

CIA《实施内部审计业务》自测题及答案4 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/86/2021_2022_CIA_E3_80_8

A_E5_AE_9E_E6_c53_86542.htm 61. 通常，从什么渠道得到的信息对内部审计师的结论影响最大：a. 外部证据 b. 询问 c. 口头证据 d. 非正式的 答案：a 解析：答案a正确，外部信息通常比其他类型的信息更加可靠，这是因为它来自独立于业务客户的机构。答案b不正确，询问得到的信息通常比外部信息的可靠性差；答案c不正确，口头信息一般比外部信息的可靠性差；答案d不正确，非正式的信息一般比外部信息的可靠性差。 62. 在审计业务计划中，内部审计师应该检查所有相关的信息。下列哪一种信息来源最可能帮助识别那些怀疑违反环境法规的行为：a. 与经营经理讨论； b. 检查贸易订单； c. 检查机构报送政府机构的函件； d. 与外部审计人员在业务合作过程中进行的讨论。 答案：c 解析：答案a不正确，经营管理层是一种存在偏见的信息来源；答案b不正确，这种信息来源不够明确；答案c正确，在环境违规行为中，来自管制者的函件是一种有效的、相关的信息来源。这种外部产生的文件和业务客户对此做出的回复，能够指明业务客户显著的损失披露。答案d不正确，外部审计人员无法取得所需要的信息。 63. 某内部审计师的审计目标是确定库存短缺的原因，该项短缺是由某个独立的服务机构让业务客户内部人员清查存货时发现的。内部审计师是通过检查盘点表、存货的打印输出情况表和有关最近存货的记录发现这一问题的。这些信息的来源和充分性是：a. 内部的，不充分； b. 外部的，很充分； c. 既是外部的，又是内部的，且充分； d.

既是外部的，又是内部的，但不充分。答案：d 解析：答案a不正确，这种信息也是外部的；答案b不正确，这种信息也是内部的，不充分的；答案c不正确，这种信息在确定短缺原因时是不充分的。答案d正确，该组织雇佣外部存货服务机构和内部员工获取数据资料 and 平衡表，因此信息的来源既是外部的，又是内部的。然而，在确定库存短缺的原因时，这些信息是不充分的。充分的信息是指实事求是的、充足的、可信服的，能够使任何一个谨慎的内部审计师得出同样的结论（pa2310 - 1）。业务观察的原因属性是导致预期条件和实际条件存在差异的原因（为什么存在差异）。收集到的信息支持情况属性，这些信息是内部审计师在检查过程中发现的事实性信息（实际存在什么）（pa24101）。这些信息不能解释存货短缺的原因。

64. 在对无法解释的存货减少进行测试过程中，某内部审计师对在永续盘存记录下的存货增加进行测试。由于内部控制测试的缺陷，记录在验收报告中的信息可能并不可靠。在这种情况下，下列文件中能提供关于存货增加的最佳证据的是：a . 采购订单 b . 采购申请 c . 供应商发票 d . 供应商对账单 答案：c 解析：答案a不正确，采购订单上的数量可能不等于供应商发货的数量；答案b不正确，由于采购部门的调整或供应商缺货等原因，采购申请上的数量可能不等于供应商发货的数量；答案c正确，供应商发票可以确认记录的数量是否正确。因此，供应商发票是确认存货增加的最佳信息来源。供应商发票属于外部信息来源，提供了向业务客户的交货情况。发票上记录的数量应该等于存货增加的数量（是扣除由于损坏等原因造成的退货，并进行相应调整后的数量）。答案d不正确，供应商对账单通常只列示发

票的数量、日期和总数，并不列示发票的细节，如发货数量。

65. 能够证明供应商账户余额的最有力的信息来源是：a . 检查从应付账款记账员处获得的供应商说明书； b . 从供应商处取得的账户余额函证； c . 对账户实施分析性复核； d . 与应付账款管理者进行面谈，确定应付账款处理过程的内部控制。

答案：b 解析：答案a不正确，从应付账款记账员处获得的供应商说明书可能是不准确的、故意误导、或编造并不存在的供应商；答案b正确，函证的优点在于它是从业务客户外部获取信息。外部信息通常比来自业务客户的内部信息更加可靠。答案c不正确，对账户实施分析性复核在确认需要额外考虑的环境时是有效的；答案d不正确，与雇员面谈获取的是口头的、或声明性信息，这种信息比从外部独立方取得的信息可靠性要差。根据以下信息回答6667题。在对一个分部的经营进行审核时，内部审计师注意到： ?销售收入保持不变 ?库存明显增加 ?毛利明显增加

66. 以下哪项陈述如果正确的话，可以解释毛利的增加： . 公司开发了一种新的、更有效率的制造流程。 . 单位售价提高了。 . 存货被高估。 a . 只有； b . 只有和； c . 只有； d . 、和。

答案：d 解析：答案a、 b和c都不正确，新的制造流程、单价和存货的增加能解释销售毛利的增加。答案d正确，毛利等于销售净额减去销售商品的成本。营业收入的增加和商品销售成本的减少等因素会增加销售毛利。因此，尽管单位销售额有所下降，但单位售价的提高会保持信销售收入。而且，更高效率的制造流程还可以降低销售成本。高估存货也使销售成本下降。

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