

本土会计师事务所新业务拓展的机遇、问题与对策

路国平(副教授) 唐莹莹

(南京审计学院 南京 210000)

【摘要】本文在对会计师事务所新业务拓展相关资料整理和理论研究的基础上,基于宏观和微观的角度,对本土会计师事务所新业务拓展的机遇和问题进行了分析研究,并从会计师事务所和政府层面提出了相应对策,期望对本土会计师事务所新业务的拓展有所帮助。

【关键词】会计师事务所 新业务 机遇 问题 对策

随着全球经济的不断发展,国内外企业经营活动趋于多元化,这使得企业对会计师事务所的业务需求多样化,会计师事务所仅提供传统审计服务已经不能适应经济发展的步伐,也无法满足众多企业日益发展的服务需求和会计师事务所自身发展壮大的要求,因此,会计师事务所业务多元化发展已成为必然趋势。

根据2014年5月30日,中国注册会计师协会发布《2014年会计师事务所综合评价前百家信息》显示,2013年,注册会计师行业实现业务总收入563.2亿元,同比增长10.4%。纵观2000~2013的全行业的收入变动情况(见表1),可以发现近几年全行业收入基本保持两位数的增长比例。其中值得关注的是,2009年全行业总收入中非审计业务收入与审计业务收入的比例14:86,2011年调整优化为27:73,2012年进一步调整优化为29:71。对比国外同行业审计业务收入与非审计业务基本持平的收入结构,可以看出我国注册会计师行业存在收入结构单一,审计业务所占比例过重的问题。

表1 2000~2013年会计师事务所收入变动情况

年度	总收入(亿元)	增长幅度(%)	年度	总收入(亿元)	增长幅度(%)
2000	52	62.50	2007	285	29.55
2001	81	55.77	2008	310	8.77
2002	108	33.33	2009	318	2.58
2003	118	9.26	2010	375	17.92
2004	154	30.51	2011	440	17.33
2005	183	18.83	2012	510	15.91
2006	220	20.22	2013	563	10.39

注:数据来源于中国注册会计师协会《中国会计服务贸易发展报告(2013)》。

本土会计师事务所对于新业务的拓展有着很好的机遇,但在新业务的拓展过程中还存在诸多问题,如何解决本土会计师事务所新业务拓展中面临的问题,将本土会计师事务所做强做大是一个值得研究的课题。

一、本土会计师事务所新业务拓展的机遇

(一)会计师事务所转型发展是本土会计师事务所拓展新业务的内在动力

1. 传统审计业务竞争激烈,促使本土会计师事务所发展新业务、寻求新市场。近些年来,我国会计师事务所数量不断增加,截至2012年12月31日,全国共有会计师事务所(不含分所)7 236家,分所892家,合计8 128家。行业总收入年年增长,但2012年全行业总收入中非审计业务收入与审计业务收入的比例为29:71,从这一比例可以看出,现阶段我国会计师事务所的业务主要集中在传统的审计业务上,而审计业务领域的竞争日趋激烈,本土会计师事务所要想通过审计业务做大做强已难有作为。本土会计师事务所若要长足发展,必须整合现有资源,将业务重心由传统审计业务向新业务方面拓展。

2. 新业务市场空间巨大,回报率高。随着全球经济的不断发展和国内外企业经营活动的不断创新,给本土会计师事务所新业务的拓展带来了巨大空间,诸如企业战略管理、风险控制、流程再造、ERP管理系统流程设计、税收筹划、财务及经营管理咨询、资信调查、企业融资、企业重整/破产等新业务,都是本土会计师事务所可以涉及的领域,也是本土会计师事务所发展壮大的重要途径。并且新业务的专业性更强,对本土会计师事务所执业人员的能力要求更高,当然其所带来的经济效益也更好。因此,新业务的巨大市场空间和高回报是本土会计师事务所新业务拓展的内生动力。

(二)经济环境变化是本土会计师事务所拓展新业务的外在动因

1. 市场经济不断发展,企业风险控制意识的增强为本土会计师事务所新业务拓展创造了条件。金融危机使企业意识到注册会计师在规避风险、应对风险时发挥的重要作用,也给本土会计师事务所新业务的拓展带来新的机遇。企业的数量和规模都在不断扩大,企业期望通过技术升级、管理创新、成本控制和节能增效等方式来创造利润,企业更需要注册会计师提供比传统审计更加具有建设性的专业服务,例如战略财务咨询、风险控制咨询、管理系统流程设计等。另外,国内企业跨国经营业务越来越多,在开拓海外市场时常常面临法律风险、经营风险、汇率风险、支付风险等,而要规避这些风险,就需要注册会计师提供符合当地法律、迎合当地市场、针对企业需求的相关专业服务,以此来帮助企业规避风险、应对风险。

