



行业发展研究资料 (No.2015—7)

发展专业服务 推进创业创新

2015 年 12 月 4 日,“扬州中小微企业融资会计服务示范基地”在扬州揭牌,同场举办“发展专业服务 推进创业创新”论坛。中注协秘书长陈毓圭、毕马威华振会计师事务所首席合伙人邹俊、东兴证券公司首席风险官张军、武汉康力会计师事务所主任会计师梅佑轩发表演讲。现将四位同志的演讲稿予以编发,供参考。

中国注册会计师协会编

二〇一五年十二月三十一日

目 录

专业服务业的成长与会计服务示范基地建设/陈毓圭	2
以创业的心态和专业的品质服务创业者/邹俊	18
资本市场现状与企业发行上市/张军	23
财务外包助推科技创新创业/梅佑轩	32

专业服务业的成长与会计服务示范基地建设

中国注册会计师协会副会长、秘书长 陈毓圭

今天我们共同见证“扬州中小微企业融资会计服务示范基地”揭幕，这是我们在全国建立的第 12 个会计服务示范基地，是注册会计师行业服务国家建设、实施新业务拓展战略新的成果。在这里，我想结合专业服务业发展要求，谈谈怎样发挥好会计服务示范基地的作用。

一、从服务业谈起

服务业与工业、农业构成完整的产业体系。服务业既为工业和农业提供服务，也为消费提供服务，它连接工业和农业，连接生产和消费。正因为如此，相对于工业和农业，服务业对于我们大家可能更加亲切，因为我们每天都在享受着服务业提供的便利，每天也都能感受到服务业不足所带来的不便，服务业可以说是产业体系的“最后一公里”。这个“一公里”不建好，就会给经济社会生活留下大量的“断头路”。

十八届五中全会提出供给侧结构性改革的任务，在我理解，发展服务业是地地道道的供给侧改革。在供需结构失衡中，服务业发展不足，是供给不足的重要方面。发展服务业是直接地增加供给，满足对服务的需求；服务业服务于生产，促进提升生产的质量和效率，间接地改善供给。服务业帮助产品找到买家，促进消化库存、利用产能；

服务业能够解决生产生活的不便，服务民生；我国服务业占 GDP50%，相对于发达国家的 70%以上，有巨大的增长空间，服务业的发展将直接贡献于经济增长；服务业为企业家们提供管理和决策的助力，支持大众创业、技术创新；服务业劳动密集、智力密集，是环境友好的产业。

几个比较数字可以说明服务业在我国的发展潜力。我们搜集了世界上 GDP 排名前 20 个国家 2012 年服务业增加值占 GDP 比重的数据(见表 1)。这 20 个国家的平均水平是 63.6%，包括澳大利亚在内的前 11 个国家接近或超过 70%，美国等前 3 个国家接近 80%，那一年中国为 44.6%。

我们还搜集了 4 个发达国家服务业的历史比较数字（见表 2）。其中，美国和英国服务业在 GDP 中的占比，19 世纪末就达到 50%。日本、法国在 20 世纪六七十年代达到 50%。现在这些国家的服务业都超过 70%以上。

2000 年到 2014 年这 15 年间，我国的服务业有长足进步，服务业增加值在 GDP 占比提高了近 10 个百分点，由 39%增至 48%(见表 3)，到今年第三季度，服务业占比达到了 51.4%，在当前稳增长中发挥了重要作用。从这几个数字的对比中，我们可以看到中国产业结构与发达国家的差异，同时也可以看到我国经济发展的巨大潜力和努力方向。

中央高度重视服务业的发展。国务院在 2007 年就提出加快发展服务业的若干意见，2008 年公布了加快发展服务业若干政策措施的实施意见。2012 年到现在发了将近 10 个文件（见表 4），其中有三个

文件是最近几个月公布的。这当中，既有服务业发展“十二五”规划这样的综合性文件，也有针对生产服务、生活服务等各个细分领域的文件。服务业大发展已经时不我待、剑在弦上。

二、认识专业服务业

专业服务业是服务业的重要门类。专业服务区别于其他服务的重要标志是智力密集。专业服务业提供咨询、论证、鉴证、认证、经纪、代理、评估等专业服务，服务于规划、决策、管理、监督、遵行、购销、增信、维权、流程再造等经济社会功能。没有专业服务业的支持，政府改革就少了职能承接者；没有专业服务业的支持，企业家管理决策就有可能做不准、做不细、做不实；没有专业服务业的支持，老百姓生活就会觉得“很累”。

专业服务业的主体是专业人士。要成为专业人士，必须接受系统的专业教育，具备专业知识、经验技能，有严格的职业道德承诺。其中有些专业有准入门槛，大多数专业需要通过职业评价。在专业服务业看来，职业道德是硬约束，其强制性不亚于法律约束，注册会计师职业道德守则就有几万字的篇幅，注册会计师违反了职业道德，就跟违法一样严重，这是“行业之法”。

专业服务业的门类之多，不亚于工业和农业。会计师、律师、医师是最成熟的专业服务，被称为世界“三大职业”。这种成熟体现在职业教育、职业形象、职业标准、职业道德以及职业准入上。其他还有建筑师、工程师、园林设计师、城市规划师、理财师、精算师、评估师、质量管理顾问、管理工程师、软件工程师、金融分析师、人力资源顾问、广告设计师等等。随着经济技术的发展和生产生活的进步，

还在产生着新的专业服务业门类，像信息系统审计师、大数据审计师、营养师、心理按摩师等等。最近有学者建议，发展安全生产审计师职业。

如果把服务业分为生产服务、生活服务、商务服务，专业服务业则主要是商务服务，也有生活和生产服务。如果把服务业分为低端服务、高端服务，专业服务无疑属于高端服务。如果把服务业分为传统服务、现代服务，专业服务更接近现代服务业，其中有些职业虽然很早就有，但是与现代理论、技术和需求融合，已经实现了现代化。这也说明，即便是传统服务，也有现代化的要求和条件。扬州“三把刀”，显然是传统服务，但是，如果跟互联网结合，跟现代营养理念、养生技术结合，达到营养化、标准化、定制化、网络化，传统服务的现代化也不是不可能的。

三、专业服务业是“五大发展理念”的合格承载者

十八届五中全会系统阐述了制定“十三五”规划的指导思想和原则要求，提出了“创新、协调、绿色、开放、共享”五大发展理念。认真领会五中全会精神，我们认识到，专业服务业是“五大发展理念”合格的承载者。

专业服务业是创新的产业。专业服务业是直接为生产生活服务的，随着生产发展和生活改善，专业服务业只有不断创新，满足日新月异的需求，才能找到自身的发展机会。创新是专业服务业的基本属性。荷兰威科是一个有百年历史的出版企业，今天已经成为有全球影响、基于互联网的信息服务机构；IBM 卖掉电脑生产线的制造部门，转向提供信息技术方案；国际会计公司从百年前代理记账、查账的会

