2011高级会计师案例分析:国有控股公司案例分析习题 PDF 转换可能丢失图片或格式,建议阅读原文

https://www.100test.com/kao\_ti2020/645/2021\_2022\_2011\_E9\_AB \_98\_E7\_BA\_A7\_c48\_645159.htm (1)2005年4月,为进一步拓展 海外业务及与国际接轨,公司经过公开招聘,聘任了一位刚 从英国留学回来的年仅24岁的会计学硕士王某担任财务部经 理。王某系公司董事长的儿子,18岁即出国留学,成绩十分 优异,读书期间即在国内外公开刊物发表了多篇西方会计理 论方面的研究论文。为使公司会计处理更符合国际惯例 , 2005年7月王某经过调研后对公司的存货计价方法、摊销折 旧规则等进行了调整,与我国企业会计制度的规定有较大差 异。2006年2月,会计师事务所以该公司会计政策选用及会计 报表披露不符合国家统一的会计制度的规定,对其年度财务 报告出具了保留意见的审计报告。(2)公司设立了物资供应部 。材料采购由供应部经理审批后交专门采购员实施,各项费 用交公司总经理签字后报销。2005年8月,采购员在采购时发 现当地主要媒体宣传另一公司A产品正在开展促销活动,称 其为高科技产品,可以替代本企业主要原料并能够节约成 本30%,促销时间仅有两天。采购员认为时间过于紧张,来 不及请示供应部经理,因此直接电告企业总经理,总经理决 定采购100吨,价税合计100万元。采购员当即采购并由仓库 验收入库,经总经理签字后办理了货款支付手续。后来生产 车间反映,该批材料不适应生产要求,只能折价处理,造成 损失30万元。总经理指示调整成本预算,将30万元损失记入 正常材料耗费。(3)办理销售、发货、收款三项业务的部门分 别设立。同时考虑到销售部门比较熟悉客户情况,也便于销

售部进行业务谈判,确定授权销售部兼任信用管理机构。对 大额销售业务,销售部可自主定价、签署销售合同。为逃避 银行对公司资金流动的监控,企业在销售业务中尽可能利用 各种机会由业务员向客户收取现金,然后交财务部存放在专 门的账户上。2005年7月,销售业务员甲联系到一个大客户, 完成了300万元的销售任务,并将款项交财务部入账。2005 年8月该业务员谎称对方要求退货,并自行从其他企业低价购 入同类商品要求仓储部门验收入库,仓储部门发现商品商标 都丢失,但未进行进一步查验,直接办理了各项手续(但没有 出具质检报告)。财务部将退货款项转入业务员提供的银行账 号。(4)2005年初公司财务部(未设专门的预算管理机构)制定 年度预算方案,报股东大会批准后立即执行。发生采购失误 事件后,财务部根据总经理的意向决定调整成本费用预算, 并认为当年圆满完成了企业预算目标。(5)2005年初,为了提 高各分公司的积极性,公司决定授予分公司自主决定是否对 外提供担保业务、是否对外投资的权力。 要求: 分析该公司 内部会计控制方面存在哪些问题,并简要说明理由。 100Test 下载频道开通,各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com