

营改增将是未来两年中国财税改革的核心

■ 徐科

作为我国新一轮税制改革的重中之重,营改增改革看似仅涉及两个税种,即增值税扩大范围和营业税退出,实际上却牵动了整个财税体制,是一个事关财税体制全局的重大改革。事实上,世界上170多个国家和地区对货物和劳务统一征收增值税,而我国却分别征收增值税和营业税。

经过一年多来的试点,这项改革在试点地区取得了不错的成效,相关企业税负降低,试点行业发展速度加快,企业转型升级热情高涨,这些都显示出其在各个层面的“增值”效应,真正实现了科学的“减”,切实的“增”。

2013年预算报告明确指出继续扩大营改增试点范围,促进现代服务业发展和产业结构升级,进一步减轻企业负担。在深化财税改革的论述中,预算报告还进一步提出,要抓紧研究在交通运输业和部分现代服务业开展全国试点的方案,进一步优化增值税制度。

自从去年年初上海率先试点以来,营改增一直处于快速推进状态。随后北京、天津、江苏、浙江等多省市相继开始营改增调研、测算等一系列准备工作,并于7月底公布了营改增扩大试点地区,北京、天津等12个省(市)进入试点名单。

记者了解到,进入2013年,更多的省市也加入积极准备营改增试点的行业,信息显示,河北、河南、山东等地都在积极行动。

国务院参事、中央财经大学税务学院副院长刘桓认为,目前中国的财税改革目标已经确定,但是有些改革,比如出台环境保护税,不是现在就能够做到的,与其空谈很多,不如先把能做的做好。而“营改增”将是未来两年中国财税改革的核心。

财政部财政科学研究所副所长刘尚希也表示,财税改革的目标很多,但是目前要紧的是把“营改增”做好,不要贪多。并且,“营改增”做好了,影响是全方位的,也有利于其他改革的推进。

一些学者认为,“营改增”的改革实践,或许能为今后各项改革提供一个方法论的范本。财政部常务副部长王军在接受记者采访时表示,对于任何一项系统性、专业性非常强的重大改革,谁也不能事先把所有问题都想周全,因而一定要坚持开门搞改革;此外王军强调,目前在“营改增”试点过程中所暴露出的阶段性问题,比如个别行业税负上升的现象,会随着时间的推移和政策的完善逐渐缓解。要有信心、有勇气坚持改革。

虽然目前“营改增”对于财政来说是“减税行动”,但从长远来看,以财政减收换取企业发展的,换取产业结构优化,换取现代服务业的快速发展,这就等于把未来的“蛋糕”做大、做优。

财政部材料所所长贾康表示,现在各方对营改增的共识比较明显,推进也比较顺利,上海之后又有十几个省份跟进;如果年内还有更多省份跟进的话,年度减税额至少在2000亿元以上。到明年后,营改增就应该推至全国,年度减税额也会增至3000亿至4000亿元。

苏通丝绸获省财政资助70万 助推企业营销网络升级

本报讯 3月22日,江苏苏通茧丝绸有限公司财务部工作人员收到江苏省财政厅项目补助资金70万元人民币。该公司“营销网络优化项目”入选2012年度国家茧丝绸发展专项资金项目。此次获得政府财政资金补贴,将有力助推苏通丝绸优化企业营销网络,提高企业主导产品市场占有率和覆盖面。

苏通丝绸是国内领先的丝绸服装制造商,企业主导产品去年销量跻身全国同行前四强,并出口全球30多个国家和地区。苏通先后获得了“江苏省名牌产品”、“江苏省农业产业化龙头企业”、“江苏省十佳民营企业”、“中国服装行业最佳雇主单位”等多项殊荣。

近年来,苏通丝绸直面竞争激烈的市场环境,确立起“强直营、推时尚”的营销拓展战略。为了提升企业在目标市场的占有率,2012年先后在企业总部建立起苏通丝绸文化展示中心,全面展示中国悠久的丝绸文化。同时采用直营、联营及加盟的方式,去年苏通在江苏“根据地”强势市场建立起形象中心店4家,在安徽、山东等成长性市场以加盟代理等形式,建立品牌时尚店4家。项目提升企业的销售,优化企业发展,促进发展方式转变。此外苏通还通过广交会、巴黎国际时装周等平台,扩大企业外贸出口,让苏通国际贸易连续多年实现翻番增长。

