

酝酿新税收优惠 减税降费将“精准发力” 大数据“画像” 精准化管理

2017年减税降费政策将加码发力,新的税收优惠措施已经在酝酿中。专家称,2017年减负将更加突出有效性和精准性,增值税税率简并等值得期待,中小微企业、科研企业等有望获得政策红包。

在刚刚过去的一年里,“降成本”大幕开启,尤其是减税降费效果明显。国家税务总局数据显示,2016年1至11月,仅营改增带来的整体减税就已经达到4699亿元。再加上阶段性降低社会保险费率和住房公积金缴存比例、清理规范政府性基金收费项目、扩大18项行政事业性收费的免征范围、降低电价等系列“降成本”的举措,业内保守估计全年为企业减负规模超过7000亿元。

据悉,2017年减税降费的力度还将加码。一方面,作为全年减负效果最为显著的营改增,减税规模会进一步扩大。据国家税务总局局长王军介绍,一是2017年有4个四大行业减税的翘尾因素;二是按照营改增政策规定,纳税人2016年购入的不动产当年可以抵扣60%,剩余的40%将在2017年同2017年购入的不动产60%可抵扣的部分一起进行抵扣,所以减税规模会更大一些;三是

随着政策和征管的不断完善,特别是企业对税制适应性的不断增强、内部管理的不断改进,抵扣的数额也会明显增大一些。

另一方面,新的减税举措也在酝酿中。财政部部长肖捷在全国财政工作会议上指出,2017年将加大实施减税降费政策,适度扩大支出规模。除了继续落实并完善营改增试点政策之外,还将“研究实施新的减税措施”。

中国社科院研究员杨志勇还指出,要让社会真正感受到减税,最好的办法就是加快增值税改革步伐,简并税率并下调税率,将增值税的两档基本税率17%和11%合并为一档,并确定为11%以下的水平,宜定为10%左右;两档低税率13%和6%合并为一档,并确定为低于6%的水平,宜定为5%左右。“总体而言,重点是要提高减税的针对性和有效性。”

除了“税”之外,“费”也将是今年为企业减负的重点。财政部指出,2017年要“进一步清理规范基金和收费,再取消、调整和规范一批行政事业性收费项目”;“公开中央和地方收费目录清单等”。

国家发改委也表示,将在2017年进一步加大对企业减税降费的力度,深化简政放权,降低制度性交易成本。同时明确指出,将在2017年一季度,在全国范围内开展对“降成本”政策的落实情况评估。评估内容包括涉企乱收费专项整治、严肃查处不执行减免政策、扩大范围重复收费、擅自设立项目收费等违规行为。

对此,上海财经大学教授胡怡建告诉《经济参考报》记者,2017年减税降费主要在于“费”,行政事业性收费等存在减的空间。相比起更侧重“结构性”的减税,“费”是通过总量减来降低宏观负担。

此外,不能把减税降费看成是临时性的、应对性的举措,而是应该从制度层面考虑,给予法律和制度性的保障。

国家发改委副主任张勇指出,还要在更大范围、更深层次推进“放管服”改革,推进“放管服”改革向纵深发展,降低税费成本和制度性交易成本,并与“双创”和发展新经济紧密结合、互促共进,进一步打破体制机制障碍,释放新的发展红利。

(孙韶华 赵晶 成怡昕)

今年1月1日,内蒙古呼伦贝尔市国税局试运行纳税人分类分级管理信息系统,对纳税人实施精准化管理和服务。

据该局局长刘晓辉介绍,该系统以税务内部数据、第三方数据、互联网数据“三位一体”的大数据源为支撑,建立纳税人分类分级管理的标签库,通过查询纳税人标签,可直观呈现其征管和风险状况,以便有针对性地展开分类管理和差异化管理。系统不仅实现了互联网与税务内网双轨运行,也实现了互联网平台与移动端任务同步推送,并且在移动端实现了语音识别录入和照片识别功能。

纳税人分类分级管理信息系统最大的亮点是纳税人“画像”功能。呼伦贝尔市国税局按照纳税人经营规模、经营特征、管理模式、应纳税额、税收权重5个方面,确定了盟市、旗县(区)两级重点税源划分标准,同时,兼顾税种、风险、信用和特定业务类型,细化明确税源分类标准和范围,给纳税人科学分类、精准“画像”,实施标签化管理。

在对纳税人实施分类分级管理中,呼伦贝尔市国税局树立“团队管户,分类管事”税源管理理念,根据税源结构和特点,统筹整合

各部门职能,合理划分业务边界,做到职责清晰,分工明确、衔接顺畅。分为基础管理、风险管理、办税服务和法制实务事项四大类,根据纳税人分类和不同纳税人管理规范,实施有针对性的分级管理措施。

