普华永道印度假账案因失职被罚

普华永道印度五家子公司因在印度软件公司萨蒂扬(Satyam Computer Services Limited，NYSE: SAY)假账案中的失职，遭SEC起诉。这五家公司以600万美元的罚款与SEC和解，创造了SEC对境外会计师事务所开出的最高罚单纪录。

这五家子公司还被禁止在六个月内接收美国新客户。此外，它们还要对高管和雇员进行证券法和会计准则方面的培训，修改其审计规则和程序等。

SEC称，普华永道印度五家子公司在担任萨蒂扬公司独立会计师期间，对该公司财务报表屡次审计不足，导致一场严重的会计欺诈案持续数年而未被察觉。SEC称，这五家子公司在审计方面的问题不只发生在萨蒂扬公司，更说明普华永道印度质量控制的失败。

2009年初浮现的萨蒂扬丑闻，曾震惊印度软件业和美国资本市场，它无疑使普华永道甚至整个行业蒙羞。SEC官员Chery Scarboro称，普华永道印度没有执行最基本的审计程序。

萨蒂扬一度是印度主要的软件外包商。其被控在至少2003年至2008年的财务报表中造假，篡改包括公司销售额、利润、每股盈利、现金、存款等数字。一度风光无限的萨蒂扬，在承认在销售额、现金和其他类目中虚报高达10亿美元后，形象瞬间倒塌。

参与该案调查的还有美国公众公司会计监督委员会(Public Company Accounting Oversight Board，PCAOB)。普华永道五家子公司同意向PCAOB支付150万美元罚款。该委员会是在安然事件后，依据萨班斯法案成立的，负责监管为公众公司提供独立审计的会计行业专业人士。安然事件导致原“五大”国际会计事务所之一的安达信倒闭。

萨蒂扬也以1000万美元的罚款和内部改革的代价与SEC达成了和解。欺诈案曝光之后，印度政府解散了萨蒂扬的董事会，任命了政府提名的新董事。印度官方还对几名萨蒂扬的前高管和两名普华永道印度的合伙人提起了刑事诉讼。

(财新网)

理财精英 | Licai Jingying

2010年10月1日，蓝汛成功登陆纳斯达克，发行价每股13.9美元，首日开盘价每股27美元，并在上市当天股价涨幅高达95.3%，创下了2007年以来企业在美上市当天最大涨幅纪录，无一不昭示着其在资本市场上备受追捧的事实。蓝汛CFO兼副总裁沙涌分享了其赴美IPO的经验和感触，在他看来，资本市场对蓝汛的认可是一种理性的追捧。

蓝汛CFO:“织网”CDN 俘资本之蝶

□ 吕 丹

作为中国互联网CDN服务的第一提供商，蓝汛(ChinaCache)一直较为低调地深耕细作。实际上，从2000年就开始提供CDN服务的蓝汛，长期处于业界老大的地位，2009年营业收入占整个中国市场总收入一半以上(53%)。

理性追捧

对于2007年以来第一家重返资本市场的互联网公司，“蓝汛以40%的增长率俘获了投资者，当然也得益于投资者对整个中国未来宏观经济的长期看好和对中国互联网行业高速增长的预期。另外，蓝汛高管团队的执行力以及与投资者沟通的能力也是获得资本市场认可的重要因素。”沙涌道出了蓝汛在资本市场受到欢迎的几大因素。

在路演时，投资者最为关心的是中国互联网市场增长的驱动力和蓝汛未来的成长空间以及用什么来保证与核心对手的竞争优势。沙涌坦言，中国现在的CDN产业，从发展阶段来看，还处于相对早期的阶段，这和整个中国互联网的发展阶段相关，各种应用的创新比美国偏晚。但是专业的人会做更高效的事，现在中国CDN的业务渗透率只有5%，也意味着未来成长的空间很大。对于国内的同行来说，蓝汛最难逾越的优势是专业经验。公司建立十多年来，就坚持只做CDN服务。在过去三年中，ChinaCache客户数稳定增长，客户覆盖面广泛，涵盖了包括媒体、移动互联网、游戏、电子商务、互联网及软件、企业、金融以及政府等多个行业；此外，ChinaCache网络覆盖地域广泛，在中国、北美、欧洲以及亚太地区均有覆盖。

在美国成功上市后，蓝汛还将一如既往的把研发与创新作为公司的主要策略，把握高速增长的互联网发展以及三网融合带来的机遇，在视频、移动互联网、电子商务以及社区应用等领域加大投入，将研发与产品更高效的结合，以保持在知识产权上的领先地位。沙涌透露，公司会扩建研发中心和研发团队的组织架构，预计2012年之前研发投入将增加到收入的8%。

