限
組別 1 公司 1 ID 代碼	年度 2012 季度 1 發送

廣告	作出的產品決策
中國	產品 1 產品 2 產品 3
Nafta	
互聯網	
價格 (HKD' 0)	
中國	
Nafta	
互聯網	
交貨	
中國	
Nafta	
互聯網	
品質	
研發	
產品研發 (HKD10000)	
組裝時間 (分) :	
優質材料 (%) :	
經營	
分包 (件) :	

代理商	作出的資源決策
中國代理商	數量 支援費用 傭金%
Nafta 經銷商	
互聯網經銷商	
經營	
訂購原料：現貨價	3 個月 6 個月
廠房維護 (hr)	輪班制 (1,2 或 3)
互聯網運作埠	網站開發
人事管理	
組裝工人：聘用 :	組裝培訓人員 :
工資費率 (歐分/時 :	
管理預算 :	員工培訓 (天) :
財務	
股票 (發行/取消) :	股息 (歐分/股) :
長期貸款 (HKD10000) :	定期存款 (HKD10000) :
採購機器 :	出售機器 :
工廠 - 修建 (平方米) :	投保方案號碼 (0-4) :
資訊	
市場份額 :	商業情報 :

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

世界管理挑戰賽

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待購原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別	1	公司	1	ID 代碼		期限 年度	2012	季度	1	發送
作出的產品決策						作出的資源決策				
廣告						代理商				
公司						數量				
中國						中國代理商				
Nafta						Nafta 經銷商				
互聯網						互聯網經銷商				
價格 (HKD' 0)						經營				
中國						訂購原料：現貨價				
Nafta						廠房維護 (hr)				
互聯網						互聯網運作埠				
交貨						人事管理				
中國						組裝工人：聘用：				
Nafta						工資費率 (歐分/時)：				
互聯網						管理預算：				
品質						財務				
研發						股票 (發行/取消)：				
產品研發 (HKD10000)						長期貸款 (HKD10000)：				
組裝時間 (分)：						採購機器：				
優質材料 (%)						工廠 - 修建 (平方米)：				
經營						資訊				
分包 (件)：						市場份額：				

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

世界管理挑戰賽

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送	
作出的資源決策		
代理商		
數量	支援費用	傭金%
中國代理商		
Nafta 經銷商		
互聯網經銷商		
經營		
訂購原料：現貨價	0	3 個月 0 6 個月 0
廠房維護 (hr)		輪班制 (1,2 或 3)
互聯網運作埠		網站開發
人事管理		
組裝工人：聘用：	0	組裝培訓人員： 0
工資費率 (歐分/時)：		
管理預算：		員工培訓 (天)：
財務		
股票 (發行/取消)：	0	股息 (歐分/股)：
長期貸款 (HKD10000)：	0	定期存款 (HKD10000)： 0
採購機器：	0	出售機器： 0
工廠 - 修建 (平方米)：	0	投保方案號碼 (0-4)：
資訊		
市場份額：	0	商業情報： 0

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

世界管理挑戰賽

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳*
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別	1	公司	1	ID 代碼		期限 年度	2012	季度	1	發送
作出的產品決策						作出的資源決策				
廣告						代理商				
公司						數量				
中國						中國代理商				
Nafta						Nafta 經銷商				
互聯網						互聯網經銷商				
價格 (HKD' 0)						經營				
中國						訂購原料：現貨價				
Nafta						廠房維護 (hr)				
互聯網						互聯網運作埠				
交貨						人事管理				
中國						組裝工人：聘用				
Nafta						工資費率 (歐分/時)				
互聯網						管理預算				
品質						財務				
研發						股票 (發行/取消)				
產品研發 (HKD10000)						長期貸款 (HKD10000)				
組裝時間 (分)						採購機器				
優質材料 (%)						工廠 - 修建 (平方米)				
經營						資訊				
分包 (件)						市場份額				

