

越是资金紧张,很多房地产企业就越是习惯于将资金杠杆放到极限,而这种极限的资金杠杆对于房地产业和银行业来说都存在着致命的风险。

许啸平:警惕资金杠杆极限

■ 王腾

在玉宏集团财务总监许啸平看来,2014年对于地产行业来说,是理性大于艰难的一年。

比起万科、万达等一线地产商,玉宏集团还算是一个“小弟”。玉宏集团1994年成立于台州,最初是一家名不见经传的单项开发公司,现在已经发展成为一家集房地产开发经营、工程建筑装饰、物业管理、酒店开发等行业于一体、具有房地产开发一级资质的综合性民营经济集团企业,目前是台州最大的专业房地产开发企业之一。

2012年,玉宏集团正式进军上海房地产行业。作为一个地方性的房地产企业,能否走向全国,上海首战是否成功将是关键所在。许啸平认为在全国地产市场正处于严峻的时期,走向“高手”林立的上海房地产市场,需要的不仅是勇气,更是对当前形势的把控和金融创新。

许啸平认为地产企业必须要谈金融创新。“在国外,是将房地产行业定位为金融行业;在中国,房地产行业在大家的概念中相当于制造业,流程不过是买地、盖房子然后销售。而事实上,房地产行业的属性更像是金融行业,和资金的关系极为密切,国家对整个市场的资金的调控可以直接影响到房地产行业的动向,不仅是对房地产商资金的调控,对购房者信贷的调控也直接影响到消费需求。”因此许啸平坚持房地产行业,尤其是玉宏集团这样的中小房地产商,必须走一条“金融创新”之路,才能进行差异性竞争。“国内房地产行业走市场化道路还是走得比较彻底,加上前几年持续的上涨势头,使得很多房地产商日子过得都比较好。但是随着银行流动性管理自发性的加强,使得对房地产投入愈加谨慎,房地产企业资金问题已经日益凸显。在恶劣的环境下能不能生存下来已经成为考验房地产企业的一个重要指标,越来越明显的两极分化使得房地产中小企业的生存空间越来越小。这就是为什么我认为房地产是金融行业的原因,一旦小房地产商对金融形势判断错误,就会带来致命的风险。”

警惕杠杆的极限

越是资金紧张,很多房地产企业就越是习惯于将资金杠杆放到极限,而这种极限的资金杠杆对于房地产业和银行业来说都存在着致命的风险。中国商业银行的资产负债表,在很大程度上与房地产完全捆绑在一

总会计师素质提升工程核心课程体系出炉

■ 李一硕

备受关注的总会计师素质提升工程核心课程体系日前形成。课程体系根据经济社会发展对总会计师提出的核心胜任能力的要求,分为战略管理、全面素养、财务报告、管理会计四大模块,并在每一模块之下又细分为若干子模块,配套设置了运营级、管理级、战略级的相关课程。

据财政部会计司相关负责人介绍,建设总会计师素质提升工程核心课程体系是为了进一步打造总会计师素质提升工程优秀品牌,统一培训核心内容,整合优势培训资源,夯实其长远发展基础。

信息披露漏洞需要堵住

■ 肖桢

9月12日,证监会公告了2013年年报审核情况及2013年上市公司年报会计监督报告。值得一提的是,今年,上交所和深交所启动了上市公司信息披露直通车业务,即上市公司通过电子化、直通式的自主信息披露来取代当前的被动披露。不过,财务会计披露事项存疑这个老问题依旧没有解决。

财报披露质量仍待提高

据了解,今年沪深交易所共完成2018家公司的年报审核,以信息披露为中心对公司经营业绩、会计处理、内部控制、现金分红、承诺履行等事项进行了关注,同时首次试行公开了180家公司的年报问询情况,加大了监管公开力度。

证监会派出机构对775家公司的年报进行了重点审核;证监会上市公司监管部门选取了8家公司年报进行审核;证监会会计监管部门抽样审阅了415家公司的年报、内控评价报告和内控审计报告。

信永中和会计师事务所高级经理孙学梅表示,具体来看,年报审核中的主要问题集中在部分上市公司企业年报披露不准确、不完整,披露前后不一致,报表项目列报不当,或



起。中国商业银行的总贷款中,粗略估计有50%~60%直接与房价、地价密切相关。那么,如果一个外生性或内生性冲击导致全国平均地价与房价下跌15%,那么中国商业银行将会出现相对于总资产9%的损失,这意味着商业银行的自有资金将消耗殆尽。