IPO的背后

上市前，蓝汛就获得了三轮投资

共约5100万美元，包括2005年获得的第一笔来自于集富亚洲、英特尔投资等的950万美元风险投资；2007年获集富亚洲、英特尔投资和启明创投等参与的第二轮3150万美元的投资；2009年9月，蓝汛再获英特尔投资及其他风投公司超过1000万美元的投资。在与风险投资打交道的过程中沙涌认为，最需要注意的是投资者与企业创始人的经营理念保持一致性，并建立一个有效的沟通机制，在业务发展方向上能同心协力，因为投资者带来的不仅是资金，还有很多人脉关系、业务思路以及更有战略眼光的想法，能够帮助公司更好地实现目标。如果仅仅带来钱的投资者，也不是好的投资者。

在沙涌看来，被资本投资的几轮经历，也是使公司的治理结构得到不断优化的过程。

从业务本身而言，蓝汛是基于快速增长的互联网行业，所以其业务发展策略肯定也是快速增长的，但作为财务管理者，稳健又是必要的，作为首席财务官，如何平衡高成长的业务战略与稳健的财务战略，如何控制快速扩张带来的财务风险，一直是沙涌重点把握的方向。沙涌坦陈，其实从公司创立到获得风险投资再到上市，经历了很多轮风险周期，甚至在早期也出现过由于客户拖欠账款而导致现金流紧张的状况，所以那时就已经意识到财务管理谨慎性的重要，也及时调整了策略。在他看来，最重要的是财务管理者要从业务层面把握发展方向，因为这决定了财务管理的系统风险，比如是否要向某个行业扩充客户，解决方案对财务有什么表现等，在这方面要给决策者提供计划或指导，从财务管理角度解决系统风险的问题；另外日常的财务管理是动态的过程，面对的市场也是时刻变化的，CFO要紧跟业务的变化来做出调整，比如定价策略和客户信用评级等，一切都是动态的过程。与此同时，财务部门的组织结构也在适时调整，从最早时只有财务报告，到后来增加了预算管理、财务分析、内控流程、采购管理、法务管理等，都是动态管理过程。

【相关链接】

CDN的全称是ContentDeliveryNetwork，即内容分发网络。其目的是通过在现有的Internet中增加一层新的网络架构，将网站的内容发布到最接近用户的网络“边缘”，使用户可以就近取得所需的内容，解决Internet网络拥挤的状况，提高用户访问网站的响应速度。随着大流量的视频和音频内容在网上呈爆发式增长，以及互联网应用的蓬勃发展，各类网站对CDN服务的需求也越来越大。

有效监管，会计师行业的“苦口良药”

《注册会计师法》赋予注册会计师协会对注册会计师行业的监督检查职责。近年来，中注协不断完善执业质量检查制度体系，推进检查工作制度化、规范化，创建长效机制，大力发挥行业组织在保障行业科学发展和社会事务管理中的作用。行业执业质量检查工作开展7年来，在保护公众利益、维护资本市场稳定，规范注册会计师执业行为，提升行业诚信形象和社会价值方面作用重大，是对我国社会管理体制创新的有效探索。

创新行业执业质量检查机制——有章可循，实现制度化

“近年来，中国注册会计师协会对行业执业质量检查机制进行了不断创新——改变过去以涉案专项检查为主的制度，开始对全国所有事务所开展周期性、系统性和全面性的执业质量检查，加强日常监管。这样做，是为了提高事务所执业质量，控制审计风险，维护公众利益。”中国注册会计师协会副会长兼秘书长陈毓圭表示。

2004年，中注协发布《会计师事务所执业质量检查制度(试行)》，对会计师事务所实行5年一个周期的系统性全面检查，教育和惩戒相结合，督促事务所提高执业质量。为加强对证券资格事务所的检查，促进资本市场健康发展，中注协于2007年将对证券资格事务所的检查周期调整为3年，并由中注协直接组织检查。2009年，在总结第一轮检查工作经验的基础上，中注协修订发布新的《会计师事务所执业质量检查制度》，突出检查工作责任，加大对涉及公众利益的证券资格事务所的监管力度。

周期性、系统性的执业质量检查制度的确立与实施，为推动行业诚信建设、促进行业执业质量、维护资本市场健康发展发挥了重要作用，并进一步深化了行业国际趋同战略，实现与国际惯例趋同。2011年1月，欧盟委员会通过决议认可中国审计监管体系。

加强检查队伍建设——完善检查方法，力求规范化

“检查队伍是行业执业质量检查的关键因素，建立一支高水平、稳定的检查人员队伍，是提高执业质量检查水平的必要条件和根本保障。”中国注册会计师协会党委副书记梁立群表示。

在7年的执业质量检查过程中，先后有4400多名注册会计师参加了检查工作，在检查实践中遴选了一大批专业知识扎实、富有实践经验和对检查工作具有深刻理解的专家，形成了中注协和地方协会相对稳定的兼职检查人员队伍。2009年11月，《执业质量兼职检查员管理办法》发布，明确了兼职检查员的选拔标准、选拔程序、权利义务、工作方式和退出机制。2010年5月，经由各证券资格事务所推荐和中注协审核，正式建立了由233名注册会计师组成的中注协兼职检查人员库，有效保障了行业执业质量检查的独立性和权威性。

