

6 财务精英 Financial Elite

于洋:纳市捕鱼达人

■王腾

在平潭海洋企业有限公司(纳斯达克代码:PME)这样一家每天都需要“深海长线”作业的龙头远洋捕捞企业里,首席财务官于洋的财务长线经验也在日益精进。2013年加入PME以来,从未有过远洋捕捞行业经验的于洋迅速进入角色,正带领团队为企业创造出巨大的财务价值。

据了解,中国目前有2200多艘远洋捕捞船,150多家从事远洋捕捞的企业,行业排名第一的是国企“中水渔业”,其前身是中国水产联合总公司,目前主要在非洲海域进行捕捞。而出身于福建平潭的PME则是国内第二大远洋捕捞企业、国内民营第一大远洋捕捞企业。

长线财务经验

由于作业范围广、时间长,远洋捕捞行业存在着各种各样难以控制的风险。“不仅作业复杂,涉及人员及装备非常多,甚至渔船在数千公里之外的海上一漂就是好几年。如何才能有效控制渔船以及他们的终端作业?这成为对远洋捕捞行业管理能力的重大考验。”于洋已经对行业知识相当熟练。

中国远洋捕捞行业虽然发展多年,但是从业人员,尤其是渔民整体受教育水平并不高,这就导致了整个行业的财务管理非常不规范。比如,很多只有十几条渔船的渔业企业甚至根本就不需要发票,“渔船回来之后,想怎么卖就怎么卖,也根本不需要发票,管理非常混乱。就连我们这样比较大的企业,以前在管理跟不上的时候,也会发生渔船私自把渔获卖给附近货船的事情,且很难控制。这种混乱的管理状态,我们花了很长时间很大精力才得以扭转和规范。”于洋表示,无论作业线多么漫长,终端渔船如何难以管理,作为在美国纳斯达克上市的企业都必须严格按照美国资本市场严格的管理制度以及新COSO内控法案来进行有效控制。从内控的角度出发,于洋带领财务团队在整个管理流程上做了很多规范的改革。

更严格的管理要求并没有给于洋带来困扰,反而从企业管理的内部找到了更多可以有效实施内控的着手点。他表示,COSO新框架对企业的财务管控要求非常精细和严格,通过精细的财务管理建设,可以找到很多能够节约成本的地方。比如,在捕捞过程中,于洋注意到了渔获损耗的控制。在捕捞的作业过程中,由于作业不细致,会导致鱼的死亡,而这些死鱼或者比如肚子破了的鱼,是不允许销售的,只能丢弃掉,这就造成了一定的损耗。“从财务角度,我们就捕捞量和可销售量做出了比较详细的绩效标准,促使船员在作业过程中更加精细,减少渔获的损耗。此外,如果渔船在油耗上的表现超出预估,我们也会给船员发放绩效奖金。



金。这种综合的精细化管理,使在海上一漂就是一、两年的渔船也置于了有效管理控制范围之内。”于洋已经抓住了新领域的财务管理精髓。

从财务核算上,PME严格了每艘船的性能,并且将捕捞任务和船长以及船员的工资进行挂钩。PME现在有专门的财务团队针对本年度水域和季风情况以及鱼群检测的情况进行测算。根据计算出的单船捕捞量,作为每艘渔船基本的考核标准,同时还结合每艘渔船的实际油耗做出财务模型,计算出绩效指标。这种精确的核算有效杜绝了渔船私自卖鱼的现象。

另外,财务部门将捕捞渔船的油耗作为严格控制的重点。于洋介绍说:“我们要求每个船长每天都要有航行记录、油耗记录,再通过财务模型计算的油耗标准做对比,制定考核标准。每周每艘船的油耗数据都要进行上报,数据传回总部,由财务人员进行核算和比对。目前,我们公司的整个财务团队有20多人,其中财务预算和财务模型的打造是香港的财务团队在负责,平潭的财务人员更多的是做一些基础工作,并且随时将数据传回香港的财务团队。”

政策利好下的扩张

不管是船只数量还是单船的捕捞能力,中国远洋捕捞行业在国际上都属于相对落后的水平。这一点于洋有真实的体会:“比如近期我们正在洽谈合作的一艘澳大利亚渔船,

造价达到1亿美元左右,其装备设施非常完善科学,并且可以直接在船上完成对渔获所有的加工、储藏过程,大大提高了渔获的可销售量。”

