



EMA

Exact Management Accounting

正合管理会计

正合管理会计学

Exact Management Accounting

张孝林 徐辉◎著



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE



EMA
Exact Management Accounting
正合管理会计

正合管理会计学

Exact Management Accounting

张孝林 徐辉◎著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

· 北京 ·

内 容 提 要

本书是财务会计向管理会计转型的读本。书中从管理会计的价值观入手,通过对企业和企业成本的剖析,提出企业极限的概念,结合独具匠心的正合魔方、M. I. E. 模型,构建出一套企业管理会计方法论。

书中介绍了面向业务的预算、项目化运营和量子化管理三个管理会计实务,为管理会计在实体经济中的运用提供可行的应用方案。

本书适合于企业决策者与管理者及相关专业同仁使用借鉴,并可作为管理类本科生、MBA、研究生学习参考。

图书在版编目(CIP)数据

正合管理会计学 / 张孝林, 徐辉著.

—北京: 中国经济出版社, 2018. 8

ISBN 978 - 7 - 5136 - 5294 - 0

I. ①正… II. ①张… ②徐… III. ①管理会计 IV. ①F234. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 169383 号

责任编辑 赵立颖 潘向阳

责任印制 马小宾

封面设计 任燕飞设计工作室

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京金明盛印刷有限公司

经销者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 15.5

字 数 245 千字

版 次 2018 年 8 月第 1 版

印 次 2018 年 8 月第 1 次

定 价 68.00 元

广告经营许可证 京西工商广字第 8179 号

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换(联系电话: 010-68330607)

版权所有 盗版必究(举报电话: 010-68355416 010-68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话: 12390) 服务热线: 010-88386794

前言

20 世纪 90 年代，部分国企实行公司制改革后，摒弃了过去政企不分的体制，开启了自主经营、自负盈亏、自我发展、自我约束的公司制新体制。依据公司法与公司章程赋予的职权，企业内部的决策层须履行对年度财务预算方案的审批，企业开始建立与实行预算管理制度，并授权财务部门制订年度财务预算方案。由此，财务会计从事后记账转变为事前预测，其间经历过由传统预算管理发展到全面预算管理。

财务预算方案是对企业全局利益的综合考量，预算方案的制订也多为决策层的集体意志。然而潜移默化的“官本位”思维长期根植于企业的“骨髓”之中，虽由过去指令型预算变为利益平衡型预算，但这仅是形式不同而实质未变。预算方案的实质仍是在分责任、分资源、分利益，这个“资源”指向对货币资金的消费自由度。

目前有些企业，预算管理仍存在着预算规划扎紧口袋分“资源”，预算控制“两头硬中间软”，加之管理机制的掣肘和财务会计的局限，导致预算分析流于形式，预算考核重结果、硬兑现，预算评价多以审计结论来替代。

事实上，在企业内部，预算执行者对“资源”索取的渴求度极高，期盼在一定程度上对冲自身面临的业务拓展难、生产任务重、成本压力大等窘境，所以更寄希望于决策层在责任、资源、利益分配上多些倾斜和额外照顾，毕竟“会哭的孩子有奶吃”，企业预算在某个阶段俨然成了平衡内部利益的“跷跷板”，各利益单元在相互攀比追捧“资源”过度消费的同时，可能更多考虑了自身利益，而忽视并削弱了创造市场价值的动力。而在企业外部，市场竞争的优胜劣汰、与竞争对手的厮杀、难以预知的风险等，无不是考验企业的生存基础、竞争能力的极限挑战，拼尽全力以赢得市场的主动和满足客户的需求效用，以此换得企业延续的持久可能。那么，一问公司，你的初心是什么？

观察企业年度预算分解，各方力量在维护自身利益的前提下，内部利益单元将更多的精力聚焦于产量、资金、薪酬等配给计划的逆向博弈上。管理层忙于平衡协调内部利益关系，最后靠行政命令草草收场。执行层必将会产生三种心态，第一种是服从心态，业务被强制服从预算，表现在给多少花多少、不许“讲价钱”；第二种是取巧心态，想方设法多申报预算资金等着“砍”，这一旦变为惯例，存在即为合理；第三种是写实心态，预算要适应业务的需求，实现资金向高效益业务领域的理性流动。

