

央企海外资产审计要“三管齐下”

■ 施宏

近日,国资委聘请市场中介机构核查央企海外资产,打破以往央企海外资产仅靠自查的局面。但是,第三方机构并不具备审计监管的功能。细想之,可以建立企业内部审计、国家外部审计以及独立第三方审计的“三位一体”的全面审计制度体系,可谓监管央企海外资产的“新思维”。这种思维对在当前推动“一带一路”建设具有重要的保障意义,对于国资监管改革也有启发意义。

近些年来,中央企业海外资产流失事件频出,例如,中航油“陈久霖事件”造成损失约5.54亿美元,中铁建在沙特项目亏损41亿元,中石油腐败窝案的落马者也频频涉及海外资产流失。截至2014年底,中央企业境外单位资产总额约占中央企业总体的12.1%,央企境外资产总额接近4.7万亿,为了保障央企在境外经济健康有序运行,探索有效的审计与核查模式成了重中之重,尤其是随着“一带一路”战略的实施,大量国有资本势必即将“出海”,制定有效的审计制度更是刻不容缓。

为此,国资委4月15日发布公告称,普

华永道、信永中和等7家会计师事务所中标国有重点大型企业监事会2015年度集中重点检查项目和境外国有资产检查项目服务,中标价格合计达到1139万元,这是国资委为建立出海企业的审计核查制度迈出的重要一步,媒介涌起一片叫好声。

人们的欢呼自有道理。我国央企目前主要是靠企业内部审计为主要的审计手段,内部审计具有天然的自我保护倾向,由于存在信息不对称,难以对企业的资产负债表进行科学有效的评估。在缺失第三方审计的情况下,只靠央企自己审计自己,会演变为内部人控制,这是造成海外国有资产流失的一个重要原因。说起国家审计也是有不少问题,力量不足,国家审计署只能对企业领导人员由中央直接管理的企业进行审计,2008年以来,仅对国资委和财政部监管的118户中央企业中的57户进行过审计,对中央部委所属的94家企业,以及绝大部分央企的境外资产,基本上从未进行过审计。所以,目前我国央企的审计面临着覆盖面窄、制度不健全、阻力重重和人员不足等困难。一条可供选择的新途径是聘用市场化的第三方审计机构对央企的资产负债表进行评估。

第三方海外审计推行,实是适应时势而生。聘用第三方机构对央企海外资产进行核查,有利于健全代理人约束机制,克服委托、代理问题,与国际市场接轨,避免单一的企业内部审计导致的弊端,又补充政府审计部门的不足,这样形成独立系统的审计,可以相互约束,保证审计更有效率地进行,防止内部人控制、开绿灯和灰色交易。而且,市场化的中介结构还拥有天然的优势,如对专业水平较高、国际经验丰富和立场中立等特点。

然而,人们的欢呼似有点早了,因为中介机构核查亦有诸多天生不足之处。国资委聘用中介机构是要核查央企海外资产,而不是审计。核查是对财务会计业务进行核对和查证,从中发现错弊,以便及时纠正;审计是对国有资产进行的审核工作,防止国有资产的损失,是审计监督,有反腐的意思。

细究起来,国家审计与民间审计不同之处甚多,不可小觑。首先,机构职能不同。国家审计是宪法审计,具有国家经济活动监督职能,民间审计是服务性中介机构具有民间组织性质。其次,任务不同。国家审计主要对财政资金相关的单位、项目、资金资产实行审计监督,民间审计主要为委托对象提供鉴证服

务,各自业务范围、法律效力有区别。再次,两者是接受核查与被核查对象关系。民间审计业务报告与国家审计相关部分,必须接受国家审计核查。再之,审计结果处理力度不同。民间审计有一条宗旨,谁委托就对谁负责;国家审计是以被审计对象的合法性、效益性为主旨,以查处重大违法行为为己任。第五,审计准则、程序不同。国家审计程序是《审计法》明确的。第六,国家审计不收取被审计单位的任何经费、赞助、赠予资金、财物、物品,民间审计是有偿服务,如此等等。中介核查与国家审计不一样,核查是对最终报表、数据的检验和查证,审核其是否属实,不具备反腐功能。归纳一句话:中介核查不能替代国家审计。

