

东北地区4年增值税转型试点情况表明：企业减负活力增强，投资过热并未出现，对财政影响远小于预期——

增值税转型呼唤全方位

本报记者 施明慎 李丽辉

作为我国新一轮税制改革的重要内容，增值税转型试点工作自2004年7月1日实施以来，已经在东北老工业基地进行了4年的时间。增值税转型对企业、社会投资和地方财政带来哪些影响，面向全国推开是否具备条件？7月中旬，记者赴辽宁省沈阳、铁岭、本溪等地进行了调查采访。

企业税负减轻，技改投入增加，市场竞争力提高

将生产型增值税转为消费型增值税，允许企业抵扣当年新增固定资产所含的进项税金，意味着企业增值税抵扣范围扩大了，税负相应减轻。

在机器轰鸣的生产车间，沈阳第一机床厂副总经理富晓峰指着一台高运转的机床自豪地说：“这是我们自主研发的五轴联动加工设备，打破了国外技术垄断，生产效益大大提高。这样一台设备在市场上卖到2000多万元，还是供不应求。”

富晓峰说，实施增值税转型以来，沈阳第一机床厂加快技术改造和自主创新，购进更新的先进设备总价值达2.7亿元，享受退税4625万元。税负降低，企业可以有更多的钱投入到技术改造和自主研发当中，提高市场竞争力。现在，沈阳机床每年的研发投入约5000万元，其中1/3左右的资金来自增值税退税。

沈阳华润三洋压缩机有限公司总经理助理唐彦算了这样一笔账：到今年4月，公司一共获得退税6869万元，大大缓解了企业资金压力。有了这笔钱，原本打算向银行贷款1亿元的计划取消了，公司财务成本每年减少591万元，折旧成本每年减少618万元。公司与日本三洋合作研发的高节能直流压缩机产品，能效标准从5级提高到2级。2005年投产后实现利润2000多万元，目前已累计实现利润9840万元。

记者从辽宁省国税局了解到：三

年半的时间里，国税部门共为企业办理抵退税额91.4亿元，企业税负明显减轻。特别是冶金、石化和装备制造三个行业税负下降最多，增值税税负由原来的5.4%降至4.9%。

实施增值税转型，会不会刺激企业盲目投资？记者对此很好奇。

“哪个企业会因为17%的退税，而冒险投入100%的资金呢？”本溪钢铁集团总会计师曹爱民介绍说，本钢4年来共享受增值税退税11亿多元，这在全省算是很高的了。但是，本钢每年设备更新、技术改造等方面的投入高达70多亿元，4年下来就是280多亿元。“和这么大的投资相比，退税只是很小的数目。投资不投资，企业最主要还是看市场的需要，是否利于企业生存与发展，退税因素对投资决策没有太大的影响。”曹爱民如是说。

辽宁省发改委副主任胡建阳说，试点初期最担心的问题之一，是怕增值税转型可能会刺激盲目投资、引发经济过热，现在看来是有些多虑了。2004年—2007年，辽宁省固定资产投资增速分别为43.1%、40.1%、37.3%、30.7%，差别不太大，但投资的质量提高了，结构优化了。

几家欢喜几家愁，全面推广呼声高

实施增值税转型，企业受益是实实在在的。但由于试点范围仅限于装备制造、石油化工、冶金、船舶、汽车等八大行业，一些未能纳入试点的企业则处于市场竞争的不利地位。

“煤炭行业没有纳入试点，我们可吃大亏了。”全国煤炭百强企业辽宁铁煤集团副总经理张福棠说，这些年来为了提高机械化和安全生产水平，铁煤集团在采掘装备上投入大大增加。一台进口的薄层刨煤机价格1.3亿元，铁煤集团已经添置了4台。加上安全生产必须更新运输皮带、防爆开关等设备，集团每年对机器设备的投入

都在几亿元。可是，由于不是试点企业，机器设备无法享受增值税抵扣，企业负担沉重。

“我们粗算了一下，2005年至2007年集团设备购进花了15.8亿多元，如果实行增值税转型，就可以享受到2.3亿元的退税。这对企业来说，可是一笔不小的数目啊！”张福棠说。