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發*
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送	
作出的資源決策		
代理商		
數量	支援費用	傭金%
中國代理商		
Nafta 經銷商		
互聯網經銷商		
經營		
訂購原料：現貨價	0	3 個月 0 6 個月 0
廠房維護（hr）		輪班制（1,2 或 3）
互聯網運作埠		網站開發
人事管理		
組裝工人：聘用：	0	組裝培訓人員： 0
工資費率（歐分/時）：		
管理預算：		員工培訓（天）：
財務		
股票（發行/取消）：	0	股息（歐分/股）：
長期貸款（HKD10000）：	0	定期存款（HKD10000）： 0
採購機器：	0	出售機器： 0
工廠 - 修建（平方米）：	0	投保方案號碼（0-4）：
資訊		
市場份額：	0	商業情報： 0

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

世界管理挑戰賽

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送	
作出的資源決策		
代理商		
數量	支援費用	傭金%
3	8	9
中國代理商		
Nafta 經銷商	0	0
互聯網經銷商	10	7
經營		
訂購原料：現貨價	0	3 個月 0 6 個月 0
廠房維護 (hr)		輪班制 (1,2 或 3)
互聯網運作埠		網站開發
人事管理		
組裝工人：聘用：	0	組裝培訓人員： 0
工資費率 (歐分/時)：		
管理預算：		員工培訓 (天)：
財務		
股票 (發行/取消)：	0	股息 (歐分/股)：
長期貸款 (HKD10000)：	0	定期存款 (HKD10000)： 0
採購機器：	0	出售機器： 0
工廠 - 修建 (平方米)：	0	投保方案號碼 (0-4)：
資訊		
市場份額：	0	商業情報： 0

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設



使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送
作出的產品決策	
廣告	
中國	公司 產品 1 產品 2 產品 3
Nafta	
互聯網	
價格 (HKD' 0)	
中國	
Nafta	
互聯網	
交貨	
中國	
Nafta	
互聯網	
品質	
研發	0 0 0 0
產品研發 (HKD10000)	
組裝時間 (分) :	
優質材料 (%)	
經營	
分包 (件) :	0 0 0 0
作出的資源決策	
代理商	
中國代理商	數量 支援費用 傭金%
Nafta 經銷商	
互聯網經銷商	10 7
經營	
訂購原料：現貨價	0 3 個月 0 6 個月 0
廠房維護 (hr)	輪班制 (1,2 或 3)
互聯網運作埠	8 網站開發 10
人事管理	
組裝工人：聘用：	0 組裝培訓人員： 0
工資費率 (歐分/時) :	
管理預算：	員工培訓 (天)：
財務	
股票 (發行/取消) :	0 股息 (歐分/股)：
長期貸款 (HKD10000) :	0 定期存款 (HKD10000)： 0
採購機器：	0 出售機器： 0
工廠 - 修建 (平方米) :	0 投保方案號碼 (0-4)：
資訊	
市場份額：	0 商業情報： 0

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

世界管理挑戰賽

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算*
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送	
作出的資源決策		
代理商		
數量	支援費用	傭金%
中國代理商		
Nafta 經銷商		
互聯網經銷商		
經營		
訂購原料：現貨價	0	3 個月 0 6 個月 0
廠房維護 (hr)		輪班制 (1,2 或 3)
互聯網運作埠		網站開發
人事管理		
組裝工人：聘用：	0	組裝培訓人員： 0
工資費率 (歐分/時)：		
管理預算：	100	員工培訓 (天)：
財務		
股票 (發行/取消)：	0	股息 (歐分/股)：
長期貸款 (HKD10000)：	0	定期存款 (HKD10000)： 0
採購機器：	0	出售機器： 0
工廠 - 修建 (平方米)：	0	投保方案號碼 (0-4)：
資訊		
市場份額：	0	商業情報： 0

