

深圳启动 社保专项审计

深圳市社保局日前启动社保专项审计,委托3家会计师事务所对深圳部分用人单位2011年7月1日至2012年8月31日期间的社会保险参保及缴费情况进行专项审计,以及2012年10月的社会保险参保及缴费情况进行复查审计。

根据相关规定,深圳市社保局将于9月5日至11月30日委托深圳市永明会计师事务所、深圳立信瑞和会计师事务所(特殊普通合伙)、深圳中法会计师事务所(普通合伙)对深圳部分用人单位社保参保及缴费情况进行专项审计。被审计单位应提供用人情况、工资收入情况、财务报表、统计报表、缴费数据和相关账册、会计凭证等与缴纳社会保险费有关的情况和资料,并提供必要的工作条件。

(张小玲)

AICPA 和 XBRL US 共推认证项目

近日,美国注册会计师协会(AICPA)与负责制订美国可扩展商业报告语言(XBRL)技术规范 的XBRL美国地区组织(XBRL US)宣布,计划推出一项全新的认证项目。该项目的主要内容涉及如何编制XBRL格式的美国公认会计原则(US GAAP)财务报告,目标人群是就职于上市公司的财会人员、为上市公司服务的第三方企业的财会人员、XBRL咨询公司的雇员以及服务提供商。只有完成约30小时的在线课程,对XBRL和US GAAP财务报告分类标准有基本认识,了解注释标注的复杂性,申请人才能够获得认证证书。

课程内容由XBRL US、AICPA、美国财务会计准则委员会(FASB)、各会计师事务所以及XBRL工具软件和服务提供商共同制定。AICPA拥有数十年的高质量会计教育经验,因此,由其提供在线培训。认证项目预计在2013年第一季度开始实施,各个学习阶段都可以抵充后续教育学分(CPE credit)。前期开展的调研表明,在AICPA和XBRL US的成员中有明确的在线培训市场需求,上市公司的财报编制人员尤为渴望能获得此类培训。

(张晓泉)

通过量身打造的信息化、重基础的管理以及严谨的态度,赵继民使得财务真正形成了与业务发展的“联动”优势。

赵继民:打造联动优势

□ 袁 跃

于第二批取得第三方支付牌照的联动优势(“联动优势科技有限公司”的简称)自2003年8月创立以来,获得了长足发展。从创业前三年的入不敷出到2012年第一季度公司累计服务用户逾5亿元,年处理资金近500亿元,俨然成为国内移动第三方支付支付的领军企业之一。

随着移动互联网的持续走热,人们对便捷、安全的移动化金融服务的需求更加多样化,而联动优势正是定位以新功能和新服务满足手机用户支付和金融服务等多类需求,帮助用户有效防范资金风险。

看似不起眼的手机支付服务,却蕴含着不可低估的潜力,联动优势财务总监赵继民非常庆幸自己身处这一朝阳行业之中。

信息化发力

2003年初当联动优势还在筹备阶段,赵继民就已加入,9年的时间里,赵继民已经从财务经理升职为财务总监。与此同时,联动优势经过每三年都上一个大台阶的发展,已成为一家跨电子支付、金融信息服务和电子商务三大领域经营的综合型企业。

