

Průvodce leteckým průmyslem

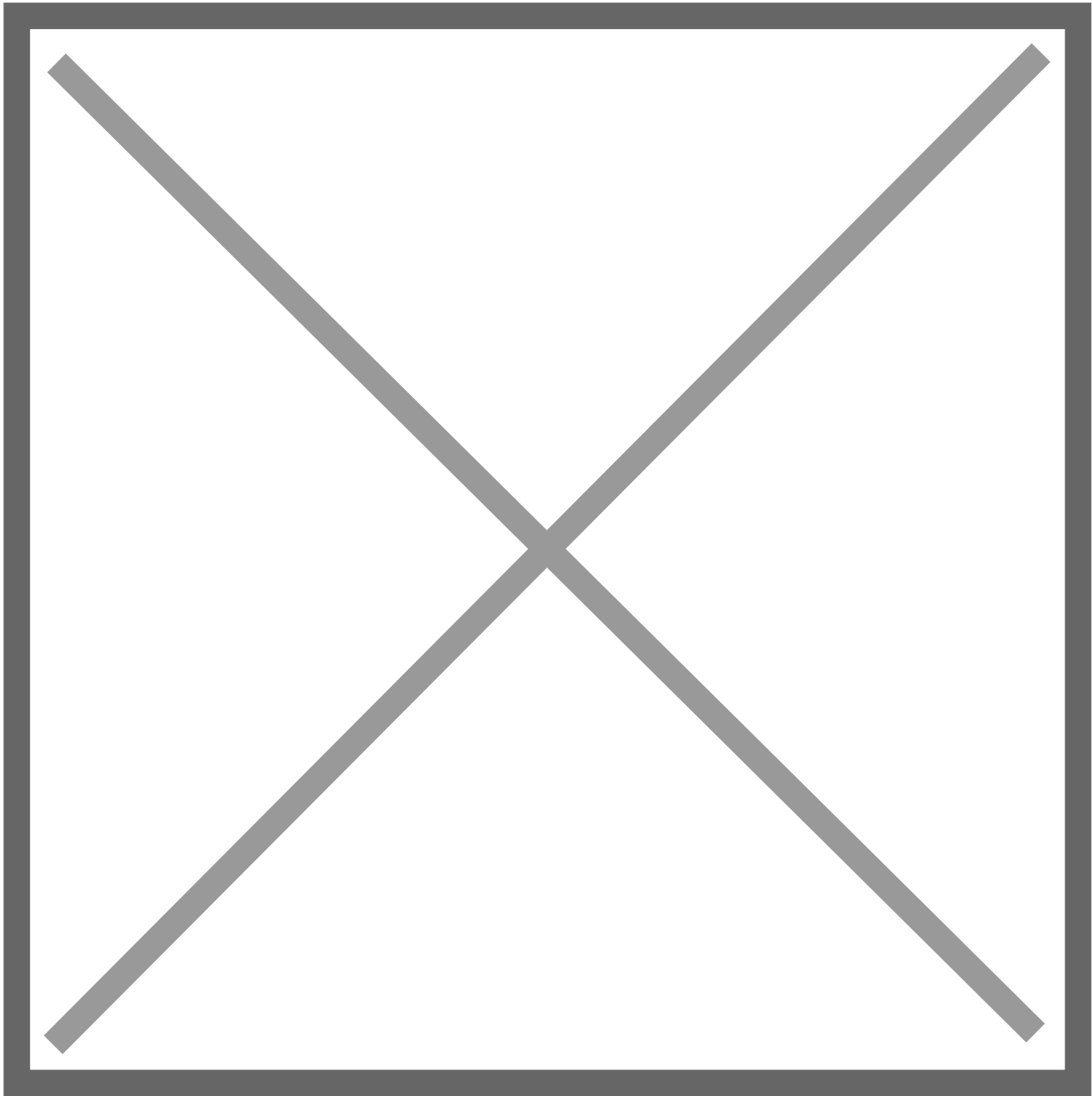
Správa anglického originálu: The Center

Překlad a správa české verze: Toust group

PRODUKTY

Produkty jsou:

Methan, raketové palivo, dron, trup, křídlo, letový počítač, kokpit, polohové čidlo, palivová nádrž, solidní nosný stupeň, raketový motor, tepelný štít, iontový motor, proudový motor, suborbitální 2. stupeň, suborbitální raketa, orbitální nosný stupeň, vesmírná loď, BFR, jumbo jet, tryskové letadlo, jednomotorové letadlo, družice, uhlíková vlákna, uhlíkový kompozit a leteckokosmický výzkum.



BUDOVY:

Budovy jsou:

Letecká elektronika, letecká továrna, továrna na výrobu pohonů, hangár, vertical integration facility, odpalovací rampa a obchodní kancelář.



V letecké elektronice se vyrábí letové počítače, kokpity, polohová čidla, drony a družice.

V letecké továrně se vyrábí trupy, křídla, palivové nádrže, tepelné štíty, suborbitální 2. stupně, orbitální nosné stupně a vesmírné lodě.