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

世界管理挑戰賽

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送	
作出的資源決策		
代理商		
數量	支援費用	傭金%
中國代理商		
Nafta 經銷商		
互聯網經銷商		
經營		
訂購原料：現貨價	0	3 個月 0 6 個月 0
廠房維護 (hr)		輪班制 (1,2 或 3) 2
互聯網運作埠		網站開發
人事管理		
組裝工人：聘用：	0	組裝培訓人員： 0
工資費率 (歐分/時)：		
管理預算：		員工培訓 (天)：
財務		
股票 (發行/取消)：	0	股息 (歐分/股)：
長期貸款 (HKD10000)：	0	定期存款 (HKD10000)： 0
採購機器：	0	出售機器： 0
工廠 - 修建 (平方米)：	0	投保方案號碼 (0-4)：
資訊		
市場份額：	0	商業情報： 0

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送	
作出的資源決策		
代理商		
數量	支援費用	傭金%
中國代理商		
Nafta 經銷商		
互聯網經銷商		
經營		
訂購原料：現貨價	0	3 個月 0 6 個月 0
廠房維護 (hr)	20	輪班制 (1,2 或 3)
互聯網運作埠		網站開發
人事管理		
組裝工人：聘用：	0	組裝培訓人員： 0
工資費率 (歐分/時)：		
管理預算：		員工培訓 (天)：
財務		
股票 (發行/取消)：	0	股息 (歐分/股)：
長期貸款 (HKD10000)：	0	定期存款 (HKD10000)： 0
採購機器：	0	出售機器： 0
工廠 - 修建 (平方米)：	0	投保方案號碼 (0-4)：
資訊		
市場份額：	0	商業情報： 0

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

世界管理挑戰賽

示例表条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包*
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼	期限
組別 1 公司 1 ID 代碼 	年度 2012 季度 1 發送

廣告		作出的產品決策	
中國	公司	產品 1	產品 2 產品 3
Nafta			
互聯網			
價格 (HKD' 0)			
中國			
Nafta			
互聯網			
交貨			
中國			
Nafta			
互聯網			
品質			
研發	0	0	0
產品研發 (HKD10000)			
組裝時間 (分)：			
優質材料 (%)			
經營			
分包 (件)：	0	0	0

作出的資源決策	
代理商	
中國代理商	數量 支援費用 傭金%
Nafta 經銷商	
互聯網經銷商	
經營	
訂購原料：現貨價	0 3 個月 0 6 個月 0
廠房維護 (hr)	輪班制 (1,2 或 3)
互聯網運作埠	網站開發
人事管理	
組裝工人：聘用：	0 組裝培訓人員： 0
工資費率 (歐分時)：	
管理預算：	員工培訓 (天)：
財務	
股票 (發行/取消)：	0 股息 (歐分/股)：
長期貸款 (HKD10000)：	0 定期存款 (HKD10000)： 0
採購機器：	0 出售機器： 0
工廠 - 修建 (平方米)：	0 投保方案號碼 (0-4)：
資訊	
市場份額：	0 商業情報： 0

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

世界管理挑戰賽

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送	
作出的資源決策		
代理商		
數量	支援費用	傭金%
中國代理商		
Nafta 經銷商		
互聯網經銷商		
經營		
訂購原料：現貨價	0	3 個月 0 6 個月 0
廠房維護（hr）		輪班制（1,2 或 3）
互聯網運作埠		網站開發
人事管理		
組裝工人：聘用：	0	組裝培訓人員： 0
工資費率（歐分/時）：		
管理預算：		員工培訓（天）：
財務		
股票（發行/取消）：	0	股息（歐分/股）：
長期貸款（HKD10000）：	0	定期存款（HKD10000）： 0
採購機器：	0	出售機器： 0
工廠 - 修建（平方米）：	0	投保方案號碼（0-4）：
資訊		
市場份額：	0	商業情報： 0

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設



使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送
作出的產品決策	
廣告	
公司	產品 1
中國	產品 2
Nafta	產品 3
互聯網	
價格 (HKD' 0)	
中國	
Nafta	
互聯網	
交貨	
中國	
Nafta	
互聯網	
品質	
研發	
產品研發 (HKD10000)	
組裝時間 (分) :	
優質材料 (%)	
經營	
分包 (件) :	

