

理财看台 | Licai Kantai

# 网络报销:通向“财务控制”的一大步

技术进步的“一小步”可能会带来应用变革的“一大步”! 20年前, 会计电算化的普及推广看起来只是解决了甩手工账这么简单, 会计准则没有变化, 更谈不上和其他部门的应用集成了。但就是这么“一小步”却是开启财务管理数字化的先河, 为日后的ERP应用和更广泛的信息化建设奠定了基础。当然, 也因此早就了包括用友、金蝶、远光、金算盘等中国第一批自主品牌的软件企业。

“网络报销”很可能也在扮演类似当年“会计电算化”的这个角色, 这个看似基于互联网的小小应用, 可能正是引导企业进入管理会计应用新时代的一个敲门砖。而包括安财、诺亚舟元年在内的一批眼光独到的新兴软件企业已经在此领域耕耘多年, 和传统的财务软件企业用友、金蝶等公司一起构成了“网络报销”系统领域的兴起。

而网络报销可以实现预算、报销和分析三大功能。统一规范预算支出制度, 促进财务业务数据有效结合, 全程实时费用动态监管, 真正实现



“事前预算控制, 事中财务核算, 事后报表分析”。网络报销系统还能协助领导由“被动式管理”向“主动式管理”转变, 各级主管可以在任何时间集中签批, 实现企业费用支出多级主动监督和审批。网上报销系统克服传统的数据采集方式的种种不足, 通过全面、及时、高效地采集信息, 使会计信息系统达到支持决策的目标, 大大降低会计信息的处理成本, 并且使会计信息确认程序化成为可能。

网络报销系统的出现和备受欢迎就是在这两个方面给企业带来了明显的效益, 即在具体的报销尺度的把握上和预算管理紧密结合; 在风险控制上可以按照不同的衡量维度进行把控, 比如部门、个人, 或者项目、时间段。

诺亚舟元年公司副总经理李彤认为, 2010年可能是网络报销系统将在更多企业得到普及应用。他的理由是:

第一, 经过近10年的发展提高, 目前在市场上提供网络报销管理系统的软件企业对网络报销在各个企业、单位的应用需求有了更加准确、

细致的了解, 满足了客户的需求。

第二, 系统的操作界面友好度和易用性大大提高, 使得应用门槛大大降低。每家企业都可以方便地拥有一套网络报销系统, 而这个系统已经和流行的财务软件集成, 也可以和不少银行的网银系统集成。

第三, 管理会计的应用是企业改变经营方式, 提高绩效水平的重要手段, 而网络报销系统涉及面广, 接受度高, 很自然地成为推广应用管理会计的基础平台。

李彤表示, 诺亚舟过去10年来一直为包括华融控股、烟台万华等知名企业在内的大型企业提供全面预算和企业绩效管理(EPM)的咨询和实施服务, 非常了解网络报销系统在整个企业管理会计中的分量和作用。对大部分企业来说, 先从网络报销系统开始慢慢熟悉管理会计的理念和方法是一条非常有效的路径, 而诺亚舟元年愿意从“大处(企业绩效管理)着眼, 小处(网络报销)着手”帮助企业走向更加务实有效的经营管理。

(ENI 经济和信息网)

## AICPA 力推法务会计

美国注册会计师协会(AICPA)鼓励更多的会计师事务所和大学教授将查处财务舞弊所需的各项技能传授给法务财会人员。

AICPA在一份题为《法务财会人员的特征和技能》的报告中, 对在律师、法务注册会计师以及专家学者中开展的一项调研成果进行了分析。AICPA就法务财会人员必须具备的品质向上述三个群体的人士征求了意见。该报告表明, 金融危机爆发之后, 对注册会计师而言, 法务会计已经成长为一门新兴的学科。据AICPA估计, 目前共有2至3万名注册会计师对外提供法务会计服务。

本身就持有AICPA颁发的“注册金融法务资格”(Certified in Financial Forensics)认证证书的该协会主席Robert Harris表示: “注册会计师是实施法务会计的理想人选。注会行业基本的职业价值观包括诚信和客观, 这也正是法务会计的基石。”

