

# 走国际化道路 做大做强我国会计师事务所

马笑芳

(厦门大学 厦门 361005)

**【摘要】** 针对我国会计师事务所的发展现状,笔者认为走国际化道路是其做大做强的途径之一。本文从我国会计师事务所国际化的必要性入手,分析了面临的问题和挑战,并提出了相应的对策。

**【关键词】** 会计师事务所 国际化 国际“四大”

为了适应社会主义市场经济发展的需要,中国注册会计师协会(简称“中注协”)一直在不断采取措施促进我国会计师事务所朝国际化的方向发展。从2003年起,中注协借鉴国际通行做法,发挥拥有行业信息资料的优势,每年发布“会计师事务所前百家信息”,以使社会各界对我国会计师事务所的规模概况有所了解。2006年中注协制定了《会计师事务所综合评价办法(试行)》,并根据该办法组织了首次会计师事务所综合评价。公布会计师事务所前百家信息,对目前会计师事务所的各项指标进行披露,有助于引导会计师事务所走上规模与质量并重的发展道路,提升执业质量和专业服务能力,从而全面推动会计师事务所做大做强。然而,从中注协公布的会计师事务所百强资料来看,排在前四名的都是国际“四大”在我国分支机构,不论是业务收入,还是机构拥有注册会计师的人数、领军人才数等都遥遥领先于国内的第一大所,我国的会计师事务所如果不走国际化的发展道路,就很难在行业竞争中取得优势地位。

## 一、我国会计师事务所国际化面临的问题与挑战

1. 行业竞争激烈,会计师事务所收入偏低。国际“四大”进入我国市场之后,凭借其专业优势与丰富的实务工作经验,在我国注册会计师行业竞争中占据了十分有利的地位,在我国开展业务时也可以从政府部门获得较多的支持。同时,在行业服务细分程度越来越深的背景下,注册会计师行业的潜在竞争对手也越来越多,除了同行业的竞争,其他替代行业(如财务分析、管理咨询行业等)也可以提供更加专业和细化的服务,因其不需要遵守注册会计师行业执业准则规范,给注册会计师行业带来了强大的竞争压力。

2. 缺乏对国外市场的认知和开展国际业务的经验。这是我国会计师事务所发展面临的最大瓶颈。迄今为止,我国尚没有一家会计师事务所能够获得国外资本市场及其监管机构的资格认可。自1980年以来,我国会计师事务所的发展及其服务对象长期定位于国内市场,这与我国当时改革开放的基本国策是相适应的。然而随着我国经济的迅速发展,全球经济以及区域经济一体化的加速,我国会计师事务所对于国际业务缺乏经验和认知的弱点逐渐暴露。20世纪90年代后期,我国大批

企业开始走出国门寻求国外资本,且业务活动开始向全球市场延伸,这就要求作为市场中介的会计师事务所也具有进行国际化经营的能力和资格,但实际上我国会计师事务所基本上不具备这样的条件。

3. 服务质量不尽如人意。目前我国会计师事务所业务种类比较单一,主要集中于鉴证类业务活动。即便如此,与国际“四大”相比,我国会计师事务所提供服务的质量仍然不尽如人意。会计师事务所作为市场的信息中介,随着市场经济的发展以及资本市场的不断壮大,提高服务质量尤其是审计质量,提高自身的公信力和社会认同度是必然的发展要求。我国会计师事务所服务质量不高,目前还难以给客户增值增值服务,难以在市场中赢得较高的声誉,从而在参与国际竞争时必然处于劣势。

4. 人才缺口大,培养机制不完善。国际“四大”纷纷在我国招贤纳士,其提供的高薪和优越的发展机会吸引了大量优秀人才的加入,其职员晋升有严格的规则,一些具备高素质、高能力的人留下来继续工作,一些不适应的人便自动离开了。对比而言,我国大部分会计师事务所没有完善的人才培养机制,显得人才缺乏、发展后劲不足,这也将影响到其人才储备并阻碍日后的进一步发展。

## 二、对我国会计师事务所国际化发展的几点建议

1. 加快规模化发展,推动会计师事务所做大做强。杨永森等(2007)对我国会计师事务所的规模经济效应进行了实证检验,结果显示绝大多数会计师事务所的规模经济系数是大于1的,存在明显的规模经济效应,因此我们应继续扩大会计师事务所的规模。会计师事务所进行规模化发展,可以获得规模经济效应,扩大市场份额;同时也可以综合各家会计师事务所的经营优势和特长,实现多元化经营;通过跨国的规模化发展,有助于争取跨国集团客户,不断扩大在国外的影响力,从而实现国际化的发展目标。通过会计师事务所之间的吸收合并、新建合并、发展成员所等方式,加快规模化发展,形成会计师事务所之间有利的联合、兼并、合作的发展态势,这也是贯彻会计师事务所做大做强政策的必经之路。

