

□本报记者 崔阳

“一书在手,办税不愁。”昨日,记者在信阳高新区采访时,伯爵电子实业财务人员由衷地赞扬道。这里所说的“书”,就是市国税局为企业量身定做的风险防控APP手机版蓝皮书,里面详细介绍了涉税业务内容、办理流程、税收政策,还有风险提示。“书”就放在微信公众平台上,企业可随学随用、随办随查。

近年来,信阳紧紧抓住国际国内经济发展格局调整和东南沿海产业转移的契机,大力招商引资,一大批科技含量高、经济效益好、资源消耗低、环境污染少的新型企业落户信阳。为给企业提供全方位、不间断的服务,以实际行动打造“服务洼地”,信阳国税部门迅速调整工作思路,借助互联网+,以“智慧税务”建设为着力点、创新点,瞄准税收生活里的“热点”“堵点”和“痛点”,依托微信、微博、税企QQ群,让企业“多走网路,少跑马路”,实现税企沟通零距离。

2016年7月27日 星期三

热线电话:13937672782 邮箱:xyribao1225@163.com

## 商城县地税局转变思路抓征管 浉河区地税局立足岗位练精兵

**本报讯(杨威)**营改增实施后,地税部门失去主体税种和以票控税手段,致使税收征管手段弱化。为缓解上述问题对税收工作造成的不利影响,商城县地税局主动转变工作思路,积极采取应对措施,确保营改增后地税征管工作顺利进行。

该局加强与国税部门深度合作,通过信息共享加强税收征管。通过与国税部门建立互动工作机制,共建联合办税大厅,相互代征部分税费。及时掌握税源流动变动情况,并针对营改增移交行业特点,做好相关行业数据分析,动态跟踪信息,查找风险点,加强制度防范。

提升地税部门自身征管水平,通过精细化管理加强税收征管。该局深入开展现有地方税源摸底调研,摸清辖区内的税源基数,做好相关行业数据分析,完善新的税收管理机制,加强对个人所得税、企业所得税、房产税、土地使用税、资源税等税种管理,积极挖掘税源潜力,堵塞征管漏洞。

加快信息化管理步伐,提升应对风险能力。该局积极做好风险推送任务应对管理,对风险应对中列明的风险点和异常指标,逐条核实,采取申报提醒、案头审核、税务约谈、专项检查等方式强化税收征

管,并通过各类征管数据应用和对比分析,提高风险应对质效,确保地方各税应收尽收。

完善社会综合治税机制,合力推进税源管理。该局积极争取县政府支持,建立健全政府主导、财税牵头、部门配合、信息共享的协税护税工作机制,切实加强税收征管,堵塞税收漏洞,培植壮大财源,促进税收与经济协调发展。

**本报讯(黄毅)**为全面贯彻落实全省地税系统2016年“岗位大练兵、业务大比武”活动部署,今年以来,浉河区地税局将其作为加强队伍建设和提升业务能力的重要抓手,作为提高干部队伍素质、发现和选拔优秀人才的重要途径,大力抓好税收业务理论知识的学习和各项业务技能的培训,营造全员学习业务的良好氛围。

## 帮扶帮到心坎上

□陈兵

“真是太谢谢陈局长了,您帮扶帮到了我们的心坎上!”前日上午,吕太良、李道凤这对老夫妇拉着市人社局副局长陈廷森的手,激动得热泪盈眶。

吕太良夫妇是光山县孙铁铺镇王楼村人,家庭贫困,孩子常年在外务工,夫妇二人在家积劳成疾,体弱多病,是全村有名的贫困户。按照市人社局脱贫攻坚“一对一”结对帮扶活动安排,陈廷森联系帮扶吕太良的家庭。自帮扶活动开展以来,陈廷森多次深入吕家看

望慰问、座谈了解,为老人家送去米面、食用油等,帮助吕家找准致贫的原因,共同分析脱贫致富的路子,引导他们参加县、镇组织的扶贫培训,提高致富本领。

夏天潮湿炎热,二位老人病情加重,得知情况后,陈廷森忧心忡忡,当即驾车来到王楼村,将吕太良夫妇接到市中心医院,联系专家对老人的病情进行诊治,自费为老人体检和购买药品,并针对病情与专家沟通,制定了下一步的诊疗方案。目前,吕太良老人的老胃病、牛皮癣有了很大的缓解。于是,便有了上述的感人一幕。