同样未纳入试点的沈阳新华印刷厂财务主管范崇华说，现在印刷市场竞争激烈，设备更新换代周期越来越短，资金投入很大。从2004年7月至2007年年末，印刷厂投资4612万元，购买了八色印刷机及联动装订机。如果参加试点，就能抵扣增值税670多万元。

“如果把这笔钱用于开发新市场，预计企业可以每年增加销售收入2000万元，增加利润500万元。4年增加税收1600多万元，远远超过国家给企业的退税，企业和国家都能从中得到好处。”

截至2007年底，辽宁省纳入增值税转型试点的企业共有3.17万户，占全省一般纳税人的33.8%，占工业一般纳税人的62%，仍有相当一部分企业未被纳入试点。对这些行业和企业来说，增值税转型试而不推在税负上可能带来新的不公平。

辽宁省国税局局长吴新联认为，在增值税转型改革初期，本着谨慎原则选择部分地区、行业先行试点，是降低风险的必然选择。经过试点，政策底数已基本摸清，全国改革不宜再按产业或地区局部进行。否则，将有悖于增值税的中性原则，降低市场配置资源的效率，扭曲税制改革的初衷。如果增值税改革进一步实施，建议采取所有地区、所有行业全面推行的方案。

对地方财政影响远小于预期，在全国推开时机已经成熟

增值税转型的实质是减税，这对国家和地方财政收入影响有多大，财政能不能承受得了，是增值税转型能

否向全国推开的关键。

吴新联说，试点一个最大的收获，是摸清了减收的底数。东北地区4年来试点实践表明，增值税转型对财政的影响远小于预期。2004年7月至2007年底，辽宁省共为试点企业办理抵退税额91.4亿元，占同期全省国内增值税收入的5.1%。其中地方分摊25%，约为22.9亿元，平均每年不过6.5亿元，这一数字在地方财力可承受范围内。

辽宁省财政厅厅长邵志刚分析说，增值税转型直接减少了同期财政收入，短期内会带来财政减收的压力。但转型政策促进企业增加投资和技术改造，提高了经济效益，对扩大税源、形成财政增收的长效机制产生了积极作用。2005年、2006年辽宁财政收入增长20%以上，2007年增长32.4%，从长期来看增值税转型对财政收入的影响是正面的。

邵志刚认为，实行消费型增值税，是世界上绝大多数国家的通行做法。在全国范围内推进增值税转型改革，一来是在税制上与国际接轨，提高我国企业产品在国际市场上的竞争力，二来可降低企业经营成本进而降低产

品价格，有利于控制通胀风险。特别是在当前经济形势下，财政政策要为保增长控通胀发挥更加积极的作用。实施稳健财政政策，是通过压缩财政赤字减少国债及政府投入，而增值税转型实质是减税，有促进投资的作用。在实施稳健财政政策的同时若跟进增值税转型改革，一增一减，互相配合弥补，可以使社会投资成为代替国债投资的经济增长动力，有利于政策衔接，也避免经济出现大的波动。况且近年来我国财政收入持续大幅增长，为增值税转型提供了足够空间。此外，增值税转型在全国推开还可以与其他税种改革相配套。比如，扩大消费税，改革资源税，开征燃油税等新税种，通过开辟新税源来抵消增值税改革带来的财政减收因素。

热点聚焦

太平洋保险
CPIC

增值税小常识

●增值税：以商品生产流通各环节或提供劳务的增值额为计税依据而征收的一个税种。例：一台电视机进价是1200元，售价是1300元，纳税人只对增值部分交纳增值税。比如税率是7%，应该纳税：售价1300元减去进价1200元等于增值部分。100元×7% = 7元，7元就是增值税。

●消费型增值税：指允许纳税人在计算增值税额时，从商品和劳务销售额中扣除当期购进的固定资产的一种增值税。也就是说，厂商的资本投入品不算入产品增加值，这样，从全社会的角度来看，增值税相当于只对消费品征税，其税基总值与全部消费品总值一致，故称消费型增值税。