V továrně na výrobu pohonů se vyrábí elektromotory, spalovací motory, solidní nosné stupně, raketové motory, iontové motory a proudové motory.

V hangáru se vyrábí jumbo jety, trysková letadla a jednomotorová letadla.

Ve Vertical integration facility se vyrábí suborbitální rakety a BFR.

Odpalovací rampa se využívá k zisku leteckokosmického výzkumu.

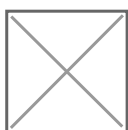
Obchodní kancelář je maloobchodní budova pro toto odvětví - suborbitální rakety, BFR, jumbo jety, trysková letadla, jednomotorová letadla a družice tu mohou být prodány.

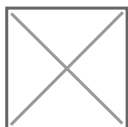
Drony jsou jediným produktem v tomto odvětví, který se prodává jinde. Drony lze prodat v obchodu s elektronikou.

OBCHODNÍ KANCELÁŘE

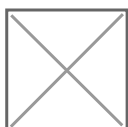
Všechny koncové produkty leteckého průmyslu lze prodat v obchodních kancelářích (kromě dronů).

Zaměstanci vaší obchodní kanceláře budou hledat korporátní kupce a předají vám nalezené nabídky. Vy máte **možnost nabídku naplnit nebo odmítnout. Každá úroveň** obchodní kanceláře může obstarávat **jednu nabídku**. Budova úrovně 2 vám umožňuje hledat 2 nabídky najednou. Úroveň 3 umožňuje 3 nabídky najednou, atd.





Jakmile je **nabídka nalezena, uvidíte podmínky** toho, **co má být doručeno a jaká bude peněžní odměna**. Není tu žádný časový limit. Jen **musíte platit mzdy, zatímco vaši zaměstnanci hledají nabídky** (47 hodin).



Podmínky nabídek **se liší**, ale můžete očekávat nabídky požadující **dodání 1 až 2 leteckých koncových produktů** v menších množstvích. Není vyžadována konkrétní kvalita, ale **za vyšší kvalitu dostanete vyšší platbu** v závislosti na daných podmínkách. Váš procentuální bonus k rychlosti prodeje snižuje mzdy. Vaše pořizovací cena produktů by měla být nižší než nabízená cena obchodní kanceláří. Náklady na vyhledání nabídky jsou v ceně každé nabídky zahrnuty.

Máte možnost vybrat “upřednostnit nejvyšší kvalitu”, což z vašeho skladu při doručení nabídky vybere požadované produkty v nejvyšší dostupné kvalitě.

Máte také možnost nabídku odmítnout a čekat dalších 47 hodin na další a opět tak musíte zaplatit mzdy. Mějte na mysli, že je lepší naplnit nabídku třeba se ztrátou \$10 000 než ji odmítnout a ztratit tak celé náklady na vyhledání nabídky (třeba \$30 000).

Vyžadované produkty a nabízené ceny u nabídek nejsou zcela náhodné, závisí na poptávce.
Poptávka závisí na prodeji daného produktu v rámci celého serveru.

Užitečné **články** z našich lokálních novin Sim Companies Times:

[Sales Office Costs](#) (anglicky)

Účetnictví obchodních kanceláří

Prosím vezte na vědomí, že **náklady na vyhledání nabídky** v obchodní kanceláři jsou zapsány v položce **Prodej** v **dalším Výkazu příjmů** (Income Statement - IS).

Příklad: prodáte produkty za **\$200k** (předpokládejme, že není potřeba **žádná přeprava**), výrobní cena je **\$100k**, tudíž váš Výkaz příjmů ukáže:

Prodej	\$200 000
Cena prodaného zboží	\$100 000
Celkem	\$100 000

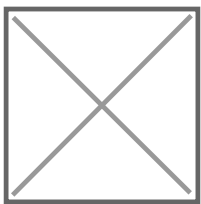
Nyní ale uvažujme, že začnete vyhledávat **dvě (2) nabídky v Obchodních kancelářích**, každou s **náklady na vyhledání 25k**.

Váš výkaz příjmů ukáže:

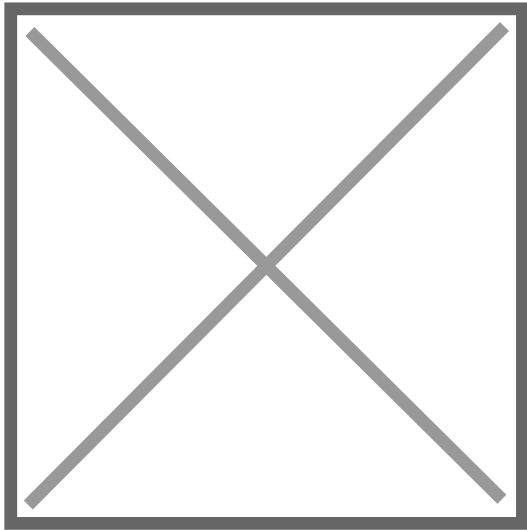
Prodej	\$150 000 (\$200k - 2*\$25k)
Cena prodaného zboží	\$100 000
Celkem	\$50 000