乱象丛生中理性地思考：企业存在的真正目的是什么？是求得利润，进而回馈社会及其利益相关者，所以企业需要有效组织劳动分工。在现有生产技术条件下，劳动生产力越高，生产一种商品所需要的劳动时间越少，凝结在该商品中的劳动量就越小，该商品的价值就越小。这样的商品价值是市场客户乐见并愿意“埋单”的，这样的产品才会拥有更强的客户黏性，企业才谈得上客户的忠诚度。追溯150年前，马克思在《资本论》第一卷中关于“商品价值理论”的经典诠释至今仍令人深思。那么，二问公司，你给客户提供的是什么呢？

公司经营管理进入序时轨道，预算执行与控制在静默中时断时续，核算的记录跟不上实际业务的脚步，也看不清预算的偏离。当决策层或管理层一声令下没钱也上时，核算还在窃喜预算没超。其实预算与核算不成必然的因果，业务与核算才成必然因果。“责任预算不超”看似头悬利剑，实则各利益单元各司其职——会计要控制资金量，部门要完成工作量，说到执行控制只是彼此“会心一笑”的对账，钱没花超请莫多言，至于什么资金效益、生产效率嘛——还请各负其责吧！总而言之是有意曲解组织原则中“到位不越位、补台不拆台”的本意，一句话：要遵守游戏规则。当决策层高喊“向管理要效益”的同时，体制机制的束缚突出表现为责权利的不对等，那么执行层在面对质量、效率、效益的抉择时只能保持缄默。

财务会计的预算分析专业性很强，但时效性和有用性不强，决策层勉为其难地翻阅着“会计三张表”若有所思，但其关心的价格波动、商品滞销、客户流失、管理内耗、损失浪费、质量低劣、作业负效、资金断链等问题，用财务会计知识体系做出的预算分析对于专业外领域的人不易理解。要保证年度绩效完成，决策层最有效的手段就是强制约束，说不清钱就别花、或者采取“一刀切”的手段，而内部利益单元忙于划清责任边界，“自扫门前雪”，从而

引发内部隔阂并催生“部门墙”也就不足为奇了——“勿谓言之不预也”。究其原因，关键是个体目标与企业目标相背而行、即便同向也不同步，还有经营管理统驭之术失当，预算控制之法失灵，预算分析之责失位。三问公司，你的供给是客户想要的吗？

12月31日是会计期末计量企业经营业绩成果的盘点日，同样也是企业绩效总考核的裁决日。一路走来唯产量论的价值偏好和对生产效率、商品价值的忽视与轻慢形成了强烈反差，绩效考核完全倒向结果主义，分周期唯结果论英雄，对比预算奖优罚劣。一个完整预算周期就这样结束了，而下一个预算周期的轮回却早已提前启动，我们始终没有看清企业预算目标是什么。四问公司，你的客户还在吗？

决策层虽然看到了会计期间价值表现的总体结果，但更应关注生产过程的效率量度与资本价值的跟踪评价及变化趋势，正如美国作家梭罗在《瓦尔登湖·经济篇》中说，“一切变化，都是值得思考的奇迹，每一刹那发生的事都可以是奇迹。”然而企业对于接近12月31日之前已投入或刚刚投下的资本流出，按会计规则计入了年终封账清单，可业务与作业本身是连续的，其投入产出比的水平表现、抗风险增收益的能力展示以及所对应的资金利益的净流入趋势，被人为地用时间界限割裂开来，资本价值的全生命周期管理则湮没于分年度的会计报表之中。对于企业来说，它是否真的需要一种专业人才，能帮其持续观测效益变化、提出风险控制评价方案，挖掘对公司不利的“出血点”，开具“止血”疗痛处方，设计优化或重构业务创造价值的模式，促成企业下一步的决策更加理性与明智呢？五问企业，谁能助你找到答案？

这些痼疾沉疴的解决，财务会计现实不具备，而管理会计一定能做到。因为企业经营管理不仅需要能提供财务信息的财务会计，更需要能实时地深度分析这些信息，并前瞻性地防范风险，把握企业经营节奏及发展方向的管理会计，那么具备这样的能力即管理会计型能力；拥有这样能力的人即管理会计型人才；集成这样能力的人组成的组织即管理会计型组织。

