

金融“靶向发力”稳外贸

统计数据显示,今年前8个月我国货物贸易进出口同比基本持平,其中,出口连续3个月实现环比增长,展现出较强韧性。这背后离不开金融系统各部门和机构的持续发力。记者在调研中了解到,金融机构想方设法主动对接企业、千方百计提高服务质量,不断加大服务外贸企业力度。

新模式提升效率

作为全球首个年货物吞吐量超10亿吨的大港,宁波舟山港为稳定外贸产业链、供应链,推动经济高质量发展提供了积极助力。站在宁波舟山港穿山港区的码头,记者看到一辆辆大货车满载集装箱进入码头等待卸货。不远处的海边,一艘装满集装箱的货轮正在缓缓驶向大海。

“9月份以来,出入码头的大货车明显多了起来。”农业银行宁波北仑分行行长陈黎黎的业务覆盖了整个港区,他告诉记者,相比年初最近业务量明显增多。据介绍,为促进跨境贸易便利化,农行今年创新了“外贸+金融”服务新模式,推出“农银跨境e融通”国际贸易“单一窗口”融资服务,为众多外贸企业跨境金融服务提供便利。外贸企业发起融资申请后,银行将安排专人和企业对接,协助企业完成融资申请后续事宜。企业可查询授信额度,随时随地掌握业务办理进度和结果。通过线上化、一站式的“单一窗口”融资服务,满足了外贸企业全天候、无纸化提交融资申请的需求,极大提高了国际贸易金融服务效率。

除了银行自身的创新服务之外,监管部门也通过新技术推动监管提效。据了解,国家金融监管总局宁波监管局正积极推广“大数据+名单制”,助力完善外贸金融服务体系,进一步增强金融服务实体经济的能力和质效。

据该局负责人介绍,“大数据+名单制”是数智金融监管模式在服务实体经济领域中的一种新型探索应用,通过广泛运用数字技术,以整体协同、高效运行、精准服务、闭环管理为核心,以名单制为依托,对传统金融服务、体制机制和方式方法进行系统性整体性重构,逐步实现对金融服务实体经济精准施策、精准推进、精准落地

的全过程管理。外贸是“大数据+名单制”新模式推广应用的重点领域,目前已推动政银企对接外贸企业超过2.5万户次。

多部门联动配合

宁波赛耐比光电科技有限公司是国家级专精特新“小巨人”企业,主要产品包括LED驱动器、LED智能控制器和LED灯具组件,产品出口30多个国家和地区。赛耐比公司负责人陈胜告诉记者:“受国内外经济环境影响,从去年四季度起,产品销售出现下滑。但随着我国外贸政策持续发力,金融部门和机构主动对接,积极扶持制造业稳生产、稳外贸。今年上半年以来,公司积极参加国际国内各类展会,抢订单、扩市场、稳销售,目前企业订单状况良好,截至6月末,企业销售收入已实现5971万元,预计后续销售还将企稳回升。”

农行宁波高新区支行俞科军告诉记者,赛耐比公司是首批入户宁波高新技术产业开发区的纳税信用“7连A”高新技术企业,被高新区税务局认定为一类出口企业。农行根据其连续7年的A级纳税信用评价,为企业提供了2亿元授信额度。“A级纳税人”是税务机关对企业诚信纳税、守法经营的肯定和表彰,也是企业参与市场竞争的重要无形资产。

据介绍,今年以来为进一步加大对企业的支持力度,农行宁波高新区支行与宁波高新区管委会、高新区税务局等部门对接,获得了宁波高新区企业创新积分清单、纳税信用评价等资质证明,完成了区域内200家企业白名单准入,多部门联动有效拓宽了优质科创企业融资渠道。通过多部门信息交互,帮助企业将纳税信用转换为融资信用,为企业引入资金“活水”,也为优质企业渡过难关以及未来发展蓄势赋能。

国家金融监管总局宁波监管局相关部门负责人介绍,监管部门坚持问题导向,排摸外贸企业困难需求,针对外贸金融服务体系不健全、出海接单金融保障不充分等问题,加强金融监管政策与其他政策的统筹协调,联合商务等部门出台外贸金融体系建设方案、金融支持“千团万企”拓市场



