

2025 年全国大学生商科综合能力大赛全国总决赛圆满闭幕

2025 年 7 月 12 日至 13 日由中国创造学会主办，中国传媒大学经济与管理学院、上海策鸿信息科技有限公司承办的 2025 年全国大学生商科综合能力大赛全国总决赛圆满闭幕。

2025 年全国大学生商科综合能力大赛于 2024 年 10 月 24 日正式启动，赛事吸引了来自大连理工大学、华中科技大学、上海交通大学、同济大学、武汉大学、西安交通大学、中南大学、安徽大学、广西大学、合肥工业大学、河海大学、辽宁大学、南昌大学、青海大学、延边大学、中国传媒大学、中国地质大学（武汉）、澳门科技大学等全国 288 所高校的 2506 支队伍报名参赛。

2025 年全国大学生商科综合能力大赛参赛院校数量和参赛队伍数量较上一年都有较大增长。在地区赛环节各参赛队伍团结协作、灵活运用所学的专业知识，共有 288 所高校的 1976 支参赛队伍在激烈的商战中突出重围晋级全国半决赛。在更加激烈的全国半决赛环节，各参赛队伍沉着冷静、团队协作，通过科学的制定发展战略，认真执行各项决策，仔细分析各类数据报表，合理运用管理工具，不断优化市场竞争策略，最终有 151 支参赛队伍脱颖而出，晋级全国总决赛。

7 月 12 日上午 8 点 2025 年全国大学生商科综合能力大赛全国总决赛开幕式正式开始。开幕式由中国传媒大学经济与管理学院创新创业党支部书记刘长迎教授主持，中国创造学会张亚雷秘书长以及中国传媒大学经济与管理学院李珍晖副院长分别代表主办单位和承办单位发表致辞，裁判代表上海策鸿信息科技有限公司袁军总经理和中国传媒大学参赛选手分别代表全体裁判员和参赛队员进行了宣誓。



在热烈隆重的氛围中，2025年全国大学生商科综合能力大赛全国总决赛开幕式顺利结束。随后，各参赛团队开始了紧张而又激烈的企业经营虚拟仿真环节。



通过一天高强度、紧张而又激烈的比拼，最终来自河海大学、大连民族大学、河北经贸大学经济管理学院、沧州交通学院、郑州工商学院、辽宁科技大学、宁

德师范学院、沈阳化工大学 8 所学校的队伍晋级全国总决赛答辩环节，争夺 2025 年全国总决赛的冠亚季军。

7 月 13 日上午 8 点，全国总决赛答辩环节正式开始，参加答辩环节的参赛团队在答辩环节表现出了具有国际化的视野，理论联系实际的能力以及扎实的专业知识基础，各答辩团队通过团队配合和协作圆满完成汇报答辩以及评委的各项提问。此次答辩包含总结陈述和评委提问两个环节，由武汉大学的徐晓辉老师、大连科技学院李婷婷老师、北京金融科技学院付滨获老师、上海立信会计金融学院高玲玲老师、宁德师范学院储苏凯老师组成的现场评审专家团根据各位答辩选手的综合表现给出每个参赛小组的答辩成绩。

业实践

成本控制与供应链优化

沃尔玛通过「垂直整合供应链」和「交叉配送系统」程序将库存周转期缩短到行业极致（约40天），同时利用大数据进行动态定价。

在库存决策过程中，当遇到库存积压或采购成本过高的情况，可通过「需求预测」和「库存周转率」策略，通过提高采购频率降低成本，即合理的生产投入。

根据「需求模型」动态调整产能，根据每一年的需求与当年的库存进行计算，避免过度生产。

差异化竞争与用户体验

苹果通过「封闭生态链」和极致用户体验（如App Store审核、软硬件一体化）实现高溢价，毛利率长期维持在40%以上。

在市场的过程中，可以依据不同的年份进行差异化的定价与投入生产策略，也可以通过进行订单和代言人进行提高优势扩大盈利。

数据分析驱动决策

亚马逊的「飞轮效应」依靠实际数据监控（如每小时更新一次的价格算法），其AWS业务量初期原是为消化自身冗余算力而诞生的。

在决策过程中建立「关键指标仪表盘」（如市场定价、竞争对手市场策略）对不同市场不同需求采用「动态定价」（依据于实时进行降价决策）。



国际化情况

饥饿营销+成本稳价策略的国际化价值

溢价转化：借饥饿营销制造稀缺，让“稳价”产品跳出性价比内卷，向高端稀缺品升级。

用户筛选：筛选出高忠诚、低价格敏感的核心用户，适配“稳价求质”策略。

降本协同：控量生产降低库存压力，用稀缺溢价覆盖成本，倒逼供应链精细化。

反内卷化：在其他公司打价格战，向下卷价格时，我们公司用稳定的物价“反内卷”，跳出价格战陷阱，打造产品高质量口碑。

专业理论知识

PEST

波特五力模型

博弈论

边缘效益递减规律

STP

SWOT

年份	营业收入	净利润	总资产	净资产	资产负债率	流动比率	速动比率	应收账款周转率	存货周转率	总资产周转率	净资产收益率
2018	100000	10000	200000	100000	50%	2.0	1.5	5.0	3.0	1.0	10%
2019	120000	12000	220000	110000	48%	2.2	1.6	5.5	3.2	1.1	11%
2020	140000	14000	240000	120000	46%	2.4	1.7	6.0	3.4	1.2	12%
2021	160000	16000	260000	130000	44%	2.6	1.8	6.5	3.6	1.3	13%
2022	180000	18000	280000	140000	42%	2.8	1.9	7.0	3.8	1.4	14%
2023	200000	20000	300000	150000	40%	3.0	2.0	7.5	4.0	1.5	15%
2024	220000	22000	320000	160000	38%	3.2	2.1	8.0	4.2	1.6	16%
2025	240000	24000	340000	170000	36%	3.4	2.2	8.5	4.4	1.7	17%