本书的创作是作者基于20多年的国有企业从业经历和管理认识，是对处于转型期的国有企业从计划经济向市场经济过渡时，面临难以跨越的藩篱和剧痛的剖析，也是出于对管理会计介入企业改善经营管理、提高经济效益的渴望。

实践使我们认识到，正合管理会计是支持和推动企业实现战略目标的一项

能力。其本质内涵，是需求导向、目标驱动；其外在表象，在于目标量化、效率观测、业态重构、价值挖掘。企业内部最活跃的经济资源是人，当运营体制和绩效机制发生根本性变革，催化用人制度的推陈出新，才有可能激发员工的价值创造力和焕发管理活力。展开企业目标的内外对标，精准判定自身的比较优势与竞争优势，调节个体目标与组织目标达成同向、同行、同步，形成内外部合作互助的竞合关系，消除冲突对抗，体现公平效率，释放出管理会计人性哲学的艺术魅力，未来是可以建成人和组织协商、和解和双赢的新发展战略模式的。

正合管理会计理论，若有一丝新鲜的思想能够帮助读者打开思路并引起思考，夫复何求！作为本书的作者，长期在国有企业任职，主要从事会计实务工作，深感学识不足、力不从心。因身处石油矿区且远离中心城市，学术资源条件和氛围条件极其匮乏，附近几乎没有较具规模的公共图书馆或像样的书店，相关学术专著等资料的查阅与研磨，需奔袭 60 多公里远的天津或 100 多公里外的北京，其中的辛劳实不足为外人道也。然几番易稿，却都不尽如人意，对读者深感愧疚。但缘于喜爱与执著，且怀着强烈的责任感和事业心，我们仍渴望尽己所能将研究心得与读者分享。

书中引用了一些业内优秀文章及著作的精华内容，并已尽力联系作者。一些未能联系上的作者，见书后请与我们联系。对这些优秀的作者，我们再次表示诚挚的谢意！书中内容多源于我们的笔记和录音，限于学术水平不足，难免存在疏漏与错讹，不妥之处，敬请广大读者批评、斧正，以便再版时改正和提高。

近六年的艰苦食淡，研究成果绝不仅仅属于我们自己。感激吴绍生、纪树范、王育山等油田会计届前辈的引领、教导和方武、孙义新、于绍生等财务领导的指导、支持。本书的写作中，李志华、佟江、樊奖平、许劲松、王英瑞、程显宝、郑洪光、赵洪祥、张新刚、赵博、李海军、冯立新、杨志彬等同志和汪亚萍女士提出了部分修改建议，中国石油大学（华东）张涛博士和长江大学吴杰教授给予的指导和帮助，以及大港油田第一采油厂同事及好友给本书提供了许多素材案例且鼎力相助，一并表达谢意。最后，作者还要深深的感恩父母及妻儿，他们的全方位理解、默默的付出、全力的支持和关心，是作者完成本书的最大动力之一。

目 录

序	1
前言	1
第1章 绪论	1
1.1 管理会计与管理会计学	2
1.2 正合管理会计	10
1.3 正合管理会计价值观	14
第2章 正合管理会计应用环境	17
2.1 企业	17
2.1.1 企业制度	19
2.1.2 企业的分类	21
2.1.3 企业的模式	25
2.1.4 企业的经营导向	29
2.1.5 企业的组织形式	33
2.2 企业成本	38
2.2.1 企业成本观测	40
2.2.2 会计成本的视角	41
2.2.3 经济成本的视角	43
2.3 正合管理会计极限	47
2.3.1 业务极限	48
2.3.2 经济极限	49
2.3.3 管理极限	50

2.3.4 发展极限	52
2.4 事业环境因素	56
2.5 组织过程资产	58
第3章 正合管理会计方法论	63
3.1 正合魔方(Exact Cube)	67
3.1.1 规划层	73
3.1.2 执行层	77
3.1.3 观测层	79
3.2 M.I.E.模型	89
3.2.1 正合矩阵(EMA Matrix)	90
3.2.2 三步法(ITTO)	92
3.2.3 二模式(EMPIRE Mode)	94
3.3 成熟度模型	97
3.3.1 成熟度模型的特点	98
3.3.2 成熟度模型的步骤	99
3.3.3 成熟度模型的用途	100
第4章 正合管理会计实务	106
4.1 面向业务的预算管理	115
4.1.1 面向业务的预算的概念	119
4.1.2 面向业务的预算的导向	129
4.1.3 面向业务的预算的主要特征	134
4.1.4 预算的全生命周期	137
4.1.5 面向业务的预算的实践	139
4.2 项目化运营	144
4.2.1 项目与运营	144
4.2.2 项目管理	145
4.2.3 项目化运营	147

