

英国特许会认会计师辅导：触摸ACCA的脉搏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_ti2020/550/2021_2022__E8_8B_B1_E5_9B_BD_E7_89_B9_E8_c52_550450.htm 1978年，中国拉开改革开放的大幕；1988年，ACCA首次派高级代表团访问中国；1998年，ACCA相继在上海、北京设立代表处；2008年，当神州大地迎来改革开放30周年之际，ACCA也在中国走过了自己的第20个年头。20年，ACCA由一个不为人所知的资格证书发展成财会界耳熟能详的金字招牌，ACCA背后到底蕴含着多大的潜力？10年，ACCA如何发展到两万多名会员和学员？问带你走进ACCA这个既熟悉又陌生的荣誉殿堂，一起去体验ACCA神秘的中国之旅。“在ACCA进入中国的前十年，我们只是零零散散做了一些事情，直到1998年。当时香港已经回归，不少ACCA会员也来到中国大陆工作，同时中国的经济呈现出良好的发展态势，ACCA前总裁罗施雅女士认为有必要在中国成立代表处，专门为取得资格的会员和正在考试的学员提供服务。”谈到成立代表处的初衷，姚志君如是表示。“ACCA服务的对象不仅仅局限于会员和学员。”问：ACCA对于许多人来说既熟悉又陌生，能否介绍一下代表处平时的工作？姚志君：我们主要做两方面的工作：宣传推广和客户服务。我们有专门的团队为会员和学员提供服务。对于会员，主要着眼于后续教育（CPD）和一些联谊活动，ACCA的会员在财会、制造、金融、服务等行业从事不同的工作，他们渴望拥有自己的一个圈子，去讨论工作中遇到的问题，分享一些工作经验，比如风险管理和风险控制，我们就是要给他们提供这样一个沟通交流的平台；至于学

员，更多的是帮助他们顺利完成考试，早日成为ACCA会员，但我们也会组织一些联谊活动，让学员们有相互交流的机会，并在漫长的考试进程中互相帮助和鼓励。当然，我们的服务对象不仅仅局限于会员和学员，还包括雇主和培训机构。会员作为我们的产品，最终还是要推介给雇主，这样就延伸出雇主认可计划，以及不定期地邀请雇主召开研讨会；培训机构也很重要，它为我们的学员提供周到的考前培训，最终帮助学员通过考试。

问：北京代表处成立至今已有10年时间，目前的发展规模如何？姚志君：北京代表处的发展是一个从无到有、从小到大的过程。目前负责的区域包括东北、华北、西北等地区，从经济发展的态势来讲，肯定不如上海代表处所负责的长江流域地区的资源丰富，但也不乏有潜力的地方，如山东、辽宁、陕西等等，只能说有待开发。在我们负责的区域，ACCA已经与西安交大、外经贸大学、中央财大、天津财大、东北财大等高校建立了合作关系，并且成功培养了好几届ACCA专业班的毕业生。截至目前

，ACCA在中国大陆拥有19000名学员，已经通过考试的会员和准会员人数大致是3500名左右。北京代表处所辖区域内的学员有6000多，会员数量不到1000，这与上海代表处还是有比较大的差距。

问：除了在校学生外，ACCA用什么办法把社会在职人员吸纳进来？姚志君：我们平时会组织一些活动来宣传推广ACCA，比如与财会领域的媒体合作举办研讨会，在媒体上发表财会方面的专业文章，与中国注册会计师协会合作做注册会计师专业师资培训等等。当然，我们还有自己的网站，以及一些培训机构的努力引导，像审计干部培训中心，他们与高校合作开设了不少ACCA班。品牌是通过点

点点滴滴的努力逐渐建立的。经过20年的发展，可以说目前ACCA已经有了很高的知名度。另外，ACCA对已经工作的人很有吸引力。一些在会计师事务所或大的公司做财务的人，希望自己能够再进一步，获得过硬的技能，就会选择考取一个专业资格证书。选择哪种专业资格呢？他们一般会借助网络、朋友、师长等渠道去了解，最后发现ACCA还不错。“ACCA培养的是高级管理人才，而不是普通的财会人员”问：近年来，报名参加ACCA考试的人数逐年递增，这块金字招牌的吸引力在哪里？姚志君：这与ACCA培养人才的目标有很大关系。简单来讲，ACCA提供的是国际化的认证，培养的是具有国际视野、懂得国际惯例的国际化人才。通过ACCA的学习，我们培养的是懂得企业整个宏观发展情况，对企业起到重要作用的高级管理人才，而不是一名普通的财会人员。全面、系统的培训。中国从去年开始率先在上市公司实行新的会计准则，新准则与国际会计准则基本趋同，ACCA就是要教给学员如何按照国际财务报告准则编制财务报表，系统掌握国际上先进的财务分析方法，了解国际上成功的商业运作模式。获取现代商务社会的技能。ACCA不是为了考试而考试，它一直秉承“从实践中来，到实践中去”的理念，考试大纲在一系列广泛调研的基础上，征询社会各方的意见而成，充分反映现代商务社会对财会人员的要求。建立良好的职业操守。ACCA考试大纲应用国际会计师联合会设置的全球会计教育标准，特别强调专业价值和职业操守。结合2007年的新大纲，ACCA在网上开发了在线职业操守训练课程，模拟现实的企业环境，用案例再回答的形式考查学员的职业操守，为学员成功进入社会做好热身。培养学员

