

记账报税催生专业服务

——北京市面向中小微企业的财税服务业摸底调查

经济日报·中国经济网记者 董碧娟

核心提示

对于创业公司,与聘请一个专职财税人员每月六七千元甚至更高的花费相比,几百元交给代理公司打理肯定实惠得多。面对记账报税的刚需,伴随“双创”热潮,面向中小微企业的财税服务业悄然之间迅猛成长。这种趋势在北京这样的一线城市更加突出。一个前景广阔、竞争激烈,不断吸引人才、技术、资本投入其中的巨大市场已经开启。它呈现怎样的市场格局,存在哪些机遇和挑战?日前,经济日报记者在北京展开摸底调查



BRIGHTEN·未来创赢CEO李阳清(左一)正在电脑前部署工作。

化。北京炬力北方微电子有限公司一位负责人告诉记者,随着企业逐步成长,对财税服务需求已经不仅仅停留在记账报税这个层面,而是需要搭建更正规的财务框架,获得更专业的咨询和帮助。“我们对代理机构的名气大小其实并不在意,更在乎他们团队的整体素质,尤其是主要负责人的资质和业务能力。”该负责人说,本着这个标准,她放弃了跟原来公司的合作,选择了王楠团队。

5月下旬的一天,记者在清华科技园约见了北京未来创赢科技有限公司, BRIGHTEN·未来创赢的CEO李阳清。“我们遇到过企业非常着急地拿着公章上门来找我们签合同。”李阳清说,在创业初期,企业随便找代理记账点小账,可到了跟投资人、银行打交道时,却发现账比较乱,别人来做财务尽职调查做一半儿就做不下去了,这时才不得不请专业机构来帮忙。

“与其在有问题的时候突击解决,不如从一开始就建立一个系统规范的财务体系。记账只是其中的一部分,现代企业的财务管理职能还包括资金管理、预算管理、财务分析、内部控制、税务管理等多个方面。目前虽然企业财务管理的需求很旺盛,但很多企业并没有将财务管理上升到企业战略的层面。”李阳清说。

未来创赢的财税管家CFO服务有3个层次,从基于财税管家的基础服务,到财税顾问的专业把控优化的中层服务,最后上升到战略层面财税规划的高端服务。在李阳清的办公室,她给记者在电脑上演示了未来创赢的ERP系统,只需轻点鼠标,复杂的财务数据就能生成直观的图表。

各方逐鹿“智能化”力图赶超

智能化成为财税服务领域的重要发展趋势,“智能财税”概念因此引发资本关注。目前财税服务行业智能化水平比较有限,也为众多企业带来了赶超机遇。

资本的“嗅觉”最灵敏。前不久,企业财税服务商北京爱康鼎科技有限公司的噱目智能财税品牌对外宣布获得由蚂蚁金服领投、前轮投资者DCM和金沙江跟投的数亿元B轮融资;2017年年底,互联网财税服务品牌慧算账宣布完成总额4亿元的B轮融资;北京大账房网络科技股份有限公司2016年在新三板挂牌上市,是国内第一家登陆资本市场的互联网财税领军企业……财税服务与智能化、互联网的互动融合,开辟了又一块资本逐鹿的热土。

一些业内大企业也对这个火热市场投去关注。未来创赢就获得毕马威、汉得信息、启迪控股的战略支持与合作。“他们有陪着中小企业一路走下去的远虑。今天的小企业,很可能是明天的大企业。”李阳清说,他们在很大程度上起到了一个桥梁的作用,就是把更好的资源高性价比地整合在一起为中小企业所用,真正让企业切实享受到实实在在的、落地的财税服务。

优识云创(北京)科技有限公司CEO刘平君告诉记者,中小企业对财税管理工具的智能化、轻量化方面的需求越来越明显。以前大部分是以人工服务、纸质票据处理为主,现在绝大部分服务都在手机上或财税管理平台上完成。“同时,随着电子发票政策的推进,对电子发票的开具、记账发票的批量数据化识别处理的需求也非常强烈,这是推进财税完全智能化的关键支撑。”刘平君说。