4.3 量子化管理	149
4.3.1 量子与量子单元	150
4.3.2 量子单元的划分	155
4.3.3 量子单元的经济标尺	157
4.3.4 量子化管理	159
第5章 正合管理会计活动与案例	164
5.1 管理会计活动的载体	164
5.1.1 案件的分级	164
5.1.2 案件的流程	165
5.2 面向业务的预算管理案例	167
5.3 项目化运营管理案例	192
5.4 量子化管理案例	197
第6章 正合管理会计修炼	206
6.1 职业道德	208
6.2 管理会计的职业能力体系	210
6.3 管理会计的企业级实践	212
参考文献	214
附录1 管理会计基本指引	216
附录2 企业的业务模式	219
附录3 管理会计常用工具与技术	224
附录4 风险的分类	232

第1章 绪论

“双十一”前的一天，一家生产快销品的企业老板正在思考是否需要进行一次促销（Promotion）活动。销售部门为此欢欣鼓舞，通过这次促销活动全年的销售任务有望顺利完成。

销售部门制订了详细的促销计划以期望促销活动能圆满成功。然而事情并没有这么简单。促销活动会大幅度提高产品的销量，那么生产部门能否及时生产出足够的产品呢？采购部门能否保证原材料的供应呢？财务部门能否准备足够的资金进行原材料的采购呢？需要向银行贷款吗？人力资源部门能否安排足够的人手加紧生产呢？是否需要安排加班？加班需要支付的加班费有多少？

再进一步考虑，促销的折扣会不会影响到产品的商誉？为了促销生产出的产品会不会积压？没有消耗掉的原材料占用的仓储成本是多少？促销结束后价格恢复会不会导致销量大幅度下降？如果销量大幅度下降会不会给竞品创造一个空窗期的机会？销量的大起大落对企业真的好吗？因为折扣损失掉的利润有多少？而提供报告的销售部门还在眼巴巴地等着老板进行“正确”的决策，以争取他们的年终奖金。

促销活动真的有利可图吗？要达到什么样的效果促销活动才真的有利可图呢？企业中的哪一个部门能够为老板做这样的规划与分析？上述分析应该提供何种报告，谁来完成这个报告？财务部门有能力完成这项分析工作吗？应该如何支持决策？……类似这样的问题，大部分的企业都期盼有一个好的答案。

同样，一家通过传统工艺生产红糖的企业，不知道它应不应该抛弃传统渠道而进入连锁超市销售；一家房地产企业，不知道它的资金链什么时候在何种条件下会断裂；一家快递公司，不知道为什么它的终端经常出现快件无法及时派送的现象；一个创业团队，不知道为什么他们的商业计划书屡次被投资人或 VC^①

① VC：风险投资（Venture Capital）。

拒绝。这是管理学研究的范畴吗？管理学对企业经营活动进行计划、组织、领导和控制，以实现企业的经营目标。管理学虽然对企业的效益有所涉足，但并不突显。这是会计学研究的范畴吗？会计学重点研究资产、负债、所有者权益、费用、收入和利润，而会计核算的本质简单说就是什么时间、什么地点、做了多少事。这些学科对于上述问题的分析与解决，似乎都有一点，但又都不完全。凡此种种，让企业家、老板等诸多决策人倍感困惑，难道商业与经营只能依靠经验吗？有没有一门学科能帮助人们做出更明智的决策呢？

