



略探上市公司盈利预测信息供给

山西财经大学 范文萍

盈利预测是指企业对未来会计期间的经营成果所做的预计和测算。它是在对一般经济条件、市场情况及企业自身生产条件和财务状况进行合理假设的基础上,本着谨慎性原则对会计年度利润总额、净利润、每股盈利等所做出的财务预测。本文将对我国近年来出现的盈利预测信息供给大量减少的原因进行分析,进而探讨盈利预测信息供给的动因、供给增强的可能性,最后提出一些促进我国盈利预测信息供给的建议。

一、上市公司盈利预测信息供给下降的原因

1. 股票发行价格不需在盈利预测的基础上确定。2001年3月24日证监会发布的《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第1号——招股说明书》,将首次公开发行股票公司的强制披露要求改为自愿披露,而股票发行价格则采用市场定价原则,即用于IPO定价的每股收益是按发行股票前一年度的净利润来确定。这样,盈利预测就失去了吸引投资的作用,这是导致上市公司不愿披露盈利预测信息的直接动因。

2. 市场中的投资者不成熟。我国目前的资本市场还不发达,投资者主要以散户为主,他们考虑得更多的是如何从价差中获取收益,而对公司的长远目标并不特别关心,对公司所披露的信息的关注程度也较低,这就相应减小了上市公司披露盈利预测信息的动力。

3. 盈利预测信息的成本考量。上市公司管理当局披露盈利预测信息会发生相应的直接和间接成本,这主要包括盈利预测编制费用、注册会计师审核费用、因盈利预测重大偏差可能导致的法律诉讼引发的或有费用损失等。

4. 盈利预测不准可能导致的处罚。为了规范上市公司盈利预测披露行为,2001年3月28日证监会在《上市公司新股发行管理办法》中对增发和配股公司不规范的盈利预测行为规定了一定的处罚措施。由于存在处罚条款,上市公司自然会趋利避害,减少盈利预测信息的披露。况且,就算不披露也不会受到任何处罚,而披露了反而有遭受处罚的可能,因而上市公司更不愿披露盈利预测信息。

5. 对泄露商业秘密的担忧。盈利预测信息披露得越准确、越丰富,可推测的信息就越多,也就越容易泄露企业的商业秘密,而且容易引起更激烈的竞争。Jaggi & Grier(1980)经过研究曾指出,当上市公司披露的预期盈利水平较高时,就会吸引潜在的竞争对手进入该领域参与竞争。Lacina(2004)的研究证实,成长中的上市公司为避免泄露研究开发和广告等方面的信息而不愿意披露盈利预测信息,因为高成长性的上市

公司通常面临着现实和潜在的竞争对手。由此可见,上市公司出于对泄露商业秘密的担忧而尽量减少对自身盈利预测信息的披露。

二、盈利预测信息供给增强的可能性

虽然从目前盈利预测披露的现实情况来分析,我国上市公司盈利预测信息披露的现状并不乐观,并且存在缩减的趋势。但是随着经济的不断发展、投资者的不断成熟,盈利预测信息的供给将具有增加的可能性。

1. 投资者有获得高质量盈利预测信息的强烈愿望。随着磨练的不断增多,投资者在证券市场中不再仅限于投机,而是开始更多地涉足投资活动。这样,他们就期望获得更多能够反映公司未来发展状况的信息,以为自身做出正确决策而提供依据。

2. 中介机构的竞争促使上市公司盈利预测信息的供给增加。当资本市场发展到一定程度,中介机构(机构投资者、分析师、评级机构、经纪人)的作用就更加明显。因为市场中许多投资者并不具备分析信息的能力,他们会依赖中介机构去收集、分析和预测信息。中介机构对上市公司未来财务状况的预测实际上与上市公司管理当局发布的盈利预测信息紧密相关,即他们所做的预测是以上市公司管理当局所做的预测为基础的。在中介机构所提出的投资建议中,盈利预测信息是关键性因素,这将激发上市公司对盈利预测信息进行披露。

3. 股权集中度的降低趋势将增加上市公司预测信息的供给。根据委托代理理论,由于股东的目标与经理人员的目标不同,因此经理人员可能会利用信息不对称来侵害股东的利益,股东则会通过加强监督来保证自身的利益,这样便会相应降低经理人员的报酬。经理人员则会为了提高报酬,降低监督成本而主动披露信息(包括盈利预测信息)。但是,在股权集中度较高的情况下,经理人员往往由大股东选派或直接任命,而不是真正的职业经理人,这样经理人员主动提供信息的动力就大大降低了。值得一提的是,随着我国经济改革的深入及股权分置改革的实施,股权集中度会逐步降低,同时随着职业经理人市场的成熟,上市公司将在股权相对分散的经济环境下增加对盈利预测信息的供给。

三、改进上市公司盈利预测信息供给的建议

1. 适当降低处罚标准,保护上市公司权益。当上市公司的实际盈利与披露的盈利预测信息不符时,既需要做出解释,还要接受证监会的事后审查,这在很大程度上抑制了上市公司供给盈利预测信息的积极性。如果能够采用较为完善的事先披露制度,降低处罚,就能够提高上市公司主动披露盈利预测



