

瑞和之声

上海瑞和会计师事务所有限公司工会主办

第 17 期

一封来自吴淞街道长征居委受助学生的感谢信

瑞和会计师事务所你们好：

我代表我们全家以无比激动的心情写这封感谢信。

感谢你们在我家最困难的时候用最短的时间及时把我们的学费送到我的家。是你们把党的温暖、区政府的关心送到我的家，为此，我们全家非常激动，是你们营造了和谐社会的氛围。

开学了，学习费用是我们家最大的困扰，是你们帮我家解决了真正的困难，我心里只有感动。这种感动是无法用言语来表达的。我想这件事情会影响我以后的成长道路。我一定不会辜负领导对我的期望，我会努力更好完成学业，工作以后我会帮助所需要帮助的人，让所有想努力学习、积极上进的学生不会被经济困难耽误学业，献出人间最美好的一面，让社会永远和谐，让真情永存。

再一次向瑞和会计师事务所表示感谢！

谢谢！

——王翠凤

【人文篇】

宽广的胸怀

人与人，集团与集团，由于某种因素所致，分分合合是自然规律。瑞和会计师事务所有限公司原二位注册会计师 W 和 D 的别离和归队也证明这个自然规律的普遍性。

W 成为非执业注册会计师后，由于某种因素离别瑞和另投他主，造成的后果是：第一，与瑞和人接触少了，感情渐渐淡薄；第二，原属瑞和的业务收入也归别的事务所，肥水外流，真可惜。W 想想这样真对不起瑞和人和瑞和所，身在曹营心在汉，醒悟时与瑞和高层领导谈心，愿意回娘家。杨主任理解 W 的心情，欢迎 W 归队，从此解决了上述两个问题，W 与瑞和人感情融洽，积极发挥余热，二年半时间为瑞和创造了 30 万元收入，以示报答。

D 成为非执业注册会计师后，离开瑞和，发挥余热，成立会计师事务所、财务记账公司，但事务所的事业毕竟不能一蹴而就，实际情况与理想目标相距甚远，又考虑年事已高，D 要求归队，瑞和也欣然接纳，D 享受与瑞和老同志同等的待遇，瑞和这种不计前嫌的风格值得尊敬！

张国焘当年在中央红军第五次反围剿失败，艰难地长征时，另拉队伍与中央红军分庭抗礼，

中华人民共和国成立后中国共产党欣欣向荣，张国焘在香港穷途末路，要回归中共队伍，未经党中央批准，最后流落加拿大直至身亡。现 D 誓言无法实现时要求归队，瑞和人接纳了，可见瑞和人的胸怀是何等宽广啊！

——一个瑞和老同志

【信念篇】

从井冈山到团队精神

随着红色之旅，我们来到革命圣地井冈山。龙潭瀑、五指峰，青山绿水，山峦叠嶂，让人心旷神怡。踏着红军曾走过的土地，时空转换到 70 多年前，这里曾是战火纷飞，炮声隆隆，无数的红军战士出生入死，浴血奋战，红色政权正是从这里红遍中国。从黄羊界到红军医院，从红军造币厂到毛主席故居、再到革命烈士陵园，太多的壮烈的故事让人震撼，太多不朽的精神让人缅怀。是什么样的力量使得无数的英雄儿女宁愿抛头颅、洒热血？是什么样的精神使得无数的红军战士一直坚定不移地追随着红军，不惜献出宝贵的生命？这个疑问一直萦绕在我的脑海之中。

是为了谋生、为了生活？可是国民党几百万大军前有埋伏，后有追兵，红军从长征开始时的 4 万人到长征结束时的 8000 多人，连生命都得不到保障，何所谓生活；那么是为了金钱？那更是无从谈起，爬雪山过草地，吃的是树皮、野菜，何来的金钱。那么，为什么这么多人能坚定信念，毫不动摇，哪怕是最困难的时候。我想，排除了上两种可能性后，剩下的唯有精神，是一种崇高的理想，是一种团队的精神。大多数的红军战士都是来自社会底层的工人和农民，长期被压迫，被欺诈，他们渴望平等，渴望自由，渴望真正属于自己的土地和家园。而共产主义思想给了他们精神动力，红军给了他们带来了希望。在这个团队中他们感受到了平等和尊敬，他们打土豪分田地，使更多的穷人从苦难当中解脱出来；他们自己当家作主，让穷人扬眉吐气，在这里他们找到了生活的真正意义所在，实现了自我，而这些远比苟且偷生更有意义。所以，精神力量往往能战胜暂时的物质条件匮乏。带着这种希望，凝聚在这种团队精神之下，这样的团队难道还有什么困难不能克服的吗？

