



# 会计师事务所业务分拆及其经济后果



山东财政学院 李祥锋 山东绿苑置业有限公司 李威萍

“安然事件”的发生再次引起了会计界对会计师事务所同时向客户提供审计服务和管理咨询服务的现象的关注,业内人士感到审计师缺乏对管理咨询业务的免疫力,向同一客户同时提供两种服务会损害会计师事务所审计的独立性,这导致了“后安然时代”的会计师事务所业务分拆风暴,本文试对此作一些探讨。

## 一、会计师事务所业务分拆的含义

笔者认为,会计师事务所业务分拆是指不允许会计师事务所同时向审计客户提供管理咨询方面的服务。我们应该从两个方面来理解其涵义:首先会计师事务所内部可以存在两种业务,但并不表示只允许会计师事务所在两种业务中选其一而导致其业务单一化;其次是对会计师事务所管理咨询业务客户的限制,即不允许审计客户同时也作为会计师事务所的管理咨询业务客户存在。

## 二、会计师事务所业务分拆的“双轨”业务模型及市场选择的经济后果

所谓“双轨”业务模型就是会计师事务所和客户的“二对二”业务结构模式,即市场中假设只有两个会计师事务所和两个客户,会计师事务所分别向两个客户提供审计业务和管理咨询服务。为了便于对模型进行分析,我们对研究对象作了如下假设:①客户处于相互竞争的同行业市场环境中;②会计师事务所和客户为理性的经济人;③资本市场完全有效;④客户所接受的管理咨询服务水平对公司管理水平的提高有重要影响;⑤投资者、客户及会计师事务所之间信息完全流通。

根据会计师事务所业务水平的高低,可以分为两种业务结构:①一个会计师事务所的审计业务水平高于另一个会计师事务所,而管理咨询业务水平却比另一个会计师事务所低;②一个会计师事务所无论是在审计业务水平上还是咨询业务水平上都高于另一个会计师事务所。

1.对第一种业务结构的分析。我们假设甲会计师事务所的审计业务水平高于乙会计师事务所,乙会计师事务所的管理咨询业务水平高于甲会计师事务所。制度规定会计师事务所进行审计业务和管理咨询业务分拆,不能向同一客户既提供审计服务又提供管理咨询服务,在虚拟市场上只有A、B两个公司客户。甲会计师事务所向A客户提供审计服务,向B客户提供管理咨询服务;乙会计师事务所向A客户提供管理咨询服务,向B客户提供审计服务。

对于A客户来说,接受甲会计师事务所高水平的审计服务和乙会计师事务所高水平的咨询服务。由假设③可知,客户所接受的管理咨询服务水平对其决策有重要影响,客户公司

对会计师事务所的管理咨询业务具有强烈的依赖性,管理咨询业务的水平直接影响到客户公司在行业内的竞争力。因此,A客户由于接受了乙会计师事务所提供的高水平管理咨询服务而在市场中占有竞争优势。同时A客户接受乙会计师事务所较高水平的管理咨询服务,公司内部管理受其影响也处于较高水平,由于客户公司总处于互相竞争的市场环境中,A客户在和B客户的行业竞争过程中将处于竞争优势地位,长此以往,A客户会将B客户挤出行业并最终占领市场。

对于B客户来说,由于接受甲会计师事务所低水平的管理咨询服务而导致其内部管理水平不高,最终在市场中处于竞争劣势。同时B客户接受乙会计师事务所低水平的审计服务,虽然在完全有效资本市场上进行财务造假有非常大的风险,但是在业绩不如人以及审计监督处于弱势的情况下其仍存在有“翻盘”的侥幸心理,因此B客户有更大的作弊可能性。此时有效资本市场上信息的完全流通使财务造假手段只能是权宜之计,财务造假只会加速B客户被挤出市场。

这种业务结构产生的结果是:B客户在市场竞争中遭受失败,市场中仅存在一个客户公司即A客户,甲会计师事务所对A客户提供审计服务,乙会计师事务所对A客户提供管理咨询服务,使会计师事务所业务单一化,实现了审计业务和管理咨询业务的分离。

2.对第二种业务结构的分析。我们假设甲会计师事务所审计业务和管理咨询业务的水平均高于乙会计师事务所,会计师事务所向客户提供服务的方向不变。甲会计师事务所提供给B客户高水平的管理咨询服务使其在市场上处于竞争优势地位,无论审计监督是否处于弱势都不会使其产生造假动机。乙会计师事务所低水平的管理咨询业务使A客户内部管理水平较低,导致其在市场竞争中处于弱势地位,促使A客户产生财务造假动机,但是由于接受了甲会计师事务所提供的高水平的审计服务,A客户不会将之付诸实践。但是A客户可能会在市场上寻找更高水平的管理咨询服务以提高其自身竞争力,此举将导致乙会计师事务所失去管理咨询业务,使新的会计师事务所以其在管理咨询业务方面的优势加入市场竞争,这样就打破了原有的“双轨”竞争模型,形成会计师事务所“多头”竞争的业务结构,并逐渐向现实中的多向市场竞争过渡。

这种业务结构下的结果是:引入新的会计师事务所加入竞争,使会计师事务所的“双轨”业务模型向“多头”市场竞争发展,逐渐实现会计师事务所审计业务和管理咨询业务的市场分拆。○