

专家论剑：中国会计师事务所之发展路径ACCA_CAT PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/524/2021_2022__E4_B8_93_E5_AE_B6_E8_AE_BA_E5_c52_524552.htm 中国会计师事务所

所2008年百强榜公布后，本土会计师事务所的发展现状受到了广泛关注。在ACCA北京代表处近期组织的关于会计师事务所发展话题的沙龙上，几位具有业内资深从业经历

的ACCA会员接受《财会学习》的采访，畅谈中国会计师事务所的发展路径。被采访人包括雷博国际会计高级合伙人梁德信、北京京都会计师事务所有限责任公司合伙人吴寿元、汇泰鹏辉财务咨询有限公司合伙人谭薏。

专家论剑：中国会计师事务所之发展路径 关键词1：走出去 《财会学习》：我

国本土会计师事务所在国内市场立足未稳的情况下，走出去的条件是否具备？吴寿元：这个问题比较复杂，在国内企业走出去的大背景下，由高层一直在积极推动，可能有很深的战略考虑。去年九部委联合下文，支持国内企业走出去。从

会计师事务所来说，目前取得了一定的成绩，但效果不是很明显。但是，大家都达成了一个共识，走出去是必要的，是符合中国会计国际化潮流的，我们对此有信心，但需要认真考虑走出去的方式、路径等问题。《财会学习》：在西方发

达国家，审计市场竞争非常激烈，实际上很多已经饱和，走出去后，我们的客户从哪里来？走出去的可行性有多大？吴寿元：国外的五百强是怎么进入中国的，我们就怎么走出去

，而且路线图也很清晰先从香港、新加坡，再到发展中国家，再到欧盟、美国等发达国家。国资委也出台了配套措施积极支持会计师事务所走出去。国资委以前对境外子公司的审

计支持会计师事务所走出去。国资委以前对境外子公司的审

计是依靠他们的内审，基本上没有让中介机构参与，现在也让国内的会计师事务所去审，实际上也是在锻炼和培养国内的事务所。我认为走出去应该是一个系统工程，绝对不是单兵出境就可以搞得定的。国内事务所现在要抓紧时间做大做强，联合再联合，加强资金投入和人才培养，并吸引一些海归加盟。现在最可行的就是跟着中国的企业走出去，我认为过两三年就会见效。

《财会学习》：走出去面临着哪些难题？语言似乎是其中之一，因为国内缺乏精通英语的国际化高级会计人才。此外还有哪些困难？梁德信：本土所的合伙人，特别是首席合伙人，很多人年纪都比较大，很多快到了退休的年龄。他们心里希望的，就是可以安安全全退休，希望自己不要犯错。由于他们抱有这种心态，大量本土所发展的欲望不强。如果管理层都没有“野心”，事务所的发展就会受到影响。思路决定出路，事务所合伙人的保守是影响自身发展的重要因素。

吴寿元：语言和资格看上去是比较难，但是我认为这不是最难的，这些都可以解决。更深层次的问题是法律和文化。法律和文化的差异是不好解决的，还有就是监管部门的认可和投资者的认可，以及资格的认定问题。

关键词2：合伙人

《财会学习》：有人认为，“四大”成功的关键就是有一个稳定的合伙人队伍，我们本土所在合伙人培养上有什么经验？吴寿元：怎样建设以人为主的合伙文化，大家一直在探讨。我认为一个事务所的风格和它的首席合伙人关系很大。因为我发现，如果事务所的首席合伙人是属于专家型的，这些所的发展后劲就很大。如果它的首席合伙人是政府官员出身的，如从财政厅、审计厅退下来的，是官员型的，就会差一些。

