

# 市场诱吓、政府引导、自我施压与非审计业务拓展策略

## ——来自本土会计师事务所的证据

武恒光

(山东财经大学 会计学院, 山东 济南 250014)

**[摘要]**基于本土会计师事务所的问卷调查数据,运用结构方程模型,从宏观环境、市场诱吓、政府引导和自我施压四个构面研究非审计业务拓展的驱动机制。研究发现:宏观环境、市场诱吓构面的战略资产导向与防御导向均未对非审计业务拓展策略产生正向影响;市场诱吓构面和政府引导构面因素促使事务所偏好于非审计业务领域及范围的拓展;自我施压构面因素促使事务所偏好于非审计业务收入的提高;所有显著的驱动因素中,按照总效应从大到小排序,依次是市场势力获取、制度设计导向、资源运用、客户导向和政府引导。

**[关键词]**市场诱吓;政府引导;自我施压;非审计业务拓展;财报审计;审计收费;审计独立性;审计质量;多元化经营;审计市场

**[中图分类号]**F239.43 **[文献标识码]**A **[文章编号]**1004-4833(2015)02-0021-12

### 一、引言

会计师事务所(以下简称事务所)展开多元化经营、拓展非审计业务是注册会计师行业演进过程中的重要现象。英、美国家的注册会计师行业在漫长的自然演化进程中大规模地拓展非审计业务<sup>①</sup>,并在顶峰时期偏离其与生俱来的“财报审计”的专业角色,这引发了学术界关于注册会计师行业应否多元化的争论。这场争论主要围绕审计收费、审计独立性和审计质量的视角探讨非审计业务拓展的经济后果,形成了“非审计业务对于审计收费或者审计质量影响”的固定研究范式。

与英美注册会计师行业的发展历程不同,我国注册会计师行业恢复重建至今仅有30多年的历史,整体来看,多元化经营尚处于起步发展阶段,事务所未实现非审计业务的规模化拓展<sup>[1]</sup>。然而,我国经济转型和产业结构优化升级的特定背景对注册会计师行业多元化经营能力的提升提出了迫切要求。可见,非审计业务供给能力低下业已成为阻碍事务所服务经济转型的致命因素,注册会计师行业应否多元化并非现阶段非审计业务实务中的焦点,探索促进事务所拓展非审计业务的路径已成为无法回避且亟待解决的难题。显然,既有的非审计业务研究范式无法回答这个难题。基于我国注册会计师行业发展的固有特征,探讨非审计业务拓展的动力源则是一个解决问题的有价值的突破点。

鉴于此,本文跳出既有的研究范式,致力于剖析非审计业务拓展的动力机制。由于驱动因素内隐于事务所治理机构和领导层的战略决策过程之中,驱动因素研究变量具有无法直接观测的潜变量特征,需要由大量的可观测的显变量进行描绘,因此,本文运用结构方程模型(Structural Equation Modeling, SEM),整合多元化的相关理论,建构非审计业务驱动因素,细致地分析驱动因素的类型、驱动因

**[收稿日期]**2014-05-22

**[基金项目]**山东省自然科学基金项目(ZR2011GL017);山东省高等学校人文社会科学研究计划项目(J13WF06);山东省社会科学规划项目(13DJJJ06)

**[作者简介]**武恒光(1979—),男,山东菏泽人,山东财经大学会计学院副教授,博士,从事审计理论研究。

<sup>①</sup>根据 Accounting Today Top 100 数据,进入20世纪90年代以后,会计师事务所非审计业务收入占总收入的比重已经超出了50%,90年代后期,管理咨询业务收入成“五大”事务所最大的收入来源。

素对非审计业务拓展策略的影响机制。从理论层面来看,本文的研究贡献在于打破了非审计业务研究范式的“藩篱”,选择科学的研究方法专注于一个非常重要而尚未有人实证研究的问题——非审计业务拓展的动力机制,本文的研究成果不仅可以弥补已有非审计业务文献的缺憾,而且能够提供多元化在服务行业的经验证据,丰富多元化理论;从实践层面来看,本文的研究发现有助于从根源上厘清注册会计师行业多元化经营这一复杂行为的产生动因和作用机制,为政府部门更好地推动事务所拓展非审计业务、提升注册会计师行业的多元化经营能力提供政策建议。

## 二、研究假设

我国注册会计师行业在政府部门的扶持下恢复重建并不断发展,政府主导型的经济改革过程决定了我国审计市场发展初期的主导力量是来自于政府的行政力量<sup>[2]</sup>。1999年底完成的脱钩改制工作作为注册会计师行业加快市场化进程奠定了制度基础。这种特殊的背景提醒我们,在我国,塑造事务所策略的因素,除了经济学、管理学声称的效率、利润和理性之外,可能还有特殊的社会制度因素,如政府及宏观环境的影响。为更好地理解事务所拓展非审计业务的动因,本文整合多元化的传统解释(经济学与管理学)及社会学新制度主义组织分析理论,区分市场、非市场因素和事务所内部、外部因素,从四个方面定义非审计业务驱动因素构面,具体为市场诱吓、自我施压、政府引导和宏观环境。为了合理、全面地评价事务所非审计业务拓展策略,本文借鉴 Ansoff 提出的产品—市场矩阵<sup>[3]</sup>,从非审计业务收入层面和非审计业务范围层面展开研究。

### (一) 市场诱吓与非审计业务拓展策略

传统多元化经济学、管理学效率(利润)观的基本逻辑是:市场的“无形之手”透过超额利润与风险“诱吓”企业选择多元化战略。基于效率(利润)观,市场诱吓构面包括市场势力获取、客户导向、战略资产导向和防御导向,分别对应着市场势力理论、差异化战略理论、战略资产理论和防御性理论。

#### 1. 市场势力获取与非审计业务拓展策略

市场势力是“市场参与者控制产品价格、数量及创造超额利润的能力”;市场势力出现于非完全竞争市场,市场结构是市场势力的重要表征<sup>[4]</sup>。传统上,部分经济学家认为多元化发展战略动因在于获取市场势力<sup>[5]</sup>。Bemheim 和 Whinston 提出了多元化经营企业可通过三种非竞争性方式获取市场势力,即交叉补贴、共谋和互惠性购买<sup>[6]</sup>。根据植草益基于市场集中度给出的市场结构分类<sup>[7]</sup>,美国等发达国家审计市场结构处于“极高寡占型”,较高的市场份额意味着事务所获取了较高的市场势力。审计“货品化”<sup>①</sup>趋势出现以后,审计开始被视为获取有利可图的咨询业务合同而亏本出售的业务<sup>[8]</sup>,这表明事务所通过业务多元化进行了业务间的交叉补贴。

