

IFRS：合作是国际会计准则成功关键

□ 张西驰

日前，国际财务报告准则（IFRS）基金会主席米歇尔·普拉达在法兰克福举行的 IFRS 基金会研讨大会上做了演讲，谈及了他对于国际会计准则制定的过去、现在以及将来的看法。

普拉达首先回顾了准则制定的历史。他追溯了国际会计准则（IASs）在国际上的成功，即欧洲于 2002 年决定接受 IASs，并于 2005 年在资本市场的上市公司合并账目上使用 IASs。“这一转变使国际会计准则理事会（I-ASB）从一个有趣但定位并不清晰的会计智囊团体，转型成为了欧洲的会计准则制定机构。”接着，普拉达又例证了全球会计准则需求的不断增长，其中，全球金融危机展示出了“对单一—高质量的全球性会计准则的迫切需求”。

说到国际会计准则制定的现在，普拉达指出，全球许多国家都已经要求或允许了 IFRS 的使用，其中，在 G20 的成员中，接受 IFRS 的成员也很多，而使用 IFRS 的全球前 500 强公司已经接近半数。他也提到，中国和日本 IFRS 的采用进程鼓舞人心。

不过，普拉达声明，IASB 是当前国际会计准则的制定者而非非全球会计准则的制定者。他在演讲的最后一部分重点强调了关于未来准则制定的观点。

普拉达指出，对国际会计准则基金会监督委员会和受托人工作的回顾显示出，三个方面对完善 IFRS 和延续 IFRS 的成功更为关键。

首先，国家或者地区在会计准则制定方面的合作将会提高 I-ASB 工作的效率。这也能促进全球融入国际会计准则的制定过程，还会降低新准则不被认可的风险。

其次，在准则的执行过程中，要强调 IOSCO 和其他国际组织的合作。这将确保准则能在全球统一的基础上被认同并实行。

最后，完善对 IASB 的质询程序，这将提升人们准则制定程序的信心并改善准则的适用性。

普拉达说，过去国际准则制定已经取得了巨大的进步，现在同样如此，如果上述目标能成功实现的话，未来还将取得更大的成功。

曾几何时，财务公司作为大型企业集团内部的金融机构一直甘居幕后，金融服务实体经济呼声渐起时，财务公司存在的价值日益被人们所认识。经过 25 年的行业发展，财务公司对于当前经济金融环境下自身的定位更为精准，即“将集团分散于成员企业的财务资金管理活动和管理资源集中起来，实行专业化、企业化、集约化运营，在降低管理运营成本的同时，提高谈判议价能力和决策能力，降低集团融资成本，进而创造新价值”。每家财务公司绝不墨守成规，总是在结合自身所处行业及特色不断进行金融创新。

财务公司应产融结合而生，在集团金融平台中扮演着重要的角色。一方面，它凭借其优质的金融服务为集团企业提供金融支持；另一方面，它依靠持续创新与完善服务实现自身的发展目标。从上海汽车集团财务有限责任公司、中国南航集团财务有限公司等多家财务公司了解到，创新正成为财务公司发展的共同诉求。

上汽财务公司的创新实践

“市场竞争如逆水行舟，不进则退”，这句话被上汽财务公司奉为座右铭。行走在市场化浪潮中，上汽财务公

精英人物 | JingyingRenwu

□ 周红玉

香港人高成华是香港回归那年来大陆工作的，作为香港中华煤气有限公司的港方代表，被派驻广东中山，担任中山港华煤气有限公司的财务经理。他的东家中华煤气在内地有一家投资公司——港华投资，是和内地不同城市的燃气公司共同投资项目。之后他又被派到武汉，担任武汉市天然气有限公司主管财务的副总经理，并有了一个很标准的内地职务——总会计师。

高成华一直在能源企业从事财务工作，先是在香港的中华电力有限公司，之后就是中华煤气，这使他有十分丰富的财务管理经验和国际财务视野。他说：“我们这个行业投资大，产品相对单一，但牵涉层面广泛，需要很多协调工作。更重要的是要有很强的预判性，有一个长远的预算规划和财务监控系统。以前在中华电力要做 10 年的财务预测，现在在中华煤气也要做 5 年的规划。”在武汉任职期间，他大胆借鉴香港先进的财务管理模式，结合内地合资企业具体特点进行财务制度创新，通过资源整合，制度创建与梳理，使财务工作成为助推企业不断发展的有效力量，成为全国同行学习的榜样。

合理的定价

会计服务业已经成为我国服务业中标准化、专业化、国际化程度最高的行业之一。服务业的跨国转移已成为经济全球化的新趋势。随着越来越多的中国企业“走出去”，作为高端服务业的会计服务也迎来前所未有的机遇。