计师事务所演变为跨国的、提供综合方案的专业服务机构。专业服务业自身的创新，也为其他产业的创新提供知识支持。

专业服务业也是协调的产业。经济转型升级，无疑包括服务业的大发展。作为现代服务业的专业服务业的发展，是经济转型升级的题中应有之义。专业服务业的发展，将伴随并贡献于我国经济协调发展的进程。随着服务业比重的进一步上升，必将促进产业结构的合理化和国民经济的协调发展。

专业服务业的数据对发达国家的经济结构有着很强的解释力。在欧盟，2004 年法律、会计与管理咨询行业的增加值 2216 亿欧元，占欧盟商业服务增加值的 30.3%，吸纳 439 万人就业。在美国，按其产业分类体系统计的专业服务业，包括法律、会计审计、计算机系统设计、公司和企业管理咨询等，2014 年提供的增加值为 2.1 万亿美元，占全美 GDP 总量的 12%。在英国，2011 年专业服务业创造的增加值占 GDP 总量的 15%，专业服务业的出口额占英国出口总量的 14%，专业服务业被列入英国经济特别重要的八大关键领域，支撑着英国经济的竞争力。在经合组织成员国，包含管理与技术咨询、计算机系统设计、法律、财务、审计等在内的专业服务业增加值在服务业增加值中的占比从 1970 年的 11.66% 提升到 2005 年的 14.81%，是服务业中增长最快的分支部门。过去几年中，无论是制造业还是服务业，都受到金融危机的巨大冲击，服务业中与生产服务相关的零售、批发等一些传统服务行业明显衰退，但专业服务业在世界各国几乎无一例外地保持快速增长。越是经济困难的时候，越需要专业服务业来帮忙，正如一个人在生病的时候需要看医生一样。上述数据和故事，其传达的经济政

策信息无疑是十分清晰的。

观察中国的 GDP 构成，房地产业占 12-13%，对中国经济运行和经济决策产生了巨大影响，可以想象，如果专业服务业能够提高到中国服务业 GDP 的 25%，也就是达到 GDP 的 12-13%，中国经济运行将会有更大的弹性、经济政策将会有更大的回旋余地。

会计服务业在专业服务业中独树一帜。会计服务是专业服务业的重要门类。国际会计师联合会最近公布的一个研究报告说，会计师每年为全球经济增加值作出的直接贡献达 5750 亿美元。按照全世界有 300 万名会计师来算，人均提供的年增加值将近 20 万美元。在北美、欧洲和澳洲，会计服务业在 GDP 中的占比在 0.5-1%，其中英国和澳大利亚超过 1%。我国注册会计师行业 2014 年总收入是 600 多亿元人民币，占 GDP 的比重是 0.1%。这其中有一些不可比因素，一是会计服务受到市场分割，统计不全，二是相对发达国家来说，我国的会计服务收费标准相对较低。按可比口径，也就是说，按可比的统计范围和可比的服务价格，应当接近 0.5%。随着专业服务价值得到市场的进一步认知，服务收费的标准有所提高，会计专业服务将有很大的成长空间。在过去的 5 年里，注册会计师行业收入保持了年均 12.61% 的增长，五年翻了一番（见表 5），在未来五年里，我们有信心保持这样的趋势。

专业服务业也是绿色的产业。专业服务业使用的是智力资源，只消耗很少的自然资源。写字楼的一个平方米可以产生几十万、几百万元的增加值。智力资源本身是不会被消耗掉的，甚至越耗越多，因为知识在使用和交流中还会增值，产生新的知识。

专业服务业还是开放的产业。对外开放包括专业服务的开放、人才的国际流动、知识信息的国际分享。改革开放之初，我们就通过引进外资带来先进管理经验和技术，这是专业服务业对外开放最早的表现。国际会计公司进入中国，带来国际理念和经验，促进了我国注册会计师行业的发展，支持了我国市场经济体系建设，这是专业服务市场对外开放的成功案例。伴随着中国企业、中国资本走出去，我国注册会计师行业已经迈出了国际化的坚实一步。

专业服务业是共享的产业。从事专业服务业的专业人士是自由职业者，用英语表达就是 self-employer，也就是“自己”雇用者，不是“资本”雇佣者，合伙人、专业人士分享着专业服务的成果。专业服务业为其他部门、其他产业提供解决方案，与其他部门、其他产业分享知识创造的成果。

专业服务业不仅共享知识，也共享人才。英国《经济学人》杂志收集了世界范围内近 5000 个政治家样本，其中 35%以上的政治家出身于专业服务业，远远超过商人、外交官和军事领袖。来自 2006 年的数据，欧洲三大股票指数之一的富时 100 指数（FTSE100），其中 100 家最具代表性的成份股上市公司中，有 25%的 CEO 是注册会计师，更有 80%的 CFO 是注册会计师。美国的人口调查显示，1910 年美国专业及技术人士占总人口的 4%，如今这一比例已上升到 36%。另有调查显示，有 64%的美国人宣称自己是“专业人士”。也就是说，起码有近 30%不是专业人士的美国人认为自己是专业人士。这表明，专业人士在美国人心目中是一个体面的职业身份。我国注册会计师行业在本届已有 6 位全国人大代表和政协委员，担任县以上各级人大代表、政

协委员、党代表的注册会计师有 786 人、835 人次，他们已经成长为国家政治建设的有生力量。

四、会计服务示范基地的“四大平台”作用和五大条件

2009 年 10 月，国务院办公厅转发财政部《关于加快发展我国注册会计师行业的若干意见》，其中要求大幅度拓展会计师事务所的执业领域，要更加充分地发挥行业专业优势，为建立和完善社会主义市场经济体制服务。为落实中央要求，在 2010 年的“五代会”上，中注协提出把新业务拓展作为一个战略，与做强做大战略、国际趋同战略、人才战略、信息化战略构成一个行业发展战略体系加以实施。

建设会计服务示范基地是实施新业务拓展战略的有效措施。肩负着推进新业务拓展战略的使命，我们探索建设会计服务示范基地，发挥其推进会计专业服务的“四大平台”作用，即培育新业务项目的平台、推介高端会计服务的平台、对接服务与需求的平台、展示成功经验和 service 能力的平台。2010 年至今，包括今天揭牌的扬州中小微企业融资会计服务示范基地，全国已经建成了 12 家会计服务示范基地和 3 家试点项目（见表 6）。这些会计服务示范基地在服务于沿边开放、产业结构调整、区域战略布局、企业转型升级、社会管理创新、农村基层组织建设等国家建设任务中正在发挥作用。

发挥会计服务示范基地的功能，应该具备五个条件，也就是要建设“五大体系”，包括：强有力的示范基地建设领导指导体系，与区域、行业、部门的发展战略相对接的服务项目体系，专业功底扎实、服务专长突出的专家培养体系，与新业务拓展进程相适应的专业指导体系，会计师事务所品牌推广体系。