我国注册会计师行业恢复重建以来,审计市场结构处于变动状态。张铁铸发现 A 股审计市场集中度很低,且带有浓厚的地域色彩,审计市场由于地方保护主义而严重分割,造成审计市场竞争不充分<sup>[9]</sup>。许汉友和杨政研究发现,我国 A 股审计市场集中度总体上在不断提升,目前我国审计市场结构处于垄断竞争的市场态势<sup>[10]</sup>。在这种背景之下,本土事务所应当有动力基于争取市场势力而拓展非审计业务。基于上述分析,本文提出研究假设  $H_{1a}$  和  $H_{1b}$ 。

$H_{1a}$ :市场势力获取正向地影响非审计业务范围和种类拓展;

$H_{1b}$ :市场势力获取正向地影响非审计业务收入水平提高。

#### 2. 客户导向与非审计业务拓展策略

波特提出的差异化战略旨在引导企业重视客户所在意的某些领域,以客户注重的某个(些)领域

①“货品化”意指在产品的生命周期中,由于竞争的加剧和进入成本趋低,高利润的新产品逐渐变成稀松平常且利润微薄的产品。

或方面为导向来构建特长,把自己置于独特的定位,做精做细、做专做强,以满足客户需求,为客户提供价值增值服务<sup>[11]</sup>。事务所在目标细分市场拓展非审计业务,构建专家特长和“独特性”,可被视为差异化战略。理论上,事务所实施多元化经营,同时提供审计业务和各种非审计业务。相比于传统的审计业务,非审计业务通常更加复杂,更加需要运用先进技术(如信息技术)和雇佣教育程度更高、经验更加丰富的专家来提供这些业务<sup>[12]</sup>。随着多元化经营程度的提高,事务所定位于特定细分行业,在技术设施(如信息系统)和人力资本方面进行持续投资。这不仅可以直接获取更高水平的设施和智力支持,而且可以积累和形成非审计业务专长知识和技能,构建非审计业务专长团队,从而有利于提高非审计业务产品创新、研发和设计能力,便于为客户创造更高的价值增值。可见,事务所运用差异化战略,为客户提供附加值更高的服务,实现独树一帜的目标,有助于推动多元化经营,进而强化和提升市场声誉。基于上述分析,本文提出研究假设 H<sub>2a</sub> 和 H<sub>2b</sub>。

H<sub>2a</sub>: 客户导向正向地影响非审计业务范围和种类拓展;

H<sub>2b</sub>: 客户导向正向地影响非审计业务收入水平提高。

### 3. 战略资产导向与非审计业务拓展策略

战略资产理论主张企业从自身的战略性资产出发实施多元化战略,若企业进入的两个产业存在战略产业要素重叠部分,而战略性资产未包含重合部分,则企业积累、获取这种资源或能力将有助于在两个产业中赢得竞争优势<sup>[13]</sup>。可见,基于企业战略产业要素相重叠的产业创造、形成新的战略性资产,将有助于企业获取持续经济租金并巩固市场地位。服务于社会经济的行业特征及鉴证与非鉴证的双重职能决定了事务所固有的跨产业执业模式。在存在战略产业要素重叠部分的多项产业执行多类业务过程中,如果事务所构建起集专有性与互补性、不易模仿交易、稀缺且持久的资源或能力,将有利于其在多项产业获取竞争优势。在全球审计市场竞争异常激烈的大背景下<sup>[14]</sup>,国际大所和本土事务所在我国审计市场上的“争夺战”愈演愈烈,本土事务所应当有动力在多项产业构建战略资产,提升竞争能力,这在客观上亦有助于推动非审计业务拓展。

H<sub>3a</sub>: 战略资产导向正向地影响非审计业务范围和种类拓展;

H<sub>3b</sub>: 战略资产导向正向地影响非审计业务收入水平提高。

### 4. 防御导向与非审计业务拓展策略

防御性多元化假说认为,面临不确定或恶劣环境的“威吓”,公司高管选择多元化可以降低这些因素的不利影响,并提高公司业绩<sup>[15]</sup>。企业进行多元化经营的动因在于弥补或抵消其现有产品下降的盈利能力<sup>[16]</sup>。通过资产组合的多样化投资,有助于企业降低投资单项资产的个别风险<sup>[17]</sup>。审计业务市场已成为事务所竞争越来越激烈的领域,审计业务收益率大幅降低,审计业务逐渐沦为“夕阳”业务。理论上,竞争的日趋加剧和审计业务利润率的日益微薄,会促使事务所寻求有效的经营战略,抵御竞争对手蚕食自身的市场份额或拓展自己的市场版图,提高事务所业务的盈利能力。在这种背景下,业务多元化经营既能够实现通过“一站式购货”保留、吸引客户的目的,又能够满足提高盈利能力、分散资源集中化投资风险的要求。可见,拓展多样化、附加值较高的非审计业务是事务所的均衡策略。

H<sub>4a</sub>: 防御导向正向地影响非审计业务范围和种类拓展;

H<sub>4b</sub>: 防御导向正向地影响非审计业务收入水平提高。

### (二) 自我施压与非审计业务拓展策略

事务所作为微观经济主体,其自身经营的努力程度应当是一个至关重要的驱动因素,本文将其抽象为自我施压。传统多元化经济学、管理学的理性观认为,企业作为理性行动者,多元化是企业最理性的战略决策。该观点强调多元化有助于促使企业竭力寻求企业资源的充分、高效运用,与多元化配套的制度构建有助于将企业的努力程度与绩效匹配。基于理性观,自我施压构面包括资源运用和制度设计导向两个层面,分别对应着资源基础理论和制度理论。

### 1. 资源运用与非审计业务拓展策略

资源基础理论强调企业在实施多元化发展战略的过程中,提升基于隐性知识的惯例或者企业元素转移的组织能力<sup>[18]</sup>,以能够充分利用闲置的生产性资源<sup>[19]</sup>;在不同产品线(或产业)之间运用企业专有资源和战略性资源,有利于企业产生范围经济,在成本未同等幅度上升的情形下增加租金流入,实现更高的绩效<sup>[20]</sup>。众多研究证实了注册会计师行业实行业务多元化经营能够产生范围经济<sup>[21]</sup>。西方国家的一些实证研究亦从事务所在提供多项业务情形下联合使用信息引致知识外溢的角度,得出了范围经济存在的经验证据<sup>[22]</sup>。本土事务所在做大规模的过程中,应当有动力展开多元化经营,拓展非审计业务,以充分整合、运用事务所的各项资源,形成范围经济与共享战略能力。基于上述分析,本文提出研究假设 H<sub>5a</sub>和 H<sub>5b</sub>。

