

增值是打擊「艇仔」良方

說女人「好數口」相信沒有人會反對！是女人，又是會計師呢？格價的級數自然會提升，以下是一個例子。早前的復活節長假期，難得有空陪侄兒侄女，幾個小朋友嚷 要去看電影，我計來計去……六、七十元買一張戲票，四個人就要差不多三百元，如果買一張三、五十元的電影光碟回家慢慢欣賞，孩子們同樣開心。就是這樣的一條數，在「與生俱來」的本性和職業病的驅使下，最後我選擇了開「家庭影院」。

封殺「艇仔」天方夜譚

「人同此心，心同此理」，難怪香港的電影業大嘆生意難做。回頭想想，其實不單止電影業，就連會計界，特別是中小型會計師事務所也面對類似的問題。電影院有視像光碟的競爭，會計界就有核數代理人，俗稱「艇仔」的爭生意。

所謂「艇仔」，就是一些沒有執業會計師資格，但向企業提供核數服務的人。他們毋須領有執業會計師牌照，也毋須受任何專業團體的監管，只須要找一位持牌的執業會計師，簽署由他們編制的核數報告就可以了。

那麼，核數代理人對中小型執業會計師構成什麼影響？核數代理人由於毋須接受任何規管，可以隨意透過不同廣告和市場策略吸納客戶，增加收入來源。同時，由於他們所作的核數工作不受任何監管，質素自然可以抓得鬆一點，時間可以用少一點，也毋須聘請什麼高質人才去處理，核數成本相對較中小型會計師行低，搶走不少生意。

這個現象，正正就是電影院和電影光碟的競爭模式。一般的電影，在戲院看跟在家中欣賞，片長和內容都是一樣，但價錢最少相差一半；既然如此，消費者大多會選擇看光碟。同樣道理，由核數代理人核數，隨便交給一個執業會計師簽字作實，與由頭到尾由一位執業會計師「跟到足」，做出來的，最後都是一份核數報告，用來向稅局交代就可以了；價錢呢？卻可以相差一半。大家說，作為一般消費者的企業會選哪一個？

當然，正因為這些「艇仔」不受監管，做出來的核數水平相對會較為參差，長遠影響會計界專業。因此，業界實在不容許繼續有「艇仔」存在。我初初出任會計界立法會議員的時候，已要求跟進「艇仔」問題，也曾在一份闡述會計界挑戰的文件中，向香港會計師公會提出，又希望透過教育市民和推動專業團體正視問題，卻愈發現這是一個不易解開的死結。因為企業一般都把核數作為每年的例行公事，用來應付稅局。大家都希望愈平愈好，減低營運成本。無論做了多少公眾教育，在商言商，利字當頭，始終都是價低者得，生意又落在「艇仔」手中。

有人會問，就算「艇仔」真的存在，他們手續上都需要一個執業會計師為他們簽核數報告。如果所有執業會計師都嚴守專業態度，拒絕為「艇仔」簽字，那些以低價「做爛市」的「艇仔」自然會被淘汰。但是，現實環境確又容許「艇仔」繼續生存。

為什麼呢？今天，執業會計師比比皆是，僧多粥少，初出茅廬的執業會計師要搵生意，實在談何容易？生意難做，人工、租金又高，你叫他們怎麼辦？於是唯有向那些手上有客戶的「艇仔」靠攏。礙於這個現實環境，要求會計師封殺「艇仔」，可以說是天方夜譚。

增值服務利潤來源

有人會問，就算「艇仔」真的存在，他們手續上都需要一個執業會計師為他們簽核數報告。如果所有的執業會計師都嚴守專業態度，拒絕為那些做事馬虎、得過且過的「艇仔」服務，那些以低價格、低質素「做爛市」的「艇仔」自然會被淘汰。但是，世事往往就沒有這麼理想。

不過，我認為「艇仔」這個死結並非解不開，執業會計師只要把服務「增值」，總可走出一條生路。舉個例，除了核數，會計師可以提供稅務顧問服務，為客戶解決稅務上的疑難。另外，在講求企業管治和管理效率的今天，會計師可以充當企業顧問的角色，為企業管理和營運出謀獻策。我曾經在這個專欄說過，會計師要增值，當「企業軍師」，這些絕不是一般「艇仔」可以做得到的。只要有真材實料，不愁沒機會衝出重圍。會計師要記，核數服務只是帶客戶來到會計師行，而不是利潤的來源，會計師行的利潤，是來自那些增值服務。

我雖然是女人，也是會計師，數口自然「有番咁上下」。我不是不肯花錢，而是認為花錢都要花得有價值。我是會去酒店花七、八十

元喝咖啡的人。為什麼呢？就是酒店提供的咖啡，不單水準有保證，其他的配套，例如環境和服務都是有「價」，被認為是「值」的。執業會計師如果肯自我增值，加上有專業的服務水平，定能戰勝「艇仔」。