

德勤首席合伙人付建超：

# 保证审计质量 助力企业持续提升运营效率

近日，德勤首席合伙人付建超在接受中国证券报记者时表示，基于多年形成的核心竞争力，德勤已建立起“审计+税务+咨询”三驾马车并驾齐驱的多元化专业服务模式，为客户提供一站式端到端综合解决方案，助力企业持续提升运营效率、实现发展目标，并通过持续推进以审计质量为目标的审计业务转型护航资本市场健康发展。

● 本报记者 董添



视觉中国图片

## 发挥“审计+税务+咨询”优势

付建超介绍，德勤于2014年成立德勤国资国企发展研究中心，致力于研究国资国企改革发展政策趋势，聚合德勤中国以及全球的团队和资源，全力支持国资国企高质量发展。德勤还系统总结服务众多大型国有企业积累的实操经验，研究总结出更多优化国有资产布局、建设现代产业体系的有效路径。

在政府咨询领域，德勤的专精服务涵盖规划、实施、运营、数智平台四大核心板块。其中，规划板块包含产业规划与空间规划服务，拥有国内机构少有的“产业-空间”一体化规划服务能力；实施板块包含项目融资与工程全过程咨询，能够满足区域开发资金端与建设端一站式的专业服务需求；运营板块包含资源对接与企业服务，可借助德勤全球资源与服务网络为政企客户匹配最佳合作伙伴资源与专业服务能力；数智平台板块方面，德勤中国自主研发的区域经济数据库——产城智链能够帮助地方政府与用户一键洞察城市、产业、企业、投资、规划与政策信息，并基于产城智链数据库进一步为地方政府和园区提供产业经济大脑、投资地图、营销引擎、土地全生命周期管理平台等定制化系统开发服务。

此外，德勤中国还为各级政府以及多个自贸区（港）提供方案设计、建设成效评估、制度创新研究、营商环境优化、投资促进报告发布及产业规划等服务，为地方经济的高质量发展提供综合性的智力支持。

## 助力“数字中国”战略

付建超介绍，近年来，德勤积极发挥数字化咨询服务优势，助力“数字中国”战略。付建超对记者表示，为响应和支持“数

字中国”战略，德勤中国依托德勤全球网络贡献中国数字经济智慧，积极参与数字经济、数字化转型以及数据要素领域的建言献策，参与北京市全球数字经济标杆城市打造，通过全球数字经济大会等平台传播中国声音，讲好“数字中国”故事。德勤还通过专业的数字化转型服务，帮助众多中国企业实现数字化转型，提高运营效率和市场竞争力。随着“数据要素×行动”计划和“人工智能+行动”计划的出台，德勤与国家数据局、北京国际大数据交易所、上海数据交易所、福建大数据交易所等多家机构深度合作，共同推动数据要素市场联合运营建设，为数据要素市场的健康发展提供专业支持。

此外，德勤积极参加全球人工智能大会，通过与国内外人工智能企业合作，帮助众多企业规划AI战略，实施AI场景，创造新质生产力价值。德勤还通过专业的数字化咨询服务、创新技术和人才培养，为推动数字经济的发展、企业数字化转型、数据要素价值释放和人工智能产业发展做出积极贡献，为中国企业新质生产力发展奠定坚实基础，树立行业标杆。

“为更好推动人工智能应用，德勤也在持续扩大人工智能生态联盟及覆盖领域，现已与阿里云、华为云、英伟达、亚马逊云科技、智谱等建立战略联盟，并携手高校等机构力量，着力打造德勤特色的创新智能化解方案。”付建超表示。

2024年3月，德勤和上海外国语大学共同参与的“多模态共情交互系统关键技术及应用”荣获2023年度吴文俊人工智能科学技术奖科技进步三等奖，体现了德勤在智能科学领域的前瞻视野和突出贡献。

## 推进审计业务转型

在审计业务转型方面，付建超表示，近年来德勤扎实推进以审计质量为目标的审

计业务转型，切实维护公众利益。

付建超介绍，德勤自2019年起实施以审计质量为目标的审计业务加速转型战略，扎实推进一系列审计质量提升举措。以服务公众利益为己任，持续打造诚信为本的企业文化；推行合伙人主导的审计交付模式，切实承担起审计项目质量的主体责任；严格监控合伙人和员工的工作负荷，确保充分的审计资源投入；发挥质量一票否决的绩效评价指挥棒作用，引导合伙人和从业人员聚焦审计质量；探索成立审计质量独立咨询委员会，完善审计质量控制体系。