H<sub>5a</sub>:资源运用正向地影响非审计业务范围和种类拓展;

H<sub>5b</sub>:资源运用正向地影响非审计业务收入水平提高。

### 2. 制度设计导向与非审计业务拓展策略

根据博弈均衡观下的制度观点,制度不是外在给定的,而是在一定域内内生地产生的;参与人在与制度所隐含的博弈内生性规则的相互作用中,共同再生和印证着制度,且制度被作为博弈均衡的结果来维持<sup>[23]</sup>。一般而言,事务所开发和拓展新型业务,将其转化成为事务所“品牌性”的、为客户普遍认可的增值服务,并通过规模化生产模式使之成为事务所非审计业务收入的重要来源,这就要求事务所的企业文化、组织结构、人力资源和执业经验数据积累等方面制度设计与这一过程相匹配。这种匹配过程正是一种“熊彼特式”的创新过程,需要事务所经历漫长的周期、投入大量的资源。这意味着,只有事务所以非审计业务拓展为导向,在文化氛围、组织形式、内部治理等方面制度设计中注重多元化经营,并形成博弈均衡,才能有助于推动非审计业务的拓展。基于上述分析,本文提出研究假设 H<sub>6a</sub>和 H<sub>6b</sub>。

H<sub>6a</sub>:制度设计导向正向地影响非审计业务范围和种类拓展;

H<sub>6b</sub>:制度设计导向正向地影响非审计业务收入水平提高。

### (三) 政府引导与非审计业务拓展策略

以 Davis 为代表的社会学家从社会和政治视角解释了多元化模式的兴衰,该支社会学新制度主义组织分析理论派别强调,政府行为在推动一些组织实践的产生和扩散中发挥着重要作用<sup>[24]</sup>。从管制经济学的角度来看,可以用两种理论来分析政府行为在审计市场上的影响:一是基于“帮助之手”模型上的公共利益理论;二是基于“掠夺之手”模型上的管制俘获理论<sup>[25]</sup>。

作为一个增长导向的发展型国家,我国政府在推动社会发展方面不遗余力,我们甚至可以认为政府在整个社会中发挥着主导作用。因此,在理解我国微观企业行为时,政府应当是一个必不可少的关键因素。显然,政府行为在我国注册会计师行业的发展进程中亦烙下了深刻的印记。在本文的研究主题下,政府主管部门掌握着行业中大量要素资源的控制权与支配权,主管部门的行政行为导向将对事务所的很多重大决策产生强烈影响,其典型表现是,政府主管部门运用行政力量指导创建会计服务示范基地和试点项目、搭建非审计业务交易的平台、奖励拓展高端非审计业务等模式、引导事务所展开多元化经营以及推动本土事务所做大做强。显然,这种政府行为是有助于事务所提升多元化经营能力的“帮助之手”。基于上述分析,本文提出研究假设 H<sub>7a</sub>和 H<sub>7b</sub>。

H<sub>7a</sub>:政府引导正向地影响非审计业务范围和种类拓展;

H<sub>7b</sub>:政府引导正向地影响非审计业务收入水平提高。

### (四) 宏观环境与非审计业务拓展策略

以 Fligstein 为代表的社会学家认为,公司在某段时期的经营决策和商业实践,反映了该时期的宏观环境;Fligstein 强调包括相关法律制度及合法性在内的宏观环境塑造了企业的多元化实践,这对处

于快速转型时期社会的企业尤其如此<sup>[26]</sup>。科斯提出对宏观环境的考察有助于更深入地理解事件和现象的深层原因及后果,即只有深入了解宏观环境对经济活动的影响方式,才可能真正理解现实经济的运行机制<sup>[27]</sup>。本文考虑注册会计师行业运营根植的宏观环境,建构宏观环境构面,具体分析如下。一方面,《注册会计师法》、《合伙企业法》及相关司法解释等正式规则日趋完善,这可能会加大审计师执行审计业务的风险,促使事务所拓展法律风险较小的非审计业务;审计作为市场上至关重要的制度安排,在服务社会经济发展方面被寄予越来越高的社会期望。基于满足社会规范等非正式规则形成的组织合法性的要求,需要审计师具备在不同的业务领域提供高质量服务的能力;正式规则的完善和“合法性”的压力有助于推动事务所自我施压,并在制度设计方面逐渐重视拓展非审计业务,提升多元化能力。另一方面,我国正处于“转型经济”时期,不同区域的市场化进程存在较大差异,区域市场化程度越高,市场秩序越好,市场的“无形之手”越容易发挥作用,而政府对于经济的干预程度越低,事务所越有动力将资源配置于经营性领域(而非将资源用于寻租)以及拓展新型业务。基于上述分析,本文提出研究假设  $H_{8a}$  和  $H_{8b}$ 。

$H_{8a}$ :宏观环境正向地影响非审计业务范围和种类拓展;

$H_{8b}$ :宏观环境正向地影响非审计业务收入水平提高。

综合以上假设描述的潜变量之间的关系,并结合相关理论,本文可以归纳出图1(括号内的英文字母为各潜变量的变量符号)所示的理论模型。

### 三、研究设计

#### (一) 问卷编制

本文采用基于 Likert5 分量表的问卷调查方式收集数据,调查问卷包括本土事务所非审计业务拓展策略量表和非审计业务驱动因素量表。

本文在问卷设计和形成过程中综合运用演绎法和归纳法,即基于前文述及的理论基础及相关文献,提炼出可以借鉴的理论提示,将总结的要点进一步细化成为测量题项,同时结合事务所合伙人对于测量题项的访谈结果,编制出初始问卷<sup>①</sup>。此外,本文约请课题组之外的审计学专家进一步审阅、修改问卷。初始问卷是基于大量文献设计并与实务界人士、专家讨论修改后确定的,这在一定程度上保证了问卷的内容效度。

关于非审计业务拓展策略,本文参考 Ansoff 提出的产品—市场矩阵理论及罗希宁给出的非审计业务拓展的界定<sup>[3,28]</sup>,从非审计业务收入和非审计业务范围两个层面形成操作化量表。关于非审计业务驱动因素,在市场诱吓构面,本文参考前人的理论研究设计市场势力获取的题项<sup>[4,6,8]</sup>,参考波特的理论研究设计客户导向的题项<sup>[11]</sup>,参考 Amit 的理论研究设计战略资产导向的题项<sup>[13]</sup>,参考 Weston 和 Mansinghka、Markowitz 的理论研究设计防御导向的题项<sup>[16-17]</sup>;在自我施压构面,参考前人的理论研究设计资源运用的题项<sup>[18-19,22]</sup>,参考青木昌彦等的理论研究设计制度设计导向的题项<sup>[23]</sup>;在政府引导构面,参考 Viscusi 等的理论研究设计题项<sup>[25]</sup>;在宏观环境构面,参考 Fligstein、科斯的理论

