

行业专门化

与会计师事务所的竞争优势

□ 李慧 余玉苗



所谓行业专门化(Industry Specialization),是指会计师事务所所在某种或少数几种行业的审计业务中培育了特殊专长,在这些行业的审计市场上占据了较大的份额。它是会计师事务所基于对行业知识和行业审计专长的高度重视而采取的一种经营战略和市场竞争策略。

一、行业专门化的发展状况

20世纪70年代初期,美国“八大”会计师事务所已显示出行业客户比较集中的特点。如按客户数量统计,普华在办公设备制造业的审计市场中占有70%的份额,永道在电话公司审计业务中达到了62%的市场占有率。此后,与行业相关的会计准则的增加、并购浪潮后客户数量的减少,加上80年代末期的经济衰退等一系列因素,导致事务所之间的竞争空前加剧,“八大”演变为“六大”。1993年美国上市公司法定审计市场上,原“六大”会计公司中的安永在服务业、交通业、通讯业、制造业和农业的市场占有率均超过了20%;毕马威在金融服务业取得了高达27.5%的市场份额;安达信在公用事业、农业的市场占有率最高,分别达到34.7%和28.6%。同年,毕马威率先按行业服务线对其传统的按业务类型设立的组织结构进行了重组,将公司业务重新划分为金融服务、保健和生命科学等五个部门。这种重组的目的与各国审计准则对“理解客户行业和业务”的强调是一致的。美国、英国、澳大利亚、新西兰的审计质量控制准则都强调了鉴别、任用和培养具有行业专长的审计师的重要性。截至1998年,“六大”会计公司均在各自的网站上披露了其聚焦发展的行业,其中,金融服务行业成为“六大”共同聚焦的对象。1999年,美国会计学家Hogan和Jeter对1976年和1993年会计师事务所的行业市场份额进行了比较考察,收集的证据显示:具有较大市场份额的事务所行业市场份额继续增加,而具有较小市场份额的事务所行业市场份额则继续下降,审计行业集中度不断提高;并且,这种变化趋势在受管制和非管制的行业中都是如此。会计师事务所行业专门化的发展态势由此可见一斑。

二、行业专门化下会计师事务所竞争优势的体现

1、规模效应

如果事务所整体规模居首位,则意味着它有更丰富的资

源,可以在更多行业更好地培育专长,并且在牺牲非专门化行业市场份额的基础上,在专门化行业获得更快的市场份额增长速度,从而发展成为整个审计市场的领导者。而规模较小的事务所只能在较少的行业内培育行业专长,获得选择性的市场领导地位。商业周刊(1989)曾指出:事务所合并的驱动力在于,因为争夺客户的竞争不断升温,降低成本已成为迫切需要。事务所规模越大,拥有的客户数量越多,分摊新投资的成本效应就越明显,增加行业专门化投入的动力也越强。更有意义的是,成本效应扩大了事务所的降价空间和盈利空间,因而有利于事务所巩固其现有的市场地位和竞争优势。

2、成本优势

与规模无关的成本优势主要有独有技术、技术诀窍、(know how)、学习或经验曲线等。事务所通过对特定行业集中资源进行技术开发和创新,其行业审计质量控制标准更富有针对性,相关的风险基础审计水平进一步提高,这些均促使更多行业技能成为进入审计服务市场的基本要求,从而提高了进入的技术性壁垒。技术诀窍是在行业日常竞争中要用的知识和信息。行业专门化积累的行业知识,如行业的一般会计政策、国家对该行业的重要监管规定和标准等,对新进入者来说在短期内拥有是非常困难的。而行业审计专家长期从事某一行业的审计工作,熟悉行业特性以及行业内客户的经营特点,因而在识别审计风险并采取有效审计程序以保证审计效率和效果方面有丰富经验。具有行业专长的事务所,特别是市场份额居前列的,其经验累积速度快,成本随经验增长而下降的速度也比较快。当审计服务同其他咨询服务共享这种经验时,效应更加明显。

3、差异化服务优势

“八大”品牌声誉的客观存在表明审计产品并非完全同质。有专家指出,“八大”的品牌声誉是其成功实施行业专门化的高定价、质量差异化审计的基础上形成。一般认为,“八大”能够提供较高质量的审计服务,而实证研究结果表明,即使同属于“八大”的事务所,具有行业专长的事务所审计服务水平也比其他不具有该行业专长的要高,例如:发现错误的能力强,对审计准则的遵循情况好,所审客户的报告盈余预测未来现金流的准确度更高。为了吸引潜在客户和留住现有客户,事

务所必须通过各种途径提高客户对其差异性服务的感知能力,包括采取必要的市场营销手段。行业市场份额作为一种客观的外在市场表现,容易获得客户的认同。行业市场份额越高,客户对事务所行业专长的感知能力越强,对其专门化水平的评价也越高,因而也愿意支付较多的审计费用。

