出口退税分类管理政策“落地有声”

北京市将有超过60%退税额实现2日内办结

本报讯 记者崔文苑 曹力水报道：国家税务总局《出口退（免）税企业分类管理办法》于4月1日开始在全国实施。目前，北京市国税局已完成全部出口企业的分类评定工作，全市有2000家左右企业被评定为一类和二类企业，退税额约占全部退税额的87%，其中一类企业100家。北京市将有超过60%的退税额实现2个工作日内退税。

北京市国税局第三直属分局承担着北京市出口企业的退税申报工作。据相关负责人介绍，以往企业办理出口退税业务周期很长，资金成本是个不小的数目，申报时还需要企业携带大量纸质原始凭证，需要派专人清点核对，第三直属分局的办事大厅每天平均接待300多笔退税申报，费时费力。

《办法》的实施，改变过去出口退税管理对所有企业“一刀切”的做法，实行“差别化”管理，大大提高了办事效率。据介绍，北京市按照出口企业资产、退税额、纳税信用等级、企业风险控制体系、历史遵从等条件进行管理等级评定。对一类企业的便利措施包括：简化申报，不再提交原始凭证；先退税后复核，2个工作日办理退税手续；优先安排退税计划；提供办税绿色通道，建立重点联系制度。这样一来，不仅直接降低了出口企业经营成本，促进外贸经济的发展，还可以激励尚未评为一类评级的企业加强管理水平。

“我们公司是国税局评定的一类企业，现在审批时间由过去的十几天缩短到两天，每年节省了大约有四五十万元的资金成本，提升了在同类企业中的竞争力，还不用一箱箱地搬材料了，填写两张纸质表格就能完成申请，省了很多事。”前来申报退税的中国技术进出口公司的工作人员说。

商业银行掘金“私银服务”蓝海

本报记者 陈果静

热点聚焦

随着经济的发展，我国的高净值人群群体正在加速扩容。这个财富阶层是商业银行必争的高端客户。顺应推出的私人银行服务模式已成为各家银行零售业务较为激烈的竞争领域。然而，要服务好这一群体，却并不容易。当前，我国的私人银行所能提供的服务还不能完全令客户满意，服务的提升、业务的创新是私人银行发展的当务之急

民生银行与“胡润百富”日前发布的《中国超高净值人群需求调研报告》显示，截至2014年9月末，中国个人总资产超过1亿元的“高净值人群”达到6.7万人，比上一年增加了2500人。其中，平均资产规模18.2亿元的超高净值人群约1.7万人，总计资产规模约31万亿元。

随着我国高净值人群的不断增长，商业银行将目光瞄准了这一尚未充分发掘的“蓝海”。截至2014年底，我国16家上市银行中，包括五大国有银行在内，已有13家银行成立了私人银行。

业务发展增长乏力

近年来，商业银行在私人银行业务上不断发力。在国有银行中，截至2014年底，中国银行和农业银行设立有私人银行的分行分别为34家和30家。建设银行已开业的私人银行、财富管理中心已达338家。股份制银行私银业务发展也较为迅猛，民生银行的数据显示，截至2014年末，该行私人银行管理金融资产突破2300亿元，近3年复合增长率52.36%；客户数近14000户，近3年复合增长率43.72%。

但与《调研报告》统计的结果相比，中资私人银行管理的金融资产总额只是“冰山一角”。根据部分已披露的信息统计，截至2014年底，国内主要商业银行的私人银行所管理的私人银行客户资产近5万亿元，约占中国私人财富总额的2%—3%，私人银行发展空间巨大。

瞄准这一市场的不仅是银行，券商、信托等也希望从中分一杯羹。如国泰君安的财富管理旗舰店、平安信托的家族信托产品等，都瞄准的是高净值人群，这使得商业银行的私人银行业务发展形势更为严峻。

中国银行业协会2014年的统计数据显示，2014年上半年，五大行的私人银行业务增长乏力，客户数量增速同比下滑6至10个百分点。

“国内一些私人银行的工作人员本身并不具有服务心态，太过表面、生硬地推销产品和服务，令人感觉不专业。”私人银行客户、依文企业集团董事长夏华表达了对国内私人银行服务的不满。

银行业协会也在报告中指出，造成国内私人银行业务发展到一定程度停滞不前的最重要原因是发展模式定位不清、服务同质化严重以及专业人才短缺、产品创新不足。

私银服务谋求创新

目前，虽然不少银行都在大力发展这一业务，但由于起步较晚，与成熟市场已培育近百年的私人银行相比，仍然差距较大。“和一些外资私人银行相比，国内私人银行多以产品为驱动，产业和服务种类较为单一，组织架构模式也尚未定型。”民生银行私人银行相关负责人表示。

“未来如何创新服务模式是私人银行发展的关键。”民生银行行长助理李彬表示，希望依托本次《调研报告》，探索更具市场前景、更贴合市场规律的私人银行发展方向，进一步完善自身业务体系，提高服务能力，为客户创造更大的价值与回报。

