

由中國大陸至美得州 數百萬人有幸目睹 「金環日蝕」奇景耀亞洲、北美

萬眾期待的罕見天文現象日環蝕，前日及昨日分別在亞洲和北美出現，數百萬民眾有幸一睹奇景，更有部分人見證太陽化為閃亮火環的「金環日蝕」景象。但香港因雲層太厚，僅小部分在維多利亞港守候的早起市民，觀賞到少於一分鐘的小片日蝕，另外數百名圍觀市民卻與奇景緣悶一面，有遊客表示失望。

「金環日蝕」是指太陽中心部分被月球遮蓋90%，外圍呈現幼細金色指環。在亞洲，日環蝕前日早上首先於中國大陸出現，然後移至台灣、日本等地，再橫越太平洋1.36萬公里，最後在美國得州消失，歷時不到兩小時，「金環日蝕」更只維持4分鐘。

包機「搵蝕」有人求婚有人撞車

同樣位於亞洲，日本較香港幸運得多。相隔932年，日本再次出現日環蝕，當地時間早上7時20分率先於九州南部開始，福島一帶、名古屋、大阪等亦能看見；多個地區亦看到「金環日蝕」。首都東京多雲，但數百名民眾仍有幸見證173年來該區首次日環蝕。

日本、大陸、台灣等地旅行社組成「搵蝕」團，包機吸引遊客在天空觀賞。日本關東一帶包機觀賞日環蝕後，32歲乘客相場恒弘更透過機內廣播，向女友石井紫蘭求婚，獲乘客鼓掌祝福。日環蝕魔力之大，令滋賀縣附近及京都市都有司機因而撞上前車，幸無大礙。

美350人小鎮 5千遊客湧至

北美最佳觀賞地點是美國鹽湖城以南約230英里的350人小鎮卡納拉維爾鎮，在日環蝕熱潮下，估計吸引近5,000名觀光客湧至。當地小販稱，有觀光客從日本和巴西遠道而來。

■法新社/美聯社/路透社/共同社/日本新聞網



■有民眾拍得「金環日蝕」，如戴戒指。

■東京栃木縣多重曝光拍下的日環蝕。法新社



沃爾瑪攻洛城唐人街 華商憂被趕絕

素以廉價作招徠的美國大型連鎖超市沃爾瑪，年初宣布在美國洛杉磯唐人街開分店，部分華商憂慮會被趕出市場，也擔心大型連鎖店「插旗」，會破壞華埠多元文化。

洛城作家莉薩·西伊有中國血統，曾以家人在唐人街的歷史，寫成2009年最暢銷書籍《上海女

孩》。她說，唐人街充分展現著名的多元文化和歷史，但沃爾瑪來臨可能會影響這片文化地。

沃爾瑪指，當地分店面積僅為旗下超級購物中心的1/5，坐落於一幢空置多年的建築物，預料明年開幕；並稱在華埠開店，因這地區欠缺新鮮食品店。

■美聯社

伊利沙伯時代60名人 戴妃僅次英女王



■英女王 ■戴安娜王妃 ■戴卓爾夫人 ■貝理雅

為慶祝英女王伊利沙伯二世登基60周年，英國廣播公司(BBC)選出60位最能「詮釋」這個伊利沙伯二世在位時代的英國名人。當中戴妃名列女王之後，前首相戴卓爾夫人及貝理雅則成為僅有的兩位入選英揆，近期飽受炮轟的傳媒巨頭梅鐸亦上榜。

名單昨日在BBC製作的「新伊利沙伯時代」特輯中公布。由歷史學家、新聞業者及節目主持等專家組成評審團，從公眾提

名的約1,000人中選出60強。將為眾人撰寫簡介並在節目演講的諾蒂，稱這些人物組成了「耀目的馬賽克」，在半個世紀中「觸動了每個人的生活」。

「新伊利沙伯時代」代表人物中，除了各界名人，也有反對種族歧視的黑人母親勞倫斯。被褫奪爵位的蘇格蘭皇家銀行前總裁古德溫，是出色銀行家，同時貪婪成性，可謂金融界標誌。足球明星只有佐治貝斯一人上榜。舞曲DJ Goldie上榜則讓人大跌眼鏡。