会计服务业：“走出去”尚需更努力

□ 王璐

众所周知，会计服务业作为市场经济体系的“基础设施”，作为国际通用商业语言，是投资者比较不同投资机会的重要依据，财务报表事实上成为一种全球化资源分配的政策依据、引导资金流动的指挥棒。

为促进会计服务业的健康发展，我国注册会计师协会做出了积极探索并积累了大量有益经验。例如，实施准则国际趋同战略，打通会计服务贸易的规则通道；实施行业人才战

事实上，财务公司已经意识到，要在贴近行业发展以及集团需求上不断寻求新的亮点，这样才能更好地发挥金融中介自身的作用。业内人士认为，财务公司未来创新将主要集中在三个方面：一是通过创新推动传统业务向纵深发展；二是通过创新提升金融平台的资源集成能力；三是通过创新建立健全集团金融风险管理体系。

财务公司：以创新视角谋发展之路

公司的主旨始终是“围绕集团战略需求，坚持 360 度全方位创新”。那么，该公司进行了哪些创新性实践？又有哪些标志性创新成果值得业内借鉴呢？

该公司总经理沈根伟告诉记者，公司着力进行了机制创新。一方面，设计并实施以“创新和挑战”为核心的上汽财务特色绩效考核机制，建立了以创新为导向的人才评价和选拔制度，将创新能力作为干部选任、留用的重要考核依据，进一步增强了员工自觉参与创新工作的积极性和主动性。另一方面，建立并不断完善创新管理制度，设立了创新工作小组、创新与市场部，建立了创新工作例会制度，并设立了创新产品奖。不仅年初举行“头脑风暴”会议，每季度召开创新工作例会，还在每年末对创新成果进行表彰。

公司实行的机制创新有力地推动了业务创新，近几年来，金融新品层出不穷，有 45 个重大创新项目被评为年度新产品奖，其中“买方信贷业务及汽车金融系统”、“现金管理系统”、“合格证远程监控系统”被评为新产品特等奖。特别是“买方信贷业务及汽车金融系统”、“现金管理系统”两大创新项目，不仅有效提升了公司自身的核心竞争力，更为上汽集团实体经济的发展做出了突出贡献。

记者了解到，便捷、个性化、低成本是上汽财务公司金融服务的主要特点，为集团公司节约成本方面作用明显。以结算、信贷、外汇等金融服务为例，在结算方面，公司为集团企业度身定制的现金管理系统，在面临国内外商业银行双重竞争的情况下，依然覆盖了几乎全部成员单位，至今已为集团节约结算费用 114878 万元。在信贷方面，根据企业的现金流量、经营特点和项目建设等情况，有针对性地设计个性化的整体融资方案，并在政策规定范围内提供优惠信贷利率，最大限

“我们这个行业投资大，产品相对单一，但牵涉层面广泛，需要很多协调工作。更重要的是要有很强的预判性，有一个长远的预算规划和财务监控系统。”

高成华：贵在预判



对于很多能源企业而言，2011 年的一大突出问题就是价格，上游原材料的价格不断上涨，而能源企业的价格又受到管制，可高成华说，这对他们不是问题。他说，他们最大的成绩，就是在项目开始之前，已经与当地物价局进行了差不多两年的谈判，从这个时间上就能看出谈判的艰难。

“但一定要坚持合理的定价，因为第一次定价很重要，一旦定了价，以后就很难再调了，如果要调价，要通过成本调查、听证会等等，非常麻烦，而且调的价格也是不到位的。”他们做的第二件事，就是在价格机制里引入了联动机制，“上游的价格调多

少，我们就调多少，这个机制是通过

了听证会的。”再加上由于天然气的价格还未与国际接轨，国家又一再控制，所以上游价格也没受到多大影响。不过，高成华说今年的情况可能会不同，根据他的判断，今年的天然气价格很有可能会和国际挂钩，他们可能会受到影响。就像高成华所说的能源企业牵扯面很广，作为一个能源企业的 CFO 一定要对大的经济环境保持敏感性，为此他还在武汉大学攻读了经济学博士，平时也非常留意各种新闻，尽量做到早预判，早准备。

高成华说，他们在武汉的模式，

一部分是借鉴了原来香港的方法，另外也根据自身特点加入了一些个人对这个行业的理解。他说最初来大陆工作时，确实要面对很多困难，比如在香港很平常的全面预算管理和资本控制系统，到这边之后，需要不断地解释为什么要这么做，每推进一项工作都要开会。这让他感叹道：“做我们这行的情商 EQ 也要高，一定要有很强的沟通能力，还有就是语言能力。”

