



在垣曲县“恒汁源味”年货节现场,垣曲县税务局组织青年志愿服务队,将税收宣传和服务搬进年货节现场。
(资料照片)

我市税务部门聚焦税惠落实,优化税费服务

燃起冬天里的『一把火』

本报记者 余果 通讯员 上官通

寒风起,凛冬至。近年来,为进一步激活“冬日经济”,我市税务部门主动靠前服务,聚焦税惠落实、优化税费服务,走进辖区的商品交易市场,深入企业商户问需解难,以政策落实的快马“加”鞭,助力经营主体“减”负上阵,为冬日里的经济发展点燃“一把火”。

“添薪”助燃“春节经济”

春节临近,年货市场也变得火热起来,到处一片繁忙喜乐景象。为助力“春节经济”蓬勃发展,我市税务部门聚焦春节消费市场需求,深入各大商超、供货企业,问需求、送政策,全力以赴助力年货市场“热”起来、“火”起来。

“春节销售旺季的客流量和销售额大幅上涨,比去年同期要超过30%。企业搞年会、春节挂灯笼等等,都会来采购,这也让我们的发票用量骤增,多亏了税务部门上门服务增加票量,为我们商户迎接新春热潮提供了坚实的保障。”天津欣欣喜庆

用品商行负责人赵建国介绍道。

春节是各类年货商家销售旺季,为了保障纳税人用票需求,天津市税务局在利用大数据做好发票增长量分析研判的同时,进一步优化办税岗位、提升办税质效,保证春节期间服务不断线。“对于发票需求量的商家,我们会提醒他们做好准备,同时,与企业财务人员、在建工程项目负责人及会计建立沟通群,随时接受企业咨询,并提供网上辅导服务。

走进山西紫曼工艺品制造有限责任公司加工车间,工人们正加班加点制作中国结以及“鞭炮”“红辣椒”等节日装饰品,吉祥喜庆的寓意、价廉质优的品质收获了来自全国各地的大量订单。垣曲县税务局组织税收专家团队深入企业了解手工艺品近期销售与春节备货情况,为企业送上量身定制的新春税惠“大礼包”,助力企业办税无忧,以税费“红包”助力生意红红火火,护航春节消费市场。

在垣曲县“恒汁源味”年货节现场,垣曲县税务局组织青年志愿服务队,将税收宣传和服务搬进年货节现场。志愿者们在商户忙碌间隙,为其讲解小微企业、个体工商户和农民专业合作社税费优惠政策,了解涉税需求,向来往群众宣传个人所得税专项附加扣除、社保医保缴纳等知识,以“税惠红包”向纳税人、缴费人传递新春祝福。

“减负升温”供热企业

供热企业作为保障城市温暖的卫士,关系民生冷暖。为了保障供热企业平稳运行,我市税务部门充分发挥税收职能作用,落实落细税费优惠政策,持续提升服务质效,助力供热企业“火力全开”,写好税务“温暖”答卷。

2024年—2025年采暖季,夏县夏都热力有限公司承担全县64个居民小区,约11000户居民家庭的供热任务,城区供热面积约为161万平方米,比去年新增供热面积15万平方米。

“每年供暖前都要进行一次锅炉、管线、泵房、换热站等设备的例行检修,更新损耗部件,各项费用支出都比较高,加上周转慢,资金就显得捉襟见肘。”夏县夏都热力有限公司财务负责人柴蔚媛说,“多亏了税务部门为企业送来‘延续实施供热企业有关税收政策大礼包’,里面详细讲解了供热企业可以享受的为民供热免征增值税、房产税和城镇土地使用税等优惠政策要点。这些税收优惠的‘真金白银’,很大程度缓解了我们的燃眉之急。”

冬季供热事关群众切身利益。近年来,夏县税务局聚焦为民办实事,推出“一册一队一台账”举措,梳理供热企业税费优惠政策清单,通过“税收大数据”平台、税企微信群、征纳互动平台等方式精准匹配推送税费优惠政策,并组建“暖冬”小分队主动深入供热企业问需求、送服务、解难题,帮助企业减税,切实保障政策红利从“纸上”落到“账上”,保障企业平稳运行,助力百姓温暖过冬。

新绛县义信热力有限公司工业余热集中供热项目主要利用高义钢铁、中信金石和至信宝能三家企业工业余热,为项目范围内用户提供集中供热服务。项目覆盖3镇21个村及1个小区,接入集中供热用户约7000户,供热面积约85万平方米。