思政教育在企业经营过程中的运用

- 诚信经营
 - 6年经营，所有订单严格履约，实现零违约
 - 在企业经营过程中可以实现客户信任度持续提升，合作关系稳固，塑造可靠商业形象
- 可持续发展
 - 拒绝盲目扩张，前期提效、后期按需合理建厂，避免资源浪费
 - 紧跟市场趋势调整策略，控成本保盈利
 - 在企业经营过程中可以实现企业发展稳健，筑牢长期经营根基

变量协同效应实验模型 (MVSEM)

随机控制实验 (Stratified RCT) + 动态调节效应检验。量化变量交互关系

价格-销量弹性基线测试

$$\ln(Q) = \alpha + \beta \cdot \ln(P) + \epsilon$$

β = 价格弹性系数 (若 $|\beta| > 1$ 则需求弹性高)

在固定市场投入下，对4个测试组实施不同定价 (每组n=40家企业)

折扣内生性破解 (工具变量法)

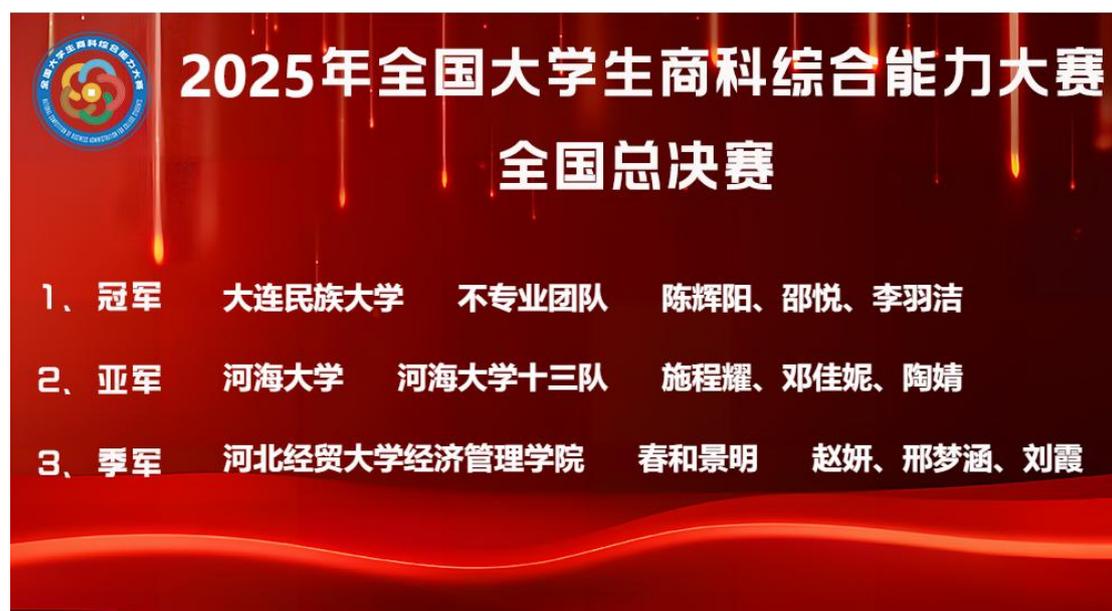
折扣与销量存在双向因果 (促销推高销量 vs 滞销值)

四变量交互分析 (变量互促调整)

预期：

- 入 → 产品溢价 → 提价空间扩大 (增强回路)
- 扣 → 价格锚定下移 → 长期利润受损 (调节回路)

争夺冠亚季军的总成绩由7月12日的虚拟经营成绩和7月13日的答辩成绩两部分组成。最终来自大连民族大学陈辉阳、邵悦、李羽洁组成的“不专业团队”获得本届大赛的全国冠军，来自河海大学施程耀、邓佳妮、陶婧组成的“河海大学十三队”获得本届大赛的全国亚军，来自河北经贸大学经济管理学院赵妍、邢梦涵、刘霞组成的“春和景明”全国季军。



全国大学生商科综合能力大赛以“探索商科教育发展、培养商科精英学子”为目标，秉承新商科本土化、国际化理念，选用策鸿科技的国际企业虚拟仿真软件作为专用竞赛平台，旨在通过以赛促学、以赛促教、赛教结合的方式共同促进各高校商科教学的改革与发展，进一步提升各院校的商科教学水平和新商科人才培养质量，提高参赛同学创新、创业、创造能力，为高校毕业生成长、成才，成功就业提供帮助。

2025年全国大学生综合能力大赛虽然已经结束，但是，全面贯彻党的教育方针，落实立德树人根本任务，坚持以赛促学、以赛促教、赛教结合的人才培养新模式我们一直在行动，探索新商科发展之路我们一直在努力，衷心祝愿所有参赛同学在以后的学习和工作中都能够取得更加优异成绩！