的创造性。ACCA考试被誉为“没有标准答案”的考试，目的在于鼓励学员在新的环境、新的岗位上创造性地解决企业所面临的问题，为企业走向成功提供不同的道路，强调的是学员的实际操作能力和应用能力，通俗地讲，它是一种方法论，是“授人以渔”。

问：据您了解，ACCA学员和会员的就业情况如何？姚志君：如果ACCA的学员和会员具备了上述技能，就不会为就业发愁。刚开始，大家会优先考虑四大会计师事务所、大型跨国公司，不过近两年有些变化，就是从外企回归国企，比如在本地的事务所、本地的企业工作，包括在中国的跨国公司里做事，但基本上外向型公司比较多。至于从事的行业，那就更多了，这也体现了ACCA多样性的理念。像南京审计学院，自设立ACCA班以来，每年都会有上百人进入四大或大型金融机构工作。

问：正如您所说，会员是ACCA的产品，ACCA如何使半成品（学员）尽快进入流通渠道？姚志君：这包括两个方面，在与高校建立合作关系时，我们会对它们的师资和设施进行严格审核，符合要求后才能获得许可；培训机构这一块，我们通过认可学习伙伴计划进行监督和管理，从办学设施、课程管理、师资力量、学生质量等方面综合衡量培训机构是否达到要求，能否保证有效通过率。对于大多数学员来讲，他们还需要职业发展方面的帮助和支持，尤其是高校学员。为此，我们开展了“就业力大比拼”活动，通过一到两天的职业训练营，告诉学员走向职场之前如何去面试，了解雇主最需要什么，自己在哪些地方还需要提高和改进等等。“就业力大比拼”活动开展以来，受到众多高校学生的欢迎，今年全国范围内的报名参加人数已经突破5000人。

问：ACCA每年都会吸纳一些企业

加入认可雇主计划，能否介绍一下这个计划？姚志君：推出认可雇主计划是为了更好地为我们的学员和会员服务。加入认可雇主计划的企业会为ACCA的学员和会员提供职业发展方面的老师，帮助他们尽快适应新环境，提高自身技能；在经济上，认可雇主可以对学员的考试费用进行报销，甚至给予考试假期等便利；当认可雇主有工作机会时，我们会根据职位的层次分别推荐给学员和会员。另一方面，企业愿意加入认可雇主计划，本身就说明它们重视和认可ACCA。“年轻人不要急功近利，要踏踏实实从小事做起。”问：对于有志于从事财会行业的年轻人，您有什么建议和忠告？姚志君：以前的会计师给人的印象是刻板、沉默寡言、做事死板，这与他们主要从事做账、出报表等案头工作，很少与人交流有关。而成为职业会计师，除了要掌握会计准则、财务管理、审计技能外，还必须具备企业战略和管理方面的能力，以及学会如何与人打交道，简单来说就是个人的软性技能。虽然ACCA有好的发展前景，但并不是说一入职场就能获得像财务总监这样的高职位。年轻人特别是名牌高校的毕业生，要把心态放平和，学会辩证地看待做小事与做大事的关系，做小职员与做财务总监的关系，踏踏实实从身边的小事做起，日积月累就会在职业发展上取得突破。从许多财务丑闻的发生来看，一些会计师屈从于上层或客户的压力，违反自己的职业道德，为他人做假账，披露虚假信息，最终的结果是害人害己。因此，要时刻明白会计师应该比其他人有更好的职业操守和职业道德。许多人认为现在是国际化的时代，英语很重要，就拼命地学英语，而忽视了中文表达能力的培养，基本的报告不会写，与他人不能很好的交流等等。看到这

一点，建议大家，无论是英文还是中文，都应在听、说、读、写方面进行强化。“ACCA得到这么多人的认可，我感到很欣慰。”问：ACCA在中国大陆设立了三个代表处，您认为北京代表处的特色在哪里？姚志君：中国是一个政府主导型的社会，北京的特殊位置决定了我们更关心国家宏观政策的变化，更重视与相关政府部门和机构的关系。ACCA在北京专门设有公共事务主管，从事与审计署、财政部等政府部门和中注协等专业组织进行协调和沟通的工作，这也为ACCA在国内其他地区的发展提供了良好的外部环境，同时也会惠及我们的学员和会员。问：从代表处成立，您就一直在这里工作，一路走来，您最大的感受是什么？姚志君：十年前，如果一个人的名片上写着ACCA，会计专业的人可能都不一定知道它代表着什么。至于现在嘛，我举一个简单的例子：一次，我带着孩子去旅游，在火车上与一位老太太聊天，她说希望自己在国外的女儿能够回来读ACCA。我当时就想，连一个老太太都知道ACCA，证明我们的努力没有白费。十年时间，ACCA得到了这么多人的认可，我感到很骄傲，也很欣慰。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