## 经济短波

## 信阳银监分局开展“广学自评竞赛”活动

**本报讯(于琪琪)**为深入推动全市银行业从业人员学深、学透《河南银行业金融机构从业人员三十个严禁》和《河南银行业金融机构从业人员行为守则》,提高从业人员职业道德和合规意识,近日,信阳银监分局引导市银行业协会组织开展了全市银行业从业人员“广学自评竞赛”活动。

活动中,全市所有银行业

近日,商城县地税局创作的“清廉中国”作品《传承》经省纪委评选已入围优秀作品,拟于近期在河南省纪委监察厅网站、微信、微博等媒体进行展播,并将上报中央纪委监察部网站参加评选。《传承》生动再现了商城县地税系统干部职工带领自己的子女参观廉政故事墙的情景(如图)。

蒋建宏 摄

## 把握约谈原则 创新约谈方式 市地税直属分局有效提升税收风险应对水平

**本报讯(侯道扬)**评估约谈是开展好风险应对工作的重要环节,其效果将直接影响风险应对水平。为此,市地税直属分局制定了《信阳市地方税务局直属分局评估约谈制度》,针对不同企业、不同风险任务,灵活选择运用约谈方式,增强约谈的针对性、可操作性和有效性。今年2月份以来,该分局已约谈了220户,其中集体约谈210户,个别约谈10户。

把握约谈原则。该分局在约

谈前做好与纳税人约谈的预案,了解纳税人的状况,查阅历年约谈企业税务资料档案,告知纳税人约谈的时间、税种、要求和相关税收政策,把握纳税人自查自纠、依法补缴税款的约谈原则。

创新辅导约谈。税收征管体制改革以来,该分局创新约谈方式,通过各种方式向纳税人发放《企业涉税风险疑点情况通知单》后,召开不同县区、行业的纳税人集体辅导会,帮助企业尽快了解改革后的相关

税收政策,提出风险防范建议,降低纳税人涉税风险。

开展督促约谈。对于需要纳税人陈述说明、补充提供举证资料的,该分局根据风险推送的疑点,结合此类纳税人往期申报情况和风险分析数据,分税种、分事项,就企业风险点、日常财务核算及账务处理等情况进行“面对面”“一对一”个别约谈,对纳税人进行提示提醒,帮助纳税人解疑释惑,确保纳税人依法主动申报。

## 开展深度合作 降低纳税成本 上天梯管理区国税地税部门联合办税见成效

**本报讯(见习记者 戴子翔)**今年以来,上天梯管理区国税、地税部门围绕“最大限度便利纳税人、最大限度规范税务人”服务宗旨,开展联合办税服务,使纳税人“走进一家门、办好两家事”,大大降低了纳税成本,有效杜绝了税款流失。

为让纳税人更多地了解税收业务知识,上天梯国税局、地税局前期分别举办了为期两天的纳税人学堂,培训内容围绕纳税人变更社会信用代码、防伪税控操作指南、年收入12万元以上个人所得税申报政策、批量扣税及营改增等内容展开详细讲

解,直接解决纳税人最关心的问题,并利用短信平台,提供涉税信息发送、提醒服务,受理纳税人投诉,开展咨询和预约服务,让纳税人“进一家门,听两家课,三方共赢”。在培训课堂上,国税、地税部门以图文并茂的形式,结合实际案例,阐述税收政策,并和纳税人互动,当面解答纳税人关心的纳税事项。

为更好地实现联合办税,上天梯管理区国税、地税部门联合人才资源,实现两家政策一堂讲、税收政策集中辅导,避免纳税人两头跑,有效提高了

纳税人办税能力和税法遵从度;发挥“1+1”互补效应,为纳税人送政策、送指导,同时突出国税、地税政策差异性、业务互补性,共同集中解答纳税人疑惑,拉近税企关系,让纳税人享受到流程更优、环节更简的纳税服务体验;形成合力,发挥“1+1”叠加效应。国税、地税部门充分响应纳税人对税收业务知识的需求,注重国税、地税之间的业务交流探讨,拓展了国税、地税之间的合作空间。

## 变味“微商”不容忽视

□郭靖

不同于传统传销,如今,传销躲进了“朋友圈的保护衣”,成了变味的“微商”。

近日,笔者打开微信圈,一些代购化妆品、减肥药、奶粉、奢侈品100%、订单供不应求、月销售额上万元等。好奇地询问其中一位微商朋友,她的回答却令人意外:“赚得多还得靠发展下线”。

