

我市于2012年12月1日启动“营改增”试点，一年多过去了，效果究竟如何？记者日前对北仑新区（北仑区、宁波开发区、梅山保税港区）部分试点企业进行走访了解

营改增，北仑新区一年减了3.79亿

□ 本报记者 周亚琼 通讯员 赵红燕 陈一民

2012年12月1日，宁波市启动“营改增”（营业税改增值税）试点。如今，试点推开已经一年多，改革到底带来了哪些变化？记者为此走访北仑国税部门以及部分行业企业进行了解。

据了解，从试点开始到2013年底，北仑新区3520户试点纳税人累计入库增值税3.5亿元，为企业减负3.79亿元，同时审核“营改增”超税负返还资金4700余万元。

统计显示，3520户纳税人中，一般纳税人1125户，小规模纳税人2395户。按具体行业分，交通运输业数量最多共964户，其次是鉴证服务业707户，文化创意服务业595户。

98%试点企业税负没有增加或明显减轻

宁波北仑千和船务有限公司主要从事海上船舶油污水接收、船舶清舱服务等业务，属于物流辅助行业，2013年营业收入约300万元。该公司会计徐小平告诉记者，“营改增”后，公司作为小规模纳税人按照简易方式进行纳税，由原营业税5%的适用税率降至3%的增值税税率，在相同营业收入的情况下一年来缴税减少五六万元，税负较原先下降40%左右。

据介绍，对于小规模纳税人来说，“营改增”后，除交通运输业纳税人缴纳3%的增值税税率与原营业税税率一致，类似干和公司这样的现代服务业纳税人税负从原先营业税按照销售额的5%直接降低到增值税的3%，税负下降幅度明显。

宁波海晖国际物流有限公司为一般纳税人。总经理李峰高兴地告诉记者，公司主要从事仓储和货运业务，“营改增”后，虽然税率较之原来有所增长，但是原先不能抵扣的设备购买，车辆油费、维修费用等现在都可以作为进项税额进行抵扣。他介绍说，公司2013年投入1600多万元用于购买货架、叉车、正面吊等固定资产，光这块能够抵扣的进项税额有230多万元，今年不仅不需要缴纳增值税，还有留抵80万元，可在日后缴税中再进行抵扣。“接下来，公司还有计划进行相关的硬件投入，‘营改增’给我们带来的好处很大。”

根据北仑区（开发区）国税部门统计，到去年年底，北仑新区所有试点纳税人中，因为“营改增”导致税负增加的约为80户，集中在交通运输业和融资租赁行业，超过98%的纳税人税负没有因此增加。

北仑区级财政对税负增加的纳税人给予全额补助

相对其他行业，“营改增”后，交通运输业和融资租赁业一般纳税人税负明显增加，对行业带来了相对较大影响，其中前者从3%增长到11%，后者从5%增长到17%。作为宁波地区交通运输业以及融资租赁企业比较集中的地区，“营改增”给北仑有关企业带来的影响受到各方关注。

国税部门曾经对“营改增”对交通运输企业带来的实际影响进行过大致的测算：根据油费、修理费、配件费等企业运营产生的进项税额原先不能抵扣，而现在可以抵扣17%计算，给纳税人带来的税负增加一般在2—

3%，但具体到个别企业，由于投入的不同、多样化业务范围等各种因素的影响，实际情况也会不一样。

浙江百富国际物流有限公司2013年营业收入1亿多元，“营改增”后由于税率上调，企业税负从原先的3%提升至5%左右，去年一年税负因此增加180万元。该公司财务负责人王伟叶表示，虽然油费、维修费、配件费用等可以用来抵扣，但由于企业前几年已经基本完成了固定资产更新，2013年这块支出较少，因此税负增加明显。

而与之形成对比的是，浙江合运物流有限公司去年购进了12辆LNG车，由于购进汽车的进项税额准予抵扣，公司2013年税负水平与2012年度基本持平。

据了解，目前北仑财政部门对因为“营改增”造成税负增加的企业进行过渡性财政全额补助，将帮助纳税人实现“营改增”的平稳过渡。国税部门也积极对相关企业情况进行摸底，通过会议、网上平台、“营改增”QQ群、行业座谈会等多种渠道进行信息推送，确保企业及时享受相关政策。

