

6 财务精英 Financial Elite

王嘉伦:本土财务

■ 王腾

2009年在纳斯达克上市的开元汽车主营业务为汽车金融,且只专注于卡车融资租赁。开元汽车总部位于河北省,是一家典型的本土民营企业。目前,开元汽车是中国最具规模、网点最全的提供卡车分期付款的公司。截至2014年底,开元汽车在全国已经有550个网点和2000多名员工。未来,开元汽车计划将这些网点全部转为办事处,搭上互联网金融的东风,将业务全部互联网化。

在公司上市4个月后,有着典型中国面孔却完全在美国长大的“ABC”王嘉伦成为了开元汽车的CFO。

得益于在财务、资本市场运作方面的丰富工作经验,虽然过着美国、中国两头跑的日子,但是王嘉伦处理起公司的财务工作也并不觉得吃力:“在这几年的CFO工作中,让我特别记忆犹新的一件事发生在2011年初,当时在美国资本市场上的中概股集体遭遇了危机,有些机构就借此打压其他中概股,我们也未能幸免。当时正值中国农历的大年初一,正是中国公司放假的时候。我当时人在美国,整个新年期间丝毫没有放松,并在第一时间进行了应对,每天都在跟投资者进行沟通,消除了负面影响,虽然说度过了一个异常忙碌的农历新年,但我认为这正是作为一个上市公司CFO必须要履行的职责。”

终端市场风控

风险控制是金融行业最重要的工作。“我们的客户群体比较特殊,主要是分布在四线城市及以下城镇的农民。目前中国的信用体系对这些客户很难进行信用评估。”王嘉伦十分清楚本土情况。开元汽车很注重吸收和培养本地的员工。“显然,他们对本地区的经济状况、地理情况和风土人情更为了解,这种了解从某种程度上成了公司客户风险控制的一层天然保障。此外,遍布全国的网点,可以方便公司在对一些贷款逾期不还,并且已经开到了外地的车辆进行及时拦截。由于我们的车辆在贷款的时候会有一定



比例的首付限制,所以,只要能及时追回逾期的车辆,就不会造成大的损失。”王嘉伦解释说。

在卡车融资租赁这个行业,虽然小型公司比比皆是,但因为其网点不够多,一旦出现异地客户违约风险时,追讨起来就非常麻烦,也成为很多小型公司无法成长壮大的主要原因。同时,这也是成就开元汽车为行业第一龙头竞争优势的一个主要因素。王嘉伦说:“在多年的经营中,我们一直保持着堪比银行安全水平的损失率,而我们的内含报酬率可以达到15%~25%左右,远远高出银行8%左右的水平。”同时,在业务布局上,开元汽车积极发展网点的兼业代理业务,在开元汽车全国550多个网点中,每个网点都同时提供车险代理业务。开元汽车鼓励公司的网点为其他车型提供车险代理的服务,兼业代理使公司在不增加任何固定成本开销的前提下增加了利润,员工也增加了收入。

得益于从事这个行业20多年经验的积累,开元汽车已经有了一整套非常严格的业务流程体系。“即使是一个简单的客户信用评估,我们也要分为前、中、后三个阶段。比如在前期评估阶段,我们会到客户家里进行家访和实地调查,还要向这位客户的街坊邻里了解客户的品行、为人,以及是否具有不良嗜好等方面的调查,做得非常详尽,也很接地气。”王嘉伦进一步介绍。

王嘉伦认为,要想建立一个完善高效的内控体系,财务必须深入了解业务流程,必须懂得业务链条的所有环节,设置好控制点。这样一个看似简单的卡车融资租赁业务,开元汽车内部就有912条流程控制。王嘉伦和我们详细分享了开元汽车的内控经验,“目前借助ERP系统,在这912个控制点中778项实现了可由总部进行统一控制,实现风险集中统一管理。此外,在这912个控制点中有196项控制点是由系统自动完成,其中包含了几乎全部的财务基础数据处理的工作,收款以及凭证的自动生成等环节,都是由系统自动完成,节约了很多财务人员的工作量。”