答案是有的，这门学科就称之为“管理会计学”。

1.1 管理会计与管理会计学

在我们开始谈管理会计之前，让我们先看看日常比较熟悉的医院和医生。医生日常的工作是诊断与治疗，当然现代医学还赋予了医生预防的职能，这些诊断、治疗与预防工作是医生的“活动”。传统的中医诊察方法是“望、闻、问、切”，据此查找病因，“望、闻、问、切”可以看成是中医的“工具和技术”。西医的诊察通过医生临床上的一系列检验、检查进行诊断，而这些血检、尿检、B超、CT和各种手术是西医的“工具和技术”。伴随着这些工具与技术，患者会得到各种检验单、X光片、诊断报告和病历，这些是医生的“信息与报告”。个人诊所、社区卫生院直至三甲医院的规模、设备、技术能力和管理水平是有差异的，这些都决定了医生“活动”的目的和结果不同。比如对于一些危重病患，三甲医院的值班医生会呼叫二线、三线、四线的医生，还可以随时组织专家会诊，而社区医院的医生在病情许可的前提下直接让患者转到上级医院了。此外，沿海地区的医生较少见到地方性甲状腺肿大的病例，北方的医生较少见到蛇咬伤病例等，这些客观存在的情况往往也决定了医生的流行病学的研究方向，医生任职的医院及其所在的主、客观环境一起构成了医生的“应用环境”。

管理会计可以看成是企业的“医生”。管理会计也要为企业“把脉”“检查”“诊断”，并开具“处方”，可能的话直接“手术治疗”。这近似于管理会计进行的规划、决策、控制、评价四个活动范围。管理会计是源于实践的，要视企业的具体情况，针对不同环境制定不同策略，直白地说就是“具体问题

具体分析”。

我们用一个小例子来进一步解释管理会计。

某企业发生了一笔100万的修理费，总裁把有关人员叫来询问，总裁的问题很明确：为什么发生这100万的修理费。

设备部负责人首先回答：我们的A设备坏了，现在的生产任务很重，我们连夜组织专家会商，第一时间确定了维修方案。厂家的维修工程师也坐高铁来了现场。为了不影响生产，一些关键部件都是通过空运送达的。国内这样的大型成套设备维修平均需要7天，而我们只用了3天，节约了4天的时间，为企业创效160万。

总裁问：我是问为什么发生这100万的维修费。

物资采购负责人说：有些关键部件涨价了，按原采购目录价格计算，大约只需要80万，而且为了不影响生产，抢时间嘛，咱走的空运也增加了物流成本。

财务会计说：这100万中材料费用80万，劳务费用20万，但是现在“营改增”了，相当于劳务费用的税额也可以抵扣，所以无形中相当于咱们省钱了。而且我们会计部进行了全程跟踪，审批手续完备，账票相符。

管理会计说：我们有2种完成同样任务的设备，A设备启停简单，无需专业技术，但是维修保养费用高，B设备需要专业培训的人员才能操作，工段上的工人愿意使用A设备，不愿意使用B设备，这就造成了A设备总不能得到及时保养。A设备的能耗比B设备稍高，在投产A设备时，本来是为了降低B设备的负荷，可以2台设备交替使用，以B设备为主。但现在正好反过来了，A设备成了主力。因为人员离职变动等原因，会操作B设备的人员已经越来越少了，这次维修就是A设备连续长时间运转，一个保护装置过热失效引起轴向旋转机构偏磨造成的。设备部应重新制定设备运行计划和定期维修计划。企业管理部要将A、B两设备的运行计划纳入督查范围，严控工段按计划运行设备。人力资源部要协调抽调人员进行B设备的操作培训，确保工段每班次都有操作B设备的人员在岗。生产部要重新调配仓储货位，让A、B两设备的消耗品随时保有一定仓位，避免A、B两设备连续长时间高负荷运行。同类问题还有可能出现在K设备和L设备上。K和L固定资产分类相同，但是我们长时间

观察不到K设备的运行记录。建议设备部对此设备给予关注和持续跟踪,如果确属闲置资产,会计部应考虑对该项资产进行调剂使用、对外租赁或依年限情况采取报废处置等措施。

通过这个例子,大家能够清晰地看到,各个部门是在向总裁汇报处理维修事项的结果,各个部门所做的工作都体现了尽职尽责,无可厚非。但对于总裁提出的问题,基本上是站在各自角度给予答复,并未从全局角度和问题实质进行剖析。而管理会计的表现则证明了其具备这样的能力:

一是在规划上,设备运行和维修是有技术标准的,严格执行标准就是提质增效,不能等到出现故障了再维修,可能造成生产的被动和责任的推卸;

二是在决策上,A或B设备的利用程度(一开一备或同启同停)和使用效率(不间断满负荷运行或定期停产检修)是需要企业预算统筹考虑的,是否有备用设备的接替方案,对企业营收和利润的影响须制定预案和响应机制;