创新的突破口之一就是海外投资服务。《调研报告》显示，超过八成的超高净值人群有海外投资的需求，而目前有半数已在进行海外投资。海外投资面临的最大挑战是风险评估和了解当地法律税收政策，有这两项需求的分别占49%和47%；而分别有29%的人群选择银行和社交平台作为获取海外投资信息的首选渠道。

目前，一些私人银行已经在着手布局海外投资服务，如中行、工行等开设了境外私人银行中心，并推出相关跨境金融服务。数据显示，工行私人银行业务已形成覆盖全球20个国家和地区的全球服务网络。

民生银行私人银行相关负责人认为，私人银行应该抓住此机遇，借助境内外子公司或办事机构，充分发挥集团优势，为有海外投资或移民需求的客户配置精通外汇、投资、法律等方面的专家，给客户提供全球资产配置服务。除了这一领域，还需要搭建涵盖信用市场、资本市场投资类产品货架，并为客户提供深度金融服务，这是中国各家私人银行在竞争中抢占市场的重要砝码。

链接

国外超高净值人群的金融选择

国外绝大部分家族企业累积的财富都交由第三方专业金融机构来打理，金融机构提供的服务主要以家族办公室为主。

家族办公室是对超高净值家族的资产负债表进行全面管理和治理的机构。成熟的家族办公室的服务不仅包括提供理财产品这么简单，其业务涵盖家族信托、税务筹划、资产管理、私人法律服务、艺术品收藏，甚至包括娱乐旅行、管家服务和传承规划等，是财富管理行业的高端形态。家族办公室甚至有权将管理的部分资产外包给其他专业机构，如风险投资基金、私募等。

家族办公室又分为单一家族办公室和多家族办公室，前者只为一个家族提供服务，一般资产规模在10亿美元以上；后者则为多个家族服务。

这些家族办公室并不一定都由银行发起。如索罗斯在2012年将对冲基金SFM变更为单一家族办公室，管理着约250亿美元家族资产。也有银行发起的家族办公室，但往往采取独立法人实体的模式。瑞银于2010年创办了环球家族办公室集团，由其投资银行部门与财富管理部门各持股50%，成立了一家独立的法人实体，这一模式使其在创办两年之后迅速跻身全球前列。

（文/陈 原）

增强PPP吸引力须亮明财政“承受力”

纪鑫华

财金观察

作为公共基础设施建设的一种重要的项目融资模式，我国的PPP项目如何调动各方资金参与的积极性，是当前政府项目推进过程中的一个重要课题。笔者认为，要提升PPP项目的吸引力，需要明确“财政可承受力”指标。

首先，对于政府而言，确保PPP项目各项财政支出及或有债务处于财政可承受力指标安全范围内，不仅有利于控制政府的支出和债务规模，避免PPP长期支出责任中的债务不可控风险；也有利于在向社会公布财政可承受力指标的同时，充分展示地方政府的履约能力，增加对社会资本参与PPP项目的吸引力；同时，财政可承受力指标还有一个“不得不说”的好处，就是有助于限制地方政府利用PPP扩张投资的冲动，避免以投资促GDP的缺陷，进而约束地方政府结合国家经济社会发展战略导向和地方重点项目规划，有序安排财政资金投向，优化公共资金的使用效率。

其次，对于社会资本而言，公开透明的“财政可承受力”指标，是其充分了解项目所在地政府的履约能力的一扇“窗口”，有助于社会资本对项目财务可行性进行判断分析。指标安全可控的项目，自然能够坚定社会资本参与PPP项目的信心。在这一过程中，也能够逐步提高各类社会资本，尤其是民营资本和外资参与的积极性和主动性。

此外，该指标对于银行、保险、信托等金融机构也具有极其重要的意义。通过财政可承受力指标的评价，尤其对于提供部分政府付费的项目，有助于金融机构了解项目的财务可行性，从而也有利于满足金融机构内部审批要求，增强了金融机构参与PPP项目融资的可能性和积极性，而融资成功与否对于PPP项目成败具有决定性作用。

有人说，“好的PPP项目是一场婚姻，而不是一场盛大的婚礼”。财政可承受力的指标，将涉及地方政府、社会资本、金融机构多方的参与，进而决定期限较长的这一“婚姻”的成败。因而，各级政府应充分重视财政可承受力指标测算的合理性、可靠性和权威性，并实现指标的公开透明。

一方面，地方政府应结合自身的债务存量、新增债务需求，测算可承受力边界；同时，也应充分注意到PPP模式对于促进我国城镇化、改善公共服务需求、提高公共服务质量等方面的积极意义，以及经济发展和可用财力增长对于财政可承受力的前瞻指引作用，合理有效安排PPP项目投资规模及财政支付业务。

另一方面，要强化财政可承受力指标的权威性，可考虑与地方政府年度预算相结合，一旦年度指标确定，不得随意调整和更改；且对于单个项目，财政部门在项目前期准备中要充分考虑项目的不可预见风险，通过清晰的风险边界和绩效指标预设，避免后续调整过程中超出财政可承受力指标限制。