资本市场合规

2013年5月,COSO(全美反舞弊性财务报告委员会下属的发起组织委员会)发布了新的内部控制框架。作为CFO的王嘉伦坦言,COSO新内控框架对在美国上市企业的影响非常直接。新框架在2014年12月15日之后正式生效并且旧框架同时废止,因而在美上市企业需要在2014年的年报中按照新框架对自身的内部控制的有效性进行评估,如果不能做出快速的调整,继续沿用旧框架很可能招致美国证券委员会的质疑和质询,这将直接影响到企业财务报告的合规

性。为此,开元汽车财务部门迅速组织了一个团队,从整个财务审计和风险控制的入手,对整个企业的风控体系做出了调整,并且已经初步通过了外部审计。

在新框架下,开元汽车将业务进行了重新梳理,将整个业务梳理成为八大流程:销售与收入、资金管理、采购与成本、财务报告、投资管理、固定资产、人事和薪酬、税金。“新COSO的17个大原则和81个关注点要求我们明确地体现在企业自身的风控体系中,事实上,在公司内控流程中,我们自己又多增加了关注点的子目标来进行有效的控制。”

其实早在开元汽车在纳斯达克上市初期,公司就已经具备了应对美国资本市场合规性要求的所有准备。作为一家中国民营企业,要按照美国资本市场的要求打造内控体系,并不是一件容易的事情。王嘉伦告诉我们:“开元汽车从2009年开始做内控,起初很多人都不理解,觉得条条框框太多,受到了很多限制,但是不到两年的时间,这种科学的内控机制就慢慢起到了作用。从以往突出‘人治’到现在在制度管理之下,反而使工作流程更加顺利。现在大家对COSO和新COSO支持的力度非常大,我们每一个基层员工都知道自己明确的岗位职责和管理目标。”

王嘉伦认为新时期的管理目标更加精细化。“如我们现在不仅要有十分明确的运营目标,而且要把目标进行清晰的分解,做到事前可防控,事中可监督,各个关键控制点都非常清晰。比如我们做一笔卡车贷款业务,首先要有专人负责调查客户信用情况,然后由该控制点的专员进行审核。此外,合同执行到哪一个步骤,合同执行期间的收益情况,都要求实现动态管理,且有专人针对每一辆卡车进行GPS监测,了解车辆的实时情况、车辆运营的风险。”

对于学金融出身的王嘉伦来说,担任开元汽车CFO是一份非常有挑战和创新的工作:“开元汽车一直以来都在追求求变,尤其是现在正在向着全面互联网金融方面进行转型,这是个全新的挑战。我也将尽我所能,和开元汽车一起迎接这个挑战。”

六是搭建创新服务平台,探索创建“会计服务示范基地”;七是推动浙江省区域性股权交易市场建设。

浙江省注协下一步将研究制定注册会计师行业扶持小微企业发展的具体举措,拟出台《浙江省注册会计师行业服务小微企业扶持基金管理暂行办法》,在助力全省小微企业成长和发展的同时,推动执业机构进一步做精做专,促进行业的持续健康发展。(浙江注协)

北京打造会计中介行业人才供应链

从北京注册会计师协会、资产评估协会获悉,今年他们将着力打造行业人才供应链,加强人才队伍建设。

北京注协、评协秘书长汪宁表示,今年协会将继续深化“走进校园”项目,举办入职培训班,扩大合作院校数量,打破专业限制,为执业机构提供多样化的实习生和人才来源,建立后备人才库;继续举办高校毕业生双选会和专场招聘会,搭建人才供给平台;发布应届生关于行业就业意向的调研报告,为执业机构选人用人提供科学参考。

针对行业后备力量,汪宁表示,协会将加强同机考公司沟通协调,保障注册会计师考试各环节工作平稳顺利运行,提高考试服务水平,助力人才选拔。同时继续开展注册会计师考前辅导工作,加大对执业机构考生的辅导投入,扩大行业蓄水池。