三是在控制上,提前培训补充专业人员,落实设备运行记录检查,按技术标准定期检修,产出品库存量与订单发货量保持平稳,避免突击生产拼设备;

四是在评价上,设备运行效率和完好状态,决定了资产创收增效的能力,是企业更有质量、更有效益、更可持续发展的基础和动力,低效、无效、负效资产背负的越多越大,企业越难摆脱经营困境和释放压力。

可以看出,管理会计更关注业务本身,更多站在“老板”或“总裁”的角度——或者说,站在企业的高度思考问题。我们可以从四个方面进行总结。在会计主体上,管理会计是对内服务企业和各责任单元,针对的是业务作业方式而非人的行为管理;在价值取向上,管理会计注重观察企业宏观与微观、整体与个体、全局与局部等环节的价值创造能力,判断和分析其结果对企业内部利益的影响趋势;在工作目标上,管理会计侧重为企业内部决策层和管理者提供经济服务,携手互利促成业财融合,实现企业价值最优,而非权力控制和对人监督;在基本职能上,管理会计履行预测、决策、规划、控制和评价的职能,属于“经营型会计”。

当然,作为一门学科领域,管理会计绝不是这四方面的概括就能完整描述其轮廓的。随着社会及经济的不断发展,对管理会计的认识仍会不断深入,而随着认识与研究的不断深入、深化,管理会计在实体经济中发挥的作用也将越来越大。

管理会计的萌芽可以追溯到 20 世纪初的美国,它是多学科相互交叉渗透的结晶。第一次世界大战后,美国许多企业开始推行泰罗^①的科学管理来提高企业的生产效率与工作效率。为了配合科学管理,“标准成本”“差异分析”和“预算控制”等方法开始引进到会计中来,成为成本会计的一个组成部分。曾有学者提出过“管理的会计”这个词汇,并主张将管理的重心放在加强内部管理上,但在当时并没有受到会计界的普遍重视。

第二次世界大战后,为了应付激烈的市场竞争,企业广泛实行职能管理与行为科学管理,借以提高产品质量,降低产品成本,扩大企业利润。与此相适应,“责任会计”与“成本—业务量—利润分析”等专门方法也应运而生,并加入到原有的会计方法体系中来。1952 年会计学会年会上正式通过了“管理会计”这个名词,标志着管理会计正式形成,传统会计则被称为“财务会计”。

20 世纪 70 年代末管理会计被引入中国后,理论界以杨时展、余绪缨以及杨继良等国内知名教授为领军,先后对管理会计的理论和方法加以思考和研究,并总结出在中国应用管理会计的诸多理论成果。同时,部分实体企业推进管理会计的探索与实践从未间断,也取得了长足的进展。但在具体实践中,也经常面临着难以向各界解释什么是管理会计的尴尬。

管理会计的英文是 Management Accounting。Management 是管理的意思,Accounting 源于 Account,而 Account 作名词有账户、账目、账单的意思,也有解释、理由、描述的意思。Account 作不及物动词用,是解释、导致、报账的意思,做及物动词用有认为、把…视为的意思。可问题是 Management Accounting 为什么要在 Account 后面加 -ing 呢?从英语语法上,名词是不加 -ing 的,只有动词才有可能加 -ing。既然在 Account 后面加了 -ing,Account 一定是动词,在这里变成动名词了,这是非谓语动词。那么 Management Accounting 的英语本意是不是应该是管理解释或管理描述呢?我们认为这更接近于管理会计的本意,即面向企业内部,对企业内部的管理进行解释和描述。从动名词的特征来看,管理会计的本意也不是指的从事管理会计工作的人员,因为英语中有专门的词 accountant,来指代会计师和会计人员。

^① 即弗雷德里克·温斯洛·泰勒 (Frederick Winslow Taylor, 1856—1915),美国著名管理学家,经济学家,被后世称为“科学管理之父”,其代表作为《科学管理原理》。

引用清华大学于增彪教授的观点：“通过战略把公司管理工作之间的桥搭起来，这就是管理会计的内容。”

在财政部公布的《管理会计基本指引》中，确定了单位应用管理会计，应包括应用环境、管理会计活动、工具方法、信息与报告四要素。“基本指引”明确了管理会计的目标，是通过运用管理会计工具方法，参与单位规划、决策、控制、评价活动并为之提供有用信息，推动单位实现战略规划。我们认为，“基本指引”中的这些表述，准确地概括了管理会计的定义。若用一句话描述，管理会计就是一种拥有“解析昨天、控制今天、算赢明天”的价值创造能力。

