

2024/3/1 11:23:45

新公司法下，代理记账业务如何与时俱进？经营账、顾问业务和企业服务该怎么做，与日俱增的风险如何避免，升级如何做？转型怎么选？

### 1. 主旨：代理记账行业如何与时俱进？

我国现有取得行政许可的代理记账机构超过 10 万家，从业人数达到 30 万人，代理服务客户数超过 600 万家，年营业收入实现 300 亿元

### 2. 新公司法会有影响吗？当然会，好的影响、坏的影响都在，两方面看

1. 大部分公司要做动作——商机（短期的）
2. 大部分公司的商机结果是实体的减少（+ 涉税的打击力度）
3. 公司治理需求越来越多，长期的，新公司法对利用公司面纱捞取个人利益进行了大范围的禁止，这也是根据这些年司法实践发现的问题导向而制定的

### 3. 实际上，对代理记账行业影响大的还不只是公司法，我再说几条——形势！

趋势早已形成，所有人都有感触，只是一根一根的稻草往骆驼身上压，不改变是不行的，什么叫与时俱进？我们看看大势

1. 大部分如雨后春笋般成长起来的公司，需要代理记账，是源于**税收洼地**（公平竞争审查条例、审计署、国务院、全国统一大市场）
2. **大众创业、万众创新**，基于互联网经济、基于路边小店的实体经济，这股浪潮现在衰退了，互联网都不知道自己的出路在哪里、实体小店在在互联网和疫情双重伤害下，停滞；实际上现在自由职业者反而越来越多、零工经济兴起
3. **注册资本认缴制**，随便成立公司，又不能不报税
4. **税务监管**越来越规范，人们的法治观念越来越强，信息技术应用，使得数据透明化，不做账、不报税，几乎无法正常生存
5. **供给侧催生**，越来越多的普通会计人员需要就业、退休人员无法退休，创业的人员也看到了这个蛋糕；很多比邻的商业领域的人员涌入：

1. 结论 1：代理记账行业是个时代的产物，有点儿看天吃饭，比较被动
2. 结论 2：代理记账行业本质是代理报税，没人需要账；没有门槛，大量涌入，导致低水平竞争，谁也不好挣钱
3. 结论 3：代理记账的目标客户：中小企业空壳公司的减少，不得不重新寻找需求，提升产品与服务，跟着市场走

### 4. 什么东西变、什么东西不变？变

1. 因为增长放缓，总量甚至减少（顺利办作为上市公司的退市，就能看出这个行业的兴衰），越来越内卷，就不是一个好生意
2. 风险越来越大，不是什么钱都能赚的（最高检、八部委联合打击涉税违法犯罪）

#### 重点打击：

1. 利用骗取出口退税
2. 以虚开手段骗取留抵退税
3. 财政返还和政府补贴
4. 利用空壳公司暴力虚开
5. 异地虚开

## 6. 变票虚开 等严重涉税犯罪。

3. 财政部：代理记账基础工作规范、代理记账管理办法
  4. 税务局：涉税专业服务基本准则、涉税专业服务职业道德守则、涉税专业服务监管办法
  5. 因为客户企业出问题，疲于奔命去救火，被带进去很容易的
  6. 客户付款意愿与做好一本账付出的人力，越来越不成比例，早晚走入死胡同（B2B 方案业务，比如：飞书）
1. 结论 1：不转型就走进死胡同了
  2. 结论 2：低端没机会，得走高端、正规（很多人对正规特别为难）

## 5. 什么东西变，什么东西不变？不变

1. 财政部：关于新时代加强和改进代理记账工作的意见——大有前途
  2. 企业真实需求，外账、非核心业务外包的趋势——需求依然在
  3. 企业财务转型三支柱理论，实际上是要共享、BPO 是未来，纵观国内外，尚存的商业模式——FSSC、BPO
  4. 我的亲身经历 FSSC
  5. 我们学员的 FSSC 成功经验
  6. 借助互联网，企业发生变化，代理记账现在解决的不是效率问题，而是产品和服务的问题
1. 结论 1：需求依然在，只是不一样，大批低端无门槛业务会走向没落
  2. 结论 2：新需求，很多企业 hold 不住

## 6. 机会在哪里？

1. 财务共享中心（财务外包）
2. 财务内包（BPO）
3. 企业服务——跑腿服务、资源型服务
4. 咨询服务——顾问服务（两账合一、财务体系建设、手把手教你做电商、咨询、顾问服务）

## 7. 错误的方向：（偏门、割韭菜的）

1. 做经营账的
2. 卖财税工具的
3. 卖 AI 的
4. 卖软件的（不是效率问题，而是产品问题）