

# 会计师事务所切勿沦为造假“帮凶”

朱宝琛

近日，一家拟IPO企业为选聘会计师事务所而发布的招标公告引起了围观，原因是这份招标公告为投标人设置了一项“罕见”的资格要求，即“自招标公告发布之日起1年内，投标人不会受到中国证监会暂停受理或暂停审核申报材料限制，不会被暂停证券业务资格”。在此基础上，投标人还需提供涉及“若发生前述情形，按照届时招标人已支付费用的2倍进行赔偿”等内容的承诺函。

笔者对该企业提出的要求表示理解。因为拟IPO企业聘用的会计师事务所，如果被暂

停证券业务资格，可能会影响IPO的正常进度。而这也再次提醒会计师事务所，在执业过程中要严守职业道德，履行好“看门人”职责，不要沦为造假者的“帮凶”。

会计师事务所对上市公司财务信息进行审计是资本市场的基础性制度安排。会计师事务所作为一道屏障，守护着资本市场入口，肩负着保障财务信息真实准确、维护投资者利益的重任。

事实上，在压实会计师事务所等中介机构的“看门人”职责方面，一系列重要文件都做出了重要部署。比如，今年4月份国务院印发的《关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》提出，“进一步压实发行人第一责任和中介机构‘看门人’责任，建立中介机

构‘黑名单’制度”。今年发布的《关于进一步做好资本市场财务造假综合惩防工作的意见》提出，“强化财会监督，加大对滥用会计政策和会计估计实施财务造假的打击力度。密切關注注会政策和会计估计执行情况，加大对操纵资产减值计提调节利润、以财务‘洗澡’掩盖前期造假行为的打击力度”。

监管部门的“零容忍”态度非常明确，以此倒逼中介机构归位尽责，督促中介机构切实履行“看门人”职责。结合数据来看，2023年，证监会共对25家中介机构、94名从业人员作出行政处罚。在依法适用“财产罚”之外，用足用好法律赋权，探索适用“资格罚”。例如，对中天华茂会计师事务所在东方网力年报审计执业中未勤勉尽责行为，没收业务收入并处5

倍罚款，暂停其从事证券服务业务6个月。

那么，会计师事务所如何做好资本市场的“看门人”？笔者认为，最为关键的一点是要树立正确的执业理念，提高审计质量。这就要求会计师事务所严格执行审计准则，加强对审计风险的识别和控制并实施有针对性的审计程序，确保审计程序能够充分覆盖关键领域；要保持应有的职业怀疑，确保审计过程的严谨、准确，并独立、客观、公正地发表审计意见，切实发挥会计师事务所执业监督作用；要切实树立对投资者负责的理念，严把项目入口关、抓好现场工作，从源头提高上市公司质量。

希望会计师事务所等中介机构切实履行好“看门人”职责，在执业过程中不“装睡”、“不走路”，共同塑造良好的资本市场生态。

## 静观其变

上半年，国内原奶价格持续下跌，奶牛养殖业正面临前所未有的挑战。原奶过剩、价格倒挂、消费市场疲弱等问题接踵而至。乳品消费需求疲软，导致原奶需求减少；奶牛养殖业的产能过剩，原奶供应量持续增加，供需矛盾日益突出。

原奶价格的下跌还导致了奶价与成本的倒挂现象，许多牧场面临亏损甚至破产的风险。面对这一严峻形势，奶牛养殖业如何应对周期性挑战？

首先，奶牛养殖业需要提高生产效率，通过技术创新和管理优化，提高奶牛的产奶效率，降低生产成本。此外，应该进行多元化布局，比如开发原奶的深加工产品，如酸奶、奶酪等，以增加附加值。

近年来，随着我国经济的快速发展，居民对于食品的追求逐渐从“吃饱”向“吃好”转变，奶酪产品因其超高的营养价值愈来愈受到市场欢迎，导致其需求持续高涨，市场呈现高速发展态势。数据显示，2023年，我国奶酪产量从2016年的5.68万吨增长至17.28万吨，需求量从2016年的15.39万吨增长至35.06万吨，市场规模从2016年的44.02亿元增长至128.32亿元。未来，中国奶酪行业还有巨大发展空间，多元化布局将有助于原奶市场的消化。

其次，奶牛养殖业需要加强与上下游企业的合作与整合，形成完整的产业链条，提高整体效益和竞争力。奶牛养殖行业与乳制品加工、销售等环节紧密相关，产业链的整合程度与企业竞争力密切相关。