注册会计师行业发展要围绕诚信建设主线。德勤立足本土，践行“勇气、创新、包容、美好生活”加“诚信为本”的“4+1”文化。诚信为本的核心文化信条要求所有德勤人必须言行一致，对于任何背离诚信为本的行为，绝不容忍姑息。付建超表示，“恪守诚信是每个德勤人的承诺和行为标准，在确保审计质量方面发挥至关重要的作用。”

付建超介绍：“为切实承担起审计项目质量的主体责任，德勤推行合伙人主导的审计交付模式，该模式强调合伙人应切实承担起审计交付质量的主体责任，能够主导而非仅仅参与或监督审计交付。德勤为合伙人主导的审计交付模式设定了若干监控措施，如明确要求整个审计周期内项目合伙人大部分的时间在客户办公室与客户和审计团队在一起，与客户及时沟通，现场解决审计中发现的重大会计审计问题，主动向客户沟通反馈、及时审核重要审计证据和支持文件，领导和监控团队实现从承接、计划，到审计现场实施、审计报告全流程高质量的交付。”

“从保证审计质量的角度，每一位合伙人和员工一年之中能够实施和执行的审计

工作量是有限的。为此，德勤对每一位审计合伙人在一年之中领导和实施的审计客户总工时、负责的审计项目数量进行了限定，对每一位审计员工一年之中所能投入在审计项目上的工时总数进行了限定。这些个人工时数、项目工时数和合伙人领导和负责的总工时数都要通过德勤的工时管理系统进行管理和监控。一旦发现个别合伙人和员工的工时数超过合理的水平，系统中会显示红灯，审计风险管理团队会立刻跟进了解原因，并进行适当的调整，以确保事务所有充足的审计资源为客户提供高质量审计。”付建超表示。

付建超称，德勤将审计质量设定为合伙人年度绩效考核的最核心指标，无论财务业绩如何，审计质量对合伙人年度绩效考评结果具有“一票否决权”。同时，在绩效考评时也奖励那些为质量实施和质量监控作出额外贡献的合伙人，鼓励合伙人承担更多除自身客户服务以外的审计质量监控工作。在员工绩效考核中，也将审计质量作为最关键的绩效考核要素，引导审计从业人员首要关注质量。

另外，为探索提升审计质量的路径，学习借鉴全球行业最佳实践，德勤于2023年10月在业内首创成立了审计质量独立咨询委员会。咨询委员会由7名国内知名会计审计专业学者组成，希望借助外部独立专家的经验和视角，协助完善事务所质控体系，助力事务所不断提升审计质量。咨询委员会同时聚焦行业发展课题，就影响行业长期健康发展的议题与事务所开展联合研究，为监管机构完善行业政策提供有价值的参考。

咨询委员会成立以来，已召开四次专题会议，对德勤审计质量管理体系进行深入评估并提出提升意见，对影响注册会计师行业健康发展的重大问题进行研究讨论。

## 实探“天工”人形机器人最新进展

# 未来两年有望解锁更多应用场景

● 本报记者 杨洁

连续攀爬134级阶梯、最高跑步速度提升至12公里/小时……近日，国家地方共建具身智能机器人创新中心（简称“国创中心”）自主研发的“天工”人形机器人完成重要技术升级。

除了技术突破外，近期“天工”人形机器人在应用场景方面也实现了新的突破，目前已经完成电力巡检等场景开启产业化应用探索。

场景资源的开放，对推动具身智能机器人等新技术新设备快速成熟有重要意义。2月28日，在北京亦庄全域人工智能之城-万台机器人创新应用计划发布会上，“天工”人形机器人化身发布官，发布了九大标杆应用场景机会清单。北京经开区表示，将在两年内释放超万台、近50亿元具身智能机器人应用机会，其中超千台为人形机器人需求，全面覆盖亦庄新城龙头企业、医院、学校、社区等场所。

## “大小脑”协同能力提升

“大家好，我是‘天工’，准备好跟我一起运动了吗？”

在国创中心，记者看到人形机器人“天工”正在园区进行“跑步”训练，随着各项能力提升，“天工”也可以成为我们的运动“搭档”。

人形机器人想要跑得更好、更快，不仅需要具备多模态的感知和决策能力，还需要解决步态规划、全身控制能力等难题，并让机器人本体结构能兼顾高负载和稳定性，有足够的耐力来应对长距离的奔跑。

自对外发布以来，“天工”人形机器人一

直在成长。不久前，“天工”人形机器人已经具备了基于视觉的感知行走能力，在户外真实地形测试中，“天工”人形机器人成功登上北京通州区海子公园最高点，完成了134级阶梯的攀爬。此外，“天工”人形机器人的最快奔跑速度也已经由最初的每小时6公里提高至每小时12公里，并且能够在沙地、雪地、山坡等多种复杂地形中实现稳定奔跑。

