

<<公司战略与风险管理>>

图书基本信息

书名：<<公司战略与风险管理>>

13位ISBN编号：9787505891241

10位ISBN编号：7505891243

出版时间：2010-4

出版时间：经济科学出版社

作者：北京注册会计师协会CPA考前辅导专家组 编

页数：303

字数：400000

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>

## <<公司战略与风险管理>>

### 内容概要

根据财政部2010年发布的《注册会计师全国统一考试办法》，中国注册会计师协会制定了《注册会计师全国统一考试大纲——专业阶段考试（2010年度）》，对注册会计师考试内容做了相应调整。

为了适应新的考试制度、配合财政部对注册会计师考试大纲的调整与变化，更好地服务于广大考生，我们精选出具有丰富经验的业内专家组成“北京注册会计师协会CPA考前辅导专家组”，精心编写了“2010年北京注册会计师协会CPA考前辅导用书”，作为北京注册会计师协会CPA唯一考前辅导用书。

本套辅导用书是“北京注册会计师协会CPA考前辅导专家组”通过对考试制度改革的深层次研究和历年考试试题认真分析后编写而成的，融入了专家们多年的一线培训经验，更加注重对基本知识点细节的把握和实务操作能力的培养，使考生能够真正具备一个专业人员应有的基本技能。

同时，为了给考生提供一个便利、实用的学习平台，北京注册会计师协会以“人本理念，责任为先，服务并推进人才培养及行业发展”为宗旨，特别搭建了“北京注册会计师协会培训网”，与本套辅导用书紧密结合，为考生提供多种形式的考前辅导，以帮助考生提高备考效率，增加通过考试的几率。

本套辅导用书共分六册，分别是《会计》、《审计》、《税法》、《经济法》、《财务成本管理》和《公司战略与风险管理》。

其中《会计》由王淑芳、赵天燕编写；《审计》由赵保卿编写；《税法》由孙雪梅编写；《经济法》由任成印、严晓红编写；《财务成本管理》由林莉、金燕华编写；《公司战略与风险管理》由张力辉编写。

<<公司战略与风险管理>>

书籍目录

第一部分 教材结构及考试要点分析 一、教材知识结构 二、2009年考试情况统计 三、学习方法及应试技巧  
第二部分 分章节练习及参考答案 第一章 战略与战略管理 第二章 战略分析——外部环境 第三章 战略分析——内部资源、能力与核心竞争力 第四章 战略选择 第五章 战略实施 第六章 战略控制 第七章 财务战略 第八章 内部控制 第九章 风险管理原则 第十章 风险管理实务 第十一章 企业倒闭风险 第十二章 信息技术管理  
第三部分 跨章节综合测试题及参考答案 跨章节综合练习题 跨章节综合练习题参考答案  
第四部分 全真模拟测试题及参考答案 2010年注册会计师全国统一考试全真模拟测试题（一） 模拟测试题（一） 参考答案及解析 2010年注册会计师全国统一考试全真模拟测试题（二） 模拟测试题（二） 参考答案及解析 2010年注册会计师全国统一考试全真模拟测试题（三） 模拟测试题（三） 参考答案及解析

## &lt;&lt;公司战略与风险管理&gt;&gt;

## 章节摘录

(二) 与供应商实现经营信息共享 采取即时供应管理, 供应链管理等的管理方式。在采购环节上, 零配件、五金件、易损件可考虑实行寄存制; 卷烟材料可以实行延伸统一采购, 通过采购量的增加, 与供应商谈价格, 降低采购成本; 实行仓库集中式管理, 可考虑将大宗物资统一运输到一个仓库, 然后根据各生产点的需求分送到各生产点的立体库; 同时与供应商探讨原辅材料的寄存模式, 将公司的仓库租给供应商使用、管理等。

通过实现经营信息的共享, 可降低渠道中的总体商品库存成本。

(三) 设置考核指标衡量成本管理的效果 采购部门现行成本管理方法, 在追求采购环节利益最大化的同时难免会损害公司价值链的整体利益。

主要表现在大量采购后续成本-本的产生。

比如, 低价但同时也低质的原材料, 会导致企业质量成本上升等。

应设置相关考核指标对其进行量化, 以衡量成本管理实施的效果。

设置考核指标如材料交货及时率、材料退回率、成本降低率等。

需注意的是, 对于考核指标值, 不能绝对地说其是好是坏, 要根据本企业、本地区、本市场的具体情况, 选择一个适当的评价标准, 据以比较, 以发现本身存在的问题或本企业的优势所在。

此外, 还可以采取寻求与行业内优秀的供应商进行长期合作, 供应商以获得稳定的大量订单实现价值链增值, 而公司获得质优价廉的材料形成低成本优势; 利用烟草工业公司雄厚的资金优势, 对供应商实施兼并等手段, 通过价值链体系的后移, 以促进企业的采购成本可持续降低, 增强竞争力。

四、行业下游价值链分析 根据现行的烟草专卖法, 卷烟生产企业生产的卷烟必须通过烟草公司进行销售, 烟草公司将卷烟批发到持有烟草专卖零售许可证的零售户, 零售户将卷烟出售给消费者

。卷烟产品价值链是一条特殊的专卖专营体制下的垄断价值链, 形成了价值链上的工业公司是卷烟产品的提供者, 商业公司是卷烟产品的销售者这样的战略定位。

近两年烟草行业通过深化改革, 卷烟产业价值链的构成和协同方式发生重大变化, 分工更为专业化, 协同的方式由过去仅仅基于产品或服务的利益交易, 逐渐发展成为以战略联盟、优势互补、资源共享、流程对接和文化融合等为特征的深度合作。

这就要求工业公司不但要保证产品质量, 不断研发符合市场需求的新产品, 还要通过广告宣传为分销渠道提供品牌独特价值, 协助商业公司在零售终端的品牌推广、销售 促进及服务保障; 商业公司以经营好市场获得消费者的需求, 工业给予满意的售出服务实现厂家的品牌策略和销售政策; 相应地工业公司采取措施优化自身价值链, 提供给商业公司需要的产品、满意的售后服务体系, 树立良好的企业形象, 以获得充分的订单而实现价值链增值。

总之, 行业价值链分析可以从多方面揭示有关企业竞争力的成本信息, 这些信息对制定战略以消除成本劣势和创造成本优势起着非常重要的作用。

我国烟草工业公司必须从观念上、制度上、方法上对传统的成本管理系统进行再造, 以适应日益激烈的国内及国外竞争环境, 提高企业的竞争力, 从而使自己立于不败之地, 进而发展壮大。

【辨析】烟草行业的价值链分析从多个方面揭示了企业竞争力的成本信息, 既有上游价值链分析又有 下游价值链分析, 是对书中价值链理论很好的补充和深化。

六、超越竞争对手(差异化战略的实现方式与途径) 差异化战略是指企业针对大规模市场, 通过提供与竞争者存在差异的产品或服务来获得竞争优势的战略。

这里也就是讲差异化战略的实现方式与途径。

差异化的来源包括提高产品(或服务)的性能、质量、可靠性、信誉以及便利性。

实现差异化的主要途径包括: 产品质量、品牌意识、客户导向、客户群组、产品特色、服务水平、技术优势。

<<公司战略与风险管理>>

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>