

刘玉国 八字原则 树财务新风 六大措施 提速伊绥高速

自2008年到黑龙江省伊绥高速公路工程建设指挥部工作任副指挥兼财务部部长职务,刘玉国就紧紧围绕黑龙江省公路“三年决战”建设的中心任务和创建服务目标开展工作。

刘玉国带领财务部全体同志围绕“检查、监督、指导、服务”八个字的原则,适应项目要求,对参建单位财务人员在工作上进行检查、监督、指导,认真进行施工单位建设资金的监督,防止挪用建设资金、违规使用建设资金。截至目前,伊绥项目没有发生过超范围使用建设资金、挪用建设资金情况的现象。

一是建立、健全各项规章制度,完善基础工作。参照《国有建设单位会计制度》,参与起草《黑龙江省公路重点工程建设资金拨付管理暂行办法》,主持制定了《指挥部财务部职能》、《指挥部财务管理制度》、《指挥部财务部工作程序》、《指挥部各项费用支出标准》、《指挥部财务借款流程》、《指挥部财务票据报销程序》,对承包商下发了《指挥部对承包商财务管理规定》、《指挥部资金拨付程序》、《伊绥高速公路项目资金支付应急预案》等。通过财务制度建设,进一步规范了财务工作要求,为提高财务服务质量提供了制度保障。

二是积极筹集资金,为项目顺利进行保驾护航。伊绥项目的资金构成为国家开发银行贷款、交通部补贴、省及地方配套(开行贷款65%交通部补贴、省及地方配套35%)。由于项目长期贷款手续尚不完善,项目长期贷款不具备放贷条件,伊绥项目主要靠交通厅短期贷款和循环贷款资金及财政资金保证生产。

三是完善财务支付手续,合理拨付项目建设资金。自项目全面启动以来,根据项目进展情况及计量情况,在资金短缺、项目支付手续不健全的情况下,为了确保生产,刘玉国积极协调省厅、开行各处室,得到各级领导的支持,按照计划部批复的计量及经生产例会审核通过的资金拨付额度,认真审核并及时拨付资金,保证工程建设的用款,使项目资金顺利拨付到参建单位账户。

四是履行合约,按规定进行监督、管理,确保资金安全。按照“三年决战”有关要求,根据伊绥项目招标文件相关条款,在参建单位进场同时,财务部会同相关开户银行对参建单位办理建户事宜。在保证资金安全的前提下,先期开通了网上银行收付款业务,与此同时开通了网上监管工作,按照《省交通厅重点工程资金监管办法》要求,对参建单位财务工作进行监管工作。

五是加强内部管理,严格控制各项费用支出,加强财务核算工作。他严格按照批复的概算各项经济指标列支费用,虽然伊绥项目建设规模比较大、投资额高,但是把各项指标分解后看,各项资金都非常紧张,刘玉国按照省厅规定并结合项目实际情况,细化各项费用支出到年、到季、到月,确保项目各职能部门工作需要,严格执行各项财经制度规定办理各项财务收支业务。厉行节约,杜绝浪费,注重资金使用效率,从而保证各项费用累计支出不超概算。

六是积极配合相关部门,完善项目各项审批手续。伊绥项目目前尚有很多相关手续没有完善,全力以赴配合各部门完善手续。在相关手续不完善的情况下,为了确保工程顺利进行,他配合有关部门支付了征地拆迁补偿等急需支付的费用,同时督促协调使其具备完善的手续。

《中国总会计师》

CFO 是企业的首席财务官,在高端人才需求的排行榜上排名第一,年薪也是最高的。来自杭州猎人的数据显示,一季度杭州有8家企业下了CFO的人才订单,而这个数字恰恰是2010年全年CFO订单的总量。

浙企上市热潮起 CFO 争夺硝烟浓

连日来,在杭州通过对多位猎头的寻访,大家都有一个共同的感觉:今年一季度,包括CFO(首席财务官)、财务总监、投资总监在内的高端财务人才需求量放量猛增。尤其明显的是CFO的需求爆棚。