2. 拓宽业务领域,提高服务质量。国外会计师事务所非

# 太平洋建设集团陷入债务危机的反思

贺三宝

(江西财经大学会计学院 南昌 330013)

**【摘要】** 本文在分析太平洋建设集团由兴盛到陷入债务危机原因的基础上,提出对债权、债务、成本费用和市场风险实行科学管理的建议。

**【关键词】** 债务危机 原因 启示

我国的改革开放政策催生了一大批有建树的民营企业,也造就了一大批有作为的企业家。然而,在激烈的市场竞争中,一些原本有建树、有作为的民营企业 and 企业家没有经受住考验,或落败,或陷入困境,中国太平洋建设集团有限公司(简称“太平洋建设集团”)及其董事长严介和就是其中之一。本文通过对太平洋建设集团由兴盛到陷入债务危机的经验教训进行分析,旨在提醒广大经营者必须对债权、债务、成本费用和市场风险进行科学管理。

## 一、太平洋建设集团由兴盛到陷入债务危机

太平洋建设集团成立于1995年,是一个以公路、市政、水

利基础设施投资与建设为核心产业,同时从事机械、新材料、化工、陶瓷、建筑、园林、地产、电子等多元化经营的大型企业集团。经过十年的发展,到2005年,太平洋建设集团的年持合同订单达到200亿元,成为国内最大的民营基础设施建设企业。同年,集团公司董事长严介和在胡润中国富豪排行榜上以125亿元资产排名第2位。

然而在激烈的市场竞争中,太平洋建设集团并没有经受住考验,企业2005年到达顶峰后一直在走下坡路,并深陷“债务门”。2005年12月20日,中行江苏分行对太平洋建设集团的7000万元贷款本息申请诉前保全,此后,中行南通分行就江

常注重服务领域的开拓,其业务范围不断扩大。统计资料显示,大型国际会计公司的业务收入仅有37%来自报表审计服务,而还有43%来自咨询服务,20%来自税务服务。但我国的会计师事务所大部分业务收入仍来自传统的审计业务,在我国会计师事务所的业务收入中,管理咨询、纳税筹划、资产评估等非审计业务收入所占份额甚少。对于我国会计师事务所来说,拓宽业务领域不仅可以作为新的经济增长点,还可以规避市场风险,形成合理的收入结构。

需要注意的是,审计服务的质量直接影响会计师事务所的生存和发展,也是我国会计师事务所在新阶段取得更大发展的关键所在。在开展多元化业务的同时,会计师事务所还要通过提高审计人员的执业水平、强化职业道德建设和增强风险意识等方式,不断提高自身管理水平和服务质量。只有这样,才能在吸引新客户的同时留住老客户。

3. 进行正确的品牌定位,培育核心竞争力。国际“四大”的业务范围几乎包含了经济活动的各个层面,同时它们也有着各自不同的专业发展领域,形成了独特的竞争优势,如毕马威在银行业占据了广阔的市场,安达信则在石油和天然气行业占有较大份额。我国的会计师事务所也可以借鉴这一做法,集中优势资源,将提供的服务向纵深发展。

4. 实施人才战略,确立合理的人才结构。中注协在《关于加强行业人才培养工作的指导意见》中指出,我国注册会计师行业要想走国际化道路,就必须加强行业人才培养,实施人才

战略。要全面提升注册会计师从业队伍的专业素质、执业能力和职业道德水平,着力培养能够承担国际业务、符合行业国际化发展要求的高层次专业人才和会计师事务所管理人才,建立起科学完善的行业后备人才培养机制和适应行业未来发展需要的后备人才队伍,继而打造出自己的品牌会计师事务所。

近年来国际“四大”通过考试和考核的方式在国内大规模招聘毕业生和实习生,而我国会计师事务所人员有43.4%是经过介绍来的,24%是个人来求职的,只有0.96%是通过学校的招聘信息进入会计师事务所的。我国会计师事务所存在着盲目招聘的现象,因此在优化人才结构的同时,我国会计师事务所还要对人才的选拔方式进行改进。只有这样,才能培养出适应未来发展需要的高层次管理人才。

## 主要参考文献

1. 刘玉廷. 中国企业会计准则体系: 架构、趋同与等效. 会计研究, 2007; 3
2. 杨永森, 杨美丽, 张彬. 我国会计师事务所规模经济效应的实证研究. 财会月刊(理论), 2007; 5
3. 陈晓芳, 郝继陶, 柳学亮. 中国会计师事务所迎战国际会计公司的对策. 中南财经政法大学学报, 2002; 2
4. 李丹. 国际“四大”会计师事务所合伙制文化探索. 商业研究, 2006; 4
5. 朱尚华. 会计师事务所的品牌定位. 中国注册会计师, 2007; 10