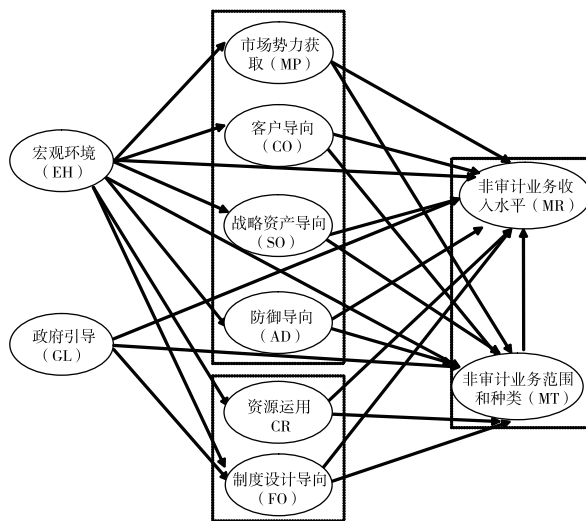


图1 非审计业务驱动因素的初始理论模型

①在访谈中,我们请事务所合伙人对问卷中各个题项的适当性、各因素潜在变量的完整性以及问卷的总体有效性均进行了评价,提出了其对问题的理解及对相关词语的修改建议。

研究设计题项<sup>[26-27]</sup>。本文非审计业务收入测量以1—5分别代表非审计业务收入对事务所总营业收入的贡献程度:一点不重要、不大重要、一般、较重要、非常重要,其他指标均以1—5分别表示:非常不符合、基本不符合、不能肯定、基本符合、非常符合。

(二) 问卷施测

1. 初始问卷的施测

为进一步精简测量题项,并检验问卷的构建效度与信度,本文对初始问卷进行进一步分析。2012年6月,我们面向山东省的会计师事务所共发放问卷115份,回收96份,其中有效问卷60份,有效率为62.5%。在整理问卷数据的基础上,本文根据探索性研究的步骤,对预试问卷进行了项目分析、因素分析及信度检验,删除未达到标准的题项,最终形成正式调查问卷。经检验,非审计业务范围、非审计业务收入、市场势力获取、客户导向、战略资产导向、防御导向、政府引导、资源运用、制度设计导向、宏观环境的Cronbach's Alpha值分别为0.928、0.949、0.746、0.805、0.760、0.778、0.839、0.819、0.849、0.809,均达到可接受水平。

2. 正式问卷的施测

正式问卷调研工作主要集中在2012年8月中旬至2012年11月底期间展开。我们通过北京国家会计学院的事务所合伙人培训班和政府平台、基于中注协的行业信息查询系统查询各省市事务所的电子邮箱,向全国事务所发放调查问卷1801份,回收问卷337份,其中有效问卷204份。我们从事务所成立年限、从业人员数量、类型及所处区域方面统计了样本事务所的基本情况,如表1所示。

表1 被调查事务所的基本情况

	事务所概况	样本数	百分比(%)
事务所成立年限	小于3年	7	3.4
	4—7年	41	20.1
	8—15年	58	28.4
	16年以上	98	48.0
事务所从业人员数量	少于50人	49	24.0
	51—100人	61	29.9
	101—150人	26	12.7
	151—200人	30	14.7
	多于200人	38	18.6
事务所类型	非网络事务所	109	53.4
	网络事务所	95	46.6
事务所所处区域	西部	38	18.6
	中部	46	22.5
	东部	120	58.8

四、实证检验

(一) 描述性统计

表2 研究变量的描述性统计及相关系数(n=204)

	均值	标准差	MP	CO	SO	AD	CR	FO	GL	EH	MT	MR
MP	19.303	2.870	1	0.559***	0.288***	0.236**	0.580***	0.405***	0.288***	0.396***	0.568***	0.448***
CO	16.519	2.630	0.558***	1	0.437***	0.135	0.450***	0.376***	0.127	0.255***	0.496***	0.500***
SO	11.504	1.986	0.327***	0.423***	1	0.234**	0.190**	0.114	0.255***	0.119	0.114**	0.184**
AD	17.534	3.148	0.280***	0.124	0.244***	1	0.295***	0.010	0.269***	0.232**	-0.046	-0.063
CR	10.946	2.477	0.529***	0.406***	0.179*	0.316***	1	0.498***	0.476***	0.620***	0.259**	0.253***
FO	10.058	2.436	0.397***	0.336***	0.071	0.027	0.521***	1	0.400***	0.460***	0.368***	0.414***
GL	10.220	2.290	0.259***	0.132	0.225**	0.282***	0.554***	0.329***	1	0.561***	0.224**	0.102
EH	14.593	2.771	0.373***	0.258***	0.077	0.245***	0.585***	0.484***	0.541***	1	0.246***	0.140*
MT	18.975	3.657	0.566***	0.481***	0.216**	-0.004	0.240**	0.379***	0.214**	0.224**	1	0.735***
MR	13.799	3.035	0.473***	0.476***	0.162*	-0.043	0.300***	0.418***	0.115	0.138*	0.729***	1

注:\*\*\*、\*\*、\*分别表示在0.001、0.01、0.05的水平上显著(2-tailed),下同。表2上半部分是Spearman相关系数,下半部分是Pearson相关系数。

表2列示了非审计业务拓展的驱动因素及拓展策略潜变量的均值、标准差和相关系数的描述性统计结果。由表2可见,绝大多数驱动因素潜变量之间存在显著的相关关系,除AD与MT和AD、GL与MR不存在显著相关关系之外,其他驱动因素潜变量与潜变量MT、MR之间均存在显著的相关关系。该结果支持我们进一步细致地探索潜变量之间准确的结构关系。考虑到非审计业务拓展策略可能受到事务所成立年限、事务所从业人员数量、事务所类型及事务所所处区域的影响,本文将以上变

量作为控制变量进行考察。我们采用独立样本 T 检验或单因素方差分析展开两两比较,发现控制变量基本上未对于非审计业务拓展策略产生显著影响。为尽可能通过结构模型发现重要驱动因素,本文此后建模中不再考虑这些影响因素。此外,本文检查了指标变量的正态分布情况,发现各指标变量偏度绝对值及峰度绝对值均小于 2,调查数据基本上服从正态分布,可以展开结构方程模型分析。

