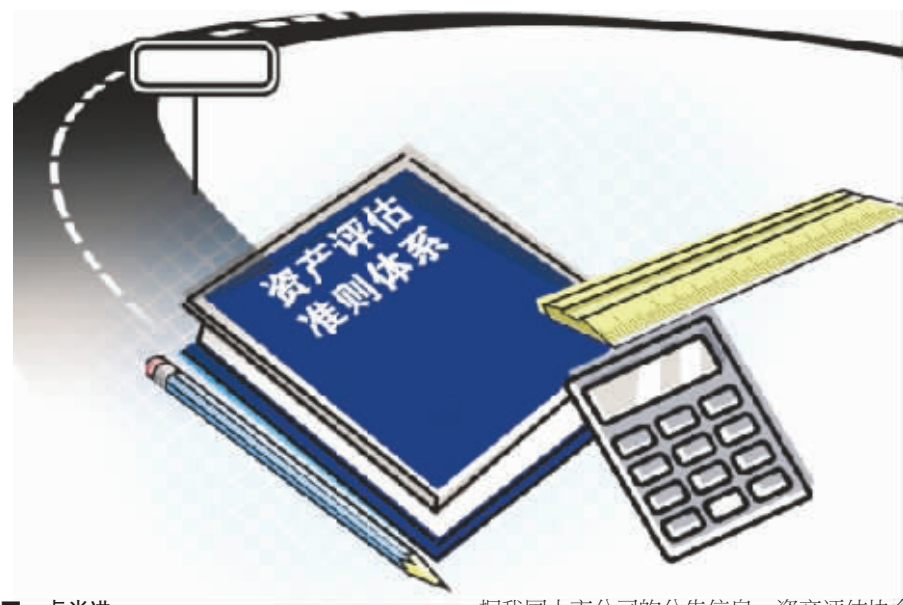


8 财务策略 Financial Affairs

加强资产评估 客观反映上市公司价值



■ 卓尚进

近年来,资产评估在我国上市公司首次公开发行股票(IPO)和并购重组过程中发挥了重要作用,专家建议,资产评估师应当参与上市公司发行定价过程,并对上市公司实施定期资产评估。

资产评估应当参与上市公司 IPO 定价

中国资产评估协会提供的报告表明,根

据我国上市公司的公告信息,资产评估协会对 2012 年度首发上市(IPO)公司改制评估数据进行了统计,2012 年度,我国主板市场首发上市公司共 26 家(证监会自 2012 年 10 月起暂停发行新股),其中经过改制评估的有 19 家,占当年全部 IPO 公司数量的 73.08%;经评估的公司总市值 1342.86 亿元,占当年全部 IPO 公司市值的 53.82%。经评估的资产总量为 284.30 亿元;净资产账面值 81.60 亿元,评估值为 154.13 亿元,增值额为 72.52 亿元,增值率为 88.87%。

资产评估以其价值发现、价值判断、价值

管理的专业功能,积极服务于企业改制、上市,真实、客观地反映了企业资产价值,促进了资产证券化规范、有序进行。

资产评估专家建议,为进一步完善 IPO 定价机制,资产评估师应当参与上市公司发行定价的过程。目前,上市公司发行定价主要采用券商询价方式确定,主要依据是发行主体过去几年实现的市盈率。而资产评估师专长于企业价值评估,对发行主体的估值不仅依据账面和历史情况,同时更关注其市场价值、未来盈利能力等因素。资产评估师参与发行定价环节,有利于更准确地对发行主体资本结构、未来获利能力等作出判断和估值,更好地维护广大投资者利益和促进资本市场健康有序发展。

推行上市公司定期资产评估制度

对于资本市场上的广大投资者而言,大都有过投资有并购交易和资产重组概念的股票的的经历。其实,资产评估在这其中发挥了不可忽视的作用。

根据我国上市公司公告信息,资产评估协会对 2012 年度完成交易的并购重组资产评估数据进行的统计表明,2012 年度,我国主板上市公司共有 627 家完成并购重组交易,其中经过资产评估的有 528 家,占 84.21%;共涉及公司总市值 49870.57 亿元,占全部主板