业务的迅速发展给财务带来了巨大的压力,财务部由最初的三四个人,已经增加到现在的30多人。如何

提高单位时间内的工作效率和挖掘管理更多的信息资源成为赵继民每天都要思考的问题,信息化由此映入眼帘。

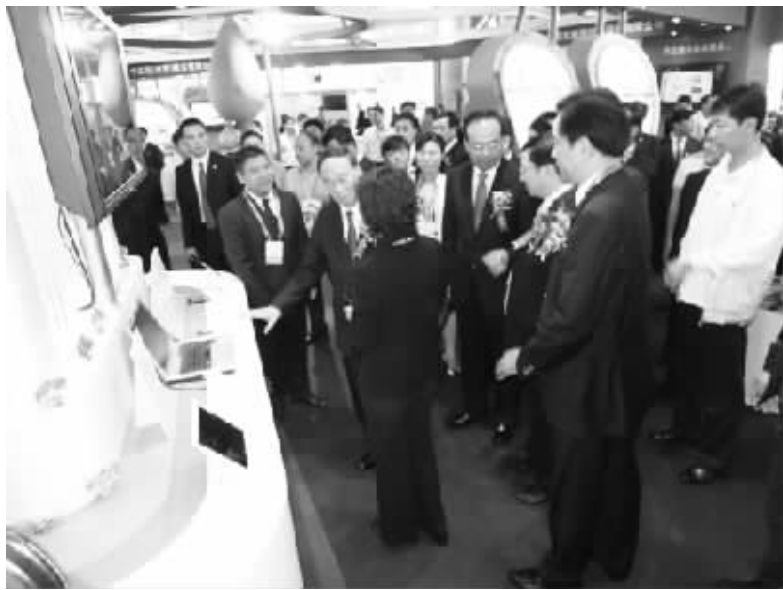
“作为专业化的支付公司,每天面对大量的资金划转是必做的功课,安全、高效、准确是基本的目标。”赵继民带领财务人员与技术开发人员合作,公司自主开发了财务清结算系统,与网上银行结合起来,所有收付款项都通过网络实现,也使得大量的业务数据能按照会计核算和财务管理的需要有序展现。“财务清结算系统的数据需要会计加工记账记入用友账务系统,繁琐且易出错,为此财务部组织软件公司开发了一个中间系统,可以把财务清结算系统的数据直接导入账务系统生成会计凭证。”赵继民提起财务信息化如数家珍。据其介绍,联动优势的发票系统也很有特点,把办公自动化系统的开票申请、自动打印发票、自动打印快递单、发票传递管理、应收账款管理等工作串联在一起形成闭环,不但提高工作效率,还能减少错误和损失。

传统报销模式下困扰企业的问题主要集中在从员工填写单据到财务审核流程处理环节。这段流程涉及的人员多,人员层次复杂,业务量巨大。而对此段流程的改进和再造能够起到画龙点睛的作用。为此赵继民引进并采用自定义方式的灵活改进,运

用费用在线系统让全体员工在任何时间地点都可以网上自助报销申请、报销查询、单据审批,提高审批各环节流程的效率,实时监控企业的报销和费用预算支出情况。费用在线系统通过对员工提单、领导审批、财务审核三个环节的优化,大大提高审批效率,费用在线系统也能把数据导入到用友账务系统中直接生成会计凭证。公司人员在近几年大量增加,但费用审核和记账人员却几乎没有增加,工作效率的提升显而易见。

对于一家处于快速成长长期的公司而言,准确掌握用户信息的关键点关系到企业在市场竞争中的生死存亡,数据挖掘与分析能力在企业的客户服务中非常重要,这不仅关系着客户的利益,也关系着企业自身的效率。信息安全体系的建设也是赵继民和同事们极为关心的事情,信息作为组织的重要资产,需要得到妥善保护。但随着信息技术的高速发展,特别是移动互联网及手机支付的日益频繁使用,许多信息安全问题也纷纭出现。俗话说“三分技术七分管理”,联动优势对安全管理毫不放松,通过了ISO27001信息安全体系认证,保持了业务持续发展和竞争优势,为联动优势财务信息化建设及财务管理提供有效的保障。

“为适应公司业务的发展,目前公司正在做CRM系统和数据中心。在



系统平台上实现多系统有效运用,包括与业务平台和财务软件无缝连接使用,这会使联动优势的财务管理更为规范,流程的清晰化、成本的节约化和系统的信息化会让联动优势真正迈入财务管控时代。”赵继民说。

基础为本

对于财务的基础账务,有些财务总监认为这不属于自己操心的范围,应该把精力放在战略管理上。赵继民却认为,对于公司的基础账务不能不管,一个企业的账务体现着管理者的风格。在联动优势,财务管理已形成全部自动化与有效监控的局面,使得人单分离、人资分离,杜绝了小金库存在的漏洞,风险也得以有效监控。

为了让联动优势的财务纳入严谨规范的监控轨道,赵继民除了建立一系列的管理制度和管理办法外,还建立了严格的资金管理和资产管理 体系,通过职责划分、内部牵制与监督,最大程度地降低资金和资产损失

风险。因为格外重视遵守国家财经纪法规,2011年联动优势被北京市国家税务局和北京市地方税务局评选为“纳税信用A级企业”,税务部门对其开辟了“绿色通道”,提供快捷办税服务;简化发票购领程序,适当放宽用量、限额、税控装置的授权时限。严谨的流程与制度的落实换来了审计部门、税务部门的认可和便捷的服务。

作为移动金融支付领域的公司,赵继民在财务部建立了公司业务结算中心,负责公司业务产品规划中相关结算与核算工作,这使财务部的工作内容增加很多,但人员编制设置的总 是很紧。除了自己高效的工作,经过梳理内部工作流程和合理分工来提高工作效率,赵继民深知独木难成林,对于每一个财务人员的入职,他都要亲自面试,通过多年的培养和积淀,赵继民的周围聚集一批对移动支付行业有着深刻理解的财务人才,而这些人才正是联动优势的宝贵财富。

