

6 财务精英 Financial Elite

颜庭武：永无止境

回顾 20 多年的财务生涯，颜庭武对日本、美国、英国等管理理念经历了切实的体验——开放、包容、平等。如今他依然不习惯同事以总监的头衔称呼，更喜欢大家直呼其名，这样会更为直接地体现同事间的平等与包容，不同文化之间的天然障碍，有时就这么被一个小小的细节轻易打破。

这些缘起，离不开颜庭武一直选择的外企之旅。

诚信为本

1996 年和路雪接纳了颜庭武，他在这里第一次接触了 ERP。当时国内企业还普遍采用手工记账，这天壤之别的办公系统，让颜庭武大开眼界。加入和路雪之后，颜庭武对财务管理有了更深的感受。对于财务管理，必须诚信管理。外企开放的文化管理有着天然优势，但其中也不乏缺乏有效监督的成分，有的公司对驻守中国的管理层缺乏合理的监督机制，结果导致业务萎缩甚至不得不关门，给公司带来了不必要的损失。作为财务管理者，在这样的工作环境里，必须学会从容选择退守诚信，而绝不能和管理层同流合污，这是财务管理人员的道德底线，失信绝对不能纵容。

颜庭武表示，财务是企业资金进出的总闸门，很多公司重视了外部环境的制约，可是内部系统却疏于控制，对内控制度的建设抓得不够，有时 ERP 也并非铜墙铁壁。但是通过财务控制和职业判断可以帮助预防和化解内部控制风险。颜庭武坦言，“要防范内部风险，必须建立内控机制。作为财务总监，必须强调发挥财务的管理和监督职能，健全财务监控机制。”

打通资金命脉

圣维可福斯是颜庭武经历的另外一家外资企业。圣维可福斯是一家芬兰独资公司，在世界喷膜、手机天线行业中占领先地位，生

财务管理创新迫在眉睫

随着外部的环境越来越复杂，企业转型的压力越来越大，企业如何应对。

从短期看，应该重点放在防范风险，提高企业的抗市场冲击能力方面。具体措施包括以下几个方面，一是及时调整经营策略，强化投资和并购管理，再一个是加强现金管理，巩固资金链条，严格基础管理，努力降低成本，同时积极开展低效无效资产的清理。

从中期看，还是依靠技术、产品和商业模式创新来重新构造企业竞争力的基础，现在竞争力靠什么，包括自主创新，包括提升商业模式，包括品牌建设，包括战略和决策体系的建设。

微利时代已经到来，风险时代即将来临。企业转型升级的压力巨大，财务管理创新迫在眉睫。

财务管控如何适应发展，首先树立现代理财观念，我们知道一个企业理财目标定位很多，这个已经得到大家的共识，公司价值创造最大化，当然这个理财不是财务管理的事情，是整个集团都要考虑的事情。第二个从理财的重点上把握两点，一个是现金流，一个是成本，这个成本是广义的成本。

再一个明确把握角色定位，我们要强化财务功能定位，适应企业转型升级要求，明确企业价值的管理者，价值创造的参与者，价值最大化的引导者，提升价值管理能力，价值创造能力，决策支持能力等等。

集团总部财务管理的职责，集团财务和各个单位的财务是不一样的，我们集团财务就是建体系，立规矩，抓重点，重监督，塑文化。

财务总监应积极扮演好以下角色，价值创造的引领者，战略规划参与者，经营业务的推动者，财务业务的领导者，风险管理的组织者，内控体系的设计者。

我们财务做工作的时候往往被动工作，抓不住重点，所以要建立科学的管控体系。你要把这个体系建立好以后，不同的阶段有不同的重点。从本身财务职能上，产权与投融资的管理，全面预算管理，会计核算及分析，财务风险内部控制，这是你本身的职责。量化管理体系，财务指标体系，经营绩效评价系统，同时通过完善财务制度和流程来把这个体系给它建立起来，根据企业不同的阶段，不同的薄弱环节，每个年度抓一两个重点，这样集团的财务管理基础可能就会逐渐提高，也不会跑偏。

当前的工作重点要加强经济形势跟踪研判，强化战略规划管理，树立四位一体的全面预算管理思想，严格产权和集团投融资管理，拓展融资渠道，投资决策和投融资授权体系，全面开展投资后评估。严密防范经济风险，严投资，严资金管控，严控高风险业务，严排安全环保隐患。

