

陈毓圭：
会计服务企业
走出去大有可为

由北京注册会计师协会承办的第三届中国服务贸易大会会计评估服务论坛近日在京召开，中国注册会计师协会副会长兼秘书长陈毓圭在“在服务贸易大发展中创造会计奇迹”的主旨演讲中指出，大力发展服务贸易，是转变我国经济发展方式、实现“十二五”规划战略目标的必然选择，对我国从经济大国迈向经济强国、从贸易大国走向贸易强国、从中国制造转向中国创造，具有重大战略意义。

陈毓圭指出，会计服务贸易作为服务贸易体系的重要分支，在服务贸易发展和贸易结构调整中占有举足轻重的地位。作为智力密集型的现代高端服务业，大力发展会计服务贸易，为企业提供战略规划、兼并重组及风险控制等服务，有助于我国企业经营管理水平的国际接轨，有助于帮助企业减少或有效应对贸易摩擦和反倾销案件，为我国国际贸易的深化发展、顺利实现我国企业“走出去”的战略目标保驾护航。同时，作为组织化、标准化、专业化、国际化程度最高的行业之一，会计服务在专业建设、诚信建设、人才建设、行业管理等方面都得到国内外的广泛认可，发展会计服务贸易，可以为我国现代服务贸易的科学持续发展先行先试。

陈毓圭表示，发展会计服务贸易挑战与机遇并存。注册会计师行业一直致力于会计服务国际化，做强做大、人才培养、审计准则国际趋同三大战略的顺利实施，培养造就了一批具有国际水平和国际职业资质的注册会计师高端人才队伍，实现了会计审计准则体系与国际准则的持续趋同，内地与香港会计审计准则等效联合声明的签署、中国审计监管体系与欧盟实现等效，为会计服务贸易发展奠定了技术平台。中注协在香港设立办事处，积极组织境外考察，为事务所走出去牵线搭桥。截至2010年底，综合排名前10位的本土事务所，设立境外分支机构、成员机构或联系机构15个；49家具有证券资格的事务所在香港或其他境外地区设立分支机构、成员机构或联系机构64家；12家大型事务所获得H股审计资格。与此同时，行业的发展得到了政府部门的强力政策支持，商务部等九部委联合制发《关于支持会计师事务所扩大服务出口的若干建议》、国务院转发财政部《关于加快发展我国注册会计师行业的若干意见》为行业发展、事务所“走出去”提供了政策支持，目前商务部正在制定《服务贸易促进条例》也将会计服务作为新的服务贸易出口领域加以支持。

陈毓圭强调，要把发展会计服务贸易作为行业跨越式发展的战略任务来办。正在制定中的行业“十二五规划”提出，要用5-10年的时间，发展培育10家左右能够服务于中国企业“走出去”战略、提供跨国经营综合服务的国际化事务所，对外服务比重有相当提高。实现以上目标，一是要用好、用足行业发展难得的政治和政策机遇，进一步落实有关支持政策，为事务所“走出去”创造有利条件；二是要继续发挥好中注协“战略规划、政策协调、国际联络、信息交流”的作用，大力推动行业走出去；三是要继续深化实施行业国际化发展战略，全面实施行业信息化战略，为行业“走出去”提供技术支持、人才支持、品牌支持；四是要继续支持、引导和帮助事务所建立国际网络；五是要深入实施新业务拓展战略，通过会计服务示范基地平台，着力发展会计服务外包，带动事务所“走出去”。

(中注)

财务精锐 | Caiwu Jingrui

Winny Li：
企业是“圆”，财务部门绝对是圆心！

2009年年底，主要提供药物早期开发、临床试验研究和药物批准上市后服务的全球领先的药物研发合同研究组织(CRO)——PPD,在先后收购了依格斯医疗科技公司(以下简称“依格斯”)和保诺科技有限公司(以下简称“保诺”)之后，将中国总部办公室迁至北京中汇广场。