“今年供暖又实现扩围增面。这项民心工程之所以快速推进,离不开税务部门的大力支持。”新绛县义信热力有限公司总经理朱磊说道,“项目建设期间,税务工作人员多次深入现场,了解工程推进中遇到的涉税难题,提出可行性意见建议,有效解决了我们的后顾之忧。”

据了解,项目启动后,新绛县税

务局便组成政策辅导小组,为公司负责人及财务人员讲解有关税收政策,重点辅导企业供热采暖费收入免征增值税、供热企业的厂房和土地分别免征房产税和城镇土地使用税等内容,并对企业投资建设中所涉及的税费征缴口径及优惠政策等问题提供“一揽子税收”政策支持方案。同时,与企业财务人员、在建工程项目负责人及会计建立沟通群,随时接受企业咨询,并提供网上辅导服务。

市税务局相关负责人表示,将持续聚焦民生福祉,以高度的责任感和使命感,时刻关注供热企业涉税需求,把服务做精做优,将税惠落实落细,全力支持供热企业做好冬季取暖保障工作,切实把税费红利转化为企业持续发展的动能。

“热力十足”项目建设

重点项目是经济增长的“生命线”,是地方经济高质量发展的强力“引擎”。近年来,我市税务部门紧扣地方经济发展战略部署,深度跟踪重大项目建设,精准对接企业涉税需求,通过组建“项目管家”团队、开通办税“绿色通道”、实行全周期服务等举措护航重点项目建设快推进、稳发展,跑出“加速度”。

“重点项目‘绿色通道’在最短时间内帮助我们办完了最复杂的业务,预约办理随到随办,这对我们来说可真是一件大好事!”山楂树下(运城)果汁有限公司财务负责人刘佳英高兴地说。

据了解,山楂树下(运城)果汁有限公司因业务需要,在采集申报城镇土地使用税时,由于采集信息数据较多,情况复杂,便拨打了服务热线,提出需要在办税服务厅进行辅助申报,运城经济技术开发区税务局窗口办税人员在接到企业诉求后,立即引导企业财务人员通过重点项目“绿色通道”预约办理。

山楂树下(运城)果汁有限公司新建年产30万吨果汁饮料项目于去年8月中旬开工,该项目由天津冠芳集团投资建设,位于山西省运城市运城经济技术开发区。近年以来,为支持重点项目发展,运城经济技术开发区税务局围绕辖区重点项目开辟“绿色通道”,对重点项目涉税事项优先办理、一窗办结、一次办完。开通“绿色通道”后,办事人员在为重点项目办理涉税业务时无需排队叫号,可在“绿色通道”专窗随到随办。这一举措降低了办税时间成本,受到了企业办税人员的广泛好评。

位于绛县经济开发区的山西恒晖环保科技有限公司是绛县重点建设项目,计划总投资10亿元,建成后将利用先进技术,对冶炼、化工、医药等企业固(危)废渣进行无害化处理,对有价值金属进行提取。一期项目已于2023年建成,当前二期项目正在加紧建设。

“项目自开建以来,‘项目管家’团队多次上门送政策、答疑解惑,有问题随时联系,帮助我们解决了很多涉税问题,服务到位。”该公司财务负责人吴蓓芳说。

据悉,为支持在建重点项目建设,绛县税务局加强与发展改革、住建、国土资源等部门沟通协作,形成合力,及时获取项目清单,按照“一个项目一名管家一支团队”的服务要求,组建专业化队伍,提供“一站式”服务,协助项目快速完成税务登记、税种核定、发票领用等手续,帮助项目早日投产。同时,加强在建重点项目的风险防控,定期风险评估和预警,帮助企业识别和规避税收风险,精准推送相关税收政策,帮助企业及时了解和享受税收优惠政策,降低企业税负。

市税务局相关负责人表示,税务部门将不断优化办税缴费服务举措,提升服务效能,对重点项目实行全周期、全流程、全链条税费服务,助力重点项目转化为经济的新增长点,为区域经济高质量发展贡献税务力量。

聚焦 | 推动高质量发展 深化全方位转型

从引进、栽植、管理、销售,到出口海外——

“奥格罗”的4年成长史

本报记者 范娜

前不久,奥格罗梨出口新加坡的发车仪式在盐湖区举行。这不仅标志着我市又一新品种梨正式叩开国际市场的大门,更意味着我市水果出口产业增添了新的增长点。

为深入探寻奥格罗梨背后的故事,连日来,记者奔赴盐湖、临猗的奥格罗梨种植基地,实地走访果园,与种植户和相关专家深入交流,全方位了解这一新品种梨在运城从引进到种植管理再到开拓市场最终成功走向海外的艰辛历程。