管理会计的价值创造能力，并非指在投融资活动中创造价值，管理会计的价值创造也不体现在公司理财上。资产是企业过去的积累，而价值是未来的发展。企业的利润是一次性的价值，而企业真正的价值是可持续性地创造利润，管理会计创造价值的体现正是在为企业持续地创造利润，这才是管理会计所创造的价值。

当代管理会计理论研究与方法实践中，广泛使用概率论、统计学、经济学理论中的定量技术作为分析工具，包括边际分析法、本量利分析法、投入产出法、成本效益分析工具等。

随着企业对市场环境变化的反应提速，管理会计应主动融入业务与作业过程中实地研究，通过直接观察和访谈等方法，第一时间获取真实和精准的非财务计量数据加以研究分析，控制过程与注重结果并重，使管理会计技术方法既有一定的目标性与前瞻性，又有一定的可操作性。

同时，将财务计量指标与非财务计量指标（如创新和质量、生产率、市场占有率等）结合管理会计技术方法协同考量，用以评估企业未来业绩发展和制定前景规划，预判可能影响企业长期竞争地位的利弊风险，而非仅仅关注和偏重短期财务业绩表现，更不必将利润作为唯一的财务业绩计量对象，而应将利润作为事情做得更好后的自然副产品。

对管理会计面临的应用环境、活动、工具与技术、信息与报告进行研究，归纳、提炼、总结出一般方法的学科即管理会计学。管理会计学是会计学的分支，现代会计学也已逐渐发展形成两大分支，分别是财务会计与管理会计。

一般认为，管理会计学是在当代市场经济条件下，以强化企业内部经营管

理,实现最佳经济效益为最终目的,以现代企业经营活动以及价值表现为对象,通过对财务等信息的深加工和再利用,实现对经济过程的预测、决策、规划、控制、责任考核评价等职能的一个会计分支。

与传统意义的会计学不同的是,管理会计学同时也是边缘学科,这至少包含两层意思。其一,管理会计需要横跨多个学科及领域,甚至要利用一些比较“冷门”的学科,如刑事侦查学、法医学、军事情报学等的思维、方法和技术;其二,我们理解的管理会计与传统主流管理会计学的认识存在一定差异,而处于边缘学科的外边缘。管理会计要在实体企业中实用、有用、能落地,这本身就是一场自下而上的实践革命。如同医学一样,管理会计学本身既是一门依赖知识储蓄、技术积累、兼容并蓄的科学,也是一门折射人性哲学思维的艺术。

十九世纪是现代外科学启蒙阶段,在没有发明“麻醉术”和“无菌术”之前,外科手术室不亚于野蛮的屠宰场,在没有发现“血型”之前,给术中患者使用的都是鸡、猴等动物的鲜血,外科学完全处于一个“蛮荒”的时代。医院虽然是科学前沿之地,但在那个时代,白衣天使和刽子手往往也只是一线之隔。

美剧《尼克病院》是对当时外科医生的最好诠释。外科医生要解决三大难题:出血、疼痛和感染。在麻醉剂尚未广泛应用时,“快”是评价外科医生的第一标准,医生甚至打晕病患来减轻他们的痛苦。而细菌学出现前,术后感染死亡率极高,但是当时的医学中没有任何解决办法,只能依靠病患自身的免疫系统来抵抗细菌。普通患者手术时必须要在“观众”的注视下进行。最出名的快刀手英国医生罗伯特·李斯顿(Robert Liston, 1794 - 1847)是当时外科医生手术中死亡率较低的医生,手术死亡率达到10%。同时他也创造了历史上唯一一场死亡率300%的手术,手术中被他以神速切下腿部的患者次日因感染死去,他的助手则被他失手切断手指亦因感染而死去,另一个无辜受害者是在场观摩手术的一位名医,被他刺中两腿间的要害,因恐惧而休克致死。外科手术和屠宰场没有任何分别,医生追求的只有时间。当时的外科学任何概念都没有建立起来。

随着时间的推移,医学在不断进步。以罗伯特·科赫的细菌学为代表的理