该局征管科科长丁积德介绍,该系统设置和完善了风险预警指标,对风险任务精确预警、两级分析、三级处理。自治区、盟市、旗县(区)三级税务机关,能够利用分析模型、指标体系和风险特征库等工具,及时查找税收风险点。

“风险疑点任务通过该系统整合排序,自动下发到本级相关部门或下级机关实施分层应对,减少了风险任务的重复派送和应对,在降低入户调查次数的同时,有效提升了应对质效,减轻了工作的负担。”这是该局基层税务人员使用系统后的感受。

刘晓辉表示,该系统使税源管理的模式由“包片管户”向“管户+管事”转变,突出重点工作,工作模式更科学,既提高了税收征管质量,规避了涉税风险,又提高了纳税人满意度和税法遵从度,为基层税务机关减负增效,强化管理提供了一个全新的平台。(任恒君 王冠勇)

全力推动习酒做强做优做大

茅台集团习酒公司2017年全国经销商大会隆重举行

■ 本报记者 樊瑛 张建忠

12月30日,茅台集团习酒公司2017年全国经销商大会在茅台会议中心隆重举行,本次会议以“奋战增比十三五,跨越进阶前十强”为主题,系统总结2016年习酒公司营销工作,并对2017年习酒营销工作做安排部署。

茅台集团董事长、股份公司董事长袁仁国,茅台集团党委书记、总经理、股份公司代总经理李保芳,茅台集团副总经理、习酒董事长张德芹,茅台集团及股份公司领导杨建军、刘汉林、杨代永、王莉、万波、王崇琳,茅台集团及股份公司总经理助理,习酒公司和习酒销售公司班子成员出席会议。来自全国各地的习酒经销商、新闻媒体及习酒公司员工代表参加会议。

会议在雄壮的国歌声中拉开帷幕。茅台集团总经理助理、习酒公司总经理、党委副书记钟方达主持会议。

统筹考虑 系统支持习酒发展

李保芳在会上作题为《发挥品牌优势,深度拓展市场,全力推动习酒做强做优做大》的讲话,指出,习酒具备加快发展的应有基础和条件,但还需在做大规模上加紧努力。习酒要加快发展,基础是好的,条件是具备的,但是从根本上讲,习酒要“奋战增比、跨越进阶”,还需长期努力;习酒要加快发展,必须充分依靠经销商,赢得消费者。习酒的市场,离不开大家的支持和努力,更为根本的则在于,要真正把消费者当作上帝、争取认同,这是习酒长盛不衰的又一关键。要以好的产品、好的服务,赢得消费者,这是我们的共同任务和目标,既要做“名酒”,又要做“民酒”,既要做“省内”,又要做“省外”,既要做“线下”,又要做“线上”;习酒要抢抓机遇,拓展市场、加快发展、加强班子建设。新的一年,习酒要善于抓住机遇,依托茅台大势,用百分百精力,尽百分百努力,做强品牌、做大规模。要加强班子建设,更加注重战略思维,虚心学习,实现2017年既定目标。

李保芳强调,茅台集团班子成员高度重视习酒公司发展,将统筹考虑、系统支持习酒发展,一是通盘考虑,加强指导,推动提升习酒班子的履职能力和水平;二是统筹配置集团资源,帮助习酒做市场,促进习酒更好发展;三是强化指导协调,从政策、技术、人才、品牌等角度,综合采取措施,推动习酒提高占比、提升效益;四是积极帮助“引战”,推动“混改”,促进习酒尽快IPO。

倡君子之道 共谋行稳致远

袁仁国代表茅台集团向习酒经销商朋友表示热烈的欢迎和衷心的感谢!就会议“奋战增比‘十三五’,跨越进阶前十强”的会议主题,袁仁国讲了三点意见:

一、在营销发展上既看“时”又看“势”。从“时”的方面看,习酒公司实现了大有作为。2016年,面对严峻的经济形势和市场考验,习酒公司全面完成了集团公司下达的各项目标任务,取得自2012年白酒行业深度调整以来的最好成绩。从生产经营指标和市场表现等方面来看,习酒公司已进入新的上升周期,呈现出持续向好、逆势增长的良好态势。从“势”的方面看,习酒公司将大有可为。无论国际国内还是行业发展形势,总体而言,机遇大于挑战,希望多于困难。希望大家要珍惜习酒公司来之不易的良好局面,时刻保持活力、创造力和战斗力,再接再厉,再创辉煌,实现习酒营销新发展。



● 茅台集团习酒公司2017年全国经销商大会隆重举行



● 茅台集团副总经理、习酒公司董事长张德芹在茅台集团习酒公司2017年全国经销商大会答谢晚宴上讲话



● 茅台集团董事长、茅台股份董事长袁仁国(左六),茅台集团党委书记、总经理李保芳(左三)为习酒公司杰出经销商颁奖

“形”的方面看,要继续大力实施“三品工程”,即着力树品牌、着力提品质和着力增品种;从“型”的方面看,要坚持推进供给侧结构性改革为主线,以改革创新的一子落,带动营销棋局的“全盘活”,加快形成“品牌强、品质优、品类丰”的产品供给体系。要不断继承创新,不断持续改进,不断追求卓越,提高集团发展的占有率和贡献率。