在接受调查的律师、注册会计师以及专家学者中, 分别有高达78%、86%以及90%的受访者认为, 分析能力是法务财会人员最应体现的特征。

然而, 在核心技能的排序上, 三个受访群体却有不同的见解。受访的律师认为, 由于在庭审时需要切实有效地表明观点, 所以, 言语沟通是最为重要的技能。另一方面, 注册会计师则认为批判与战略性思维是第一位的, 书面交流和言语沟通分列第二、三位。专家学者认同注册会计师的看法, 也将批判与战略性思维视为首要技能, 但是位列第二、三位的是审计技能和调查能力。

法务会计涵盖证据的收集、分析以及评估, 并向法庭、董事会或其他法律以及管理机构解释和沟通调查结果。律师往往是法务会计师的主要客户。

目前, AICPA正试图吸引青年才俊入行, 因此, 撰写上述调研报告的一个重要目的在于引导大专院校对法务会计所需的课程进行设置。

Michael Ueltzen是AICPA注册金融法务委员会的主席, 同时也是一名法务注册会计师, 他说: “莘莘学子看到了法务会计所提供的良机, 所以我们正在为未来的法务会计制订发展计划。现在, 约有50所大学可授予法务会计学士、硕士学位或是课程证书, 这一数字已是5年前同类学校数量的5倍。”

(张晓泉)

## 什么样的财会人员最值钱?

你所接触到的高质量、高薪酬的财会人员都具备哪些特征呢? 据中国会计视野网日前一项样本量约350人的调查显示, 近三成(28%)财会人员认为具有“丰富的工作经验”是他们最明显的特征。

另外几项特征的样本比例依次为: “在知名企业或会计师事务所历练过”(18%)、“拥有高级财会类证书”(14%)、“精通一门外语”(12%)、“拥有研究生以上的高学历”(10%)。

而一度盛行的“留学镀金”在财会行业似乎不那么明显, 仅有不到4%的被调查者认为“有海外留学经历”是高质量、高薪酬财会人员的特征。

“当然, 沟通协调能力很重要, 不然就算其他条件都满足, 推销不出自己也没有用, 套用一个流行词, 叫‘包装’。”北京某外企财务主管针对该调查结果表示。

(骆伟伦)

## CFO的财务工程魔方化

战略问题谈到执行, 经常有人困惑到底是战略重要还是执行重要, 因此众说纷纭, 有说战略重要, 有说执行重要。实际上我觉得忽略了一个问题, 就是系统。

一个企业架构实际上是三部分构成, CEO通常侧重于战略, 而COO通常侧重于执行, CFO负责系统这部分。

我提出一个观念: 财务工程魔方。也就是说在整个战略到执行过程中, 这个财务组织的影响70%的利益都是有组织效益的。我把这整理为魔方, 也就是从企业的战略高度到文化、到组织到管理、业务层面, 然后再从企业战略、产品战略到职能战略这三个层面, 是不同过程的变化过程。这个过程稍微扭转下, 就是一个个系统, 有战略系统、管理系统、人力资源系统、财务系统等。这些系统在这个过程中有不同的周期和不同的发展阶段。所以我说在这种情况下是以不变应万变。

现金流量表与其他两份财务报表有着极为密切的关系: 损益表(记录营收和支出)以及资产负债表(记录“营运资本”账目, 如应收款和应付款)。例如: 假设您公司某月的营收为1000美元, 但所有商品都是以赊账形式出售(意味着在这段时间内您实际没有收到现金。现在假设当月总现金支出为750美元。在这种情况下, 您的损益表上会显示“利润”为250美元(1000美元总营收减去750美元开支)。

要注意的具体标准是: 经营现金流(与来自融资或投资收益的现金相对)。经营现金流代表公司主营业务产生的现金流量——从本质上是企业的核心。计算公式为: 净盈余 + 折旧与摊销(均为非现金费用) - 资本支出(新设备等) - 营运资本的变化。