如此看来,国有资产的审计应以内部审计为基础,中介机构审计为推动力,国家审计为关键,相互补充,从而形成“三位一体”的全面审计制度体系。国资委集中重点检查境外国有资产检查项目服务,这个动作不小,可以视为国资委为完善国资海外监管制度迈出的重要一步。

做是做了,想透了才能做好。“三位一体”的全面审计制度体系,便是监管央企海外资

产的“新思维”,这种思维对国资委境外国有资产检查具有重要意义。俗话说,“无规矩,不成方圆”,定了规矩,才成方圆。“三位一体”的审计体系正是为了规范国企走出去的步伐,形成有效的监督机制的“规矩”,目的实现央企的资产“顺利走出去,胜利走回来”。

那么摆在面前的问题则是如何建立“三位一体”的审计核查体系?企业内部审计、国家审计与市场化的第三方审计层次如何划分?怎样做到有效分工与协作?建构“三位一体”的方案,确实需要监管央企海外资产的“新思维”,实是国资监管的一场改革。

也许,这次国资委委托的7家会计师事务所所做不了那么多,甚至想不了那么多。这次核查,重要的是要摸清海外资产流失的规律,以利于用一个严谨的逻辑思路与思维,明确建立完善一个覆盖面广、科学高效的审计制度。显然,这是一个系统的工程,核查仅仅是基础,审计是关键,反腐是手段,建立制度才是根本目的。只有这样,才能使得我们勇敢地推行“一带一路”战略而少瞻前顾后之态,以解国内腐败被带到海外企业之忧。

(国务院国资委新闻中心供稿)

借力“互联网+”莆田鞋业激活“中国质造”

■ 罗震

福建莆田鞋业有着不俗的生产工艺和为国际大牌代工的经验,但因受一些鞋企高仿国际名牌等因素所累,面临销售渠道不畅、知名度不高的困境。过去一个月,莆田市政府联动阿里巴巴集团,在打假的同时,通过“中国质造”项目扶持当地自主品牌转型升级,取得意想不到的效果。

莆田鞋的艰难转型之路

早在上世纪80年代,莆田就开始为耐克、阿迪达斯等世界知名运动品牌代工。几十年来,莆田人沉淀了可堪媲美世界一流水准的造鞋工艺与经验。但随着劳动力成本的不断增加,大品牌逐渐向越南等国增设代工生产线,莆田鞋商们面临着继续代工还是着力发展原创自主品牌的艰难选择。

自主品牌发展之路何其艰难。莆田的力奴与安踏同时起步,在砸了5000万元投入之后,资金乏力,宣布失败。如今安踏已经在港股上市,而力奴却抹去了自己的牌子。

双威企业三分之二的生产线仍在为大牌做代工,所获得利润均用于培育自主品牌思威琪。董事长宋宗虎透露,在思威琪的投入已经超过2亿元。但目前思威琪的认知度依然没有达到期望。

2010年起,莆田市加大重拳打假的力度,同时采取多项措施鼓励自主品牌。市长翁



玉耀介绍,2015年莆田市制鞋企业注册2000多家,自主品牌仅300多个。莆田鞋尽管与众多国际知名品牌出自同一生产线,却一直“养在深闺人未识”。

“互联网+”激活“中国质造”

为了打响莆田好鞋的名声,莆田选择与阿里巴巴集团牵手。2015年3月29日,淘宝从莆田鞋企中

选出最能代表当地制鞋工艺水准的7款鞋子试水,活动四天共卖出近8万双,逾1000万人关注莆田好鞋。

成立不到两年,在莆田毫无名气的玩觅第一天便卖出1.1万余双全气垫鞋,一时成了鞋企圈的焦点。玩觅董事长郭景笑道:“活动开始后,我的电话就被打爆了,很多商家要求做玩觅的分销商,还有朋友带着童鞋样品直接赶到我的办公室。”

尝到了甜头的莆田鞋企与阿里巴巴很快

发起了第二次合作。4月21日阿里巴巴宣布,莆田首批17个自主鞋业品牌在集团旗下淘宝·聚划算平台正式开卖。

谈到两次与莆田的合作,阿里巴巴集团零售事业群总裁张建锋表示,互联网有巨大的流量,可以让商品瞬间接触上亿消费者,并为个性化商品规模化制造提供巨大可能性,这些对莆田非常重要。希望双方的合作能把互联网的用户优势和莆田的创新优势完美结合,成为制造业“互联网+”的完美典范。