宁波市交通运输协会集装箱运输分会会长王伟国，在接受记者采访时也表示，从2013年看，因为“营改增”造成交通运输业纳税人税负增加面并没有原先想象中那么大，主要原因在于企业设备、车辆等资产的投入，以及更加规范的财务处理，高度重视取得增值税专用发票等。“2014年的具体形势还不好说，分会近期将开展调研，以帮助相关企业尽量减少税制改革带来的负面影响。

王伟国认为，相关企业应该从自身经营实际出

发，充分评估“营改增”给本企业带来的财务影响，想办法通过资产更新换代、业务范围调整、经营模式转变等方式，加快企业转型升级。

“营改增”给其他行业带来减税利好

实际上，“营改增”所带来的影响并不限于试点纳税人和行业，改革还对其他行业带来了减税效应，其中，又以对制造业和流通业的影响最为明显。据北仑区（开发区）国税局统计，从试点开始到2013年底，区域内增值税一般纳税人应税服务进项税额抵扣3.47亿元，表明“营改增”不仅促进了服务业的发展，还对推动其他产业发展起到了明显的作用。

国电浙江北仑第三发电有限公司就是其中一家从“营改增”中获益较多的企业。该公司日常经营过程中需要用到大量燃料，去年一年光运输成本超过1.3亿元。公司会计陆蓉告诉记者，原来交通运输业发票能够抵扣增值税的比例为7%，现在为11%，光这一块增加可用于抵扣的进项税额400多万元。除此之外，该公司还购买了信息技术服务、签证咨询等服务，也可以增加可用于抵扣的进项税额150万元左右。“‘营改增’后公司由于可用于抵扣的进项税额增加，直接获益约600万元，这是实实在在的减税举措，给企业带来了利好。”

“营改增”对融资租赁行业来说完整了增值税抵扣链条，一定程度上增强了行业的吸引力，但税负增加效应同样明显。宁波东海融资租赁有限公司一位财务工作人员告诉记者，2013年该公司计算增值税为180多万元，而按照以前缴纳营业税计算纳税只需要60多万元。

保税区国税化解“理工监测”难题

1300多万元退税款到账

本报讯（记者严雷 通讯员应骏 杨宁）近日，总额为1300多万元的退税额已全部打入了宁波理工监测科技股份有限公司的账户，让该公司财务总监王女士吃下了一颗定心丸。此前，由于相关政策的变动，嵌入式软件增值税即征即退成了理工监测的一桩心病，如今，在宁波保税区国税局的帮助下，不但拖延了两年的退税款拿到了手，而且对以后顺利办理退税业务做到了心中有数。

嵌入式软件是理工监测的主要产品，但是在开具发票时，由于部分客户的书写要求，使得开票名称与退税要求不符现象时有发生。“就拿理工变频器色谱在线监测系统V3.0来说，一些客户要求我们以电力设备的字样开具发票，而不是写成软件，虽然是同一批货，但到了退税环节就遇到了麻烦。”王总如是说。

同时，开票时间与收入确认时间不一致也使得理

工监测在退税环节颇为被动。据王女士讲，嵌入式软件的销售不同于一般软件，整个交易还包括后期的设备安装、调试，有时候在产品交付一年后才算彻底完成了一单生意，“开票时间与收入确认时间的间隔较长，退税无法及时办理。”

从2011年下半年开始，理工监测有好几笔交易的退税款都无法办理，总额1300多万元。

宁波保税区国税局上半年在走访理工监测公司时，王女士向国税工作人员谈起了此事。面对企业的担心，国税工作人员当即给出了正面回答：“只要分清硬件销售额和嵌入式软件销售额，按照比例分别计算，退税仍然能办理。”

此后的数月里，理工监测在保税区国税局工作人员的帮助下，重新分类整理了2011年至今的发票出具情况，去年7月底，第一笔140余万元的退税申报获得通过。之后，退税款陆续打入该公司账户。

“我在这里实现了职业梦想”

——记即将离任的宁波生方横店电器有限公司总经理佐藤重己

□ 本报记者 俞慧娜 通讯员 顾宏辉 牛钢钢

翻译告诉记者。

“我每天都要去车间转一圈，一旦发现有设备异响或者工艺异常，就当场责令改善。”佐藤先生说。当场能改善的就当场改善，当场不能改善的就限期整改，总之，只要让他发现问题，他就必定盯到改善完成为止。