五、把会计服务示范基地打造成专业服务业的集聚区

国务院关于大力推进大众创业、万众创新若干政策措施的意见，要求大力发展第三方专业服务，特别是要加快发展企业管理、财务咨询、市场营销、人力资源、法律顾问、知识产权、检验检测、现代物流等第三方专业服务，不断丰富和完善创业服务。李克强总理更是用诗意的语言，表达了他的“双创”理想，他说，要大力推动大众创业、万众创新，支持创新型企业特别是创新型小微企业发展，让各种创新资源向企业集聚，让更多金融产品和服务对接创新需求，用创新的翅膀使中国企业飞向新高度。这启示我们，大众创业、万众创新离不开专业服务，会计服务也不能离开其他专业服务独自生长，扬州中小微企业融资会计服务示范基地要立足于建设专业服务集聚区的定位，把会计专业服务与其他专业服务结合起来，把专业服务与金融服务、中小微企业发展结合起来，把产业发展与扬州宜居城市优势结合起来，共同造福经济社会和人民生活。

六、发展专业服务业需要重点做的工作

从这几年建设会计服务示范基地的实践看，发展专业服务业，需要重点做好以下几个方面的工作。

政策支持。改革准入政策，降低准入门槛，简化审批流程，着重做好事中事后的监管，降低创业成本；破除行业垄断，鼓励混业经营，发挥综合服务的优势；完善户籍政策，引进人才；便捷融资，鼓励专业服务企业上市；财政政策支持也很必要。

政府示范。政府转变职能，将政府部门不该做、不能做、做不好的事交给市场，专业服务业是政府转移职能合适的承接者。发展政府

服务外包，发挥专业服务业的政府智囊作用。

人才培养。人才是专业服务业成长的第一要件。人才不足是我国专业服务业发展的瓶颈，需要改革教育模式、整合教育资源、定向培养专业人才。

市场建设。开发需求，引导市场和公众对专业服务价值的认知；提高专业服务能力，创新专业服务品种，以供给引导需求；加强专业服务市场的基础设施建设，以法治市，规范竞争，针对专业服务产品的特殊性，改变“价低者得”的招投标制度，把“质量优良、价格公允”作为评标原则；建设智慧城市，加大信息基础设施投入，创造移动办公、远程办公条件，为专业人才进驻提供现代办公和生活环境。

让我们共同努力，把扬州中小微企业融资会计服务示范基地建设好，为专业服务业集聚模式探路，为大众创业万众创新服务，为专业服务业的成长带头。

谢谢大家！

表 1 2012 年 GDP 排名前 20 个国家服务业增加值占 GDP 比重

比重 排行	GDP 排行	国家和地区	GDP（百万美元）	第一产业占比	第二产业占比	第三产业占比
		世界	71,707,302	5.90%	30.50%	63.60%
1	1	美国	15,684,750	1.20%	19.10%	79.70%
2	5	法国	2,608,699	1.90%	18.30%	79.80%
3	6	英国	2,440,505	0.70%	21.10%	78.20%
4	8	意大利	2,021.96	2.00%	23.90%	74.10%
5	18	荷兰	773,116	2.80%	24.10%	73.20%
6	13	西班牙	1,352,057	3.30%	24.20%	72.60%
7	3	日本	5,963,969	1.20%	27.50%	71.40%
8	4	德国	3,400,579	0.80%	28.10%	71.10%
9	20	瑞士	632,400	1.30%	27.70%	71.00%
10	11	加拿大	1,819,081	1.80%	28.60%	69.60%
11	12	澳大利亚	1,541,797	4.00%	26.60%	69.40%
12	7	巴西	2,395,968	5.40%	27.40%	67.20%
13	10	印度	1,824,832	17.00%	18.00%	65.00%
14	17	土耳其	794,468	8.90%	28.10%	63.00%
15	14	墨西哥	1,177,116	3.70%	34.20%	62.10%
16	9	俄罗斯	2,014,019	4.40%	37.60%	58.00%
17	15	韩国	1,155,872	2.70%	39.80%	57.50%
18	2	中国	8,227,037	10.10%	45.30%	44.60%
19	16	印尼	878,198	14.30%	46.90%	38.80%
20	19	沙特	727,307	2.00%	66.90%	31.10%

表 2 四个发达国家服务业增加值占 GDP 比重变化 (%)

美国	年份	1879	1889	1930	1960	1990	2000	2001	2003	2004
	比重	50	48	55	57.9	69.9	75.7	76.5	77.2	
英国	年份	1871	1881	1935	1970	1990	2000	2001	2003	2004
	比重	47.8	52.1	58.1	52.3	63.1	70.3	71.6	72.4	72.7
日本	年份	1920	1930	1960	1975	1990	2000	2001	2003	2004
	比重	39.5	51.1	42.7	52.1	56.3	66.8	66.6	68.3	69.1
法国	年份			1960	1970	1990	2000	2001	2003	2004
	比重			46.1	50.1	67.4			72.8	75.8

表 3 2000-2014 年中国三大产业增加值及其 GDP 占比

数据来源：国家统计局

年份	(亿元)	产业增加值(亿元)			三大产业比重(%)		
	国内生产总值	第一产业	第二产业	第三产业 (服务业)	第一产业	第二产业	第三产业 (服务业)
2000	99215	14945	45556	38714	15.06%	45.92%	39.02%
2001	109655	15781	49512	44362	14.39%	45.15%	40.46%
2002	120333	16537	53897	49899	13.74%	44.79%	41.47%
2003	135823	17382	62436	56005	12.80%	45.97%	41.23%
2004	159878	21413	73904	64561	13.39%	46.23%	40.38%
2005	184937	22420	87598	74919	12.12%	47.37%	40.51%
2006	216314	24040	103720	88555	11.11%	47.95%	40.94%
2007	265810	28627	125831	111352	10.77%	47.34%	41.89%
2008	314045	33702	149003	131340	10.73%	47.45%	41.82%
2009	340903	35226	157639	148038	10.33%	46.24%	43.43%
2010	401513	40534	187383	173596	10.10%	46.67%	43.24%
2011	471564	47712	220592	203260	10.12%	46.78%	43.10%
2012	519322	52377	235319	232616	10.09%	45.31%	44.60%
2013	588019	55322	256810	275887	9.41%	43.67%	46.92%
2014	636139	58336	271765	306038	9.17%	42.72%	48.11%

表 4 2007 年以来国家促进服务业发展相关文件

1	国务院关于加快发展服务业的若干意见（2007）
2	国务院办公厅关于加快发展服务业若干政策措施的实施意见（2008）
3	国务院办公厅转发财政部关于加快发展我国注册会计师行业若干意见的通知（2009）
4	国务院关于服务业发展“十二五”规划的通知（2012）
5	国务院关于促进健康服务业发展的若干意见（2013）
6	国务院关于加快发展生产性服务业促进产业结构调整升级的指导意见（2014）
7	国务院关于前海深港现代服务业合作区总体发展规划的批复（2014）
8	国务院关于加快科技服务业发展的若干意见（2014）
9	国务院关于北京市服务业扩大开放综合试点总体方案的批复（2015）
10	国务院关于加快发展生活型服务业促进消费结构升级的指导意见（2015）
11	国务院关于积极发挥新消费引领作用加快培育形成新供给新动力的指导意见（2015）