财务管理说白了，就四个字，钱进钱出，钱从哪来，钱往哪去，投资和经营就是钱往哪去，融资就是钱从哪来，财务管理实际两方面，一个钱出，一个钱进，这两个方面一个涉及到现金流，一个涉及到资本成本。**（金融界）**

产厂家主要分布在芬兰、美国、法国、巴西及中国。

之后在圣维可福斯短短几年的时间里，颜庭武经历了公司从海外上市，到 2008 年底金融危机后又被从上市公司剥离出来的转折，融资的压力因此转移到了颜庭武身上。在对圣维可福斯资金进行了全盘梳理之后，颜庭武认为合理利用银行贷款是企业解决资金困难的重要手段。当然与银行建立良好的合作关系是企业顺利取得银行贷款的关键，于是颜庭武开始跑一家又一家的银行，因为各种原因大大小小的银行均以闭门羹回应。

颜庭武没有气馁，开始重新审视公司的优势，最终以新的电子标签业务亮点，取得了 4000 万元贷款，让资金得以流动。

随着经济全球一体化进程的加快和金融危机的后发影响，企业面临国内外市场竞争空前激烈，企业的创立、生存和发展，每一阶段都离不开资金，企业融资成为企业发展的头等大事。“融资难问题成为世界性话题，我国的金融体系对企业提供资金的门槛较高。为了应对风险，银行要对其资信情况进行全面、深入的了解，所要支出的贷款单位成本高，管理费用高，承担着较大的风险，导致商业银行一般向企业提供贷款持审慎态度。”

对于资金流的管理，颜庭武建议，良好的资金控制能力是企业核心竞争力之一。颜庭武强调，收入一定是越早回笼越好，“如何运作好项目资金，对企业十分重要，项目运作过程中资金流控制的好坏，是提高企业项目利润的关键要素。”为了加速资金周转，就要对看似无关紧要的及时开具发票、收回款项等加以规范，否则日积月累就会影响企业的业务，造成无法弥补的损失。

在现实生活中，一些公司由于管理体制、人员素质等因素的制约，财务控制往往显得非常乏力。如在办理资金进出手续时无章可循，法规资料不齐备；拨付资金不按业务的进度和节奏进行，造成损失浪费；以报代管，管贷不管收，资金回收工作抓得不紧，造成大量

会计所内部治理:基业长青的秘诀

■ 屈涛

继成功跻身“四强”之后，以瑞华会计师事务所为代表的中资翘楚能否持续为行业带来惊喜？未来的国际“N 大”能否刻上中国事务所的名字？“是时候大练内功了。”中央财经大学会计学院副院长吴溪认为，中资所近几年先后通过密集合并、强强合并实现了规模化。但是，事务所从大到强还需要一个过程。

仔细梳理国际知名会计公司的发展轨迹，不难发现，“体外合并”是一把“双刃剑”——利用得当，会加快生长速度并逐渐健全内部治理；利用不当，会使事务所本身尚未完善的内部治理更显脆弱，甚至带来毁灭性冲击。

国际“四大”的启示

长期跟踪研究事务所发展规律的中央财经大学会计学院教授李晓慧认为，国际知名会计师事务所最终演变为国际“四大”，最主要的原因在于其多年来积淀的技术优势。国际“四大”以各自研发的技术模块以及对接沿会审计问题的研究为核心，凝聚成知识库这一最宝贵的资源，成就了国际“四大”“铁打的营盘流水的兵”的发展模式。

此外，尽管面临的诉讼不断，统一的质量管控体系尤其是对分支机构、分部的质量管控也是国际“四大”抵御风险、保持高质量审计的法宝。

在吴溪看来，当前，中资大所在规模上与国际“四大”中国成员所逐渐接近，然而，国际“四大”的最大优势在于其拥有的“软实力”——将相对成熟的内部治理机制不断复制，并在全球范围内实现了品牌、人力资源、客户资源、风险管理等资源的共享与整



的呆账、滞账，不良资产越积越多等等。此外财务控制不力还表现在企业内部财务管理无法统一，资金周转缓慢，财会信息不能及时、准确传递，从而削弱了有些外资企业财务的集中统一管理，这无疑对其资金风险的产生起了一种“温床效应”。