(二) 信度与效度

表 3 驱动因素验证性因素分析:测量的信度与聚合效度

潜变量	测量题项	$\lambda$	C. R.	CR
市场势力获取 (MP)	a1 维持或扩大市场份额	0.70	10.46	0.743
	a2 在不同业务市场提高市场影响力	0.73	10.91	
	a3 将从一个业务市场获取的利润来补贴和支持另一个业务市场的低定价,形成业务间的交叉补贴	0.56	7.87	
	a4 获取某一个或几个行业市场上的明显优势	0.45	6.15	
	a5 推动事务所做大做强	0.57	8.03	
服务客户导向 (CO)	b1 为客户提供附加值更高的服务	0.39	5.51	0.798
	b2 以客户重视的某些方面作为自己的特长,做专做强,在行业内独树一帜	0.78	12.53	
	b3 定位于特定细分市场,构建非审计行业专长,更高质量地满足客户的需求	0.89	15.17	
	b4 为客户提供审计和非审计业务的“一站式”咨询服务,成为客户的商业伙伴和全方位的信息专家	0.71	11.00	
战略资产导向 (SO)	c1 在技术革新、竞争者、顾客、市场调控手段等相互作用的复杂环境中,获取优势竞争资源	0.62	8.71	0.735
	c1 整合资源,积累稀缺的、竞争对手难以模仿的战略性资产	0.83	12.02	
	c2 为事务所的资产改进和资产创造提供途径,把握住长期竞争优势	0.62	8.72	
防御导向 (AD)	d1 审计市场竞争激烈,审计业务利润日趋单薄,拓展非审计业务提高收益率	0.57	7.57	0.702
	d2 开拓业务范围、丰富业务类型,避免鸡蛋放于一个篮子,提高风险抵御能力	0.54	7.19	
	d3 审计业务的高审计风险促使事务所拓展非审计业务	0.70	9.50	
	d4 投资于多种业务,在不同的业务领域构建行业专长,降低投资于单项业务的个别风险	0.57	7.62	
	d5 审计业务为“夕阳”业务,制约了事务所的增长空间,需要寻找新的增长点	0.44	5.75	
资源运用 (CR)	e1 有效、充分地利用事务所的闲置资源和能力	0.87	14.72	0.850
	e2 将没有充分运用的资源和核心能力扩展到其他业务范围	0.82	13.57	
	e3 拥有多类产品和业务市场,节约成本、实现范围经济	0.73	11.50	
制度设计导向 (FO)	f1 事务所的文化氛围重视非审计业务对事务所发展的贡献	0.73	10.95	0.768
	f2 事务所的业绩评价、薪酬管理、晋升制度与非审计业务拓展挂钩	0.79	12.12	
	f3 事务所的治理结构推动事务所开拓非审计业务	0.65	9.46	
政府引导 (GL)	g1 政府部门引导和推动事务所“走出去”	0.69	10.47	0.802
	g2 政府部门引导和推动事务所联合并购扩大规模	0.74	11.42	
	g3 政府部门引导和推动事务所展开多元化经营	0.84	13.55	
宏观环境 (EH)	h1 审计师法律责任制度不断完善	0.69	10.24	0.751
	h2 区域经济的市场化程度越高,越促进非审计业务拓展	0.64	9.23	
	h3 注册会计师行业在服务于社会经济发展方面被寄予很高的社会期望	0.69	10.24	
	h4 事务所被要求转制为特殊普通合伙或普通合伙体制	0.60	8.52	
非审计业务收入 (MR)	m1 2010 年非审计业务收入对本所总营业收入的贡献程度	0.82	14.00	0.926
	m2 与 2010 年相比,2011 年非审计业务收入对本所总营业收入的贡献程度	0.88	15.69	
	m3 与 2011 年相比,预计 2012 年非审计业务收入对本所总营业收入贡献程度	0.92	17.06	
	m4 与 2011 年相比,预计未来 3 年非审计业务收入对事务所总营业收入的贡献程度	0.86	15.08	
	m5 事务所已采取或拟采取措施拓展非审计业务	0.76	12.52	
非审计业务范围 (MT)	m6 2010 年非审计业务的范围和种类得到了拓展	0.76	12.60	0.912
	m7 与 2010 年相比,2011 年非审计业务的范围和种类得到了拓展	0.87	15.41	
	m8 与 2011 年相比,预计 2012 年非审计业务的范围和种类将得到拓展	0.90	16.38	
	m9 与 2011 年相比,预计未来 3 年非审计业务的范围和种类将得到拓展	0.81	13.79	

由表3可见,所有潜变量的构造信度CR均大于标准值0.6,并均高于0.7,各测量题项表现出了较好的内部一致性,表明各潜变量的构造信度较好。各潜在变量测量题项的标准化因子载荷,只有CO的题项b1的标准化因子载荷(0.39)稍低于最低标准(0.40),其他潜变量的测量题项的标准化因子载荷都远大于0.4,绝大多数潜变量所属的测量题项的标准化因子载荷都大于0.5,且CR值都远大于1.96,达到了0.01的显著性水平,表明潜变量的聚合效度较好。

区别效度的检验如表4所示。表中,对角线括号内的数值为驱动因素潜在变量AVE的均方根值,非对角线上的数值为各驱动因素潜变量之间的相关系数。由表4可以看出,各潜变量AVE的均方根值均高于其所在行与列上非对角线的相关系数,说明潜变量的区别效度很好。

表4 潜变量测量的区别效度检验表

	MP	CO	SO	AD	CR	FO	GL	EH	MT	MR
MP	(0.611)									
CO	0.558***	(0.717)								
SO	0.327***	0.423***	(0.697)							
AD	0.280***	0.124	0.244***	(0.570)						
CR	0.529***	0.406***	0.179*	0.316***	(0.809)					
FO	0.397***	0.336***	0.071	0.027	0.521***	(0.726)				
GL	0.259***	0.132	0.225**	0.282***	0.554***	0.329***	(0.759)			
EH	0.373***	0.258***	0.077	0.245***	0.585***	0.484***	0.541***	(0.656)		
MT	0.566***	0.481***	0.216**	-0.004	0.240**	0.379***	0.214**	0.224**	(0.822)	
MR	0.473***	0.476***	0.162*	-0.043	0.300***	0.418***	0.115	0.138*	0.729***	(0.871)