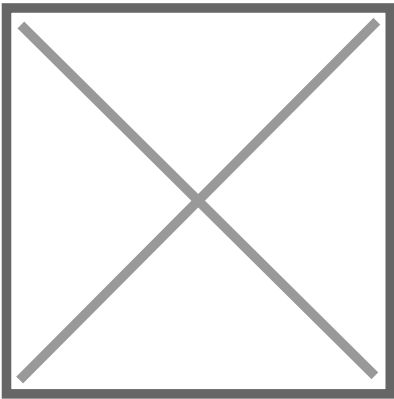
LETECKOKOSMICKÝ VÝZKUM



Jednotky leteckokosmického výzkumu se **získávají prováděním vesmírných misí pomocí raket** - BFR a suborbitálních raket.



Na odpalování BFR a suborbitálních raket je potřeba odpalovací rampa.



Existuje nenulová šance, že **se mise nezdaří a skončí ztrátou rakety bez získání výzkumných bodů**. Pravděpodobnost **selhání mise závisí na kvalitě rakety**. Pro pravděpodobnost selhání a počtu získaného výzkumu za misi vizte sekci odpalovací rampy v encyklopedii.

Limit 30 raket ve frontě na odpal.

Statistiky odpalů raket (Magnáti)

Statistiky odpalů raket (Entrepreneurs)

Užitečné **články** z našich lokálních novin Sim Companies Times:

Launch Pads and Workers Cost (anglicky)

Aerospace Research and Launching Pads (anglicky)

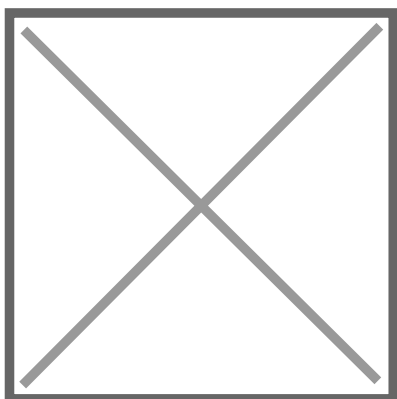
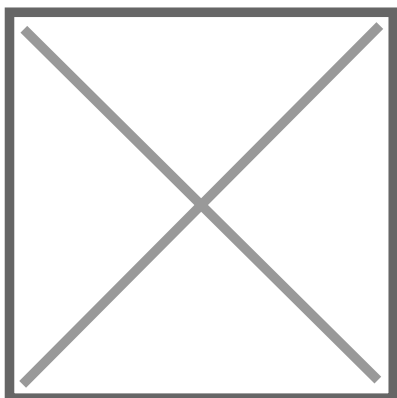
LETECKOKOSMICKÝ OBCHODNÍ CHAT

(AS Sales chat - Aerospace Sales Chat)

Letecký průmysl je tak velké odvětví, že byl pro něj zřízen zvláštní obchodní chat. Tento chat je určen výhradně pro obchod s produkty tohoto odvětví. Základní nastavení chatů je závislé na vašem nastaveném jazyku a některé chaty jako **Aerospace Sales** (Leteckokosmický obchodní - anglický) se nezobrazují. Abyste zobrazili ostatní chaty ve hře:

1. Klikněte na tři tečky nad chatovacími místnostmi
2. Ozubené kolečko
3. Chatovací místnosti
4. Zaškrtněte všechny chaty, které chcete mít zobrazené, v tomto případě Aerospace Sales chat
5. Úplně dole klikněte na „Aktualizovat“

Pro tento chat platí stejná pravidla jako pro normální obchodní chat: 6 zpráv každé 3 hodiny



Užitečné **články** z našich lokálních novin Sim Companies Times:

[Three Ways To Sell To Sales Offices](#)

Sales Office FAQs

[A Guide to SO \(Sales Office\) Farming: Part 1](#)

[A Guide to SO \(Sales Office\) Farming: Part 2](#)

SHRNUTÍ

Vítejte do éry nového, přímo vesmírného soutěžení!

Jestli se zaměříte na výrobu několika konkrétních koncových produktů, vybudujete síť kontaktů k naplnění jakýchkoli požadavků vašich obchodních kanceláří nebo se stanete dodavatelem vstupních produktů pro vaše obchodní partnery - v leteckém průmyslu je spousta příležitostí pro každého!

Patrik Beck a The Center

Průvodci v knihovně:

[Často kladené otázky](#), [Průvodce pro začátečníky](#), [Tipy k rozhraní](#), [Průvodce pro výzkum](#), [Průvodce stavebnictvím](#), [Průvodce pro dluhopisy](#), [Průvodce k vedoucím pracovníkům](#), [Průvodce tendry](#)

Revision #1

Created 27 July 2025 16:47:49 by The Center

Updated 27 July 2025 16:48:08 by The Center