为了鼓励行业发展,国家对远洋捕捞行业给予了很多其他行业不可比拟的优惠政策(比如,目前政府对渔业企业采取零税收)。远洋捕捞的每艘渔船都是有牌照的,这种牌照由相应的国际海洋组织颁发。事实上,每年我国能拿到的渔船牌照配额比较少,有些配额甚至根本都拿不到。一旦企业拿到了渔船配额,从船只建造到出海运营,国家都会给予很优厚的政策待遇。除了政府给企业相当于渔船造价40%的高额补贴之外,国家开发银行或者中国进出口银行还会提供相当于渔船造价30%的低息贷款。一般来说一艘远洋捕捞船造价不到1000万人民币,但加上一张永久有效的远洋捕捞船只牌照,购买一艘渔船的费用也要达到或者超过1000万美金。

国家主席习近平在博鳌亚洲论坛2015年年会期间正式宣布“丝路”行动方案。这无疑是在“一带一路”构想提出一年半后,正式提出的具体实施方案。而东盟正是海上丝绸之路必经之地,也是建设“一带一路”的重点地区。“21世纪海上丝绸之路”的构想正是习近平在访问印尼时提出的。东盟十国是未来世界中心的一部分,同时是大国博弈的焦点。远洋渔业这个普通人日常并不关注的行业,成为了“一带一路”重要的实践战略行业。

远洋渔业除了是一项经济活动,也天然的具有外交和政治属性。远洋渔业的发展可以体现中国硬实力和软实力的同步提升。于洋认为:“我们在海外发展远洋渔业,既符合入渔国吸引外资投入、加快自身发展的迫切需求,又可使中国在当地的影响力由单纯的债务免除延展到更广泛的领域。同时,远洋渔业企业更在一些海外突发事件中发挥着特殊作用,远洋渔业基地是远洋舰队的补给基地和中转站,远洋渔船可以成为我国在海外的军需保障力量。远洋渔业开发的深海港口支持中国在战略海洋贸易和供应线上赢得立足点,在支持和配合国家外交方面发挥着不可替代的作用。”

如此多的政策利好和市场利好促使PME加快了扩张的步伐,着力向下游产业链延伸。PME这种生产端在海外、消费端在国内的业务模式即代表着我国农业可持续发展的新方向。事实上,中国农业“走出去”不能单纯考虑获得互补资源,还要立足价值链重组。PME在印尼的捕捞业务发展成熟,计划在横纵双向拓展业务。横向上,公司计划拓展非洲、南美、南极领域,获得更广阔的资源空间;纵向上,公司计划升级冷链系统,进入下游加工领域,深度挖掘产品附加值,带动当地产业发展,获得经济价值和社会效益空间。此外,为深化发展海洋经济,PME还计划在福建开发国际领先水平的海洋渔业产业园,将远洋捕捞、集散交易、精深加工、会展商务、休闲渔业等融为一体,形成完善的海洋渔业产业链。

湖北注协就信贷审计风险防范约谈会计所

针对近期银行、公安、检察院等有关部门反映将对会计师事务所出具的审计报告追究连带责任,事务所执业风险日益增加的情况,日前,湖北省注协集中约谈了参与国家开发银行湖北省分行招投标项目的瑞华湖北分所、致同武汉分所、大华湖北分所、湖北远达和湖北民生拓展共5家投标会计师事务所的质控负责人召开座谈会,提示事务所规范投标行为,有效防控银行信贷审计风险,保证服务质量。

座谈会上,各事务所结合实际,围绕银行信贷审计质量控制,业务风险大检查、大清理、大整改专项活动的开展情况,以及对监管工作意见建议进行了发言。一致认为,虽然审计风险客观存在,但并不意味着事务所对风险无能为力。通过恰当的审计程序和

运用完善的审计方法,可以将审计风险控制一定水平。开展业务风险自查,加强审计风险管理有助于事务所防范执业风险,提高审计质量。

各事务所一致表示,当前阶段,更要谨慎承接银行、小额贷款公司、典当行、财政补助资金申请和法院等类别的审计业务,必须紧紧抓住执业质量这条生命线不放松。一是严格遵守职业道德规范。坚持独立、客观、公正原则,始终做到勤勉尽责,有选择性的承接业务,规范投标行为,共同维护行业竞争秩序。二是进一步强化风险意识。以质量为导向,加强事务所员工的审计风险教育,让员工充分认识到风险管理的重要性,保持应有的职业谨慎和怀疑。三是进一步建立健全质量管理体系。以风险防范为根本,对照各项执业准

则,完善业务承接和风险评估流程,规范项目审计和底稿编制程序,健全质量监控和复核机制。

针对经济进入新常态和“四个全面”战略部署全面推进过程中行业发展面临的新业态、新形势、新机遇,省行业党委常务副书记巫孝文要求,各事务所要准确把握和辩证看待新的历史机遇与风险挑战。