上市公司市值的 25.87%。经评估的资产总量为 11078.18 亿元;净资产账面值 3147.58 亿元,评估值 6116.92 亿元,增值额 2969.34 亿元,增值率 94.34%。在 961 份并购重组资产评估报告中,780 份报告结果被作为重组交易的定价依据和参考,占比 81.17%。

从重大资产重组情况来看,2012 年度完成重大资产重组交易的上市公司共 78 家,其中,经过评估的 75 家,占 96.2%。经评估的资产总量 2499.93 亿元;净资产账面值 1035.55 亿元,评估值 1897.10 亿元,增值额 861.55 亿元,增值率 83.20%。164 份重大重组资产评估报告中,除交易对象为上市公司直接以市场定价外,其余 155 份报告结果均被作为交易定价基础,占比高达 94.51%。

由此可见,资产评估为上市公司并购重组交易定价环节提供了专业依据和参考,促进了上市公司并购重组公平交易和规范运行。

有资产评估专家建议,为进一步完善上市公司信息披露,应当推行上市公司定期资产评估制度。根据现行制度安排,上市公司须进行定期审计,但定期审计报告仅反映上市公司的账面价值,而非市场价值,不能完全真实地体现公司公允价值及未来获利能力。推行上市公司定期评估制度,对企业整体资产定期估值,更有利于动态、准确地反映企业的真实资产状况,进一步完善上市公司信息披露,保护广大投资者利益,助力资本市场规范、健康发展。

根据销售财务的工作流程,即:见到合同——收预收款——执行完毕——收齐货款——填制记账凭证——开发票——审核——发票交用户提货或通知铁路发运——核算,审核岗位是销售财务工作的“守门员”性质的岗位,它关系到货款是否正确无误收到、记账科目是否符合规定。此岗位的设立,很大程度上为销售收入的实现、降低应收账款金额提供了保障,要选择责任心强、素质高、经验丰富的人员负责此岗位。

加大清欠力度,减少呆坏账损失。计划经济时期形成的大量应收账款中有相当一部分已经或将要成为呆坏账,若不加大力度清理,必将给企业造成很大损失。

重视其他业务收入管理。企业在销售产品的同时,要相应地为用户提供辅助性劳务和垫付产品的铁路运费、汽车运费、保险费、包装费等费用,还有对使用企业包装周转箱收回周转使用款、对超过合同约定提货期的货物收取一定的仓储保管费等,这些收入也是企业收入的一个重要方面,是企业总收入的补充,其他业务收入占产品销售收入 的 1-3%,数额相当可观,如果稍有不注意,将会造成应收的收入收不回来,使企业蒙受损失。因此,在销售财务实际工作中,应改变过去只重视产品收入管理,忽视其他业务收入的做法,把其他业务收入提高到和产品收入同等重要的地位加以规范管理,保证每一笔其他业务收入按时收回。

分析货款回收好坏,为开发市场提供信息。销售财务应每月每季进行简单和半年进行详细的销售资金回收情况分析,对合同执件中货款回收、欠款清理、销售费用等进行系统分析,并对高附加值高收入的产品,有市场开发潜力的产品提出意见,充分发挥销售财务的作用,变“算死账”为“算活账”;为企业经营决策和开发市场提供信息。同时,财务人员也要和用户建立良好的商业信誉关系,做到优质高效地服务市场、服务用户。

销售财务作为企业财务管理中的一个主要方面,其完善和发展同企业的管理水平、社会经济环境紧密相关,应作为企业财务管理系统中的一个方面加以重视和研究,最大限度地发挥其作用,为企业生产经营做出应有的贡献。

(中财)

“连坐”问责 提高证券审计质量

■ 李季先

中国证监会会同国家财政部日前联合下发《关于进一步规范证券资格会计师事务所整合行为、加强执业质量控制的通知》(征求意见稿)。

这是迟来的制度补缺,所谓亡羊补牢。两部门下发的规范通知意见稿从分支机构管理、质量控制机制和内部治理机制建设三方面入手,对证券资格会计师事务所的合并整合和质量管理进行了针对性规范,并首开跨业监管中的人员、业务准入监管和质量流程监管先河,是法律意义上比较典型的“连坐式”监管,值得期待。

