SHANGHAI UNIVERSITY

毕业设计（论文）

**UNDERGRADUATE PROJECT (THESIS)**

**题 目: 平台类公司的财务舞弊行为研究**

**——以九好集团为例**

**学 院 管理学院**

**专 业 会计学**

**学 号 13123341**

**学生姓名 贾韵**

**指导教师 吴建刚**

**起讫日期 2017.3 —— 2017.6**

摘 要

随着互联网技术的快速发展，现代平台类企业利用网络技术搭建的供应商与客户的沟通和交易的平台越来越能有效地连接供应商和顾客群体，并且随着用户数量的攀升，平台体现出更大的网络效益，展现了前所未有的快速发展的活力。

2017年初的第一起具有重大影响的财务造假案主体就是一个平台类企业，浙江九好办公服务集团有限公司自称通过搭建后勤托管服务平台，对下游客户首创“后勤集承”模式，依托强大供应商网络整合承包客户的所有后勤托管服务。随着该事件的曝光，平台类企业的财务舞弊行为初现端倪。

本文探讨了平台类企业的概念和特征，企业特征的不同势必影响到企业的财务舞弊行为，并据此提出了一些平台类企业进行财务舞弊的方向。在汇总前人总结的财务造假手段及财务舞弊理论的基础上，将这些理论应用于实际案例的分析中，分析和识别九好集团整个财务造假的过程。经过分析发现平台类企业进行舞弊时，在业务流程及财务流程方面有行业优势；平台类企业在虚增收入方面极有可能通过虚构业务内容、从供应商和客户双方大范围地伪造合同虚构业务收入、跨期提前确认收入、虚增投资收益，监管部门和审计机构在审查平台类公司时应重点关注交易和收入的真实性。

关键词： 平台企业 九好集团 财务舞弊

ABSTRACT

With the rapid development of Internet technology, modern platform companies use network technology to help suppliers and customers communicate and are able to perform more and more effectively to connect suppliers and customer groups. With the number of users growing, the platform reflects greater network effects, showing an unprecedented rapid development of the vitality.

At the beginning of 2017, the body of the first financial fraud is a platform enterprises. Zhejiang Nine Top Office Services Group Co., Ltd. claims to build a logistics service platform, relying on a strong supplier Network integration contracting all customer logistics management services. With the exposure of the event, the platform of corporate financial fraud behavior is beginning to take shape.

This paper explores the concept and character of platform enterprises. The different characteristics of enterprises are bound to affect the direction of financial fraud. On the basis of summing up the financial fraud and financial fraud theory, the theory is applied to the analysis of the actual case, and the financial fraud means of Nine Top Group is identified in the whole process.

After analyzing, platform-based enterprises have industry advantages when conducting financial fraud in the business process and financial processes; platform companies may inflate income through fictitious business content from both suppliers and customers. Regulators and auditors should focus on transaction and revenue authenticity in review of platform companies.

Keywords: Platform enterprise, Nine Top Group, Financial Fraud

目 录

[摘 要 I](#_Toc485155449)

[ABSTRACT II](#_Toc485155450)

[第一章 绪论 1](#_Toc485155451)

[1.1研究背景 1](#_Toc485155452)

[1.2研究意义 1](#_Toc485155453)

[1.2.1理论意义 1](#_Toc485155454)

[1.2.2实践意义 2](#_Toc485155455)

[1.3财务舞弊文献综述 2](#_Toc485155456)

[1.3.1财务舞弊手段综述 2](#_Toc485155457)

[1.3.2财务舞弊识别理论综述 3](#_Toc485155458)

[1.4研究内容和论文框架 4](#_Toc485155459)

[1.5可能的创新 5](#_Toc485155460)

[第二章 平台类企业相关概念及财务舞弊问题 7](#_Toc485155461)

[2.1平台类企业定义 7](#_Toc485155462)

[2.2平台类企业的财务特征 7](#_Toc485155463)

[2.3 平台类企业舞弊行为问题 10](#_Toc485155464)

[2.3.1造假的重点放在流动资产科目 11](#_Toc485155465)

[2.3.2易串联供应商及客户进行联合造假 11](#_Toc485155466)

[2.3.3虚构经济业务 12](#_Toc485155467)

[2.3.4夸大企业盈利能力指标 12](#_Toc485155468)

[2.3.5操纵投资收益 12](#_Toc485155469)

[2.4 平台类企业舞弊的行业问题 13](#_Toc485155470)

[2.4.1业务流程的匹配角度 13](#_Toc485155471)

[2.4.2财务流程的匹配角度 13](#_Toc485155472)

[第三章 九好集团财务舞弊案例分析 15](#_Toc485155473)

[3.1九好集团简介 15](#_Toc485155474)

[3.2 九好集团的平台业务模式 15](#_Toc485155475)

[3.3九好集团与鞍重股份重组上市造假事件回顾 16](#_Toc485155476)

[3.4九好集团财务手段 17](#_Toc485155477)

[3.4.1利用中间商的身份对供应商及客户双边造假 17](#_Toc485155478)

[3.4.2 利用平台经济业务虚构业务内容 18](#_Toc485155479)

[3.4.3 虚构巨额银行存款 18](#_Toc485155480)

[3.5九好集团财务舞弊的流程分析 19](#_Toc485155481)

[3.5.1业务流程造假 19](#_Toc485155482)

[3.5.2财务流程造假 20](#_Toc485155483)

[3.6九好集团舞弊行为识别 21](#_Toc485155484)

[第四章 案例启示及展望 25](#_Toc485155485)

[4.1案例启示 25](#_Toc485155486)

[4.2研究不足及展望 26](#_Toc485155487)

[第五章 结论 28](#_Toc485155488)

[参考文献 29](#_Toc485155489)

[致谢 30](#_Toc485155490)

[附录： 31](#_Toc485155491)

[Pipelines, Platforms, and the New Rules of Strategy 31](#_Toc485155492)

[线型企业，平台企业和新的战略规则 34](#_Toc485155493)

图索引

图1.1论文框架 5

图3.1九好集团业务流程 18

图3.2九好与携程毛利率趋势图 21

表索引

表3.1九好集团2013-2015盈利能力财务比率 20

表3.2携程2013-2015盈利能力财务比率 21

表3.3九好集团2013-2015应收账款增长率与主营业务收入增长率比较 22

# 第一章 绪论

## 1.1研究背景

商业下的平台概念是一种虚拟或真实的交易场所，平台本身不生产产品，但通过平台这个媒介，可以促成交易中买方和卖方之间的交易，平台所有者可以从促成的交易中抽取手续费而获得盈利。

平台经济作为服务经济的一种，并不是在近些年才发展起来的一种商业模式，发展已久的购物商场、农贸市集都是将产业的供应者和消费者聚集起来的有型平台，只是在互联网技术的快速发展的背景下，平台经济逐渐由有型平台向虚拟平台发展壮大，平台类企业利用网络技术越来越能有效地连接供应商和顾客群体，并随着用户数量的攀升，体现出更大的网络效益，展现了前所未有的快速发展的活力。据统计如今在全球最大的100家企业中，已有60家企业的大部分收入来自平台类业务，利用搭建平台，建立市场供需链条中的供给方和需求方的连接点并从这个连接点谋求盈利是很多企业在未来规划的方向。

随着平台企业数量的增多，平台类企业的财务造假行为也初现端倪，2017年中国证监会公布的第一起具有影响力的财务舞弊案的涉事企业就属于平台类企业，此次财务造假的主体是浙江九好办公服务集团有限公司，其搭建的平台属于后勤托管服务平台，九好集团意图通过与鞍重股份进行资产重组来达到借壳上市的目的。此次财务造假案造假领域新，属后勤托管服务行业；造假涉及范围大，已确认的涉嫌联合造假的供应商数量达到两百多家家，且造假手段专业，具有一定的分析的意义。