大量企业“被上市”,催生 CFO 大热

“这8家企业全部都是准备上市的企业,有准备在创业板上市的,也有准备海外上市的企业,还有借壳的。”资深猎头郎越时表示。一个称职的CFO是企业在上市前的“标配”。为什么需要CFO,第一是需要他和证券公司、会计师事务所、律所打交道,第二是将企业的财务正规化,“一个好的CFO,不仅仅能做好企业的报表,在报表中合理地设计和展现企业的财务状况,还要能处理各种企业上市过程中的棘手问题。”

在浙江省的“十二五”发展规划中有这样的描述,“要在五年内新增上市

企业120家”。

而业内人士说,有很多企业是因为自身发展到了上市阶段,也有些企业因为同业竞争,怕被超越或者用市场的“后面”,不得不“被上市”。

众多因素夹杂在一起,CFO的需求量还将会进一步增大,而这场企业上市之前的人才战争已经硝烟弥漫。

企业需要什么样的 CFO?

相信身在职场的白领们,也会问同样的问题。

受访的几位猎头和公司CFO给出了同样的答案:首先就是信托责任。这个被郎咸平称为公司治理五大基础之一的信托责任,正是CFO的立身之本。

采访中,浙江大华股份有限公司的CFO魏美钟将CFO分为三个等级:最基础的管好账钱税,报表能做出来。当前的大多数CFO都处在这个阶段;再向前一步就是能影响业务,处理企业日常的信用、预算管理和成本控制,还能做好企业的风险控制;最高层次

的CFO,还要站在CEO的角度想问题,充分利用自身专业优势,参与企业重大决策,比如投资、业务重组、信息系统规划、人力规划等工作,30%美国上市公司的CEO都是由CFO过渡的。

如何把自己锻造成一个最上乘的CFO?也许魏美钟的修炼道路能让你有所斩获。

“我是个财务,首先要身正,我正了下属才能正,这样我才能管好别人。”魏美钟说。

“第二,可以多做一点,因为企业的各个方面其实都是可以用现金流来衡量的,一些‘三不管’地带,财务总监都可以运用财务知识进行管理。”魏美钟说,“多揽活,其实对CFO的发展很有好处。”

“第三,有很多CFO基于职业的特性都是不多插手其他事物,求平稳。但是我觉得,CFO在很多不够标准化的公司里一些‘三不管’的地带都是可以插一手的,不要怕管得多,其实做得多,学得也多。”魏美钟说。

(黄莺 刘栋 张德君)

会计信息化 亟待开采的金矿

□ 屈 涛

在助推经济社会快速发展的过程中,会计不可避免地会“遭遇”信息化这道坎。

待挖掘的数据金矿

在财政部副部长王军心中有这样一个梦想:未来,中国注册会计师协会要有自己的“行业指数”,用以反映经济运行的特征和规律,为国家宏观经济决策提供增值服务。

正如国家统计局、中国物流与采购联合会独家发布的CPI(消费者物价指数)、PMI(中国制造业采购经理指数)等指标一样,会计行业也渴望有一个自己的“行业指数”被纳入宏观经济的指标体系当中。

这样的梦想并非遥不可及。一家事务所掌握着几百家大型企业的数据,中国7800多家事务所坐拥一座

被遗忘的巨大金矿。

在数据新经济时代,谁掌握了大规模的真实可运行的数据资源,谁将拥有主导权和话语权。

“注册会计师行业拥有强大的数据作支撑,如果将客户的数据都收集起来,形成一个庞大的数据库,再通过智能化的手段进行分析、对比,将会从数据中挖掘出对行业、经济乃至整个社会都有价值的信息。”王军说。

王军对于数据整合再利用的价值有着更高的期许:以有价值的信息,提升中国注册会计师协会发表言论的含金量以及会计行业的社会地位。

电子病历带来的启发

起源于美国的电子病历,从时间跨度上覆盖了每一个人从生到死的全过程,从内容上涵盖了每一位医生每次看病的诊断和用药。

类似于电子病历的全程跟踪与记录,中注协已建立起一套会计行业的诚信信息监控体系,进行“全面记录、实时监控、有效披露”,对注册会计师和会计师事务所实现全面、动态、实时地记录、跟踪和监督,以满足行业管理和服务的需要。