表 5 2009-2014 年中国注册会计师行业收入增长情况

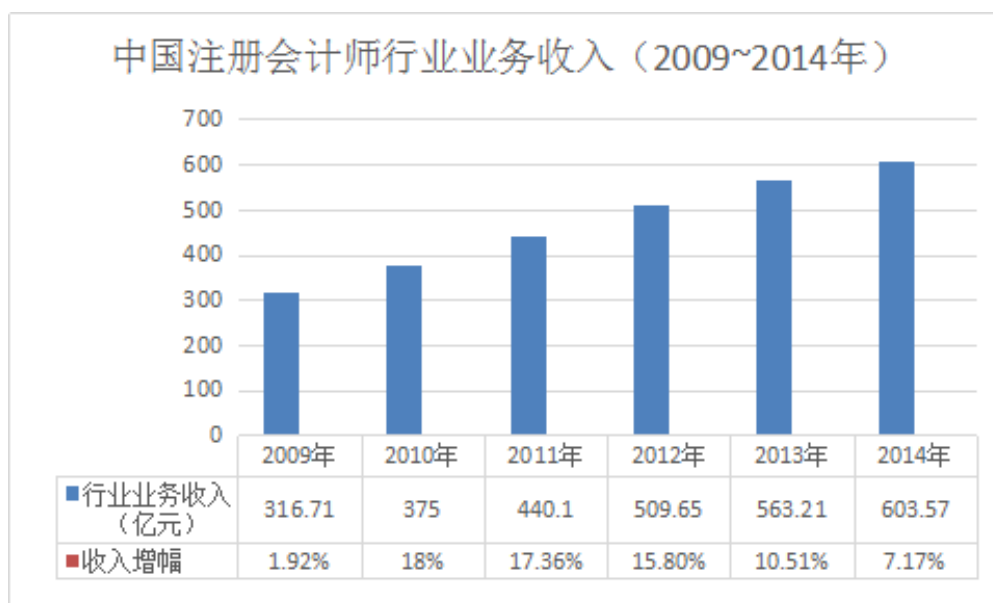


表 6 全国已建成会计服务示范基地（试点项目）名称

序号	一、示范基地
1	北京金融街金融产业会计服务示范基地
2	苏州工业园区会计服务外包示范基地
3	中国-东盟自贸区会计服务出口示范基地
4	天津滨海新区新型产业会计服务示范基地
5	云南国有企业改革与发展会计服务示范基地
6	上海浦东新区综合改革会计服务示范基地
7	深圳海关稽查会计服务示范基地
8	福建平潭综合实验区海峡西岸会计服务示范基地
9	沈阳经济区新型工业化综合配套改革会计服务示范基地
10	武汉·中国光谷自主创新会计服务示范基地
11	注册会计师行业服务中亚区域经济合作示范基地
12	扬州中小微企业融资会计服务示范基地
	二、试点项目
13	河北省农业综合开发项目监督检查会计服务试点项目
14	南和县农村财务公开会计服务试点项目
15	云南瑞丽国家重点开发开放试验区会计服务试点项目

以创业的心态和专业的品质服务创业者

毕马威华振会计师事务所首席合伙人 邹俊

我是毕马威会计师事务所的首席合伙人邹俊。非常荣幸有机会参与本次论坛。在当前全国上下学习十八届五中全会精神、共商创新发展之路的形势下，中国注册会计师协会、江苏省财政厅和扬州市人民政府共同举办的这次论坛有特别的意义。

我 1993 年大学毕业之后加入毕马威，是毕马威在国内招收的第一批国内大学本科毕业生。在过去 20 多年里，我不仅见证了中国经济的快速发展，也见证了注册会计师行业的发展。今天我们参加论坛的主题是“发展专业服务，推进创业创新”，我想大家通常在听到会计师事务所名字的时候，一般想到的就是会计、审计、税务，或者咨询等等。但是在目前举国创新的新形势下，作为专业服务业也需要创新，所以我今天演讲的题目是：以创业的心态和专业的品质服务创业者。我自己曾经有过一段时间和其他朋友一起创业，毕马威现在也有一些服务于创新企业的行动，在这里同大家分享一下我本人和毕马威的经验，希望能够对大家有所启发。

从上个世纪 90 年代末开始，中国经济的快速发展对整个世界发展带来了深远的影响。伴随着“一带一路”国家战略的提出，在新一轮中国企业国际化的发展过程中，我们的企业不再是单纯的进入海外市场，不再是把获得海外资源作为唯一的目的，更重要的是要培养企

业的核心创新能力，注重建立可持续的发展路径。在 2014 年夏季达沃斯论坛上李克强总理提出了要在 960 万平方公里的土地上掀起大众创业、草根创业的浪潮，形成万众创新、人人创新的新态势。刚才陈毓圭秘书长也提到近年国家新发布了一系列的指导意见，创业创新已经成为了我国政府宏观调控的新选择，占据了国家战略的核心位置，成为中国经济发展的新引擎。此外，国家也从产业结构上为创新指出了方向，制订了“互联网+”行动计划，推动移动互联网、云计算、大数据等与现代制造业相结合，促进电子商务、工业互联网和互联网金融行业健康发展。双创的浪潮正在带动中国经济发展发动机的更新换代和升级。

在我国目前市场上，大多数企业创始人其实是创业家而非企业家。很多创业者只是有很好的理念，但怎样让理念落地，在商业模式上、理念上、产品上还需要更多的提升。昨天我在飞机上看到一篇文章说，现在很多人买东西已经不再去传统的商店，而是去淘宝、京东、天猫。大家可能知道，马云和王健林在多年前曾打过赌，里面提到一个很有趣案例。当一个人开 10 个店的时候他是赚钱的，当他有 20 个店的时候他是持平的，可当他有 30 个店的时候却是亏损的了。这个现象实际上反映了很多问题。创业者开始的时候自己还是能把握的，一旦规模扩大的时候，可能就出现了很多问题。日常工作中会见到，很多企业有技术但没有团队，有团队却没有资金；同时另一方面，有资金的人包括很多投资人却找不到好的项目。很多时候不管是创业者、投资者还有政府监管机构会有很多的苦恼，在这个过程当中，专业服务机构能够提供什么？

在传统审计中，会计师事务所更多依靠法定授权业务。但比如在前面一段时间，验资的硬性要求从工商层面上取消了或者说弱化了。很多从业者产生很大的危机感，这就迫使专业服务人士进行创新和再次创业。刚才陈秘书长介绍了在过去几年中，中注协已经围绕国家重要区域、重点领域建立了 11 家会计服务示范基地，扬州是第 12 家。示范基地已经成为了行业创新拓展新业务的一个重要载体，有力地推动了行业服务理念、服务模式和服务产品的创新。扬州中小微企业融资会计服务示范基地将着力发挥注册会计师的专业优势，帮助中小微企业融资，支持创新型企业，特别是创新型中小微企业的发展。