新品种梨惊艳亮相

冬季,果树剪枝正当时。在盐湖区大渠街道北张村奥格罗梨种植基地,被邀请为梨园剪枝的临猗县奥格罗果业专业合作社理事长张勋正手持专用剪忙活,随着他手起剪落,一根根多余的枝条从树上掉落。

“奥格罗梨的母本是红香酥梨,父本是西洋啤梨……”提起奥格罗梨,张勋边忙着手中的活儿边介绍。

2020年,有人推广新品种苗木,并承诺收获后帮忙销售。

张勋的父母在品尝后,觉得新品种梨又脆又甜还有一股香味,既继承了西洋梨的浓香优点,又增加了中国酥梨的酥脆爽口,感觉很有种植前景,便把在广东务工的张勋叫回家,让他负责新品种梨的引进和种植管理工作。

“以前我爷爷就栽梨树,但我从小不爱吃梨,可是经过深度了解,并品尝了奥格罗梨后,我就看中了这个品种。”张勋说,2021年,他和父母在盐湖区姚孟村流转了50亩地栽梨树,经过几年的精心管理和改良,梨的外表已从刚引进时的“有些丑”,变成了果面光滑洁净、果汁更加清甜、果型更为饱满的高颜值梨。

采访当天,记者走进位于盐湖区龙居镇南花村的奥格罗梨包装车间,一进车间就能闻到一股浓郁的梨香味。只见流水线上的奥格罗梨呈粗颈葫芦形,果面光滑,果皮底色黄绿,外观艳丽。

在上料区,两名工人把一个个梨放进犹如缩小版汽车轮胎一样的橡胶托盘里,托盘托着梨随流水线进入下一个检测环节。随后,根据每个梨不同的重量,托盘会把梨送往不同的支线。每条支线上都有两名工人动作麻利地取梨、装箱、包装封口。

“高端梨贵在有香味。目前浓香味的果子大多是西洋梨系列,纯西洋梨的缺点是需要后熟,像猕猴桃一样,变软后才能食用,而且出冷库后货架期极短。奥格罗梨克服了纯西洋梨的缺点,继承了西洋梨浓香味的优点和东方酥梨的酥脆。它的果皮有着天然蜡质层,耐贮藏,冷库贮藏可长达8个月。”张勋介绍道。

目前,奥格罗梨在盐湖区、临猗县、万荣县蓬勃发展,种植面积已接近8000亩。其中,临猗县以其优越的地理环境和气候条件,种植面积位居首位。

鉴于奥格罗梨产业发展的良好态势,为进一步提升种植管理水平,实现果农间的优势互补与协同发展,去年10月,张勋积极奔走联络,联合当地众多有识果农,成功创立了临猗县奥格罗果业专业合作社。

合作社成立伊始,便秉持着合作共赢、共同发展的理念,全力搭建起技术交流与资源共享的优质平台。一方面,定期邀请业内权威专家开展技术



出口新加坡的奥格罗梨,包装精美,品质上来。

培训,为果农传授涵盖果园日常管护、精准施肥、病虫害绿色防控,以及果实科学采摘与妥善储存等一系列先进且实用的种植管理技术。另一方面,通过整合采购渠道,为果农争取到质优价廉的农资产品,有效降低生产成本。另外,还积极拓展销售渠道,拓展更广阔的市场空间。

管理模式更趋精细

在临猗县北景乡北里村薛汝竹的梨园里,他也在忙着剪枝。

他说,这个园子占地8亩,以前是种苹果的,前几年苹果效益不太好,听说奥格罗梨很有前景,他便去张勋的梨园考察,随后就创了果树,在2022年3月改栽奥格罗梨。

谈及自家的梨园,薛汝竹眼中充满了希望的光芒:“我栽的梨树是小冠型,每棵树有4个至6个主枝,树间距较大,这就为机械化操作提供了便利条件。在管理方面,我们坚持精细化管理,一年会施4次肥。无论是冬季修剪、夏季修剪,还是除草工作,我们都极为用心。坚决不使用除草剂除草,使土壤的有机质含量得以保持在较高水平,也最大程度降低了农残标准。今年,我打算给一部分梨套袋,进一步提升梨的品质。”