公司内部的问题是如此，对于客户提出的需求，佐藤先生则更加认真了。2011年，公司在广东的一家客户提出，他们生产的一款家用空调，故障率比较高，希望生方横店公司能够开发一款新的保护器，降低这种故障率。

如果“另起炉灶”开发全新的产品，就意味着原先保护器的许多技术参数、生产工艺要进行重新优化调整。不仅如此，由于客户提出了更加苛刻的温控要求，这款产品的开发须替换许多产品零部件，难度可想而知。

“认真对待客户的需求，全力以赴开发符合客户需求的产品。”佐藤先生说，这虽然是他的经营理念。虽然困难重重，佐藤先生毅然接下了这个项目。后历时1年多时间，经历了无数次设计变更和调试，产品开发成功。广东这家客户也为他们的诚意所打动，将订单量一下子从每年500万只增加到了1000万只。

正是这种认真对待客户需求的态度，使得佐藤重己从未停下产品创新的脚步。10多年时间，生方横店公司生产的产品型号从最初的10个增加到了现在的300多个，年产量也从当初的300万只增加到了3000万只。

家人的支持，让他顺利实现了从技术人员到经营管理者的转变

佐藤重己（右一）在车间。

（记者 俞慧娜 摄）

全球50%的市场份额，中国70%的市场份额。”佐藤重己告诉记者。

不久，生方制作所与他们的几位客户一道，同时将目光瞄向了快速崛起的中国市场。“当时，已有我们的4个客户在中国投资设厂，我们也开始到中国为这款产品寻找产业化机会。”佐藤先生说，1998年5月，宁波生方横店电器有限公司在宁波经济技术开发区注册成立，第二年10月投产。作为身兼该产品和技术的开发者，佐藤先生自然而然地成为了派驻到宁波公司的最佳技术负责人人选。

认真、一丝不苟的工作态度，让他不断推陈出新，将专利技术转变为一个个产品

记者眼前的佐藤先生，瘦削小小，笑容可掬，一双月牙般的眼睛，让人倍感亲切。“他对人谦和，做起事情来非常认真，一丝不苟。”佐藤先生的

2008年，由于出色的工作表现，佐藤

重己被提拔为公司总经理。佐藤重己第一时间将好消息告诉家人。他说，家人的支持是他一心一意在北仑工作的力量源泉。

15年前，他的两个女儿一个读中学，一个读小学，开明的太太，嘱咐他“好好干”，放手让他来中国工作。到北仑后，他每周至少会与家人通上一两次电话，聊聊彼此工作和生活情况。在每年他太太生日的时候，从不忘打电话送去祝福。在女儿小学升中学、中学升大学，成人式，以及每年过新年时，他必定赶回日本。升任总经理后，工作变得更为繁忙，回日本的时间也越来越少，但家人之间的沟通从未间断，他也依然能够得到来自家人的力量，让他顺利实现了从技术人员到经营管理者的转变。

2013元旦期间，车间生产非常紧张，设备已经24小时连轴转了，公司上下也是加班加点赶制订单。怎么办？回不日本？佐藤先生十分纠结。当他将内心这种纠结传递给家人时，他的太太和两个女儿不约而同地支持他留在公司，与工人一道坚守在岗位上。

“家人的支持让我能够全身心地投入到工作中。”佐藤重己说。此后，他大刀阔斧地开始在技术开发、品质管理、财务管理等方面进行提升。2013年，公司产值同比增长30%。

临别宁波之际，最让佐藤先生自豪的是，他开发的空调内置式保护器产品，在宁波开发区已经生产了2.5亿只。“在这里工作的15年，是我人生中十分美好而宝贵的的经历，也将永远留在我的记忆中。”佐藤重己感慨地说。

“深专家”在北仑

连日来，人民币对美元汇率走低，前一时期连续6天走低，美元兑换人民币即期汇率2月25日收盘6.1128，人民币的贬值引来了各方关注。而原本视作利好的北仑一些外贸出口企业，却对“贬值”持谨慎态度。

宁波优耐特进出口有限公司总经理毕文君告诉记者，公司近期即将运往欧美的LED产品订单，由于人民币对美元的贬值，无形之中增加了企业的利润，“比如一个月前，我们跟客户签订的是按美元汇率6.0结算，现在用6.1的汇率去结算，相当于有0.1元人民币的差额多出来，这就相当于我们的净利润。”

