

2019年第一份减税政策落地,价值6000亿

巴九灵

2019年1月11日晚上,国务院给小微企业发了一个6000亿的超级大礼包,真是一个突如其来的惊喜。

这次国务院常务会议上推出的针对小微企业的普惠性减税措施,让不少小微企业主激动到睡不着觉。

在后台,小巴也收到了一些留言,希望我们来做一個详细的解读。

这不,小巴赶紧联系了五位大头,下面,我们一条一条来解读和分析。

一、对小型微利企业年应纳税所得额不超过100万元、100万元到300万元的部分,分别减按25%、50%计入应纳税所得额,使税负降至5%和10%。

调整后优惠政策将覆盖95%以上的纳税企业,其中98%为民营企业。

葛玉御(上海国家会计学院教研部领导,一带一路会计研究中心秘书长):

小微企业应纳税所得额不超过100万的,企业所得税税负5%,相当于打2折,相对于之前减负50%。

小微企业应纳税所得额在100-300万的部分,企业所得税税负10%,相当于打4折,相对于之前减负60%。

综合以上两点,一家小微企业2019年应纳税所得额300万,需要交企业所得税25万元,税负8.33%。按照之前规定需缴税75万,相当于减负66.67%。

二、

对主要包括小微企业、个体工商户和其他个人的小规模纳税人,将增值税起征点由月销售额3万元提高到10万元。

葛玉御(上海国家会计学院教研部领导,一带一路会计研究中心秘书长):

注意增值税是起征点,不是免征额,每月达到10万,就要全额交增值税。

一年销售额不到120万、每月销售额比较均匀的小微企业基本就不用交增值税了,企业所得税也交不了多少,小微企业进入微税时代。

三、

允许各省(区、市)政府对增值税小规模纳税人,在50%幅度内减征资源税、城市维护建设税、印花稅、城镇土地使用税、耕地占用税等地方税种及教育费附加、地方教育附加。

为弥补因大规模减税降费形成的地方财力缺口,中央财政将加大对地方一般性转移支付。

黄志龙(苏宁金融研究院、宏观经济研究中心主任):

这一政策给予了地方政府较大的自主权,各地可以根据本地的土地成本、财政状况对小微企业给予税收减免。同时还提出,弥补因大规模减税降



费形成的地方财力缺口,中央财政将加大对地方一般性转移支付。因此,2019年的财政赤字率有望进一步提升,至少3%的财政赤字率值得期待。

盘和林(中国财政科学研究院应用经济学博士后):

这一条相当于减少了流转税,而且涉及税种广,几乎涵盖了所有企业可能承担的税负,也是一种普惠,直接且全面为中小企业生产经营减负,真正体现了扶持中小企业的诚意。

同时,这条主要是地方性税收,相信各地政府都会执行。我建议,假如有执行不到位的情况,建议通过行政的方式,增强此条措施的刚性。

四、

扩展投资初创科技型企业享受优惠政策的范围,使投向这类企业的创投企业和天使投资个人有更多税收优惠。

汪蔚青(中国国际税收研究会学术委员):

这个内容还未正式公布全文,目前是符合规定的投资在满24个月当年可以按投资额的70%,抵扣当年的应纳税所得额(按税法计算的利润)。

而这次新政出台后,是把扣税比例从70%提高到100%还是把24个月的期限缩短?真是令人期待。

以上这些减税政策可追溯至今年1月1日,实施期限暂定三年,预计每年可为小微企业减负约2000亿元。

除了对各项减税措施的解读,小巴还采访了大头们一些问题,比如:减税背后,监管层释放了什么信号?2019年还可能迎来什么减税措施?快来看看他

们的分析。

黄志龙(苏宁金融研究院,宏观经济研究中心主任):

国常会的新闻公告指出,发展好小微企业关系经济平稳运行和就业稳定,特别是稳就业,位列中央经济工作的六稳目标之首。

这一方面说明当前经济下行压力和稳就业形势之严峻;另一方面也表明监管层对于小微企业在稳就业目标中的作用寄予厚望,因为小微企业创造了80%的就业岗位。

2019年,可能进一步出台的减税降费政策主要有:

①已经实施的个人所得税专项抵扣的政策,减税规模将与个税起征点提高的减税规模基本相当;

②企业的社保缴费负担有望进一步下调,这将显著降低企业的税费负担;

③增值税税率有望进一步下调,税制也将进一步简化;