### (三) 模型修正与确定

上述信度和效度检验结果表明,本研究在测量上具有良好的统计可靠性,这为我们展开结构模型分析奠定了较好基础。基于前文的理论分析、构建的非审计业务驱动因素的初始理论模型(图1),本文接下来进行结构方程模型的刻画和变量路径设置。本文运用Lisrel软件包对该模型进行拟合,由拟合结果来看,GFI值(0.89)、AGFI值(0.84)、NFI值(0.88)略低于建议值(0.90)<sup>[29]</sup>, $\chi^2/df(2.68)$ 、RMSEA(0.052)、IFI(0.90)和CFI(0.90)均优于建议值,这些指标显示该模型能够较好地拟合样本数据,但模型中也存在不显著的路径系数(如MP→MR、AD→MR、CO→MR、GL→MR、CR→MT等)。本文接下来对模型按照相关方法进行修正和完善。研究者可以根据初始模型的参数显著性检验结果和Lisrel提供的模型修正指标(MI)进行模型限制或模型扩展。就后一种模型修正方法(模型扩展)而言,从拟合结果看,Lisrel的若干模型修正指标提供了进行模型修正的建议,但邱皓政等提出,根据模型修正指标进行修正模型时,应具有理论依据<sup>[30]</sup>。从模型修正指标提示的模型修正来看,这些方法均缺乏理论合理性,故本文未根据模型修正指标展开模型修正。

本文根据非审计业务驱动因素结构模型拟合结果的参数显著性检验结果,通过删除不显著路径,进行模型修正。由于GL→MR路径系数的显著性水平最低,删除该路径,得到第一次修正的非审计业务驱动因素结构模型M1。然后对修正的非审计业务驱动因素结构模型M1重新拟合,在修正模型M1的基础上,删除CR→MT路径,得到修正模型M2。本文重新拟合M2,得到的拟合度指数 $\chi^2/df$ 为2.67, RMSEA为0.052, GFI为0.89, AGFI为0.84, NFI为0.88, IFI为0.90, CFI为0.90。拟合结果见下页图2,修正模型M2为最终模型(图中标注虚线的两条路径为删除的路径)。从两次修正模型的拟合指标来看,修正模型的 $\chi^2$ 没有显著上升,各项拟合指标没有明显地恶化,意味着这种修正是值得的。

### (四) 假设检验与结论讨论

为更为全面、清晰地解释变量之间的关系,我们将修正模型M2中潜变量的效应分解直接效应、



间接效应和总效应,各潜变量效应分解结果见下页表5。根据图2和表5,我们分析各项假设的验证情况,讨论各驱动因素的实证结果。

1. 市场诱吓构面。MP对MT产生了显著正向的影响总效应,总效应全部为直接效应,  $H_{1a}$  得到支持;MP对于MR产生了显著正向的间接效应,间接效应经由MT的“中介作用”产生,由此MP对MR产生了显著正向的总效应,  $H_{1b}$  得到支持,这表明市场势力获取是本土事务所拓展非审计业务的驱动因素。从数据结果看,市场势力获取对于非审计业务领域和范围拓展的影响效应(总效应为0.71)远高于对于非审计业务收入提高的影响效应(总效应为0.52),说明在市场势力获取驱动之下,相对于非审计业务收入的提高,事务所更加强调非审计业务领域及范围的拓展。CO对MT产生了显著正向的影响总效应,总效应全部为直接效应,  $H_{2a}$  得到支持(总效应为0.32);CO对于MR产生了显著正向的直接效应,并经由MT的“中介作用”对于MR产生了显著正向的间接效应,由此CO对MR产生了显著正向的总效应(总效应为0.37),  $H_{2b}$  得到支持。从数据结果看,客户服务导向对于非审计业务领域和范围拓展的影响效应与其对于非审计业务收入提高的影响效应基本相当,说明客户服务导向驱动之下,事务所在非审计业务收入提高和非审计业务领域及范围拓展方面是并重的,并未呈现出特别的偏好。

SO对于MT和MR均产生了负向且不显著的总效应,  $H_{3a}$ 、 $H_{3b}$  未得到支持,表明战略资产导向不是本土事务所拓展非审计业务的驱动因素。从战略资产的特征看,战略资产的形成机制非常复杂,具有复杂性特征<sup>[13]</sup>。SO对于MT和MR均产生了负向的总效应,这可能意味着对MT和MR发生作用的路径中,可能还存在许多中介因素或者干扰因素。另外,战略资产具有累积性特征,是在长时期发展过程中逐渐积累形成的,企业原有资源越多,越容易在此基础上培养(更多)战略资产<sup>[13]</sup>。实证结果提示我们,在非审计业务拓展中,事务所可能未能保持足够积极的态度,未能有效地将资源配置在非审计业务范围和领域拓展及非审计业务收入提高方面,这也可能暗示着事务所在非审计业务方面构建战略资产的动机不强。AD对于MT和MR均产生了负向的总效应,且不显著,  $H_{4a}$ 、 $H_{4b}$  未得到支持,这表明防御导向不是本土事务所拓展非审计业务的驱动因素。现实中,审计业务的激烈竞争使得审计业务利润日趋单薄,随着资本市场中证券业务的逐渐萎缩、年报审计业务日趋饱和,审计业务的“玻璃天花板”越来越临近,这意味着事务所难以仅仅依赖单一审计业务实现跨越式发展,经营重心集中于审计业务,使事务所抵御风险的能力降低。但实证结果显示,本土事务所并没有为此而进行风险防御,这似乎说明本土事务所对于围着审计“蛋糕”争抢引发的相关风险,并没有表现出非常的敏感。

2. 自我施压构面。CR对MR产生了显著正向的影响总效应(总效应为0.43),且全部为直接效应,  $H_{5b}$  得到支持,表明资源运用是本土事务所拓展非审计业务的驱动因素。从数据结果看,资源运用导向仅对于非审计业务收入提高具有正向的影响效应,说明事务所整合运用既有资源的主要目的在于获取非审计业务收入的提高。FO对MT产生了显著正向的影响总效应(总效应为0.33),且全部为直接效应,  $H_{6a}$  得到支持;FO对于MR产生了显著正向的直接效应,并经由MT的“中介作用”对MR