作出的資源決策		
代理商		
數量	支援費用	傭金%
中國代理商		
Nafta 經銷商		
互聯網經銷商		
經營		
訂購原料：現貨價	3 個月	6 個月
廠房維護 (hr)	輪班制 (1,2 或 3)	
互聯網運作埠	網站開發	
人事管理		
組裝工人：聘用 :	組裝培訓人員 :	
工資費率 (歐分/時) :		
管理預算 :	員工培訓 (天) :	
財務		
股票 (發行/取消) :	股息 (歐分/股) :	
長期貸款 (HKD10000) :	定期存款 (HKD10000) :	
採購機器 :	出售機器 :	
工廠 - 修建 (平方米) :	投保方案號碼 (0-4) :	
資訊		
市場份額 :	商業情報 :	

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

世界管理挑戰賽

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按键或退格键，可立即
返回至菜单。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英国
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送
作出的產品決策	
廣告	
公司	產品 1
中國	產品 2
Nafta	產品 3
互聯網	
價格 (HKD' 0)	
中國	
Nafta	
互聯網	
交貨	
中國	
Nafta	
互聯網	
品質	
研發	
產品研發 (HKD10000)	
組裝時間 (分)：	
優質材料 (%)	
經營	
分包 (件)：	

作出的資源決策		
代理商		
數量	支援費用	傭金%
中國代理商		
Nafta 經銷商		
互聯網經銷商		
經營		
訂購原料：現貨價	3 個月	6 個月
廠房維護 (hr)	輪班制 (1,2 或 3)	
互聯網運作埠	網站開發	
人事管理		
組裝工人：聘用：	組裝培訓人員：	
工資費率 (歐分/時)：		
管理預算：	員工培訓 (天)：	
財務		
股票 (發行/取消)：	股息 (歐分/股)：	
長期貸款 (HKD10000)：	定期存款 (HKD10000)：	
採購機器：	出售機器：	
工廠 - 修建 (平方米)：	投保方案號碼 (0-4)：	
資訊		
市場份額：	商業情報：	

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送	
作出的資源決策		
代理商		
數量	支援費用	傭金%
中國代理商		
Nafta 經銷商		
互聯網經銷商		
經營		
訂購原料：現貨價	0	3 個月 0 6 個月 0
廠房維護 (hr)		輪班制 (1,2 或 3)
互聯網運作埠	5	網站開發
人事管理		
組裝工人：聘用：	0	組裝培訓人員： 0
工資費率 (歐分/時)：		
管理預算：		員工培訓 (天)：
財務		
股票 (發行/取消)：	0	股息 (歐分/股)：
長期貸款 (HKD10000)：	0	定期存款 (HKD10000)： 0
採購機器：	0	出售機器： 0
工廠 - 修建 (平方米)：	0	投保方案號碼 (0-4)：
資訊		
市場份額：	0	商業情報： 0

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

世界管理挑戰賽

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送	
作出的資源決策		
代理商		
數量	支援費用	傭金%
中國代理商		
Nafta 經銷商		
互聯網經銷商		
經營		
訂購原料：現貨價	0	3 個月 0 6 個月 0
廠房維護（hr）		輪班制（1,2 或 3）
互聯網運作埠		網站開發
人事管理		
組裝工人：聘用：	5	組裝培訓人員： 0
工資費率（歐分/時）：		
管理預算：		員工培訓（天）：
財務		
股票（發行/取消）：	0	股息（歐分/股）：
長期貸款（HKD10000）：	0	定期存款（HKD10000）： 0
採購機器：	0	出售機器： 0
工廠 - 修建（平方米）：	0	投保方案號碼（0-4）：
資訊		
市場份額：	0	商業情報： 0

