第一图书网, tushu007.com

<<审计工作底稿指引（上下册）>>

图书基本信息

书名：<<审计工作底稿指引（上下册）>>

13位ISBN编号：9787514115277

10位ISBN编号：7514115277

出版时间：2012-1

出版时间：经济科学出版社

作者：张文丽

页数：931

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

从审计逻辑出发，《审计工作底稿指引（套装上下册）（2011年修订）》将审计底稿分为以下五个部分：一是“初步业务活动工作底稿”；二是“风险评估工作底稿”，包括审计策略和具体审计计划的制订；三是“进一步审计程序工作底稿”，包括控制测试和实质性程序两部分；四是“特殊项目实质性测试工作底稿”；五是“审计报告相关工作底稿示例”。

书籍目录

《审计工作底稿指引（上册）》目录： 第一部分初步业务活动工作底稿 初步业务活动结果汇总表 初步业务活动导引表 一、就审计的目的、双方责任、时间安排、审计收费等进行沟通 二、对审计风险进行初步评估 （一）了解被审计单位业务、经营环境的基本情况 （二）经营结果与预算的比较分析表 （三）多期报表对比分析表 （四）年报及其他资料分析 （五）对前期、中期审计结果的分析 （六）参观被审计单位经营场所的记录 三、针对特别项目的初步风险评估 （一）就舞弊的考虑询问管理层记录 （二）就持续经营考虑询问管理层记录 （三）就法律法规问题询问管理层记录 （四）就关联方问题询问管理层记录 （五）就或有事项询问管理层记录 四、对胜任能力和独立性进行初步评估 第二部分 风险评估工作底稿 总体审计策略及具体审计计划 识别的重大错报风险汇总表 （一）识别的报表层次的重大错报风险汇总表 （二）评估的认定层次的重大错报风险汇总表 项目组——风险评估讨论记录 项目组——审计计划讨论记录 了解被审计单位情况及其环境（不包括内部控制） 一、了解被审计单位行业状况、法律环境与监管环境以及其他外部因素导引表 （一）了解被审计单位的行业状况 （二）了解被审计单位所处的法律环境及监管环境 （三）了解影响被审计单位经营活动的其他外部因素 二、了解被审计单位的性质导引表 （一）了解被审计单位的所有权结构 （二）了解被审计单位的治理结构 （三）了解被审计单位的组织结构 （四）了解被审计单位的经营活动 （五）了解被审计单位的投资活动 （六）了解被审计单位的筹资活动 三、了解被审计单位会计政策的选择和运用导引表 （一）主要会计政策调查记录（一） （二）主要会计政策调查记录（二） （三）对被审计单位会计政策、会计估计变更的调查 四、了解被审计单位的目标、战略以及相关经营风险导引表 （一）了解行业发展情况 （二）了解开发新产品或提供新服务的情况 （三）了解业务扩张情况 （四）了解新颁布的会计法规 （五）了解监管要求 （六）了解本期及未来的融资条件 （七）了解信息技术的运用 五、了解被审计单位财务业绩的衡量和评价导引表 （一）了解被审计单位的关键业绩指标 （二）了解被审计单位的业绩趋势 （三）了解被审计单位预测、预算和差异分析 （四）了解被审计单位管理层和员工业绩考核与激励性报酬政策 （五）了解被审计单位分部信息与不同层次部门的业绩报告 （六）了解被审计单位与竞争对手的业绩比较 （七）了解外部机构提出的报告 了解和评价被审计单位与审计相关的内部控制 一、了解和评价被审计单位企业层面内部控制 （一）了解和评价被审计单位企业层面内部控制程序表 （二）了解和评价被审计单位企业层面内部控制初步评价表 （三）了解被审计单位企业层面内部控制汇总表 （四）访谈问卷示例 二、了解和评价被审计单位业务流程层面内部控制程序表 （一）资金活动内部控制评价 （二）采购业务内部控制评价 （三）销售业务内部控制评价 （四）担保业务内部控制评价 （五）资产管理内部控制评价 （六）财务报告内部控制评价 第三部分 进一步审计程序工作底稿 内部控制测试 一、内部控制测试程序及控制测试范围选择表 控制测试的范围 二、资金活动内部控制测试导引表 （一）资金活动内部控制运行有效性汇总评价表 （二）资金活动内部控制运行有效性评价 （三）资金活动内部控制关键控制点测试——检查测试表 （四）资金活动内部控制关键控制点测试——检查测试表 （筹资活动测试示例） （五）资金活动内部控制关键控制点测试——检查测试表 （投资活动测试示例） （六）资金活动内部控制关键控制点测试——检查测试表 （资金营运测试示例） （七）资金活动内部控制关键控制点测试——询问测试表 （八）资金活动内部控制关键控制点测试——观察测试表 （九）资金活动内部控制关键控制点测试——观察记录 三、采购业务内部控制测试导引表 （一）采购业务内部控制运行有效性汇总评价表 （二）采购业务内部控制运行有效性评价 （三）采购业务内部控制关键控制点测试——检查测试表 （四）采购业务内部控制关键控制点测试——检查测试表（测试示例） （五）采购业务内部控制关键控制点测试——重新执行 （六）采购业务内部控制关键控制点测试——询问测试表 （七）采购业务内部控制关键控制点测试——观察测试表 （八）采购业务内部控制关键控制点测试——观察记录 四、销售业务内部控制测试导引表 （一）销售业务内部控制运行有效性汇总评价表 （二）销售业务内部控制运行有效性评价 （三）销售业务内部控制关键控制点测试——检查测试表 （四）销售业务内部控制关键控制点测试——检查测试表（测试示例） （五）销售业务内部控制关键控制点测试——重新执行 （六）销售业务内部控制关键控制点测试——询问测试表 （七）销售业务内部控制关键控制点测试——观察测试表 （八）销售业务内部控制关键控制点测试——观察记录 五、担保业务内部控制测试导引表