《财会学习》：会计师事务所本身既是

一个专业服务机构也是一个盈利组织，怎样调和作为盈利组织和专业服务机构之间的矛盾？吴寿元：会计师事务所是盈利组织不错，但事务所不能把自己定位为盈利组织。有的事务所领导定位自己是老板，把挣钱作为唯一或主要目标，服务质量就会受到影响。如果事务所首先定位自己是专业服务机构，而注册会计师把自己定位为专家，把为客户提供专业服务作为自身职责，就不会什么业务都承接。因为在专家看来，有些业务是与自己的身份和名誉相违背的。我觉得只要把专业水平和服务质量提升了，审计收费也会提升，自然会有更长远、更稳定的高回报，盈利组织和专业服务机构之间也不是对立的关系，两者是可以相辅相成、互相促进的。《财会学习》：在会计师事务所中，合伙人的权力和地位相同吗？是不是每个合伙人都有参与公司发展和决策的权利？梁德信：合伙人不是都可以参与公司决策，合伙人也分级别，合伙人也会升迁。对于国际性的会计师事务所来说，首先是按部门来分，如审计部、税务部、融资部等等，都有合伙人。在部门下，还会按不同行业划分，每一个行业有不同合伙人。比部门高的是地区合伙人，再高就是全球合伙人。所以，在这样的国际性会计师事务所中合伙人还是很多的。并不是所有合伙人都可以分红，有一些合伙人只是拿固定工资的。“四大”在全世界每一个国家的分所都是相对独立的，都有不一样的老板，大家只是挂同一个牌子而已。《财会学习》：由于“四大”的分工很细，如果一个合伙人承揽了非本行业的业务，是不是必须转给别人做？那自己还有积极性承揽业务吗？梁德信：对于不属于自己本行的客户，因为不熟悉，肯定要转给对客户熟悉的合伙人。但不会白做的，会有

一些承揽费用，至于分配的比例，是由一个科学的指标来计算。最后得到的是一个很客观、很公平的数字。关键词3：市场与竞争 《财会学习》：我们国家的审计市场不是很稳定，变化较大，西方发达国家现状是什么样的？我们的市场与发达国家市场相比有哪些欠缺？吴寿元：我感觉国内的市场竞争有些无序。我去年去英国考察，英国市场也有很多会计师事务所，但他们的竞争是相对有序的，大事务所做的是大客户，中等事务所做中等客户，小事务所做一些帮助公司注册、代理纳税等业务。而不像国内事务所，觉得某个项目赚钱，就会一哄而上，竞争显得很无序。梁德信：如果事务所做得不好而没有受到惩罚，就不会起到警示作用。相比而言，国内对一些违法违规事务所的处理很轻。在美国不是这样的，如果出现同样的问题，可能是要坐牢的。当然，国内会计师事务所真正的发展是从1980年恢复重建注册会计师制度开始的，到现在也只不过二三十年，相对人家一百多年的发展历程来说，差距还是很远的。因此还需要慢慢改善，也需要政府部门加强监管。《财会学习》：在“四大”，咨询业务占的比例很大，而国内的事务所仍旧依赖审计业务，国内事务所如何提升咨询业务？吴寿元：国外非审计业务的比例有可能达到一半，我们国内审计业务要占到80%或更高，但是现在已经是在转变，国内也开始做管理咨询和财务顾问等高端业务。可能是因为我国中小事务所居多，提供的服务趋于同质。但是随着发展，市场要进行分化，会计事务所进行分化后，大中小事务所的服务对象将各归其位，形成一种良性竞争的市场格局。《财会学习》：现在事务所为了做大做强，都在搞合并，由于一些项目控制的链条增长，是否会对事

务所的审计质量产生影响？吴寿元：若要控制审计质量，从前期承接开始，就要通过总部来控制。我发现国内事务所有两种类型：一种是中央强、分所弱；另一种是中央弱、分所强。不管那一种，都存在控制审计质量的问题。有些事务所的发展比较缓慢，也是受制于在审计质量的控制上办法不多。

《财会学习》：市场的恶性竞争是不是审计质量下降的重要原因？梁德信：由于这个行业季节性强，最忙的时候在12月份到次年4月份，这个时间所有人都很紧张，太紧张肯定也会影响质量。大家对这个行业要求特别高，但很多事务所并不是按照它的资源去找客户。在最忙的时候，似乎整个行业都在抢人。有一些事务所人手根本不足，先把客户拉回来，然后派一个人过去，先把客户占下，这肯定会影响质量问题，因为没有考虑有没有人做和会不会做。

百考试题编辑整理
100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com