挑战不止

2010 年底，一个偶然的机会颜庭武选择了法国波马嘉仕其公司。波马拥有 70 多年的索道行业经验，在行业中占据着领头羊的地位。波马集团坐落于法国东南部，毗邻阿尔卑斯山脉。以阿尔卑斯山众多的滑雪场为市场切入点，现已发展成为世界上规模最大、技术最先进的专业索道集团，是最知名的索道设计、制造、安装和技术服务公司之一，这些使得波马索道遍布世界上众多的标志性名胜。

加入波马之后，颜庭武对公司混乱的财务制度流程进行了全面梳理。应收账款流程从接收客户订单到安排发货，从开具发票到回款，全部制定了刚性的制度，从而使收入的确认做到有章可循。而对应付账款，从采购订单到何时付款，则是做了明晰的规定。通过半年的梳理，财务牵头销售部门、采购部门、库

存部门，在新的流程制度约束下，账实相符、账账相符、账表相符，波马财务管理走向了正轨，变得规范顺畅，部门之间的沟通障碍由此消融，财务数据对收入和未来的判断也变得准确可靠。

永远在路上的颜庭武后来还是选择继续挑战，于 2013 年初加入了北京汉康厨房设备有限公司，这是一家专注专业，主要给麦当劳提供一流厨房设备的公司。位于爱尔兰的汉康厨房进入中国不到一两年，初步涉足中国市场，这给了颜庭武更广阔的发展空间，在这里他负责财务、IT 和人力资源，“我最大的希望是能在稳定的环境里，使自己多年积累的经验发挥最大的价值，给企业带来新的活力。”

这家刚刚进入中国的公司除了其稳定的供求关系让颜庭武充满信心外，财务的一切都需要从头开始的现状也让颜庭武备感挑战。抚顺财务需要扎实的基本功与细致入微的观察，颜庭武从最细微处入手，对差旅费、交通费和借款这些普通的不能再普通的环节入手，开始为汉康厨房搭建基本的财务框架。然而谁能说这些基本业务不重要呢？颜庭武现在思考的是怎样让汉康厨房在中国落地生根，打通资金命脉，让财务发挥最大的价值。

（佚名）

入、提升排名，那么，一旦出现“人合心不合、事合志不合”的局面，合并之后不但不能发展，甚至会走向再度分裂。

从执业质量的角度看，合并后实行总分所一体化管理，对所有的分支机构实行统一名称、统一执业质量、统一营销战略、统一品牌建设，加强对分支机构的管理，既能防范执业风险，又能提高合并所的知名度。

合并应当以维护信誉、保持高水准执业质量为前提。如果被合并对象频繁发生重大造假案例，或持续发生审计质量问题，至少说明其内控机制有问题，合并后所带来的风险较难控制。

李晓慧总结出事务所成为百年老店的几大因素：一是拥有具有国际视野以及战略眼光的事务所管理团队，尤其是首席合伙人；二是重视和凝聚技术积累，并形成支撑事务所专业优势和核心竞争力的知识库；三是要有严格的“质量控管+人性化的人才培育体系”，这是事务所执业质量的保障；四是要有合理的激励和约束机制，这是吸引人才的关键，也是保障事务所发展的基础。

“当前最值得中资所学习的就是完善的合伙人晋升与治理机制。”李晓慧说，如果人人都有适合自己的职业规划，优秀的人才就会留下来。同时，合伙人要有“舍得”精神，要心甘情愿拿出红利所得作为事务所长远发展的运营资金。

吴溪还指出，加大外部的监管力度也是当前促使中资所重视执业质量的途径之一。监管机构应当加重对低质量审计、违规审计的惩罚力度。

业界一致认为，在中资所发展壮大过程中，不应当有固定模式定式，也不应当步国际“四大”后尘；应当允许和宽容其失败，更应当创造良好的执业环境助推中资所健康长大。

基业长青的法宝

一家事务所基业得以长青的关键因素就是内部治理。简言之，事务所内部治理就是解决人与人、人的执业质量这两方面的问题。

“构建事务所内部治理机制首先应当考虑的是，如何在组织内部形成一个能够使人力资源最有效结合的机制。”吴溪表示。

如果合并仅仅是为了扩大规模、增加收

入、提升排名，那么，一旦出现“人合心不合、事合志不合”的局面，合并之后不但不能发展，甚至会走向再度分裂。

从执业质量的角度看，合并后实行总分所一体化管理，对所有的分支机构实行统一名称、统一执业质量、统一营销战略、统一品牌建设，加强对分支机构的管理，既能防范执业风险，又能提高合并所的知名度。