流程再造

此外，高成华还善于研究和分析

公司各方面情况，从中发现问题后进行整改，为公司更好地持续发展，提出有益的建议。鉴于燃气公司按户收取的“庭院管网建设安装费”，财务核算不能准确反映公司庭院管网安装费收入和成本，特别是应属通气后期发生的重置成本费用不应与全部收入在当期配比，而应按一定期限合理分摊，将收入递延，截至去年 10 月，他们递延收入逾亿元。采用此方法，可确保公司未来利润及分红稳定，使公司于未来上市时更容易取得高市盈率，且较易获得上市审批机关的批准。

高成华还致力于构建和完善武汉天然气客户账务管理系统，并于 2010 年全面完成了一套国内独有的 TCIS20 版账务管理系统，这是国内首个 SOA 构架的燃气客户信息管理系统。同时还将相关业务拓展，包括远传智能表系统、IC 卡自动充值系统、手机支付系统等的最新经验充分共享和充实到 TCIS20 系统，使该系统为企业提供更加方便、灵活的抄表收费管理。

【人物名片】

高成华：武汉市天然气有限公司副总经理、总会计师，英国注册会计师学会资深会员，香港会计师公会会员，湖北省价格协会副会长，武汉市会计学会理事。

国际趋同与合作。

三是重视发挥会计服务对其他领域的支撑作用。有关部门要积极支持会计服务贸易发展，在外汇管理，出入境手续、会计市场对等开放谈判等方面，创造有利于事务所国际化发展的市场环境。要发挥我国对外投资融资、货物贸易总量优势，带动会计等服务贸易发展，打造“中国服务”品牌。

四是加强高端国际化人才培养。要创新高端服务业人才培养的组织、制度和体制，形成高端服务业育才、引才、聚才、用才、留才的良好环境和政策优势。还要重点培养服务于金融保险行业、战略性新兴产业、企业并购重组业务、跨国经营业务等高端领域的会计专业人才，培养注册会计师特殊领域、新型业务的服务专长，以利更好地应对国际经济社会发展不断对会计服务提出的新需求。

响会计服务贸易发展的重要因素，需要加强跨境监管的国际合作，特别是增强互信，推进监管体系的等效互认。

二是支持国际会计师组织工作。在国际组织层面加强各国政策协调与合作，推进建立全球统一的客观、公正、合理的职业标准、监管政策，是打破服务贸易瓶颈的有效方式。各国和各地区应共同支持包括国际会计准则理事会、国际会计师联合会和亚太会计师联合会等在内的国际组织的工作，推进标准、监管、人才培养的

金管理、信贷业务、票据融资业务、多元化融资等传统业务方面进行创新外，在投行业务创新上也可圈可点。近年来，建立了与外部机构的投行业务合作机制，积极独立承担集团公司大型项目的投行业务研究，并研究建立财务顾问业务支持系统。

南航财务公司充分结合民航的特点，利用集团的优势开展多样创新中间业务，业务涵盖投资银行、保险代理、财务顾问等，如结合机票销售代理航意险、行李险等相关保险的销售、为集团发行债券提供财务顾问服务等，相关业务收入每年均以接近 100% 的速度增长。这些创新业务不仅不需要占用任何资金，而且为其他成员企业带来了增量收入，提升了南航财务公司服务层次和质量。

此外，该公司在 2008 年下半年恢复投资业务资格后，先后开展了新股申购、基金、债券以及银行理财产品等投

资业务，并通过限额管理、分级授权和集体决策，实行止损和止盈制度，有效控制整体投资风险。投资收益也保持年均增速 90% 以上。还充分利用行业资源优势，加强同业合作，在近年市场资金波动的环境下灵活开展同业资金业务，有效提高了公司资金的使用效率。

对于风险管理创新，财务公司也可谓是各尽其能。中国电子财务有限责任公司负责人表示：“风险管理的目的是为促进业务稳健发展，提升公司的价值，必须构建适合财务公司特点的全面风险管理体系，与公司的经营发展相匹配，既能以合理的成本有效和合理控制经营风险，又能有利于公司不断发展。”为此，该公司贷审会高效运作，有效防范增量风险，五级分类审核委员会按季对存量资产进行风险分类，对合同进行审核并规范合同管理等。

南航财务公司的风险管理创新主要体现在：一是搭建完善公司风险管理内控体系，编制完成《内部控制与风险管理手册》，提炼公司业务及后勤管理共 51 个风险点及控制措施。二是在集团内首先完成专业公司的第一份《2010 年度全面风险管理报告》，并逐渐建立起由按季报送风险管理报告、按月报送风险监测简报和按旬报送投资监测简报构成的事中控制新机制。

（胡静）