我想任何一个团队如果具备了红军这样的团队精神，肯定是战无不胜，无坚不摧的。但是，现实生活中，我们往往看到的是只能同甘不能共苦，当物质条件优越的时候相处很好，一旦条件变差便背信弃义；只关心个人利益，不顾及整体利益，当个人利益与整体利益相冲突时，不惜牺牲整体利益。所以，我们常常会听到某些企业内部举报信漫天飞，小集团之间相互对立，内部矛盾激烈，自相残杀，最后是鱼死网破。就拿我们身边的事例来说，以前宝山唯一的一家资产评估事务所——永信资产评估事务所，因为个别个体的利益背离了团队整体利益，致使整个事务所解体；还有我们代理记帐的长信会计事务所因为所内矛盾激烈，最后不得不关门歇业。我想这些最根本的问题都是因为团队精神的缺失。

但是，我们在强调同甘共苦的同时，应该认真思考一个问题：别人和你一起共苦的理由是什么，也就是说为什么别人愿意和你一起共苦，难道只是一种义务？权力和义务是对等的，在要求

别人履行义务的时候，他必须要拥有相应的权力。所以，首先，在这个团队中他应该能找到并充分实现自身的价值；其次，在这个团队中他能看到希望，他能真正融入这个团队，真正把自己当作是这个团队的一分子，整体的运营和发展是健康、可持续和有条不紊的，当整体不断强大的同时，使个体能更充分地实现自身的价值，并给个体带来更多的物质和精神财富。那么，个体的利益就会服从整体的利益，因为当整体利益损害时，实际上就是损害了个体利益。具备这样的团队精神的团队才是最稳定、最和谐、最有凝聚力和竞争力，能抵御各种市场风险和不确定因素，最终在市场竞争中处于不败之地。阿里巴巴最初也不过是七八个人在杭州的一间小房间里艰苦创业，他们靠的是马云为他们构造的宏伟蓝图，靠一种团队精神，一步步抓住机遇；百度也是靠一支优秀团队的共同努力而一跃成为中国最大的搜索引擎。

所以，我想，无论大到国家，还是小到集体，道理都是一样的。任何一个个体都不能脱离团队而独立存在，而一支优秀的团队能成就伟大的事业。最后，我想到了毛泽东的一句话：“星星之火可以燎原”。

——王友军

事务所活动简讯

9月20日，为贯彻宝山区倡导的“迎国庆、迎特奥、革除陋习、做文明礼仪新宝山人”活动，由吴淞街道长征社区居委会组织领导的社区内居民“展示居民手工艺、才艺作品，义务为居民服务”活动，我事务所积极参与。事务所拿出职工赴西藏旅游部分摄影作品参加展示。展示的摄影作品风格独特、取景用光恰到好处，受到社区居民参观者的好评。为表示对社区组织活动的关心，事务所购买一些活动用品给长征居委会。为表示感谢，长征居委会赠送二块手绣工艺品镜框给事务所。



（工会领导支民兴同志与长征居委干部互赠纪念品）

——工会

【探讨篇】

关于众垚税务师事务所拓展业务发展思路的研讨

众垚税务师事务所（以下简称众垚所）自三月份成立以来，经历了短时期的运作，目前正处于转型的关口。

为了发展众垚所，鼓励全所人员积极性，从7月份起，经瑞和会计师事务所董事会决定，对众垚税务师事务所实行独立核算、分灶吃饭的新政策。这是一个十分重要的决策，对众垚所既是一场挑战，又是一场机遇，关系到众垚所的生存、发展，关系到众垚所人的前途。

众垚所是今年新成立的企业，刚经过短短三个月，就要脱离投资主体—瑞和会计师事务所，让其在市场经济中独立闯荡。众垚所这一条小生命能不能生存、发展，是摆在每个众垚所人面前一个严谨而又现实的问题。每个人都在思考，思考的重点是拓展业务、发展思路。业务是众垚所命根子，发展是众垚所的主旋律。