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

世界管理挑戰賽

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送	
作出的資源決策		
代理商		
數量	支援費用	備金%
中國代理商		
Nafta 經銷商		
互聯網經銷商		
經營		
訂購原料：現貨價	0	3 個月 0 6 個月 0
廠房維護（hr）		輪班制（1,2 或 3）
互聯網運作埠		網站開發
人事管理		
組裝工人：聘用：	0	組裝培訓人員： 5
工資費率（歐分/時）：		
管理預算：		員工培訓（天）：
財務		
股票（發行/取消）：	0	股息（歐分/股）：
長期貸款（HKD10000）：	0	定期存款（HKD10000）： 0
採購機器：	0	出售機器： 0
工廠 - 修建（平方米）：	0	投保方案號碼（0-4）：
資訊		
市場份額：	0	商業情報： 0

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

世界管理挑戰賽

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送	
作出的資源決策		
代理商		
數量	支援費用	傭金%
中國代理商		
Nafta 經銷商		
互聯網經銷商		
經營		
訂購原料：現貨價	0	3 個月 0 6 個月 0
廠房維護 (hr)		輪班制 (1,2 或 3)
互聯網運作埠		網站開發
人事管理		
組裝工人：聘用：	0	組裝培訓人員： 0
工資費率 (歐分/時)：		
管理預算：		員工培訓 (天)： 10
財務		
股票 (發行/取消)：	0	股息 (歐分/股)：
長期貸款 (HKD10000)：	0	定期存款 (HKD10000)： 0
採購機器：	0	出售機器： 0
工廠 - 修建 (平方米)：	0	投保方案號碼 (0-4)：
資訊		
市場份額：	0	商業情報： 0

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送	
作出的資源決策		
代理商		
數量	支援費用	傭金%
中國代理商		
Nafta 經銷商		
互聯網經銷商		
經營		
訂購原料：現貨價	0	3 個月 0 6 個月 0
廠房維護（hr）		輪班制（1,2 或 3）
互聯網運作埠		網站開發
人事管理		
組裝工人：聘用：	0	組裝培訓人員： 0
工資費率（歐分/時）：	1100	
管理預算：		員工培訓（天）：
財務		
股票（發行/取消）：	0	股息（歐分/股）：
長期貸款（HKD10000）：	0	定期存款（HKD10000）： 0
採購機器：	0	出售機器： 0
工廠 - 修建（平方米）：	0	投保方案號碼（0-4）：
資訊		
市場份額：	0	商業情報： 0

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

世界管理挑戰賽

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送	
作出的資源決策		
代理商		
數量	支援費用	傭金%
中國代理商		
Nafta 經銷商		
互聯網經銷商		
經營		
訂購原料：現貨價	0	3 個月 0 6 個月 0
廠房維護（hr）		輪班制（1,2 或 3）
互聯網運作埠		網站開發
人事管理		
組裝工人：聘用：	0	組裝培訓人員： 0
工資費率（歐分/時）：		
管理預算：		員工培訓（天）：
財務		
股票（發行/取消）：	0	股息（歐分/股）：
長期貸款（HKD10000）：	0	定期存款（HKD10000）： 0
採購機器：	0	出售機器： 0
工廠 - 修建（平方米）：	0	投保方案號碼（0-4）：
資訊		
市場份額：	0	商業情報： 0

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送	
作出的資源決策		
代理商		
數量	支援費用	傭金%
中國代理商		
Nafta 經銷商		
互聯網經銷商		
經營		
訂購原料：現貨價	0	3 個月 0 6 個月 0
廠房維護 (hr)		輪班制 (1,2 或 3)
互聯網運作埠		網站開發
人事管理		
組裝工人：聘用：	0	組裝培訓人員： 0
工資費率 (歐分/時)：	1100	
管理預算：		員工培訓 (天)：
財務		
股票 (發行/取消)：	0	股息 (歐分/股)： 3
長期貸款 (HKD10000)：	0	定期存款 (HKD10000)： 0
採購機器：	0	出售機器： 0
工廠 - 修建 (平方米)：	0	投保方案號碼 (0-4)：
資訊		
市場份額：	0	商業情報： 0