不过,正如规范通知意见稿所指出的,其规范的任务本身就有两个:规范证券资格会计师事务所整合行为,加强执业质量控制。这决定了“连坐”的广度不能仅限于会计师事务所的合并整合,尤其是在当下证券会计监管流程尚不流畅、跨业监管初萌之际,作为集体性惩罚制度的“连坐”除了特殊情况下的并购整合外,还应同时兼顾证券审计的质量控制,并贯穿全过程。

根据上述征求意见稿,会计师事务所 在受调查期间,会计师事务所首席合伙人和涉案负责人不得“跳槽”,该会计师事务所也不得与其他会计师事务所合并整合;证券资格会计师事务所应通过在合伙协议中设定相关限定性条款等方式,对合伙人加入其他会计师事务所的行为予以规范;部分合伙人退伙的,不得携带业务加入其他会计师事务所。

这些规定较好地处理了会计师事务所及其负责人和主要合伙人与涉案调查的牵连关系,不得跳槽、不得合并整合和合伙协议人业务限制等,均体现了法律“连坐”的价值导向,可如上面提及的,这些主要都是从限制合并整合的角度规定的,且就事务所运营现实而言,过多的职务限制和过高的“连坐”门槛,对非主要合伙人和事务所业务质量控制影响不大。

根据通知征求意见稿,证券资格会计师事务所新承接的证券业务原执行该证券业务的项目合伙人、质量控制复核人三年内受到行政处罚或被采取行政监管措施三次及以上的,应当委派所担任合伙人三年以上的人员作为该证券业务的项目合伙人和质量控制复核人,这里的“被采取行政监管措施三次及以上”的规定,考虑到目前会计监管的现状,被采取“监管措施三次及以上”的情况很少,如果降低门槛设定为一次,并严格限制“带病”合伙人参与相关业务的范围和理由,则将大大提高通知“连坐”责任的效力。

笔者认为将来出台的规范可从以下三个方面进行查漏补缺。

首先,要进行同一会计师事务所业务质量的整体条块责任“连坐”。对于出现质量问题的会计师事务所,该事务所全体合伙人不管是否参与问题项目,基于合伙责任均应以行政监管措施或行业惩戒,该会计师事务所相关合伙人在行业自律机构(如协会)或监管部门(如证监会发审委)担任职务的,自该会计师事务所被调查开始之日,暂停相关职务;经调查问题属实的,相关自律机构或监管部门应按程序免去相关人员的职务。

其次,要进行新老合伙人的业务质量控制复核责任“连坐”。坚决取缔“挂羊头卖狗肉”暗地里兜售证券业务项目合伙人、质量控制复核人“签字权”的行为,坚决否定合伙人间以逃避监管或上述规范通知所确定的责任为目的的协议的效力,从利益机制源头上根除“项目腐败”。

第三,要切实降低跨业监管“连坐”责任的门槛。在合乎法律规定的前提下,按照身份准入、情节等方面减少“连坐”启动机制对行政处理的依赖,譬如将对首席合伙人的限制扩大到全体合伙人,对具体项目负责人的限制扩大到参与项目的全体在册非合伙人会计师或评估师等。

注册制改革 应还权于市场

11 月 20 日,证监会主席肖钢在《财经》年会上直陈当前中国资本市场存在的严重问题,认为要解决资本市场的这些问题,唯一的办法就是积极稳妥地推进市场化的改革。资本市场改革要坚持市场化、法治化、国际化的取向。股票发行注册制改革应该是还权于市场、还权于投资者的一个根本举措。

中国资本市场在 20 年快速发展的同时,也产生了一些严重的问题。当下中国股票市场正面临着发展过程中的困局,被边缘化日益显现,集中表现为资源的错配上。

首先是市场资金的严重错配。企业本来只要募足一个亿资金足矣,在投行的精心包装下,一下子圈进了 10 个亿,钱多得没处花,于是公司买楼买车,购买理财产品等等。而大股东面对巨额财富,“上市”后急忙高价套现。近十年来的股市,一批企业老板圆了富豪梦,但投资者难以从中分享到经济增长的红利。面对一个疲弱的股市,巨额民间资金找不到出口,于是炒楼,炒商品,资金在体外循环与空转。

