

# 会计师事务所应为高科技 中小企业提供管理咨询

梅惠娟

(武汉大学商学院,湖北 武汉 430072)

**摘要:**我国高科技中小企业在管理咨询服务上的需求是零散的,这正适合目前我国会计师事务所资源有限,拓展咨询市场能力不足的实情。为高科技企业提供咨询服务,项目结果的适合性有可能带动会计师事务所随企业的高成长性快速发展。因此,CPA必须在保证审计独立性的前提下,熟悉高科技行业、市场及企业发展规律并注意回避风险。

**关键词:**会计师事务所;CPA;高科技中小企业;管理咨询

中图分类号:F233

文献标识码:A

文章编号:1001-7348(2003)09-0101-02

## 0 前言

近年来,随着国际管理咨询公司的步步进入,国内管理咨询市场竞争愈烈,但尚感受不到来自我国CPA职业的竞争。

审计要发展,不外两个方向:一是“纵向”发展,即增加传统的审计服务的价值;二是“横向”发展,即在保证审计独立性的前提下,拓展服务的范围。经过150多年的努力,CPA在长期提供审计服务的过程中积累了雄厚的“资产”,具有其它竞争者所难以比拟的竞争优势,诸如:CPA享有独立、客观、公正和具有极强判断力的良好声誉;CPA资格有严格的条件;CPA执业时必须遵循一系列全面综合的道德准则、职业准则和质量控制标准等等。因此,CPA通过传统的审计服务,与客户之间已经存在着良好的关系,易于获取新的服务机会,而在满足市场需求,寻找新的发展领域方面,尤其是我国,尚感到在动力和能力上的不足。

我国企业上千万,中小型规模居多,特别是我国高科技中小型企业享受政府的一系列扶持政策,企业创业者多是技术出身,

在税务、劳务、法律、管理、财务等知识方面先天不足,需要社会中介机构为其提供专业化、小型化的管理咨询服务。

## 1 高科技中小企业在管理咨询服务上的需求

管理咨询框架中包括审计、税务、企业融资等多个子业务,高科技中小企业在发展的不同阶段所需要的是其中的个体服务而不是一个庞大的、系统的管理咨询体系。归纳起来主要有以下几点:

### 1.1 投融资咨询服务

高科技企业要不断把前所未有的产品推进未知的市场中,其高投入和高风险的特点决定了政府和银行都不可能成为投资主体。当高科技企业寻找资金完成其创业过程和上市准备的时候,风险投资家也在寻找回报和风险都远高于场内的创业投资机会,二者首先有个寻找对接的过程。

由于高科技中小企业发展前景不明朗,其获得风险资本的可能性通常不到1%。对于那些没有海外背景又不熟悉融资过程的技术创业者来说,会计师事务所提供的投融

资咨询服务,可增大企业获得风险资本支持的可能性。在此,CPA的职责有2点:①由于风险投资机构在投资期间要进入董事会指导企业决策,提供增值服务并在企业的后续融资中扮演重要的角色,因此需对其资质进行审查;②应对投资机构启动“尽职调查”程序。由于风险投资的对象往往是没有任何绩效记录的新创企业,而且因投资而取得的股权缺乏流通性,甚至在投资回收前,还需要持续不断地进行融资。为了降低风险,投资者一般要开展尽职调查,并依据调查结果做出投资与否的最终决策。如果想从境外投资机构拿到钱,还必须详尽地回答投资者关注的4类主要问题:公司设立和法律结构的演变过程;业务状况;财务状况;公司的内部管理。这几部分信息会有投资人指派的各类专家负责调查,大的投资机构还会委托专业机构如会计师行、境内外律师行、公司所在业务领域的技术专家、市场分析师等分别承担调查任务。每个专业机构为履行受托职责,都会按其专业水准和长期形成的私募规则、经验来实施考察,按自己的程序开列问题清单,要求公司提供证明文件,对一些细节需要反复口头解释及

收稿日期:2002-11-27

书面确认。此时,企业所需要的投融资咨询服务其专业化程度是相当高的。

## 1.2 知识产权估值咨询服务

知识产权价值的估值结果将为高科技企业中科技成果或无形资产所占比例提供可参考的科学依据,这对初创时期需要货币资金较少、科技含量高、市场导入过程顺畅的高科技中小企业尤为重要。对符合条件可在二板市场或场外交易市场上市的高科技企业来说,知识产权估值报告可作为上市审批部门对申请上市企业总资产规模评价的依据。高科技企业中,专利权、商标权、非专利技术和商誉等知识产权占很大比例,无形资产的不确定性,加上高科技的千差万别缺乏可比性,其评估难度非一般职业所能胜任,而CPA在长期的执业实践中,其公正、独立和资格考试的权威性已经得到广泛的承认。

## 1.3 企业初创手续咨询服务

高新技术持有者在找到技术入股的合作伙伴后就要组建有限责任公司或股份有限公司,就会涉及到许多手续问题。例如:公司股权条例、认购权、管理层雇用合同、保密合约及税务安排等。这些手续是否完备关系到公司的法律保护问题,需要专业人士为其一一理顺。

