

助力企业优化税务风险防控、依托税收大数据加强智能监测和预警——

税务赋能,无锡企业强化合规管理提升竞争力

“政策优惠+合规清单”老纺织焕发新活力

走进无锡一棉纺织集团有限公司特高支紧密纺智能制造车间,现代化生产场景令人耳目一新。在自动化系统的精准调控下,上万枚雪白纱锭整齐排列,高速运转,十几名技术工人有序操作,源源不断地纺出高品质纱线。这一传统纺织企业焕发新活力,正是“政策优惠+合规管理”双轮驱动的生动写照。

作为传统劳动密集型产业代表,无锡一棉近年来将产能升级和产品创新作为转型发展的核心课题。企业副总经理赵杰介绍:“税费优惠对工艺升级的助推作用非常直观。”在推进智能化改造过程中,企业累计享受固定资产进项税额抵扣、增值税加计抵减等各类税费优惠达7000万元,占“智改数转”总投入的10%以上,实现产量提升19%,生产效率提升

15%,运行成本降低11%,劳动强度降低30%。

在充分享受政策优惠的同时,企业更注重练好“内功”。通过系统梳理从原料采购到货物销售、从研发创新到产品生产的全流程涉税环节,企业创新编制了《全流程税务合规管理风险清单》,涵盖5大核心环节、17个关键节点和61个涉税风险点,为企业构建了完整的税务风控体系。“清单就像一本‘税务健康手册’,让我们既能精准享受政策,又能有效防范风险。”赵杰说。

这种“政策+合规”的双重赋能,推动企业形成了“政策激励—研发投入—技术创新”的良性循环。据了解,无锡一棉自主研发的特高支精梳纯棉紧密纱不仅成功填补了国内空白,更达到国际领先水平,全球市场占有率稳居行业首位。



“企业重视+财税管理”“小巨人”练就硬实力

“我们始终将合规经营视为企业生存和发展的生命线,并将其融入企业文化和日常管理的方方面面。”恩纳基智能装备(无锡)股份有限公司董事长吴超的这句话,道出了这家企业从7人创业团队成长为国家重点专精特新“小巨人”企业的核心秘诀。

作为创新发展的生力军,专精特新企业凭借技术领先和市场细分优势快速崛起,而完善的内控体系则是其行稳致远的核心。在吴超

看来,规范的财税管理既能确保企业充分享受研发费用加计扣除等政策优惠,又能提升企业“软实力”,为从“小而精”迈向“强而久”奠定基础。

恩纳基的发展理念得到了无锡税务部门的专业支持。针对专精特新企业特点,无锡税务部门定期走访辅导、辅助风险排查,在成本核算、合同管理、纳税申报等关键环节为企业提供“量体裁衣”式专业服务,既帮助企

业完善内控机制,又及时防范化解税务风险,让企业心无旁骛投入创新研发。

在税务部门的专业赋能下,恩纳基建立起一套科学完备的税务风险防控体系。该体系通过明确分工、标准化流程,配合信息化手段,实现了财税数据的精准管控和风险隐患的及时预警。吴超说:“合规就像一杆秤上最重的砝码,规范的财税管理既能防范风险、提升信誉,更能为科学决策提供可靠依据。”

“服务护航+合规出海”“走出去”企业闯出新天地

2024年,无锡实现进出口总值7709.46亿元,规模创历史新高,同比增长9.1%。在这份成绩的背后,是无锡税务部门立足税收职能,依托“税路通·苏服达”跨境税费服务品牌,以精准化、专业化的税收服务为“走出去”企业保驾护航。

面对复杂的国际税制环境和差异化的税收政策要求,无锡税务部门主动作为,组建专业跨境服务团队,为“走出去”企业量身定制国际税收指引,提供从政策解读到税收协定应用,从争议预

防到争端解决的全链条服务。同时,依托税收大数据实施智能监测,对出口退税、税收抵免等关键环节开展“健康体检”,实现跨境税收风险早发现、早预警、早处置,助力企业实现从“走出去”到“走得更好”的跨越。

“在开拓德国市场时,税务部门送来的中德税收协定指引,帮助我们快速建立起完善的国际税务管理框架。”无锡信捷电气股份有限公司副总经理刘志强颇有感触。通过在产品研发、财务核算、销售布局等环节进行前瞻性