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

世界管理挑戰賽

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待購原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別	1	公司	1	ID 代碼		期限 年度	2012	季度	1	發送
作出的產品決策						作出的資源決策				
廣告						代理商				
公司						數量				
中國						中國代理商				
Nafta						Nafta 經銷商				
互聯網						互聯網經銷商				
價格 (HKD' 0)						經營				
中國						訂購原料：現貨價				
Nafta						廠房維護 (hr)				
互聯網						互聯網運作埠				
交貨						人事管理				
中國						組裝工人：聘用：				
Nafta						工資費率 (歐分/時)：				
互聯網						管理預算：				
品質						財務				
研發						股票 (發行/取消)：				
產品研發 (HKD10000)						長期貸款 (HKD10000)：				
組裝時間 (分)：						採購機器：				
優質材料 (%)						工廠 - 修建 (平方米)：				
經營						資訊				
分包 (件)：						市場份額：				

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

世界管理挑戰賽

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送	
作出的資源決策		
代理商		
數量	支援費用	傭金%
中國代理商		
Nafta 經銷商		
互聯網經銷商		
經營		
訂購原料：現貨價	0	3 個月 0 6 個月 0
廠房維護（hr）		輪班制（1,2 或 3）
互聯網運作埠		網站開發
人事管理		
組裝工人：聘用：	0	組裝培訓人員： 0
工資費率（歐分/時）：		
管理預算：		員工培訓（天）：
財務		
股票（發行/取消）：	0	股息（歐分/股）：
長期貸款（HKD10000）：	100	定期存款（HKD10000）： 0
採購機器：	0	出售機器： 0
工廠 - 修建（平方米）：	0	投保方案號碼（0-4）：
資訊		
市場份額：	0	商業情報： 0

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

世界管理挑戰賽

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送
作出的產品決策	
廣告	
公司	產品 1
中國	產品 2
Nafta	產品 3
互聯網	
價格 (HKD' 0)	
中國	
Nafta	
互聯網	
交貨	
中國	
Nafta	
互聯網	
品質	
研發	
產品研發 (HKD10000)	
組裝時間 (分)：	
優質材料 (%)	
經營	
分包 (件)：	

作出的資源決策			
代理商			
數量	支援費用	備金%	
中國代理商			
Nafta 經銷商			
互聯網經銷商			
經營			
訂購原料：現貨價	0	3 個月	6 個月
廠房維護 (hr)		輪班制 (1,2 或 3)	
互聯網運作埠		網站開發	
人事管理			
組裝工人：聘用：	0	組裝培訓人員：	0
工資費率 (歐分/時)：			
管理預算：		員工培訓 (天)：	
財務			
股票 (發行/取消)：	0	股息 (歐分/股)：	
長期貸款 (HKD10000)：	0	定期存款 (HKD10000)：	0
採購機器：	0	出售機器：	0
工廠 - 修建 (平方米)：	200	投保方案號碼 (0-4)：	
資訊			
市場份額：	0	商業情報：	0

注意：金額單位為 1000 歐元，除非另有說明。

重設

世界管理挑戰賽

示例表条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼	期限
組別 1 公司 1 ID 代碼 	年度 2012 季度 1 發送
作出的產品決策	
廣告	
中國	公司
Nafta	產品 1
互聯網	產品 2
價格 (HKD' 0)	產品 3
中國	
Nafta	
互聯網	
交貨	
中國	
Nafta	
互聯網	
品質	
研發	
產品研發 (HKD10000)	
組裝時間 (分)：	
優質材料 (%)	
經營	
分包 (件)：	
作出的資源決策	
代理商	
中國代理商	數量
Nafta 經銷商	支援費用
互聯網經銷商	傭金%
經營	
訂購原料：現貨價	3 個月 0 6 個月 0
廠房維護 (hr)	輪班制 (1,2 或 3)
互聯網運作埠	網站開發
人事管理	
組裝工人：聘用：	組裝培訓人員： 0
工資費率 (歐分時)：	
管理預算：	員工培訓 (天)：
財務	
股票 (發行/取消)：	股息 (歐分/股)：
長期貸款 (HKD10000)：	定期存款 (HKD10000)： 0
採購機器：	出售機器： 0
工廠 - 修建 (平方米)：	投保方案號碼 (0-4)：
資訊	
市場份額：	商業情報： 0

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

世界管理挑戰賽

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國
SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A.