据苏通丝绸董事长徐金海介绍,苏通实施营销网络优化项目,在目标市场新增的8家销售门店,目前已经形成月销售300万元的规模,企业形成了一个层次鲜明、分工有序、布局合理的苏通国内、国际市场营销网络,进一步夯实苏通丝绸在国内、国际市场的领先地位。(周日照)

胡继之:前海股权交易中心今年力争千家企业挂牌

■ 杜雅文

前海股权交易中心董事长胡继之表示,该中心将打造成一个沪深交易所、商业银行之外的新型市场化融资平台,预计中小企业到中心的融资成本相当于交易所市场的1/10。希望今年能有1000家企业到中心挂牌。

融资成本将大幅降低

胡继之表示,前海股权交易中心是第一家真正意义上的政府支持、券商主导、市场化运作、公司化运作的区域股权交易中心。其远期目标是,3年挂牌企业达3000家,6年挂牌企业达10000家,今年力争实现挂牌企业1000家。今年上半年,前海股权交易中心将主要通过发行私募债或其他固定收益类产品的方式帮助挂牌企业筹集资金,争取在下半年推出企业股权融资服务。

他坦承,为推动区域性股权市场的发展,拟向深圳市政府申请资金设立“前海股权交易中心中小企业发展基金”,初期额度为5000万元,专项用于挂牌企业的培训咨询,提升竞争能力和管理水平。

在未来的市场拓展上,中心将充分利用政府资源、银行资源、PE资源。目前广东省内中小企业数量超过100万家,中心希望通过各种方式在广东省各地级市铺开业务。此外,青岛、厦门、义乌等地政府已明确提出希

望与中心合作发展当地股权区域市场,未来将通过适当的方式实现跨地区经营和管理输出。

在投资上,前海股权交易中心将遵循互动、对价的原则,不关注交易,摒弃炒作。对投资者进行分级管理,针对不同级别的投资者提供不同的分类服务,打造个性化的高端私募市场。实行“去中介化”模式,提倡投资者与融资企业通过中心的网络平台直接对话、直接定价、直接交易。未来将建立挂牌企业数据库和展示中心,同时根据企业融资需求设计出不同的产品,为投资者提供大量的投资标准选择。

中心将规定挂牌企业股权转让的最高市盈率,一旦超过上限则自动停止转让。遵守私募企业股东不超过200人的规定,企业股权价格真实反映企业价值。建立投资者、创业企业和中心直接互动交流的网络平台,把市场打造成一个合作共赢的“网上部落”。

向所有券商开放合作

对于证券公司如何参与区域股权交易中心的大发展,胡继之表示,证券公司目前主要偏重于交易所市场业务,场外市场发展还不够完善。证券公司与交易所的对接模式是公募、标准化业务;与前海股权交易中心的对接模式是私募、非标准化业务。这种区分导致前海股权交易中心与证券公司

上交所:今年重点推动“1+5”工作

水平和建设机构投资者服务平台等五个方面。

一是持续推进多层次蓝筹股市场建设,继续支持大型骨干企业、细分市场龙头企业、科技创新和文化创意产业等新兴行业、先进制造业和现代服务业等行业上市,同时通过简化并购重组、再融资程序,支持上市公司做优做强;完善信息披露,全面实施信息披露直通车,落实放松管制、加强监管的基本思路;督促、引导上市公司注重投资者回报,建立持续、稳定、可预期的分红机制,促进市场形成相对合理、稳健的估值机制;推动建立以业绩推介会、重大事项说明会为主的新机制,探索利用本所交易大厅建立上市公司路演中心,提升与投资者的沟通交流水平;通过“上证互动易”、每月问答、面对面交流、网络培训与测试服务等,提高交易所



的合作模式将有很多不同的特点。

前海股权交易中心将对所有证券公司开放,公开条件,公布标准,内外一致。中心将对推荐企业挂牌的证券公司的行为结果进行审查,证券公司对自身的行为结果负责,承担连带责任,同时分享收益。

证券公司现有产品,服务均可通过前海股权交易中心进行个性化改造,提供给不同层次的中小企业和投资者。从企业挂牌、融资、培训到转至交易所上市的整个业务价值链中,证券公司均可参与,实现跨多层次市场业务运作。

前海股权交易中心还将与券商柜台市场进行对接。证券公司柜台市场主要面向券商自有客户,不存在地域限制,前海股权交易中心可通过产品设计与券商的柜台业务

进行对接,一定程度上突破区域市场跨区域开展业务的限制。前海股权交易中心享有前海金融改革政策优惠,证券公司与前海股权交易中心在场外市场业务合作的创新空间更大、自由度更大。

