

8 财务策略 Financial Affairs

随着中国企业国际海外开拓力度的扩大,会计师事务所跟随企业“走出去”的步伐也在加快。 会计服务“走出去”谋求国际化

在 6 月初,瑞华会计师事务所完成了两大国际项目合作签约,分别与北京展腾渤润投资管理有限公司签署《澳洲资本市场——澳洲证券交易所及亚太证券交易所中国公司 IPO 项目一揽子合作协议》,与 BPI 中国海盟机械有限公司签署《BPI 中国区年度审计服务协议》。其中,在前一项合作中,作为本土最大的会计师事务所,瑞华将依托国际网络,为在澳洲资本市场上上市的中国企业提供审计、税务和管理咨询等一站式服务。在后一项合作中,瑞华将为 BPI 中国提供年度审计服务及全球转移定价服务。

澳洲会计师公会中国华北区委员会会长吴嘉源在接受采访时表示,“国际化”和“走出去”战略已经成为国内大型事务所的共同选择。近几年,国内已有 20 余家事务所加入国际网络,有 50 家事务所在中国香港、新加坡、日本、澳大利亚、美国、马来西亚等地设立了 60 余个分支机构或者联系机构,开拓海外市场,参与国际竞争。随着中国企业国际海外开拓力度的扩大,会计师事务所跟随企业“走出去”的步伐也在加快。

国外业务成为新增长点

天健会计师事务所主任会计师胡少先日前告诉记者,紧密结合广大客户业务需求立足本国,面向世界,是该事务所走向国际化的必由之路。目前国内大型事务所已经能为中国企业“走出去”提供企业集团境外机构审计、工程承包相关鉴定和咨询业务。“国

外业务是我们未来的增长点”。瑞华国际业务部审计合伙人黄娟表示,相比较为成熟的国内业务,国际业务将是未来的发展方向同时我们也会更加主动地融入到国际服务贸易中去。

在黄娟看来,瑞华开拓国际业务有着得天独厚的优势。一方面,瑞华拥有 40 多家央企、近 400 家上市公司等大型客户,这些客户大多有海外投资业务。强大的客户资源为瑞华提供了巨大的业务空间。

另一方面,瑞华的海外网络十分发达。瑞华拥有两大国际成员所——罗申美国国际和国富浩华国际,在全球几百个城市都有联盟。因此,瑞华采用国际业务打包服务的模式,与了解当地情况的海外人员协调合作,不仅节省人力财力,而且提高沟通和办事效率。

与时俱进培育专业人才

胡少先指出:“会计是国际通用的商业语言,经济全球化势必要求会计国际化,会计国际化势必要求审计国际化,这就要求中国大型事务所顺应形势,把国际化作为自身发展的战略抉择。国际化有两种方式:被动国际化和主动国际化。所谓主动国际化就是主动组建国际会计公司和国际会计联盟,发展国际职业网络,我们选择主动国际化的战略。”

据了解,目前,天健会计师事务所已经在我国香港、台湾以及美国、德国、比利时等

地设立联席所和成员所,能够更好地为广大客户提供相应服务。

作为澳洲会计师公会中国华北区委员会会长,吴嘉源认为,国内会计师事务所近几年来发展很快,但对当地的法律法规、营商环境和习惯、语言等还需要更多时间适应。国内会所必须与时俱进,了解国内外商业需要,加强与当地监管部门的沟通,加大同行业之间的交流。同时,他表示,随着“走出去”业务空间的扩大,人才需求也在加大。国内会所要有针对性地吸收对海外有经验的人才,也可考虑与自身经营理念相近、业务互补的海外事务所进行合并,以更快适应国外的环境。

