

注会责任险扩展提速 年内将推示范合同

□ 包 慧

日前,中国注册会计师协会(下称中注协)成立了“注册会计师职业责任保险联合工作组”,赴江苏和上海进行调研。此前,中注协发放问卷到各事务所,调查注册会计师职业责任保险的现状、需求及相关制度需要完善的地方。

中国注册会计师协会有关负责人表示,预计在今年内推出《注册会计师职业责任保险合同示范文本》。

2000年7月14日,中国平安保险深圳分公司与深圳市注册会计师协会签订了我国的第一份《注册会计师职业责任保险承保协议》。

同月,深圳市10家会计师事务所向平安投保了会计师职业责任保险。上海市的大华、公信、立信长江、华夏、复兴、上会、长信和众华等8家著名的会计师事务所与平安签下保险合同,总保额近6000万元。

监管部门并无强制投保要求,保险公司抱怨投保率低导致利润低而不积极“推”,会计师事务所嫌没用不乐意“投”。

虽然在国际上,购买职业责任保险是会计师事务所抵御风险的一种通行做法。但我国的大多数会计师事务所仍处于观望状态,记者从四大会计师事务所深圳分公司了解到,目前其各地分公司大多都没有投该险种。平安财险相关负责人表示,该险种规模一直较小,11年来最大的单笔赔付金额仅100万。

天健会计师事务所有限公司合伙人毛晓东表示,保障范围小,事务所感到买了保险也白搭。仅保障审计风险方面的保险,而不保验资和其他业务。

根据人保的条款规定,只对“注册会计师承办审计业务过程中因过失或疏忽造成的委托人及利害关系人的直接经济损失”赔偿。而注册会计师故意行为或犯罪行为造成的民事赔偿责任,均不在保险保障范围内。

费率不灵活让事务所也没动力。以人保为例,保险费率根据会计师事务所的年营业收入及投保金额综合计算得出。若事务所上年度营业收入在500-1000万元之间,累计赔偿1000万元,其投保标准费率为23%;2000万元以上规模,同等赔偿金额费率为15%。

平安财险相关负责人说,该险种普及不广,主要因为注册会计师法没有明确买了责任险后无需再缴纳职业风险金。有的注协要求买了责任险还要缴纳风险金,造成事务所双重缴费。其次,有的事务所经营几年后很随意换另一个事务所,使事务所对风险防范意识很弱。前几年赔付少,也是事务所没有购买动力的原因之一。

政策给力本土会所 “四大”失语证券业务

□ 李晓阳

负责《意见》起草的财政部会计司负责人表示,此次《意见》出台旨在加速中国本土大、中、小会计师事务所协调发展的合理布局,针对大、中、小事务所与客户群体的协调对接提出原则性、导向性意见,并同时规范目前市场上的不当竞争行为。

相关迹象已现端倪,虽然“四大”目前仍稳居国内各会计事务所业务收入排行的前列,但其本土市场份额近两年已逐渐呈下降态势,而在上市公司审计业务上,其客户比重目前仅占不到10%。

国有企业业务失宠

事务所与企业规模匹配原则,即大型事务所服务大型高端客户、中型事务所服务中型一般客户、小型事务所服务小型基层客户,是此次《意见》对于国内企业选择会计事务所提出的指导原则。

“重点扶持10家左右大型会计师事务所加快发展,积极促进200家左右中型会计师事务所健康发展。”财



政部会计司负责人形容未来的目标布局。

特别是在大中型企业和上市公司对会计事务所的选择上,此次《意见》提出对于大中型企业选择与自身规模地位明显不匹配的事务所提供服务的,出于可能损害会计信息质量和投资者利益的考虑,中央和地方财政部门应当将该企业及承接业务的事务所列为重点监管对象。

此外,原《通知》中要求境外上市企业和金融、能源及其他关系国计民

生的大型骨干国有企业,应当优先选择有利于保障国家经济信息安全的大型会计师事务所提供相关服务。而此次《意见》中对于该项表述作出修改,要求这类企业需选择相同条件下的国内大型事务所提供服务。

衰落表现“四大”在本土市场的节节败退上,自2008年金融危机以来,“四大”国内客户的市场份额即不断下降,从2007年55%的总份额,到2008年下降为53%,2009年更是骤降近10个百分点至44%。

全球会计业第二梯队快速成长

近日,CIMA皇家特许管理会计师公会发布《全球会计业发展方向》,报告指出,尽管审计行业面临着诸多的挑战,但会计师事务所的发展前景还是很乐观的,主要得益于新兴市场的发展及咨询业务的快速增长。