而此前平均每月都要从英国剑桥飞一次北京的Winny Li在2010年7月也举家迁至了北京，担任PPD中国区CFO,全面负责PPD收购上述两家公司之后的财务整合。Winny在接受采访时表示，财务整合是她眼下在中国的最大目标，“收购之后的财务接轨至关重要，如果能够对财务做到很好的监控和管理，整个组织体系就会变得井井有条。”

出手并购

虽然中国的CRO行业还相对年轻，但发展势头却非常迅猛。早在1998年即进入中国、并于2003年首次在北京设立代表处的PPD，一直关注着行业内的整合机会，不断进行考量评估。

2008年,PPD通过与北京协和洛奇生物医药科技发展有限公司签署独家协议,将其全球中心实验室业务拓展至中国。2009年,PPD成立了负责中国市场收购的团队,作为其中的核心成员,Winny首当其冲着手分析依格斯和保诺的财务报表、经营状况,并对收购涉及到对公司影响的方方面面进行评估。她表示,财务管理是公司发展的基础,财务管理人员必然冲在一线,为公司发展提供各种财务信息,比如收购的可行性、可盈性



等,只有在财务部门做出很好的评估后,公司才能做出决策到底是否需要收购这些公司,或者应该用怎样的方式去收购这些公司。

2009年11月,PPD正式收购依格斯,这使其在亚太地区的II-IV期临床研究、数据管理、生物统计学、临床试验质量保证和全球药品注册法规事务服务能力得到进一步扩充。与此同时,PPD又收购了保诺,实现了为客户提供药物早期开发、临床试验研究和药物批准上市后一条龙的本土化药物研究开发服务。这两项收购使PPD在中国的员工人数一下子达到1000多人,占公司总人数的比例接近10%。

Winny说,PPD一步一步在中国

收购之后的财务接轨至关重要,如果能够对财务做到很好的监控和管理,整个组织体系就会变得井井有条。

的发展让她备感骄傲,因为很多业务都是由她亲自在英国操作完成。随着对依格斯和保诺收购的完成,去年7月Winny搬迁到北京,结束了在英国剑桥总部遥控管理北京分公司的工作状态。“我们对中国市场是非常重视的,而且新购买的这两家公司在财务方面还有很多需要整合的任务、与国际接轨的步骤,以及需要监管和管理的内容,这也是为什么公司会从英国派我过来。因为这些企业的对接多多少少都有差异,而且随着PPD在中国市场业务的扩展,财务管理越来越重要。”在Winny看来,沟通体系建立的再好,也不如亲眼看到和感受到。

Winny强调,财务管理者应该第

一时间知道公司资金和投资方面的动态。因此在一个全球化企业的组织架构中,各个分公司与总公司之间的财务接轨至关重要。只有把财务政策设置好,并做到很好的监督和管理,整个公司才能变得井然有序。

让财务接轨

财务整合是企业并购整合的核心之一。尤其是近年来全球化的大型上市公司都在致力于独立开展财务报告编制工作,这需要准确把握和及时跟进国内外繁杂的会计准则和监管机构的详细规定,需要协同不同会计准则和监管制度之间的差异,需要

对所在行业具备很高的职业判断水平和丰富的会计处理经验,需要收集审核大量的基础数据。

在PPD,财务不只是一个重要的支持部门,还有监督职能,要了解当地的税法、审计、会计等政策。目前除了在中国内地外,PPD还在中国台湾和香港地区、印度、新加坡、泰国、韩国、日本、马来西亚、菲律宾、新西兰和澳大利亚等全球42个国家和地区设立了分支机构。对于这样一个全球化的体系,PPD采用了集中管控的财务体系。“即使是在中国录入一笔数据,全球都能够看到。”