据吴嘉源介绍,在专业会计人才培养方面,2006 年中国注册会计师协会发展了第一批会计领军人才。2007 年~2010 年,澳洲会计师公会与中国注册会计师协会合作,推出澳洲注册会计师国际培训项目(IPP)。此项目挑选中国注册会计师领军人才前往澳洲会计师公会总部澳大利亚墨尔本接受培训,旨在协助中国培养更多高质量的会计人才,以推动亚太地区会计行业的发展。截至目前,已有将近 30% 的中国注册会计师领军人才通过该项目荣膺澳洲注册会计师资格。

2013 年 8 月,澳洲会计师公会还与瑞华签署了《战略合作协议》,为其提供会计师人才培训支持,帮助其本土人才熟悉澳大利亚当地的法律法规和国际会计准则。

(国商)



成都市农委副主任调研得益绿色“实地一见果然名不虚传”

■ 本报记者 何沙洲

日前,成都市农委副主任张晓华一行专程到四川得益绿色食品集团公司调研。在得益绿色集团公司董事长杜诚斌和杜葳萱总经理的陪同下,张晓华一行参观了得益绿色花园式的厂区和肉制品、方便米饭生产线,对车间整洁的环境和工人们规范的操作给予了高度赞扬。参观结束后张晓华表示,得益绿色在业界一直是个明星,今天实地一见果然名不虚传。

得益绿色近几年能在激烈的市场竞争中脱颖而出,成为国内最大的方便米饭生产企业,最主要的是坚持了一个核心理念和富于进取性的发展战略。这个核心就是得益绿色在行业倡导的“做食品就是做良心”经营理

念,得益绿色的这个价值取向,早已经落实到了采购、生产和销售每一个环节的执行中,融入到了从管理者到普通员工的勤劳和智慧中,变成了企业行为的有机部分。

对此,张晓华指出,能把产品做到国外并且年年增长,这在成都的农业产业化龙头企业中并不多见,这是我们的骄傲。而且,得益绿色提出“做食品就是做良心”的经营理念,完全符合当今社会消费者对食品的健康需求,得益绿色将这一句看似简单的话,真正贯彻落实到了生产销售各个环节当中,确实不易,给行业起了很好的带头作用,值得学习和推广。张晓华希望:“得益绿色作为国家级农业产业化重点龙头企业,更要成为我们成都市农业产业化龙头企业的榜样和代表,不断做强做大,引领大家一起向前发展。”

互联网金融如何助力企业财务管理

■ 张瑶瑶

任何一家企业都是一条产业链的组成部分,都有其上游和下游的企业。然而,当产业链内上游供应商和下游代理商之间无序发展、不透明交易时,下游企业时常不能获得性价比高的产品,上游企业则可能会发生压货或囤货的现象。

易购金融,这一由广西联通于今年 4 月首推的互联网金融业务模式创新,在上游供应商和下游代理商之间搭建起统一的交易平台,有效破解了上述沟通困境。

这个平台不仅将上下游之间的链条串联起来,也触动了整个产业链经营模式的转型。同时,这一新鲜事物也为财务管理工作带来了新的挑战和机遇。

打造低成本产业链

这一平台有点类似于“淘宝平台”,为产业链各方达成资源共享、信息开放、合作共赢提供了渠道。在这里,代理商可以货比三家,选择性性价比高的供应商,而供应商也可参考平台数据来调控自身的生产。而且,以平台大数据为基础,广西联通对代理商信用情况进行把关,帮助其在供货商赊购或在银行获得短期贷款,实现了电信运营商将经营管理和财务管理前移至产业链的管理转型。

对于电信运营商而言,其上游企业是设

备终端,简单理解就是网络设备和手机终端的供应商;其下游企业主要是指代理商,也就是帮助电信运营商做渠道拓展的商家,他们在销售捆绑电信运营商相关业务手机的过程中获取代理佣金。