④企业所得税率下调也存在可能,但针对创新型企业、小微企业的结构性减税政策仍将延续。

减税降费政策将与解决小微企业融资难题的一系列政策,成为2019年稳定小微企业发展,进而稳定就业的两大关键举措。

汪蔚青(中国国际税收研究会学术委员):

这次国务院常务会议推出一批针对小微企业的普惠性减税措施,既在意料之中,又有意外之喜。

意料之中,是因为政府已多次提到要大幅减税降费,鼓励民营企业发展,给小微企业减负。所以,这次的减税措

施是政府在履行之前的承诺。

意外之喜,是因为没想到这次减税幅度这么大。

这次减税是国家整体减税降费系列政策中的一部分,并且减税的利好尚未全部出尽,未来还有增值税税率下调等其他税收优惠政策可以期待。

盘和林(中国财政科学研究院,应用经济学博士后):

此次减税仍是结构性减税,似乎并没有涉及大型民企,期待更大规模减税更多地落在民企身上,无论大中小微,来一次整体性减税。

实际上,当前大型民企的生存压力同样不小。从产业链角度看,大中小微企业是相互依存发展的,即大型民企发展困难,中小微企业也扶持不起来。

从量来看,2000亿每年对中小微企业可能仍显不够。不过,相信接下来,更大规模减税仍将陆续出台,这只是一个开始。

黄生(喜投网董事长,黄生看金融公众号创始人):

可以说,这次中国已经真正通过减税在发力支持实体经济和小微经济了,直接通过货币政策和财政政策双轮驱动进行支持。

①中国公布的定向降准,对小微企业贷款的指标成了考核的关键。

中国已经几次公布定向降准,每次定向降准的商业银行,都是新增小微企业贷款达到了考核目标的商业银行。

通过定向降准与支持小微企业结合起来,属于具有中国特色的货币政策,具有创新性,值得赞扬。

②财政政策对小微企业的减税力度越来越大。

如果说通过商业银行贷款来支持小微企业,还不具备普惠性,毕竟商业银行需要评估对小微企业贷款的风险,存在各种不确定性。

但是财政减税对小微企业的支持,就具有广泛性和普遍性,也就是真正意义上的普惠政策。

从当前的情况来看,中国已经进入了大规模的减税期,力度、决心、魄力都非常大。

小微企业是中国经济的毛细血管,是中国经济最广泛最密集的生态体系,培育好这个生态体系,对于中国的经济、就业非常重要。

中国最大的优势还是内需,幅员辽阔,人口众多,只要稳定住了内需,外在的风云变幻,对于中国的冲击就会降低。

内需一是高科技,也就是经济的升级;二是小微。高科技提升了,中国经济的质量也就提升了;小微稳定并发展了,中国经济的大内需也就稳定和发展了。

来源:吴晓波频道

@微博

@华尔街见闻APP【中国2018年GDP增速6.6%,实现预期发展目标,四季度GDP增速创十年新低】国家统计局21日公布的数据显示,中国2018年GDP同比6.6%,预期6.6%,2017年6.8%。中国四季度GDP同比6.4%,预期6.4%,前值6.5%。6.4%的增速为十年新低,持平于2009年一季度GDP增速。中国2018年GDP增速6.6%为28年新低。1990年GDP全年增速为3.91%。

@财新网【吴敬琏:找准前进的正确方向和路径】改革开放四十年的主要经验和教训就是一定要坚持市场化、法治化的改革方向,而且用适合中国国情的方法去执行这样的任务。四十年的过程中有很多波折和起伏,研究这些波折和起伏能够使我们提高对改革经验和教训的认识深度。

@每日经济新闻【2018年全国居民人均可支配收入28228元,名义增长8.7%】统计局最新数据,2018年,全国居民人均可支配收入28228元,比上年名义增长8.7%,扣除价格因素,实际增长6.5%。其中,城镇居民人均可支配收入39251元,增长(以下如无特别说明,均为同比名义增长)7.8%,扣除价格因素,实际增长5.6%;农村居民人均可支配收入14617元,增长8.8%,扣除价格因素,实际增长6.6%。

@第一财经日报【统计局:2018年中国全年出生人口1523万,新生儿数量减少200万】据统计局,2018年我国全年出生人口1523万人,人口出生率为10.94。2017年我国全年出生人口为1723万,2016年为1786万。新生儿数量减少200万!