最后，可出台相关政策支持奶牛养殖业的发展，如提供财政补贴、税收优惠等。地方政府可积极推进养殖企业和乳企建立长期稳定的合作关系，加大对相关领域资金支持等。此外，可建立大包粉储备制度，在行业面临周期性困难时，收储多余奶粉，帮助奶业解决周期性波动的难题。

总之，奶牛养殖业要想在周期性波动中实现突破，必须依靠创新驱动，从提高生产效率、产品多元化、市场开拓、科技研发等多方面入手，构建更加稳定和可持续的行业发展模式。

# 奶牛养殖业如何从容应对周期性挑战

李静

# 医药企业要防止陷入“内卷式”竞争

张敏

日前，国产HPV疫苗单价价格从三百多元降至二十多元，引发了市场对疫苗行业价格“内卷”的关注。

价格战之下，企业发展也面临挑战，一方面，产品降价不一定能保住市场份额；另一方面，核心产品价格缩水、利润回报会受到影响，后续是否有资金继续投入产品的研发也存在不确定性。

事实上，不仅在商业化销售环节，在抗肿瘤、减重等领域的药物研发环节，市场也存在对部分品种研发扎堆、产品上市后面临“内卷”的担忧。

良性竞争有助于产业发展，但一旦出现“内卷式”竞争态势，企业商业利益、行业健康

可持续发展势必会受到影响。

在笔者看来，医药企业要从更远的角度去进行发展考量，更加注重产品本身带来的临床价值、患者利益，以及未来产品商业化目标的实现。

为此，企业必须持续加强市场研判，早在研发立项时就要对未来的市场前景、市场格局、取得的收入回报等进行判断，不要盲目跟风式研发布局、生产。

事实上，针对部分产品可能出现供过于求的情况，市场早有预期并多有讨论。以肿瘤治疗赛道为例，PD-1一度是创新药市场追逐的热点，随着入局者增多以及上市产品增多，PD-1也变成极为“内卷”的赛道，一些企业

由于回报低于预期不得不及时止损放弃产品研发。对于企业来说，在注意到这些声音的时候，就应该快速作出判断，及时止损。

中国的医药产业已经走向世界，“出海”已经成为医药行业走出“内卷式”竞争的重要途径。通过积极开拓国际市场，医药企业不仅有机会探索更广阔的市场，还可以提升自身的品牌国际影响力和技术创新能力，为企业的长远发展奠定坚实基础。当下，一些医药企业已经在“一带一路”共建国家及地区开展业务合作，通过本地化生产、建立研发中心等方式深入拓展国际市场。

此外，避免医药企业陷入“内卷式”竞争，还需要政策、政府及行业组织的引导，防止无

效竞争等情况出现。例如，抗肿瘤药物是热门研发领域，早在2021年，国家药品监督管理局药品审评中心就发布了《以临床价值为导向的抗肿瘤药物临床研发指导原则》，以引导药物研发进行差异化创新。

未来，医药行业的竞争不仅是比拼新技术，更是发展战略选择的较量。笔者相信，在时刻保持对市场的敏感性、打造创新产品以及有效开拓市场路径的基础上，医药企业能够避免陷入“内卷”式竞争，有望激发出更强的发展动能。



# AI能否打造动力电池“最佳配方”

龚梦泽

AI(人工智能)赛道正如火如荼，而风口已刮向动力电池，包括计算机视觉、机器学习、云计算、大数据等AI技术正成为提升极限制造体系的关键手段。

事实上，锂离子电池属于典型的复杂大系统，呈现出多学科交叉影响的特点。例如材料的晶体结构、固相反应涉及固体物理和电化学等基础学科，而充放电又会涉及空间、时间和能量尺度下的理化反应，其间的构效关系极其复杂。

尽管锂电在电化学仿真等场景涌现出一些极具价值的单点设计工具，不过在电池全生命周期材料表征与机理认识上仍存在大量

实践空白。从原因来看，首先，受限于几大类成熟材料体系的天然约束，新配方和新工艺实质性突破有限。其次，通过试制软包、纽扣电池进行对比试验，不仅人力物力投入大、耗时长，而且实际效果往往因外部干扰过多，难觅规律。

然而，随着新一代AI技术的突破，这一局面正在发生深刻的变化，生成式AI已经展现出堪称颠覆性的发展潜力。日前，韩国电池供应商LG称将利用AI为其客户设计电池，可在一天之内设计出符合客户要求的电芯；美国微软量子计算团队将高性能计算和AI计算相结合，仅用时80小时便锁定了一种被称为“N2116”的候选材料——若采用传统筛选方法，达成这一成果或将耗时超20年。