“如果将每一个事务所的所有审计资料、咨询资料等按照一定的格式、标准来分析和归集,那么中注协就可以随时随地上网抽查执业情况,会计行业每一天的历史都有据可查。当然,对于这些资料的披露是有限制的,要按照法律的要求去做。”王军说,中注协的行业管理信息系统其实与电子病历有着异曲同工之处。

一位病患在同仁医院的影像、文字记录能实时转到其他医院,无需重复检查。与传统病历相比较,电子病历的另外一个好处就是流转方便、更新及时。中注协希望能完整、准确、及时收集执业会员、非执业会员、事务

所的信息资料,并且能及时进行披露和更新,这将对加强行业管理起到非常重要的基础作用。

此外,网络、即时通讯、电子邮件等系统将推进中注协和地方协会之间、协会与事务所之间的信息交流,从而提高办事效率。

事务所越来越 e

一位年轻的注册会计师在单独完成一个审计项目时,突然遇到一个专业性的难题。他不慌不忙地掏出手机,及时向公司的“智囊团”发出求救信号,3分钟后,他得到了解决问题的最佳方案。

去年开始,立信会计师事务所建立了一个集中的“知识仓库”,即将行业经验及以往的研究成果在事务所内部予以共享与使用。同时,建立在线学习平台,实现项目经验及专业知识在各个专业服务团队之间的共享。

知识管理系统只是立信业务管理系统工程的一部分,该工程还包括客户关系与项目管理、财务管理、风险管理、审计软件等一整套软件系统。

一部备受年轻人追捧的苹果手机,拥有上万个软件系统。与此类似,未来会计师事务所的业务拓展与管理,离不开一套强大的信息系统的支撑。

“会计师事务所做强做大,要从人脑管理、会议管理转变为网络化、信息化管理。”正如中注协秘书长陈毓圭所说,事务所信息化是一条漫长、艰辛且值得期待的必经之路。陈毓圭表示,要集思广益、多方调研,争取在行业信息化战略的启动之年取得突破。

e时代,在古老且厚重的会计行业插上了年轻和充满活力的信息化翅膀之后,一幅美妙的行业蓝图正在向我们徐徐开启。

结合行业和企业的特点和现状,她开拓进取,勇于实践,在坚持以企业经济效益为中心的前提下,创新提出了一系列科学有效的财务管理举措,在完善财务内部制度等方面做了一系列深入的工作。

李丽 翱翔在“财会天空”的领头雁

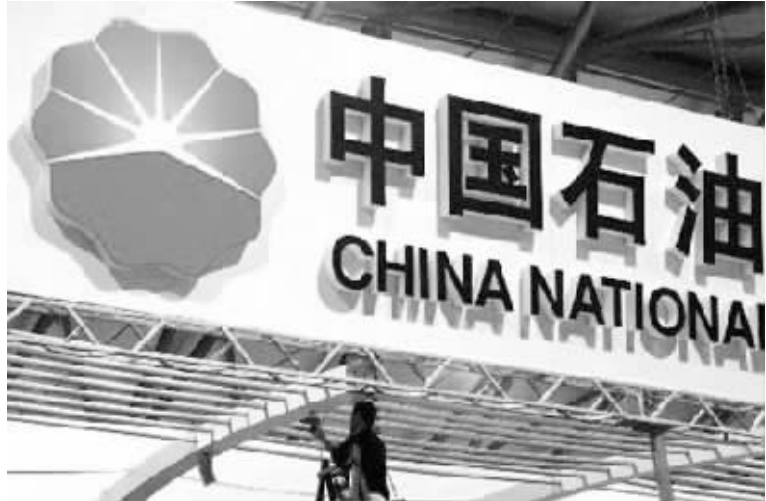
□ 胡双荣

中国石油辽宁销售公司是中国石油天然气股份有限公司销售公司所属的地区分公司之一,近年来公司卓然有效的财务管理工作在助推企业经济发展中也发挥了重要作用。在公司领导班子带领下,企业财务会计工作在规范化、制度化、科学化、信息化的轨道上快速前进。种种成绩的取得,都离不开公司财务团队的领头雁,她就是中国石油辽宁销售公司的总会计师李丽。