未来前海股权交易中心将为交易所市场培育大量规范的上市资源。将围绕中小企业的需要开发各类培训课程,使其尽快从家族企业、合伙企业发展成标准化、规范化的现代股份公司。企业通过在中心挂牌、融资,逐步熟悉资本市场的运作规则和流程,其在交易所上市后能比较顺利地完成角色转换。中心还会建立完整的挂牌企业档案,当企业转至交易所上市时,中心将把档案移交给交易所,既可作为尽职调查材料,也可提高企业的上市效率。

四是探索多种方式提升国际化水平,开辟多样、便利、低成本的国际投资者服务渠道,开展国际交流与市场推介活动;加快跨境ETF产品开发,不断扩大与境外指数机构的合作范围,产品涵盖国际主要资本市场。

五是加快建成机构投资者服务平台。上交所今年将率先跨出一步,从建立一个机构投资者服务平台上切入,努力为机构投资者提供更多产品、更便捷的交易方式和服务平台。据悉,该平台可以实现互联网统一接入、登记注册、信息发布、检索洽谈、产品转让、在线支付、产品评级等多项基础性功能,打通金融产品的平台壁垒,支持发展机构投资者,降低投资者接入成本和交易成本,形成机构投资者综合性、“一站式”服务优势。

(快讯)

浙江省13家小贷公司接入征信系统

■ 高翔

小贷公司接入征信系统的工作已经开展近两年时间。来自央行征信中心的消息,截至2012年6月末,全国共有83家小贷公司已接入征信系统。

记者获悉,浙江省已有13家小贷公司正式接入征信系统,因接入时期不同,查询方式和权限有所不同,目前新进入的7家机构拟通过央行间接查询。

不过,并非所有的小贷公司都积极申请接入征信系统。由于对业务和客户信息上报顾虑态度,怕“影响观望”,部分小贷公司对接入征信系统持观望态度。

对此,业内人士认为,小贷公司作为正规金融的有益补充,规范透明运作是应有之意,因担心业务受损而不接入征信系统是短视之举。央行杭州中心支行征信管理处相关负责人表示,对小贷公司的申请持开放态度。

新接入机构通过央行间接查询

央行杭州中心支行征信管理处负责人表示,浙江省自2011年初即开展了小贷公

司接入征信系统的相关工作,当时全省有100多家符合条件的小贷公司申请接入,最终有6家小贷公司于2011年底正式接入了征信系统。

以往,小贷公司欲查询个人或企业的信用记录,只能通过要求客户本人前往当地央行申请查询本人信用报告。上述6家小贷公司正式接入征信系统后,实现了自主直接查询,有利于在最短时间内查询借款人的信用状况。

首批6家接入后,由于2012年社会上出现了一些倒卖个人信用信息的现象,该项工作暂停了一段时间。

去年3月28日,温州获批成为金融综合改革试验区,且社会上对小贷公司接入征信系统的呼声一直较高,故浙江省经人民银行总行同意重新启动了该项工作。去年下半年,温州地区有15家小贷公司申请接入征信系统,目前已有7家正式接通网络并通过数据测试,已可正常报送数据。

与首批6家不同,就在上个月,央行就小贷公司接入征信系统下发了文件,当中规定新接入机构的查询模式为通过人民银行间接查询。具体方法有两种:小贷公司到人民银行柜台查询;通过专线以电子方式向人

民银行提交查询请求,由人民银行负责查询并反馈结果。

该举措旨在进一步强化对信息主体权益的保护,避免信用信息泄露。具体方式是小贷公司将授权书等纸质材料扫描,上传至信息系统,最终由央行反馈结果,“速度也是比较快的”。

接入有利长远发展

根据央行的数据,截至2012年12月末,浙江共有250家小贷公司,贷款余额731.6亿元。

即便除开成立未满一年的小贷公司,已接入征信系统的小贷公司数量依旧占比不高。记者了解到,部分小贷公司由于怕“影响业务”,对接入征信系统尚持观望态度。

据温州当地媒体报道,小贷公司接入征信系统后,就需要上报借款人的信息,甚至是借款人的担保单位的信息。部分客户怕银行看到自己曾在小贷公司有借款后会停贷,有所顾忌。因此有小贷公司怕“影响业务”,并无接入征信系统的积极性。