多行联动创新服务

今年2月，浙江义乌小商品城贸易有限公司十三部经理王来峰心里的一块石头终于落了地。经过几个月的努力，他们和苏丹企业那笔33.64万美元的应收账款，最终成功转卖给了中国银行义乌支行。

“当时我们已经都把货物发过去了，如果账款收不回，货物再退回来，单是运费就让我们吃不消。”王来峰说。去年6月，浙江义乌小商品城贸易有限公司十三部将一批小型机械设备出口到苏丹，他们希望把未到期的应收账款提前转卖给银行，提前拿到资金，尽量规避将来结汇时的汇率风险。

然而浙江义乌商城集团发完货后，苏丹银行开具的信用证却让银行为难了，开证银行和担保银行都没有达到中国银行的信用要求。难于转卖，中国银行也就无法买断这些应收账款。

借助中国银行的海外资源优势，今年2月事情终于发生了转机。中国银行东京分行打算买断这笔业务，但要求国际金融公司对业务再担保。正是此前不久，中国银行与国际金融公司签署了《全球贸易融资服务协议》，根据协议，国际金融公司顺利地对这笔业务进行了担保。今年2月4日，收到国际金融公司的保函后，这笔业务成功实现转卖，成为我国第一笔国际金融公司担保项下的福费廷业务，拓展了企业国际贸易范围。

在人民币升值情况下，远期结售汇业务逐渐成为市场的“新宠”。据浙江银监局义乌银监办介绍，今年上半年义乌市结售汇金额达78.52亿美元，同比增长89%，市场空间较大。6月30日，一家企业一笔100万美元的货款到账，此时银行结汇价为6.84。但由于这家企业在一年前与中国银行签订了远期结汇合同，将当时的结汇锁定为7.31，企业因此避免了高达46.87万元的结汇损失。

量身打造贴心产品

纺织业是浙江省杭州市萧山区的支柱产业之一，去年全区化纤纺织业产值占全区工业经济总量的2/5。今年以来，随着人民币升值、劳动力成本上升、节能环保标准的提升和国际市场的变化，纺织类外贸企业面临不少挑战，成为各家商业银行信贷资金逐步退出的行业。

浙江华欣控股集团是萧山区的一家民营纺织类出口企业，产品出口50多个国家和地区，旗下杭州华欣纺织有限公司是国内最大的绣花丝生产生产基地，也是节能减排的先进企业：早在2003年，公司就将纺织和印染程序合二为一，每年节约用水3000万吨，实现了污水零排放。

“今年纺织业受宏观调控影响较大，银行业普遍对其收紧授信规模。但我们没有‘一刀切’，对华欣这样产品竞争力强、高端产品多的企业仍然加大支持力度。”中国银行杭州市萧山支行行长周为民说。今年，华欣控股集团从中国银行杭州市萧山支行获得了新增授信额度6000万元人民币。除此之外，还为华欣量身打造了一整套外汇产品服务方案，如将进口贸易融资、人民币定期存款和远期售汇三项业务组合起来。

近日，华欣进口了一批原材料，价值100万美元，此时汇率6.85。华欣将等值的人民币存入银行作为质押，银行为其先对外支付了这笔款项，同时还为它办理了一笔3个月期限的远期售汇业务，售汇价格锁定为6.4。融资到期时，华欣既获得了定期存款的利息收益，又规避了汇兑风险，获利近2万元。

财经故事

奥运到商家笑

随着北京奥运会的临近，奥运纪念品在全国各地成为热销商品。右图为河南省许昌市市民在一家超市的奥运特许商品专柜前选购奥运纪念品。

黄增瑞摄



银联标准慈善信用卡诞生

本报电 国内首张由多家商业银行共同推出的慈善主题信用卡——银联标准“中国红”慈善信用卡近日在京诞生。工、农、中、建等行为首批发卡机构。持卡人只要刷卡，中国银联和发卡行就会向中国红十字基金会“红十字天使计划”捐款，开展贫困农民和儿童大病救助。

本报电 国内首张由多家商业银行共同推出的慈善主题信用卡——银联标准“中国红”慈善信用卡近日在京诞生。工、农、中、建等行为首批发卡机构。持卡人只要刷卡，中国银联和发卡行就会向中国红十字基金会“红十字天使计划”捐款，开展贫困农民和儿童大病救助。