但是,新兴市场既是机遇也是挑战,尤其在新兴市场,第二梯队的事务所正在快速成长。尽管目前全球市场格局还是以四大会计师事务所为主导,但第二梯队的事务所在局部已可以对四大会计师事务所形成强有

力的挑战,如中国和新加坡已经是国际市场份额的有力挑战者。

此外,CIMA报告表示,高质量的公司财务报表对市场经济的有效运行起着至关重要的作用,因此,不管是在全球范围内与监管机构或政客

据最新公布的一份调查报告显示,2011年,美国上市公司与非上市公司首席财务官(CFO)总体薪酬水平在经历了2008至2010年下滑后有望出现明显反弹。

美 CFO:2011 年薪酬出现反弹

近日,美国亚利桑那州州立大学教授迈克尔·马特杰卡出具了一份受美国注册会计师协会(AICPA)委托进行的有关CFO薪酬变化的最新研究报告。该报告显示,美国CFO的年底奖金与盈余目标“挂钩”的总体薪酬水平今年将有望大幅上升。

该报告指出,经济衰退期间,美国许多公司在进行相关业务调整的同时,也加大了对CFO年度奖金计划中财务绩效指标完成情况的考核力度。但随着美国经济的复苏,美国许多公司逐渐放宽了CFO年度奖金与财务绩效完成情况“挂钩”的限制。

该报告通过对美国1000多家销售额在5000万至9900万美元之间的非上市公司首席执行官(CEO)、CFO以及其他行政主管进行走访后发现,上述公司今年都逐渐放宽了这

一限制性要求。例如,2007年,上述受访公司要求,CFO年度奖金的多少要占其财务绩效指标完成情况比例的47%,2009年,这一比例升为65%,而到了今年,这一比例则降为51%。

同时,该研究发现,参与此次调查的受访者都认为,他们的公司2011年盈余目标将很可能在后衰退期间实现。2011年,公司实现盈余目标的预期可能性为64%,而2009年,仅有48%的公司实现了盈余目标。上述受访者还认为,2011年,公司实现非财务指标的预期可能性与2009年时的68%相比变化不大,仅为64%。

AICPA负责商业、工业以及政府事务的副总裁卡罗尔·斯科特指出,经济衰退期间,绝大多数公司所采取的CFO奖金与盈余目标挂钩的做法如同让舞者带着镣铐跳舞一样,显得

过于严苛。随着今年美国许多公司盈余预期的改善以及财务与非财务绩效指标的提高,美国CFO今年的总体薪酬水平有望提高。

此外,该研究还发现,美国CFO现金薪酬中位数2008年至2010年期间的降幅为7%,而其他高级财务经理人的现金薪酬也有所下降,同时,CEO与首席运营官(COO)的现金薪酬也出现了大幅下降趋势。2011年,美国非上市公司CFO54%的年度奖金视实现财务绩效指标而定,14%的年度奖金视实现非财务指标而定,27%的年度奖金则与主观表现有关,年度奖金剩下的5%为上下浮动之用。

非财务绩效指标的实现相对容易,只要将其纳入年度奖金方案即可。该研究报告发现,只要将非财务绩效指标正式纳入CFO的年度奖金

们辩论,还是在地方层面与企业界及其他相关方沟通,会计事务所都要积极参与。

CIMA北亚区总裁李颖表示,总体来看,会计行业的前景是向好的,但对从业人员的技能要求也将逐渐

的业务收入仍稳居国内会计事务所的前列,但其证券业务收入占总收入的比重与本土所相比均普遍偏低。

据统计,虽然普华永道、安永华明、毕马威华振、德勤华永分别以244亿元、186亿元、151亿元、27亿元的审计收入占据了54家证券资格会计师事务所2009年审计收入排行的前四甲席位,其审计收入合计占54家事务所总审计收入近50%。但若按照证券收入计算,则四家证券收入为11.9亿元,仅为54家事务所31.7亿元总证券收入的37%。

而在证券收入占审计总收入的比例上,“四大”中最高的普华永道比例为18%,其次安永华明、毕马威华振分别为17.9%和17.6%,最低的为德勤华永,仅为8.77%,普遍低于54家事务所20.9%的平均水平。

“一方面是由于四大一直以来在中国本土客户业务上的不成熟,一方面也是因为四大对于中国上市企业审计风险的避讳,”上述业内人士坦诚四大对本土资本市场审计业务“不感冒”的原因,“未来主要还是以传统的外资客户为主,但我们亦会开始着重争取一些民营企业和中小客户。”