合并应当以维护信誉、保持高水准执业质量为前提。如果被合并对象频繁发生重大造假案例，或持续发生审计质量问题，至少说明其内控机制有问题，合并后所带来的风险较难控制。

李晓慧总结出事务所成为百年老店的几大因素：一是拥有具有国际视野以及战略眼光的事务所管理团队，尤其是首席合伙人；二是重视和凝聚技术积累，并形成支撑事务所专业优势和核心竞争力的知识库；三是要有严格的“质量控管+人性化的人才培育体系”，这是事务所执业质量的保障；四是要有合理的激励和约束机制，这是吸引人才的关键，也是保障事务所发展的基础。

“当前最值得中资所学习的就是完善的合伙人晋升与治理机制。”李晓慧说，如果人人都有适合自己的职业规划，优秀的人才就会留下来。同时，合伙人要有“舍得”精神，要心甘情愿拿出红利所得作为事务所长远发展的运营资金。

吴溪还指出，加大外部的监管力度也是当前促使中资所重视执业质量的途径之一。监管机构应当加重对低质量审计、违规审计的惩罚力度。

业界一致认为，在中资所发展壮大过程中，不应当有固定模式定式，也不应当步国际“四大”后尘；应当允许和宽容其失败，更应当创造良好的执业环境助推中资所健康长大。

存部门，在新的流程制度约束下，账实相符、账账相符、账表相符，波马财务管理走向了正轨，变得规范顺畅，部门之间的沟通障碍由此消融，财务数据对收入和未来的判断也变得准确可靠。

永远在路上的颜庭武后来还是选择继续挑战，于 2013 年初加入了北京汉康厨房设备有限公司，这是一家专注专业，主要给麦当劳提供一流厨房设备的公司。位于爱尔兰的汉康厨房进入中国不到一两年，初步涉足中国市场，这给了颜庭武更广阔的发展空间，在这里他负责财务、IT 和人力资源，“我最大的希望是能在稳定的环境里，使自己多年积累的经验发挥最大的价值，给企业带来新的活力。”

这家刚刚进入中国的公司除了其稳定的供求关系让颜庭武充满信心外，财务的一切都需要从头开始的现状也让颜庭武备感挑战。抚顺财务需要扎实的基本功与细致入微的观察，颜庭武从最细微处入手，对差旅费、交通费和借款这些普通的不能再普通的环节入手，开始为汉康厨房搭建基本的财务框架。然而谁能说这些基本业务不重要呢？颜庭武现在思考的是怎样让汉康厨房在中国落地生根，打通资金命脉，让财务发挥最大的价值。

（佚名）

入、提升排名，那么，一旦出现“人合心不合、事合志不合”的局面，合并之后不但不能发展，甚至会走向再度分裂。

从执业质量的角度看，合并后实行总分所一体化管理，对所有的分支机构实行统一名称、统一执业质量、统一营销战略、统一品牌建设，加强对分支机构的管理，既能防范执业风险，又能提高合并所的知名度。

合并应当以维护信誉、保持高水准执业质量为前提。如果被合并对象频繁发生重大造假案例，或持续发生审计质量问题，至少说明其内控机制有问题，合并后所带来的风险较难控制。

李晓慧总结出事务所成为百年老店的几大因素：一是拥有具有国际视野以及战略眼光的事务所管理团队，尤其是首席合伙人；二是重视和凝聚技术积累，并形成支撑事务所专业优势和核心竞争力的知识库；三是要有严格的“质量控管+人性化的人才培育体系”，这是事务所执业质量的保障；四是要有合理的激励和约束机制，这是吸引人才的关键，也是保障事务所发展的基础。

“当前最值得中资所学习的就是完善的合伙人晋升与治理机制。”李晓慧说，如果人人都有适合自己的职业规划，优秀的人才就会留下来。同时，合伙人要有“舍得”精神，要心甘情愿拿出红利所得作为事务所长远发展的运营资金。

吴溪还指出，加大外部的监管力度也是当前促使中资所重视执业质量的途径之一。监管机构应当加重对低质量审计、违规审计的惩罚力度。

业界一致认为，在中资所发展壮大过程中，不应当有固定模式定式，也不应当步国际“四大”后尘；应当允许和宽容其失败，更应当创造良好的执业环境助推中资所健康长大。

入、提升排名，那么，一旦出现“人合心不合、事合志不合”的局面，合并之后不但不能发展，甚至会走向再度分裂。

从执业质量的角度看，合并后实行总分所一体化管理，对所有的分支机构实行统一名称、统一执业质量、统一营销战略、统一品牌建设，加强对分支机构的管理，既能防范执业风险，又能提高合并所的知名度。