“视觉感知”行走、实时调整动作与步态，离不开大模型作为机器人“大脑”的助力。国创中心品牌公关负责人魏嘉星介绍，人工智能大模型赋予了机器人更聪明的“具身大脑”，让机器人能够进行智能推理决策；而“具身小脑”让机器人有了更灵活敏捷的运动控制能力。“我们会进一步优化续航能力和稳定性，并在泛化能力方面持续提升，使机器人能够应对更多复杂环境。我们有信心造出最具运动能力的机器人和最智能的机器人。”

## 从实验室走向更多应用场景

在应用场景方面，“天工”人形机器人也实现了新的突破。

2025年1月，国创中心与国家电网旗下北京亦利和能源发展有限责任公司签署合作协议，开启具身智能机器人电力场景产业化应用探索。

在配电室，“天工”人形机器人不仅可以手持超声波低电波局部放电检测仪对多台电柜进行多点位局部放电检测，同时，它还能精准操作复杂的245母联柜，顺利完成合闸、分闸等倒闸操作任务。

“今年具身智能机器人将进入场景探

索和小规模商业化应用的阶段。”魏嘉星表示，“我们正在让机器人从实验室真正走向复杂的实际环境进行作业。我们认为，随着技术逐步成熟、应用场景深入拓展，具身智能机器人有望在更多领域实现商业化落地。尤其是一些环境恶劣，对人类来说高难度、高危险性的工作中，人形机器人可以发挥重要作用。”

人形机器人何时才能进入我们的家庭生活？魏嘉星认为，人形机器人的落地应用将是分节奏的，“短期2年至3年会首先在工业制造、特种作业等相对简单的场景应用，未来3年至5年则可能会扩展至商业服务等应用场景，最终5年至10年将有望进入家庭养老等场景，更好地服务于人类。”

业内专家表示，应用场景资源的开放对于具身智能机器人技术发展成熟非常重要。

2月28日，北京经开区宣布，将正式全面开放亦庄新城场景资源，在两年内释放超万台、近50亿元具身智能机器人应用机会。未来，“天工”等人形机器人将能够在高端制造、教育教学、园林水域、产业园区、医疗康养、市政管理等9个典型场景中帮人们“打下手”。例如，医疗康养领域，针对发布的配药机器人、检测巡查机器人、手术机器人、康复领域机器人四大核心机器人应用需求，北京儿童医院等8家医疗机构共同参与，邀请全国企业共同参与技术研发与成果转化，以推动医疗机器人产学研用深度融合。

## 推动行业共同技术攻关

虽然人形机器人能力已经有不少提升，

但距离走入千行百业、千家万户，仍有多方面问题需要解决。

作为国家级创新平台，国创中心主要致力于从技术创新、场景应用、生态建设三方面推动具身智能机器人相关技术进一步成熟。“技术方面主要聚焦关键共性技术研发攻关；场景应用方面主要致力于挖掘更多高价值应用场景；生态建设方面，我们会持续推进开源开放以及标准工作，加快行业产业化进程。”魏嘉星说。

以生态建设方面为例，高质量、多样化的数据集是推动具身智能技术快速突破和落地应用的关键，但不同于大模型可以使用互联网海量信息作为训练数据，高质量的具身智能数据集没有现成可用，需要投入大量时间和资源进行收集。

“具身智能数据集相当于一所学校，能够让具身智能机器人在这所学校里面学会各个应用场景对应的各种技能。目前，整个行业尚未形成大规模且通用化的具身智能数据集，在一定程度上影响了人形机器人技术实现进一步突破和泛化应用。”魏嘉星介绍。

针对这一行业痛点，2024年12月，国创中心与北京大学计算机学院联合推出大规模多模态具身智能数据集RoboMIND，能有效满足复杂场景具身智能机器人高效率和针对性的训练。针对数据集采集标准不一、质量参差不齐、通用性复用性差等问题，国创中心还牵头立项了《人工智能具身智能数据采集规范》行业标准，规范具身智能数据集采集格式，使不同公司采集的数据可以实现开放共享。

## 优惠活动持续

### 新能源汽车市场竞争激烈

● 本报记者 李媛媛

“现在试驾小米SU7 Ultra要排队很久，非车主试驾可能要等1周到2周，甚至更久，因为要优先给准车主试驾。”3月1日，北京王府井东方广场小米之家的销售人员向中国证券报记者表示，“新车刚刚上市，又是周末，来看车的顾客比平时要多。”自2月27日小米SU7 Ultra上市后，预订情况远超市场预期。