【财管声音】

在Winny看来,如果把企业看成一个圆圈,财务部门绝对是圆心,财务一旦出现问题,有非常高的几率会牵扯到整个公司的发展。因此,财务要做的工作就是把相关预算做清楚,了解相关步骤,考量实际的执行情况,然后如实汇报,并分析执行效果和预算的出入,然后再提供一些能够让各个部门参考的意见。“所以对总体来说,财务是串联各个部门的一个很重要的因素,要在各部门之间做出系统化的互动,然后给公司提供一个非常好的建议。”

Winny表示,“PPD严格的财务管理制度在刚刚移植到中国的时候,让人感觉有些怪异。但是当这些政策和规则被制定好并开始执行后,大家慢慢开始有了一种清晰明确的感觉,因为大家的职责范围被界定得很清楚。就好比是踢足球,规则清晰了,大家就会踢得很开心。财务也是一样的,有了规则,大家做起事情来也会很开心。”

(铁明)

财务官事关企业命脉 优秀顾问团队不可或缺

近来,中国企业掀起了一股赴美上市热潮,也传出了财务造假丑闻,部分企业遭到机构投资者恶意指空。那么,中国企业赴美上市应注意哪些事项?哪些领域受到美国投资者追捧?日前出席2011(第十三届)中国风险投资论坛的海内外专家现场为中国企业指点迷津。

优秀顾问团队不可或缺

美国博锐律师事务所合伙人林杰夫认为,对于一家中国企业来说,最重要的是要挑选一个很好的首席财务官。因为这会影响到公司的表现,可以说,公司的生死命脉都掌握在财务官手里。首席财务官要了解中美公司的企业文化差异,要了解美国

的法律,要熟悉国际会计准则等,这样才能更好地提高公司财务报表的有效性。

国浩律师集团事务所执行合伙人杨娟称,对于中国公司来说,如果想在海外上市,与世界上最尖端的会计师和律师事务所打交道,挑选一个会中英双语的首席财务官确实很重要。至少通过他,可以在赴海外上市之前了解相关咨询费用行情,降低自己的海外上市成本。

迈普达律师事务所香港办事处大中华团队高级顾问律师聂淑嫔认为,拥有一个很好的顾问团队对于那些想在海外上市的公司不可或缺,这个团队包括技术会计、技术专家以及首席财务官,这能降低中国企业在海外上市的风险。除此之外,一个良好

的财政体系也很重要,这样不会受到不必要的审查,从而提高在海外上市的成功率。

美国投资者青睐IT业

美国Procusa风险投资公司总裁范羌说,在美国上市和在中国上市有着如下区别:在中国,上市和融资是一起的;在美国,上市和融资是分开进行的。在中国上市的主要文件由律师完成,招股书由券商完成;在美国上市的上述所有工作都由会计师负责,律师只负责检查企业的法律结构、股东情况、需要向投资者披露的问题等。

欧华律师事务所合伙人伊凡·克劳德皮埃尔表示,我们已经看到很多

中国互联网企业到美国上市了。美国资本市场有很多板块等待这类企业去选择,美国的投资者也非常期望从他们身上获得收益。现在美国市场有一些板块比较热门,比如说电子商务、IT等。

伊凡·克劳德皮埃尔说,对于那些想要在美国上市的IT企业来说,中国的企业可以在美国得到非常高的评价。他们所处的位置更加优越,所以他们在定价、市值方面有更大的优势。那些大规模IT企业将有更多的机会。

企业一定要了解投资者

林杰夫说,中国企业到美国上市,要有非常好的架构;在美国面

临的监管情况,和在中国国内可能完全不同,这个适应过程得花些时间;在财务报告方面,要按照美国资本市场的要求来做。另外,从文化角度看,上市之前,中国企业很难披露所有信息,尤其是对第一次遇到的人披露信息。但在美国,你必须要这样。