谈会计师事务所的知识管理

北京信息工程学院 李湘蓉

随着信息技术的迅猛发展,会计电算化得到了普及,企业的会计数据基本以电子方式保存,这就使得传统的以查看手工账本为主的审计方法显得落后了。更为迫切的是,现代企业管理方式变更,更多的企业开始使用ERP,并开始转向电子商务经营模式,企业的会计数据不仅仅储存在会计部门,而是广泛地分布在各业务部门;不仅仅储存在一台电脑中,而是分布于整个网络。这就对审计工作和会计师事务所提出了更高的要求,会计师事务所所面临的竞争也日趋激烈。实践证明,借助于传统的管理模式和方法已不能长久保持会计师事务所的优势地位,因为传统的管理方法忽略了对会计师事务所的核心资产之一——知识的管理。全球经济正在向知识经济转型,知识管理也受到越来越多的关注,会计师事务所要想发挥其核心竞争力,就必须引入知识管理。

一、知识和知识管理

知识不同于数据、信息。按照通常的知识管理理论,知识可以分为两大类:显性知识和隐性知识。其中,显性知识是可表述出来的规范的知识,易于整理、传播和储存;隐性知识较难用文字进行明确表述,主要存在于个体之中,包含了个人的经验、技能、价值观等因素,因而难以被获得和共享。显性知识和隐性知识之间可以相互转化:

信息的积极性。

在这方面,我国可以考虑借鉴美国的上市公司在盈利预测信息披露制度方面所积累的经验,引进“预先警示制度”(指上市公司在披露盈利预测信息时,如果附带有充分的警示性语句,就不存在重大遗漏或误述,该盈利预测将不构成证券欺诈行为),并建立“安全港规则”(指上市公司披露的盈利预测信息是在管理当局基于善意且假设合理的情况下做出的,即使未完成盈利预测,上市公司也可免于证券欺诈的责任。若投资者控告上市公司,须举证说明盈利预测是在不合理或非善意的情况下做出的)。这样可以适度地保护善意的上市公司,促使其积极地披露盈利预测信息。

2. 改变盈利预测信息的表达方式。提供盈利预测信息的上市公司可考虑用区间数据代替单一数据,这样的预测信息将更能反映出上市公司未来经济活动的不确定性。

3. 明确盈利预测信息提供者的责任。由于盈利预测具有一定的不确定性,所以预测信息允许有一定误差,但如果误差太大,则会对信息使用者产生误导。因此,在可控范围内,预测信息编制者一定要明确自身所承担的责任,避免欺诈行为的出现。

1. 从显性知识到显性知识的转化(组合化):通过信息的采集、整合、传播,把分散的显性知识转化为系统的显性知识,从而加以重复利用。

2. 从显性知识到隐性知识的转化(内部化):个人或组织通过学习、交流和共享已有的显性知识,从而提高自己的知识和能力。

3. 隐性知识到显性知识的转化(外部化):将个人或组织难以用文字明确表述的隐性知识(如个人的经验、直觉,会计师事务所的经营理念、文化等)通过一定的手段和方法转化成形象化的图像、文字等形式,以便让其他人或组织学习和共享。

4. 从隐性知识到隐性知识的转化(社会化):个体之间不通过语言,而是在长期的相处、合作中通过感受、模仿而获得知识的转化。

会计师事务所的知识构成一般可以划分为以下几种:表现于书籍、资料、报告中的系统知识;存在于员工头脑里的意会知识;固化在管理理念、会计师事务所文化中的知识。会计师事务所知识管理的目标是在最需要的时间将最需要的知识传送给最需要的人或组织。为了实现这一目标,会计师事务所首先要对人们所需要的知识和技能进行搜集和整理,然后

4. 提高盈利预测信息提供者的业务水平。盈利预测具有很大的不确定性,盈利预测信息质量的好坏与提供者业务水平的高低有直接的关系。盈利预测信息提供者不仅要有相关的理论知识、丰富的实务经验,而且还需要有敏锐的分析判断能力。这就要求提高相关人员的业务水平,培养高素质的信息提供者。当信息提供者的业务水平不足以确保其所提供的盈利预测信息可靠时,也可以利用有关中介机构,如可发挥注册会计师的作用,借助其专业技能和职业经验,用提供咨询服务的方式弥补企业自身管理人才和财会人才的不足。但是,对外公布的盈利预测信息必须经过上市公司的核准,并且应由上市公司对盈利预测信息的质量负责。

5. 加强注册会计师对盈利预测信息的审核,提高预测信息的质量。通过对盈利预测信息的审核,注册会计师可以帮助信息使用者验证信息的合理性,适当降低投资者的投资风险,保护投资者的利益。在盈利预测信息审核中,需要注意两个问题:①可以借鉴西方发达国家的经验,采用多种类型的审核意见,以帮助投资者评判盈利预测信息的质量;②注册会计师行业应根据实际情况加快制定相应的盈利预测信息审核规范指南。☐