一是要充分认识新业态。传统业务大量萎缩,高风险业务必须有选择性的承接,我们不能把眼光放在短期利益上,需要面向长远来思考事务所的发展定位问题,思考行业作为高端服务业的活力如何伴随深化改革来释放的问题,思考通过产业集群的优势来提升品牌影响力的问题。

二是要积极融入新趋势。新常态下带来

了一系列深刻的趋势性变化,个性化、特殊化、多样化消费渐成主流,服务精细化、智能化、专业化将成为产业组织新特征,创新逐步成为驱动发展新引擎。要充分整合资源,以大数据、互联网思维创新风险管理和转型发展方式,通过多渠道的信息采集,强化多信息的校验分析和逻辑判断,提高职业判断水平。

三是要紧紧抓住新机遇。着力突破传统业务发展瓶颈,要从注重扩大业务数量的规模化发展转为注重服务品质的质量提升的高质量发展,从注重短期收益的增长模式转为注重品牌效益提升的增长模式,从注重提高业务规模竞争力转向同时注重人才、质量综合竞争力的优化和提升,从注重国内发展转为开始谋划实施国际化发展,竞进有为,实现自身科学发展。

(湖北注协)

湖南审计为企业发展“减负”

为进一步减轻企业负担,规范涉企收费行为,湖南省审计厅深入贯彻《国务院办公厅关于进一步加强涉企收费管理减轻企业负担的通知》和省人民政府《2015年全省减轻企业负担工作要点》精神,结合稳增长促改革调结构惠民生政策措施落实情况跟踪审计、领导干部经济责任审计等项目,把治理和规范涉企收费、减轻企业负担等政策的贯彻落实情况作为审计重点,积极打通惠企政策落实的最后一公里,为稳定经济增长、激发市场活力和推动创新创业发挥审计积极作用。

2014年,湖南省审计厅在开展审计项目时查处各类不规范涉企收费5.8亿元。调查发现,虽然全省企业负担状况有所好转,政务环境有所优化,但仍存在简政放权部分政策措施未执行到位,行政审批事项清理工作滞后,政府部门权力清单和涉企收费四项清单的公开工作滞后,放权不完整等问题。同时,部分市州、县市区还存在超标准超范围收费、取消项目继续收费、无依据收费、自立项目乱收费等问题,涉及国土、工商、环保等多个部门。湖南省审计厅就发现的问题向各市州及有关单位提出了整改意见,并要求对照审计指出问题逐条逐项整改。全省相关部门高度重视,在全省涉企收费方面进行了一次“大修整”,税务部门积极加强对发票的核查和以票管税,规范税务干部的自由裁量权,银行逐步简化贷款审批手续,工商、税务等部门加大涉企优惠政策宣传,“亮”出涉企收费的目录清单……各部门积极作为,对违规收取的费用收缴国库和清退,对应取消的行政审批予以取消,停止违规收费,规范收费程序和标准,并主动向社会公示涉企收费,畅通投诉渠道,接受社会监督。

据悉,目前除部分涉及体制机制方面的问题需逐步加以整改外,绝大部分问题均已得到纠正、整改,对暂时未整改到位的,各市州及相关部门均制订了整改措施和计划,审计也将继续关注涉企收费整改情况,切实维护企业合法权益,减轻企业负担,确保惠企政策有效落实。(谭民俊)

黑龙江五措并举推进会计领军人才培养

日前,黑龙江省委组织部、省财政厅联合下发通知,推出加强全省会计领军人才培养五项举措。一是发挥培养平台作用。借助全国会计领军人才培养平台,输送培养全国知名复合型会计专家,并持续完善全省培养平台,培养更多全省知名管理型会计人才。二是规范择优选拔机制。结合省会计人才发展趋势,明确选拔条件、选拔方式、选拔程序、培养基地、培养周期及规模等具体内容。三是创新人才培养方式。创新实施贴近实际、突出前沿、精选课程,以及注重健全国内强化提升、国际交流合作的综合性培养路径,提升培养层次。四是严格学员考核管理。健全学员培训档案,规范日常管理,建立量化考核体系,实行严格的淘汰制和结业考核机制,综合考核合格者方可毕业。五是拓宽人才使用渠道。享有优先推荐为财政部和省政府相关专家库成员,以及科研课题申报和职称评审时的政策倾斜。

自2011年黑龙江省启动实施会计领军人才培养工程以来,全省已累计选拔会计领军(后备)人才158名,其中行政事业类82名,企业类76名,凸显了该省会计领军人才培养工程的积极成效。为助力龙江经济更好更快发展提供了高端会计人才保障。(谢晓丹)