合并应当以维护信誉、保持高水准执业质量为前提。如果被合并对象频繁发生重大造假案例，或持续发生审计质量问题，至少说明其内控机制有问题，合并后所带来的风险较难控制。

李晓慧总结出事务所成为百年老店的几大因素：一是拥有具有国际视野以及战略眼光的事务所管理团队，尤其是首席合伙人；二是重视和凝聚技术积累，并形成支撑事务所专业优势和核心竞争力的知识库；三是要有严格的“质量控管+人性化的人才培育体系”，这是事务所执业质量的保障；四是要有合理的激励和约束机制，这是吸引人才的关键，也是保障事务所发展的基础。

“当前最值得中资所学习的就是完善的合伙人晋升与治理机制。”李晓慧说，如果人人都有适合自己的职业规划，优秀的人才就会留下来。同时，合伙人要有“舍得”精神，要心甘情愿拿出红利所得作为事务所长远发展的运营资金。

吴溪还指出，加大外部的监管力度也是当前促使中资所重视执业质量的途径之一。监管机构应当加重对低质量审计、违规审计的惩罚力度。

业界一致认为，在中资所发展壮大过程中，不应当有固定模式定式，也不应当步国际“四大”后尘；应当允许和宽容其失败，更应当创造良好的执业环境助推中资所健康长大。

四川注会积极服务财政专项资金绩效评价

2013 年，受四川省财政厅、农业厅、粮食局的委托，四川注协组织会计师事务所对全省 45 个县有关 2012 年中央财政产油大县奖励资金的项目实施和资金使用情况开展绩效评价工作。这是在政府转变职能、创新管理模式实行政府购买服务的背景下，会计师事务所作为专业型服务机构服务于政府绩效评价工作、承载政府职能的积极尝试。

此次绩效评价工作是四川注协为贯彻落实《中国注册会计师行业发展规划（2015 年）》中提出的“全方位实施新业务拓展战略”、“鼓励和推动会计师事务所多元化发展”以及“推动政府相关部门购买审计、会计中介服务”等目标任务做出的一大举措。四川注协作为行业组织，有效搭建了服务购买方、委托方与事务所合作的交流沟通对接平台，彰显了协会的桥梁纽带作用。通过这次合作，注册会计师专业的知识和能力，良好的社会公信力再次得到政府部门的认可，为今后注册会计师行业参与政府绩效评价工作，帮助政府适应不断增多的个性化、多样化社会服务需求打下了坚实的基础。

（四川注协）

22 家证券所倡议抵制不正当低价竞争

近期，安永华明、瑞华、信永中和等 22 家证券资格事务所在京联合签署了《证券期货资格会计师事务所抵制行业不正当低价竞争倡议书》(下称《倡议书》)。

《倡议书》称，为建立行业公平竞争秩序，进一步提升行业执业质量，维护社会公众利益，向全行业发出如下倡议：

一、秉持专业服务价值。坚持诚信为本，操守为重、专业立身、服务报国，持续提升专业胜任能力、执业道德水平和风险防范意识，养成职业自尊、自信、自重、自强，以精进专业价值服务国家建设。

二、健全成本报价管控。完善业务收费管理系统，健全项目成本管理，理顺内部分配机制，严格业务承接报价监控，落实领导责任，以有效的体制、机制、制度抵制不正当低价竞争。

三、严格执业收费标准。遵守行业服务收费规定，坚持原则，杜绝不正当低价竞标或承揽业务等行为，自觉接受监督。

四、加快服务转型升级。转变发展理念 and 方式，进一步加强品牌建设，强化人才引进培养，拓展高端服务领域，推动业务转型升级，加强专业增值服务。

五、坚持执业质量至上。恪守独立、客观、公正，加强以质量为导向的内部文化建设，健全质量控制体系，严守职业道德底线，以质量取信公众，靠服务赢得市场。

六、自觉维护行业形象。支持行业不正当低价竞争综合治理，主动举报不正当低价竞争行为，按规定报备收费情况，维护审计服务市场秩序和行业诚信形象。

（郝新华）

青岛采取措施加快引进知名中介机构

近年来，为尽快改变青岛市中介机构“小、散、弱”、中介服务业整体实力不强的状况，青岛市经济信息化委在相关部门的大力配合下，采取有力措施，加快知名中介机构的引进培育力度，制定出台了《关于加快我市现代中介服务业发展的意见》，建立和完善中介服务业招商机制，强化知名中介机构引进的跟踪、服务工作，知名中介机构引进成效显著。