在行业既有人才的培养中,北京注协、评协计划组织第三期专家型管理人才班、第二期中小执业机构负责人领军人才招生工作,办好评估机构高管人员培训班,发挥高端人才在行业建设中的引领作用,继续开展对审计、评估助理人员和人力资源管理人员的培训,并将行政人员和培训负责人纳入培训范围;围绕政府综合财报改革、财政支出绩效评价、大数据时代、管理会计、混合所有制改革等业务领域,全年共计举办52期专题讲座。(王凯)

注会行业管理会计咨询领军人才选拔启动

■ 蔡秋红

为了贯彻落实财政部《关于全面推进管理会计体系建设的指导意见》关于建立与我国社会主义市场经济体制相适应的管理会计体系,争取3~5年内在全国培养出一批管理会计人才的目标,中注协于2015年启动“注册会计师行业领军(后备)人才(管理会计咨询方向)”(以下简称“管理会计咨询方向”)的选拔培养工作。

培养能够胜任管理会计咨询相关专业服务,具有良好的管理会计理论基础,具备深厚管理会计咨询实务经验,具有国际业务咨询能力的注册会计师行业领军人才。

本次选拔对象为在会计师事务所从事管理会计咨询业务的中注协会员。选拔人数36名左右。本次选拔面向2014年度综合评价排名前百家会计师事务所。

报名参加管理会计咨询方向选拔的人员应符合的条件:在会计师事务所工作5年以上的高级经理或合伙人级别人员;过去3年从事过管理会计咨询业务;职业道德记录良好,最近3年未受过行业惩戒、行政处罚;年龄在45周岁以下(以有效身份证件信息为准),身体健康;所在事务所及所提供管理会计咨询服务的客户推荐。

选拔时侧重考察考生的专业素养、实践经验和研究能力,采取申报材料与结构化面试相结合的选拔方式。申报材料成绩占总成绩的30%,结构化面试占总成绩的70%。

浙江注会行业助推小微企业三年计划实施

小微企业是市场经济中最活跃的细胞,在扩大就业、增加收入、改善民生、推动科技创新等方面具有基础性作用。为贯彻落实中央和浙江省委、省政府关于促进小微企业持续健康发展和大众创业、万众创新的决策要求,浙江省人民政府于日前召开“浙江省小微企业三年成长计划动员部署电视电话会议”,浙江省注协在会上作专题发言。

浙江省注协副会长胡少先代表行业作专题发言,他指出,小微企业兴则经济兴、小微

企业活则经济活,经济发展与注册会计师行业的发展是相得益彰的,注册会计师行业应以《浙江省小微企业三年成长计划》实施为契机,推动会计师事务所特别是中小型事务所转型升级,以自己的专业优势服务小微企业的发展。行业要从三个方面助力小微企业的成长和发展,一是提高思想认识,深化发展理念,服务我省经济建设;二是加强组织建设,建立专门机构,搭建服务平台;三是发挥专业优势,提供专业服务,助推小微企业发展。

胡少先副会长还就专业服务小微企业提出了七项具体措施:一是借鉴香港、台湾公司秘书服务形式,为小微企业提供秘书服务;二是依托行业协会的培训平台和事务所的专业人才,采用线上或线下的形式,为小微企业提供免费的财务会计、税务筹划、企业管理等咨询和培训;三是利用会计师事务所的专业优势,优惠为部分小微企业提供报表审计、审阅服务;四是提供小微企业资产评估服务;五是提供清算、破产保护服务;

在业界人士看来,会计师事务所走出去并不是只有大型会计师事务所可以实现的,中小会计师事务所也可以联盟的形式跨出国门。

大所“走出去”中小所抱团也可“走出去”

■ 伊朵 郝新华

会计是国际通用的商业语言,也是市场经济实现商业信息沟通最有效的渠道。近年来,国际化日益显现为行业发展的重要规律和内生性要求。当前我国经济进入“新常态”,对外开放呈现出高水平“引进来”与大规模“走出去”同步发展的新局面,正在实施“互联互通”和“一带一路”新战略。

如何适应并随同企业“走出去”,利用好国内外“两个市场”,“两种资源”,已经成为会计行业进一步转型发展亟待解决的大问题。为了适应国际化的要求,近日,中国注册会计师行业党委、中国注册会计师协会印发《注册会计师行业“国际化建设年”主题活动实施方案》(以下简称《实施方案》),启动了行业“国际化建设年”主题活动,以提升行业发展对国家新战略的适应性,促进行业抓住新机遇实现新发展,增强行业在国际事务中的话语权。