不同的企业性质, 不同的行业, 我把它归纳成五个“专”, 专注、专心、专家、专业、专长。第一个专注, 就IBM做出来的CFO全球的评价里面, 这一批人专注于做财务的价值整合, 这一战略比较清晰, 思维比较清楚。专心, 大的国企是专心做CFO的, CFO可以自我实现, 通常是做战略支持。专家, 很多的上市公司民企, 500强里面, 做CFO的通常是一些专家。专业, 很多跨国公司, 国际准则非常清楚, 专业的角度也非常清楚。专长, 很多企业IPO上市, 他要有一技之长。所以我认为在企业里面肯定有独立的财务思维和独立的财务战略。但是我们说不同的企业, 我们用三个, 一个是我能做, 第二个是我要做, 第三个要我做。第一我要做, 我的CFO要不要让我做, 这是我能不能做的问题, 第二个通常问题很高, 想做我能做, 第三个是要我做, 第三是要我做这个层面。

(徐工集团CFO 吴江龙)

## 1+1>2 的智慧

### 江苏电信推进财务转型

最近, 江苏电信正在积极推进财务转型, 加快推行市县财务集中核算, 进一步完善省市县财务管理的有关机制体制。

转型后财务管理工作的重点工作之一就是优化资源配置。近年来, 由于市场竞争加剧, 电信运营企业利润不断被挤压、摊薄, 然而资本市场对投资回报的要求并没有降低。在这种市场竞争和资本市场的双重压力下, 优化企业资源配置、提高资本运

营效率的重要作用和意义不言而喻。

优化资源配置, 对内要挖掘资源潜力。要做好资源配置和再配置工作, 盘活企业存量资产, 做好废旧物资、报废电缆等资源的盘活利用, 对宽带和ITV等终端设备进行回收再利用, 还要做好房地产资源的盘活。人力资源是企业活的资源, 同样存在优化配置的问题。通过岗位梳理明确岗位职责, 合理设置岗位, 减少人力资源浪费。坚持全员培训制

度, 不断提高员工的整体素质, 把合适的人安排到合适的岗位。

优化资源配置, 对外要整合客户资源。客户资源是中国电(600795, 股吧)信的重要战略资源, 通过整合客户资源, 为客户提供系统化、一揽子的基于电信网络的技术服务方案, 从而发挥中国电信基础网络优势。整合客户资源, 还要加强与上下游代理商的合作, 拓展营业分销的渠道, 提高手机的普及率, 实现与业

务代理商和设备供应商的合作双赢, 提高企业的运营效率。

转型不是目的, 而是改善企业经营管理水平, 提高企业运营效率的重要手段。正如一位地市电信公司总经理在该公司推进财务转型工作会议上所讲的那样, 要通过财务转型, 优化资源配置, 让企业的各项资源有机地结合, 发挥更大的作用, 让“1”加“1”能够大于“2”, 这就是大智慧。

(杭秋宏)

人财教室 | Rencai Jiaoshi

## 创业者必须懂得的财务知识

虽然要经营一家成功的小型企 业, 你大可不必成为华尔街(WallStreet)的证券分析师, 但无论是对日常管理还是长期规划而言, 能够游刃有余地分析这些数字却有着极为重要的意义。

现金流量表与其他两份财务报表有着极为密切的关系: 损益表(记录营收和支出)以及资产负债表(记录“营运资本”账目, 如应收款和应付款)。例如: 假设您公司某月的营收为1000美元, 但所有商品都是以赊账形式出售(意味着在这段时间内您实际没有收到现金。现在假设当月总现金支出为750美元。在这种情况下, 您的损益表上会显示“利润”为250美元(1000美元总营收减去750美元开支)。

要注意的具体标准是:

和精明的教练一样, 精明的企业家同样以一系列标准来打理他们的企业。其中一些标准显而易见——如营收、毛利润率和存货价值——但还有其他许多标准却并非如此。

经营现金流(与来自融资或投资收益的现金相对)。经营现金流代表公司主营业务产生的现金流量——从本质上是企业的核心。计算公式为: 净盈余 + 折旧与摊销(均为非现金费用) - 资本支出(新设备等) - 营运资本的变化。

应收款增长 VS 销售额增长。

不要担心应收款的增加, 只要应收款是随着销售额按照比例增长就没有问题。如果应收款超过营收, 表示你没有收到货款, 这就意味着在你最需要现金的时候, 你手头可能没有足够的资金。

及时交付。没有什么比失去客户的信任和尊重更糟糕的事情了。而当你无法遵守交付日期时, 这种事情就会发生。推迟日期加以标注并推迟原因开展调查。这种情况也许只是偶然, 但你可能再一次发现系统中的小漏洞。