## 1.2研究意义

### 1.2.1理论意义

（1）有助于明确平台类企业的相关概念

平台类企业的经营模式是众多企业的未来追求的发展方向。平台类企业通过搭建供应商与客户的沟通和交易的平台，为商品交易及服务交易的产生提供了重要的信息交换途径。目前，对于平台、平台产业的研究尚处于起步阶段，本文对平台类企业相关概念做了梳理，有助于加深对平台企业的了解。

（2）有助于明确平台类企业的财务特点

在企业特征上，平台型企业与传统的生产制造企业有一些明显的不同，特征的不同既表现在外部与供应商及客户的关系上，又直接反映在企业内部资产结构的组成上。现阶段对平台类企业的研究仍非常不足，本文希望通过结合现存的有关平台类企业的相关研究，归纳总结出该类型企业的财务特征。

（3）有助于防范平台类企业的财务舞弊

本文在基于平台类企业的特点的基础上提出了该类型企业可能的财务舞弊的行为，并结合平台类企业九好集团财务造假一案进行分析和验证，虽然单个企业的财务舞弊行为不能代表整体，但由于平台类企业之间有一定的相似性，研究该案例有助于防范平台类企业的财务舞弊行为。

### 1.2.2实践意义

随着平台类企业的发展，企业数量不断增长，影响范围也随之扩大，研究一个平台类企业可能的财务舞弊方向对投资者、审计人员及市场监管层具有重要的识别风险、正确评估平台类企业表现的实践意义。

## 1.3财务舞弊文献综述

### 1.3.1财务舞弊手段综述

对财务舞弊手段的研究在时间上是连续的，并随着时间的推移产生新的问题，下面简单梳理了不同年间国内外学者对财务舞弊手段的研究结果。

COSO在研究1987-1997年间的财务舞弊行为时发现，财务舞弊最常用的方式有两种，高估收入和高估资产。根据对财务舞弊事件手段的总结，高估收入的方式包括虚构交易和事项；提前确认收入；递延收入；利用投资收益等一次性所得调节利润。虚增资产的方式有：虚拟资产挂账、改变折旧方法、变更存货计价方法、资产减值准备计提不当等等都可以使资产被高估。

顾玲艳（2010）对2004至2009年间的上市公司的财务舞弊手段做了一个梳理，并把舞弊手段归纳为两类，不实披露和隐瞒披露。在隐瞒披露方面，舞弊公司隐瞒最多的是“公司的重大担保事项”、“重大关联交易”、“重大投资、诉讼信息、或有事项”、“关联方资金往来”等几项，在不实披露项目中，公司使用最广泛的手段是“虚构销售、虚构收入、虚增利润”。

谢林海、罗佳、胡晓洁（2017）对2006至2016年间证监会处罚的财务舞弊企业进行了舞弊手段的总结，将舞弊对象分为了国有企业和非国有企业分别进行研究，最终发现无论是国有企业还是非国有企业最常用调节利润表的手段仍是虚增收入，除此之外企业还常常虚增投资收益、少计期间费用来调节利润；在调节资产负债表的手段中虚增资产仍是第一位，其中以应收账款的虚构最为常见，此外虚减负债的使用比例也较高。在三大报表之外，财报附注的信息舞弊最为严重，如未按规定披露重大担保事项、重大诉讼和借款事项、与关联方的有关情况等情况。这篇文献在最后将目光转向了财务舞弊的行业问题，指出在舞弊行业中，制造业是舞弊最多的行业，其次是信息传输、批发和零售业、软件和信息技术服务业等，舞弊频率较高的行业逐渐由基层产业转向服务业，技术产业等第三产业。

### 1.3.2财务舞弊识别理论综述

企业主要以虚增资产及收入、少记费用及负债和不合规的会计信息披露为主的财务舞弊手段，舞弊的行为会引起财务报表数据和结构的变化，这些变化都是识别企业是否有舞弊行为的重要征兆。

利用财务比率进行识别是很多学者研究的方向，相关理论的提出和验证都得到了很好的完善。Beneish（1999）提出应收账款的异常增加、毛利率的大幅变动、资产质量的下降（表现为除地产、厂房及设备以外的固定资产占总资产的比率）、销售的急速增长可用于识别公司正在操纵他们的收益；将舞弊公司的财务指标与同行业进行对比，方军雄（2003）通过构建模型，得出了如果某些财务指标显著的异于同类公司，那么这种企业可能存在财务欺诈的征兆，这些财务指标包括：应收款项比率、应收款项周转率、资产负债率、速动比率、主营业务税金及附加比率、资产质量、管理费用和销售费用率；黄世忠（2004）发现如果应收账款的增长速度超过了销售收入的增长率，以及公司的收入和利润主要来自非主营业务，则公司很有可能进行了财务欺诈。除了这些指标外，资产负债率较高、低营运资金比率、现金盈余指数也是经常被提及的用来识别舞弊的财务比率。

除了利用财务比率进行识别，通过一些非财务信息，如公司管理质量、内部控制制度、管理层行为、ST/PT的上市公司等信息也可以判断企业是否有舞弊行为。如在企业财务表现显示良好的情况下，企业管理层突然大量抛售手中本企业的股票，突然更换会计师事务所等行为都能明显地将问题指向财务舞弊行为。企业股权结构单一实际由一个股东控制容易催生财务舞弊。针对董事会，Beasley（1996）对董事会组成与财务舞弊之间的关系做了经验研究，研究结果表明未造假公司比造假公司在董事有更高比例的外部成员，而审计委员会的存在并不会影响企业进行舞弊的可能性；此外，外部董事持股比例的增加、在公司任期的延长、在外部担任董事的职位减少都会降低财务舞弊发生的可能性。

韩莹（2011）提出应将财务舞弊的信号指标与公司的具体情况定性结合分析指标，结合考虑行业发展与公司发展的协调性、公司的内部控制情况、审计报告的意见类型和会计报表附注。

## 1.4研究内容和论文框架

本文先通过概括了平台类企业的相关概念和财务特点，分析该类型的企业进行财务舞弊的可能方式，通过实际研究国内第一个后勤托管平台浙江九好集团有限公司的财务造假案例，结合平台类企业的财务特点和传统财务舞弊识别理论，对该企业的财务舞弊征兆进行识别，解析该企业的财务造假手段，对平台类企业财务舞弊方向进行验证，最后通过这个案例得出一些经验和启示。

本文一共分为六章，第一章为绪论部分，主要内容是研究背景、研究意义、研究的主要内容、相关文献综述和可能的创新，并搭建论文主体的框架；第二章阐述了平台类企业的定义，总结了平台类企业的特征和进行舞弊的方向，并提出财务舞弊的完成需要对业务流程和财务流程进行改造，为后文的论述做铺垫；第三章结合第二章的理论对平台类企业九好集团财务造假案进行分析，围绕业务流程和财务流程的伪造展开，在第四章提出案例的启示和研究的不足，最后一章对主要观点进行总结。

本文的总体框架如下图所示：

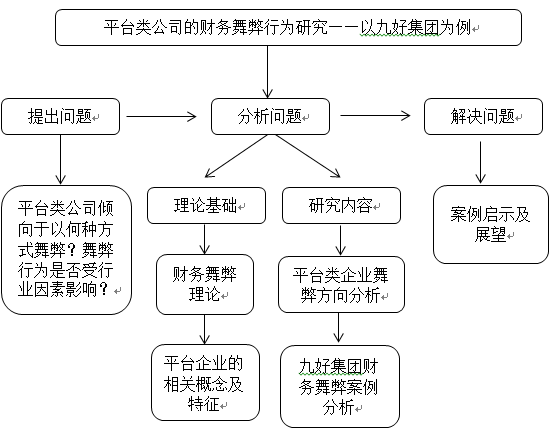


图1.1论文框架

## 1.5可能的创新

本文努力在以下方面做了一些创新：

针对种种财务舞弊现象，研究学者已经提出了不少有关财务舞弊的理论方法，但多数理论方法都是基于整个造假领域，缺乏对个别行业舞弊行为的专门研究，目前国内针对个别行业舞弊行为的研究仅限于农业企业,其他领域均未涉及。本文针对平台类企业，补充了行业舞弊的问题研究。