最近，对当前经济形势和政策目标有许多讨论，是否应该同时追求经济增长和低通货膨胀是焦点问题之一。一种看法是，经济增长目标与低通货膨胀目标存在矛盾，二者难以协调统一。

从国际经验来看，的确有很多国家经历过这样的情况，即在大力治理通货膨胀的同时，经济增长率出现显著的下降。我国也有类似的经历：将通货膨胀率从两位数高水平拉下来的时候，经济增长率也有下降。

经济学理论中也有关于经济增长与通货膨胀相互对立的说法，即认为一国一定时期中，通货膨胀率与失业率之间存在交替关系。表现在统计数据上，就是通常在通货膨胀率上升时，失业率出现下降；通货膨胀率下降时，失业率上升。

然而，不论是国内外的历史经

中国银行首发长城预付卡

本报电 中国银行与中国银联自7月25日起至奥运结束在北京地区面向海外人士发行长城预付卡。该卡不同于一般借记卡和信用卡产品，客户可根据本人需求按一定金额购买，先付款后使用、储值支付。卡内金额使用完毕之后更可成为2008年盛会的收藏纪念。

（许 旷）

北京海关拍卖一批走私钢琴

本报电 北京海关查获的362件走私钢琴日前在北京瑞平拍卖行拍卖。起拍价120万元，经多次竞价，最终以182万元的价格成交，买方为北京华彩五洲文化艺术发展有限公司。根据有关规定，海关查获的走私物品将在社会上公开拍卖，拍卖所得收入归国库。

（杜海涛）

北京银行信贷支持首都文化产业

本报电 北京银行日前与北京保利博纳电影发行有限公司、北京光线传媒有限公司分别签署战略合作协议，为其提供融资授信及资金结算等一体化的优质金融服务。同时北京银行还为北京歌华文化发展集团等三家公司发放了5400万元的贷款，以实际行动助推首都文化创意产业发展。

（刘 虹）

日前，中国人寿财产保险公司宣布通过“交叉营销”大举进军家庭财产保险市场。这一消息让人们倍感兴奋。

所谓交叉营销，就是一改家财险多年来的坐商姿态，借助寿险公司上万个网点机构和数十万营销员“送货上门”。可以想见，如同上世纪90年代初“营销员制”吹皱寿险市场一池春水，“交叉营销”必将给眼下暮气沉沉的家庭财产保险市场带来生机。

家，不仅是我们休憩的港湾，还承载着每个人劳动的硕果。随着人们生活水平的日益提高，家的内容日渐厚重：房、车、电器、家具乃至珠宝玉器、古董字画……如果没有保险保障，一遇天灾人祸，这些裸露在风险下的财富可能会化为乌有。在保险发达的国家，家财险普及率达70%以上，而我国家财险的投保率长期低于10%。究其原因，主要是险种不够丰富——保险条款内容陈旧，保险责任范围狭窄，尤其是有关赔偿责任、赔偿处理等方面条款不够详细，令投保者犹豫退避。

在国内保险市场竞争激烈、寿险新品层出不穷的情况下，为什么家财险没有得到保险公司的精耕细作呢？销售渠道不畅，成本过高使然。家财险单笔保费少的几十元，多者不过数千元，业务却很分散，加之汽车险、企业险和货运险等，其单位保费的人力、设备、管理成本较高。所以长久以来，家财险有如鸡肋，调动不起保险公司的胃口。

如今，借助于寿险公司现成的营销渠道、信息网络和管理规范来发展财产保险，增加的边际成本不多，管理亦有章可循，还能提供产、寿险“一站式、一揽子”的便利服务，只要产品设计对路，不愁人们不认可，市场不升温。

中国人寿搞“交叉营销”，是产、寿险上阵亲兄弟。对国内其他产险公司而言，虽然没有这样的先天条件，但“借道”的思路仍值得借鉴。比如，产险公司可以与寿险公司结成战略伙伴关系，寿险渠道也帮忙推广险，或者干脆合伙提供产寿险结合的“产品包”；加大力度开发条款简单通俗的“卡式业务”，增加银行、邮局渠道的销售比重，开展网络营销；等等。面对有着13亿人口和3亿多户家庭的潜在市场，虽仍有政策门槛、管理难题亟待跨越，但多赢的结果值得期待。

