

我国会计师事务所 发展管理会计咨询业务的路径

印玉丽 涂建明 郭章翠

(一) 优化组织结构, 成立管理会计咨询业务部

首先, 将现有所有涉及到管理会计咨询的业务从其他业务部门中独立出来, 组建管理会计咨询业务部, 通过管理会计咨询业务部及其业务拓展, 布局把握我国企事业单位管理会计发展带来的市场机遇; 其次, 做好人力资源筹划, 为管理会计咨询业务部配备管理会计专家和工作团队; 再次, 建立专门的管理会计咨询业务流程、标准和质量控制制度, 保证职业会计师可以在开展业务过程中有章可循, 保证管理会计咨询服务有条不紊地开展。可以说, 事务所抓住机遇开展管理会计咨询业务, 既提升了会计师事务所的社会服务能力, 也提升了事务所管理咨询人才的专业价值, 可以使会计师事务所在快速成长的管理会计咨询业务市场中抢占先机, 有利于形成新的业务渠道和盈利点。

(二) 吸纳培养专业人才, 形成管理会计服务团队

人才是管理会计事业发展的基础与关键。我国目前存在巨大的管理会计人才缺口是其发展的瓶颈。对于会计师事务所而言, 突破这一瓶颈的策略是要做到对专业人才“盘活存量、引进增

量”, 即通过培训盘活现有的专业人才, 同时加大对专业人才的吸纳。具体而言, 首先, 建立内部的管理会计培训与筛选机制, 对事务所内部具有管理会计专业知识和技能的人员进行强化培训, 鼓励其参加国内外的注册管理会计师资格认证, 不断提升专业素养, 强化专业服务能力; 其次, 招贤纳士, 为事务所注入新鲜血液, 不断引进吸收国内外管理会计专业人才, 将其充实到管理会计咨询业务部。通过会计师事务所的管理会计人才建设, 形成有竞争力的管理会计咨询服务团队。

(三) 打造典型案例, 树立管理会计服务品牌

会计师事务所在发展管理会计业务的初期, 不应盲目铺摊子以规模取胜, 而应拿出树立服务品牌的职业精神, 做专做精每一例管理会计咨询业务, 对于每一个业务案例进行系统地总结和跟踪, 密切关注客户的管理效果改善。此外, 在事务所内部定期交流管理会计业务的工作经验, 强化业务部门的精品意识。成功的管理会计案例具有示范效应, 可吸引潜在客户, 从而刺激其管理会计需求, 倘若事务所再进行适度的业务推广和策略性营销, 预期可撬动

事务所管理会计咨询业务的发展。

(四) 与高校合作发展管理会计教育, 繁荣管理会计市场

基于管理会计的发展前景, 会计师事务所应当积极与高校进行合作, 参与到高校管理会计的理论研究和人才培养中来。首先, 这有利于我国管理会计发展中实现实务界与理论界的对接, 从而探索出适合中国本土商业环境的管理会计理论与方法体系; 其次, 将职业会计界的专业与实践经验与高校教师的理论知识与教学资源相结合有助于高校培养出实用型的管理会计专业人才, 既可向事务所输送职业会计师后备军, 也可给企事业单位培养有管理会计观念、知识和技能的从业队伍, 亦可为事务所培育潜在的管理会计咨询客户。

从目前现实的培养路径来看, 事务所可以充分利用高校的MPAcc项目等应用型会计专业人才的培养平台, 定制管理会计方向的专业硕士, 为其提供对接的实践经验指导和专业实习的机会, 从而较为迅速地为企业、也为企事业单位储备管理会计后备军。

(作者单位: 东南大学经济管理学院)

责任编辑 鲍双双

比例列支为原股东的股权激励成本。

4. 统一估值计量方法的选择顺序和明确公允价值的计量层次(包括回购股票实际成本、活跃市场报价、模型定价等), 且允许按每个年度为周期对公允价值进行重估和调整, 以增强各公司间

估值的可比性。模型估值计量方法往往有一定局限性, 现有股票期权估值方法与授予日的股价、预期股价的波动率密切相关, 所有参数的预期是基于过去和数学模型所默认的规律, 而实际参数完全可能与预期参数不一致甚至差异巨

大。因此, 建议允许每年度按实际参数进行重估, 相应调整估值成本并进行会计处理。

(作者单位: 用友网络科技股份有限公司)

责任编辑 鲍双双