伊凡·克劳德皮埃尔称,无论在美国还是其他地方上市,企业家都要知道,投资者之所以投资你的企业,是感受到你的企业的成长。他们决不想投资将给他们带来债务的企业,他们想要看到投资的增长和增值。因此,“我建议中国企业,一定要了解投资者。”尤其是要进行透明公正的交易。

(深商)

CFO眼中的“四大”——梅兰竹菊各擅胜场

□ 张晓泉

“四大”会计师事务所已经控制或者说垄断了上市公司审计市场,但是,这并不意味着它们也能够掌握客户满意度。近日,专长于专业服务行业的BTI咨询集团就“四大”的客户服务对逾230名企业财务高管开展了一项民意调查。其结果显示,在接受“四大”服务的大型上市公司中,有40%的受访者表示不会向其他公司推荐其所在公司目前聘用的会计师事务所,另有18%的受访者表示正在积极考虑更换会计师事务所。

尽管如此,仍有一家“四大”会计师事务所得到了受访财务高管们的明显青睐:有67%的受访者表示他们会向他人推荐普华永道(PricewaterhouseCoopers);安永(Ernst&Young)和德勤(Deloitte)的被推荐率分别为61%和58%,排名二三位;被推荐率为54%的毕马威(KPMG)则敬陪末座。

这项调查深入探究了“四大”会计师事务所所在17个不同领域的表现,给予了其中每一家在不同角度各显所长的机会,从而构成了对“四大”的全方位解读。

BTI咨询集团总裁迈克·瑞诺威克(Michael Rynowecer)表示,“提及‘四大’,绝大多数人把它们视为一个整体,但是‘四大’各有不同,它们之间的差异要大于人们的预期,而‘四大’的客户能够看到这些差异。”

那么,为什么首席财务官们会偏爱普华永道?瑞诺威克认为,普华永道之所以能够独占鳌头,是因为和“四大”中的其他三家相比,普华永道竭力提供更为高效的审计。它将审计分解为一系列需要加以实现的任务,而不是成为一场对企业后台部门的无止境探查。

另一方面,调查报告指出,德勤可以以将一定程度的情感参与和共鸣带入审计之中,这使其品牌美誉度在“四

大”中排名第一。瑞诺威克表示,德勤在理解客户与传递价值方面做得非常出色,让客户感受到接受的不仅仅只是基本的审计服务。此外,低员工流动率也为德勤营造了良好的氛围。

与此同时,安永以提供优质专家网络和善于解决难题为人称道。毕马威则被视为是一家“价平质优”的会计师事务所,能够提供优良的基础服务,但在服务的深度和广度方面要逊色于“四大”中的其余三家。

从消极方面看,除毕马威以外,普华永道、德勤与安永均被贴上了官僚气息浓厚的标签,并都过于倚重全国总部。普华永道被认为是“四大”中最为傲慢的,且对小型公司来说“高不可攀”。

不过话说回来,至少到目前为止,“四大”还是“四大”。虽然仅有5%的受访者表示,对他们来说,没有切实可行的“四大”替代者,但是鲜有“四大”以外的会计师事务所获得广泛支持。

有32%的受访者将均富会计师事务所(Grant Thornton)视为“四大”的最佳替代者,德豪会计师事务所(BDO)排名第二。

事实上,尽管有种种怨言,但是根据美国Audit Analytics网站的数据显示,很少有公司真正用其他会计师事务所来更换“四大”。去年,有275家公司炒了“四大”的鱿鱼,但绝大多数公司(80%)是用另外一家“四大”替换原来那家“四大”。这一数据比2009年有小幅下降,比2007年则有大幅下降(当年有近400家公司更换会计师事务所)。到目前为止,今年仅有48家公司更换了会计师事务所,其中有27家是“四大”之间的替换,另外21家选聘了非“四大”的会计师事务所。Audit Analytics网站的研究分析人员丹尼尔·奥康纳(Daniel O'Connell)说:“毫无疑问,我们观察到的审计机构更替率每年都在递减。”