另外，平台类企业的企业类型较新，在互联网技术的发展下展现了许多与传统生产型企业不同的特性，在充分借鉴国内外已有研究的基础之上，本文试图总结平台类企业与传统生产型企业的不同特点。本文以国内第一起平台类企业财务造假案——九好集团财务造假事件作为此次案例研究的对象，特别突出其案例的新颖性，能够在一定程度上反映平台类企业的财务舞弊行为。

# 第二章 平台类企业相关概念及财务舞弊问题

## 2.1平台类企业定义

来自波士顿大学和杜兰大学的几位教授MARSHALL、GEOFFREY和SANGEET（2016）将现有的公司分为两类，一类是线型公司（pipelines），另一类是平台公司（platforms）。他们认为平台公司是将生产者和消费者聚集在一起，从而产生高价值交易的企业。平台型企业的主要资产是信息和互动，这两点也是该类型的企业创造价值的源泉及其竞争优势的源泉。

陈威如、余卓轩（2013）将平台商业定义为通过连接两个(或更多)特定群体，为他们提供互动机制，满足所有群体的需求，并巧妙地从中赢利的商业模式。

赵玉亮（2016）对鉴别什么样的公司是平台型公司，提出了首先需要评判的一个核心问题，他认为平台是一种网络关系，平台型公司提供的是网络的底层技术和基础，而并非需要提供最终交易产品相关的方案。

李雷，赵先德，简兆权（2016）认为平台企业是指连接了两个或多个特定群体，通过一系列机制不断激发网络效应( network effects) ，在满足各群体需求的前提下，巧妙地从中获利的组织。

腾讯、阿里巴巴、Airbnb、Facebook、百度、Google、滴滴打车等平台公司都已经成长为大型企业，在自己的领域内集结了众多的客户及供应商资源。

对于平台企业来说，要发挥平台的作用首先需要建立丰富的供应商及客户资源，集合各供应商充分满足客户的信息需求，其次需要在供应商和客户之间建立良性的互动，实现有效地沟通，在双方互相了解的基础上推动交易的完成。现代平台公司往往建立在网络的基础上，平台企业需要不断提升交易双方的平台体验，在保留已有资源的同时吸引新的资源进入自己的平台。

## 2.2平台类企业的财务特征

（1）不参与有型商品的生产，无库存风险

哈佛大学商学院教授迈克尔·波特（1985）认为每一个企业的价值链都是由以独特方式联结在一起的九种基本的活动类别构成的（内部后勤、生产研发、外部后勤、市场销售以及企业基础设施、技术开发、人力资源管理与服务）。线型公司是传统的生产和服务企业，其价值创造的过程遵循价值链理论，线型公司通过投入一系列初始资源，如原材料、生产设备、人力资源，将这些资产转换为最终产品，并通过销售产品最终实现价值的创造；而平台公司将这一模式打破，通过为供应商和目标客户之间搭建双边平台促成双方交易，通过平台交易的优势在于供应商和客户可以实现更好的信息沟通和交易的选择，平台可以实现行业资源的整合。与线型公司不同的是，平台公司最明显的区别在于不生产实物产品，不参与核心价值的创造，而是连接两端价值的创造，在生产交易的过程中扮演了中间商的角色。

由于平台企业的中间商身份，它不需要投入资产开发和生产新产品，也不需要设置存货便于向消费者及时供货，因此许多平台企业的本质都是轻资产公司，无须自我研发与囤积产品。它们不需要拓展自己的生产力，仅需将多边不同群体的供给和需求拉拢起来并对其进行投资，建立一个相当于互动媒介的体系，以达成赢利的目标。

（2）平台公司业务受行业的影响大

平台类企业的业务模式是联系供应商和客户并从中撮合交易，对供应商和客户有严重的依赖。由于一项交易的产生的起点是首先是客户的需求，在此基础上供应商的供给才有意义，因此一个行业的市场需求和前景严重影响到该行业内的市场规模，进一步影响到平台公司在平台上的业务量。如国内最大的打车平台滴滴打车，消费者通过该平台联系出租车司机，滴滴从平台上实现的业务中抽取佣金，但如果行业内对出租车的需求发生改变，很多人已不再坐出租车而是改用自驾和共享单车，这势必会对平台的盈利能力造成巨大的冲击。因此评判平台类企业的财务表现首先要看其是否符合行业发展的规律，如果超出了行业的发展，就可以断定该平台企业有夸大业绩虚构收入的舞弊嫌疑。

（3）平台类公司最重要的资产是无形资产

会计准则上对无形资产确认的原则之一是该无形资产的价值能够可靠地计量，因此无形资产的构成比较局限，主要包括技术专利、注册商标、著作权、土地使用权等，但对于平台类企业来说许多无法表现在财务报表上的无形资产才是企业最重要的资产，本文中所指无形资产含义更为广泛，如平台维系供应商和客户的优秀的管理团队，企业的创新能力，平台网络技术等智力资产、平台的品牌价值、其拥有的供应商和客户资源都属于重要的无形资产。

MARSHALL、GEOFFREY、SANGEET（2016）认为平台类企业的主要资产是信息和互动。平台类企业作为一个供应商和客户之间进行信息沟通的场所，能提供多少信息体现了平台具有多大的价值。具体而言，平台的价值对于消费者来说在于它所能提供的供应商资源是否能有效地满足消费者的需求，而对于供应商来说平台的价值是否能带给它更多的客户资源，实现产品销量的增长，当平台企业提供的信息资源能满足用户的需求时，才能保留并吸引更多的用户，因此信息资源是平台类企业的重要资产。互动是指通过平台相互了解的交易双方间是否有良性的互动，这是平台体验组成的一部分。

李雷，赵先德，简兆权（2016）指出平台类企业提供的服务是双向的，并非是价值链单向的增值就能实现的，平台必须有效地掌握和引导双边市场的互动。掌握双边市场的互动需要平台类企业拥有杰出的管理团队，能随时协调供应商和消费者之间的关系，并且如今的平台类企业越来越多地基于网络技术，平台类企业为了能吸引更多的资源需要不断提升平台体验，进行技术和业务的创新，这种人力资本资源在企业资产中也占有举足轻重的地位。

戴天婿、张茹（2012）提到了轻资产盈利模式，以最少的存货与固定资产方面的资金投入，并凭借其长期积累的供应链能力、客户资源、品牌文化、技术研发、人力资源等＂轻资产＂，摄动并整合企业内外各种资源尤其是非财务资源，创造独特的竞争优势与企业财务绩效。

平台类企业可以通过丰富的客户及供应商资源、平台品牌价值、互联网技术、管理团队等众多无形资产的组合提升企业绩效，无形资产在每一个企业的生存发展过程中都至关重要，但在平台类企业中的表现尤为明显。

（4）搭建双边平台或多边平台，接洽企业众多

王果（2014）在对平台经济的特征进行探讨时指出平台经济的最大特征是有效搭建双边或多边平台，平台的价值是通过搭建平台这一桥梁来连接更多类型的供应商和顾客，让他们进行信息上的沟通在多方比较下进而产生交易的过程中体现的。与传统生产型企业相比，平台型企业集结了更多的客户及供应商资源，是供应商与客户之间产生交易的纽带，往往会涉及更多的交易关联方。联结的纽带的一方是产品或服务的需求方（买方），买方通过平台发布需求，借用平台的信息集成效益，找到适合的供应商为其提供商品或服务，而纽带的另一方是产品或服务的供给方（卖方），卖方通过平台的帮助与更多的客户资源建立联系，提升自身企业的知名度和业务收入。平台类企业的关系网络复杂，接洽企业众多，处于关系网络的正中间，平台类企业要想实现盈利就需要努力改善与供应商和客户之间的关系，有一定的运营方面的压力。

