

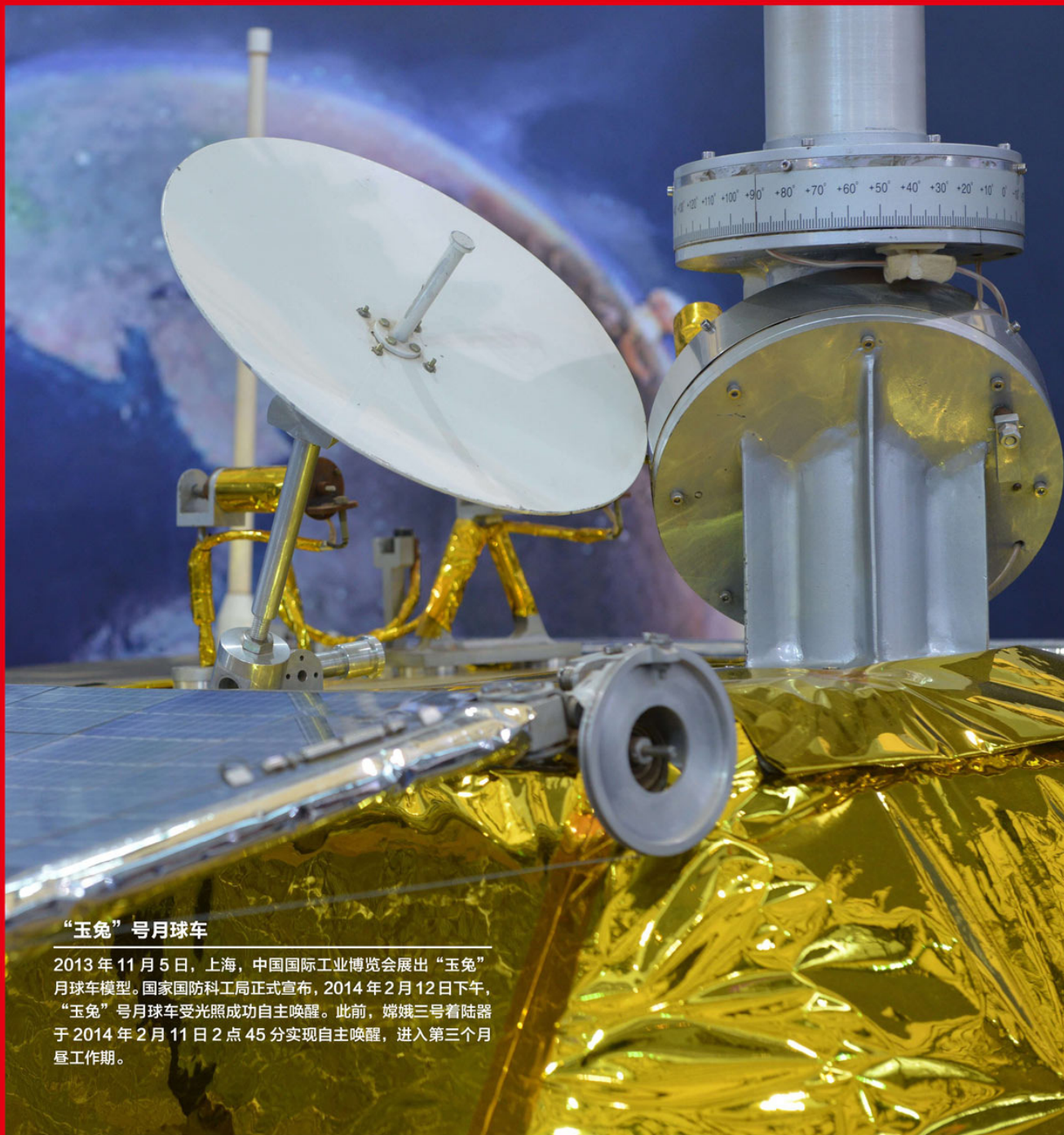
THE CERTIFIED TAX AGENTS OF GUANGDONG

廣東注册稅務師



2014 | 第02期 | 总第22期

广东省注册税务师协会 | 主办



“玉兔”号月球车

2013年11月5日，上海，中国国际工业博览会展出“玉兔”月球车模型。国家国防科工局正式宣布，2014年2月12日下午，“玉兔”号月球车受光照成功自主唤醒。此前，嫦娥三号着陆器于2014年2月11日2点45分实现自主唤醒，进入第三个月昼工作期。