■《每日郵報》

父母付36元網上監控 子女用手機零私隱

父母們擔心子女被欺凌、發放色情短訊、在學校使用手機？手機生產商Bemilo與網絡供應商Vodafone合作推出新服務，容許父母透過Bemilo網站，為子女手機使用設限。

只需月費2.95英鎊(約36港元)，父母便可閱覽子女手機收

發的信息、控制他們跟誰人談話、不管子女身在何處也能關掉其手機，而且即使子女刪除手機短訊，父母也能看到原文。保護私隱組織Big Brother Watch批評，這讓父母可監視子女，做法過分。

■《每日郵報》

中韓攀山者葬身珠峰

再有攀山者葬身世界第一高峰珠穆朗瑪峰。尼泊爾官員昨日證實，3名分別來自韓國、德國及加拿大的登山者死亡，另有一尼泊爾籍導遊失蹤。夏姓(譯音)中國籍導遊早前失蹤，最終被發現伏屍海拔8,600米的山峰上。

44歲韓國男子宋元斌(譯音)與另一隊員上周六下午登山，前者其後失蹤，估計是落山時突然出現高山反應墮崖。據悉，登山隊由10多名中學舊生組成，為慶祝母校50周年決定登上珠峰，早於3月底到達尼泊爾，計劃本月底返國。其餘兩名遇難者分別是61歲德漢沙夫及33歲加國女子沙阿，相信同樣出現高山反應肇禍。

■韓聯社/法新社

聚焦「京交會」 關注高端服務業之會計服務

■ 系列報導之三：
大華會計師事務所

2005年以來，我國大批優秀企業開始實施「走出去」發展戰略。作為近年來伴隨中國經濟持續健康快速發展而異軍突起的高端服務業——註冊會計師行業積極創新工作方式，給「走出去」的中國企業提供了包括審計、並購、風險管理等在內的諸多方面的專業化高端服務，為他們順利走出國門、邁向世界經濟舞台、融入世界經濟版圖，發揮了不可或缺的重要作用，同時注會行業自身也伴隨着中國經濟的「走出去」而成功地走出去。

為讓社會各界深入了解會計服務在國民經濟中的重要作用以及注會行業如何更好地服務我國經濟及企業「走出去」，香港文匯報在首屆「京交」會召開之際，特開闢「聚交」「京交會」，關注高端服務業之會計服務專欄，專欄選擇行業內具有代表性的五家「走出去」的會計師事務所分別進行深入報導，旨在向社會各界展示注會行業在服務中國經濟和企業「走出去」中取得的成績、面臨問題與困難，並向廣大即將「走出去」想謀求國際化發展的企業提供可資借鑒經驗與做法……

(香港文匯報記者 方金蘭 北京報導)

■ 大華會計師事務所首席合夥人梁春

大華，「品牌+國際化」雙輪驅動力爭服務「走出去」企業的排頭兵

當前，我國註冊會計師行業面臨中國企業「走出去」以及以國際「四大」為代表的國際會計公司中國本土化發展的雙重考驗，可以說機遇與挑戰並存。

日前，大華會計師事務所(以下簡稱大華事務所)首席合夥人梁春在接受香港文匯報記者採訪時表示，近年來，他們緊緊圍繞財政部副部長王軍視察大華事務所時對該所提出的「一個目標、兩個市場、三大戰略、四個支柱」的要求，努力奮鬥。一個目標，即做仲介服務行業的排頭兵；兩個市場，即立足國內市場與面向國外市場；三大戰略：人才戰略，走出去戰略，做強做大戰略；四個支柱，就是會計師事務所內部治理、管理機制建設、制度建設、資訊化手段的利用。

據了解，幾年來，大華人經過不懈努力，目前，事務所已經在行業第一梯隊站穩了腳跟，2010年實現業務收入5.6億元，名列全行業十強第七位。梁春介紹說，在上述戰略的實施過程中，大華人清晰地認識到，首先必須讓大華品牌在國內市場叫得響，之後在國外才能借力國際會計公司全球化網路廣布觸手，做強做大。