终端供应商、电信运营商和渠道代理商构成了一条完整的产业链。在以往的市场上,这三者之间的信息流、物流和资金流始终处于一种无序流动的状态。也就是说,下游的渠道代理商所获得的货源渠道有限,尤其是对小型的渠道代理商来说,他们没有条件货比三家,以获得性价比更高且更贴近市场需求的产品;而上游的设备终端生产商也不真正且可及时地了解到下游渠道哪种产品的销量更好,从而研发并生产出更符合市场需求的新产品来,这样难免出现终端产品生产后却发生压货或囤货的现象。上下游合作伙伴在追逐盈利过程中出现的众多瓶颈,必然也间接地制约着电信运营商的利益最大化。

如何打造一条多方共赢的低成本产业链,撮合最低成本的供应商和代理商组合,始终是电信运营商想要解决的一个问题。这就是易购金融推出的背景。

据中国联通广西分公司财务部总经理杨军介绍,产业链内所有的信息流都通过这个平台汇集、展示,重要的是这个平台的运转还基于中国联通对下游代理商经营行为的大数

据的全面掌握和分析,它以开放的方式促使上中下游的供需关系寻求最优化组合。通过这个平台,下游的代理商可以轻松地寻找到多家上游供应商,拿到产品的价格更加透明化,上游的供应商也可以通过平台了解到每种产品的销售情况,根据市场情况管控生产,有针对性地进行投入。

那么,广西联通是如何实现打造低成本产业链的目标的呢?有两种方式:一种是账期模式,即通过对代理商进行信用评估,根据每个代理商自身的情况给予其一定账期的信用额度,并将这一信息动态化地公布于平台。在一定的信用额度内,代理商可以先采购、后付钱,先赚钱、再支付,最长可获得 15 天的信用账期。

另一种模式是供应链模式,这种模式相当于由广西联通一方面帮助银行进行信贷审核把关,一方面帮助中小代理商成功从银行获得贷款支持。采取的方式主要是广西联通与银行合作,由银行帮助代理商支付进货款给供应商,然后在 60~90 天的还款期内,代理商要归还贷款。这两种模式下,若代理商未在约定时间内归还资金,广西联通将一次性向终端供应商或银行偿付资金,然后再逐月从代理商的代理费中追回款项,并收取一定的违约补偿金。

庞大的财务新课题

任何经营模式转型的背后都伴随着大量

的财务支撑工作,广西联通的互联网金融作为一个跨界经营的新模式,带来的诸多财务管理难题也是传统财务管理中前所未有的。换言之,互联网金融新业务模式的推行离不开财务管理领域的保驾护航,这也促使财务管理转型出现了新的路径。

“经营模式转型过程中必然引发诸如企业风险控制如何调整、会计科目如何调整、税收政策如何跟进等一系列新的管理课题。”杨军说,在广西联通所搭建的互联网平台之上,首先需要解决的一个问题就是关于平台资金流动与沉淀的问题,而在此之前财务部门必须向中国人民银行申请第三方支付的相关牌照,开立专门用于第三方支付的账户。

这远不算什么,接踵而来的是更复杂的难题。如广西联通经营范围并非涵盖金融业务,平台交易过程产生的一定沉淀资金产生的利息收入在进行会计核算时应归入什么科目,是否需要为此重新设置一些新的适应性科目?与此同时,由于互联网交易属线上交易,与传统意义上的线下实体交易有着明显的区别,其业务流程必然发生改变,传统的线下流程对应的内部控制体系肯定也需要进一步的改革和适应,但究竟该如何进行风险管控,客观地说,国内的经验尚显不足。

另外,目前中国联通已从今年 6 月 1 日起加入到营改增改革的行列,增值税向以来

税管严格着称,其中特别强调“票、款、货”三流统一,而互联网金融平台开展业务的客观现状恰是无法做到三流统一,这是否将引发增值税管理条例的更新改革?再有,广西联通的 IT 系统如何与互联网金融平台实现无缝对接,从而解决数以万计的代理商在平台中与广西联通账务之间的关联无误,以支撑资金进出及代理佣金偿付等数据在资金稽核上的准确、安全、高效?可见,这看似只是一次经营模式革新,却无形中撬动了整个管理体系的变革与升级,而其中财务管理和风险管控如影随形,相辅相成。