德国 EGSZ 审计税务法律事务所简介

德国 EGSZ 审计税务律师事务所是一家给国际企业提供咨询服务的专业化的中型经济事务所，办公面积超过 1000 平方米，坐落在北威州州府杜塞尔多夫市中心，这里方圆 50 公里之内以其一千万人口成为德国人口密度最大的区域。

1997 年，在国际四大事务所工作多年积累了丰富经验的合伙人走出来创业，建立了 EGSZ 事务所，为了实现把审计税务法律三个专业领域融合在一起的理念。因为他们意识到在一个全球化的经济体里企业的要求越来越复杂，所以

从一开始就把 EGSZ 定位在综合性经济事务所。在这个过程中，50 名优秀专业人士融合在一起的工作构成了核心基础，给来自全世界的高要求企业提供一条龙式的优质咨询服务。

此一理念的成功在德国非常著名的杂志《聚焦》第 2014 年 2 月的特刊上得到了证实：在该杂志展开的 20 个调查项目中有 16 项 EGSZ 都被列为优质咨询机构，从而被列为德国最优秀的税务咨询事务所之一。

2013 年 12 月 30 日，《广东注册税务师》杂志特约撰稿人潘斯静女士，应该杂志总编冼其军先生的委托，采访了杜塞尔多夫 EGSZ 事务所合伙人之一的葛荣先生。



潘斯静，80 年代进入财税系统工作，90 年代赴德留学，攻读国民经济学，主修方向税收学，获杜伊斯·埃森大学经济学硕士。毕业后在德国事务所从事税务工作。

受访人：班杨·克里斯蒂安·葛荣先生（以下简称 BCG），德国杜塞尔多夫 EGSZ 事务所合伙人，税务师，国际税务专家

采访人：潘斯静女士（以下简称 SP），德国经济硕士，杜塞尔多夫 EGSZ 事务所税务助理，《广东注册税务师》杂志特约撰稿人

SP: 尊敬的葛荣先生，您好！应中国《广东注册税务师》杂志总编冼其军先生的委托，我想就冼先生列出的采访大纲，对您进行大约 2 小时的采访。谢谢您在百忙中抽出宝贵时间接受我们的采访。能否请您先介绍一下德国税务事务所的一般状况，例如，目前德国事务所的数量，业务范围，规模（员工数量和营业额）。目前在这个行业有多少注册税务师和专业人员？

BCG: 联邦德国《税务咨询法》明确规定税务师的收费标准以及执业范围。属于税务师所谓的保留业务尤其是：1) 税务申报咨询，即对税务申报提供咨询援助以及审查财政局对税务申报的核实结果。2) 对税务筹划提

供咨询。3) 代表当事人跟财政部门 and 财政法院进行交涉。

这些性质的服务只有税务师或类似专业人士（例如审计师）才有资格提供。除此之外税务师还从事其他业务：1) 投资和融资咨询。2) 建立公司，企业重组和企业传承规划。3) 制作报表，以及财务和工资簿账。

根据德国税务师协会 2013 年初的统计数据，到 2011 年底，在德国将近 8 万名税务师，其中 70% 是自由职业者，30% 是雇员，近 9000 所税务师事务所，2500 名税务代理人。到今年为止正在培训的税务专业雇员一共是 17450 人。2011 年税务师人均业务额平均为 21.8 万欧元。