《決策單》

識別碼 組別	1	公司	1	ID 代碼		期限 年度	2012	季度	1	發送
作出的產品決策						作出的資源決策				
廣告						代理商				
公司						數量				
中國						中國代理商				
Nafta						Nafta 經銷商				
互聯網						互聯網經銷商				
價格 (HKD' 0)						經營				
中國						訂購原料：現貨價				
Nafta						廠房維護 (hr)				
互聯網						互聯網運作埠				
交貨						人事管理				
中國						組裝工人：聘用：				
Nafta						工資費率 (歐分/時)：				
互聯網						管理預算：				
品質						財務				
研發						股票 (發行/取消)：				
產品研發 (HKD10000)						長期貸款 (HKD10000)：				
組裝時間 (分)：						採購機器：				
優質材料 (%)						工廠 - 修建 (平方米)：				
經營						資訊				
分包 (件)：						市場份額：				
						商業情報：				

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

示例表单条目：

- ID 代碼
- 年度和季度
- 廣告宣傳
- 定價
- 交貨
- 產品改進
- 產品研發
- 組裝時間
- 優質原材料
- 分包
- 代理商
- 待购原材料
- 廠房維護
- 輪班制
- 互聯網運作埠
- 網站開發
- 組裝工人
- 組裝培訓人員
- 工資費率
- 管理預算
- 員工培訓
- 股票發行
- 股息
- 長期貸款
- 定期存款
- 採購機器
- 出售機器
- 工廠 - 修建
- 保險方案
- 市場份額
- 商業情報

使用“返回”按键或退格键，可立即
返回至菜单。

《決策單》

識別碼				期限	
組別	1	公司	1	年度	2012
ID 代碼	1		季度	1	發送

作出的產品決策				作出的資源決策			
廣告				代理商			
公司	中國	產品 1	產品 2	數量	支援費用	備金%	
中國							
Nafta							
互聯網							
價格 (HKD' 0)				經營			
中國				訂購原料：現貨價	0	3 個月	0
Nafta				廠房維護 (hr)		輪班制 (1,2 或 3)	
互聯網				互聯網運作埠		網站開發	
交貨				人事管理			
中國				組裝工人：聘用：	0	組裝培訓人員：	0
Nafta				工資費率 (歐分/時)：			
互聯網				管理預算：		員工培訓 (天)：	
品質				財務			
研發	0		0	股票 (發行/取消)：	0	股息 (歐分/股)：	
產品研發 (HKD10000)				長期貸款 (HKD10000)：	0	定期存款 (HKD10000)：	0
組裝時間 (分)：				採購機器：	0	出售機器：	0
優質材料 (%)				工廠 - 修建 (平方米)：	0	投保方案號碼 (0-4)：	2
經營				資訊			
分包 (件)：	0		0	市場份額：	0	商業情報：	0