从年龄结构看,16至59周岁的劳动年龄人口89729万人,占总人口的比重为64.3%;60周岁及以上人口24949万人,占总人口的17.9%,其中65周岁及以上人口16658万人,占总人口的11.9%。

从城乡结构看,城镇常住人口83137万人,比上年末增加1790万人;乡村常住人口56401万人,减少1260万人;城镇人口占总人口比重(城镇化率)为59.58%,比上年末提高1.06个百分点。全国人户分离人口(即居住地和户口登记地不在同一个乡镇街道且离开户口登记地半年以上的人口)2.86亿人,比上年末减少450万人;其中流动人口2.41亿人,比上年末减少378万人。



@财经网【2018年社会消费品零售总额380987亿元,比上年增长9.0%】2018年1-12月,社会消费品零售总额380987亿元,比上年增长9.0%,增速比1-11月略低0.1个百分点。其中,限额以上单位消费品零售额145311亿元,增长5.7%。

@新财富杂志【任正非:全世界只有华为把5G和微波都能做好】面对竞争环境,任正非表示,全世界能做5G的厂家很少,华为做得最好;全世界能做微波的厂家也不多,华为做到最先进。能够把5G基站和最先进的微波技术结合起来成为一个基站的,世界上只有一家公司能做到,就是华为。任正非表示,将来华为5G基站和微波是融为一体的,基站不需要光纤就可以用微波超宽带回传。有人说过过去这只适用于广大农村,但5G是超宽带,微波也是超宽带,这也适合广大西方国家。

@华尔街见闻APP【2019:逆着风,迎着光】2018年,资本市场经历了动荡的一年,内外部充斥着不确定性。这一年我们经历了国内去杠杆导致的债务大面积违约,人民币汇率的大幅波动,国内楼市罕有的调控,川普如川剧般变脸的态度,A股动辄被收割悲惨命运。幸好,2018终究是过去了,展望2019,我们将面临的或许是一个相对更确定的不利局面,经济下行是比较确定的,能否触底要看政策落地后如何引导资源配置,其中投资作为2019年稳增长的重头戏,如何在不过烈做大分母的前提下发挥补短板的作用,是效果好不好关键所在。

@新财富杂志【中金公司2019年十大预测】①中国市场盈利增长将下滑至零附近;②A股迎来自低振幅一年;③海外中资股将跑赢A股;④中国市场成长风格赢价值风格;⑤十年国债收益率跌破3%;⑥黄金或有阶段性机会;⑦大宗原材料市场可能承压;⑧沪深港通北上资金进出波动加大;⑨科创板设立,个股涨跌幅限制可能放宽或取消;⑩银行不良资产压力明显上升。

@创业最前线【马云入选美媒10年10大思想者:不仅改变商业,而是真正改变社会】近日,国际著名期刊《外交政策》评出过去10年对世界产生巨大影响的10位思想者,阿里巴巴董事局主席马云获评,《外交政策》对马云在商业领域的思考和实践,给予了极高的评价,认为他不仅仅在改变商业,而是真正地改变整个社会,更让一整套人掌握电子商务机遇。



@第一财经日报【2018微信数据报告:00后睡眠时间最短,90后起床最晚】微信发布2018年数据报告,报告显示微信活跃达到10.82亿。00后最爱的表情是允悲,90后最爱用笑哭,80后最爱嘻嘻,70后最爱偷笑,55岁以上用户爱用点赞。90后爱看生活情感类内容,80后始终关注国家大事,55岁以上人群早睡早起,最爱看养生内容。

@财经网【微信年度报告:大家比2015年晚睡1.5小时,点赞狂魔90后起床最晚】1月9日,2019微信公开课发布微信的年度数据报告,报告显示,现在的人睡得越来越晚,11点半之后才会慢慢入睡,比2015年晚了一个半小时。其中90后是起床得最晚的群体,在朋友圈中是点赞狂魔。据新浪微博

版权声明:本版未署名稿件均来源于网络或自媒体微信平台,无法查到原作者姓名和地址,感谢原作者的辛苦创作,如转载涉及版权等问题,请作者与我们联系,我们将在第一时间处理,谢谢!联系邮箱:369977010@qq.com。

生活随笔

店改坊

刘卫

很多年来,老妈一直在街口那家老字号的点心店买一些零吃。据老妈讲,光顾该店的大都是像他们这样的中老年顾客,它用料实诚,是正宗的老口味,而且价格也非常亲民。

那天,老妈买了满满一袋子绿豆糕、芝麻酥、薄荷饼。老爸见此

很不解。老妈半是欣喜半是忧虑地解释道:这是最后一次优惠酬宾。现在在这店马上要重新装修,要搞得高大上。听说加盟了一个什么坊,价格也肯定跟着翻个斗。

紧张一个月装修完,这个某某坊重新开张了。店内外一派欧式风情,富丽堂皇。老妈带着老爸进去

客户最讨厌的5种业务员,有你吗?