类似此种变味“微商”,表面上看,诱惑力十足。但仔细想想,究竟是新型的商业模式,还是变味翻新的传销——打着所谓“微商”名义,以明辨。近日,工商总局印发的《关于进一步做好查处网络传销工作的通知》中,明确指出了这种隐蔽性更强的传销——打着所谓“微商”名义从事传销活动。有权威数据显示,保守估计,参与“微传销”人员千万人以上,参与金额达数千亿元。

缘何“微商”演变成了“微传销”?与传统传销方式相比,朋友圈的“微传销”更具有隐蔽性、可信性,且容易形成口碑相传。为什么?其一,这是一个熟人圈子,可信度颇高;其二,以“互联网+”混淆视听,蔓延速度快,涉及范围更广。如果缺乏正确的认知,也就很难做出理性的分析和判断,容易引发病毒性传播,社会危害性极大,绝不能忽视。

“君子爱财,取之有道”,现代文明社会没有法外之地。遏制变味的“微商”发展,还应从法律基础、监管机制着手。监管部门要首先担其责,不能视而不见,或让“认识不够”、“经验不足”成为应对不力的理由。在微商监管上,加大监管打击力度,打好从法规到监管、再到整顿的一系列组合拳,给微商行业“洗洗澡,治治病”,并及时曝光,让非法传销商、幻想“一夜暴富”者,能够在足够的判例认知下望而却步。

更重要的是,则是每个消费者在选购“朋友圈”商品、加入微商中,应增强自律、自净意识和自我防范能力,警惕熟人之间的“小游戏”“点赞收礼”“扫码送流量”“反复换奖品”等非法营销内容,莫轻信熟人,因贪失大。

有感而发

## 5个生命时期 5个理财重点

从开始独立承担责任起,人的生命周期大致可以分为5个时期,单身期、家庭与事业形成期、家庭与事业成长期、退休前期、退休期。每个时期都有不同的生活目标,也要采取不同的理财方式。

**单身期:从参加工作到结婚**  
一般为2-8年,这个阶段工资收入比较低而且花销不算小。此时理财的目的不在于短期获得多少,而在于积累收入及投资经验。

**理财规划建议:**单身期金融资产比例为股票或股票型基金60%、混合型30%、债券型基金5%、黄金5%。

**家庭与事业形成期:结婚到子女出生前,即“二人世界”**  
一般为2-5年,这个时期是主要消费期。

处于该阶段的人们在投资方面可以稍偏向积极的风格,但需要兼顾到安全稳健的原则,确保家庭的消费支出。

**理财规划建议:**家庭形成期金融资产比例为股票或股票型基金40%、混合型40%、债券型基金10%、黄金10%。

**家庭与事业成熟期:从子女出生到完成高等教育**  
一般为18-24年,这个阶段家庭的收入支出都趋向稳定,但由于房贷、子女教育、赡养父母等负担

也是最繁重的,所以此阶段的理财重点是如何合理调配和安排这些家庭支出。

**理财规划建议:**家庭成熟期金融资产比例为股票或股票型基金30%、混合型40%、债券型基金20%、黄金10%。

**退休前期:子女开始工作至本人退休**  
一般为10-15年。这个时期子女已经开始独立,家庭资产增加,负债基本处理完毕,生活压力减小。

这个时期的理财目标是巩固个人和家庭的资产,扩大投资,理财目标主要是为自己退休生活做准备。

**理财规划建议:**退休前期金融资产比例为股票或股票型基金10%、混合型50%、债券型基金30%、黄金10%。

**退休期:退休以后**  
进入退休期后,收入来源单一且工资收入明显下降,而且病痛增多,家庭赤字现象较多。

这个阶段理财重点是如何保障财产安全性和遗产传承,此时投资应倾向于低风险保守型的品种。

**理财规划建议:**退休期金融资产比例为股票或股票型基金0、混合型30%、债券型基金60%、黄金10%。

**中国建设银行**  
China Construction Bank  
信阳分行

建行理财工作室——您身边的理财专家  
李剑:13700765216 宋书敏:15937612955

**萬家茶** WANJIA HUI  
**OUTLETS** 爱琴海/家居奥特莱斯

世界的家 信阳的价 | 名品 优质 低价

多走2公里 节省几万元  
0376-3856789  
信阳国际家居小镇万家茶业营销中心  
1. 沪陕高速公路信阳出口南600米

儿童天地 北京品牌 宴会空间 本土生活 茶艺培训 经营模式

责编:方慧玲 审读:庭军 组版:杨国华

行业动态