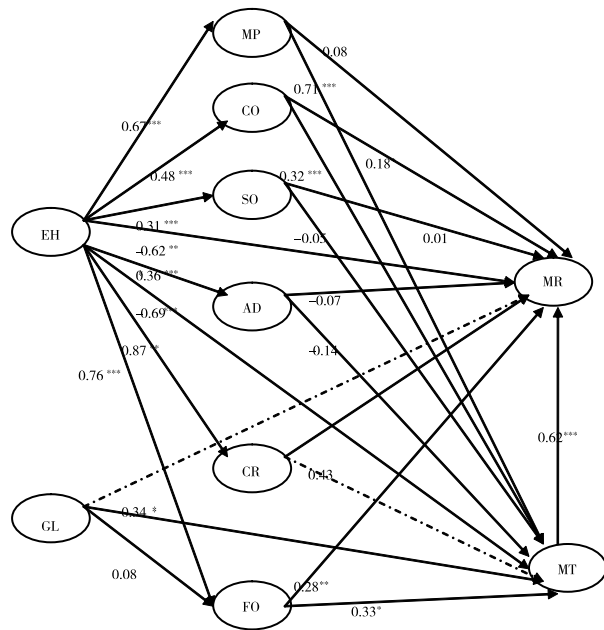


图2 修正非审计业务驱动因素结构模型 M2 拟合结果

产生了显著正向的间接效应,由此 FO 对 MR 产生了显著正向的总效应(总效应为 0.49), $H_{6b}$  得到支持。从数据结果看,客户服务导向对于非审计业务领域和范围拓展的影响效应略低于对于非审计业务收入提高的影响效应,这意味着事务所文化及治理结构等的制度设计导向相比于非审计业务领域及范围的拓展,更偏好非审计业务收入的提高。事务所自我施压构面偏好于增加收入而非研发或提供新型业务,这在一定程度上与战略资产导向不显著的结果相吻合。

表 5 结构模型各潜变量效应分解

影响潜变量	被影响潜变量															
	MP		CO		SO		AD		CR		FO		MT		MR	
	系数	t 值	系数	t 值	系数	t 值	系数	t 值	系数	t 值	系数	t 值	系数	t 值	系数	t 值
<b>EH</b>																
直接效应	0.67***	7.07	0.48***	4.05	0.31***	3.42	0.36***	3.62	0.87***	12.03	0.73***	5.27	-0.69***	-3.31	-0.62**	-2.57
间接效应													0.80**	3.03	0.77***	4.74
总效应	0.67***	7.07	0.48***	4.05	0.31***	3.42	0.36***	3.62	0.87***	12.03	0.73***	5.27	0.11	0.93	0.14	1.39
<b>GL</b>																
直接效应													-0.08	-0.66	0.34**	2.81
间接效应													-0.03	-0.62	0.17*	1.96
总效应													-0.08	-0.66	0.31**	2.69
<b>MP</b>																
直接效应													0.71***	5.45	0.08	0.63
间接效应															0.44***	4.37
总效应													0.71***	5.45	0.52***	4.31
<b>CO</b>																
直接效应													0.32***	3.37	0.18*	2.20
间接效应															0.20**	3.07
总效应													0.32***	3.37	0.37***	3.55
<b>SO</b>																
直接效应													-0.05	-0.80	0.01	0.12
间接效应															-0.04	-0.79
总效应													-0.05	-0.80	-0.03	-0.37
<b>AD</b>																
直接效应													-0.14	-1.90	-0.07	-1.01
间接效应															-0.09	-1.81
总效应													-0.14	-1.90	-0.16	-1.93
<b>CR</b>																
直接效应															0.43*	2.46
间接效应																
总效应															0.43*	2.46
<b>FO</b>																
直接效应													0.33**	2.83	0.28**	2.72
间接效应															0.20**	2.77
总效应													0.33**	2.83	0.49***	3.85
<b>MT</b>																
直接效应															0.62***	5.54
间接效应																
总效应															0.62***	5.54

3. 政府引导构面。GL 对于 MT 产生了显著正向的直接效应,虽然亦存在间接效应,但不显著, GL 对于 MT 影响的总效应显著(总效应为 0.31), $H_{7a}$  得到支持。GL 对于 MR 的影响经由 MT 的“中介作用”产生, GL 对 MR 的总效应显著(总效应为 0.17), $H_{7b}$  得到支持。数据分析表明政府引导直接影响并推动了非审计业务领域和范围的拓展,并对非审计业务收入的增长产生了积极影响,这和我们观察到的近年来政府主管部门在注册会计师行业实施的一系列积极举措相契合。从数据结果看,政府引导对于非审计业务领域和范围拓展的影响效应要高于对非审计业务收入提高的影响效应,说明政府引导之下,相对于非审计业务收入的提高,事务所偏好于非审计业务领域及范围的拓展。

4. 宏观环境。EH 对于 MT 和 MR 产生了显著负向的直接效应,虽然 EH 通过 MP、CO 和 FO 的中

介影响 MT,通过 MP、CO、CR、FO 和 MT 的中介影响 MR,且总的间接效应显著,但 EH 对于 MT 和 MR 影响的总效应皆不显著, $H_{8a}$ 、 $H_{8b}$  未得到支持,这表明宏观环境不是本土事务所拓展非审计业务的驱动因素。原因可能在于我国正处于新兴市场经济和转轨市场经济的双重市场环境下,宏观环境在逐渐地完善过程之中,如审计相关的法律制度设计及其执行力度尚待加强<sup>[10]</sup>,某些区域市场秩序不完善,在部门利益保护导向下,不同政府主管部门人为设置壁垒,使虽然不同但互相关联的业务强遭切割,为非审计业务的拓展设置了制度障碍<sup>[1]</sup>。同时,数据结果显示,宏观环境在一定程度上促进了市场“无形之手”作用的发挥和事务所的自我施压。

## 五、研究结论与启示

本文基于本土事务所的问卷调查数据,运用结构方程模型考察非审计业务拓展的驱动机制。研究发现,总体而言,宏观环境、市场诱吓构面的战略资产导向与防御导向均未对非审计业务拓展策略产生正向影响;市场诱吓构面和政府引导构面因素促使事务所更加偏好非审计业务领域及范围的拓展,自我施压构面因素促使事务所偏好非审计业务收入的提高,这意味着市场的“无形之手”和政府的“帮助之手”有助于促进事务所着眼于更加长远的发展策略,但事务所的制度设计导向仍然存有“重发展速度、轻发展质量”的急功近利嫌疑。

进一步,我们分析各构面的驱动因素对非审计业务领域及范围拓展的影响,按照总效应从大到小排序,依次是市场势力获取、制度设计导向、客户导向、政府引导、宏观环境、防御导向;对非审计业务收入提高的影响,按照总效应从大到小排序,依次是市场势力获取、制度设计导向、资源运用、客户导向、政府引导、宏观环境、防御导向。在所有显著的驱动因素中,政府引导的影响效应最小,这说明政府引导及政府主管机关(包括注册会计师协会)所展开的推动非审计业务拓展的一系列工作可能尚未取得预期的效果,这也提示政府部门仍然有必要进一步加强及完善非审计业务拓展方面的配套工作。我国审计市场的发展历程一向被认为是政府主导下的、自上而下的强制性变迁,带有浓厚的行政色彩。本研究的驱动因素影响效应排序结果在一定程度上说明:在审计市场的业务结构(非审计业务拓展)演化过程中,政府部门的推动力或许并不像人们之前认为的那样强大,市场构面的驱动因素和事务所的自我施压在我国事务所非审计业务的拓展过程中发挥着更为重要的推动作用。我们可以认为,审计市场中业务结构的变迁是在政府推动之下的市场、事务所相关的驱动因素共同作用下的演化结果。

