第一图书网, tushu007.com

<<2012年高级会计师资格考评结合考试>>

图书基本信息

书名：<<2012年高级会计师资格考评结合考试>>

13位ISBN编号：9787514121070

10位ISBN编号：7514121072

出版时间：2012-6

出版时间：经济科学出版社

作者：全国会计专业技术资格考试领导小组办公室 制发

页数：190

字数：270000

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

内容概要

《高级会计实务科目考试大纲(2012年高级会计师资格考评结合考试)》由全国会计专业技术资格考试领导小组办公室制定。

本大纲要求应试人员在已掌握相关基本知识和会计业务处理能力的基础上，突出重要性和实用性，强调对经济活动中较为复杂的会计业务及相关问题进行分析、判断，提出可行的解决方案，为加强经济和财务会计管理、提高经济效益服务。

本大纲由“说明”、“考试内容”和“考试样题”三个部分组成。
“说明”部分主要介绍大纲制定的依据、考试目标、考试要求和应试人员对知识点掌握的程度；“考试内容”部分主要介绍应试知识点及简要内容；“考试样题”部分主要介绍题型和试卷样式。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

第一章 财务战略
一、财务战略目标
二、财务战略规划
三、财务战略实施
第二章 企业并购
一、企业并购的动因与作用
二、企业并购的类型
三、企业并购的流程
四、并购融资与支付对价
五、并购后整合
六、企业并购会计
第三章 股权激励
一、股权激励方式和条件
二、股权激励计划的拟订
三、股权激励计划的审批和实施
四、股权激励会计
第四章 套期保值
一、套期保值的本质与作用
二、套期保值的原则与方式
三、套期保值的实际运作
四、套期保值会计
第五章 金融资产转移
一、金融资产转移的形式和作用
二、金融资产转移的类型
三、金融资产转移会计
第六章 业绩评价与价值管理
一、业绩评价与价值管理的作用
二、业绩评价与价值管理的方法
三、改进价值管理的效果与途径
第七章 企业内部控制
一、内部控制的目标、原则与要素
二、企业层面控制
三、业务层面控制
四、内部控制评价
五、内部控制审计
第八章 预算管理、预算会计与政府会计改革
一、部门预算管理
二、国库集中收付与政府采购制度
三、行政事业单位国有资产管理
四、预算会计与政府会计改革
附件：2011年度全国高级会计师资格考试试题及分析提示

章节摘录

（二）平衡计分卡　　企业一定时期的业绩不仅表现为财务和经济指标，还是企业整个规划管理过程的结果，平衡计分卡是对传统的、以财务指标为基础的评价体系的改进，是对企业业绩的综合规划管理及考核评价系统。

平衡计分卡以企业战略为导向，通过财务、客户、内部业务流程和学习与增长四个方面及其与业绩指标的因果关系，全面管理和评价企业综合业绩。

财务、客户、内部业务流程、学习与增长四个视角均由愿景与战略转化而来，每个视角下所列示的目的、指标、指标值和措施，则是愿景与战略转化的四个阶段。

1.平衡计分卡的基本原理及主要特点　　（1）以企业发展战略为导向，将企业长期战略规划融人考核评价系统，实现短期目标与长期目标相衔接，增进企业长期发展能力。

通过战略转换可以将企业的业绩指标与战略联系起来，即按照目的、指标、指标值和措施等四个阶段依次将战略转换为整个组织的年度业绩指标体系或可操作性标准，按照组织层级将整个组织的业绩指标体系最终转换为每个组织成员的业绩指标或日常工作。

（2）为平衡管理评价，在财务因素之外引入客户、内部业务流程、学习与增长等因素，实行财务指标与非财务指标的相互补充，达到一定程度的平衡。

财务视角是整个平衡计分卡的出发点和归宿，企业仍以谋取股东利益最大化为出发点，但以满足客户需要（如价格、质量、功能、品牌、服务等）为前提条件，从客户需要出发来优化内部业务流程（如运营流程、客户管理流程、创新流程、行政管理流程等），内部业务流程的优化则取决于学习和成长方面，也就是人力资源、信息资源和组织资源的状况能否创造出优化的内部业务流程。

反之，企业拥有优良的人力资源、信息资源和组织资源是为获得优化的内部业务流程，满足客户需要，进而谋取股东利益最大化。

平衡计分卡的四个视角连接成一个“闭路循环”。

（3）实行绩效结果评价与运营过程考核相结合、企业内部评价与外部评价相结合和企业内部各部门之间寻求平衡的系统方式。

（4）构成对企业业绩全面综合的评价系统。

2.平衡计分卡系统的设计步骤　　设计完整的平衡计分卡系统需要大量的调查研究，一般包括以下几个设计步骤：　　（1）制定战略规划，明确战略目标。

（2）设计核心财务指标，明确直接因素。

（3）导入非财务因素，设计相关目标。

①客户方面　　平衡计分卡将企业使命和战略以及核心财务指标拓展为与客户相关的具体要素、目标和指标，企业应以目标客户和目标市场为导向，关注满足核心客户的需求。

客户消费一般关注时间、质量、性能、服务和成本五个要素。

企业需要为这五个要素确立明确的具体目标，再将这些目标细化为具体指标，譬如市场份额、老客户挽留率、新客户获得率、客户满意度、客户贡献的利润等。

②内部业务流程方面　　内部业务流程方面需要关注的重点是与股东和客户目标密切相关的运营过程，譬如客户满意度和股东回报率。

内部业务流程指标既包括短期的现有业务的改善，又包括长远的产品和服务，涉及创新、经营和服务等过程，体现全程管理与服务的理念。

……

第一图书网, tushu007.com

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