国内方面，宁德时代也在通过与英特尔等技术供应商合作，基于锂电在线检测场景打造

一套横跨云一边一端，融合计算机视觉、深度学习和机器学习技术的电池缺陷检测方案，这显然也涉及AI技术的深度应用。

笔者认为，AI强大的计算和分析能力正在为电池制造带来巨大变革，从材料选型、器件设计、优化生产三大流程帮助企业控制成本投入，缩短研发周期，打造动力电池的“最佳配方”。更为重要的是，引入AI还将极大促进重点行业智能升级，高水平赋能工业制造体系，加快形成新质生产力，为制造强国、网络强国和数字中国建设提供有力支撑。

材料选型方面，业内公认，动力电池下一个十年的技术竞争核心在于材料。在此背景下，国内大部分锂电池厂商都在使用计算机模拟仿真的方式，开展材料选型与电极、电芯的设计，进而帮助企业减少实验次数，意在大幅加速新型电池和全固态电池的研发速度。

电池设计方面，以两类新型电池为例，目前全固态电池的难点之一就在于开发稳定的电学材料体系，日本丰田在过去30多年已尝试了数千种电解质应用到电池中，但至今未成功量产；同时，由于锂离子半径相近，可实现原子级混合，行业在尝试为磷酸铁锂添加锰元素，得到性能更优的磷酸锰铁锂，只是二者的比例关系横亘难越。而AI的引入有望大大简化电池设计流程，通过高效模拟仿真快速解决上述难题。

优化生产方面，随着AI算法和大数据分析技术发展，可对锂电池生产的各个环节进行深度优化。厂商通过建立数据共享体系、多源数据库分析和优化生产流程，可实时监测生产过程中的各项参数，精准预测并调整生产流程，进而有效提升锂电池的生产效率和产品质量。



# 企业发展需顺应「时」与「势」

李昊轩

2024年《财富》世界500强排行榜揭晓，133家中国企业成功跻身。与此同时，也有一些企业主动退出了这一主要根据企业营业收入进行排名的评选。

细究上述两种截然不同的选择，或许是企业基于自身发展做出的应时、应势的选择。

在笔者看来，处在成长期、转型期和扩张期的企业，对营业收入的追求有所不同。较大的营收规模并不代表未来能抓住市场脉动；而较小的营收规模却并不意味着处于竞争劣势。

特别是对处于转型期的企业而言，营收规模绝不是衡量实力的唯一指标，相反，较小的营收规模可能更有利于企业适应市场变化、调整战略方向以及把握未来机遇。

正如此次退出《财富》世界500强评选的山东钢铁，曾在2024年度“提质增效重回回报”行动方案中提出，公司正紧紧围绕“变革求生”管理主题，以价值创造为导向，系统提升运营效率和效益，强化算账经营、精益管理，强化协同支撑……

应该看到，一批如山东钢铁一样的中国企业正逐渐摒弃“规模情结”，转而追求做精做强。

除了基于自身发展的考量，一些中国企业摒弃“规模情结”也源于其主动顺应“我国经济由高速增长阶段转向高质量发展阶段”的这大大势。

要实现高质量发展，需要形成合力，更好统筹质的有效提升和量的合理增长，始终坚持质量第一、效益优先。而企业作为我国经济微观主体，在助力高质量发展过程中发挥着至关重要的作用，尤其是央企和龙头企业，有责任、有义务担任“头雁”并激发“群雁”活力。

在笔者看来，推动经济高质量发展，中国

企业还需要从以下两个方面发力。

首先，企业应注重增强核心竞争力，提升核心竞争力。企业作为我国实体经济的重要组成部分，需要明确自身的功能定位，做好以核心产品生产运营为代表的“本职工作”，优化企业内部各管理部门结构类型。特别是，国有企业要向国民经济命脉的重要行业，关系民生的重要服务领域，以及未来产业、战略性新兴产业等关键领域集中靠拢。

其次，企业转型升级的“步伐”需要稳扎稳打。一方面，高端化、智能化、围绕新质生产力布局相关产业链是重要抓手。另一方面，绿色、可持续发展是长久发展的核心“密码”。

在新时代的发展浪潮中，中国企业面临着前所未有的机遇与挑战。而无论是积极“上榜”展示规模实力，还是主动退出专注修炼内功，都不失为企业着眼长远的正确选择。而未来，无论规模大小，中国企业都必须将更多精力投入到增强核心竞争力上来，稳步推进转型升级，以适应高质量发展的时代要求。