最后，加大公开力度。不只是结果，指标的测算依据及标准也应充分向社会公开，以消除社会资本和金融机构的不稳定预期。

说到底，“财政可承受力”评估是一项基础而又关键的任务，一定程度上决定了PPP这项新型投融资模式的成败。只有把这个实事做好，才可有效缓解社会资本和金融机构的一些不稳定预期，提高项目实际合作可能，从而推进我国PPP事业的稳步前行。

（作者单位：上海市财政局）

风向标

银行系信托增长强劲

盈利能力有待提高

本报讯 记者姚进报道：随着银行2014年年报的密集披露，兴业信托、建信信托以及交银信托3家银行系信托公司的部分经营数据也相继出炉。统计显示，截至2014年底，3家银行系信托公司的信托资产管理规模合计达1.76万亿元，约占全行业的12.6%，同比上升1.6个百分点。其中，2014年末，建设银行旗下建信信托受托管理资产规模达到6658.35亿元，跃居全行业第三，加之管理资产规模已超过7000亿元达到7019.27亿元的兴业信托，银行系信托有“两子”冲进行业前三名。

从管理资产规模增速的角度来看，建信信托、交银信托、兴业信托3家银行系信托公司2014年信托资产规模同比增速分别为104.36%、40.66%和24.23%。而根据信托业协会的数据，去年信托业信托资产规模增速为28.14%。

事实上，这并不是银行系信托第一次在管理资产规模上实现这一突破。早在2012年底，管理信托资产规模排前三的信托公司中，建信信托和兴业信托便分别以3507.77亿元和3360.49亿元位列第二、第三位。交银信托存续的信托规模为1564.05亿元，虽与前两家相比稍显逊色，但是同比2011年也增长了1倍以上。

凭借渠道优势，银行系信托公司的资产规模增幅一直高于业内其他同行。“银行的渠道资源正是这些信托公司的优势所在。与其他信托公司的产品相比，银行自然更乐于代销自家信托产品。”某信托公司人士称，与此同时，银行的客户资源信赖度容易转移到同系信托公司身上，银行系信托积累客户相对容易。

不过，由于业务风格比较谨慎，银行系信托的盈利能力却未能跻身行业前三名。“就业务结构来看，银行系信托公司管理资产规模增长比较依靠报酬率较低的通道型业务，在目前经济形势并不明朗的情况下，不会也没必要去追逐一些风险更高但是回报也更高的主动管理型项目。这是银行系信托管理资产规模较高而盈利水平较低的原因之一。”相关业内人士表示，另外，随着信托保障基金等制度启动对通道类业务的影响，银行系信托现有的增长格局可能会发生改变。但其在家族信托、资产证券化业务方面仍有天然优势，未来这两个领域可能会成为银行系信托新的利润增长点。

观点

专家认为：

资金压力加剧银行定位分化

本报讯 记者常艳军报道：《存款保险条例》日前公布，并将于5月1日起实施。中国人民大学财政金融学院副院长赵锡军认为，存款保险制度的推出，在完善金融安全网的同时，也将加剧银行业的竞争。

在过去利率管制情况下，中资商业银行形成了以信贷业务、利差收入为主的业务结构和收入结构，存款成为各商业银行主要的资金来源，也是竞相角逐的领域。同时，随着利率市场化的推进，商业银行也已有了更大的自主定价空间。

“在发达国家市场，商业银行的资金可能来源于存款、同业借贷、发债等，商业银行会根据自己的比较优势来判断从哪个市场获取资金更为合适。”赵锡军表示，当前存款利率不断放开，从大额同业向小额零售推进，商业银行定价策略分化已初现端倪。在我国利率市场化不断前行的背景下，商业银行会根据自身竞争力、市场定位以及发展战略来确定适合自己的定价策略。

赵锡军认为，今后，大小商业银行的市场定位会越来越明晰。“银行要分析自己主攻的是哪一类风险的客户，并把自身的风险偏好确定在相应层次，然后根据客户风险水平来进行定价。”

据了解，金融产品定价一般分为三个维度，即资金是否紧张、期限长短以及风险大小。当前，各商业银行对资金来源、使用、宽松程度、资金成本等考核越来越严格。从期限上，商业银行期限的匹配性也越来越好。

“关键在于风险定价方面，受市场环境以及信用体系建设滞后等影响，目前各商业银行都面临挑战。”赵锡军说，如何根据资金来源、成本、风险、股东回报以及客户竞争等情况建立自己的定价体系，对各商业银行来说是个考验。

日前，由中国农业银行云南怒江州分行和共青团怒江州委组织的“送金融知识进独龙江”活动在云南省怒江州贡山县独龙江乡孔当村举行。图为农行工作人员在为村民演示刷卡购物。 梁志强摄 （新华社发）

本版编辑 张艺良 孟 飞
电子邮箱 jjrbjr@126.com