处于探索阶段的新品种梨种植,果农都在尝试不同的管理模式。

在盐湖区大渠街道北张村王金平占地30亩的梨园里,一棵棵梨树的树冠呈“Y”字型舒展开来,在梨树的上方,搭建了钢架用来固定梨树的两个主枝。

王金平说:“这些梨树是在2021年种下的,属于密植型,产量高。2023年挂果,亩产达到3000公斤左右。预计到第5年盛果期,亩产能达到四五千公斤。在虫害防治上,我们主要采取物理和生物防治,同时喷施富硒叶面营养液,相较于小冠型梨树,‘Y’字型梨树在管理上要投入更多的精力。”

为做好新品种梨的管理工作,临猗县奥格罗果业专业合作社组建了一支拥有30多人的服务团队,成员由各乡镇种植能手、梨树管理土专家,以及山西农业大学植物保护学院(山西省农业科学院植物保护研究所)的专家教授等组成。

据了解,合作社高度重视品质把控,在采摘环节,严格遵循成熟度标准和采摘手法,避免果实损伤;在分拣包装车间,配备了先进的分拣设备和技术,激光检测果芯品质与果肉糖度,按



盐湖区龙居镇一家奥格罗梨包装车间内,工人正在忙碌地取梨、装箱。

照果实大小、克重、甜度等多个维度进行精细分级,确保每个奥格罗梨都能保持一致的高品质,满足不同客户的需求。

“只有生产出绿色、健康的梨,这个产业才能长久地发展下去。”张勋说。

“梨”开本土远销海外

2023年,奥格罗梨部分挂果,全市产量5000多公斤,可当年推广苗木的人并没有兑现承诺前来收购。

没办法,张勋只好自己外出开拓市场。

“为了推销梨,我去了安徽、湖南、重庆,弟弟去了广东,但效果都不太好。因为这个梨不耐热,一热果芯就坏了。我们又去哈尔滨推销,发现它还不耐冷,冷了口感也不好。折腾半天,发现普通电商渠道根本走不通。”提及过往的经历,张勋一把辛酸泪,他说,最后总结教训得出结论,新品种梨只能通过冷链运输。

为了把握一切可能的机会,他们还同时把梨送往了各大果蔬市场,只要有人愿意尝试销售,都会给对方发样品,其中也包括了澳大利亚农业集团杭州事业部、山西事业部。

推广过程充满坎坷,但每一份努力都不会白费,新品种梨最终得到了澳大利亚农业集团的青睐,该集团杭州事业部、山西事业部先后派人考察对接。2024年,集团海外事业部负责人王万远先后3次前来考察指导,对新品种的挂果、着色,再到成熟收获,进行全程监测和研发改良,并提出了对新品种梨以澳大利亚农业集团的logo挂名“奥格罗梨”的建议。

澳大利亚农业集团是一家致力于农产品、食品供应链品牌管理的运营商,与东南亚十多个国家有着贸易往来。在澳大利亚农业集团、运城市果业发展中心的大力推动下,首批奥格罗梨开启了出口新加坡的旅程。

王万远对奥格罗梨赞誉有加,给予了极高评价。他说,助力运城市农产品实现品牌化出海,是集团公司坚定不移的战略方针。在未来,集团将充分且合理地运用海外渠道资源与品牌影响力,以创新多元且更具成效的方式,推动运城的优质农产品走向国门、走向全球市场。同时,双方将以此次合作为重要契机,聚焦品牌建设、市场拓展、供应链优化等核心领域,全方位深化合作。通过整合优势资源、创新合作模式,进一步推动运城更多品类丰富、品质卓越的农产品跨越国界,在国际舞台上大放异彩,提升运城农产品的全球知名度与市场竞争力。

“目前,我们的奥格罗梨已成功进军新加坡市场,凭借出色品质,在当地收获了消费者的广泛青睐与高度认可,市场份额也在持续稳步攀升。下一步,我们将围绕品质与产量双线发力,一方面持续优化种植、采摘、保鲜等环节,不断提升奥格罗梨的品质;另一方面,通过科学规划种植规模、升级农业技术等方式,实现产量的稳步增长。此外,为进一步保障产品质量安全,提升消费者信任度,我们计划为每一箱奥格罗梨附上专属二维码,借助先进信息技术,实现从果园到餐桌的全流程追溯溯源。我们的目标是将奥格罗梨这一品牌推向更广阔的国际市场。”话语间,张勋满是对未来的殷切期待。

本栏照片均由本报记者 陈方斌 摄