税务规划,信捷电气实现了跨境交易税务事项的精准管控,打造了“零调整”的合规范本。

完善的跨境税务合规体系为企业国际化发展提供了坚实支撑。目前,信捷电气的海外业务已拓展至全球50多个国家和地区,2024年海外销售额实现40%的高速增长,在国际市场展现出强劲的竞争优势。全球化竞争中,“政策护航”与“合规赋能”的双轮驱动,正成为无锡企业聚力扬帆出海的制胜法宝。



中国太保寿险无锡分公司“Cπ 康养财富规划师”发布会



暨 C π 品牌列车发车仪式圆满举行

近日,中国太保寿险无锡分公司以“锡城C位、一π成名”为主题,隆重召开“Cπ 康养财富规划师”发布会暨Cπ品牌列车发车仪式。120位有志投身保险业的精英人才会聚一堂,共探康养财富规划新蓝海,此次活动标志着中国太保寿险无锡分公司代理人队伍高质量转型升级再次迈出了关键一步。

市场浪潮催化

乘时代大势,竞逐康养财富新赛道

第七次全国人口普查数据显示,我国60岁及以上人口占比已达18.7%,且居民人均可支配收入较十年前增长超1.5倍,康养产业与财富管理的融合已成必然趋势。保险凭借产品服务生态优势,在养老支付与健康管理领域发挥核心作用。

在此背景下,中国太保寿险推出“Cπ 康养财富规划师”培养计划,围绕“健康、养老、财富”三大核心理念,构建全生命周期服

务体系。

在健康管理上秉持“防诊疗复”芯主张。借助产品与服务的深度融合,“太医管家”提供视频医生和健康筛查等服务,有效预防疾病的发生;“太保蓝本”“无忧管家”提供就医绿通和高端医疗服务,切实解决看病难、看病贵的问题;“源申康复”聚焦专病专症,提供高品质康复医疗服务。

在养老服务上落地“富居雅护”芯主张。“富”,即帮助客户合

理规划财富,确保养老金充足稳定;“居”,以“百岁居”适老服务打造安全舒适的智慧居家养老环境;“雅”,推出“太保家园”高端养老社区帮助客户享受高品质、有尊严的晚年生活;“护”,提供专业的医养结合照护服务,维护生命的尊严。

在财富管理上打造“稳久利活”芯主张。针对高净值客户推出“太保家传”家族办公室服务,量身定制“家企人生”风险模型,实现资产稳健传承。

公司平台托举

筑成长阶梯,赋能职业发展新征程

“Cπ 康养财富规划师”中的“C”取自中国太保(CPIC)首字母,“π”象征无限潜能与复合型人才,也指π型人才。中国太保寿险构建的“Cπ 康养财富规划师”专属赋能体系,将为规划师提供全方位职业发展支持。

在机制保障方面,特设“新人创业基

金”助力规划师首年收入稳健起步,一年期满后无缝对接基本法制度,激励他们着眼长远、深耕细作,逐步提升客户服务能力和专业能力。

在能力进阶方面,定制“336 新人孵化模式”明确成长路径,联合权威机构开发“4+2”认证体系(4项专业认证+2

项管理认证),全面助力专业能力从基础入门逐步迈向精通。

在体验优化方面,打造专属孵化中心与独立智慧职场,定期组织游学活动,沉浸式体验中国太保寿险的产服体系,进一步提升职业认同感、自豪感,助力实现服务客户和成就自我的双赢。

品牌力量加持

展行业风采,传递Cπ队伍新温度

发布会上还同步举行了Cπ品牌列车发车仪式。中国太保寿险无锡分公司携手无锡地铁1号线,邀请10余位热爱生活、思想新潮、追求成长的Cπ代言人亮相地铁舞台,通过流动的视觉语言向

社会公众传递专业、温暖、诚信的代理人新形象。此次地铁品牌专列不仅是公司品牌形象的创新传播,更是以公共场景托举职业价值,吸引更多跨界人才加入Cπ队伍。

未来,中国太保寿险无锡分公司将持续深化“Cπ 康养财富规划师”体系建设,通过专业服务与创新模式,为无锡市民提供更优质的康养财富一站式解决方案,助力行业高质量发展。(孙雯玉)



陆巍

张棋

朱琳

承艳

刘颖

陈梦婷

徐爱花

黄丽萍

蒋亚芳

汤昕艺

陈青

李伟飞

热爱生活 思想新潮 追求成长