从财务会计/审计转变为管理会计。会计师事务所要抓住发展机遇,就必须重视员工管理会计技能的培养,尤其是会计师事务所的咨询业务部门,管理会计显得尤为重要。

(无 忧)

“走出去”企业的税务筹划策略

进入国际市场后,如何在激烈的竞争中立足,并获得全球竞争优势,是我国“走出去”企业的当务之急。因此,我国“走出去”企业制定出合理的税务筹划策略,对企业更好地利用国外的资源和市场、拓展海外业务、促进企业发展有至关重要的作用。

企业所得税抵免规定

2008年我国开始实施的新企业所得税法,对税收抵免制度进行了修订和完善,不仅允许直接抵免,而且允许间接抵免。企业境外投资时,投资方式和领域有了更多的选择。应该注意的是,间接抵免是有条件的——母公司持有子公司的股份达到20%的企业才能享受间接抵免。

为了更好地利用抵免政策,消除国际重复征税,“走出去”企业抵免时

应该注意以下两个问题:

首先,区分税与费。我国企业所得税法规定,只有税收,而且只有企业在境外实际缴纳的企业所得税才可以申请抵免。在企业判断不清自己所缴纳的款项属于税还是费的情况下,必须及时向我国税务机关请示。

其次,我国规定,跨国企业进行税收抵免的时候要提供国外原始的纳税凭证。“走出去”企业海外经营,有时可能不能及时获得纳税凭证;有时可能根本拿不到凭证。后一种情况企业必须通过正式渠道反映到国家税务总局,由国家税务总局向该境外税务机关交涉,要求其给中国投资者提供税票,否则企业将面临被双重征税的风险。

税收协定

目前国内企业向发展中国家投资日益增多,迫切要求我国与这些国家签订税收协定,而这之前我国与发达国家签订的税收协定比较多。目前,我国一方面与发达国家进行税收协定谈判,另一方面加大了与亚非拉发展中国家谈签税收协定的力度,而且在与发展中国家谈判过程中,注意保护我国作为资本输出国的税收利益。目前,我国与92个国家和地区签订了双边税收协定,基本覆盖了我国对外投资的各个地区,在保护我国居民境外投资经营的合法权益方面作用明显。我国与其他国家签订的双边税收协定会对股息、利息等所得的预提所得税规定较当地国内税法更为优惠的税率,对海外投资的企业也极为有利,“走出去”企业在海外经营中要充分利用这些税收协定。

税收争端解决机制

我国近几年来一直在改进对“走出去”企业的税务服务。2005年国家税务总局制订了《中国居民(国民)申请启动税务相互协商程序暂行办法》,规定那些与我国签订税收协定的国家投资的企业,如果其认为缔约国所采取的措施,已经或将会导致不符合税收协定规定的后果,可向国家税务总局提出申请,由国家税务总局与缔约国主管税务当局协商解决。投资者在受到不公正待遇时,应将有关情况以书面形式向主管的省、自治区、直辖市和计划单列市国税局或地税局提出。如果国家税务总局确认投资者受到了不公平待遇,将通过信函或会谈等形式与对方税务主管当局进行协商,争取达成一致。近年来,通过上述机制,我国已成功解决多起我国企业境外投资

遇到的涉税纠纷,维护了境外投资企业的税收权益。因此,我国“走出去”企业应切实提高海外税收维权意识,遇到税收歧视或不平等税收国民待遇时,可随时向税务部门提出税收磋商请求或其他帮助。

“走出去”企业应全面了解投资所在国转让定价制度,对关联交易价格进行合理设计,并根据投资所在国的规定,履行好举证和资料准备的义务。企业如果能够充分的资料来证明其关联交易价格符合公平交易原则,就可以合法地利用转让定价来有效降低自身的税负。

各国税收优惠政策

当然,在利用税收优惠时还应考虑投资地对企业的利润汇出有无限制。一些发展中国家,一方面以税收减

免来吸引外资,另一方面又对外资企业的利润汇出实行限制,借此促使外商进行再投资。

需要注意的是,我国“走出去”企业在全球范围内进行税务筹划,追求的是全球规模的纳税负担最小化,而不是某个子公司的税负最小化。一个成功的税务筹划方案应该有助于“走出去”企业整体发展目标的实现,而不能仅局限于税负的减轻。也就是说,“走出去”企业进行税务筹划使得税负降低的同时,也要有助于企业总体目标的实现,不能顾此失彼。因此,跨国公司应站在宏观的高度看问题,从全局的观点出发安排税务筹划问题,不能仅把眼光盯在某一时期纳税最少的方案上,而是要考虑企业的发展目标,选择有助于企业发展、能增加企业整体收益的税务筹划方案。

(郭 卿)