截至3月2日，已有多家新能源车企发布2月销量数据。比亚迪以32.28万台的销量继续领跑行业。小鹏汽车以30453台的交付量再次稳居新势力品牌“销冠”，成为唯一交付量突破3万台的新势力品牌。理想汽车、零跑汽车、小米汽车紧随其后，月交付量均超过2万台。

## 新车型加快上市

2月27日，小米高端化战略的力作小米SU7 Ultra正式上市，起售价为52.99万元，较81.49万元的预售价大幅降低近30万元。小米SU7 Ultra上市后，一天内预订订单超1.5万台，市场表现超预期。

3月1日，中国证券报记者来到位于北京王府井东方广场的小米之家门店，店内前来看车、预约试驾的顾客络绎不绝。

尽管需要排队，但消费者的热情丝毫未减，许多边等边用手机拍摄车展。“听说小米SU7 Ultra的标很漂亮，所以特别想来一睹真容，刚刚看了一下，的确很有质感。”看完车的刘女士说。

“SU7 Ultra的订单远超预期，今天下午继续讨论SU7 Ultra提产问题。我们将按锁单顺序排产。”3月2日，小米创始人、董事长雷军在社交平台表示。

近期，多家车企新车型、改款车型亮相，进一步丰富了市场供给。

3月1日，问界新M5 Ultra开启预订，预售价23.8万元起。同时推出了优惠活动，根据官方海报透露，新M5 Ultra的智驾配置升级为192线激光雷达+4D毫米波雷达。

2月28日，2025款小鹏G6首次公开亮相。

日前，理想汽车首款纯电SUV理想i8的外观造型公布。“i8的外观造型公布后，用户和市场的反馈增强了我们做好纯电产品系列的信心。”理想汽车董事长兼CEO李想3月1日表示。

## 多个汽车品牌销量同比大增

当前，新能源汽车的竞争格局逐渐清晰。

2月，比亚迪新能源汽车销量32.28万台，同比增长164%。其中，比亚迪汽车王朝、海洋系列销售30.47万台；方程豹汽车销售4942台；腾势汽车销售8513台；仰望汽车销售105台。

新势力品牌方面，2月仅小鹏汽车月交付超3万台，理想汽车、零跑汽车、鸿蒙智行、小米汽车交付超2万台。

小鹏汽车以30453台的交付量蝉联2月新势力品牌“销冠”，环比微增，同比增长57%。这是小鹏汽车连续第4个月交付量突破3万台。截至2024年前三季度，小鹏汽车仍处于亏损中，随着小鹏MONA M03和小鹏P7+的热销，小鹏汽车有望加快实现盈利。

“希望2025年的某个时候可以做到单季度的盈亏平衡。”小鹏汽车董事长何小鹏日前表示。

理想汽车紧随其后，2月交付新车26263台，同比增长29.7%，环比下降12.24%。零跑汽车2月交付新车25287台，同比增长295%。

值得一提的是，2月鸿蒙智行全系交付新车21517台，相较于1月的34987台，环比降幅明显。

2月，小米SU7交付量超2万台。截至目前，小米SU7累计交付超18万台。

根据目前车企已发布的交付数据看，其余新势力品牌2月交付量均未超2万台。极氪2月交付新车14039台，同比增长36.9%；蔚来汽车交付新车13192台，同比增长62.2%。

## 智能化竞争将更加激烈

车企不断推出优惠补贴活动，助力销量增长。

3月2日，鸿蒙智行宣布，问界新M7推出3年0息、5年低息限时金融政策。另外，智界R7也推出3年0息、5年超低息限时金融政策，最多可省1.7万元。

小米汽车延续上个月的限时优惠活动，预订赠送价值8000元的真皮座椅。

2月28日，理想汽车推出理想L系列限时优惠活动，尾款减1.6万元并享受3年免息活动，最多可减免3.8万元。值得注意的是，理想汽车已连续两个月出现交付量下滑。

此外，随着特斯拉FSD进入中国，新能源汽车行业竞争变得更加激烈，“价格战”或逐步转向“智驾战”。

中国科学院院士、中国电动汽车百人会副理事长欧阳明高认为，从当前产业发展的阶段看，新能源汽车领域很难再有新的入局者，“除非像小米这样的巨头入局，否则很难再出现新的强劲对手。”他预计，接下来围绕智能化变革的竞争将更加激烈，产业将迎来兼并重组的转折点，并从企业竞争转向多种模式竞争。

中国电动汽车百人会秘书长师建华表示，2025年新能源汽车将继续保持快速发展，并成为汽车市场销售增长的主导力量，智能化技术应用也将全面加速，反向推动电动化技术的创新与进步，形成双向驱动的良性循环。