莆田打假:从严防死堵到疏堵结合

莆田与阿里巴巴结缘于一场“与假货你死我活的战争”。2014年底,在阿里巴巴的协助下,莆田市破获一起“假鞋”案,查获假冒品牌运动鞋5万余双。

在和莆田政府多次沟通中,阿里巴巴提供了一个崭新的打假思路,即一手继续“严厉打假”,一手则通过“中国质造”项目扶持当地自主品牌转型升级,让它们获得长远发展,而不用再“山寨”或做假生意。

“打假光靠打解决不了问题,只会让冲突对抗升级,就像大禹治水,‘疏’有时比‘堵’更重要。”蒋志雄说,过去我们单纯强调打假,也只是在和不法厂商玩猫鼠游戏。现在我们引导鞋业转型升级,就是要从源头上切断造假的可能,让大家明白,“抄袭”永远干不过“原创”。

各类大小项目投资借款,两百万起贷地域不限,个人、企业均可
金融世家豪丰投资
手续简单 利率低 放款快
代打全国各类保证金
咨询电话:028-68807888

国药准字H46020636
快克
复方氨酚烷胺胶囊
请在医生的指导下购买和使用
海南亚洲制药有限公司生产
海南快克药业总经销

同时完成微粉碎和微粉分选的两道加工工序,粉碎效率高
浙江丰利省级新产品
白炭黑粉碎机亮点多

日前,国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司研发的白炭黑粉碎机凭借其先进性、新颖性和适用性,以及创新性强、技术含量高和市场前景好,成为2014年第一批浙江省新产品。

我国已发展成为全球最大的白炭黑生产国。当前,随着我国对白炭黑的用量越来越大,对白炭黑的粒度要求也越来越严格,这将使白炭黑粉碎机应用空间无限。

但一般机械粉碎法加工白炭黑存在着工艺简单且易带入杂质、粉料特性难以控制,制备效率低且粒径分布较宽等诸多缺陷,为破解这一难题,浙江丰利在相关科研院所的指导下,采用独有的粉体技术,研制成功一款白炭黑粉碎机。

这是一种立轴反射型粉碎机,在粉碎室内设有分级装置,粉碎后的物料受气流作用,经分级装置而收集,分级装置取代通常粉碎机筛网,能同时完成微粉碎和微粉分选的两道加工工序,粉碎效率高。装有气流流量调节阀和分级叶轮无极调速器,不用停机即可调节产品的粒度,而且细粉能全部回收,不污染环境。该机具有冷却功能,粉碎时温升低,特别适用于加工热敏性和纤维性物料,产品粒度均匀。维修、操作和清理方便,生产能力强。该机采用新型进口窄V三角带传动,具有传动功率大,运转平稳稳定,效率高等特点。

该机与我国目前所使用的白炭黑粉碎机相比,各项性能指标领先,适合加工多种白炭黑细度的物料,产品粒度均匀,能粉碎到7~30微米,是当前性能好、效率高的节能型理想白炭黑微粉碎生产设备。

目前,该机热销白炭黑主产区福建、山东、江苏、浙江、湖南和江西等省市。

读者咨询热线:0575-83105888、83100888、83185888、83183618
网址:www.zjfnjli.net

海尔不断“倾否”让品牌与时代同行

■ 张旭东

《易经》否卦有句爻辞“倾否,而非否倾”。海尔集团董事局主席兼首席执行官张瑞敏说,颠覆封闭局面,而不是被封闭局面所颠覆,是海尔一直探索变革的主要原因。“倾否”不是“倾”一次就一劳永逸,而要根据时代不断地颠覆,不断地“倾否”,使海尔真正变成一个时代企业,让品牌与时代同行。

私人定制,拥抱“互联网+”时代

海尔,人们印象中这两字背后是“砸冰箱”的过硬质量和大型家电零售量蝉联全球第一;如今,这两字背后是“互联网+家电”的率先落地。经过十年探索,一个脱胎换骨、“互联网味”十足的海尔呼之欲出。