三、在营销战略上既看“近”又看“远”。从近期看,就是要确保全面、超额完成2017年度集团公司下达的各项目标任务。从远期看,习酒公司要制定实施2017年至2019年“三年提升占比计划”发展计划。

希望习酒公司和广大习酒经销商坚持以“仁”为先,以“义”为重,以“礼”为贵,以“智”为要,以“信”为本,要通过兴君子之风、倡君子之道、树君子德行,共谋行稳致远。

在会上,习酒公司总经理助理杨云在会上作习酒公司营销工作报告;习酒公司党委委员、副总经理陈应荣宣读经销商表彰文件及决定;习酒公司副总经理曾凡君宣读经销商奖励文件及决定;经销商及营销人员代表上台发言,在分享营销经验的同时表达了对习酒未来发展的信心和决心。

突破跨越 不忘初心赢未来

会上,茅台集团公司总经理助理、习酒公司总经理钟方达从2016年生产经营情况,把握发展形势推动习酒发展和习酒下一步工作打算三个方面,发表题为“增比进阶 咬定目标行更远 突破跨越 不忘初心赢未来”的讲话。

钟方达指出,习酒公司2016年度生产经营情况呈现“七个新”:经济指标有新增长、习酒品牌价值有新提升、人才队伍结构有新改善、习酒质量水平有新提高、市场拓展有新突破、习酒消费体验有新招式、习酒社会责任有新彰显。习酒公司要把握宏观层面的利好因素、行业深度整合及复苏、习酒发展环境优化和酱香白酒消费机遇潮流的发展形势,进一步推动习酒前行。

在下午的闭幕式上,会议由习酒公司总经理助理、习酒销售公司总经理杨云主持。茅台集团习酒公司副总经理杨炜就窖藏事业部2017年工作思路作了讲解。杨炜炜讲到,窖藏事业部总体思路是要坚持品种品牌



● 茅台集团习酒公司2017年全国经销商大会合影



● 茅台集团总经理助理、习酒公司总经理钟方达主持茅台集团习酒公司2017年全国经销商大会



● 茅台集团副总经理、习酒公司董事长张德芹(左八),茅台集团领导杨建军(右四)、刘汉林(左五)、杨代永(左二)为习酒公司优秀经销商颁奖

化营销思路,继续加强品牌推广落地,加大对消费者的培养力度。省内市场全面继续延伸,继续提高市场占有率,省外市场要集中资源、重点突破。将品鉴、赠饮、“生活圈”推广作为消费者培养的主要方式,进一步理顺价格体系,确保经销商的合理利润,规范市场促销活动方式。同时,还就习酒窖藏系列的营销目标、产品组成及品牌定位和市场建设思路及方法等方面的内容作了介绍。贵州习酒销售有限公司副总经理李斌就金质老习酒事业部2017年工作思路作了汇报。李斌从金质老习酒2017年总体营销思路、产品规划布局、习酒营销费用使用原则、板块市场的打造目标和习酒的营销推广策略等五个方面对2017年工作思路作了详细的诠释。贵州习酒销售有限公司山东片区经理夏洪祥就山东市场“小品会(小型品酒会)”活动的开展情况与会介绍。并就如何开展“小品会”过程中的关键问题进行了阐述。通过“小品会”对习酒品牌的宣传、特别是开展后对当地市场终端网点的开发、团购的销售,都起到了很好的促进作用。贵州习酒销售有限公司广西突击队队长凌鹏就广西突击队的基本情况、面临的问题、思考解决方法、情感拉近措施、陈列

铺市布局、广告植入方式等方面的经验与大家进行了分享。

寻突破 共同创造习酒公司的新辉煌

茅台集团副总经理、习酒公司董事长、党委书记张德芹向参会的各位经销商、新闻媒体朋友们表达了诚挚的谢意和敬意!

在最后的陈述总结阶段,张德芹传达了茅台集团董事长袁仁国对习酒公司的要求,传达了茅台集团党委副书记、纪委书记赵书跃对各位经销商朋友们的亲切问候,并祝本次习酒经销商会圆满成功。张德芹用西方经济学的市场规律对白酒行业发展现状和趋势进行了剖析,并表示,当下,习酒集天、地、人于一身,习酒有源于茅台集团和来自于贵州省、遵义市、习水县政府的关心与支持,习酒有发展壮大基础资源,希望广大经销商要共同努力,找短板,寻突破,共同创造习酒公司的新辉煌。

张德芹的讲话鼓舞人心,引起各位经销商朋友们的共鸣,全场掌声不断。随后,会议在激昂的习酒公司厂歌声中圆满落幕。