4、专用性人力资本

人力资本是会计师事务所最核心的资源,而专用性人力资本(如行业审计专家)更是决定事务所核心竞争力的关键。实施行业专门化的事务所,为了培育行业专长,需要不断增加对信息系统等固定资产的投资,同时还要持续投入资源对审计人员进行与行业相关知识的培训。作为专门化的审计人员,在其职业生涯中也投入了大量时间和精力,以积累相关的行业知识和经验。行业专门化使审计人员尤其是行业审计专家对特定事务所的依赖性增强,其流动性受到更多限制。因为,专门化审计人员的专长要依赖于每年在同一行业工作很长时间才能形成。由此,行业专门化能使事务所更好地应对来自劳动力供给方的压力。这种压力的缓解以及专用性人力资本稳定性的增强,为事务所行业专门化战略的成功实施提供了有力保障。

三、我国会计师事务所行业专门化的形成思路

国外成熟审计市场上行业专门化的趋势及其对事务所竞争优势的积极影响,也给我过会计师事务所的发展带来诸多启示。首先,行业专门化可使事务所提高其专业性胜任能力,降低单项审计业务风险和事务所经营风险。银广夏和蓝田股份审计失败的案例充分说明了事务所对特殊行业风险识别能力的重要性。其次,专门化的事务所能以较低的审计成本向客户提供较高质量的服务(如对客户内部控制提出更有针对性的意见和建议),有利于事务所避开单纯的价格竞争。即使处于相同的低收费水平,拥有低成本优势的事务所也能获取更多利润。再次,行业领导者能够获得更高的审计收费溢价和更快的市场份额增长速度。最后,通过行业专门化培养更多行业审计专家,降低专用性人力资本的流动性,也有利于事务所增强竞争优势。

从国外的发展经验来看,行业专门化对解决国内事务所

普遍存在的竞争优势不明显、价格竞争激烈等问题具有借鉴意义,但因为种种原因,目前我国上市公司审计市场领域尚未形成明显的行业专门化特点。例如,按客户的资产总额计算,2000年国内前“十大”事务所的市场集中度只有32.72%,远远低于1991年美国“六大”会计公司和英国、意大利等发达国家高达70%乃至90%的市场集中度。以机械设备仪表行业为例,2001年该行业公布2000年年报的上市公司共有176家,审计该行业的事务所则多达64家,其中5家行业市场份额高于4%。按客户主营业务收入度量的审计市场份额,居于第一位的中天勤只有11.6%,排名前三位的中天勤、大华和深圳大华天诚总计也才26.5%,行业领导地位并不明显。

随着我国加入WTO,国外事务所进入我国上市公司审计市场的门槛将越来越低,其品牌声誉和行业专长优势将对国内审计业务产生较大冲击。为了缓解这种冲击,全面提高竞争实力,国内事务所可适时考虑采取恰当的行业专门化策略。首先是进一步扩大事务所的整体规模。因为,只有规模达到一定层次,事务所才有足够的资源(尤其是客户资源)培育行业专长。其次是从行业市场规模、发展前景等角度考虑,慎重选择聚焦发展的行业,增加对该行业的人力、技术等投入,在必要的时候可以对事务所组织结构进行重组。事务所可根据已有的客户资源和人力资源状况,适当集中优势资源在某一个或几个行业培育专长,为客户提供有差异化的产品和服务,扩大市场份额。当然,事务所也应对行业专门化可能产生的负面影响给予充分关注。一是集中发展某个行业可能会影响到事务所在该行业里争取客户。因为担心商业秘密被泄露,竞争激烈的客户公司有时不愿意雇用同一家事务所。例如,1989年Arthur Young和Ernst&Whinney合并为安永,虽保留住了可口可乐公司,但百事公司却因此转向了毕马威。二是客户资源过于集中在某几个行业,不利于事务所分散经营风险,还可能对事务所保持审计独立性产生不利影响。另外,行业市场份额的高度集中容易引发政府部门的监管压力。在我国,发展行业专门化同样应注意防止单个事务所垄断某行业审计市场,尤其是那些具有较高进入门槛的受管制行业。

(作者单位:武汉大学会计系)

责任编辑 孙蕊

·简讯·

内地与香港CPA考试部分科目可互免

根据《内地与香港注册会计师部分考试科目相互豁免协议》的规定,参加内地注册会计师全国统一考试并全科合格的人员,在报考香港会计师公会的专业资格课程考试时,可以豁免“财务管理”和“审计和资讯管理”两个单元科目;参加香港会计师公会的专业资格课程考试并全科合格的人员,在报考内地注册会计师全国统一考试时,可以豁免“财务成本管理”和“审

计”两个考试科目。为具体落实实施事宜,中注协与香港会计师公会经协商,于5月19日签署了《内地与香港注册会计师部分考试科目相互豁免实施协议》,对双方申请免试的基本程序等内容予以明确规定。该协议签署后,中注协和香港会计师公会即着手接收和办理考生的免试申请。

(本刊通讯员)