2. 经济体制改革促使政府逐步放开新业务市场,新业务范围扩大。我国正处于转变经济发展方式的阶段,政府将更多的经济活动交由市场调节。注册会计师行业作为中介行业,其业务范围进一步扩大。2010年5月,中注协印发了《注册会计师业务指导目录》,该目录结合经济改革的实际情况,梳理了262个业务项目,大大扩展了新业务的范围。另外,政府职能改变,许多政府投资项目将成为新业务拓展的领域。每年政府投入大量资金用于医疗卫生体制改革、事业单位体制改革、高校管理体制改等,会计师事务所可以就这些改革涉及的工程项目设计概算、资产评估、投资前可行性分析、可行性项目投资估算、项目绩效评价等提供专业咨询服务。

(三)政府相关部门的强力支持是本土会计师事务所新业务拓展的坚强后盾

财政部和中注协要求大力推进会计师事务所新业务的拓展。2009年10月,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的若干意见》(国办发[2009]56号)中,提出要大幅度拓展会计师事务所执业领域,推动大型会计师事务所业务转变和升级,加速向高端型、高附加值、国际化业务发展。2010年2月,中注协出台了《会计师事务所服务经济社会发展新领域业务拓展工作方案》,要求大力开拓新型鉴证业务,积极开发非审计业务品种和市场,力争用8年左右的时间,使审计业务与非审计业务收入基本持平,优化业务领域和收入结构。2011年9月4日,中注协发布的《中国注册会计师行业发展规划(2011-2015年)》,明确提出启动实施新业务领域拓展战略,将新业务拓展作为行业升级转型的重要部分。同年12月,中注协出台的《中国注册会计师行业新业务拓展战略实施意见》,进一步推动了会计师事务所对新业务的拓展。由此可见,财政部和中注协一系列对会计师事务所新

业务拓展的指引和扶持文件,是本土会计师事务所进行新业务拓展的坚强后盾。

二、本土会计师事务所新业务拓展存在的问题

(一)本土会计师事务所缺乏新业务拓展的专业人才,现有注册会计师的专业知识和经验不能适应新业务拓展的需求

截至2012年12月31日,全国共有会计师事务所8128所,全国共有注册会计师99085人,平均每所只有约12人。注册会计师行业作为一个智力密集型行业,会计师事务所依托注册会计师的专业知识为各类需求者提供高端服务。会计师事务所人才匮乏,特别是高端人才和相关的专业人才的缺乏不仅限制了本土会计师事务所承接新业务的数量,也在一定程度上影响了审计业务的质量。以前注册会计师接触的都是传统的审计业务,他们的技能和知识主要都集中在解决传统审计业务的范畴。而新业务不仅涉及财会、审计方面的基础知识,更多的是涉及税务、成本控制、风险管理、并购重组、流程再造等多方面的专业知识。另外,本土会计师事务所缺乏对新业务开展的管理组织经验,特别是一些中小型会计师事务所组织结构简单,没有设置适当的部门和配备相关专业人员组织新业务的拓展和实施。

(二)本土会计师事务所面临国际会计师事务所的强力竞争

2013年,全行业实现收入563.2亿元,其中普华永道以33.51亿元的业务收入占据第一;德勤为、安永和毕马威分别名列第二、第五、第六位。国际四大的收入总额为109.43亿元,占全行业总收入的19.4%。据2012年的《中国会计行业服务贸易发展报告》显示,排名前20家国际会计网络审计与会计收入占65%,其余占业务35%,非审计业务收入在总收入中所占比例较大。究其原因,是因为国际会计师事务所发展历史悠久,通过不断发展和完善,积累了大量资本和非审计业务的操作经验,发展较为成熟,形成规模效应和品牌效应。并且非审计业务在国外会计师事务所国际四大的人均年业务收入都在50万元以上,本土会计师事务所的人均年业务收入仅为30万左右,较高的工资待遇成为国际四大吸引人才、留住人才的重要因素。

(三)相关行业主管部门规定的门槛设置限制了本土会计师事务所承接新业务

政府出于多方面的考虑,一方面规定某些业务由特定的部门专营,如规定属于注册会计师执业范围内房地产估价交由专门的房地产估价机构。另一方面对相关业务设置了资质门槛,限制了本土会计师事务所承接新业务,如《工程造价咨询企业管理办法》对工程造价咨询企业的资质进行了严格的限定。这些规定和做法在一定程