会夸大自己的价值,甚至是给予了客户无法兑现的承诺,利用欺骗夸张的方式,拿下了订单。其实,这是作为一个销售人最危险的做法,失去了信任,你只能永远在寻找新客户当中,销售的本质就是卖信任,卖信任就是卖人品,你的人品不好,即使产品再好,客户也不敢和你合作,反之,客户信任你,即使是产品差点,那也能通过不断做人情来达成交易的。

3、不负责任

成交才是服务的开始,有部分销售人员,在与客户成交之后,就不去维护这些老客户了,甚至对老客户不理不睬,售后的时候推脱责任。做销售的要明白,开发一个新客户比维护一个老客户难6倍,所以,对客户不负责任,不论是客户的二次开发,转介绍,还是对自身人脉的积累,都是非常不利的。

4、没细节

做销售的要胆大,心细,脸皮厚。这是成功关键词。什么情况下最能打动客户呢?为什么说销售是一门细心活,就住住都是一些细节,很多细节的处理,能让你在客户的心中留下深刻印象,每个细节都是你成交的突破口,所以销售员应该时刻提醒自己用心。

5、没耐心

做销售,大忌就是不能沉下心来,遇到一点问题,甚至是面对客户的询问,都容易失去耐心,急功急利。碰到与客户多次交涉无果的,反而怪罪客户的问题,这样的业务也是客户最怕的。

客户最喜欢的业务员:

1、礼貌是底线,给人热情的感觉。不说大话,善于倾听,换位思考,善于理解别人;

2、利他心,为客户的利益考虑,时常能给出好的专业建议;不会为了成交,而欺骗客户。己所不欲勿施于人。绝对不会把一个不适合顾客的衣服推荐给顾客,还说出虚假的赞美。

3、诚实靠谱,绝对不忽悠客户而获得不正当利益;面对客户的拒绝,仍然很有礼貌,不会为了暂时不成交,就失去对客户尊重。

4、经常主动关心和帮助别人,成交之后,服务才刚刚开始,绝对不急功急利;让客户满意是底线,让客户感动才是最高要求。没有形成转介绍的销售,都是失败的销售。

5、专业的知识。能解答客户专业性的问题。

据每天学点管理学

2018年我市一般公共预算收入实现双提升

近日,笔者从市财政局获悉,2018年,张家界市一般公共预算收入突破60亿元大关,实现总量、质量双提升。

2018年,在市委、市政府的正确领导下,全市各级财税部门积极应对经济形势的变化,牢牢把握发展增收、征管征收工作思路,认真落实积极的财政政策,增收与节支并举,改革与管理并重,充分发挥财政职能作用,保障了财政收入目标的顺利实现。据快报显示,去年我市一般公共预算收入完成60.54亿元,较2017年同比增长7.03%(若考虑规范非税收入管理因素影响,全市一般公共预算收入同口径完成63.76亿元,增长14.57%),首次突破60亿大关,圆满完成了年初预定的目标任务。与此同时,一般公共预算收入中税收收入完成49.14亿元,税收占比81.17%,较去年增长7.6个百分点。

唐耿斌 彭澧兰

2018年度会计人员继续教育培训开始了

自2018年12月26日起,我市会计人员可通过网络参加2018年度会计人员继续教育培训。会计专业技术人员继续教育专业科目采取网络培训为主、面授培训为辅,两种培训方式相结合的形式开展,并于2019年8月底前全面完成。

会计人员参加2018年度网络继续教育培训,必须首先登陆湖南会计信息网报名,报名时可自主选择上海、北京国家会计学院等8家网络培训机构之一参加网络继续教育培训。首次登陆报名成功后,再次登录参加学习时,会计人员可以通过登陆湖南会计信息网继续学习,也可以直接登陆所选定的网络培训机构网址继续学习。网络继续教育支持移动端的学习模式,会计人员可以下载相应的移动客户端应用程序,在移动设备上进行学习。会计人员完成培训、考试合格后,系统将要求对网络培训机构的服务进行满意度调查,完成调查后,可以生成和打印完成本年度继续教育的合格证明,同时,在全省会计人员管理系统中记载完成情况。

刘溢芳