（5）平台业务多样化

罗恩·阿什克纳斯等学者（2005）在《无边界组织》一书中将无边界组织界定为可使信息、资源和创意快速便捷地穿越企业的各种边界的组织。平台类企业具有这样的特征，它可以实现资源的自由组合，既可以专注于某一领域的平台发展，也可以打破行业的限制，实现跨行业的资源整合。如支付宝最初只是一个支付工具，是为了消费者能在淘宝网上购物方便结算而建立的第三方支付平台，但观察现在支付宝的发展，可以发现支付宝已经集合了电影院线、保险理财、话费充值等多行业的产品资源，通过支付宝，顾客可以找到各种各样商品或服务的供应，经营业务不再局限于网上购物，而是朝更为多样化的战略发展。

## 2.3 平台类企业舞弊行为问题

平台企业具有以上种种平台类企业的基本特点，从上述特点可以看出，平台类企业通过搭建双边平台或多边平台，接洽企业众多的特点使其容易从与供应商、客户两边的交易造假；平台类企业既可以专注于某一领域的平台发展，也可以打破行业的限制，实现跨行业的资源整合，平台业务多样化的特点可以使其对业务内容进行造假；平台业务不参与有型商品的生产的特点使其在非流动资产科目如固定资产、在建工程方面的造假范围有限。

综上，透过平台类企业的特点，可以看出平台类企业的财务舞弊方向。在此基础上提出以下几点平台类企业可能产生的财务舞弊行为问题，在评判平台类企业的财务表现时需要注意。

### 2.3.1造假的重点放在流动资产科目

虚增资产是企业财务造假的主要手段之一，平台类企业不是生产企业，不参与原材料采购、实物产品的生产环节，因此一般存货、生产设备厂房等固定资产和在建工程科目金额占总资产比例较少，在这些科目上进行造假的范围有限，而更换折旧方法改变存货计价方式同样不可行，如果要进行造假，就会重点放在除存货以外的流动资产类的科目，常见科目是应收账款、其他应收款，造假的会计科目的范围较传统生产制造企业更为局限。此次九好集团从货币资金的科目入手，一方面是由于虚增应收账款类的科目较容易被察觉异常，另一方面是出于平台类企业资产科目非常局限，因此只能铤而走险选择虚构巨额的货币资金来进行造假。

### 2.3.2易串联供应商及客户进行联合造假

平台类企业搭建的是一个多边平台，需要接触大量的供应商及客户。理论上，由于平台企业中间商的身份，只是在上游供应商和下游客户之间搭建沟通的桥梁，并不参与实际业务的交易，但在实务中平台企业为了能保留住和继续吸引供应商和客户资源，可能会为他们提供更多方面甚至是超过业务内容的便利，与供应商和客户之间的关系非常密切，在本案例中，调查人员向九好集团相关员工核实，九好在运营的过程中存在着帮助供应商套取资金并充当掮客的灰色业务模式，因而在九好集团虚构与供应商之间的业务时才能得到供应商的默许。平台类企业是供应商及客户交易的连接点，容易串联供应商及客户进行联合造假，在调查平台类企业的交易时需要格外慎重。

### 2.3.3虚构经济业务

现代平台类企业提供的是基于网络技术的信息集成，并非需要提供与最终交易产品相关的方案，因此即使不熟悉该业务具体该怎么实施，也可以实现平台交易的达成。相比而言，生产型企业如果要虚构经济业务就比较困难，因为它必须了解该业务需要安排多少资源，产品如何制造，业务的价值有多少，且如果一个生产型企业突然开拓了一个与自身背景不太符合的新业务，很容易招致投资者监管者的怀疑，在这一点上，平台类企业在财务造假方面有着先天的优势。

### 2.3.4夸大企业盈利能力指标

平台类企业能产生盈利，实现价值的增值，依靠的关键在于企业是否已经搭建了一个集结丰富资源，实现资源信息共享的沟通平台以及是否拥有能为企业开拓业务、开发平台技术的管理团队，这些用来评判企业业务能力的标准都属于无法记录在账簿之上，其价值也无法得到很好的评估的无形资产，如果你不能记录，就会难以描述，对于信息不对称的外部人员来说会很难了解企业的真实情况。也由于这一点，平台类企业可以肆意夸大自己企业的盈利能力，鼓吹平台业务的业务模式，在财务方面扩大收入，少列费用支出。

### 2.3.5操纵投资收益

平台类企业在融资方面有着很大的优势，很多平台企业如第三方支付平台在促成供应商和消费者之间的交易时，消费者支付的金额往往不会马上交给供应商，而是在平台企业的账户上稍作停留，一段时间后再一起结算给供应商，除第三方支付平台这种情况外，有些平台企业要求供应商和客户在加入平台时需要预付一笔押金，或是预先付一笔款项，在这种条款的情况下平台类企业预先占用了供应商和客户的资金，账户中存在着很多闲置流动资金，可以用来投资理财，提升企业的盈利能力，因此有了利用操纵投资收益进行财务舞弊的可能。

## 2.4 平台类企业舞弊的行业问题

叶金福（2013）认为财务舞弊是一个系统性的工程，一个“成功”的舞弊，关键是要保持虚构的业务流程、虚构的财务流程的匹配。他通过结合舞弊实例，总结出三类舞弊的高危行业：业务流程简单且收入和成本无对应关系的，如软件类公司；现金结算较多且交易对手多为个人的，如农业公司、餐饮类公司；业绩依赖重大合同且收入根据节点确认的，如系统集成类公司。他对业务流程和财务流程两个流程匹配度的解释如下：

### 2.4.1业务流程的匹配角度

业务流程的匹配是保持业务流程内部、外部等多个必要环节之间的合理连接。如传统的生产制造型企业在业务流程上至少需要保持外部采购、内部生产库存、最后进行外部销售等主要环节之间的匹配，交易步骤繁多，舞弊难度较大。

供应商和客户等交易对象是自然人或个体工商户的比交易对象是法人企业更容易配合造假。交易对象在行业中具有强势地位，比较知名或者是公众公司的，更不大可能配合造假; 交易对象是关联方的，比交易对象是无关联第三方的更容易配合造假;

一个企业生产经营的环节越少、越简单，舞弊的难度越低;交易对象是无形产品的比有形产品更难以验证真假，也更容易产生舞弊。

### 2.4.2财务流程的匹配角度

财务流程的匹配，包括两个方面，一方面是企业进行舞弊时如何运用资产负债及所有者权益科目之间的调整再次实现会计等式“资产=负债+所有者权益”的平衡；另一方面是虚构交易经常需要有虚构的现金流进行匹配。

某些行业可以将舞弊的利润隐藏在在建工程、无形资产中，这比虚增应收款、预付款更具有隐蔽性;收入和成本对应关系弱的行业更容易虚构利润;采用现金结算缺乏可靠的交易痕迹，比银行转账更容易配合收支舞弊。

因此，行业的某些特征会影响进行财务舞弊的难易，在此理论基础上，平台类企业在业务流程和财务流程方面存在进行舞弊存在着哪方面的优势？后文在对九好集团财务舞弊案例进行分析时将对业务流程和财务流程具体阐述以解决这个问题。