除了营销渠道的创新，产品创新也任重道远。一是扩大传统保障型产品的责任范围，比如开发综合型产品——不仅保房屋、室内财产、装修损失，还保障第三者责任以及家庭财产因保险事故发生的间接损失。二是适应低收入群体需求，开发保费低廉、可多份投保的小额保险。三是应对利率市场变化，开发投资理财型家庭财产保险，比如用利息支付保费、返还本金的储蓄型保险，以及既提供保障又返本还利的分红保险，等等。国际经验表明，在家庭资产金融化程度加剧的背景下，家财险只有在提供保障的基础上兼具投资、储蓄、分红等多项功能，增加选择性条款，才能吸引广大消费者的青睐，提高保险产品在金融市场的竞争力和有效需求。

当然，家财险的产品、渠道多了，覆盖面广了，监管部门的责任也就更重了。值此家财险市场风生水起、蓄势待发之时，监管部门应该未雨绸缪，细化监管，以应对营销误导、条款模糊等难题，使其免走寿险市场的那些弯路。

高增长与低通胀如何兼顾

贺力平

●同时实现快速增长和低通货膨胀，一个重要的条件是转变对“理想经济增长率”的认识

最近，对当前经济形势和政策目标有许多讨论，是否应该同时追求经济增长和低通货膨胀是焦点问题之一。一种看法是，经济增长目标与低通货膨胀目标存在矛盾，二者难以协调统一。从国际经验来看，的确有很多国家经历过这样的情况，即在大力治理通货膨胀的同时，经济增长率出现显著的下降。我国也有类似的经历：将通货膨胀率从两位数高水平拉下来的时候，经济增长率也有下降。经济学理论中也有关于经济增长与通货膨胀相互对立的说法，即认为一国一定时期中，通货膨胀率与失业率之间存在交替关系。表现在统计数据上，就是通常在通货膨胀率上升时，失业率出现下降；通货膨胀率下降时，失业率上升。然而，不论是国内外的历史经

货膨胀。因为：当前的通货膨胀主要表现为食物和燃料价格的上涨；与此同时，社会通货膨胀预期已出现，但还没有达到普遍化和显著的地步。从历史经验看，严重通货膨胀预期的出现通常会伴随着居民银行存款资金的异常流动，货币存量与名义国内生产总值的比率也会发生快速变动。而这些指标近一年来或在近几个月来相对稳定，从一个侧面说明，严重通货膨胀预期并没有出现。

第三，国内外的经验都表明，严

重通货膨胀的出现往往伴随着政府部门财经纪律的松弛和社会经济增长活力的萎缩，而近年来在我国，这两个方面的情况都有显著好转。这主要归功于经济体制改革，尤其是财政金融体制改革。中央银行和商业银行的信贷行为都极大地规范起来。同时，在市场化和开放政策的推动下，社会经济增长的活力得到进一步的焕发。

虽然有一些有利因素，但同时实现快速增长和低通货膨胀仍非易事。实现两个政策目标的协调发展，一个重要的条件是转变对“理想经济增长率”的认识——既不能简单追求高经济增长率，也不能认为我国的“理想经济增长率”升幅已显著高于前些年的水平，而不再重视经济发展的速度。在制定政策时，要注意推动劳动就业市场的发展，在适度控制投资总量的同时更多地发挥微观经济体的活力。（作者为北京师范大学经济学院金融系主任）

开发多种营销渠道、提供丰富的产品、加大市场监管力度

让「家财险」走进百姓家

随着人们生活水平的日益提高，家的内容日渐厚重：房、车、电器、家具乃至珠宝玉器、古董字画……如果没有保险保障，一遇天灾人祸，这些裸露在风险下的财富可能会化为乌有。在保险发达的国家，家财险普及率达70%以上，而我国家财险的投保率长期低于10%。究其原因，主要是险种不够丰富——