开展互联网金融业务,对财务部门而言绝对是一项开创性的工作,他们刚开始甚至不知道财务管理配合互联网金融业务的着眼点在何处。但也正是借着互联网金融业务的开展,广西联通财务团队也在不断解放思想、放大思维,不仅补充了相关金融知识、开始涉足金融领域的管理,而且还在互联网思维的影响下,开始思考如何运用互联网思维促进财务管理转型,使财务管理朝着企业越来越需要的大财务方向转变。

“财务与业务从来都是一体的。财务管理转型若脱离了经营模式和业务发展,其落脚点将很容易茫然无措,其生命力也难以长久。”杨军说。

企业集团保险集中管理探析

企业集团保险集中管理作为先进的风险管理模式,得到大多数企业集团的认可。保险集中管理对企业集团提升风险管理水平、降低保险成本具有重要意义。保险集中管理模式多样化,以财务公司为保险服务平台的模式得到广泛使用。

■ 李峰

为了提高企业集团风险管理水平,科学利用保险工具转移财产损失风险,众多大型企业集团采用保险集中管理模式,统筹集团资源,规范运作模式,使保险管理工作逐步走向科学化、专业化。

一、企业集团保险集中管理的必要性

(一)外部环境要求企业集团加强保险的集中管理。

保险业作为保障主体经济稳定运行的第三产业,保证企业安全生产和稳定运行,在国民经济运行中发挥着重要作用,保险成为企业风险转移的最佳工具。对于企业来讲,保险通过市场化的风险转移分担机制,使企业在安全事故发生后及时得到补偿,迅速恢复生产活动,保证企业稳定运行,同时还可帮助企业防损减灾,强化事前风险防范,减少安全事故发生。

保险集中管理作为一种先进的风险管理模式,为国内外众多企业实践所证实,并取得了明显的效果。国际大型跨国企业中 90% 以上采用集中管理的 management 方式。

(二)分散式管理造成管理水平低下,缺乏专业性,难以形成规模效益。

企业集团是由众多独立或相对独立的企业组成的经济联合体,拥有复杂的管理层级和众多成员单位。各成员单位管理能力良莠不齐,分散的管理使各成员单位保险方案、保险价格、风险转移能力千差万别;分散的管理难以聚集保险资源,无法形成规模效应,无法获得最优的价格和服务;分散的管理使各成员单位缺乏专业的技术支持,在投保、理赔方面处于弱势。

(三)保险集中管理是企业集团建立全面风险管理体系,提升风险管理水平的要求。通过保险集中管理,企业集团可建立统一的保险管理制度、统一的风险管理体系,有效避免成员单位脱保、漏保、错保、理赔混乱等现象发生,提升保险保障水平。

二、企业集团保险集中管理的目标

(一)发挥规模优势,有效降低保险成本,实现成本最小化。

将企业集团内部保险需求集中整合,有效形成规模优势,提高对保险公司的议价能力,通过招标、竞争性谈判等模式,促使保险公司为争夺大型客户开展价格竞争,以寻求更低的投保价格和更优的保险服务。

(二)优化保险方案,提升保险保障水平,实现保障最大化。

对投保险种进行科学整合,使保险险种趋于一致、方案趋于统一。通过设计保险方案,扩大保险责任范围,增加扩展条款,降低免赔额,提升保险保障水平。

(三)提供专业服务,提高风险管理水平,

实现管理最优化。

通过建立专业的保险业务队伍,培育保险人才,提升保险服务水平,为企业集团成员单位提供优质、高效的保险服务,使保险业务管理逐步科学化、专业化,健全风险管理体系,提升风险管理水平。

