

颁布的法律、法规、政策，党、团、工、妇及纪检工作，总经理的任免等三个方面进行管理外，其他工作均由中华会计师事务所按照国家有关规定自行管理。

(三) 中华会计师事务所脱钩后不挂靠财政部内任何司局。脱钩前按要求进行一次清产核资工作。

按照财政部的决定，为适应体制变动的需要，尽快建立新的运行机制，事务所立即着手进行了以下工作：一是调整充实了所一级领导班子。总经理按照授权，聘任了副总经理和总经理助理，明确任务责任和聘任期限。二是按业务工作需要，调整了内部机构设置。新的机构设置为六部一室，即：会计审计一、二、三部、资产评估部、综合业务部、行政财务部和办公室，同时聘任了各部门的负责人。三是有针对性地做好职工的思想工作。围绕脱钩后职工的思想反映，坚持以正面教育为主，使全体职工认识到，脱钩是会计师事务所发展和体制改革的必然结果，脱钩给事务所创造了一个放开手脚依法自主经营的体制，要抓住这个机遇，促进事务所的发展。四是落实各项福利措施，解除职工的后顾之忧。按照国家规定并结合本所实际，实行了住房公积金制度，在建立养老保险、职工医疗制度等方面也将制定一系列相应的管理办法。

由于注意及时地、有针对性地做好脱钩后的各项工作，使体制变动实现了平稳过渡，职工思想比较稳定，业务工作没有受到影响。

二、增加新的客户，扩大业务收入

为了调整客户结构，保持收入的相对稳定和增长，事务所及时调整经营方针，将国有企业和上市公司作为业务开发的重点。所领导和各部门经理，想方设法，收集信息，加强与客户的联系，并注意了审计与评估工作的互有侧重和配合，扩大业务范围，增加了一批大型和超大型客户，如陕西长岭黄河（集团）公司、北京北新建材（集团）有限公司、河南豫能股份有限公司、中央电视台无锡太湖影视城、汕头城市合作银行等，为保证业务收入的完成创造了条件。

三、抓好制度建设，加强内部管理，保证业务质量

业务质量是事务所生存的基础，是保持信誉的关键。为使业务工作程序进一步规范化，事务所组织一部分业务骨干成立了业务规程起草小组，根据中国注册会计师协会发布的审计准则，结合事务所实际情况和原有的业务规程，撰写了中华会计师事务所的《业务管理规程》和《审计手册》初稿，已在业务工作中开始试行。

中华会计师事务所和中华财务会计咨询公司分立并与财政部脱钩后，需要建立一整套适应新形势、新情况和事务所特点的内部管理制度，为此事务所成立了管理制度起草小组，现已制定实施了《考勤制度》、《职工请（休）假管理办法》等四个内部管理制

度，另有《人事管理制度》、《会议制度》、《外事管理规定》等十几个制度将陆续公布实施。这些制度的建立将对严格内部管理，规范工作秩序，促进业务工作的开展起到重要作用。

四、充分利用各种条件，加强人员培训工作

为提高业务人员素质和执业水平，1996年组织应考人员参加了注册会计师和注册评估师的考前培训；有4人参加了为期20天的审计准则的培训；2人参加了为期半年的外语培训；同意1名在境外培训人员延长半年培训期，另又派出1人到境外进行为期1年的专业培训。此外，利用业务工作淡季，在事务所内部组织了微机操作和业务基础知识的培训，还分批组织专业人员到由亚洲开发银行出资承办的“中国企业财务会计现代化”培训班听国内专家授课。通过这些培训，使业务人员的专业素质得到一定的提高。

（中华会计师事务所供稿，王国平执笔）

中国国际税务咨询公司

1996年，中国国际税务咨询公司充分发挥自身优势，大力发展税务咨询主业，积极稳妥搞好经济开发，按照现代企业制度要求，从加强和改善内部管理入手，努力增收节支，提高经济效益，取得了明显成效。业务经营取得好的成果，1996年实现营业收入、利润总额均比1995年有较大增长，经济效益创造自公司成立4年以来最好的记录。

一、内资企业咨询业务，保持了增长势头

在市场竞争激烈的情况下，内资企业咨询部门强调整发挥主观能动性，认真分析常年客户“巩固难、续订难、发展难”的“三难”原因，加强政策业务学习，不断提高职工自身素质，增强对市场变化的适应能力，从改进服务手段、提高服务质量上下功夫。1996年内尽管有的常年税收法律顾问客户合同期满，但通过发展新客户，仍使客户总数比1995年增加。同时，注重了挖掘单项咨询业务的潜力，取得了较好的收益。1996年实现收入比1995年增长79.7%。