注会行业国际化:一直在努力

财政部会计司注册会计师处处长王宏近日撰文指出,注册会计师的职业资源具有国际性。中国会计准则与国际会计准则的持续趋同等效,促进了中国注册会计师职业成为国际化程度最高的专业行业之一,也为会计行业的“引进来”和“走出去”奠定了坚实基础。

自2005年以来,中注协一直将“国际化”作为行业发展的战略选择,始终支持会计师事务所“做强做大走出去”,该政策也成为行业五大战略之一。

2007年,为支持事务所走出去服务中国企业,财政部、公安部等九部委首次出台了《关于支持会计师事务所扩大服务出口的若干意见》,

对事务所境外拓展市场、服务出口信用保险、税收政策、外汇账户设立、走出去资金支持、出入境签证等给予一系列扶持措施,为会计服务出口提供了便利。

2009年,随着《国务院办公厅转发财政部<关于加快发展我国注册会计师行业若干意见>的通知》(国办发[2009]56号)(以下简称《国办56号文》)的出台,对支持会计师事务所国际化发展提出了新的明确要求,其中指出,“要为大型会计师事务所‘走出去’提供便利条件,在境外投资促进、扶持、保障、服务、核准等方面给予支持,并在资质认可、信息咨询、市场考察和对外联络等方面予以帮助”、“支持我国会计师事务所平等互利的国际基础上加盟国际会计公司”。

2012年6月8日,中注协发布《关于支持会计师事务所进一步做强做大的若干政策措施》(以下简称《支持措施》),明确提出鼓励和支持会计师事务所做强做大的六大重点方向,其中,支持事务所国际化也成为《支持措施》中具有十足“含金量”的重要组成部分。

尤其是近年来,顺应全球经济融合和准则国际趋同的大势,注册会计师行业积极推进执业标准、考试制度、监管标准、继续教育等的国际化建设,有效服务了我国市场经济健康发展,对我国经济融入世界经济体系,发挥了重要促进和保障作用。

目前,中注协已先后与英国、法国等国家和我国港澳台地区的20余家境外会计师职业组织签署了30余个合作备忘录,内容涉及事务所国际合作、资格考试、会计知识的研究和发展、会计教育、会员职业发展等多个领域。除此之外,中注协还积极参与了重大国际会计审计事务的决策,目前共派出和推荐7名代表在国际和区域性会计职业组织中任职,对国际准则修改和制定发表意见,多次承办国际会议,不断扩大行业国际影响力。

此次中注协开展行业“国际化建设年”主

题活动,就是在梳理整合已有政策措施的基础上,强化“填平补齐”,搞好配套衔接,积极创新方式方法,着力形成长效常态,提升整体功能,推动行业建设再上新台阶。

“国际化建设年”地方注协在行动

记者在采访过程中发现,在中注协下发《实施方案》后,一些地方注协已经积极开展相关工作。其中,北京、山西、辽宁、吉林、浙江、安徽、湖北、广东、四川、陕西等省级注协已经于近期发布了各自的《注册会计师行业“国际化建设年”主题活动实施方案》。其他省份虽然没有发布实施方案,但有关于“国际化建设年”的内容都被写进各省级注协的《2015年工作要点》之中。

以广东为例,广东省计划将利用毗邻港澳的优势,搭建平台、完善机制,加强人才交流、协同培训、业务合作等,为行业发展国际人才市场铺路搭桥。广东省注协计划分别与澳大利亚、香港业界联合举办培训班,赴英国举办高端人才培养班,培养一批具有国际视野、熟悉国际规则、掌握跨国际执业技能和沟通能力的国际性人才,能根据企业发展、融资、资本运作等需求,服务各类型企业“走出去”。