事务所在美国审计市场展开多元化经营,广泛地拓展非审计业务,使业务收入结构优化,这是达尔文文式的“自然选择”的结果,是在较漫长的历史进程中的自然演化。我国注册会计师行业重建至今,仅有 30 多年,但经济转型和产业升级对事务所的多元化服务能力提出了更高的要求。这意味着探索本土事务所超常规的、跨越式非审计业务拓展路径是一个系统性工程,需要基于我国特定的注册会计师行业特征,在市场“优胜劣汰”机制的前提下,完善行业发展的宏观环境,提升政府推动非审计业务拓展工作的效力,并引导事务所着眼于长远的非审计业务拓展策略的制度设计,提高多元化服务能力。

### 参考文献:

- [1]张连起. 拓展多元服务的“中国信心”[J]. 财务与会计, 2011(9): 8-10.
- [2]管亚梅. 基于政府干预的审计市场分割与审计合谋治理审视[J]. 审计与经济研究, 2012(5): 25-31.
- [3]Ansoff H I. A model for diversification[J]. Management Science, 1958, 4(4): 392-414.
- [4]Young D. Firms' market power, endogenous preferences and the focus of competition policy[J]. Review of Political Economy, 2000, 12(1): 73-89.
- [5]Hill C. Diversified growth and competition: the experience of twelve Large firms[J]. Applied Economics, 1985, 17(5): 824-847.
- [6]Belnheim B D, Whinston M D. Multimarket contract and collusive behavior[J]. Rand Journal of Economics, 1990, 21(2): 1-26.
- [7]植草益. 产业组织论[M]. 北京: 中国人民大学出版社, 1982.

- [8] Imhoff E A Jr. Accounting auality, auditing, and corporate governance[J]. Accounting Horizons(Supplement),2003;117 - 128.
- [9] 张铁铸. 年报审计市场及会计师事务所收费行为研究[J]. 审计与经济研究,2003(9):25 - 29.
- [10] 许汉友,杨政. 中国审计市场高集中度的理论解释与现实分析[J]. 审计与经济研究,2008(9):25 - 28.
- [11] 迈克尔·波特. 竞争战略[M]. 北京:华夏出版社,2005.
- [12] 赵息,李粮. 会计师事务所核心竞争力实证分析[J]. 审计与经济研究,2012(3):69 - 75.
- [13] Author A R,Schoemaker P. Strategic assets and organizational rent[J]. Strategic Management Journal,1993,14(1):33 - 46.
- [14] American Institute of Certified Public Accountants(AICPA). 2007 PCPS Top Management of an Accounting Practice(MAP) Issues Survey [M]. New York: AICPA,2008.
- [15] Chandler, Alfred D. Strategy and structure[M]. Cambridge, MA: MIT Press,1962.
- [16] Weston J F, Mansinghka S K. Tests of the efficiency performance of conglomerate firms[J]. Journal of Finance,1971,26(4):919 - 936.
- [17] Markowitz H. Portfolio Selection[J]. The Journal of Finance,1952,7(1):77 - 91.
- [18] Teece D J, Pisano G, Shuen. Dynamic capabilities and strategic management[J]. Strategic Management Journal,1997,18(7):509 - 533.
- [19] Penrose, Edith T. The theory of the growth of the firm[M]. New York: Wiley,1959.
- [20] Barney J B. Firm resources and sustained competitive advantage[J]. Journal of Management,1991,7(1):99 - 102.
- [21] 刘明辉,徐正刚. 中国注册会计师行业的规模经济效应研究[J]. 会计研究,2005(10):71 - 75.
- [22] Patel, Arvind, Prasad, et al. Study of nonaudit services, low balling, audit tenure, and auditor type: New Zealand and Australian Evidence[J]. Journal of Asia-Pacific Business,2010,11(2):121 - 134.
- [23] 青木昌彦. 比较制度分析[M]. 上海:上海远东出版社,2001.
- [24] Davis G, Diekmann K A, Tinsley C. The decline and fall of the conglomerate firm in the 1980s: the deinstitutionalization of an organizational form[J]. American Sociological Review,1994,59(3):98 - 108.
- [25] Viscusi W K, Vernon J M, Harrington J E Jr. Economics of regulation and antitrust[M]. Cambridge: The MIT Press,2000.
- [26] Fligstein, Neil. The structural transformation of American industry: an institutional account of the causes of diversification in the largest firms,1919—1979[J]. American Sociological Review,1991,24(7):78 - 102.
- [27] 科斯,阿尔钦,诺斯. 财产权利与制度变迁译[M]. 上海:上海人民出版社,1994.
- [28] 罗希宁. 非审计服务多元化对经营战略与绩效影响之研究[D]. 暨南大学,2009.
- [29] Segars A, Grover V. Re-examining perceived ease of use and usefulness: a confirmatory factor analysis[J]. MIS Quarterly,1993,17(4):517 - 527.
- [30] 邱皓政,林碧芳. 结构方程模型的原理与应用[M]. 北京:中国轻工业出版社,2009.

[责任编辑:刘 茜]

## Market Threat, Government Lead, Self Pressure and Strategy of Non-audit Services Development: Evidence from Domestic Accounting Firms

WU Hengguang

(School of Accounting, Shangdong University of Finance and Economics, Jinan 250014, China)

**Abstract:** The study applies structure equation model to research the incentives mechanism of non-audit services development from aspects of macro environment, market threat, government lead and self pressure. The results show that there is no significant relationship between macro environment and strategy of non-audit services development. The study finds that market threat and government lead drive firms to prefer the development of non-audit services territory and scope, while self pressure drives firms to prefer the improvement of non-audit services fees. Further, the study finds that factors that influence varies from top down are market power gaining, institution design orienting, resources applying, customer orienting, and government lead. The results indicate that the driving power of government may not be so strong during the process of the services structure evolution, and the driving factors of market level have played more important roles in the process of accountancy profession in developing non-audit services.

**Key Words:** market threat; government lead; self pressure; non-audit services development; financial statements audit; audit fees; audit independence; audit quality; diversified operation; audit market