# 第三章 九好集团财务舞弊案例分析

## 3.1九好集团简介

九好集团成立时间为2010年03月05日，原名为浙江九好办公服务集团有限公司，公司于2017年1月23日将公司名称由变更为九好网络科技集团有限公司。

九好集团是一家从事“后勤托管”服务的集团化企业，公司地址位于杭州市拱墅区祥园路108号2幢9层，主要经营业务是提供全方面的后勤托管服务，提供包括餐饮、物业、物流、办公、信息化、商务、金融、员工福利、综合服务全方位后勤托管服务，具体而言，可以是计算机软件、网络技术、物联网技术的技术开发、技术咨询、技术服务，企业管理咨询，投资咨询（除证券、期货），经济信息咨询；批发、零售：办公用品，办公设备，装饰材料，家用电器，服装，日用百货，家具；其他无需报经审批的一切合法项目。

## 3.2 九好集团的平台业务模式

九好自2007年创立开始以来，发展势头迅猛，平台交易规模逐年扩大，公司也随着业务规模的扩大遍布到了全国各地。最初的九好只是一家从事办公服务用品的公司，九好从供应商那儿购买办公用品，客户直接从九好订货，物流由九好自己运营，负责送货上门，虽然由于采购和运营消耗了很多资源，前期的毛利率并不高，但通过前期与客户和供应商直接的交流，九好积累到了一定的客户资源，为之后的业务发展做好了铺垫。

2010年，九好集团率先提出了后勤托管这个概念，提出了“后勤加互联网”的新型后勤经营模式，其业务模式是依托互联网的使用，为需要外包服务的客户及能够提供外包服务的供应商搭建一个共享的平台，九好通过搭建这个平台，建立起客户和供应商之间的联系，为他们提供一个交易的场所。九好团队会为客户量身制定外包方案，服务范围包括餐饮、物业、总务、办公一体化等后勤项目，提供各方面的后勤托管服务，免除客户的后顾之忧。随着公司的发展，越来越多成员的加入，九好提供的后勤托管服务有越来越广泛的趋势。

## 3.3九好集团与鞍重股份重组上市造假事件回顾

上市的需要是九好集团财务造假的起点，也是最终目的，而九好集团有上市的想法，并不是一朝一夕的事。九好集团于2007年成立，董事长郭丛军曾在2014年的工作报告中着重提出：“2015年，是九好集团发展的关键年，我们将继续以千亿平台为指引，以资本运作和上市为主导，努力实现 200亿平台规模。”由此可见，郭丛军对2015年以后九好集团的发展野心勃勃，并在早在此番话之前就有了九好集团上市的打算。

2015年伊始，九好集团先是提出了上市的目标，并很快在当年2月锁定了ST星美这支上市股票。星美由于连续几年亏损，急切地需要资金的支持，两方很快开始商谈，但最终由于九好集团无法对存续的承诺事项进行充分披露，经过双方协商一致，中止了此次的资产置换事项。

此次借壳失败后，九好集团并没有放弃它的上市梦，而是紧锣密鼓地开始寻觅下一个能让九好借壳上市的合作伙伴。2015年8月21日，郭丛军事先与鞍重股份董事长杨永柱签署了《股份转让协议》，杨永柱将自己持有的700万股鞍重股份的股票出售给九好集团董事长郭丛军，郭丛军因此成为鞍重股份的股东之一，股份占比为鞍重股份的5.15%。此时，鞍重股份还没有宣布九好集团是此次资产重组的标的方，从现在的角度看，此次股权转让无疑是双方欲进行资产重组的前哨。当年10月初，九好集团欲借壳鞍重股份上市的消息已经确凿，鞍重股份发出公告正式宣布，鞍重股份将以上市公司持有的22.9亿元货币资金之外的全部资产和负债，与九好集团100%股权中的等值部分进行置换，鞍重股份通过上述资产置换取得的置出资产，将由郭丛军或其指定的第三方予以承接；置入资产作价超过置出资产作价的差额部分，由上市公司按郭丛军、杜晓芳等12名交易对方各自享有的九好集团100%股权比例发行股份购买；同时，上市公司向九贵投资等9名特定对象非公开发行股份募集配套资金。

鞍重股份重组资产的公告一出，股票在停牌了半年之久后，一经开盘就是连续十个涨停板，势头强劲。紧接着，审计报告，资产评估报告，法律意见报告书也是纷至沓来，所有的程序在正常的轨道上运行，这次看上去，九好集团此次借壳上市的事项已是板上钉钉，不会再有失败的可能性。然而事情的发展一波三折，让人颇感意外的是，这次重组再次受阻，不是因为双方的意见产生了分歧，而是九好自身出现了问题。2016年5月28日，九好收到了中国证券监督管理委员会的立案调查，这意味着鞍重集团本次发行股份购买资产事项可能不能获得中国证监会的核准，没有这关键性的一步，之前为上市所做的所有努力都不能生效。

证监会的介入调查为九好集团的第二次寻求上市的道路蒙上了一层挥之不去的阴影。调查从2015年开始，5月28日，九好集团及鞍重股份收到立案调查，6月初西南证券作为本次资产重组的财务顾问被立案调查，公司的并购重组被搁置一旁，6月末，鞍重股份举办股东大会，在会议上做出决议，决定提交欲撤回向中国监会提交的重组申请，自此九好的上市梦正式破灭，这一次的声势浩大的并购重组到最终也只落得一个草草收场的结果。

由此，此次事件落下了帷幕。由于涉案金额巨大情节尤其恶劣，该事件受到了证监会2017年以来首次最高规格的处罚。此次调查从发布审查到宣布结果，用了将近两年的时间。2017年3月10日，证监会公布了这个颇有影响力的案子的审查结果和处罚决定：证监会认定九好集团提供了虚假的财务信息，虚增业务收入虚构巨额银行存款，影响非常恶劣，对九好集团及其相关责任人和股东罚款并给予警告，对九好集团董事长郭从军采取终身证券市场禁入措施；对董事兼总经理宋荣生采取10年证券市场禁入措施；对九好集团财务总监陈恒文采取5年证券市场禁入措施；同时还对鞍重股份给予警告，对公司和主要责任人处以罚款。

## 3.4九好集团财务手段

### 3.4.1利用中间商的身份对供应商及客户双边造假

经调查，九好集团利用其平台中间商的身份，对供应商和客户进行两头造假，伪造合同进而虚构收入。

从供应商方，证监会稽查小组对九好集团部分涉及金额较大的供应商的调查，通过不同的方式和途径，可以确定其中有 125 家供应商单位或个人与九好集团没有实际业务往来。九好集团通过伪造合同虚构与这些供应商之间的交易，九好集团通过这些供应商三年累计虚增服务费收入191,524,278.2 元，其中 2013 年虚增金额为10,354,349.06元，2014 年虚增金额为55,694,997.98元，2015 年虚增金额为125,474,931.16 元。

从客户方，稽查小组通过实地走访的方式，对经过九好集团进行交易的84家供应商及其对应的46家客户进行了调查，确认了这些客户与九好集团没有业务往来，或交易内容实际与九好集团无关。九好集团通过这 84 家供应商虚增服务费收入50,991,653.19 元，其中 2013 年虚增金额 4,570,747.05 元， 2014年虚增金额 26,151,552.62 元，2015 年虚增金额 20,269,353.52 元。

### 3.4.2 利用平台经济业务虚构业务内容

同时，九好集团还利用平台经济业务对业务内容进行虚构。九好集团通过和供应商签订虚假业务合同来确认服务费收入，九好集团与19 家供应商之间的业务均属于此类性质。根据会计准则关于收入确认的原则来看，此种类型的交易并不满足收入确认的条件，不能确认为服务费收入。然而九好集团将其全部确认为收入，通过这19 家供应商共计虚增2013年服务费金额2,344,000 元，虚增2014年服务费金额5,710,096.31 元，虚增2015年服务费金额14,327,641元。

