

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经济思想的核心要义、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。辨别不同形式的公司及特点,区分公司所有者与经营者,理解公司所有者与经营者的关系,辨别股东的分类,股东权利、责任和义务,理解股东会的性质、职权,辨别有限责任公司与股份有限公司股东会会议,理解董事会作用、性质、职权、组成、董事会会议,辨别董事和独立董事的任期、资格和义务、职权,了解经理层的地位、职权以

及经理的聘任与解聘，理解监事会制度，辨别监事会组成、任期、性质、职权以及监事会的召开和议事规则，理解中国特色国家出资公司的治理原则，辨别国家出资公司法人治理中对党组织、履行出资人职责的机构、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，辨别渠道冲突分类并分析产生原因，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，分析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。

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，辨别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，根据资本结构理论，制定资本结构决策，运用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，辨别电子商务的功能和特点，区分电子商务的类型，理解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，理解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，构建第三方支付支付的流程，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。理解国际商务和跨国公司的含义，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，辨析跨国公司的战略选择、组织结构和控制系统之间的关系，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，实施国际直接投资中的生产选址，辨析国际直接投资的收益、成本和政策工具，运用国际商务惯例和规则，开展国际商务谈判和合同签订，操作国际商品出口和进口的主要业务。