专家表示,中介机构的客观公正直接关系到市场吸引投资者的能力。

中介机构有责任营造良好市场环境

□ 左永刚

“提升投资信心,提升资本市场吸引力,不仅需要监管者、上市公司、投资者等主体的努力,更需要券商、基金管理公司、会计师事务所、律师事务所等中介机构营造客观公正的资本市场环境。”上海股份制与证券研究会股份制企业专业委员会主任曹俊在接受记者采访时表示,中介机构的客观公正性直接关系到资本市场吸引投资者的能力。

事实上,在上市公司IPO、再融资、年度审计报告等业务中,涉及券商、会计事务所、律师事务所等众多机构。“中介机构的专业性、独立性、客观性至关重要,诚信的资本市场离不开中介机构的独立意见,这也是成熟资本市场的一个标志。”曹俊强调说。

券商与基金需提升服务意识

券商作为资本市场重要主体之一,在上市公司IPO、再融资等环节中都发挥着至关重要的作用。尤其是在保荐业务中,券商的专业性以及独立性,直接关系到上市公司的IPO进程,但同时也是为投资者提供优质上市公司的重要判断环节。

业内人士表示,随着我国迈入第十二个五年规划时期,证券行业的发展方式要从单纯的规模和数量的增长转向质的扩张,把现有的业务做精做细做深。

“上市公司的盈利前景判断,以及独立财务顾问报告,都需要券商具有很强的专业性、客观性。”曹俊表示。

与此同时,券商在保证客观独立性的同时,还应增强客户服务意识,提高客户服务能力。随着资本市场的形成和理财时代的到来,投资产品将更为丰富,客户数量将迅速增加,客户结构、客户需求将日趋复杂、多样,行业的营销方式也必然要加以改进,

服务手段必须更加科学。证券公司只有提升客户服务水平,提供差异化、个性化服务才能提升行业的竞争力。

“对于证券公司的发行、保荐、自营业务需要加以监管,并且证券公司也应该从内部管理上更加重视。”曹俊提醒说,证券公司应加强行业合规内部控制建设,提高内控水平。提高自我管理、自我约束,实现持续健康发展,增强核心竞争力奠定制度基础。

业内人士普遍认为,券商不仅需要加快创新发展,着力提升中介服务能力。同时,在创新的过程中要正确处理好行政监管、行业自律和证券公司自治三者间的关系,把握好创新发展与合规管理、风险控制的关系。

此外,目前,国内基金管理公司需要提升专业投资水平,更需要增强服务意识,提升服务水平与质量。“在增强专业投资判断能力的同时,也同样需要加强基金公司内部管理,提高

风险控制能力。”曹俊强调。

会计师和律师 应严把质量关

在资本市场中,会计师事务所和律师事务所是出现频率较高的中介机构,年度审计报告意见、法律意见不仅与上市公司关系紧密,其独立性、客观性也关系到投资者的投资收益。

“对于获取上市公司信息渠道较少的投资者来说,会计师事务所的审计意见显得尤为重要。”曹俊表示,会计师事务所在做好审计服务的同时,其更重要的价值在于其审计意见的独立性、客观性。

为适应注册会计师行业和资本市场发展的新形势、新要求,早在今年2月,财政部、证监会联合下发《关于调整证券资格会计师事务所申请条件的通知》,大幅提高了证券资格

会计师事务所申请门槛。据悉,此次申请条件调整后退出与进入的会计师事务所数量大体平衡,符合条件的约为50家,此次调整将有利于资本市场会计信息质量的提升。

据悉,针对个别证券资格事务所分所的人员素质不高,执业能力不强等情况,有关部门对证券资格事务所申请设立分所的条件提出了新要求,同时,对证券资格事务所信息化建设以及业务报告的签发等问题也进行了规范。

“与会计师事务所比较,律师事务所出具的涉及上市公司的法律意见书更要具有审查独立性。”曹俊认为,对于会计师事务所和律师事务所来说,只有不断完善内部治理,提升专业和行业判断能力,才能保证客观真实的审计意见以及法律意见,提升资本市场会计信息质量,进而提高中国资本市场环境,增强市场吸引力。

四大“本土化”如期到来 业务范围有所拓宽

□ 陈旭

“今年,80%的新晋合伙人将为中国国籍。”安永全球主席温伯格说。9月11日,安永华明会计师事务所 在国贸三期举行换牌仪式。从这天起,这家安永中国公司名头后面将被打上括号,加上“特殊普通合伙”几个字。