一直以来，毕马威也在致力于推动企业创新，扶持大众创新，协助中国企业国际化发展，与我们的客户携手合作共同发展。今天我也想花一些时间介绍一下我们刚刚在北京建立的毕马威创新创业共享中心。为了更好地响应“大众创业、万众创新”浪潮，更全面、更专业地向我们的客户提供有针对性的服务，今年 10 月 11 日，毕马威创业创新共享中心在中关村揭幕，同时也与中关村科技园签署了战略合作协议，我们也是第一批和中关村园区签署类似协议的。中关村是北京甚至是国内高科技发展的摇篮，很多大的企业，包括新浪网、搜狐都是在中关村起家的。我们希望借助于创新创业共享中心这样的平台，汇集自身的网络资源和专业能力向处于不同发展阶段的创新企业提供有针对性的服务。企业创业过程中会有不同的发展阶段。有的人可能是刚刚开始，只有一个梦想、一个理念，还没有落地的实施计划；另有一些人可能已经初见成效，就如刚才所讲已经有了 10 个店或 20 个店，但在发展的过程中遇到了一个瓶颈状况。毕马威创新创业服务

中心就可以为他们提供服务。

中心在开业的同时开启了登峰计划，可通过在线申请参与登峰计划，我们开发了一个类似于手机 APP 的软件平台对申请者进行量化筛选，即有一系列的问卷。我们组织了财务、人力、市场、管理等方面专家，建立了内部模型，根据信息平台所获得到的问题回复来进行分析，借以确定企业当前处于一个什么样的成熟度和级别度。针对不同级别和成熟度，我们提供相应不同的专业服务。此外，成功加入登峰计划的创业公司还可以加入毕马威创业学院，会有一些专职或兼职的在市场上有成功创业经验的企业家给这些创业者提供一些专业的意见、建议。到现在为止，大概有两个多月的时间，反响比我们想象的要热烈的多，已经有超过两百家企业加入到登峰计划，其中绝大多数是创业创新的企业。除了毕马威本身能够提供的会计、审计、税务、咨询服务之外，也会有其他的一些投资人以及法律、评估等专业机构加入到平台中来。创业企业就不需要再到市场上盲目寻找合适自己运营理念和发展方向的投资人，投资人也不需要到市场去找投资对象，一切都可以在毕马威创业创新共享中心这一综合平台上完成。我们希望这个平台从北京、从中关村发起，能够有很好的复制效应，同时在这个过程中我们肯定也会遇到很多困难和问题，今后如果有机会，希望能进一步与在座各位分享。

我们建立起创新创业共享中心、启动登峰计划，旨在汇集资源及专业能力，向处于不同发展阶段的创新企业提供专业性的服务，帮助创新创业者以国际化的视角看待创新创业选择的方向，以专业化的视角识别、规避相应的风险，完成一个从创业家到企业家的转型，帮助

他实现梦想。我们希望能够通过这个在线平台，为创业生态系统里的每一个角色提供一个量身定做的解决方案，提高创业的成功率。这个计划也是我们打造一个全球创新创业共享生态系统的一个重要组成部分。我们也希望，通过我们的努力，可以像刚才陈秘书长在演讲中提到的，提高我们专业的服务能力，提高整个服务业占 GDP 的比率。通过这个平台，人们能从他人的成败中借鉴，让学习多样化、系统化，可以使更多企业能够不用花太多的时间、太多精力就分享彼此之间的经验和教训，能够为大家提供更多的资源和信息。

当前我国社会经济进入了一个前所未有的战略机遇期，国家高度重视服务业的发展，对包括会计服务在内的专业服务业提出了更多的要求。我们应进一步深化认识，更新观念，以对国家、社会和公众高度负责的使命感，全力提升专业服务的发展水平，积极推进专业服务业的创新，为更好地服务于中国企业作出重大的贡献。最后也希望引用《大学》里的一句话，“苟日新、日日新，又日新”。创新是中国进步的灵魂，是国家持续发展不竭的源泉，也是中国人的民族禀赋。非常有幸能与各位见证中国经济转型过程中的激荡起伏，也希望我们能够尽自己的绵薄之力，帮助尽可能多的企业在创新创业国际化发展的道路上乘风远航、一帆风顺。

谢谢大家！

资本市场现状与企业发行上市

东兴证券公司首席风险官 张军

非常高兴，也非常荣幸参加本次论坛！感谢中注协、江苏省财政厅、扬州市人民政府为我们提供如此好的交流平台。

本人今年 3 月份刚刚从证监会离职，到东兴证券担任首席风险官，过去的 10 年都在证监会，主要做两件事，一个是做新股发行审核，另一个是做新股发行的制度改革。所以，今天主要想同大家分享三个方面的内容：第一，向大家介绍一下证券市场发展现状；第二，企业要不要上市，为什么要上市；第三，在上市的过程中要注意什么。

一、关于证券市场发展现状

我国证券市场是从 1992 年开始建立的，到现在顶多也就是 20 多年时间，应该说市场发展速度是非常快的，现在已经变成全球第二大市场。虽然股市还有很多问题，大家经常吐槽，比如说今年发生的股灾，很多企业抱怨上市很不容易，投资者抱怨说基本不挣钱等等，但不能否认进步还是非常快的。以市场规模为例，截至 2015 年 11 月 30 日，上市公司流通市值已经接近 40 万亿，上市公司家数达到 2799 家。从 1992 年建立股票市场开始一直到 2001 年推出核准制，将近 10 年时间内上市公司维持在 1000 多家，但从 2001 年核准制建立以及 2004 年推出保荐制以来，上市公司的数量和质量都发生了飞跃的变化。为什么说核准制有这么大的成效？主要还是和审核体制及经济

运行管理方式密切相关。在原来审批制下，当时是由国务院证券委每年制订计划指标，规定可上市家数和发行额度，然后把指标分到各省市、部委，由各省市、部委来推荐企业上市。上市企业的遴选是通过政府机关来进行的，大家都知道政府会推荐什么样的企业上市，肯定多数是国有企业、经营出现困难的企业、最缺钱的企业。通过这种方式推荐的企业肯定不是最优质的、最具有活力的。这样一直维系到2001年实施核准制和2004年实行保荐制之后。保荐制的内涵就是先树立一个上市标准，保荐机构、中介机构按照这个标准去寻找最好企业来推荐上市。保荐机构存在两个约束，第一，要让所推荐的企业尽量能过会。越好、越优质的企业越容易通过证监会的审核；第二，要通过企业上市来实现自己的盈利。如果企业的规模越大，通过融资收取的中介费用才越高。所以保荐制的原理就要求中介机构推荐最优最好的企业上市。从2004年以来，应该说上市公司的数量翻了一倍，质量也有了一个特别大的飞跃。在保荐制实施之前出了很多恶性造假案件，比如说银广夏、蓝田股份等。但是保荐制实施之后，大家可能最耳熟能详的就是绿大地，还有一个就是万福生科。十几年的时间，尽管说欺诈行为没有完全杜绝，但比例是大大下降了。