其次是公司治理方式的错配。大股东一股独大,外部投资者难以发挥作用,独立董事成摆设。特别是家族型一股独大的上市公司信息不透明,公司治理存在严重缺失。不少公司利用大股东和控股股东优势地位来侵害中小股东和中小投资者的权益。

第三,筹资与投资的错配。产业证券市场应成为筹资者与投资者利益共沾的市场,但过往市场的天平偏向融资者,投资者只能选择逃离,筹资也难以继, IPO 一次又一次被迫暂停。

显然,中国资本市场种种弊端,其根本原因在于行政主导了市场,无论从资本市场的运行机制还是外部环境来看,都没有真正的市场化。所以改革迫在眉睫。百年中国近代产业证券史告诉我们,如果不从本国市场的实际情况出发,不重视市场的基础建设,不珍视广大投资者的热情并采取切实可行的改革措施,资本市场就不能成为一个真正的市场。而 20 余年中国资本市场的不足也应当引起我们的重视,历史不能割裂,我们应以史为鉴。

当下中国股票市场的困局不利于国民经济的健康发展,长此以往,将错失发展的良机。当下,我们不能再错失新兴产业革命的机遇。我们必须痛下决心,进行以市场化为主导的改革,找到一条资本市场强国之路。

第一,市场化离不开法治化。资本市场是一个法治市场,没有法律、法规的规范,市场化是无法进行的。

其二,证券市场的改革创新必须立足于国情,不能言必称“华尔街”,国际化不能脱离中国化。

其三,当市场明显无效时,市场化不能成为政府推卸监管的借口。改革必然触及某些参与主体的利益,但没有改革,就不能建成一个健康的资本市场,强国之梦就成为空谈,资本市场的改革任重道远。

(证时)

销售环节的财务管理

销售财务工作是企业开展销售活动中的一个重要方面,在这一过程中,第一,按计划 和合同发出商品,是销售人员的职责;第二,按照等价交换的原则收回货款,是销售财务人员的职责。签订合同发出商品是决定企业由没有活干、能否生存发展的前提;而收回货款则是企业付出和经营能否获得回报和持续发展的关键。随着市场经济活动的逐步完善和发展,销售财务的地位越来越显得重要,原有计划经济的一套销售会计结算模式已不能适应新形势的需要,必须不断进行补充、完善和发展。

一、业务独立运行,建立健全有关销售财务制度

随着市场发展,销售财务所包含的业务内容越来越多,内部分工也越来越细,而且不同于生产、供应等财务部门的日常收付、月终核算,是具有相对独立内容的针对产品销售的货款回收,因此,企业应当单独设立销售财务机构或专职销售会计,以统一管理用户信用等级考评会同预收款、产品来、用、余款的结算、应收帐款核对、销售费用、清理欠款等会计业务,并协调处理好同销售业务人员之间的关系,以共同研究、开发市场,同用户建立长期的相互信任、彼此了解伙伴关系。同时,要在遵守《会计法》和国家有关财经法规的前提下,建立健全“销售财务人员职责和标准”、“专款专用管理制度”、“应收帐款管理办法”等内部管理和考核制度,规范指导销售财务日常工作的开展。

二、规定财务会计业务控制程序

规定财务会计业务控制程序,主要是收入控制程序这个基本控制程序防止内部舞弊。制造企业收入控制程序的一般情况是三线两点,所谓“三线”是指发票传递线、货币传递线、产品传递线;“两点”是指发票与货币核 对点、产品与发票核 对点。“三线两点”的主要精神就是把单、钱、货分离成三条互相独立的业务线进行传递,在三条传递线的终端设置两个核 对点把这三条线联结起来进行控制。使经手产品的人,不经手发票账单和货币;经手发票账单的人,不经手产品和货币;经手货币的人,不经手产品和发票账单。从而形成三条业务传递线,而每一条业务传递线又由许

多传递链条或传递环节所组成,这些链条和环节分别由不同的人员或部门担任,一环接一环,环环相扣,缺一不可,每向前传递一步,就对上一步的传递工作进行核查一次,以保证每条传递线、传递结果的正确性。最后再将三个传递结果集中在一起进行核 对,这就进一步提高了整个控制系统的可靠程度。