“2018年是财税‘软件即服务’的大发展之年。”王楠说,所谓“软件即服务(SaaS)”是针对某一个应用场景提供软件解决方案。在他看来,当前财税领域的知识门槛较高,存在诸多人工决策的空间,财税服务领域的智能化水平总体上仍停留在“皮毛”阶段。正因如此,给许多新进入这个行业的企业带来了赶超机会。也正是认清了这个大势,王楠团队在经历了几轮创业方向的调整后,决定走“软件即服务”和人工智能结合这条路。

现在,王楠在组建技术团队的同时,原本团队内的注册会计师们也学习起了Java,每天晚上“啃”学习资料,提高复合能力,为加速推进智能财税领域全力备战。

“最近几年,优识云创服务的中小企业快速增长,目前已经达到60多万家。”刘平君说,优识云创主要通过提供基于移动端的办税产品“e税客”及发票服务产品“票加加”,帮助中小企业解决申报及发票相关问题。根据最新的光电三期及电子发票政策,优识云创也提出了“新票税”的服务理念,主张新一代票税服务产品必须与业务系统协同,实现无纸化、数据化、智能化,结合互联网及移动互联网、大数据、人工智能等最新技术,提供全新的票税服务体验。

李阳清告诉记者,未来创赢的财税管家目前能实现费用报销、工资、个税、社保、公积金自动记账,以及财务分析自动生成。在这一系列基础财税服务的基础上,他们逐渐向企业业务层面拓展,包括审核重要财务数据,把控风险,出具优化管理建议;设计薪酬架构;指导财务分析,支持商业决策和判断。“财务如果不了解业务,是不能帮到企业的。”李阳清说。

行业发展还需企业“财税意识”

专家建议业内企业应不断创新,打通相关业务链条,为企业提供更便捷、实用的服务;中小企业也应提升自身的财务管理意识,化被动为主动,将财务管理上升到战略的高度。

中国政法大学税法法研究中心主任施正文接受记者专访时表示,面向中小企业的财税服务能够帮助企业节约成本、规避风险,提高经营质量。行业内企业应该更加注重新技术解决人力成本不断提升的问题,开发出更多解决问题、适应需求的产品和服务。智能财税不应是简单地把“纸质的”变成“软件的”,而是应该把记账、报税、票务管理等所有相关业务全面打通,提供一揽子、一站式的综合服务。



北京财咖网络科技有限公司总经理王楠(右一)与同事商讨业务。

记者与多位企业负责人沟通后发现,企业在初创期,对财税业务的重视度并不是很高,大多数都是图“省些钱,别出事”。但随着企业逐步发展,他们对财税业务规范性的要求越来越高,尤其是近年来国家大力推进减税降费,他们也迫切希望能够更好更快地享受到改革红利。

当然,很多中小企业的财税管理观念有待进一步提升。王金颖说,他们公司在与中小企业客户接触时发现,许多客户的财税知识水平很有限,财务人员所说的税务知识,记不住、不理解,很是头疼。“如果创业者财税管理意识不足,会给企业日后发展累积风险,这种风险可能刚开始是潜在的,影响小,但到了一定程度,就可能爆发,影响企业的发展壮大。”李阳清说,许多企业融资后资金链过早断裂,往往就是因为没做好财务规划。

刘平君认为,要提高中小企业的财税服务质量,主要是要加强业务与财税的协同及数据融合。“传统的代理记账基本都是不关心企业实际业务的,而目前随着国家金税三期大数据的推广,以及国家对发票的严格监管,企业的财务税务应该据实反映企业业务经营。而要实现这一点,就必须让财税系统与业务、发票等系统对接起来,实现真正的业、票、财、税一体化。”刘平君说。