未交付订单。这周的销售额可能不错, 但90天后又会出现什么样的状况呢? 关注这个有关将来的衡量标准(即已承诺订单和预测销售额, 基于落实这些交易的概率权

重), 确保你不会陷入困境。

利息偿还。无论信贷环境如何, 您的公司是否能够一直获得足够的收益来偿还借款利息, 这是贷方必须要知道的事项。定义利息保障倍数的方式有许多种, 但常用的一种方式就是利息和税前盈利(EBIT)除以利息支出。银行非常注重这种衡量标准, 所以你也应该对其加以重视。

每个行业(以及业内企业)都有其自己的一套重要衡量标准。选择能够从盈余、负债状况和现金流这三个方面来衡量绩效的标准, 不断对其进行关注。需要注意的是, 每个数字都有着不同的含义。只有将所有这些数字综合在一起, 才能体现所有聪明的企业家追求的基本原则: 诚信。

(世界创业实验室)

## 一次失败筹划 补缴大笔税款

这几天, 某电梯销售公司的王会计心情特别沉重, 一次失败的税收筹划对公司的影响很大, 要补缴大笔税款, 可是钱从哪里来?

事情还得从半年前说起。2009年底, 王会计在书店里看到一本《税收筹划大全》, 发现书中一个案例与其所在公司情况很相似: 近期该公司有一笔业务, 销售量近80万元, 购销双方正在商谈价格相关事宜。王会计仔细研读该案例后, 向公司老板献策: “按公司以前的做法, 销售电梯按17%的税率就全部收入缴纳增值税, 以这笔业务80万元的销售额计算, 需要缴纳增值税80 ÷ (80 ÷ 1.17) = 1162(万元)。”随后, 王会计介绍了自己的筹划方案: 根据《增值税暂行条例实施细则》的规定, 纳税人的下列混合销售行为, 应当分别核算货物的销售额和非增值税应税劳务的营业额, 并根据其销售货物的销售额计算缴纳增值税, 非增值税应税劳务的营业额不缴纳

增值税; 未分别核算的由主管税务机关核定其货物的销售额。如果公司与购买方签订合同时, 把电梯的销售价定为60万元, 安装费定为20万元, 应收账款同样为80万元, 应缴纳增值税60 ÷ (60 ÷ 1.17) = 872(万元), 营业税20 × 3% = 0.6(万元), 合计932万元。与1162万元相比, 公司少缴税款23万元。这个方案得到了购销双方的认同。

2010年5月, 当地税务部门对全市中小企业进行抽查, 该电梯销售公司被列为抽查对象。王会计对此并不担心, 因为自己有10多年的工作经验, 公司账目清晰, 税款分文不少, 各项税负指标均在标准范围之内。不料, 抽查后的第二天, 税务人员打来电话约请王会计说明检查发现的异常情况。税务人员问: “2009年, 你公司有一笔销售总额为80万元的业务, 增值税的计算方法不正确吧?”王会计连忙拿来了销售合同和那本《税收筹划大全》, 并

把筹划过程及计算方法仔细地讲述了一遍。税务人员解释道: “根据《增值税暂行条例实施细则》第五条第一项规定, 销售行为如果既涉及货物又涉及非增值税应税劳务, 为混合销售行为。除本细则第六条的规定外, 从事货物的生产、批发或者零售的企业、企业性单位和个体工商户的混合销售行为, 视为销售货物, 应当缴纳增值税; 其他单位和个人混合销售行为, 视为销售非增值税应税劳务, 不缴纳增值税。你公司是以销售为主的企业性单位, 而且从经营范围及相关资料来看, 并没有电梯安装资质。同时, 你公司也不属于具有施工资质的施工企业销售自产货物, 不符合《营业税暂行条例实施细则》第七条的规定, 即纳税人的下列混合销售行为, 应当分别核算应税劳务的营业额和货物的销售额, 其应税劳务的营业税、货物销售额不缴纳营业税; 未分别核算的, 由主管税务机关核定其应税劳务的



营业额, 货物销售额不缴纳营业税; 提供建筑业劳务的同时销售自产货物的行为; 财政部、国家税务总局规定的其他情形。所以, 你公司应补缴增值税23万元, 并将接受相应的其他处罚。”

(中税)