很多税务师都在其小小的事务所执业，其中会雇几个人。还有一部分税务师在诸如毕马威，普华永道，德勤以及安永等这些大型国际审计会计事务所工作。我们事务所是一家中型规模的事务所，拥有员工 50 人，在杜塞尔多夫执业。

SP: 建立一家税务事务所的必备条件是什么？

BCG: 只有税务师才能开税务师事务所。通过税务师资格考试之后才能成为税务师，并且可以在某家税务师协会注册。

SP: 您的事务所是什么时候成立的？



BCG: 我们事务所是 1997 年成立的。

SP: 您当时和您的合伙人是如何共同建立这家事务所的？又是如何从刚开始的几个人发展成今天具有 50 个不同专业人才的中型规模的事务所？

BCG: 当时我们只有三个合伙人，都是从毕马威国际事务所走出来的审计师，税务师和律师。

在经济全球化的大背景之下，我们当时就看到企业经济活动将会更加错综复杂，很多问题将要跨专业来一同解决，最典型的的就是企业并购。而我们的优势从过去到现在一直都在于我们这些合伙人在一个事务所里囊括了三个专业并拥有丰富的工作经验。

所以建立一所审计税务法律的综合性事务所成了很自然的事。并且每个专业都必须高度专业化，例如对某些领域如医生诊所，跨国工资税务，房地产，劳工法，企业传承，合伙人或股东法律纠纷，等等，目的是及时向客户一手提供全方位的咨询服务以及最佳解决方案。

我们以优质服务和信誉很快取得客户的信任。优质服务意味着由于专业熟练和经验丰富，我们能正确，及时，快速，有效地处理各样的事务，从而降低收费。这也是我们的一大竞争优势。就这样我们 EGSZ 事务所经过 15 年时间逐渐发展壮大起来。

SP: 杜塞尔多夫经理人杂志在其 2013 年 5-6 月的期刊上列出莱茵-乌帕地区前 24 名最佳税务会计事务所，贵所名列第 10 名。这是贵所提供优质服务的强有力的证明。您和您的合伙人是如何取得这一成绩的？

BCG: 后来还有另外 2 名税务师作为合伙人参与进来，这大大扩充了税务咨询这一块业务。到 2013 年上半

年，我们发展成为拥有 50 名专业人士的一个中等规模的经济事务所，其中一半是审计师，税务师和律师。上面提及的优质服务是最基本要素。取得成功当然还有其他要素：跟客户长期信任和愉快的合作以及内部的团队合作，这在我们事务所尤为重要。新来员工通过其他员工的热心帮助会很快上手工作，并且很容易就融合到这个大家庭中来。

SP: 贵所的企业文化是什么呢？在营造一个有利于工作效率的舒适环境中它是如何起到关键作用的？

BCG: 团队合作精神是我们事务所非常重要的特征，它决定了整个团队的工作关系，不管是合伙人还是员工。它的基本价值是对每一个人的尊重，让每个成员都能感受到自己在事务所的重要性，并高度肯定其工作对共同取得的成就所作的一份贡献，因为其中每个成员的专业特长和性格都以其不同的方式发挥作用。

合伙人通过大家彼此友好和密集的交流营造一个积极向上的集体氛围。此一建设性的合作关系对我们而言是极具意义的，因为作为一个事务所，只有共同努力我们才能取得成功。

SP: 在南部中国，一个事务所里的集体或确切地说一个大家庭的感觉对员工是很重要，他们感到工作位置的稳定和友好的工作气氛，就会愿意长期稳定地呆下来安心而有效地工作。在西方是个人优先于集体。您是如何让您的员工在一个稳定的工作关系中发挥他们的积极性？

