

### 會計業如何開闢新路

立法會在聖誕及新年期間休會，我趁這個空檔，四出拜訪不同機構的會計同業，又跟業界通電話，聆聽他們的關注。很高興不少同業都肯定我過去幾年的工作，也向我表達了不少寶貴意見。

最令我忘懷的，是一位會計師的坦誠分享，他讓我看到會計業界被「大唱好景」背後的另一個畫面，他以「夕陽行業」來形容當前的工作前景。我不禁問，他的看法為何會跟傳媒高唱「會計界一片好景，會計師的薪金怎樣怎樣上升，人才如何如何短缺」的景象，有這麼大的落差？

詳談之下，那位會計師口中的「夕陽行業」，原來是指會計師現在一般提供的會計、賬目編制、核數等服務。如果所謂的會計業，只是狹義指執業會計師服務的話，他的說法不無道理。

#### 收入大幅下跌

從前，香港只有數千名註冊會計師，執業的更是「小眾」。時至今日，單是香港會計師公會已有超過二萬六千名會員，當中執業的亦有六、七千人；再加上其他會計專業團體的會員，人數就更多了。

會計師的「供應」急速上升，但市場對傳統會計服務的「需求」卻追不上，這就是問題的核心。

一個最明顯的例子是：即使近年經濟向好，但是在營運成本不斷上升的情況下，中小型會計師事務所的服務收費，往往因為競爭激烈而未能調高。

僧多粥少，結果執業會計師的收入就每下愈況，在這個看似難以逆轉的局面下，難怪有人提出「夕陽行業」之說。

我也聽過有會計師說，從前一間具規模的會計師事務所合夥人，在他整個事業的歷程中，收入足以購買十輛勞斯萊斯轎車，現在同樣是這樣的一個執業會計師，收入就只足夠買四輛。收入跌得如此慘烈，不單是「荷包縮水」的問題，更是「身價貶值」的問題。說到這裏，同業的心裏面，不知有沒有響起了警號？

到底會計行業是否真的「夕陽行業」，我認為，關鍵在於會計同業願不願意把目光放遠；放下身段，把會計師的服務範疇擴大，衝出既有的傳統框框，從而扭轉局面。

現在，不少企業視會計服務只是一種開支，是用來應付銀行、股東和政府的例行公事，結果千方百計地削減這部分的開支。

在這個心態之下，執業會計師單憑提供這類服務，肯定賺不到企業的錢，會計師唯有提供一些讓企業增值的服務，才能向企業的荷包打主意，開拓更多的收入來源。

### 擴大服務範疇

在事事講求管理效率和效益的今天，會計師大可以發揮財務顧問、財務策劃，以及企業管治顧問的角色。對企業而言，具水準的財務策劃服務，可以使企業透過不同的資產市場，賺取更理想的回報，為股東帶來更大益處。

至於改善企業管治，則可以節省成本、提高效率，繼而改善企業形象，方便在市場建立品牌和地位，相信沒有企業的管理者，會抗拒這些有利企業發展的服務。

其實，會計師的專業訓練中，很早已經滲入財務策劃和企業管理的知識，會計師對這些範疇應該不會陌生，執業會計師在替客戶處理和審核賬目之餘，實在可以提供更多元化的顧問服務，讓客戶明白會計師的服務，不是要企業花錢的例行公事，而是可以為企業創造財富，建立名聲的投資。

會計師提供的服務要升級和轉型，是今天香港社會不可逆轉的趨勢，任何想逃避的人，只會遭受被淘汰的厄運。

會計師必須不斷自我增值，把自己打造成一個為企業出謀獻策的「企業軍師」，這樣才可在瞬息萬變的市場中「站穩陣地」。

### 推出培訓課程

要增值，培訓是不可或缺的一環。有見及此，我正與不同會計專業團體和大專院校聯絡，推動它們為會計師度身訂造一些有關顧問服務的課程或培訓課程。只要會計師好好裝備自己，一定可以在競爭激烈的市場中，穩坐釣魚船。

為了鼓勵會計師終身學習，政府亦應該為個人進修提供更多優惠，包括提高個人進修免稅額，又或者提供更多資助或貸款安排，讓每一位有志增值的專業人才，可以各取所需。我將在立法會上向政府爭取。

會計行業是夕陽？是朝暉？只要換個角度，就看見不同的風景。可以肯定的是，朝暉正迎接 那些願意努力向前、勇於開創新路的會計同業。