以下3个与改革相关的问题值得我们特别关注。第一，注册制还搞不搞；第二，战略新兴板到底设不设；第三，新三板的未来发展方向是什么。我想与大家分享一下我的看法。

第一个问题：注册制

注册制概念来自于美国。在美国市场，公开发行没有条件，只有上市是有条件的。美国证监会只审信息披露，符合信息披露要求以及

交易所上市条件的，都可以公开发行。注册制的好处在于市场化，给企业比较明确的预期。比如说如果企业制订了上市计划，那基本上就能够根据企业的规划按部就班的落实。如果企业把申请材料交给证监会，基本可以预测半年之内可以上市，预期特别明确。美国为什么能够做到这个程度，我认为与它的证券市场发展历史较长有关，它的市场结构和我们有明显的区别，美国市场的投资者结构比较合理，散户很少，投资者基本上是养老基金等一些机构，投资人相对来说比较理性。另外美国的市场环境同我们也不一样，比如说诚信体系、法律环境同我们差别很大。如果我们国家实行注册制，从目前来看，先要修改证券法。最近证监会肖主席已经表态了，如果证券法修改不能很快实现的话，可能通过国务院授权的方式来实行注册制。其实目前债券发行体制已经同注册制差不多了。原来债券的监管体系一直是三分天下，国家发改委管企业债，证监会管公司债，央行管中票短融等等。证监会在 2014 年重新修订了债券发行管理办法，使公司债的发行审核实际上达到了注册制的效果。现在公司债发行是由交易所审核（公开发行的 AAA 级公司债除外），证监会颁发核准批文。审核模式变革后，今年的公司债已经有了爆发式的增长，其实已经实行了注册制。股票的审核，如果不能及时修改证券法的话，有可能就借鉴债券的模式来实现注册制。

注册制改革可能涉及 3 个相关问题。第一，**审核标准要下降**。只要说企业愿意发行股票，有投资人愿意购买，公司经营又是合法合规的，应该就可以发行。第二，**不能再控制节奏**。证监会在过去 20 多年，基本上就是管三件事，审企业、控制价格、控制节奏，经常看到，

市场一低迷，一往下走，发行就会或慢或停。到目前为止已经停过八次，往往都是受一二级市场的影响。如果以后实行注册制，终极目标是不再通过行政手段控制节奏。但从目前来看，短时间内做到这一步还是会比较困难。第三，**价格不应该再控制**。但是从我们市场发展历史来看，价格总是管一管、放一放、再管一管。其实最好的改革状态应该在 2009 年至 2010 年改革之后，价格完全放开了，一级审核和二级审核没有一个特别明显的价差，很多企业上市之后立马就跌破发行价，甚至还有当天跌破发行价的，也没有那么多人愿意申购新股，应该说已经达到了一个非常理想的市场化状态。但是 2012 年由于二级市场走势低迷，所以又停了新股发行，2013 年想重新推出市场发行的全套方案，但因为奥赛康事件导致整个改革局势发生扭转，目前来说价格还处于严格的行政管控状态，现在新股的发行价格基本上不会超过 23 倍。

大家知道这个月开始又启动新股发行了，这次有了两项重要的改革。一个就是新股发行不再要求预缴款了。原来大家都希望申购新股，因为新股要是 23 倍上市之后第一天肯定要翻倍了，如果说谁要中了一千新股简直同中彩票一样，所以大家都很愿意去申购。改革之后不要求预缴款了，根据市值进行配售，你持有的二级股票越多可能获配的数量就越多。我猜测监管层主要想通过向二级市场中小投资者让利的方式推动新股的发行，应该是一个权宜之计，但是这个办法还是不错。另外就是把一些小股票的发行程序简化了。原来无论是 2000 万以上还是 2000 万以下新股发行都要进行询价，现在就把发行规模在 2000 万以下公司的询价程序取消了。

注册制如果明年要实施的话，应该会分步走。第一，价格先不放开，先启动发行，再逐步把节奏加快，通过新股的发行来带动实体经济的发展；第二，公布新的发行审核办法，现在的依据主要是《首次公开发行股票并上市管理办法》和创业板这两个办法。两个办法条件要求相对较高，比如说要求公司三年累计净利润要达到 3000 万。大家可能觉得这个要求并不高，平均每年就是 1000 万，但是从实际情况看没有那么简单，市场自然而然地把标准提高了。审核要求比较严，为了通过证监会的审核尽量选一些优质的企业、盈利能力强的企业去上市。因此，从这个角度上看，即使实行注册制的话，也很难在短时间内把上市标准降到很低。另外，新股发行多了可能对二级市场还是有一定心理冲击。如果二级市场下跌过快又会影响新股发行的节奏。所以我觉得真正达到注册制的效果还是需要一定时间的，但是注册制目标肯定是明确的，方向是确定的。实施的过程肯定是曲折的。

第二个问题：上交所的战略新兴板

上交所准备在注册制推出的同时推出战略新兴板。战略新兴板现在在市上传闻的上市条件有四套标准。主要的核心指标是市值、盈利能力，还有收入，基本是这几个指标的搭配，总体而言市值越大，对盈利能力的要求就越低；市值越小，要求盈利能力越稳定。举个例子来证明这个逻辑，比如说如果市值超过了 30 亿，就不太要求一定盈利，只要求营业收入不少于 3 个亿，净资产不少于 2 个亿的，可以亏损。它的目标主要就是针对一些比较大的企业，比如我们前段时间推出的商用飞机公司，发展前景很好，市值估值也很高，但是现在还没有实现盈利，在战略新兴板也可以上市。另外如蚂蚁金服，虽然市值

不是很大，但有比较稳定的收入、利润，也可以上市。战略新兴板的上市条件同现在相比有了特别大的变化。对于扶持创新、创业企业具有重要意义，也有利于推动经济结构转型升级。战略新兴板的定位相比深圳创业板以及美国纳斯达克都是具有一定竞争力的。