截至目前，世界四大会计事务所已有普华永道、毕马威、安永 3 家机构落户青岛；国内排名前两位的律师事务所金杜、大成也分别在青岛市设立了分支机构；全国首家外资担保机构富登担保、国内五大评级公司的中诚信、上海远东等一批国内外知名机构纷纷入驻我青岛。初步统计，近年来该市引进高端知名中介机构 48 家，同时，储备引进目标机构 87 家。随着这批知名中介机构来青拓业，有力提升了青岛市中介服务业的整体实力和发展水平。

（山东）

刘萍：以创新实现评估业共同发展

■ 高鹤

“各国的评估业只有创新，才能走出适应本国市场需要的评估业发展之路。”近日，中国资产评估协会副会长兼秘书长、世界评估组织联合会(WAVO)副主席刘萍在湖北宜昌召开的“评估·创新·发展”主题国际研讨会上如是说。

刘萍认为，在新形势影响下，评估业创新应从市场开拓、行业管理以及理论研究和科学技术开发等方面多管齐下，着力改善评估行业市场深度和广度，扩展服务内涵和外延，提高评估行业理论水平，提升执业质量，并逐步获得监管部门和评估报告使用者的认可。

为此，她提出，发展和提振评估行业社会形象，培养和造就评估师的服务能力，构建和创新评估专业的影响力，是各国评估组织的共同目标，是每个评估师的期许和愿景，也是 WAVO 的重要使命。

刘萍说，和国际同行一样，中国评估业也是经济发展中服务方式创新的新产品，在创新中取得了很大发展，有许多创新的思维、方法和具体内容。

“中国评估业就像一张白纸。我们在创新着评估业发展的路径，我们在总结着评估业发展的规律，在市场开拓、行业管理、理论方法等方面，我们锐意创新，创作最美的图画。”刘萍说，中国在 3 个方面做出了创新。

一是市场开拓的创新。在传统市场方面，要延伸服务空间，比如金融衍生工具的评估，多元化资本市场的评估；在新兴市场方面，要增值服务空间，比如高科技和文化的投入，需要价值尺度和价值规范；在潜在市场方面，要围绕改革催生的服务空间拓展价值咨询服务，比如财务报告为目的的公允价值评估等。

二是行业管理的创新。在机构管理制度方面，近年来，中评协创新提出了非评估师股

东制度、母子公司试点制度、总分公司组织形式、首席评估师制度等；在会员管理制度方面，中评协发布了《中国资产评估协会会员管理办法》，创新了会员类型；在人才培养制度方面，中评协构建了后备人才培养基础教育体系，创建了评估本科和专业硕士，建立了中评协、地方协会、评估机构 3 个层次的教育培训体系。

三是理论研究和技术的创新。对于生态建设中的评估市场，需要研究低碳、碳评估理论。对于转型升级后服务企业“走出去”，需要研究投资价值等企业在经济行为不同环节关心的价值类型。对于资产抵质押相关评估，需要研究价值动态管理等理论。在资本市场不断完善的过程中，积极开展收益法和市场法运用的深度研究，创新评估技术的运用。

对于 WAVO 的下一步发展，刘萍提出了 3 点建议。

第一，为评估机构走向国际搭建信息平台。充分发挥国际平台作用，构建评估机构业务交流渠道，为评估机构跨境执业、国际合作与交流提供服务。

第二，为企业界掌握运用评估答疑解惑。建议 WAVO 加强与世界 500 强等企业的沟通，为企业界掌握运用评估专业答疑解惑；倡导评估理论和技术在企业管理和改制中的充分运用，形成企业界与评估业的交流接口，建设共同的话语体系。

第三，为评估师走向国际铺路搭桥。建议突出 WAVO 的专业形象，将联合会塑造为评估理论和实践研究的倡导者和引导者。

比如，组织引导评估行业服务创新研究；组织总结各国评估行业最佳实践，形成技术文件，向各国执业人士推广；组织开展重要理论研究。通过这些工作，培养评估业具有国际视野和国际服务能力的人才，为评估师走向国际铺路搭桥。