

<<财务报告与控制>>

图书基本信息

书名：<<财务报告与控制>>

13位ISBN编号：9787300112411

10位ISBN编号：7300112412

出版时间：2009-9

出版时间：中国人民大学出版社

作者：中国人民大学商学院

页数：124

译者：荆新

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<财务报告与控制>>

前言

“培养世界上有影响力的领导人”是哈佛商学院的使命。

1908年，哈佛商学院正式成立。

为实现这一使命。

哈佛商学院通过实施各种项目，影响众多不同的人。

哈佛商学院最出名的可能是其MBA项目，但同时我们也通过开展高级管理人员培训项目（Executive Education Program）（包括AMP项目以及其他逾100个为职业经理人开设的各种培训项目）和通过哈佛商学院出版公司的出版物追求我们的使命。

我们的出版物包括《哈佛商业评论》、哈佛商学院图书、网络课程，以及哈佛商学院案例研究。

为杰出院校提供建议也是我们使命的一个重要方面。

在过去的60年里，哈佛商学院不仅为世界上许多院校提供了教学案例，还通过各种项目帮助他们及其教师提升了自己的案例教学能力。

包括：国际教师项目（ITP）、以参与者为中心的教学法培训项目（CPCL）、案例教学与以参与者为中心的教学法培训项目（PCMPCL）。

其中，PCMPCL项目发起于2005年8月，其目的在于帮助中国大陆、香港、台湾和新加坡等国家和地区的主要商学院提升其在MBA项目、高级管理人员培训项目以及以管理实践为导向的研究中熟练运用案例教学和启发式教学的能力。

通过多年的实践，哈佛商学院发现案例教学的应用通常需要经历三个阶段。

第一阶段，案例在管理学课堂上是作为概念或原理的例子、说明来使用的；第二阶段，将案例研究作为主要的学习方法，依靠案例讨论；第三阶段，教授开始把他们在案例研究和课程发展上取得的成果大量应用于教学，以便更好地理解 and 传授如何做决定。

为实践我们的使命，哈佛商学院和哈佛商学院出版公司很高兴与中国人民大学出版社携手帮助中国商学院及其教授实现从第二阶段向第三阶段的跨越。

我们的努力包括：为来自中国大陆、香港、台湾和新加坡等国家和地区的教授提供为期10天的PCMPCL培训；出版一套根据MBA核心课编辑的案例书（分中文版和英文版）；组织一系列后续服务的案例教学和案例写作的培训班；建立一个服务于中国教师的案例服务中心。

<<财务报告与控制>>

内容概要

随着MBA教育逐渐走向成熟，人们对于案例教学已不再陌生，很多院校，特别是首批MBA试点院校已经比较普遍地采用案例教学这种模式。

案例教学、案例编写也成为全国MBA教学指导委员会十分重视并大力推广的重要工作。

为满足教学需要，中国人民大学出版社与哈佛商学院出版公司达成了引进出版哈佛商学院案例的协议，围绕MBA教学选择了十门课程，包括：战略管理，人力资源管理，营销管理，公司财务管理，领导学，组织行为学，供应链管理，技术与运营管理，财务报告与控制，企业、政府与国际经济。

多年来，中国人民大学出版社一直在不懈地打造经管类图书的品牌，特别是，作为高等教育教材出版的市场领先者，我们一直希望能h中国的管理教学和实践提供更多、更好的产品。

随着中国MBA市场规模的扩大，学生人数的增加、素质的提高，'教师队伍的成熟，我们发现，案例教学教材的数量不足及质量不高成了一个比较大的问题，基于大量的市场调研，哈佛商学院的案例便成了我们针对MBA教学引进案例的首选。

毕竟，哈佛大学是最早开始MBA教育的，其MBA学位计划有近百年的历史。

哈佛案例每年能销600万份，其案例教学法也在逐渐为世界上各大学校所熟悉和借鉴。

作为一家以为高等教育服务为己任的大学出版社，我们深感哈佛案例的引进对于我国工商管理教育理论和实践的提升具有十分重要的意义，事实上，我们在2002年曾引进出版了一套哈佛商学案例，分商务基础系列和实务系列，共21种，在当时引起了很大的反响，只是囿于条件，案例没能根据课程设置选取，不便于教师在教学中使用，基于此，便有了我们这套针对MBA核心课程的案例，

<<财务报告与控制>>

书籍目录

化学光源公司财务报告的概念体系 波士顿自动化系统公司 蒙特雷制造公司 达美航空公司与新加坡航空公司：折旧政策比较（A） 达美航空公司与新加坡航空公司：折旧政策比较（B） 餐饮业的表外租赁现金流量表三例 股东权益简介 行业财务结构的动因 Harnischfeger公司 卓越制造公司 威尔克森公司 Musimund0公司 自动化咨询服务公司

<<财务报告与控制>>

章节摘录

第二个例外是多要件交货销售协议。

此种情形下，当卖方已实质性完成或履行某单独合同要件时，可确认部分合同收入。

在探讨关于多要件收入确认准则的附加会计指南期间，SEC表示其会接受任何合理的会计处理方法，只要该方法是持续运用的且能适当披露。

SEC不会反对包含以下条件的方法： 考虑到独立要件，产品或服务代表一个单独的收入实现过程

。收入基于公允价值在各要件间分配。

若某一未交付要件对于另一已交付要件功能的实现至关重要，则未交付要件交付前，不能分配任何收入至已交付要件。

当顾客在安装或类似服务完成之前没有履行支付已交付设备合同价款的义务时，若安装或类似服务对于该设备的功能实现并不重要，则已交付设备的收入可以确认。

安装服务对于设备的功能实现并不重要的例子包括以下几种： 设备为标准产品。

安装并不显著改变设备的生产能力。

其他公司可执行该项工作（指安装）。

相反，安装对于设备至关重要的例子包括以下几种： 安装将会使设备的特性或生产能力发生显著变化，或建立复杂的界面或联系。

安装服务无法从其他卖主处获得。

合同的顾客验收条款必须满足，而后才能确认收入。

顾客验收条款通常表现为以下四种情形之一： 1.协议中以试验或评估为目的的验收条款。

本质上，这些交易为委托销售型，在验收或验收条款终止前收入不能确认。

2.验收条款授予客户基于主观原因退回或退换的权力。

3.验收条款授予客户基于卖方规定的客观标准进行更换的权力。

只要某一条款可以基于充分的、大量的同类交易的历史退还经验，合理地确定未来退还金额，收入就应该被确认而不是递延。

4.验收条款基于顾客规定的客观标准。

正式的顾客“停止命令”（sign-off）是验收完成的最好证据。

在缺乏停止命令的情况下，若卖方可以充分证明已交付产品满足顾客规定的客观标准，收入应该被确认而不是递延。

委托销售型交易 按照委托销售协议发出的产品不应该记为收入，因为受托人并未承担与所有权相关的风险和收益，这是长期以来的规则，但SAB 101规定得更详细。

它规定，一项交易存在以下任一特征时，即使产品的名义权力已转给买方，卖方也不得确认收入。

<<财务报告与控制>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>