综上，九好集团利用其中间商的身份，对上游企业供应商和下游企业客户公司虚构业务进行造假，通过以上种种手段虚构巨额的服务费收入，造成财务报表的严重失实。

### 3.4.3 虚构巨额银行存款

为了掩饰大量虚增的业务收入，九好集团必须虚增资产，但由于平台企业在存货、固定资产、在建工程等科目的资产数量非常有限，而虚增应收款又十分容易被发现，因此九好集团将目光放到了货币资金科目。

九好集团从2015年3月开始通过向外部企业借款而借款不入账，用借来的款项购买银行理财产品或定期存单，并于借款当日或次日，通过将银行理财产品或定期存单为之前借款给九好集团的公司进行质押担保，然后将质押担保后开具的承兑汇票贴现的方式将资金直接归还借款方，从而在账面形成并持续维持3亿元银行存款的假象。截止2015年12月31日上述3亿元货币资金项目处于质押状态，但九好集团在公开披露的审计报告附注及《重大资产重组报告书》均未披露上述3亿元借款及3亿元定期存单质押事项。

## 3.5九好集团财务舞弊的流程分析

### 3.5.1业务流程造假

产品生产过程越复杂，系统造假的难度越大。因为造假会涉及到更多的部门和人员，更多的业务单据，更多生产要素的匹配，而九好集团后勤托管服务平台的业务流程较为简单，在平台上的实现项目的业务流程如下：



图3.1九好集团业务流程

九好集团先通过电话沟通、实地拜访等方式与客户进行沟通，发掘出有合作意向的客户完成项目立项，随后进行客户调研，在了解客户的需求之后在九好集团的合作供应商之间进行筛选并出具后勤托管的方案，在若干方案中挑选出最优的方案后签订合同，完成整个项目的运营。

从整个业务流程可以看到，所有的活动项目都是经九好集团内部完成的，从一开始的客户发掘项目立项到最终的合同签订，企业提供的都是服务性质的活动，不存在原材料的采购、厂房及生产设备的购置，前期做了多少工作这些都不重要，只要供应商和客户在九好集团的平台上签订了合同，就实现了整个业务流程。由于整个过程中九好集团不参与实际产品的提供，交易对象是无形的，因而难以验证真假，也就是说在业务环节上，只要对合同进行造假就足够了，完全不需要复杂生产环节的配合。

另外，九好集团的业务的实现建立在已签订的合同的基础之上，对收入的确认则是依赖于合同金额的完工的百分比。在基于完工百分比法下的收入确认条件下，九好集团作为托管方，对业务操纵的权力较大。公司通过内部进度造假，或串通供应商虚增项目进度，再根据成本进度确认完工百分比，就可以轻松的提前确认业务收入和毛利。

### 3.5.2财务流程造假

财务流程的匹配，包括两个方面，一方面是根据“舞弊的会计恒等式”，造假产生的资产、收入、成本管理、费用等会计要素之间要保持平衡;另一方面是虚构交易经常需要有虚构的现金流进行匹配。

由于三大财务报表之间存在着勾稽关系，九好集团为了实现资产负债表、利润表及现金流量表的平衡采取了很多手段。

利润表方面，九好集团虚构了大量业务收入。由于平台类企业的收入和成本没有配比关系，企业除了对平台的维护费及员工的应付职工薪酬外，其他的成本几乎没有，虚构了业务收入甚至不需要配比成本，可以直接增加在利润表上确认收入和利润，实现利润表的平衡，九好集团通过这种方式在2013至2015三年间虚构了服务费收入约2.6亿余元。

资产负债表方面，为了掩饰利润表中虚构的业务收入，九好集团不得不从外部借款但不将借款入账的方式来掩盖资金的空缺。九好集团作为债务人用借来的资金通过为债权人进行担保，将承兑汇票进行贴现后直接归还债权人，以实现资产负债表的平衡。

现金流量表方面，由于九好集团虚构的是货币资金，因此也实现了虚构的现金流项目。

综上，九好集团利用平台类企业业务流程的易伪造性完成对利润的虚增，同时由于平台企业存货及固定资产科目的缺乏，只能利用货币资金科目实现资产的虚增，完成整个财务流程的造假。

## 3.6九好集团舞弊行为识别

平台类企业虽然在特征上与生产型企业有很大的不同，但财务舞弊行为并非不可识别。舞弊行为不会跳出财务舞弊的理论框架，可以根据一定的方法进行识别。

（1）结合行业情况进行对比

首先，平台公司业务受行业的影响大，因此将其财务表现与同行业内的情况进行对比可以在一定程度上反映是否脱离实际，判断是否有舞弊行为。对此，我选用了财务舞弊识别理论中盈利能力比率进行识别，计算结果如下：

表3.1九好集团2013-2015盈利能力财务比率

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **指标** | **2015** | **2014** | **2013** |
| **毛利率** | 88.85% | 71.98% | 48.20% |
| **销售净利率** | 46.21% | 35.43% | 15.80% |
| **净资产报酬率** | 38.66% | 32.32% | 22.51% |

在所有指标中，让人最为关注的是九好集团的快速增长的超高毛利率，从2013年的不到50%发展到了2015的88.85%，毛利率的飙升直接导致了公司利润的增长。关于这一点，深交所也曾发文关注过九好集团毛利率过高的问题，得到的答复是公司的业务模式比较新，平台业务的毛利率都在90%以上，这才导致了公司的整体毛利率较高。九好集团一直向外界宣传和强调由其在业内首创的“后勤+互联网”业务模式，在这种模式的运营下，几乎没有多少运营成本，因此利润很高。

毛利率反映了公司从主要产品业务中扣除基本产品成本之后获利多少的能力，然而九好集团的业务模式真的能导致这么高的毛利率吗？我希望选取一家可比公司进行对比，但由于后勤托管行业是一个新兴行业，暂时没有找到同行业内的公司可以进行对比，因此选取了携程这个同样是“后勤+互联网”概念运营的公司，可以得到以下的数据：

表3.2携程2013-2015盈利能力财务比率

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **指标** | **2015** | **2014** | **2013** |
| **毛利率** | 72.07% | 71.41% | 74.26% |
| **销售净利率** | 22.02% | 1.25% | 16.83% |
| **净资产报酬率** | 10.08% | 0.89% | 14.08% |

图3.2九好与携程毛利率趋势图

从图表中可以看出，九好的毛利率呈直线上升趋势，在2015年这个时间节点，甚至超过了携程的毛利率，盈利能力比平台业务已经趋向成熟的携程还要强，这就显得这里的毛利率指标比较不现实。

销售净利率反映在扣除制造费用、销售费用、管理费用等各种费用之后，企业能从主营业务中获利多少的能力，销售净利率与毛利率也存在着同样指标过高的问题，进而导致较高的净资产报酬率。

（2）关注流动资产变动情况

其次，由于该类型企业不参与有型商品的生产，因此在固定资产、在建工程等非流动资产甚至是存货这种流动资产方面的造假范围非常有限，造假的重点很可能放在除存货外的流动资产如应收款、货币资金类的科目或是属于非流动资产项目的无形资产类的科目。

在本案例中，通过比较应收账款与主营业务收入的比率可以发现应收账款与主营业务收入的增长并不协同。

表3.3九好集团2013-2015应收账款增长率与主营业务收入增长率比较

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **2015-12** | **2014-12** | **2013-12** |
| **应收账款** | 220,529,992.92 | 146,090,951.06 | 88,273,657.71 |
| **营业收入** | 417,492,482.11 | 326,112,706.20 | 252,366,587.30 |
| **应收账款增长率** | 50.95% | 65.50% |  |
| **营业收入增长率** | 28.02% | 29.22% |  |