许啸平在地产行业已经有七年时间,而这七年恰是中国房地产业最动荡的时期。许啸平在房地产行业资金最为紧张的2007年进入房地产行业,这种情况一直持续到2009年上半年,而他也因此几乎将全部精力都放在融资上。直到国家“四万亿”下来之后,才拿到第一笔地产项目的开发贷款,这让许啸平深刻感受到,保证资金的流动性是多么重要。

“事实上,现在很多地产企业并没有吸取2008年金融危机的教训,依然不断放大资金杠杆。如果说住宅类企业凭借销售快、资金回笼快,还可以‘赌一下’的话,那商业地产企业这么做实在是风险太大了,商业地产的价格从现金流的角度来看,是远远不够覆盖投资的。从财务角度来看,这根本就是‘亏本的买卖’,理论上是不能做的。可是为什么还有很多地产企业投入到商业地产中来,这和我们现在的融资环境有直接关系,比如价值两亿的商业地产项目,就可以评估到四亿左右,贷款额度就会比较高,对于地产企业来说虽然有利息压力,但是凭空多出来的这一倍的资金可以用于其他投资,一样可以获得不小的利润。当然这一切都是建立在商业地产持续上涨的模式之上,而现在商业地产已经趋于饱和,一旦有所下跌,后果就可想而知。”许啸平表示,现在香港的知名商业地产商基本上都是用自有资金在做

商业地产项目,并且花力气精雕细琢,耗时也比较长,以保证项目的品质。

探索 3+1 多赢模式

基于对经济形势和企业自身发展状况的判断,玉宏集团打算在上海开启自己的地产创新之路。目前的房地产业主要是住宅类、商办类、工业类为主,在商办类中主要是大型商业中心和普通商办楼,在普通商办楼中有部分作为小面积出售的办公物业,此部分的业态,由于出售面积较小及产权的有限期(办公类物业使用期限50年,住宅类物业使用期限70年,且新物业法规定可以无限期延期,但没有涉及到办公类),导致此类的物业总价较低,因而还是受到市场的欢迎,于是很多开发商将此类住宅打造成准住宅类物业出售。许啸平认为这导致了运销模式大多雷同,结果反而违反了当时土地出让时的使用精神,其实此类物业主要是用来办公,兼具住宅功能,至于出售还是出租没有统一的规定。

当下玉宏集团在上海嘉定打造的南翔青年创业公馆项目提出了自己的创新想法。“玉宏集团有着20几年的住宅项目开发历史,刚刚进入上海,对于我们来说是一个尝试,我更多的精力是需要把所有的风险点找出来,并且找出应对策略。”对于进军上海,许啸平显得尤为谨慎。南翔青年创业公馆项目仅规划就花了了一年多时间,玉宏计划将创业公馆内的350余套公寓进行出售外,底商等商业物业将作为业主的配套服务自己来进行运营。“从财务角度来讲,350多套公

块,包括最新财经法规解读、最新财会政策解读等课程;围绕政府会计改革,专门设置了会计核算子模块,包括政府会计准则、政府财务报告等课程;围绕管理会计,专门设置了管理会计模块,在该模块之下又设置了成本管理、风险管控、绩效衡量、资本运作等子模块,并进一步细化为若干配套课程,突出了与管理会计知识相关核心内容的培训。

此外,作为高级会计人员,总会计师应积极提高信息化能力素质,主动应对信息技术迅猛发展对财会工作的严峻考验。基于此,核心课程体系专门设置了数据处理子模块,包括大数据、信息系统、信息技术发展等配套课程;在报告编制子模块下,专门设置

时,部分公司债务重组确认依据、重大会计估计适当性;基于评估增值的公允价值调整存疑,或者资产减值、坏账准备、折旧、固定资产弃置费用等计提依据不充分。

这些都是部分企业年报审计“被点名”的原因。

对此,孙学梅建议,这需要会计师事务所强化年报审计风险责任意识,从业务的承接、审计计划的制定、进一步审计程序的实施、审计报告的完成和出具到质量控制政策的有效实施等,全过程都保持高度的风险意识,这也有利于保证第三方中介机构的权威性。

发布年报的 执行会计准则监管报告

跟随2013年年报审核情况同时发布的,还有年报的执行会计准则的监管报告。张晓军表示,年报的执行会计准则的监管报告,主要针对年报审阅中发现的共性问题进行分析,并对日后的监管工作提供建议。

针对执行会计准则,上述监管报告建议采取以下监管措施,即向相关会计师事务所问询,了解相关情况,安排专项核查进行了解,发布年报简报,以多种方式向市场传递监管标准,完善信披体系,并研究会计准则

寓的销售就已经可以收回成本,而其他物业的出租其利润非常低,所以我们索性全部自营为创业公馆的配套设施。而我们提出的3+1多赢模式指的是‘三种物业持有方式+一种增值服务’模式。”