“用户陈某某,上海市浦东新区芳草路X弄X号,‘爱情物语’面板+wifi+变频,3月26日17时13分下单,3月27日22时43分订单排产完成,承诺交付日期4月2日。”这是记者日前在海尔集团郑州互联网空调工厂车间个性化定制监控显示器上看到的内容,全球首台用户定制空调3月7日就诞生在这里。

海尔白电集团供应链工程技术总监张维杰说,用户可根据个性需求选择是否变频、除甲醛和wifi模块,还可定制运动体育、儿童漫画和C罗等不同面板图案,也可以提出一些专属定制要求,例如将婚纱照喷绘在空调面板上。随着大规模定制发展,用户定制空间将越来越大,参与产品设计的程度将越来越高。

今年1月初,海尔集团沈阳冰箱互联工厂落成,今年佛山洗衣机互联工厂和青岛热水器互联工厂将陆续投入使用,互联网定制将逐渐向海外用户开放,“互联网+”时代的家电雏形在海尔初现。

“十年转型是一个试错的过程”



2004年,海尔营业额突破1000亿元,成为中国首个千亿级规模的世界品牌,可谓气势如虹。而此时人们才刚刚开始视频聊天,网民数量不到现在的六分之一,但海尔已感受到互联网挑战。

张瑞敏说,原来信息是不对称的,而互联网上用户得到的信息比企业更多。信息零距离带来的就是用户个性化,要求企业从大规模制造变成大规模定制,所以2005年海尔提出转型。

张维杰说,刚开始面对用户碎片化的个性需求,海尔没有办法整合,一对一研究,难度相比传统标准化制造呈指数级增长。随后海尔发现没有模块化,家电不可能实现大规

模定制,而家电行业没有模块化基础,海尔就搭建平台引导零件供应商转变为模块商,265个空调零件就变成了12个设计模块。

海尔集团沈阳冰箱互联工厂2011年开始建设,设备都已订购,但发现海尔关上门来很难完成家电产业与互联网的真正融合,整个项目因此停滞三个月。

“项目停下来很痛苦,我们思考了三个月,然后置换设备,从产品设计、模块、设备、厂房设计到工厂规划全部引入全球最优资源,更大程度地开放资源来建互联工厂,后来用原来一半的土地建成了同样产能的生产线。”张维杰说,“如果没有这10年的摸爬滚打,海尔不可能这么快就抓住‘互联网+’的

先机。”

企业扁平化,员工“创客化”

企业组织架构一般是“金字塔”,用户需求层层汇报,再由上而下执行高层决策,不能及时响应市场变化。互联网时代显著特征是用户个性化、市场碎片化,整齐划一的组织架构将被颠覆。因此,海尔决意“去”中间管理层,推倒企业与用户间的“隔热墙”,将企业解构成扁平化结构。

海尔中间管理层从上下级关系变成一个创业团队,直接面对用户,与海尔则变成投资人与创业者关系。“海尔和普通投资者还不一样,要负责战略方向正确。”张瑞敏说,“海尔将人力、财务和信息等职能部门整合成服务平台,小微可以在平台上购买服务。”

海尔家电产业集团副总裁王友宁说,过去员工是企业付薪,有岗位有职位就有薪水,现在是用户付薪,有用户资源和好评才有利润。这是对互联网特点,让企业、员工甚至全球各种资源都零距离对接用户个性化需求,海尔只提供对接平台。

2014年之前,海尔在游戏本行业是零,由三个海尔年轻员工创建的雷神在一年内做到行业第二。雷神小微主路凯林原是海尔笔记本事业部总经理,他说:“我们从京东和天猫的游戏本评论中找到了3万多条数据,找到了十多个用户‘痛点’,然后整合全球代工、设计资源,推出了‘雷神’游戏本,得到用户高度认可。这两天,我们又引入1500万元风投融资。”

截至今年2月,海尔已支持内部人员成立212家小微公司,涉及家电、智能穿戴设备、物流和商务等领域。

张瑞敏说:“创新分延续性创新和破坏性创新,延续性创新只不过延续过去的路,而破坏性创新则要找新路。破坏性创新对企业来讲要么成为破坏者,要么被破坏,我们希望海尔成为旧模式的破坏者。”