第三个问题：新三板的发展方向

新三板对中小企业来说是一个非常好的挂牌和交易的平台。新三板在 2013 年 8 月推向全国，为什么能够那么快地推出，和当时的新股发行改革有一定关系。在 2013 年制订改革方案时，有接近 900 家企业都在排队上市。900 家企业对整个市场来说是一个非常大的压力，当时有一个非常形象的说法叫做“堰塞湖”，如果这么多企业都上市的话对二级市场冲击太大，所以有的人就出主意说可以把在审企业分流，先让他们去新三板挂牌，挂牌一年之后再上市。但在审企业去新三板挂牌的话还有障碍。当时的新三板是脱胎于中关村的交易市场，我们叫老三板，老三板局限于中关村企业及退市企业，后来又把这个试点范围扩大四个园区，除了北京还有天津、上海和武汉。为了加快多层资本市场建设，同时推动在审企业到三板挂牌，所以很快 2013 年国务院批准把新三板试点扩大到全国范围。目前来看新三板在过去两年时间里发展非常迅速，在试点扩大到全国之前挂牌企业只有 200 多家，目前已经快接近了 4000 家。总体来看新三板内部的各种制度在不断完善，融资制度也非常便捷。前一段时间证监会又公布了一个推进新三板发展的意见。其中最大的亮点是新三板的分层制度，将新三板企业分成两层，基础层和创新层。列入创新层的企业可以享受一系列制度优惠，比如说更加便捷的发行机制，可以实行储价发行制度，

一次核准分次发行，发行时投资者人数也可以突破 35 人。总体来讲，进入新三板不是终点，只是一个跳板，从新三板建立开始，大家就预期有无可能转板。但是我个人判断，要实现直接转板可能还需要很长时间。今后对新三板需要进一步分层，最优质的公司可实行连续竞价交易，这就和上市公司没有太大差别了，但要实现这一步肯定需要很长时间。

二、关于企业为什么要上市

企业为什么要上市，要不要上市。为什么要上市，因为上市会有很多好处。**第一，上市找到了一个融资平台。**刚才几位领导也说了，中小企业融资难、融资贵，这是说了很多年的问题，但是目前来看，还是很难解决的。为什么？最明显的比如说银行系统，为什么不愿给中小企业贷款，因为中小企业风险高，把钱贷给中小企业容易出现问题，易发生坏账，对间接融资来说是不太愿意把款给中小企业的。中小企业融资的出路应该是直接融资，可以通过 VC、PE 等股权投资的方式来扶持中小企业的发展。上市之后融资平台大了，立马海阔天空。上市之前求着银行贷款，上市之后角色立即就互换了，因为上市之后公司有钱了，小的企业上市融资至少是几个亿。对于银行来说，首先你的信用提高了，其次你的现金也多了，反过来银行就会把企业作为优质大客户来进行服务，所以说它是一个非常好的平台，上市之后可以通过债权融资，还可以并购重组等方式来做大做强。**第二，上市是一个提升公司形象的途径。**上市公司对于客户来说就是一个品质的保证，对于吸引人才来说也是高大上的形象，可能原来找一个名校毕业生，对扬州的企业来说可能相对来说不是很容易的，但是作为一个上

市公司找一个名校毕业生可能会容易很多，甚至还可以把公司的管理总部放到上海、北京。**第三，上市是一个规范的过程。**有很多企业开始不觉得，觉得上市之后这个要改那个也要改，非常麻烦，而且很痛苦。但是真的上完市的企业觉得这个是最重要的一个事情，对企业内部来说是追求长治久安的一个过程，通过上市建立一整套内控流程和内控体系，可以防范风险，对外也是企业的保护伞。我曾同一个企业交流，他们就说很大的区别就是上市之前当地政府要求我把收入或者利润做大一点，要搞 GDP，要求企业配合来做这些数字，企业也没办法，但是上完市之后，如果政府再提出这样的要求，企业就可以说我是上市公司，有监管机构、中介机构以及股民天天盯着我，我没办法做，可以理直气壮地拒绝。所以上市无论对内还是对外都是一个非常好的规范平台。总而言之，对于一个有理想有抱负的企业来说上市是一个必由之路。

三、关于企业如何上市

上市要注意什么？**第一，也是最重要的一点，目标一定要明确，定位要清晰。**如果在上市过程中犹犹豫豫，思前想后，走一步退两步，这个事情肯定做不了。如果目标确定了就要坚定地往下走，人、财、物要有保障，人员配置要整齐到位，该补的税要补，该花的钱要花。**第二，宜早不宜迟。**因为上市是一个系统工程，过程可能是非常曲折痛苦的，需要早谋划、早决断、早行动。注册制实施在即，上市公司的制度红利我估计还有几年，但不会太长。拟上市企业还要抓住机遇，尽早行动。企业上市之前都要改制，改制的过程对一些新成立的公司来说可能比较容易，对于一些历史比较悠久的企业改革过程是非常复

杂的，也是非常痛苦的，要涉及很多人的利益，可能也会翻起历史的沉渣，比如说老的国企改制过来的，老的集体企业改制过来的，原来清理过职工股的，要不去触动可能还没事，一旦触碰了，可能又把原来的矛盾激化了。所以说改革的过程是一个复杂的过程，如果要说的话尽量早点做，规范和改制得越早越好。**第三，在选择中介机构的时候要慎重。**一般的企业可能都希望找“高大上”的中介机构，但是其实不一定。多大脚穿多大鞋子，鞋一定要穿最适合自己的。比如小企业，我觉得没有必要找特别大的机构，大机构项目太多。对小企业来说还不如找中小型券商，比如东兴证券、东吴证券，可能对自己更合适一些。另外，不是说哪个机构就绝对好。大券商不是说全部都好，主要看给你服务的是什么人。大家在选择机构时一定要抓住人。为什么我们说保荐制度发挥了比较重要的作用？最重要的一点是抓住了人，保荐制度将责任直接落实到人头上。企业在选择中介机构时也要抓住人。到底是什么人提供服务，项目组成员的构成很重要。大家在选择中介机构时，一定要看一下项目组成员的简历，做过什么项目，经验是否丰富，项目成败情况。

以上是我今天想要同大家分享的三个方面看法，不当之处多多指正。也希望今后大家与东兴证券多多开展业务合作。

谢谢大家！

财务外包助推科技创新创业

武汉康力会计师事务所主任会计师 梅佑轩

非常高兴来到美丽扬州参加本次盛会。下面我将与各位分享的主题是《财务外包助推科技创新创业》。今年以来，国家先后出台了 13 个关于促进创业创新的文件，全国掀起了一股“大众创业、万众创新”的浪潮，一批中小微企业好似雨后春笋般涌现。仅今年的前三个季度，全国小微企业就新增了 305 万户。面对新常态，注册会计师行业应当勇于担当，积极作为，发挥优势，服务创新创业。

我们武汉康力会计师事务所是湖北省一家中小事务所，我们的特色是为科技创新创业提供财务外包服务，主要服务对象是高层次人才（包括海归和科研院所的技术人员）和大学生创业者。2011 年 12 月 28 日，中国注册会计师协会、湖北省财政厅、武汉市财政局和东湖高新区管委会四方签订战略合作协议，建立了武汉中国光谷自主创新会计服务示范基地。武汉康力会计师事务所抓住机遇，于 2012 年 1 月实行战略迁移，入驻东湖高新区会计服务示范基地，在行业协会的指导下，在东湖高新区财政局的支持下，在国家自主创新示范区先行先试财务外包服务。经过四年积极探索，财务外包已形成标准化的服务模式，这种模式可借鉴、可推广、可复制。