（一）担保业务内部控制运行有效性汇总评价表 （二）担保业务内部控制运行有效性评价 （三）担保业务内部控制关键控制点测试——检查测试表 （四）担保业务内部控制关键控制点测试——检查测试表（测试示例） （五）担保业务内部控制关键控制点测试——询问测试表 （六）担保业务内部控制关键控制点测试——观察测试表 （七）担保业务内部控制关键控制点测试——观察记录 六、资产管理内部控制测试导引表 （一）资产管理内部控制运行有效性汇总评价表 （二）资产管理内部控制运行有效性评价 （三）资产管理内部控制关键控制点测试——检查测试表 （四）资产管理内部控制关键控制点测试——检查测试表 （存货管理测试示例） （五）资产管理内部控制关键控制点测试——检查测试表 （固定资产管理测试示例） （六）资产管理内部控制关键控制点测试——检查测试表（无形资产管理测试示例） （七）资产管理内部控制关键控制点测试——询问测试表 （八）资产管理内部控制关键控制点测试——观察测试表 （九）资产管理内部控制关键控制点测试——观察记录 七、财务报告内部控制测试导引表 （一）财务报告内部控制运行有效性汇总评价表 （二）财务报告内部控制运行有效性评价 （三）财务报告内部控制关键控制点测试——检查测试表 （四）财务报告内部控制关键控制点测试——检查测试表（测试示例） （五）财务报告内部控制关键控制点测试——询问测试表 （六）财务报告内部控制关键控制点测试——观察测试表 （七）财务报告内部控制关键控制点测试——观察记录 ……《审计工作底稿指引（下册）

章节摘录

版权页： 插图： 1.1 企业应当根据发展战略和年度生产经营计划，结合企业实际情况，制订年度销售计划，在此基础上结合客户订单情况，制订月度销售计划，并按规定的权限和程序审批后下达执行；1.2定期对各种产品（商品）区域销售额、进销差价、销售计划与实际销售情况等进行分析，结合生产状况，及时调整销售计划，调整后的销售计划需履行相应的审批程序。
证据检查：年度销售计划及审批文件、调整后销售计划及审批文件。
2.客户开发与信用管理 了解并描述企业加强现有客户维护，开发潜在目标客户，积极开拓市场份额的政策和程序，了解并描述企业的信用审核制度及执行全过程，了解并描述企业对于境外客户和新开发的客户建立的信用保证制度，对有销售意向的客户进行资信评估，根据企业自身风险和接受程度确定具体的信用等级。
2.1企业应当在进行充分市场调查的基础上，合理细分市场并确定目标市场，根据不同的目标群体的具体需求，确定定价机制和信用方式，灵活运用销售折扣、销售折让、信用销售、代销和广告宣传等多种策略和营销方式，促进销售目标实现，不断提高市场占有率。
2.2建立和不断更新维护客户信用动态档案，由与销售部门相对独立的信用管理部门对客户付款情况进行持续跟踪和监控，提出划分、调整客户信用等级的方案。
根据客户信用等级和企业信用政策，拟定客户赊销限额和时限，经销售部、财会部等具有相关权限的人审批。
对于境外客户和新开发客户，应建立严格的信用保证制度。
证据检查：销售部门管理政策、赊销政策及相关审批制度、信用保证制度、客户信用动态档案及相关审批权限等。
3.销售定价 了解并描述商品价格的确定、调整及相应的审批程序。
3.1根据有关价格政策、综合考虑企业财务目标、营销目标、产品成本、市场状况及竞争对手情况等多方面因素，确定产品基准定价。
定期评价产品基准价格的合理性，定价或调价须经具有相应权限人员的审核批准。
3.2在执行基准定价的基础上，针对某些商品可以授予销售部门一定限度的价格浮动权，销售部门可结合产品市场特点，将价格浮动权向下实行逐级递减分配，同时明确权限执行人。
价格权限执行人必须严格遵守规定的价格浮动范围。
3.3销售折扣、销售折让等政策的制定应由具有相应权限的人员审核批准。
证据检查：产品基准定价及审批文件、特殊商品价格浮动权限表、销售折扣、销售折让等销售政策及审批文件等。
4.订立销售合同 了解并描述签订销售合同及审核合同条款的授权批准方式、权限、程序和责任。
4.1 订立销售合同前，企业应当制定专门人员与客户进行业务洽谈、磋商或谈判，关注客户信用状况，明确销售定价、结算方式、权利与义务条款等相关内容。
重大的销售业务谈判还应当吸收财会、法律等专业人员参加，并形成完整的书面记录。
4.2企业应当建立健全销售合同订立及审批管理制度，明确必须签订合同的范围，规范合同订立程序，确定具体的审核、审批程序和所涉及的部门人员及相应权责。
4.3 销售合同草案经审批同意后，企业应授权有关人员与客户签订正式销售合同。
证据检查：销售合同、重大销售业务谈判会议纪要、销售合同签批单、销售合同台账等。

编辑推荐

《审计工作底稿指引(2011年修订)(套装共2册)》由经济科学出版社出版。

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