众垚所从属于瑞和会计师事务所的一个部门。原来作为一个部门，所有业务来自领导的分配、安排，与外部接触、联系基本上靠上面。根本不用部门去考虑本身的**拓展业务、发展思路**。现在这一切不存在了，摆在面前的是**自身的生存发展问题**。本文以个人的思考，提出如何拓展众垚所业务发展思路，作一点研讨，也算是抛砖引玉吧。

既然瑞和会计师事务所的决策层，把众垚所推到这么一个位置，我想，作为众垚所全体人就不要退缩，因为退缩是没有出路的。怎么办，需要动脑筋、想办法，谋出路。

以本人近几年在瑞和会计师事务所的经历体会，感到有一件事可以去尝试。就是积极发展顾问户，以顾问户作为发展契机，拓展众垚所业务。

发展顾问户，就是要大力加强培训工作，不象以前那样摆摆样子。以前的顾问户，是当时经济环境下的产物。发展顾问户单单是收收顾问费，成为只收费不服务的形式顾问户；也不仅仅是只去企业看看走走，解决企业碰到的问题的顾问户。过去就过去了。我们现在发展的是一种新型的顾问户，就是建立企业培训形式的顾问户。一年培训8-10次课，每月为企业财务人员培训税法、税务操作实务等课程。这种培训互相的关系，是我们讲课，企业人员听课的关系。培训的老师可以是本所有业务专长的人员，或外聘税务局的从事税政、稽管的老法师及学校教授、学者。培训事前有计划，有安排，以尽量满足各种企业的不同需要。先可以对已经成为顾问的单位户摸底了解，下发资料进行联系，然后汇总研究，制订培训内容，确定培训老师，并对老师培训的讲稿审阅。培训时可以先有老师授课，然后学员进行讨论，提出双方涉税的相关事项，或者讨论培训有疑点的问题。通过上课培训的形式，和企业交朋友，加强与企业的联系沟通，了解企业的真实情况，满足需要，从中挖掘众垚所想做的业务。

为什么考虑这样做，从近几年瑞和会计师事务所的涉税业务看，有几块业务一直在进行，没有放弃。如，所得税汇算清缴，涉税专项审计，税务涉税鉴证。这些业务当然继续做，不能停顿。但是，目前，宝山区域内的涉税业务，远不能满足我们的需要能力。这里还没考虑市场的竞争。现在，宝山有三个税务师事务所，涉业人员大约50余人，市场的竞争不能不说激烈、紧张，有时可能到了白热化的程度。我众垚所想发展业务，就要做其他所还没有想到或者没有做到的事。

领先一步，才海阔天空。你众垚所要发展，不能眼睛只盯在老业务上，也不能跟在别人后面。否则，就不能取得领先的位置，始终处于被动落后的局面，创新是所有成功企业的灵魂。市场经济大潮中，这样的教训还少吗？

当然，要寻找我们的顾问户，满足需要，还有待于自身的努力。顾问户不会因你一呼而就，围在你的周围。要通过各方面的工作，发挥原本瑞和所的优势；寻找原本工作上熟悉的客户；找一些关系户；通过一些门路，寻找客户；等等。但是，我们先不要定多少量。能发展 30-50 户客户都可以。从这些客户中再扩大影响，不断发展新客户，以滚雪球的办法来增加顾问户。

另外，有关顾问户的收费也是一个十分重要的问题。按目前市场上培训的行情每堂课收费 300 元，作为企业还是能接受的，一年的顾问费收费 3000 元，应该是可行的方案。通过顾问的形式，如果企业需要其他项目的服务，另外收费就另当别论了。

有人会这样说，一年发展 30-50 家客户，年收入不过区区 10 万元，用得着小题大做吗？我倒不这样看。首先，有了客户，这不会单单是 10 万元的小收入；再者，如果培训有效果，扩大了影响面，提高了众垚所的知名度，就是打响了品牌。到那时，你还愁业务来源吗？问题的关键是你在做事时，必须一步一个脚印，踏踏实实、任劳任怨，取得了成绩不骄傲，失败了不气馁。

正如瑞和人创业时所说的，做业先做人，业无诚不盛，人无信不立。

——支民兴