许啸平介绍道,这三种物业持有模式分别为:第一,创业者直接购买,获得物业。若创业者以所投资的企业为名购买,还能获得抵税(折旧抵企业所得税)的好处,同时还能进行抵押融资。第二,分期付款,创业者每年以12%的利率成本每月支付租金,连续支付240个月,到期后开放商无偿将物业转让到创业者名下。开发商以分期付款的方式售出的物业加上抵押融资实现了资金的回笼。而政府既可以获得开发商的双重税收,也可以长期留住创业者的公司。第三,共有产权模式,创业者和政府共同出资拥有物业,比例以1:9至2:8的比例,创业者拥有较大的比例部分,政府拥有较小的比例部分。在此种模式下开发商可以立即回笼资金,创业者以低于市场10%~20%的代价和政府共同拥有物业作为创业基地,创业者可以自由处置自己所持有的80~90%部分物业(抵押或出售)。而前提是必须将创业的公司留在物业所在地,在规定的期限内用创业者公司所产生的税收或者其他资金来逐步赎回政府所拥有的部分产权。政府规定当市场下跌时,创业者必须以事前约定的政府所拥有的比例的价值赎回,政府相当于免费购买了一个看跌期权,当市场下跌时仍旧按原先约定的价格执行,以保护国家的资产不受市场下跌的影响;当市场上涨时,按市场价格计算的政府所持有的比例赎回,由于赎回的约定期限,所以无论将来市场怎样变化,创业者都会积极地尽早地赎回政府所持份额。

“一种增值服务”则指的是开放商将物业的营销费用为项目的创业者提供创业、生活上的便利,开发商将一定比例的营销费用投入在上述项目的5000平方米的商业上,作为吸引创业者落户的优惠条件,同时开发商也能将5000平方米的商业做活,打造一个优质的融资金品。

然而这种创新的落实需要开发商以及政府乃至银行共同推进的创新模式,启动起来并不容易。许啸平为此做了大量的沟通工作,甚至已经为未来的创业者引入了几家风险投资机构。用许啸平自己的话说,“在整体项目和资金链上想得越多做得越多,成功机会就会越大。现在项目已经正式启动,如果南翔青年创业公馆项目可以成功,我们希望能将这个模式复制到北京等一线城市,我们完全可以成为青年人创业的孵化器。”

了可扩展商业报告语言(XBRL)课程。

总会计师素质提升工程核心课程体系的形成实属不易。此前,财政部会计司会同厦门国家会计学院,先后通过召开包括素质提升工程学员参加的座谈会、发放核心课程需求调查表、对相关课程进行测评、到企事业单位和会计管理机构进行调研等方式,在全面系统掌握有关情况的基础上,形成了素质提升工程核心课程体系初稿。今年6月,财政部会计司又邀请北京、上海、厦门三家国家会计学院,召开了内部讨论会,对核心课程体系初稿进行了逐条讨论和修改,最终形成了总会计师素质提升工程核心课程体系。

和内控规范的执行问题。

“堤内损失堤外补”,已成为上市公司利润操纵惯用手法。在投资者非常重视利润表的前提下,这种操纵手法可以说“百发百中”。监管的重要性不言而喻。

西南财经大学会计学院副教授王雪表示,现行原则导向的会计准则对会计处理的规定也是原则性的条款,以广泛适用于各类经济业务。上市公司须根据准则原则性规定,选择与其自身实际生产经营特点相适应的具体会计政策,否则难以向投资者提供有利于其进行投资决策的财务信息。

然而,年报分析发现,仍有部分上市公司披露的会计政策照搬照抄会计准则的原则性规定,未反映企业业务特点。如部分医药行业公司对内部研究开发支出资本化的会计政策照搬无形资产会计准则的原则性规定,未根据自身业务模式进行个性化披露,无法让报表使用者了解公司研发流程及其主要阶段,进而合理判断公司研究开发支出是资本化还是费用化。

针对年报审阅中发现的共性问题,张晓军在发布会上表示,证监会将从完善信息披露规范体系、建立有效的信息披露监管机制等方面着手,并与财政部共同研究解决会计准则、内控规范执行问题,根据问题的性质采取相应的举措。

江苏注册会计师服务团队走进南京金洽会

9月17日,“江苏注册会计师行业青年专家服务团走进雨花专场活动”在南京软件谷举办。本次活动同时也是2014中国·南京金秋经贸洽谈会暨第七届中国国际服务外包合作大会的同期分会场,吸引了来自南京及周边地区200多家中小企业参加。