度上人为地拆分了业务市场,不利于注册会计师行业的发展,限制了注册会计师发挥更大的作用。

三、本土会计师事务所新业务拓展的对策

(一)加快人才培养和引进,增强新业务的专业胜任能力

本土会计师事务所缺乏高素质高水平的专业人才是限制新业务拓展的重要因素。注册会计师的专业知识水平、执业经验、理论联系实际能力决定了注册会计师的专业胜任能力。本土会计师事务所可以通过适当提高相关专业人才的薪酬待遇来吸引人才,以提供良好的工作条件和富有凝聚力的企业文化以及灵活的奖惩机制来留住人才。本土会计师事务所应通过多种方式,开展各种新业务的培训,以提高现有人员的专业技术水平,增强注册会计师对新业务的执业能力。同时各会计师事务所可以通过论坛等交流活动,交流实务经验,沟通创新想法,共同提高注册会计师的业务水平。本土会计师事务所加强与国际会计师事务所的合作,加强业务交流,特别是高端专业技术开发领域。同时,学习借鉴国际会计师事务所的人才培养方式,逐步缩小本土会计师事务所与国际会计师事务所的差距,增加本土会计师事务所的竞争实力。

(二)会计师事务所根据自身条件,实现差异化发展,细分业务市场

会计师事务所可以结合自身的规模、人员技术优势以及积累的高誉等情况,实行差异化发展。实行差异化发展一方面能够避免在单一业务领域的激烈竞争,另一方面通过差异化发展,形成自身的服务特色能够赢得广阔的生存和发展空间。大型会计师事务所争取进一步做大做强,将境内外上市公司、特大型企业集团和重要企业作为提供服务的对象。中型会计师事务所以做精做专为目标,重点为上市公司、大中型企事业单位提供专业服务。小型会计师事务所将小型企事业单位和农村基层作为目标市场。

(三)改变营销策略,形成品牌效应,推广新业务

会计师事务所要以市场需求为导向,进行市场调研,了解市场变化情况,预测市场未来趋势,提供紧跟市场变化的新业务。通过与客户的沟通和满意度调查,了解客户的期望,争取使实际服务水平高于客户预期水平。重视顾客的意见,对顾客提出的意见积极改进,争取留住顾客。通过加强本土会计师事务所的诚信道德建设,积累信誉,最终形成品牌效应。与传统审计业务基本不做宣传的方式不同,新业务可以借助国内外报纸杂志、电视、互联网等各类媒介和渠道进行宣传,打响知名度。

(四)政府相关行业主管部门应加大对本土会计师事务所新业务拓展的政策扶持,完善相关法律法规,有效引导

和监督新业务的拓展

政府一方面应当适当放开某些业务由特定部门专营的规定,另一方面适当减少对本土会计师事务所资质门槛的限制,打破市场壁垒。财政部要进一步推动相关会计准则与国际准则的趋同,提高中国注册会计师行业的国际认可度。中注协应收集分析新业务拓展的数据,建立大数据库,把握新业务拓展的动态,及时调整引导策略,并定期组织开展新业务拓展的交流活动,帮助推广先进的理论和专业技术。加强中国注册会计师协会网站的建设,办好《中国注册会计师》杂志,提升会计师行业的整体形象。对新业务拓展较好的会计师事务所要予以表扬和宣传,树立榜样,引导整个会计师行业健康发展。

通过以上对会计师事务所新业务拓展进行的分析,可以看到现阶段会计师事务所新业务的拓展面临诸多问题,机遇与挑战并存。新业务的拓展是一个循序渐进的过程,需要全社会的共同努力和维护,既需要国家政策的有力支持,也需要中注协的积极引导,更需要会计师事务所自身的完善和努力。只有全社会形成进步的合力,才能够帮助会计师事务所找到新的业务增长点,保证注册会计师行业的健康稳定发展,促进企业的发展和经济结构转型以及经济发展方式的转变。

【注】本文受南京审计学院硕士研究生科研创新计划项目资助。

主要参考文献

1. 何佳.注册会计师新业务拓展问题研究.安徽财经大学硕士论文,2012
2. 詹婷婷.大连外轮理货有限公司业务拓展研究.大连理工大学硕士论文,2013
3. 李欣.关于我国会计师事务所拓展新业务的思考.经济视角(中旬),2011;4
4. 陈波.会计师事务所业务拓展与创新战略研究——基于企业创新理论的分析.中国注册会计师,2011;9
5. 拓展新业务领域服务国家建设——注册会计师行业新业务拓展战略实施的背景、做法、成效及思路.中国注册会计师,2012;2
6. 曹辉树.拓展咨询业务服务企业——湖北德恒资产评估公司新业务拓展情况纪实.行政事业资产与财务,2012;17
7. 林东川.我国注册会计师行业新业务供需市场研究.中国注册会计师,2012;9
8. 李长受,吕伶俐,石文先.会计师事务所执业质量检查制度及运行评析.审计月刊,2014;4
9. 仲秋节,李立群,卢佩琳.会计师事务所核心竞争力培育浅探.财会月刊,2007;9