注重夯实财务基础 开拓创新引领超越

2001年任总会计师伊始,通过认真学习和调研,她积极实施集团公司财会管理机制的方针政策,即实行资源、价格、运输、结算“四项统一”,实行资金、债务、会计核算“三个集中”,全面推行预算管理。

一是全面加强预算管理,建立科学考评体系。通过“年初定目标,月度排大榜,季度细分析,年终严考核”,按照“严格管理、总量控制,突出重点、保证均衡”的原则,对运杂费、修理费、租赁费、招待费等敏感弹性费用实行定额预算管理,并把费用预算



现金流与资金计划紧密结合起来,做到计划要素对称,预算调控可行,将全面预算管理执行到底。李丽认为,只有科学的考核才能促进企业科学的发展。针对中国石油辽宁销售公司下属各公司差异情况,通过不断广泛深入调研,她主持设计并构建了“21项经营管理指标综合考评体系”,这一考评体系包含了企业运营能力、盈利能力、贡献能力、偿债能力以及成本费用消耗水平等各项主要经济指标,非常富于创造性和前瞻性,更切合企业实际,具有很强的可操作性,在中国石油销售企业乃至国内成品油销售行业中居于领先水平。

二是推动会计一级核算,提高会计信息质量效率。2003年,李丽在辽宁销售公司率先成立会计一级集中核算领导小组,选取试点单位,进行系统测试,仅仅一年,集中核算取得成功。辽宁销售公司的所有财务合并报表一次自动生成。至此,中国石油股份公司对省、市、县直至各加油站的核算业务便一目了然,并且通过实施穿透查询和实时监控,实现了信息高效传递、资源高度共享。月度财务报表和季度财务报表的自动生成大幅度提高了会计信息的及时性、准确性,提高了风险控制能力,进一步与国际同行业财务管理通行做法接轨。

三是狠抓财会建章立制,完善财务“内部立法”。李丽还坚持“用制度管人,按程序办事”的原则,严格依据有关法律法规,紧密结合企业实际,她主持制定财务制度147个,行文29万字,形成了公司财会管理15个方面的“配套立法”。企业资金、资产、核算等各项工作在财务管理方面都有章可循、有据可依。她主持制定《中国石油辽宁销售公司内控管理手册》财务部分内控流程97个,占公司重要业务流程的57%,这些流程图环环相扣,关键控制文档严密规范,有很强的指导性、实用性和可操作性,使企业财会管理在科学规范方面又上了一个大台阶。

打造可靠回款渠道 提高精细化管理水平

一是睿智把关,力排万难,确保资金安全回笼。多年来,李丽一直把货款安全回笼作为财会管理的重中之重。她指出,市场销售和加油站员工辛苦挣钱不易,财务人员的首要职责是千方百计加快货款回笼,把挣到手的钱看住、管好。首先,通过规范银行账户管理,坚持全公司在同一家银行统一开户,一个会计核算主体只能开立收、支两个银行账户原则,使辽

宁销售公司自重组初期的380个账户减少至113个,为“收支两条线”提供网络支撑。其次,通过与银行签订有关法律法规,紧密结合企业实际,她主持制定财务制度147个,行文29万字,形成了公司财会管理15个方面的“配套立法”。企业资金、资产、核算等各项工作在财务管理方面都有章可循、有据可依。她主持制定《中国石油辽宁销售公司内控管理手册》财务部分内控流程97个,占公司重要业务流程的57%,这些流程图环环相扣,关键控制文档严密规范,有很强的指导性、实用性和可操作性,使企业财会管理在科学规范方面又上了一个大台阶。

二是强化对标分析,科学完善,提高精细化管理水平。2009年,她组织财务部门与强势发展的其他公司进行全面对标分析。通过板块的精细化管理会议进一步明确对标分析的方向。她组织人员制定实施方案,在省市之间开展对标分析,搭建成“两级三体系”对标模型。通过对标分析,辽宁销售公司与同行业标杆企业对标,锁定41项指标,逐一分析,改进不足,逐渐缩小差距,全面提高了企业的盈利和竞争能力。2010年,辽宁销售公司还获得了销售量、利润第二名的好成绩。