同时，在开展执业质量检查工作时，重点评价事务所设计和执行质量控制制度、业务规程和职业道德规范的情况。在确定检查对象时，确保在完成周期性检查的情况下，对存在问题的事务所进行重点检查；在现场检查时，重点关注制定的审计计划、实施的审计程序、获取的审计证据、形成的审计结论和出具的审计报告，尊重注册会计师的职业判断；在开展惩戒工作时，在召开惩戒委员会和申诉委员会会议前，组织专家对事务所和注册会计师存在的问题以及事务所提交的申辩申诉材料进行论证，允许当事人到会申诉，保护事务所和注册会计师的合法权益。

(光 明)

名企理财 | Mingqi Licai

“大众汽车金融如果在中国能达到在欧美广泛的程度还有很大的空间有待挖掘，所以大众汽车金融要遵循市场的规律去寻找它的发展方向。”

融资“三合” 大众汽车金融的资金规划

□ 张 晨

前不久，全球领先的商用汽车制造商斯堪尼亚宣布，将通过大众集团旗下的大众汽车金融有限公司向中国客户提供完善的贷款融资服务。斯堪尼亚的中国客户现已能够享受到大众汽车金融提供的一系列金融产品和服务，其中也包括贷款年限长达四年的车辆抵押贷款服务。大众汽车金融作为欧洲最大的汽车金融服务提供商——德国大众汽车金融服务股份公司在华全资子公司，亦是中国第一家外商全资汽车金融公司，已经开始在行业内的横向扩张。

作为大众汽车金融的CFO韩穆勒(Harald Mueller)认为，“对于汽车金融而言最大的不同在于，要在合适的时间以合理的价格拿到合适的资金量。它是将资金作为原产品，将其采购过来，然后进行包装再出售的过程。”

聚焦融资

据中投顾问产业研究中心分析，在中国的汽车消费市场中，虽然信贷购车仅占新车销量比例的一成。但是信贷购车已然成为一种新潮的理财方式和生活方式，在汽车三大优惠政策逐步退出的同时，汽车消费信贷扶持政策或将接力，助推汽车消费的稳定增长。

汽车金融公司，其主要的产品在于资金。不过对于汽车金融公司而言，最大的发展瓶颈仍在于资金不足。从现行的融资方式来看，汽车金融融资渠道太少。通常情况下，汽车金融公司的资金除资本金外，主要的融资来源就是银行。由于最近银行接连加息，也在一定程度上提升了资金成本。

“能够在合适的时间，合适的地点，找到非常合适的价格进行融资，这的确是个挑战。”韩穆勒表示，“大众汽车金融现在的合作银行基本在25家到30家左右，一半是本土银行，一半是外资银行。在选择合作伙伴的时候，大众汽车金融主要看该银行的声誉，以及该银行主要服务的市场和银行的稳定性，当然银行的合作意愿也非常重要，不过我们更看重的还是价格。”

有效规划

从财务管理角度来看，财务主要是给整个公司提供一个现实的情况，并做出很好的计划，然后以供公司决策层做出决定。虽然大众汽车金融登陆中国需要本土化运作，但从CFO的视角来看，韩穆勒认为管理一个中国的汽车金融公司，抑或欧美或者其他市场的金融公司并没有太大的区别。“因为财务管理是全球化的，虽然各国财务制度会有不同，但从整体来讲财务管理是全球统一的语言，确保汽车金融业务得以平稳运作的核心在于有效的资金规划。”

大众汽车金融其主要业务在于为经销商提供融资与为个人购车提供贷款。通常情况下经销商融资的期限较短，平均融资周期是25天至30天为短期贷款。而个人贷款周期比较长，往往需要三年左右的时间。因此合理平衡长期贷款与短期贷款非常重要。在这个过程中，韩穆勒强调最重要的是做好计划。即根据公司的发展进行预测，来做好融资规划，从而将公司的融资需求与经销商融资需求和个贷需求做平衡。

“大众汽车金融通常会有一个比较好的规划，根据下一年的融资规模和融资需求进行预测。比如在个贷和经销商融资的需求大约是多少，大众汽车金融会根据确定的计划来筹措资金，并和银行谈判，寻求融资的条件和合适的价格。”韩穆勒说，“大众汽车金融会做五年的计划。五年计划中会有一个长期借款的计划。当然大众汽车金融除了与银行借款外，还会参与更多的融资方式。”

与其他汽车金融公司相比，大众汽车金融业务覆盖范围非常广阔，已经覆盖到60多个城市。其中“弹性信贷”也是大众汽车金融的首创。相对于“标准信贷”而言，“弹性信贷”是由首付、月供和弹性尾款等三部分组成。“弹性信贷”为消费者带来的最大实惠就是“低月付”和“贷款期末多选择”，从而多方面满足了消费者贷款购车的需求。

CFO说 | CFO Shuo

利率变化“考验”汽车融资市场

“正因为大众汽车金融有效的资金规划，使得在提供个贷的产品中，可以为客户在贷款期内锁定利率，不会因为外部利率的波动而使客户受到影响。”韩穆勒表示，“但如何确保利率在上涨时期内保证资金的正常运作，这也为大众汽车金融带来了挑战。”