在财务舞弊识别理论中，不少研究者指出在一般情况下企业的应收账款会随着主营业务收入的增长成比例地增长，如果应收账款的增长幅度不符合这个规律，企业很有可能有财务舞弊的行为，按照权责发生制的收入确认原则，应收账款与营业收入同步确认，业务实现的同时确认应收账款和收入，其增长比率应该是一致的，而从表中的数据可以看到，应收账款增长率远远超过了营业收入增长率的大小，是值得注意的舞弊预警信号指标。

另外，九好集团的应收账款周转率也过低，根据财务报表计算，九好集团的应收账款周转率都在2至3之间，2015年的应收账款周转率为2.28，2014年为2.78，换算成应收账款周转天数则平均收回应收款项需要的时间都需要4至6个月，这也从一方面反映了九好集团的应收款项的质量不佳，甚至可能有虚构应收账款的嫌疑。

（3）关注其他非财务信息

无论是何种类型的企业，企业高层采取的行为是反映企业状况指南针。在鞍重股份宣布九好集团为资产在重组的标的方之前几个月，九好的公告内容显示，在2015年6月，自然人祝媛、李竞分别将其持有的九好集团300万元、150万元出资额转让给郭丛军，转让价格为每份出资额7.0元；随后的7月26日，依然是经九好集团股东会审议，自然人俞建午将其持有的九好集团338万元出资额转让给郭丛军，转让价格为每份出资额9.3元。此时，郭丛军持有股份已由原先的43.59%上升到53.51%，占绝对控制地位。在公司要进行重大资产重组的前期，自然人却把手中即将快速增值的筹码出让给郭丛军，这种异常的股权变动多少令人怀疑背后的动机。

# 第四章 案例启示及展望

## 4.1案例启示

此次九好集团财务造假案是证监会曝光的第一个平台类企业的财务造假案，对识别平台类企业的财务舞弊行为有一定的参考意义。

从具体的财务造假手段看：

利用定期存单和理财产品进行质押来套取资金但不披露在财务报表中对货币资金项目进行虚构的方式较少出现。由于货币资金验证起来很容易，之前人们一致认为货币资金项目是很难进行财务造假的，主要精力都放在诸如应收账款、存货类的可受主观操控的科目，对货币资金的审查不是很严格。此次事件中，九好集团通过隐秘的方式向外部企业借入款项，最终通过多道转账隐藏资金真实来源，转到自身账户并购买定期存单及理财产品，随后通过对借款企业提供担保并随即贴现的方式归还欠款，该时点下，担保用的存单和理财产品的归属权已不在九好集团，但九好对担保物质押状态不披露，凭空捏造了数额巨大的货币资金。

从平台类企业行业特点看：

九好集团利用其平台商的身份，串联众多上游供应商及下游客户，将虚构业务内容、虚增交易收入的财务造假手段做到了极致。网络经济下，虚拟化和互联网化是平台经济发展的新特征，由于平台类企业只是以中间商的身份撮合供应商和客户之间的交易并从中收取佣金收入，不参与核心产品的生产制造过程，因此交易过程中没有实物流，这也使得企业在虚增收入时只需要伪造交易合同进而确认收入就可以得到实现，同时也加大了监管机构的审查难度。

平台类企业虽然在近年来得到了很大的发展，但由于平台的种类较多，在行业内数量分布不均，在分析比较同行业内不同平台类企业的财务表现时，可能会出现没有竞争者可比的情况，这种企业由于没有参照在自己领域内占控制地位，因而如果进行财务造假被暴露的可能性也较小，加大了平台类企业财务造假的可能性。

针对以上案例中出现的问题及平台类企业的共性，提出以下几点建议：

（1）对货币资金科目的审查进行重新认识和改进，建议审计师在对银行存单等货币资金项目是否为质押状态重点进行确认，防范企业不披露相关事项，并对银行存款资金的流向保持警惕，防范企业在频繁拆借资金，伪造资产。

（2）九好集团在账面上虚构3亿元银行存款的方式就是通过为此外部企业做担保但不披露自己作为担保方将资产质押的方式完成的。 企业为谁做了担保，往往外部人士要查证起来不甚明了，因此建议政府或银行可以建立企业间担保关系及质押物的查询平台，可以大大减少企业蓄意不披露担保关系和资产质押情况的可能性。

（3）平台类企业的财务造假时在基于其企业特征下有一定的局限性，最明显地表现在由于企业资产中重资产的缺乏而对非流动资产的造假范围有限，这种类型的企业，在虚增资产方面极有可能主要通过虚增货币资金或对银行借款不入账核算的手段操作，在虚增收入方面极有可能通过虚构业务内容、从供应商和客户双方大范围地伪造合同虚构业务收入、跨期提前确认收入、虚增投资收益等方式，

监管部门和审计机构在审查平台类公司时应重点关注交易和收入的真实性，充分关注管理层可能进行财务舞弊的线索。

（4）平台类企业对行业的发展情况依赖度较高，评判平台类企业的财务表现首先要看其是否符合行业发展的规律，如果超出了行业的发展，就可以断定该平台企业有夸大业绩虚构收入的舞弊嫌疑，监管部门在调查时可以结合行业情况或相同业务模式的其他行业企业进行多方对比，在比较过程中验证平台产业中企业的财务表现是否合理。

## 4.2研究不足及展望

本文在结合平台类企业的特点的基础上，提出了平台类企业可能产生财务舞弊的几个方向，并以财务舞弊相关理论为分析方法，结合年初备受关注的平台类企业九好集团的财务造假案例进行了分析，对平台类企业的舞弊方向进行了验证，希望可以给予其他主体参考和借鉴。

由于水平有限，存在很多不足之处。例如，对整个事件的来龙去脉叙述得不够完整；分析的财务舞弊识别征兆不够深入；对平台类企业财务舞弊的方向的展望存在一定的主观看法等等。目前由于平台类企业的财务造假案目前数量并不多，无法对此类企业的财务舞弊行为做一个系统的归纳，对造假趋势也无法做一个实际的验证，希望后续研究能在案例样本增多的情况下对平台类企业财务舞弊的行为模式进行进一步验证。

# 第五章 结论

平台类企业进行舞弊时，在业务流程及财务流程方面有行业优势，平台类企业生产经营的环境较为简单，不参与供应商实际产品的生产制造环节，较难验证交易的真实性，因而业务流程较容易进行伪造；平台类企业的运营成本较低，收入不需要成本直接对应，更容易虚构利润，容易实现财务流程的匹配，因而较容易出现财务舞弊问题。

在舞弊手法方面，平台类企业在虚增收入方面极有可能通过虚构业务内容、从供应商和客户双方大范围地伪造合同虚构业务收入、跨期提前确认收入、虚增投资收益等方式进行舞弊，监管部门和审计机构在审查平台类公司时应重点关注交易和收入的真实性，充分关注管理层可能进行财务舞弊的线索。

参考文献

[1] 陈威如、余卓轩，平台战略，正在席卷全球的商业模式革命[M].北京：中信出版社，2013

[2] 方军雄，我国上市公司财务欺诈鉴别的实证研究[J]，《上市公司》2003年第4期：40-45

[3] 顾玲艳，我国上市公司二○○四—二○○九年财务舞弊行为研究[J]，《财会研究》，2010 年第23 期：48-51

[4] 黄世忠，会计数字游戏：美国十大财务舞弊案例剖析[M]．北京：中国财政经济出版社，2003

[5] 韩莹，财务舞弊预警信号指标研究[J]，北方经贸，2011年第2期：55-56

[6]李雷，赵先德，简兆权，网络环境下平台企业的运营策略研究[J]，《管理科学学报》，2016年3月第19卷第3期

[7] 谢林海、罗佳、胡晓洁，国有与非国有企业的财务舞弊手段及外部监督——基于2006—2016年证监会处罚公告[J]，《商业会计》2017年第7期：43-46

[8] 王果，基于平台经济的我国服务外包产业发展研究[J]，《国际经济合作》 2014年第8 期：22-25

[9] 叶金福，哪些行业最容易出现财务舞弊及其应对策略[Z]，2013

[10] 赵玉亮，关于平台型公司，看这篇文章就够了，《中欧商业评论》，2016年5月刊

[11] Beasley M.S. An empirical Analysis of the Relation between the Board of Director Composition and Financial Statement Fraud, The Accounting Review,1996.