江苏省注册会计师协会今年成立了行业“青年专家服务团”。“青年专家服务团”由注册会计师行业优秀青年注册会计师组成,主要宗旨是发挥行业青年专家特长,结合服务对象需求,义务提供审计、会计、财务管理、税务筹划、工程造价、资产评估等方面的咨询服务,帮助企业解决转型升级、经营管理决策中遇到的困惑难题,提升会计师事务所品牌认知度及社会影响力,同时培养锻炼行业青年专家才干,彰显行业社会责任。

本次活动采取专家演讲和现场咨询两种形式。3位青年专家就“会计创造价值,财务管理未来”、“企业内部控制制度浅析”、“中国企业IPO市场展望”等主题进行了演讲,20名青年专家分成财务管理、纳税筹划、资本市场、专利知识产权、工程造价5个专家组,在现场提供咨询服务,为企业释疑解惑、出谋划策。200多家企业积极参加对接,围绕会计服务进行了咨询、沟通,并建立了初步合作意向。(许特达)

孙彤: 财务是积极角色

■ 王廷飞

作为阿尔斯通集团中国区层面财务总监的孙彤相信,只有更积极的作为,才能将财务与业务更好地结合起来。事实上,孙彤对于坊间通常对外企CFO的角色定位并不认同,也并不觉得存在所谓的“肌无力”感。

三重角色

孙彤非常喜欢用阿尔斯通集团财务使命的三个角色来总结现代企业中财务应体现出的价值,财务信息提供者、规章制度维护者和业务合作伙伴。“财务信息提供者是指财务会计方面的工作,这是最基础的,好比一个大厦的地基。如果连地基都打不好,其余两个就无从谈起。”她也用了一个形象比喻来形容另外两重角色,“规章制度的维护者和业务合作伙伴,前者好像汽车上的刹车系统,而后者正如油门。”

孙彤认为,当企业运作出现较大风险时,就要踩刹车,“如果刹车踩得太松,就容易偏离正确道路,而如果踩得太紧,车又很难继续往前开。”财务人员要真正扮演好规章维护者的角色并不容易,既要增加风险控制点,又要保证业务的运作速度,不能走极端。同时,作为业务合作伙伴,为了让业务快速发展,要提供好的建议。“什么时候该踩油门,什么时候又该提醒业务部门停一停,看是否偏离了正确方向,这都是财务的职责所在。”孙彤总结道。

在基础打好的前提下,在运作流程里设定好刹车系统,财务最终的目标还是体现在对业务的推动上。“没有业务量企业不可能存活,如何平衡这三者关系,需要财务人员是具备足够知识的通才。”孙彤进一步解释道,“作为CFO,可以不是会计工作的专家,但一定要懂,且身边要有这样的专家型人才可用。作为规章制度维护者,很关键的工作就是流程梳理。要考虑怎样把一些内控环节嵌入其中。不仅仅是财务流程,还要懂业务流程。财务不能只会说不,你还要给业务提出可行的建议。而从业务合作伙伴的角度,你不能只谈数字,当业务人员遇到困难的时候,你要很快能够听懂他到底在谈什么,这个并不容易。”

人才与体系

一路从基层打拼上来的孙彤,形成了自己独特的对年轻财务人员的培养理念,“关于未来的职业规划,年轻人要有明确的概念。究竟是要成为某一领域专家型的人才,还是成为财务通才?要成为通才,就要打开视野,把业务知识当成自己的专业去认真学习。未来的财务工作会发生很多变化,专家型和通才会分得越来越清楚,只要定位准确,这两个方向都会取得成功。”

“在阿尔斯通这样全球化集团里,业务纵向线条一般都是很清晰的。从事事业部财务的角度来看,是直接对损益表和现金负责的。而从中国区层面的财务管理来看,是横向的,和业务线上的财务关系是一个松散型的框架。”孙彤表示。财务共享中心和部分职能的集中化管理加上这样的松散型结构,形成了目前阿尔斯通中国的“财务通”体系。

通过十余年的不断演进,阿尔斯通中国的财务管理架构也完成了四个阶段的变化:第一阶段,以法人为单位的独立财务团队+专家型人员提供建议和指导;第二阶段,以法人为单位的财务团队+专业强资源型职能集中管理,如国库、税务、出口项目融资和保险等;第三阶段,地方财务团队+财务共享中心+专业强资源型职能集中管理;第四阶段,地方财务团队+财务共享中心+属地业务财务共享+专业强资源型职能集中管理。而此时作为中国区层面财务总监的孙彤,也早已成为能够在不同的财务角色间游刃有余的“通才”。

面对即将面临的变局,孙彤表示,“工作和生活中总会面临很多变化,变化就会带来机遇,我会很享受新的挑战。”