尽管如此，毕文君仍然将今年前两月的出口量锁定在1600万美元左右，在她看来，相对于去年汇率的一路上涨，今年的贬值可能是昙花一现，而且出口业务从下单到发货通常需要几个月的时间，因此短期内的贬值对于企业的远期利好不明显。

中国银行北仑分行国际结算部主任周忠剑告诉记者，不同于去年汇率的单边上浮，今年的六连跌现象说明汇率风险在加剧，一旦出现人民币兑美元跌势反转，盲目扩大出口的行为可能会面临亏损局面。因此，越来越多的出口企业选择远期结汇或开展跨境人民币结算业务以抵御汇率风险。“远期结汇，即远期汇率锁定，企业与银行提前约定在未来一定期限内以事先约定的汇率进行结汇，合同规定期限内无论市场汇率如何波动，都按照这个约定汇率来结汇。而跨境人民币结算则指国内出口商与国外进口商直接商定以人民币结算方式来完成交易，两种方式都可以帮助企业实现利润的提前锁定，降低汇差风险。”周忠剑告诉记者。

章亚芬是宁波恒远制衣有限公司的财务经理，去年以来，随着企业开通了跨境人民币结算业务，她来往银行的频率也增多了，她告诉记者，跨境人民币结算可以帮助企业减少汇兑成本，提前锁定利润，让他们尝到了甜头。

据中国人民银行北仑支行统计，截至目前，北仑区域有284家企业开展了跨境人民币结算业务，2013年结算金额约340亿元，占全市业务量的四分之一，累计节省汇兑成本超过1亿元。

提前「锁定」利润御风险

本报记者 严雷 通讯员 杨宁

“旭升”持续提升管理尝甜头

成为北仑模具行业发展速度最快的企业之一



旭升员工在交流生产工艺改进后的操作方法。

（记者 俞慧娜 摄）

本报讯（记者 俞慧娜 通讯员 乐善康）这几天，宁波旭升机械有限公司数控车间生产主管老夏总爱盯着几副工装夹具“发呆”。“去年的重点是工艺改善，今年打算在工装夹具的设计开发上有所突破。”老夏说，现在，持续改善已经成为许多旭升人的工作动力。

旭升机械成立于2003年8月，目前落户在宁波经济技术开发区汽配工业园区，是一家集模具设计、模具制造、零件压铸、精密加工于一体的企业。自2010年产值突破1亿元以来，年产值增幅始终保持在15%以上，是北仑区、宁波开发区模具和铝压铸行业发展速度最快的企业之一。

“产值的稳步增长，与企业管理提升、生产工艺持续改善密不可分。”该公司总经理助理曾伟告诉记者，2006年，公司开始实施提升行动，率先导入5S现场管理。导入后，他们发现，车间里物品摆放有序了，环境也变整洁了。“以前，来工厂参观考察的客户，10个人，9个人走；后来是10个人，9个人能坐下来谈。”曾伟说，5S现场管理运行不到半年，公司的客户从原先的10多个增加到了30多个。2007年产值一下子从前一年的4000多万元增加到7000多万元。

尝到甜头后，旭升公司更是坚定了提升管理的决心，从品质提升、流程优化等方面进行持续改善。2007年，在已经通过ISO9001质量管理体系的基础上，公司着手导入了TS 16949质量管理体系，一举攻入汽配行业，为多家知名汽车主机厂提供配套服务。2013年，又大力推行精益生产。

在公司推行一项项管理提升活动的过程中，旭升人的工作习惯也变了。老夏今年40多岁了，在精加工车间一线干了10多年。老夏说，以前，他总认为按规定做出产品来就好了，至于能否做得更好，几乎没想过。但现在，每拿到一个新的精加工任务，他总要先将加工工艺和流程细细考量一番，看看工艺流程是否合理，有没有改进空间等。

去年，他们车间加工的一款箱体压铸件，按照原先的加工工艺，前后需要换4次刀具，老夏将工艺进行优化后，只需要换3次刀具。这一改善，使得每台车床每12小时可以多做50个产品，产能提高了16%。去年一年，在老夏主管的两个班组里，像这样的改善有10多项，这也使得他们班组计划达成率提高了20%多。