[12] Marshall W. VAN Alstyne, Geoffrey G. Parker, Sangeet Paul Choudary, Pipelines, Platforms, and the New Rules of Strategy, Harvard Business Review, April 2016, 54-62

[13] Messod D. Beneish. The Detection of Earnings Manipulation, Financial Analysts Journal. September 1999

致谢

写下这篇论文的时候，大学四年时光已经进入尾声，四年前刚进入大学的场景还历历在目，能感受到四年间的成长。

这篇论文的顺利完成离不开导师的指导，我们的导师吴老师对我们论文的选题和写作给了很多意见，推荐我们看相关的书籍，在论文后续的改动中也为我们提供了指导的意见，对本科生论文的指导尽心尽责，给予了我们很大的帮助和影响。

另外，大一到大四的这段时间里，感谢所有的授课老师传授给我理论知识，以及在课后的答疑解惑，这些知识充实了我的专业技能，为我今后的发展指明了道路，也要感谢大学里一起学习的朋友们，还有一起生活的室友，她们的陪伴给了我很多力量，更要感谢我的家人对我学业的理解和支持。今后，我也将继续带着大学里所学到的，在人生的道路上不断探索和成长。

附录：

Pipelines, Platforms, and the New Rules of Strategy

Back in 2007 the five major mobile-phone manufacturers—Nokia, Samsung, Motorola, Sony Ericsson, and LG—collectively controlled 90% of the industry’s global profits. That year, Apple’s iPhone burst onto the scene and began gobbling up market share.

By 2015 the iPhone singlehandedly generated 92% of global profits, while all but one of the former incumbents made no profit at all.

How can we explain the iPhone’s rapid domination of its industry? And how can we explain its competitors’ free fall? Nokia and the others had classic strategic advantages that should have protected them: strong product differentiation, trusted brands, leading operating systems, excellent logistics, protective regulation, huge R&D budgets, and massive scale. For the most part, those firms looked stable, profitable, and well entrenched.

Certainly the iPhone had an innovative design and novel capabilities. But in 2007, Apple was a weak, nonthreatening player surrounded by 800-pound gorillas. It had less than 4% of market share in desktop operating systems and none at all in mobile phones.

As we’ll explain, Apple (along with Google’s competing Android system) overran the incumbents by exploiting the power of platforms and leveraging the new rules of strategy they give rise to. Platform businesses bring together producers and consumers in high-value exchanges. Their chief assets are information and interactions, which together are also the source of the value they create and their competitive advantage.

Understanding this, Apple conceived the iPhone and its operating system as more than a product or a conduit for services. It imagined them as a way to connect participants in two-sided markets—app developers on one side and app users on the other—generating value for both groups. As the number of participants on each side grew, that value increased—a phenomenon called “network effects,” which is central to platform strategy. By January 2015 the company’s App Store offered 1.4 million apps and had cumulatively generated $25 billion for developers.

Apple’s success in building a platform business within a conventional product firm holds critical lessons for companies across industries. Firms that fail to create platforms and don’t learn the new rules of strategy will be unable to compete for long.

**Pipeline to Platform**

Platforms have existed for years. Malls link consumers and merchants; newspapers connect subscribers and advertisers. What’s changed in this century is that information technology has profoundly reduced the need to own physical infrastructure and assets. IT makes building and scaling up platforms vastly simpler and cheaper, allows nearly frictionless participation that strengthens network effects,

and enhances the ability to capture, analyze, and exchange huge amounts of data that increase the platform’s value to all. You don’t need to look far to see examples of platform businesses, from Uber to Alibaba to Airbnb, whose spectacular growth abruptly upended their industries.

Though they come in many varieties, platforms all have an ecosystem with the same basic structure, comprising four types of players. The owners of platforms control their intellectual property and governance. Providers serve as the platforms’ interface with users. Producers create their offerings, and consumers use those offerings. (See the exhibit “The Players in a Platform Ecosystem.”)

To understand how the rise of platforms is transforming competition, we need to examine how platforms differ from the conventional “pipeline” businesses that have dominated industry for decades. Pipeline businesses create value by controlling a linear series of activities—the classic value-chain model. Inputs at one end of the chain (say, materials from suppliers) undergo a series of steps that transform them into an output that’s worth more: the finished product. Apple’s handset business is essentially a pipeline. But combine it with the App Store, the marketplace that connects app developers and iPhone owners, and you’ve got a platform.

## 线型企业，平台企业和新的战略规则

早在2007年，五大手机制造商 - 诺基亚，三星，摩托罗拉，索尼爱立信和LG集团控制了90％的行业全球利润。那一年，苹果的iPhone突然爆发，开始吞噬市场份额。

到2015年，iPhone一手占用了全球的92％的利润，而除了一名前任职位的人员根本没有获利。

我们如何解释iPhone行业的快速统治？我们如何解释竞争对手的自由落体？诺基亚等人具有经典的战略优势，应该保护他们：强大的产品差异化，信赖品牌，领先的操作系统，优良的物流，保护性监管，巨大的研发预算和规模。在大多数情况下，这些公司看起来稳定，有利可图，并且根深蒂固。

当然iPhone具有创新的设计和新颖的功能。但是在2007年，苹果是一个弱势，非威胁的玩家，被800磅的大猩猩包围。它在桌面操作系统中占有不到4％的市场份额，而在手机中几乎没有。

正如我们将要解释的那样，苹果（与Google的竞争Android系统一起）通过利用平台的力量并利用他们引起的新的战略规则来超越现任公司。平台业务将生产者和消费者聚集在高价值交易中。他们的主要资产是信息和互动，它们一起也是创造价值的源泉及其竞争优势。

了解这一点，苹果认为iPhone及其操作系统不仅仅是产品或服务的渠道。它将它们设想为将双方市场的参与者 - 一方面的应用程式开发人员以及应用程式使用者连接在一起的另一种产生价值。随着每一方参与者人数的增加，这一价值增加 - 这是一个称为“网络效应”的现象，这是平台战略的核心。到2015年1月，该公司的App Store提供了140万个应用程序，并累计为开发商创造了250亿美元。

苹果在传统产品公司中建立平台业务的成功为各行业的公司提供了重要的经验教训。不能创造平台，不学习新规则的公司将无法长期竞争。

**线型企业到平台企业**

平台已存在多年。商场连接消费者和商家;报纸连接订阅者和广告商。本世纪发生的变化是信息技术深刻地减少了拥有物质基础设施和资产的需求。 IT使得建立和扩展平台更加简单和便宜，允许几乎无摩擦参与，加强网络效应，

并增强捕获，分析和交换大量数据的能力，从而增加平台的价值。从Uber到阿里巴巴到Airbnb的平台业务的例子，你们不需要太多的看法，其壮观的增长突飞猛进。

虽然它们有很多种类，但平台都具有相同基本结构的生态系统，包括四种类型的玩家。平台的所有者控制着自己的知识产权和治理。供应商作为平台与用户的界面。生产商创造他们的产品，消费者使用这些产品。 （见展览“平台生态系统中的玩家”）

要了解平台的兴起如何改变竞争，我们需要研究平台如何与传统的“线型”业务几十年来主导的行业。线型业务通过控制线性系列活动（经典价值链模型）创造价值。链条一端的输入（例如，来自供应商的材料）经历了一系列步骤，将其转化为更有价值的产品：成品。苹果手机业务本质上是一条渠道。但将其与App Store（连接应用程序开发人员和iPhone所有者的市场）相结合，就拥有了一个平台。