三、充实业务内容

销售业务人员在开发市场、承揽合同时,遇到的用户千差万别,各有各的特点,如有的用户信誉很好,但合同需求量不大;有的用户信用不好,但合同需求量很大;有的用户前期信誉良好,但后期信誉大大下降等等,在对待各不同用户货款结算的政策上,需采取不同的办法,这些以前都是没有的。

综合起来,应充实的内容如下:

加强对用户信用等级和考察评定。建立用户档案,针对用户的订货量、存欠款、存欠款等具体情况,对用户进行信用等级测定,可分为 A、B、C、D、E 五类等级。

对预收款比例的掌握控制。依据五个信用等级对用户采取不同的预收款比例,按 100%、80%、60%、40%、20%等订货合同金额收预收款。

规范对用户来料受托加工产品货款和来料的清算。用户来料加工的货款和来料必须按所签合同的执行情况随进掌握,以避免以出欠款、欠料情况。

加大对用户有老欠款又订新合同货款的控制。对历史形成的老欠款用户只要仍和企业有合同往来的,采取新订合同货款不能拖欠,老欠款慢慢归还的办法,一方面企业有了市场,另一方面,也避免老欠款成为呆坏帐。

规范企业对有意垫资的新产品的货款管理。企业开发研制的新产品为了抢占市场、开发市场,而垫资推销试用的产品,销售财务必须有一套供需双方签订的正式合同文本,以确保垫资的产品能最终收回货款或收回产品样本。按“专款专用”原则进行货款结算。这是企业财务结算中必须遵循的一项基本原则,也是保障企业利益,防止“死合同”给企业造成损失的重要措施之一。防止造成合同执行完毕后无人要的“死合同”的情况发生。

四、先审核,后核算,严格控制销售费用

建材产业领航南充光彩大市场转型发展



“现在光彩大市场功能比以前强多了,家装建材在市场上基本可以买齐。从去年 8 月份开始,我的装饰公司基本就来光彩大市场选购装饰材料。”11 月 19 日,在南充光彩大市场某板材门市部选购板材的某装饰公司采购部秦经理如是告诉记者:家装用的陶瓷、木地板、石材、板材、型材、油漆、五金等建材,在该

市场都能买到,为我们采购省时、省力、省心。你们看,现在都已经过了下午四点半了,还有这么多人来购货。

也是,时间都过了下午四点半钟了,还有一批又一批的采购者往市场里来。

采访中,光彩大市场管理公司刘总告诉记者,目前,光彩大市场的日均成交额大约在

50 万元左右。

然而,这些成果得来并非一帆风顺。2005 年,光彩大市场开始招商销售,2006 年,市场正式营业。以批发零售小商品为主,与最初设计的“西南首家一站式多功能现代化商贸物流中心”大相径庭。也在 2006 年,南充市商业网点规划,在隔河的顺庆区着力打造“五星商圈”,对光彩大市场形成高压竞争态势。一度使光彩大市场人气低下,生意惨淡,许多入驻商家很快退场。当时,光彩大市场良性成长成了一个巨大的问号,也让那些对它寄予厚望的人大跌眼镜。且这种经营疲软状态持续时间还不短,长达两年多时间。2008 年,嘉陵区委、区政府和光彩大市场管理公司组织人员到周边地区的专业市场调研,发现家居装饰市场消费强劲,而周边的建材家装市场大多品种不齐、辐射力不强。于是,2008 年下半年,

一个重大决策敲定:光彩大市场走转型之路,调整业态。

2009 年初,该区商务局拿出了光彩大市场业态调整规划,出台了免租金、免税收、免物管等一系列优惠政策,从中国义乌、台州等地引入建材家居、五金机电等行业的商家,入驻光彩大市场。

经过近 4 年多时间的培育、发展,光彩大市场经营规模不断扩大。截至目前,光彩大市场业态调整累计投资达近 3 亿元,业态调整面积近 30 万平方米,引进建材经销商近 120 家、五金机电经销商近 200 家、物流配送企业 8 家,入驻商家多达 2000 多户,营业面积达 39—40 万平方米,解决就业人员 15000 多名,年交易额 20 多个亿,为国家和当地政府创造税收 3000 多万元,成为川东北地区名副其实的建材物流集散地。(本报记者 张德兵 龙柯利)