## 1.4 企业发展战略咨询服务

高科技中小企业的竞争力主要靠许多技术高超的专业人才,他们的共性是崇尚自由自在的工作,因而流动性很高,企业要“绑住”他们就必须付出很高的代价,结果常常是人员、流程、技术与战略不能配套,责、权、利理不顺。此外,技术创业者缺乏市场和经营的经验,销售渠道难以建立,他们所做的行业市场调查得到的只是数据而不是策略,还不能立即发挥作用,而CPA对地区、行业、市场、管理较为熟悉,对市场调查资料做研究和设计后,所提供的人力资源管理、市场定位和销售渠道咨询服务,将有助于企业发展战略的制定,增加成功的机会。

## 1.5 上市准备咨询服务

目前我国高科技中小企业产权不清和股权不合理现象很突出,为了在我国尚未推出的二板市场上市,需要会计师事务所协助其明晰产权关系,改善股权结构,搞好企业的基本框架,当企业规模低于上市要求时,还要协助其进行低成本扩张,通过兼并收购与资产重组扩大企业规模。

## 1.6 企业重大事宜谈判咨询服务

高科技中小企业每遇重大事宜的谈判,需要专业机构的参与,如收购兼并、资产重组谈判、引进策略投资者与风险投资基金洽谈等。CPA的知识结构使其能在谈判与洽谈中为企业优质服务,协助企业决策与具体运作。

## 2 为高科技中小企业提供管理咨询服务应注意的问题

管理咨询业务不适合在网上进行,因此,高科技中小企业密集地的会计师事务所较为容易获得管理咨询业务,CPA在执业中应注意以下几个问题:

### 2.1 要熟悉高科技行业、市场及企业发展规律

如何才能与一个具有高速成长性的企业对接,并伴其快速走向成熟期,需要熟悉高科技行业、市场及该类企业的发展规律,以做出高成长性公司的准确判断。如果客户是一个初创企业,很难从经营计划书中准确评估企业状况和未来前景。因此,在接受委托时,要偏重企业家的经历、背景、经营团队的专长与管理能力、技术能力与来源、市场潜力等方面的分析,并深入到企业参观、交流。而对于一个处在成长期与扩张期的企业,评估的重点则应放在企业过去和现在的财务状况、经营团队的经营理念与管理能力、市场目前的竞争态势以及在产品技术开发的优势上。

### 2.2 要从数据平台建设上挖掘效率

许多高科技企业是新兴行业中新组建的,因此,为一个客户所提供的咨询服务不可能批发给另一个,也不可能给某个客户提供现成的、一劳永逸的答案。如何兼顾短期利益和长期利益、共性和个性、重复和创新等问题,应以咨询产品商品化为目标,在构建财务审计数据平台的同时,广泛收集、积累咨询案例,在收集大量国内外行业经济技术、市场动态等数据的基础上,建立专门为客户存储优化信息的数据库。在这个数据库中,还应有历次管理咨询项目中共性问题的归纳,以指导分析将来咨询业务资源的来源、数量、质量与咨询经济效果之间的联系和影响,不同类型人员的配比及收益构成等问题。计算机网络系统以及分析统计软件有助于创新成果的形成,也能降低分析成本。

## 2.3 要理性定价

咨询服务受益者得到的价值远大于服务的成本,这使咨询项目的定价处于柔性状态。大型企业尤其是跨国企业利用外脑是常事,对买什么,花多少钱,会有什么结果比较有概念。而国内高科技中小企业对咨询的体验比较少,对咨询要买什么和能买到什么有时不很清楚。遇到这种情况不能急于接单,而应首先帮企业分析清楚其需求,再看企业的期望与自身核心价值是否匹配,然后对客户讲明咨询项目的目标、收益如何,最后做出详细的项目方案和报价。

## 2.4 同样要注意回避风险

高科技企业中的专有技术、专利权、商标、商誉以及人才等与企业生死攸关,但会计至今仍不知道如何准确、客观地计量这些无形资产,加之在新技术推动下金融领域中的诸多创新工具,更进一步增加了CPA衡量企业财务风险和经营风险的难度,也使他们不能从财务专业的角度提前预告企业经营的风险。CPA涉及的是一个特殊的行业,提供的是新创服务,如果用既有的标准来判断完全创新的交易或事项,他们将面临较大的职业风险。考虑到我国至今还没有一个行业协会来监管咨询服务市场,同时,咨询项目的成败与客户本身有很大的关系,因此,会计师事务所要注意回避风险,在坚持行业自律,谨慎接受客户委托的基础上,注意保证项目质量和参加人员的知识更新。

我国会计师事务所要生存必须提高在鉴证服务上的公信力,要发展则必须利用自身的优势,积蓄力量捕捉机会寻求突破。近2年一些企业转型介入服务经济领域,使国内管理咨询市场显得日益拥挤,但竞争的层次依然分得很开,高科技企业是风险企业,为这个企业提供咨询服务,其风险与收益同在,挑战与机遇并存,这将吸引年轻的、知识储备丰富的CPA加盟,他们背负着推动、促成企业变革的重任,因此,不断学习是他们的终身需求。

### 参考文献:

- [1]李早航等.现代风险资本——催生知识经济的创新动力[M].北京:中国金融出版社,2000.
- [2]陈汉文等.审计的未来:认证服务研究[J].会计研究,2002,(4).

(责任编辑:曙光)