“服务质量是财税服务行业的生命力所在。”施正文表示,要提高整个行业的服务质量,需要系统性的努力:财税服务机构需要切实瞄准中小企业需求加强创新,优化服务;广大中小企业也应不断提升财务管理认识水平,从被动地希望通过外包节省成本、规避风险,到主动挖掘利用财税信息价值,助力企业发展;相关部门也应进一步强化对该行业的关注和扶持,当前这一市场还处于相对初期的起步阶段,应该及时规范和监管,以推动行业健康快速发展。

据了解,财政部会计司近日发布了《代理记账行业协会管理办法》(征求意见稿),明确行业协会应当以行业诚信体系建设为主线,以服务协会会员为宗旨,促进行业科学发展。“目前,我们对中小企业财税服务市场挺乐观的。我们会定期对中小微企业经理、财务负责人进行统一培训,提高企业税法知识、风险意识。”王金颖对未来信心满满。

调查手记

“我们倒是很希望面对面账,或者定期有人过来交流一下最新政策,但他们手里上百个客户,谁顾得上我们这些小企业。”谈到对财税服务公司的建议,一位小微企业负责人告诉记者。记者把这个话捎给采访的财税服务企业,他们也有点无奈:“一个月就几百元代理费,人工成本那么高,再进行这些上门入户的个性化服务,真的没啥钱赚了。”

虽然当下广大中小企业财税服务需求十分旺盛,各服务企业也拿出“十八般武艺”激烈竞争,但作为一个旁观者,记者通过此次调研了解到,这个行业在火热背后欠缺一些长远眼光。

从供应方看,与通过优化技术和服务抢占先机这条路相比,低价竞争以量取胜的方法更容易;与一些小微企业客户相比,较大规模企业的生意更好做。如此一来,就出现了重量轻质、重大轻小的苗头。再说需求方,许多中小企业选择外包财税服务往往是为了省钱。正如一个创业者所说:“刚创业,到处都得花钱,谁会在在这方面投入太多,肯定是怎么省钱怎么来。”

创业者因省钱把财税业务外包出去,服务方成本上升又低价竞争,限制了服务质量。如果长时间陷入这样一个循环,整个行业的格局和能量必将大大受限。

因此,财税服务业需要更多长远眼光。广大服务企业应该戒除浮躁心理,真正聚焦中小企业需求,有长期陪伴护航企业成长的理念,而不是做一锤子买卖。记者在调查中发现,很多企业在初期对财税服务的要求并不高,但到了一定发展阶段,眼光就会更“挑”。他们希望财税服务不仅能给他们省钱,而且要为他们的融资、商业决策发挥最大的支撑力量。

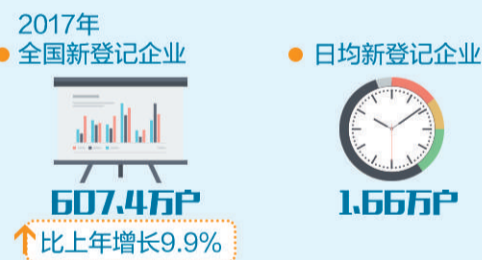
服务企业如果不能根据企业需求的变化及时更新优化业务,往往就会被成长起来的企业中途“甩掉”。相反,如果服务企业能在一开始就把小企业当作大客户一样对待,前期也许微利,后期必将带来更大的商业价值。

对于中小企业来说,也需要在选择外包财税服务的时候树立长远眼光。企业应该真正认识到规范财务对于企业发展的重要意义,在挑选服务方时应该更多考虑服务质量。当然,还有一个问题就是,很多企业由于财税方面知识有限,缺少辨别服务质量的能力,在选择合作方时比较随机。因而需要创业者尽可能多地完善相关方面的基本知识储备。

要让财税服务业进一步发展,供需双方就必须一起努力,少一些短期利益的小心思,多一些互动成长的大眼光。唯有此,这个行业的巨大能量才会被充分激活,双方也将会获得更长久的互利共赢。

数说

财税业务需求快速发展



涉财税行业前景广阔



本版摄影 董碧娟
本版编辑 董磊 李杰
电子邮箱 jirbyxdc@163.com