甚至有行业人士指出,“不少客户选择小贷公司借款就是看中其与小贷公司发生

业务不计入征信系统”。

不过上述负责人表示,此状况并非普遍存在,之前曾有超过100家小贷公司递交了申请书。

杭州市余杭理想小额贷款公司总经理唐新民表示:“客观地说,部分小贷公司确实存在经营不规范的问题,导致银行对其有所顾虑。银行发现借款人与小贷公司有业务往来后便停贷,这种情况也不是不存在。”

对此,唐新民表示小贷公司唯有通过规范运作,信息透明,才能逐步改变银行的认知,真正成为正规金融的有益补充,而不是扰乱金融秩序。

上述负责人则称,小贷公司的个人贷款(包括法人贷款)占了其业务量的大部分,因此普遍都有查询个人信用报告的需求。此外,他还透露,由于接入征信系统后需上报数据和客户信息,部分已接入征信系统的小贷公司希望其同行也全部接入,形成公平竞争的环境,使所有信息都在阳光下规范运行。

该负责人表示,不同于商业银行强制接入征信系统,央行目前对小贷公司接入系统采取自愿原则,对提出申请的公司持开放态度。

市场将军的商战之道——汪海的ABW理论(二)

中国式管理的一个杰出典范(2)

二曰:“传统加工产业是‘夕阳产业’,没有发展前途。企业要想不断发展,必须经营高科技产业。”

三曰:“‘微利行业’是没有前途的,企业要想不断发展,必须跳出‘微利行业’,选择回报丰厚的高利润行业。”

……

本书所描述的事迹和揭示的规律,与上述舆论恰恰相反。本书的主人公汪海领导的企业——双星集团,不仅是一个国有企业,而且是一个经营制鞋、轮胎、机械、服装、热电等传统加工产业的国有企业,特别是制鞋业和轮胎业,历史最悠久,工艺最复杂,技术最落后,劳动条件最差,竞争最激烈,利润最微薄,员工素质水平低,经营管理难度大,汪海就是在这样艰苦的行业环境下,运用他创造的“ABW理论”,打响了商战中管理的人民战争,将一个微利的、濒临倒闭的国有制

鞋企业发展成为一个国内外著名的多产业、跨区域、跨国界、综合性、特大型的企业集团。双星集团现拥有6万员工,140余家属成员单位,直接或间接养活了几十万人,创造了巨大的经济效益和社会效益:资产总额从20世纪80年代初不足1000万元,增长到67亿元;销售收入从3000万元增长到124亿元;出口创汇从175万美元增长到3亿多美元,20年间累计上缴利税30多亿元,相当在于在没有向国家伸手要一分钱的情况下,向国家上缴了300多个当年的橡胶九厂的总资本;双星专业运动鞋、双星旅游鞋、双星皮鞋和双星轮胎荣获“中国名牌”,是中国橡胶行业唯一同时拥有四个中国名牌的企业,双星品牌价值达492.92亿元。

由于汪海创造和实施了“ABW理论”,在双星集团所属的各个公司、工厂、研发中心、销售平台、连锁店以及集团所有的管理

服务部门,到处都呈现出二十个变化:(1)从“要我管”到“都要管”;(2)从“被动干”到“主动干”;(3)从“恨设备”到“爱设备”;(4)从甘当“落后人”到争做“第一人”;(5)从安于“平庸人”到力争“当能人”;(6)从“局外人”到“做主人”;(7)从“国有式管理”到“家族式管理”;(8)从“大锅饭”到“四自一包”;(9)从“估算承包”到“精打细算”;(10)从“碌碌无为”到“青春闪光”;(11)从“外出打工”到“以厂为家”;(12)从“国有名牌”到“市场就是饭碗”;(13)从“以罚代管”到“诚信自律”;(14)从“制度管理”到“亲情管理”;(15)从“人治管理”到“文化管理”;(16)从“文化无用”到“文化是魂”;(17)从“空喊政治”到“四结合政治”;(18)从“追随模仿”到“自主创新”;(19)从“不问名牌”到“关心名牌”;(20)从“创造名牌”到“发展名牌”。



●首届全国优秀企业家汪海

■ 张秀玉

长期以来,在中国的企业界、学术界、教育界和政府等部门等领域,纷纷流传着以下舆论:

一曰:“国有企业搞不好,原因来自于生产资料公有制。要想搞好国有企业,唯一的出路就是搞私有化。”