注意：金額單位為 HKD10000，除非另有說明。

重設

決策	單位	最小	最大	缺省值
廣告	HKD10000 元	0	99	重複
產品價格	HKD10 元	0	999	重複
交貨至中國	數量	-999	9999	重複
交貨至北美自由貿易區		0		
交貨至互聯網		-999		
實施改進	是/否	0	1	0
產品研發改進	HKD 10000 元	0	99	重複
產品 1 組裝	分鐘	100	999	重複
產品 2 組裝		150		
產品 3 組裝		300		
優質原材料	%	0	100	重複
分包	數量	0	9999	0
所需代理商/經銷商	數量	0	99	重複
支持費用	HKD 10000 元	5	99	重複
傭金費率	%	0	99	重複
訂購原材料	1000	0	99	0
設備維護/機器	小時	0	99	重複
輪班制	數量	1	3	重複
網站運作埠	數量	0	99	重複
網站開發	HKD 10000 元	0	999	重複
招募的組裝工人	數量	-9	99	0
培訓的組裝工人	數量	0	9	0
每小時組裝工資費率	HKD 0.1 元	900	9999	重複
管理預算	HKD 10000 元	30	999	重複
員工培訓諮詢	天	0	60	重複
股票發行/回購	HKD 10000 元	-999	999	0
支付的股息	%	0	99	0
額外貸款	HKD 10000 元	0	9999	0
定期存款	HKD 10000 元	-999	9999	0
購買或出售機器	數量	0	99	0
工廠 – 修建	平方米	0	9999	重複
保險方案	數量	0	4	重複
所需資訊	平方米	0	1	重複



使用“返回”按键或退格键，可立即
返回至菜单。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英国

SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A

《決策單》

識別碼 組別 1 公司 1 ID 代碼 	期限 年度 2012 季度 1 發送
作出的產品決策	
廣告	
中國	公司 產品 1 產品 2 產品 3
Nafta	
互聯網	
價格 (HKD'0)	
中國	
Nafta	
互聯網	
交貨	
中國	
Nafta	
互聯網	
品質	
研發	0 0 0 0
產品研發 (HKD 10000)	
組裝時間 (分) :	
優質材料 (%)	
經營	
分包 (件) :	0 0 0 0
作出的資源決策	
代理商	
中國代理商	數量 支援費用 傭金%
Nafta 經銷商	
互聯網經銷商	
經營	
訂購原料：現貨價	0 3 個月 0 6 個月 0
廠房維護 (hr)	輪班制 (1,2 或 3)
互聯網運作埠	網站開發
人事管理	
組裝工人：聘用：	0 組裝培訓人員： 0
工資費率 (0.1HKD/時)	
管理預算：	員工培訓 (天)：
財務	
股票 (發行/取消)：	0 股息 (歐分/股)： 0
長期貸款 (HKD 10000)	0 定期存款 (HKD 10000) 0
採購機器：	0 出售機器： 0
工廠 - 修建 (平方米)：	0 投保方案號碼 (0-4)：
資訊	
市場份額：	0 商業情報： 0

注意：金額單位為 10000HKD，除非另有說明。

重設



使用“返回”按鍵或退格鍵，可立即
返回至菜單。

World copyright 2012 - EDIT 515 Ltd., 英國

SDG – Simuladores e Modelos de Gestão, S.A

《決策單》

識別碼	期限
組別 1 公司 1 ID 代碼	年度 2012 季度 1 發送

作出的產品決策			
廣告	代理商		
中國	中國代理商	數量	支援費用
Nafta	Nafta 經銷商		
互聯網	互聯網經銷商		
價格 (HKD'0)			
中國	訂購原料：現貨價	0	3 個月 0 6 個月 0
Nafta	廠房維護 (hr)		輪班制 (1,2 或 3)
互聯網	互聯網運作埠		網站開發
交貨	人事管理		
中國	組裝工人：聘用：	0	組裝培訓人員：
Nafta	工資費率 (歐分時)：		
互聯網	管理預算：		員工培訓 (天)：
品質	財務		
研發	股票 (發行取消)：	0	股息 (歐分股)：
產品研發 (10000HKD)	長期貸款 (10000HKD)：	0	定期存款 (10000HKD)：
組裝時間 (分)：	採購機器：	0	出售機器：
優質材料 (%)	工廠 - 修建 (平方米)：	0	投保方案號碼 (0-4)：
經營	資訊		
分包 (件)：	市場份額：	0	商業情報：

注意：金額單位為 10000HKD，除非另有說明。

重設