

# 经济专业技术资格考试工商管理专业知识和实务

## (中级) 考试大纲

### 考试目的

测查应试人员是否理解和掌握习近平新时代中国特色社会主义思想的核心要义、精神实质、丰富内涵、实践要求,是否理解工商管理专业理论原理,掌握专业工作方法和专业技术,了解专业相关法律、规范(规定),以及是否具有运用上述知识从事工商管理专业实务工作,科学、合理进行工商管理的能力。

### 考试内容与要求

1. 企业战略与经营决策。辨别企业战略的特征和层次,理解企业战略管理的内涵,制定和实施企业战略方案,控制企业战略方案的实施,分析企业外部环境和企业内部环境,开展企业综合分析,区分企业战略类型,选择恰当的企业经营战略,辨别企业经营决策的类型,理解企业经营决策的构成要素,制定企业经营决策的流程,合理使用定性和定量决策方法实施企业经营决策,理解企业商业模式的内涵与构成要素,运用商业模式画布进行商业模式分析。

2. 公司法人治理结构。区分公司所有者与经营者,解释公司所有者与经营者的关系,说明股东的分类、构成及其法律地位,辨别股东的权利和义务,理解有限责任公司股东会和股份有限公司股东大会的性质、职权,理解董事会制度,辨析有限责任公司与股份有限公司董事会组成、聘任、议事规则和决议方式,理解经理层的地位,辨析有限责任公司与股份有限公司经理层的职权、义务责任以及经理的聘任与解聘,理解监事会制度,辨析有限责任公

司与股份有限公司监事会的组成、职权和议事规则,理解中国特色国有独资公司的治理要求和治理基本原则,辨析国有独资公司法人治理中对党组织、出资人机构、董事会、经理层、监督机制的特殊要求。

3. 市场营销与品牌管理。区分市场营销宏观环境和市场营销微观环境,分析市场营销环境,制定市场营销战略规划,进行市场细分,选择目标市场,确定市场定位,设计市场营销组合策略,识别品牌和品牌资产,实施品牌战略。

4. 分销渠道管理。理解渠道管理的目标与任务,辨别消费品、工业品、服务产品,构建分销渠道,执行渠道成员的激励,辨别渠道权力的来源,运用渠道权力,了解渠道冲突分类和产生原因,处理渠道冲突,理解渠道差距的产生,选择恰当的指标实施分销渠道系统评估,了解分销渠道发展趋势,建立扁平化渠道或渠道战略联盟。

5. 生产管理。辨别生产能力的种类,总结影响生产能力的因素,核算生产能力,理解生产计划的指标,编制生产计划,安排产品出产进度,理解生产作业计划的内容和特点,制定生产企业的期量标准,编制车间生产作业计划,理解生产控制,制定生产控制的基本程序,细化生产控制的方式,开展生产进度、在制品及库存控制,进行生产调度,熟悉现代生产管理方式,如 ERP、精益生产管理和丰田精益生产方式。

6. 物流管理。理解物流概念和功能,了解物流管理的内容,理解绿色物流、第三方物流和供应链管理的概念和内涵等,理解包装的功能和分类,了解包装材料的不同特性,了解包装技术方法,合理进行集装化包装,理解装卸搬运作业的特点和方法,进行装卸搬运作业合理化,区别流通加工和生产加工,了解流通加工形式并进行流通加工的合理化,理解仓储功能,实施仓储合理化,使用仓储设施设备,开展仓储作业流程管理,区分库存的类型,进行库存管理,认识不同运输方式的技术经济特点,进行运输和配送管理。

7. 企业创新。理解技术创新的特点，区分技术创新的类型，理解技术创新的过程与模式，理解技术创新战略的特点，辨别技术创新战略的类型，选择技术创新的战略，选择恰当的方法实施技术创新决策的评估，辨别企业技术创新的内部组织模式和外部组织模式，开展企业的研发管理，理解管理创新的特点，说明管理创新的主体和动因，区分管理创新的主要阶段和主要领域。

8. 人力资源规划与薪酬管理。理解人力资源规划的内容，制定人力资源规划的程序，采用恰当的方法预测人力资源需求与供给，理解绩效的特点与绩效考核的功能，制定绩效考核的内容和标准，制定绩效考核的实施步骤，选择恰当的绩效考核方法实施绩效考核，理解薪酬的构成与功能，分析薪酬管理的影响因素，遵循企业薪酬制度设计的原则，构建企业薪酬制度设计的流程，选择恰当的方法设计企业薪酬制度。

9. 企业投融资决策及并购重组。理解货币时间价值和风险价值，掌握货币时间价值和风险价值的相关计算方法，辨别资本成本影响因素，测算不同筹资方式的资本成本率和综合资本成本率，辨别和计算营业杠杆、财务杠杆和总杠杆，掌握资本结构理论，制定资本结构决策，掌握固定资产投资决策方法，理解长期股权投资特征及风险控制，辨别并购重组动因，设计恰当重组方式实现重组效应，选择适当方法对企业价值进行评估。

10. 电子商务。理解电子商务，辨析电子商务的功能和特点，区分电子商务的类型，辨别电子商务中各种要素流的关系，分析电子商务对企业经营管理的影响，识别电子商务运作的一般框架，掌握电子商务运作系统的组成要素，设计电子商务交易模式及一般流程，制定企业设计电子商务的运作步骤，总结电子支付的特点，区分电子支付的类型，构建第三方支付流程，总结网络营销的特点，选择恰当的方法进行网络市场调查，实施网络营销的策略组合，掌握网络营销方式。

11. 国际商务运营。理解国际商务的含义、类型及特征，辨别跨国公司的法律组织形式、管理组织形式、市场进入方式和经营战略，辨析国际直接投资的形式，理解国际直接投资的动机和基本理论，区别国际直接投资企业的建立方式，辨析国际直接投资的收益、成本和政策工具，开展国际商务谈判和合同签订，开展国际商品出口和进口的主要业务。