二、涉外企业咨询业务，连续三年收入大幅度增长

1996年涉外税务咨询业务收入的增长幅度和收入总额在公司各业务部门中名列前茅。涉外税务咨询业务能够迅速发展，首先是该部门注意不断提高自身的业务素质，想方设法多办实事，力求把最上乘的服务提供给客户，同时还学习借鉴国外同行的先进经验，向国际标准看齐，提高服务档次。从内部管理上，把任务指标分解到人，收益分配不搞平均主义，既给动力，也给压力，充分发挥每一个员工的潜能。

三、信息资料工作，为公司主营业务提供配套信

息服务

1996年共编制国内税收信息48期,国外投资经营税收信息12期,基本上做到及时准确反映国内外税收动态。此外,还通过为国外用户提供专项信息服务的方式,宣传了公司,增加了收入。

四、宣传培训业务稳步发展

针对长期存在的受客观因素制约大、培训生源不稳定的情况,该部门的同志本着敬业爱岗的奉献精神,齐心协力,积极进取,克服困难,改进工作,在规范化和程序化上下工夫,基本建立了长期稳定的合作伙伴,开创了良性循环的新局面,并取得了经济效益和社会效益的双丰收。全年共举办各类培训班9期,直接受训人员1730多人。

五、中瑞会计师事务所,1996年取得了较大发展

首先是人才的引进,1996年共引进8位业务骨干和专业人才,对于开拓业务发挥了重要作用。第二是建立正常而稳定的业务渠道,并且有选择地设立分部、开展地区业务,实行规模经营,提高市场占有率,增强竞争实力。第三是强化公关手段,坚持优质服务,以信誉为本求得客户的信赖。全年共计完成业务项目259个,比1995年增加201个,业务量翻了四番还多,收入成倍增加。

六、大地电教影视中心,有了长足的进步

全年制作税务新闻报道6条、与中央电视台合作拍摄专题片5部、营业税知识讲座6集、电视脚本2部以及其他电视节目。其中部分佳作受到国家税务总局有关领导与社会的称赞和欢迎。

七、经贸开发业务在调整中徘徊,各独立经营单位喜忧参半

北京锐和经贸公司。1996年有色金属材料市场价格波动较大,给经贸公司的主营业务带来冲击。为此,通过开辟新的业务渠道,创造新的商业机会,使公司的业务经营保持了活力,在整个有色金属市场不甚景气的大环境中,仍然取得了很好的收益。

北京京宁瑞有限责任公司。主要是围绕改善税务

系统征管条件服务的,侧重开展计算机和汽车销售业务。由于种种原因,1996年主营业务很不理想,实现利润大大低于年初计划要求。所属子公司北京中税科贸有限责任公司,由于其主营业务计税收款机未能推广,失去赖以生存的基础,于1996年8月停业。

北京惠利行商贸公司和北京华瑞生贸易有限责任公司,1996年经营情况不佳,收不抵支,出现一些亏损。

八、企业管理进一步加强,制度建设逐步完善

1996年公司本着向管理要效益的指导思想,从内部挖潜入手,逐步提高管理水平,在企业财务管理的规范化方面作了一些有益的尝试,在公司内建立大额资金使用通过项目审查小组制度,减少资金使用的风险。

为适应税务咨询事业不断发展的需要,1996年公司研究制定了员工业务培训办法,加大了业务培训力度。同时改善了公司的行政管理,通过抓规章制度建设,树立企业形象,取得了良好效果。

九、坚持“两手抓”,加强政治思想工作

公司强调各级领导干部都要带好头,要讲政治、讲大局、讲原则、讲党性、讲团结,加强职工政治思想工作。一方面在职工中继续提倡和发扬敬业精神和奉献精神;另一方面,切实关心职工的实际问题。按照国家有关法规和政策规定,建立了职工基本养老保险金和失业保险金,增强了职工的安全感。

公司党总支重视经常性的政治学习,对于国家税务总局机关党委布置的各项政治学习与政治活动,及时发动职工踊跃参加。党员民主生活会也基本按时举行。与此同时,还经常教育党员干部要遵纪守法,勤政廉洁,做好表率。特别是1996年10月党的十四届六中全会召开以后,公司党总支及时组织全体职工认真学习、反复讨论,并且结合公司实际制定出《中国国际税务咨询公司关于加强精神文明建设的实施意见》,把精神文明建设制度化、经常化。

(中国国际税务咨询公司供稿,张天明执笔)