BCG: 可以说我们 EGSZ 事务所是一个国际化的大家庭，一些员工来自其英国，法国，波兰，希腊，土耳其，当然还有你们中国，等等。

我们组织圣诞庆祝活动和度过周

末的夏季旅游。每个员工在生日那天都会收到一份生日礼物以及合伙人一同的祝贺。每年年终我们还有关于来年工作目标和加薪的谈话。就这样我们创造出一个和谐的工作环境，使我们的员工置身其中感受到一个大家庭的温暖舒适。

SP: 这其中薪水和奖金是如何起作用的呢？

BCG: 这一方面跟事务所的业绩挂钩，另一方面每个员工的业绩也很重要。特别奖金一般都是一个月的薪水，在事务所业绩好的年份会明显增加。

与薪金奖金至少同等重要的是员工的发展机会。每年我们都给员工制定培训计划，其中员工在提供的培训课程上可以自己选择。我们内部每月都有税务讲座，外部则有税务师协会和税务师联合会提供各种各样的培训课程和讲座。

我们还为员工成为税务师的后续培训提供援助，比如支付培训费和提供带薪假期。

SP: 作为老板您不怕他们考取了税务师资格之后跳槽吗？

BCG: 不，我们对此不必担忧。这些年来经验告诉我们，就是对税务师本身而言，我们也是非常具有吸引力的雇主。

SP: 您和您的合伙人是如何招聘人才到某个职位上的呢？一个应聘者必须具备什么条件才能被录用？

BCG: 当我们需要招聘某个专业人员的时候，首先会在我们自己事务所的网页上登招聘广告，同时也会在税务师协会或税务师联合会的网页上登出来。应聘者必须具备相关专业的大学毕业证书或培训证书，加上一定

的工作经验，当然还得看他是否具备团队合作精神。

SP: 中国同行对德国税务事务所的管理系统特别感兴趣。您能否向我们描述一下呢？

BCG: 我们是通过 DATEV 企业管理系统的软件来管理的。在德国 90% 的税务师事务所都使用这套软件。我们应用 DATEV 系统进行日常工作，例如会计簿账，报表制作，报税，财务报告，开具账单以及记录工作时间，等等。另外就是使用微软的办公软件如 Word, Excel 和 Outlook。

SP: 您客户的状况如何？我是说，您的客户主要是来自哪个行业和哪个国家？

BCG: 我们的客户 70% 是来自德国本土，30% 来自其他国家，各行各业都有，有工厂企业，贸易公司，服

务公司，个体户，医生诊所，也有侨居德国工作的自然人。

SP: 您给贵所客户主要提供什么服务呢？

BCG: 我们目前提供的服务 2/3 是税务方面的，审计和法律各占 1/6。税务方面的业务一半是财务会计，另一半是税务咨询。在法律咨询业务中以企业并购，商业法和劳动法为主。

具体服务事项都一一列在我们 EGSZ 事务所的网页上：www.egsz.com。有德文，英文，法文，波兰文和中文。

SP: 您是如何维护你们的客户，使之长期稳定地呆下来？

BCG: 我们主要从三方面来维护我们的客户：1) 工作效率。这我们在上面已经提到，比如对客户有问题要及时反应，并且快速处理。较之小规模的事务所，我们能做到这点是因为

我们有财政能力聘用足够的专业人员。2) 诚信。我们成为客户可信赖的伙伴，其中诚信尤为重要。3) 融洽。我们成为客户的一部分。通过尽可能紧密的关系我们会从客户的眼光去看问题，以此建立起长期稳定，友好信任的合作关系。

SP: 葛荣先生，衷心感谢您接受我对您的采访。相信采访内容对中国同行会很有意义。最后，您可以向该杂志提供一些 EGSZ 事务所的照片吗？诸如事务所的会议或活动或其他的什么的。

BCG: 当然可以，我可以提供我们事务所集体活动的照片。能接受《广东注册税务师》杂志的采访，我感到非常荣幸，谢谢该杂志的总编冼其军先生委托您采访我，给了我这个机会，谢谢！