三、企业集团保险集中管理的模式

企业集团推行保险集中管理须根据自身情况制订管理模式,特大型企业集团推进产融结合,可成立或参股保险公司或保险经纪公司来实现保险的集中管理,一般企业集团可采取聘请保险经纪公司的模式,如企业集团拥有财务公司,则可采用财务公司代理模式。

上述保险集中管理模式均可满足企业集团保险集中管理要求,但各有利弊。成立保险公司和经纪公司不仅需要占用大额主业成本,而且在短期内难以形成独有的市场竞争力;聘用专业保险经纪公司虽可在保险方案设计、保险招标、协助投保、保险理赔等方面获得更专业的服务,但保险经纪公司是以营利为目的的经营机构,在代表投保人权益方面存在不确定性;而企业集团财务公司作为企业集团子公司,与企业集团具有统一的经营目标,更加了解企业背景、各成员单位的生产经营情况和管理需求,能够更准确、直观的掌握各成员单位的风险情况,可为成员单位提供更加有针对性的保险服务。本文重点就以财务公司为服务平台模式的保险集中管理进行探讨。

(一)以财务公司为服务平台的保险集中管理的内涵。

指从集团整体利益出发,将集团成员单位的保险业务纳入集团统一管理,并以财务公司为代理服务平台进行统一的管理和协调,专业化运作、科学化管理,以降低保险成本,扩大风险保障范围,提升风险转移能力。

(二)财务公司作为保险服务平台的职责定位。

财务公司是企业集团开展保险集中管理的技术顾问和服务平台。其主要工作职责包括:作为保险集中管理的执行机构,推进保险集中管理工作,收集、研究保险业务集中管理中的重大问题,对企业集团的管理层就保险战略、保险规划等提出专业建议;策划企业集团保险业务开展,推动集团保险业务走向专业化、科学化;设计集团保险具体方案、价格、服务标准,组织投保人完成招标和谈判;负责合作方管理,审查合作机构的准入、退出;负责保险费用的代收和支付管理;为集团成员单位的保险业务提供全程的顾问、咨询建议、业务培训、业务辅导,并提供个性化服务;建立集团保险数据库,理赔情况数据库,对保险事故进行分析、协助索赔和督促理赔。

(三)财务公司成为保险服务平台应具备的条件。

1. 具备保险兼业代理业务资格。财务公司应取得银监会、保监会批复的保险兼业代理资格,与拟合作保险公司签订保险兼业代理协议。

2. 具备完善的保险兼业代理管理办法等内部规章制度。财务公司应根据保监会的要

求,制订、完善保险兼业代理内部制度,完善保险兼业代理业务流程,确保保险兼业代理业务规范化运作。

3. 具有专业化的保险兼业代理队伍。财务公司应通过引进与培养并举的方式,培育具有丰富业务知识、管理经验的人才队伍,为成员单位提供专业化的服务。

(四)以财务公司为平台的保险集中管理的实施。

1. 企业集团以高层管理人员领衔成立企业集团保险集中管理工作领导小组,负责统筹保险集中管理。制订企业集团保险集中管理制度,明确保险集中管理的范围、流程,以及对逃避保险集中管理的处罚措施,以行政手段有效推进保险集中管理工作开展。

2. 明确财务公司在企业集团保险集中管理中的职责权限,赋予财务公司管理职能。

3. 对企业集团成员单位资产、人员、保险保障、风险管理进行摸底调查,在此基础上设计符合成员单位需求的保险方案。

4. 建立健全保险业务的招标体系。保险招标在降低保险成本、提高保险安排效率、解决保险信息不对称方面具有显著效果。在建立保险业务招标体系时,应综合考虑价格、保险公司实力、服务等因素。同时建立招标管理的监督体系,确保招标工作公开、公平、公正。

企业集团保险集中管理已成为大型企业集团保险管理模式的发展趋势。企业集团应选择适合的保险集中管理模式,以有效降低保险支出,提升风险保障能力,提高风险管理水平,促进企业健康发展。

(作者单位:兖矿集团财务有限公司)