安徽省注协大力推进行业课题研究

近日,安徽注协向8家会计师事务所下达了2015年《课题立项通知书》,研究方向涉及服务经济转型升级、审计业务技能提升、协会和执业机构自身建设等方面,是近年来参与人数最多的一次课题研究活动。

为规范行业课题研究,协会于2月份印发了《安徽省注册会计师、资产评估行业课题管理办法》,重点对行业研究课题申报、立项、经费使用、成果利用、激励措施等作出规范。《办法》规定,在行业专业人士提出承担课题研究的基础上,协会根据服务全面深化改革、财税体制改革和经济转型升级的新形势和新要求,综合确定当年的研究课题。今年的8项课题,聚焦服务发展方式转变,重点研究注册会计师行业在服务企业转型升级、国企改革、“走出去”、政府购买服务等方面的专业价值,科学回答服务国家建设对行业提出的新要求,进一步扩大行业的影响力,增强社会对行业专业服务的认可度。(安徽注协)

韩肖红:应用财务思维促进财务与业务融合

业财融合是全球企业管理发展的趋势,财务不仅要参与经营活动的分析,更要参与经营活动的决策。业财融合需要财务部门与业务部门紧密协作、沟通,并协同处理跨部门的风险问题。

如今,传统银行纷纷进入了变革与发展的时期,促进业财融合能更好地适应当下社会发展的需求,为银行创造价值。在业务与财务领域都工作多年的中信银行石家庄支行行长韩肖红表示,从多年的实践经验来看,她在业务工作上的顺利发展受益于自己的财务背景。韩肖红认为,合格的企业管理者应从内部和外部两方面考虑工作,并从财务的视角看业务,同时,将创利和风险导向作为价值导向。

具体到如何用财务的视角看业务,韩肖红说:“每一项业务都是伴随着财务资源的配置和财务效益的产生而完成的,如果没有财

务效益的产生,业务就没有价值。所以,无论是开拓市场性的业务,还是经营性的业务,都应该用财务的视角去判断其价值与风险。比如,要做一个放贷款给相应企业的业务,这时,需要业务人员用财务的眼光去分析对方企业财务情况,关注其财务是否健康,因为这关系到业务后续的回款风险。如果业务对象所在的行业很好,但是企业的财务不健全,那么就不能为了拓展业务盲目接手,而应该慎重对待。”企业有投入就要有产出,做业务应时刻考虑到财务效益,要为所在的单位或者行业起到财务收益推动的作用。

韩肖红现在负责银行的财务计划部的管理工作。她要求财务部门人员主动和业务部门人员进行沟通,以了解开拓市场的业务人员需要什么样的资源和配置。

“我根据实际需求,调配财务资源给业务人员进行配置。这样业务人员在开拓业务时

就有立体的思维。这更有利于计财部有计划地开展工作,而不是任由业务人员野蛮式增长。”韩肖红解释到,“如果单纯事后算账,结果可能是亏也可能是赢,那么,为了防止发生亡羊补牢的后果,计划配置和财务配置应当很好地引导业务发展,使得业务人员有目标、更合理地开拓市场,真正做到业财融合。”为应对利率市场化做好准备财务与业务的融合也体现在对未来的发展规划中,财务通过有计划地规划,可配合与促进业务的多元化发展。谈到这点,韩肖红表示,从自己所在的金融行业来讲,未来要面临的发展趋势是利率市场化。“以前虽然有声音不断提出银行要利率市场化,但直到今年此话算是进入实质性发展阶段。现在,人民银行规定一个基准利率后,各行可以有一个差异化利率。利率市场化后,银行的资产负债配置不再像以前的存款银行那样——根据负债去配置资源,而是

根据资源配置负债。”通俗地讲,就是以前银行根据存款利率,然后规定贷款利率。现在是根据市场企业贷款需求情况,来安排收纳多少存款,以及存款利率的调整。

与此同时,韩肖红将继续关注银行的多元化发展态势。她说:“以前的银行是以表内资产为主,随着银行经营的多元化发展,我们与证券公司、基金公司、信托公司等其他金融机构的表外资产合作会越来越多,计财部还需对这些表外资产有前瞻性的规划。”而为了准确地把握行业发展趋势,不断学习和保持良好心态非常重要。韩肖红属于不断学习的类型。在工作初期,坚信有耕耘就有收获的她一个人就承担了三个人的业务。“这么多年,我都是快乐地工作着。我觉得每个工作的人首先要服务于他供职的单位,他供职的单位又服务于社会,树立这种服务精神,就能保持良好的心态。”(中会)