今年5月,财政部、工商总局、商务部、外管局和证监会五部门的《中外合作会计师事务所本土化转制方案》(下称“转制方案”)的通知,要求安永华明、毕马威华振、德勤华永、普华永道中天会计师事务所(下称“四大”)转制,自此拉开转制大幕。

7月31日,毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)揭牌,系四大之中首家完成本土化转制的事务所。

在进入中国20年后,四大会计师事务所进入了密集的转制期。相对于四大总收入超千亿美元的体量,虽然国内注会行业2011年的总收入仅为440亿元人民币,但谁也不愿放弃这个最具成长力的市场。本土化战略布局后,业务范围拓宽也将让其尝到新“甜头”。



“本土化”如期到来

1992年,四大会计师事务所获准以合资形式进入中国,当时承诺20年后将按国际惯例在中国实现本土化。

当年,中国注册会计师仅有7000人,且60岁以上者占78%,离退休人员占80%以上。当时中国沿用的是苏联式的记账方法,统一的会计制度直到1999年才建立完成。与国际接轨的

经济体,刚刚起步的股市,需要数量庞大的专业人才。接受合资形式的四大落户,其影响是90%的高级职位属于外籍人士。在与四大签约后,全国人大在1993年10月30日即通过了《注册会计师法》,并于1994年正式实施。自1991年起至2011年,我国已举办20次注册会计师全国统一考试,累计17万人全科合格。四大得到了进入中国的机会,并

利用自身的专业知识、职业经验及收购兼并并迅速壮大,占领了市场份额;中国则从合作中得到了与国际会计准则接轨的缓冲期。

1992年7月,毕马威在中国内地成为首家获准合资开业的国际会计师事务所,毕马威国际会计公司与北京的华振会计师事务所合作开办了毕马威华振会计师事务所。

今年5月,上述《转制方案》下发。由于是首家获批,所以毕马威的协议于今年8月最先到期,成为首先转制的合资会计师事务所。

“本土化转制对我们来说是最佳方案。”毕马威国际主席安茂德称。在《转制方案》中,主要对合伙人年龄、从业资格、国籍做出规定,如具有中国国籍及具备中国注册会计师执业资格(CICPA)、有近10年连续相关从业经验,其中在境内会计师事务所的经历不少于8年。《合伙企业法》规定,“普通合伙企业”指由普通合伙人组成,合伙人对合伙企业债务承担无限连带责任的一种合伙企业。“特殊普通合伙”的“特殊”之处,在于每个合伙人既有承担有限责任又有承担无限责任的可能。对一个或数个合伙人在执业中因

故意或重大过失造成合伙企业债务时,其应承担无限责任或无限连带责任,其他人以其在合伙企业中的财产份额为限承担有限责任。

业务范围拓宽

2011年,普华永道收入292亿美元,与德勤、安永及毕马威三大所相加,总收入为1036亿美元。中国区业务在这些会计巨头整体业务的占比,没有一家超过2%。

四大在中国行业总收入中的占比则较为可观,但是亦呈现出占比下滑态势。2009年,四大在华收入约为91.3亿元人民币,占中国注会行业业务总收入的29%;2010年,这两个数字分别为90.96亿元和24%;2011年则分别为100亿元和23%。

去年年底,上海德勤税务师事务所正式成立。

这项新收入来源,与转制有莫大关系。四大在全球的业务模式为审计+税务+咨询。以德勤为例,其2011年收入结构中,42.71%为审计业务收入,19.44%为税务业务收入,37.85%为咨询业务收入。在四大的本土化改革中,德勤最

先尝到了甜头。据悉,上海德勤税务师事务所为纯内资事务所,是德勤本土化的重要战略布局。

“年审业务,税务鉴证业务之前都不能做,现在单独成立纯内资税务师事务所,扫清了法律障碍。预计这会成为一个业务增长点。”上海德勤税务师事务所管理层人士称。

目前,四大所在转制中的准备程度并不一样。例如,德勤一直以本土化程度高为傲,合伙人提前考CICPA,在新聘员工多要求持有CICPA资格以及升职人员必须具有该资格等硬性规定下,德勤的员工结构已经符合相关规定。改制完成后,德勤有144名合伙人,其中90位拥有内地执业证书;反观毕马威,25名合伙人中,只有15人具有CICPA资格;安永88位合伙人,其中59人拥有CICPA资格。

对此,安永华明审计服务大中华区首席营运官张耀梁曾表示:“其实我们不用削减非CICPA合伙人数量,而可以通过晋升合格的合伙人来符合比例要求。我们每年新升的合伙人中,有80%是有相关中国专业资格的本地人士。”