重樹歷史品牌價值 打造行業民族旗艦

現代商業社會，作為與競爭對手「一

決高下」的「武器」和「法寶」，品牌無疑是其中極為重要的部分。對於品牌價值的重要性，商業奇才、可口可樂之父阿薩·坎德勒在一百多年前就曾說過，「即使我的工廠被大火毀滅，即使遭到世界金融風暴，但只要給我留下可口可樂的配方，我還能東山再起，還能重新開始，其原因在於可口可樂的品牌作用。」

現在，經濟一體化浪潮風起雲湧，國內發展成熟、有積澱的行業紛紛推出國際化戰略，註冊會計師行業也不例外。

「但『走出去』也並非是孤立的，任何事業都是一個有機的整體，如果沒有行業內叫得響的民族品牌樹立起來，沒有國內穩固的基礎，『走出去』便無從談起。」梁春告訴記者。

在註冊會計師行業，要論品牌影響及其價值，「大華」無疑是個典型案例。「『大華』曾是中國本土規模最大的會計師事務所，是國內首批取得證券、期貨相關執業資格的會計師事務所，也是中國人民銀行批准的首批具有從事金融業務審計資格的會計師事務所。」梁春自豪地介紹說。

其實，在大華品牌誕生的近三十年時間裡，事務所經歷了多次重組、合併及改制，其品牌也是一個不斷被發掘與重樹的過程。

大華的歷史最早可追溯至20世紀80年代。1985年10月，上海財經大學的婁宏昌等國內重要經濟區域內具有相當規

模和較大影響的多家會計師事務所，在北京組建了立信大華會計師事務所。」

2011年9月1日，「立信大華會計師事務所」更名為「大華會計師事務所」，至此，「大華」站在一個新的歷史起點上。梁春強調，「我們要把大華會計師事務所的歷史沿革延續起來，要把大華的文化傳承下來，並發展壯大『大華』這一民族知名會計師事務所。」

借力國際會計公司網路 積極拓展「走出去」業務

「像國內大多數行業國際化一樣，會計師事務所『走出去』不外乎三種模式：一是海外獨立開展業務；二是中外合資共建；三是加入國外網路成為其一員。」對於注會行業「走出去」路徑及模式，梁春如是說。

梁春告訴記者，大華的國際化發展之路選擇了第三種。「經歷十幾年與國外同行分分合合的摸索，加入BDO國際會計公司，學習其成熟的經驗，借力打力，成為大華目前國際化戰略最合適的選擇。」他說。

2009年，大華事務所正式加入BDO。梁春表示，加入BDO有進有退，作為BDO網路在中國的全球會員，大華享受著BDO的培訓，業務推薦，並在某些領域與其他國外成員展開合作。

「國際化並不狹隘的僅僅指國外業

務，註冊會計師行業是沒有國界的。毫不客氣的說，一入BDO，資源與市場呈幾何增長。」梁春介紹，從國內來看，隨着世界五百強客戶以及其他BDO成員客戶在中國的落地生根，這種業務的轉包、合作市場空間巨大；從國際上來看，大華國內企業客戶「走出去」的目的國有BDO成員的，業務也易於開展。

近年來，特別是2008年金融危機爆發之後，中國企業「走出去」已經不僅僅局限在傳統業務的小規模嘗試，在國際並購重組中，由中國企業主導的、大手筆、重量級的產業佈局頻頻上演，這又對國內會計師事務所提出了更高的要求——「能不能接得住、幹得了？」

在這樣的發展要求下，大華迅速成立了120人的國際業務部，其中海外歸國人士佔50%，一支高素質、專業化的隊伍組建完成。梁春告訴記者，國際業務部的組建，不僅更好地服務了中國企業「走出去」，也有效帶動了事務所發展。

據悉，僅2011年，大華國際業務實現收入3千萬元，佔大華8億總收入5%左右。

而對於大華的未來，梁春滿懷信心地說，「我們一定會啟動大華品牌爆發力。」在崛起的道路上，大華事務所除了加入BDO國際會計公司之外，還積極派業務合夥人到香港以及美國、英國等地學習國際經驗，積極做好民族品牌，並推動民族品牌「走出去」。

(特刊)