下面我从服务模式、服务成果和创新发展三个方面与大家分享我们的经验：

一、服务模式

大家可能听到最多的是中小企业融资难、融资贵，我们总结初创企业有“四缺”：缺资金、缺技术、缺管理和缺市场。这四要素都很重要，缺一不可。甚至在某种程度上说，市场比资金更重要。因为有了市场不就有钱了吗？我们还发现，初始创业者有“四模糊”：资产模糊、纳税意识模糊、商业模式模糊，商业语言模糊。比如：个人财产与公司资产不分，认为我的就是公司的，公司的就是我的；这种情况谁敢投资？没有纳税意识，产品定价从不考虑税费；商业模式不清晰，公司做什么、怎么做、怎么赚钱？不知道；商业语言模糊，谈起专业技术，滔滔不绝，可是投资人听不懂，不擅长将公司价值和自身需求用投资人想听的、能听懂的通俗语言表达出来。

针对上述共性问题，我们提供了一站式、保姆式、全方位三种财务外包服务模式。

1. 一站式服务。我们的服务产品主要有综合秘书（代办业务、托管业务、代理业务等）、代理记账、专业清账（企业拟上四板、新三板、融资时的财务规范）和财务顾问（融资顾问、投资顾问、税收规划和四板推荐）。企业发展都会经历初创期、成长期、成熟期和衰退期。无论处在什么阶段，我们均可以全程提供财务服务。这项服务是非常接地气的服务。我们曾为一位大学生创业者提供服务，2010 年他创办了聚鑫智能科技（武汉）有限公司，我们为他提供了工商代办服务，后期的代理记账服务。在跟踪服务的过程中，我们关注到该企业发展较快，于是在 2014 年辅导并成功推荐该公司在四板挂牌，创造了湖北四板市场二个“第一”：第一家在四板挂牌的青桐计划企业，

第一家在四板挂牌的大学生创业先锋而且是高新技术企业。企业得到了规范，也扩大了影响。今年 1 月 10 日，这位大学生创业者荣获了中国智慧行业年度新锐人物奖。正是我们的一站式服务，伴随着企业发展。

2. 保姆式服务。我们也称为身边随时随地的财务管家。随时就是 24 小时呼叫服务，随地就是我们与 48 个园区和孵化器建立了合作关系，园区提供办公室就近服务。这项服务就是打通最后一公里，实现零距离服务。

3. 全方位服务。公司架构是基础，财务规范是关键，借助资本市场是企业腾飞的翅膀。所以我们不仅要管财务方面的事，还要管公司治理层面的事、管资本市场的事。美籍华人李青山博士，研发出全球首款草酸钙肾结石药物，该药物对当今肾结石的治疗带来的将是颠覆性的改变。2010 年 8 月他回国创办了武汉康复得生物科技有限公司，我们首先帮其分析定性了公司注册内资还是外资的问题。公司成立后，他一直在实验室潜心研究抗肾结石的药，由于新药研发成本大、风险高、周期长，银行不愿贷款，2013 年公司出现资金困难。我们马上行动起来，研究后决定辅导该公司上四板。在交流中我们发现他掌握了蛋白药的修饰技术，该技术可以为全球销量前十的蛋白药做改良和升级。我们建议公司调整商业模式，先做 CRO 服务，有钱了再做医疗食品，最后做新药。公司调整商业模式后，以第一家“3551”光谷人才计划企业的身份在四板挂牌，2013 年实现 600 万元营收，2014 年实现了 2000 万元营收，2015 年预计可以做到 5000 万元以上。今年 3 月该公司成功转入新三板（832036），二次定增募集资金 6000 万

元，开始做医疗食品。5 年时间，公司价值从 200 万元快速增长到 5.8 亿元，被评为新三板最具成长性的公司和十大最具投资价值的 CRO 公司。我们的全方位服务，为公司快速发展奠定了基础。

我们提供服务的方式主要是：讲座、沙龙和线下服务。

具体服务商业模式是：代理记账是基础服务，目的就是与客户建立信任，专业清账和财务顾问是增值服务，可以为公司创造价值，在线会计是创新服务，引领公司未来发展。这是一座金字塔，塔基是代理记账，只有代理记账客户越多，塔基越厚实，公司增值服务的机会越多。塔尖是在线会计服务和大数据服务，通过会计服务技术创新和商业模式创新，将引领行业发展。

二、服务成果

目前，康力所常年为 269 名国家千人计划专家、133 名湖北省百人计划专家、1000 多名 3551 光谷人才计划入选者和 300 多名大学生创业者提供财务外包服务。今年 11 月份，德勤中国高科技高成长 50 强中有 4 名我们的客户。昨天收到的好消息，全球华人创业大赛在成都举办，我们的客户荣获大赛冠军。康力管理着 500 多亿元的客户资产、帮助创始投资人完成 2.5 亿元的实收资本投资，协助小微企业实现银行贷款 2.5 亿元，实现引进风险投资 10 亿元，累计代理缴纳税款 1 亿元。同时通过我们的专业服务，对企业直接或间接融资产生了 5 倍的放大效应。

对于政府，东湖开发区每年支付的是 200 万元的代理记账费，收到的是 2000 多万元的税收收入，是 10 倍的放大效应。同时我们宣传的财务规范、依法纳税的理念，在园区提供的配套专业服务，都优化

了该区域的投资环境。由于我们有 1000 多家优质的客户资源，银行、风投、创辅、法律等机构均主动与我们建立了战略合作，形成我们平台资源，引导我们客户按市场化的方式合理配置和利用平台资源，促进企业发展。这种模式，客户对政府的依赖性降低了，小微企业从靠政府输血转向了自身造血功能，营造了科技创新创业的生态圈。

借此机会，非常感谢陈秘书长和中注协研发部为中小会计师事务所提供了转型发展和创新发展的机会！

三、创新发展

康力所积极响应国家互联网+行动，我们自主研发的在线会计平台，就是互联网+会计。

在线会计平台的主要功能：在线记账、在线看账和数据分析。在线记账开发的是 PC 端，主要是为会计服务的，可以是企业会计，也可以是代理记账机构的会计，就是将传统的做账模式搬到网上来，这样就可以实现跨越时间与空间的财务服务新模式；在线看账开发的是移动端，主要是为企业老板或政府职能部门使用的，解决会计信息为决策服务。

以上是我们多年探索与经验的总结，希望能给各位带来启示或帮助。

谢谢大家！

未经中国注册会计师协会许可，任何单位或个人不得将本资料用于商业目的。
作其他目的引用时，请予注明。
网址：<http://www.cicpa.org.cn>
责任编辑：研究发展部 冷继凤

地址：北京市海淀区西四环中路
16 号院 2 号楼
邮政编码：100039
电子邮箱：yjzl@cicpa.org.cn