基于地缘优势,广东省注协于2015年初率先启动了国际化建设年的有关活动。广东省注协秘书长袁庆介绍,广东是中国改革开放的先行地,随着改革不断深入,广东注册会计师行业要有服务好改革大局的意识,要有全球视野。广东注协愿意与各方就“国际化建设年”、推进广东行业开展国际化人才培养、准则国际趋同、事务所内部控制、信息化建设、行业监管等方面开展合作。

尤其值得一提的是,袁庆一行还于近期专程赴港拜访香港会计师公会,学习借鉴香港会计师事务所国际化发展的做法、实践和经验,包括与国际会所合作、国际化人才引

进与培养、国际化业务拓展。

除了注重对外交流,广东注协还注意从地市协会及会计师事务所中征求有关于“国际化建设年”主题活动的意见建议。

除了广东之外,国内国际化大所云集的北京也已经行动起来。在中注协下发《实施方案》后不久,中共北京注协行业党委、北京注册会计师协会便下发了关于《北京注册会计师行业开展“国际化建设年”主题活动实施方案》的通知(以下简称《通知》)。《通知》明确,北京注协党委成立“国际化建设年”主题活动领导小组,负责行业“国际化建设年”主题活动的指导、监督和考核,对会计师事务所开展活动情况进行宣传、交流、总结和推广,定期了解和通报各事务所活动进展情况,结合走基层活动,对活动开展情况进行巡视指导,加强督促检查工作。北京注协党委委员和协会秘书处班子成员建立联系点,定期到事务所调研指导。

在活动期间,北京注协还计划召开行业“国际化建设年”主题活动论坛,邀请“走出去”事务所总结介绍交流国际化建设的有益经验;企业界代表提出“走出去”的专业服务需求和建设;主管部门代表解读相关政策。共同探讨国际化发展的规律和趋势。

湖北省注册会计师协会为了积极推行“国际化建设年”活动,计划在今年4月至11月之间将主要开展以下工作:举办大型会计师事务所国际化发展(远程视频)专题研讨会;举办“四大”会计师事务所国际化发展交流会等。

其中,专题研讨会将围绕如何强化品牌建设、完善内部治理、拓展专业服务市场,如何建设国际化人才队伍,如何参与国际竞争和国际会计事务、如何提高大型会计师事务所国际化发展能力和行业服务和管理水平等问题,共同进行深度解读和探讨,为开展行业“国际化建设年”活动奠定理论和实践基础;“四大”会计师事务所国际化发展交流会将就

国际化发展进行专题交流,介绍“四大”开展国际业务、参与国际竞争和国际事务、服务海外客户的经验和做法。

虽然有10家省级注协已经印发了《实施意见》,但值得关注的是,我国注册会计师行业国际化发展水平还不平衡,总体水平比较低,一些地方还处于起步阶段,国际化发展还受到许多主观因素的制约。很多事务所规模较小,缺乏国际化发展理念,对国际化发展的重要性、紧迫性还缺乏全面、深刻的认识。与此相关的,受事务所规模限制,很多事务所执行国际业务的实践机会较少,缺乏对具有国际水平和国际执业资质的注册会计师的吸引力,独立开拓国际业务的能力还不具备,服务“走出去”企业竞争力偏弱。同时,受业务范围限制,在实践中,注册会计师对国际趋同的会计审计准则的理解与把握水平不一,执业风险控制能力存在差距。此外,行业管理制度和服务体系的不完善以及不配套,还不能适应行业国际化发展的需要。

对此,业界人士表示,中注协推动注会行业“国际化建设年”活动顺应了目前经济国际化的大趋势,但是,在各地注协落实方面仍需要加大力度。出台《实施意见》只是第一步,期望在不远的将来,注会行业的“国际化建设年”能够遍地开花,结出硕果。

就目前看来,要使得“国际化建设年”真正推动,需要落实到各个事务所,尤其是大型所,提高“走出去”的能力。

在业界人士看来,会计师事务所走出去并不是只有大型会计师事务所可以实现的,中小会计师事务所也可以联盟的形式跨出国门。记者了解到,2013年7月,北京中小会计师事务所联盟随同北京注协出访了新加坡,参加了新加坡会计大会。这也是中小会计师事务所联盟首次走出国门,预示着联盟迈出了“走出去”和“国际化”实质性的第一步。