攻坚行动“12条”等政策措施数十项,实现靶向发力。

银保合作破难题

对于众多外贸企业来说,除了常态化资金需求外,还面临各种保险保障需求。记者在采访中了解到,位于广东惠州的一家供应商计划向企业宁波麦博韦尔移动电话有限公司供货,但双方由于信息不对称,在付款方式上难以达成一致。出口信保公司了解情况后,主动提出内外贸一体化解决方案,指导企业提供相关增信资料,由惠州供应商投保国内险,对麦博韦尔公司提供45天信用供货并将其应收账款纳入保险保障范围。最终,麦博韦尔公司获得45天国内信用账期,较好匹配了其60天的海外销售账期,从而顺利扩大海外销售,实现出口1.2亿美元,同比增长25.9%。

中国信保宁波波分公司总经理助理张永清介绍,结合出口企业特点及风险防控需要,中国信保宁波波分公司加强重点产业链供应链保险协同,深入开展链式承保服务,持续扩大出口信用保险覆盖面。上半年,

在短期出口信用保险项下累计支持7335家企业出口193.08亿美元,企业数量同比增长17.08%。

据介绍,结合内外贸一体化发展试点,监管部门积极支持企业投保国内贸易信用保险,为因买方破产、无力偿付债务,以及买方长期拖欠货款而产生的商业风险提供保障,让企业的内销订单也可以像出口订单一样,由保险提供客户付款的资金信用保障,破解“有单不敢接”难题。另外,通过银保联动创建“甬贸贷”融资平台,发挥地方财政资金补偿机制和保单增信作用,撬动银行资金定向、精准支持中小微企业,实现“政府+银行+保险”的资源整合、风险共担、优势互补,共同破解外贸企业信贷支持和保险保障难题。上半年,仅宁波通过保单增信撬动“甬贸贷”融资超过22亿元,覆盖近600家中小微企业。

近日,国家税务总局出台关于涉税专业服务基本准则和职业道德守则两个文件,为行业规范发展指路,受到业内广泛好评。

近年来涉税服务业快速发展,相关专业机构不断涌现。激烈竞争下,有的瞄准数字化趋势创新加速,有的则陷入低价竞争“内卷”不前;有的从单一涉税服务向综合服务拓展,还有个别机构走上虚假宣传、违规筹划的“歪路”。涉税服务业正处于优胜劣汰加速、转型升级提档的关键期,完善管理规定以明确导向、划定“红线”,有助于行业健康发展。可以说,新规出台恰逢其时。

新规之下,广大从业者除了要有守规矩的“好品质”,还要有能看清行业大局大势、着眼长远的“好眼光”。与前些年简单的记账报税需求相比,如今更多企业对涉税专业服务有了更高要求。主要体现在:更加智能,以匹配企业不断提速的数字化管理进程;更加专业,以满足企业经营范围和业务模式不断拓展的成长需求;更加可靠,以帮助企业在吃透用好政策红利的同时,有效防范涉税风险、维护信用和品牌。这些更高要求意味着更大市场,涉税专业服务企业要敢于跳出原地踏步、低价竞争的“泥潭”,加强人才储备、技术研发和创新突破,既能有效满足升级后的需求,也能进一步引领需求、创造需求。

长远眼光还在于要有“成长伙伴”意识。涉税服务业直接面对小企业甚至初创企业。由于服务这类企业的相关业务利润较薄,涉税服务机构通常只提供“流水线”服务,较少针对企业特点“量体裁衣”。如果在企业创业初期就能以涉税专业服务为抓手帮助他们更好了解政策、强化财税管理意识,像成长伙伴一样走近企业、深挖需求,往往能在帮助企业发展的同时,为自己拓展更多业务源和增长点。倘若对待每一个小企业客户都能拿出百分之百的专业精神和行业担当,有与企业共成长的温度和情怀,必然会为自身长远发展播撒更多有无限可能的“种子”。

值得关注的是,近年来我国实行大规模减税降费为广大经营主体减负。绝大多数涉税专业服务企业把握住这一机遇,不断向国际标准看齐,努力为更多企业做好税收专业服务,帮助他们及时充分享受政策红利。但也有个别机构借此诱导帮助企业骗取税收优惠,不仅破坏税收公平,也影响了自身与合作企业发展,税务行政管理部门对此进行了严厉打击。国家税务总局此次新规的出台,让广大涉税专业服务企业更加清楚,在市场需求不断拓展、监管更加精准的当下,“正道”前景广阔,“歪道”此路不通。此次新规明确了行业基本流程和管理要求,能做什么和不能做什么一目了然,从业者应在坚守行业基本准则和道德规范的基础上,用长远眼光谋求长足发展,用大格局拥抱大机遇,方是智慧之选。

本版编辑 曾金华 武亚东 美编 夏祎

九州同庆 四海欢歌