

# “减税效应”加码 激发创新活力

今年以来,增值税简并税率、小微企业所得税优惠、研发费用加计扣除等多项税收优惠政策陆续落地,减税效应不断加码。记者日前多方采访获悉,减税红包已惠及越来越多的实体企业,降低企业负担、激发企业创新活力等多重效应开始显现。据国家税务总局最新统计,仅研发费用加计扣除一项年内就有望减税达千亿规模,制造业企业成为最大受益者,年减税额预计超 600 亿元。

国家税务总局所得税司司长邓勇日前介绍所得税优惠政策成效时表示,为加大小微企业税收支持力度,从 2017 年度起,小型微利企业减半征税的年应纳税所得额上限由 30 万元提高到 50 万元,在政策实施后的首个纳税申报期,就为企业减税 34 亿元。

此外,研发费用加计扣除政策在有效降低税负、增加企业现金流的同时,有利于企业加大研发投入、扩大产能,提升自主创新能力。预计 2017 年度,这项政策的减税额将突破 1000 亿元,在所有享受减税优惠的企业中,制造业企业占比超过 60%,成为该项政策的最大受益者,年减税额预计超过 600 亿元。

对此,实体企业感受深刻。新华三技术有限公司(以下简称“新华三”)财

经管理部税务及内控总监蒋浩告诉记者,新华三的发展道路和税收政策的导向密切相关。

从研发费用加计扣除到软件产品增值税即征即退,从国家需要重点扶持的高新技术企业到国家规划布局内重点软件企业,企业均享受到了满满的政策红利。

据介绍,2016 年该企业共计办理软件产品超税负退税 4 亿元,享受了国家规划布局内重点软件企业 10%所得税优惠税率减免所得税额 3.64 亿元。一笔笔“真金白银”优惠的落实,充分唤醒和激发了以技术创新为核心引擎的发展动力,企业自主创新成果斐然,截至 2017 年 6 月底,专利申请总量超过 7500 件,其中 90%以上是发明专利。

而另一方面,去年营改增试点的全面推开让这些高新技术企业的外溢带动效应更加明显。新华三集团策划部总监万宇娜表示,全面营改增后,行业抵扣链条被打通,企业只需专注于核心生产力的提升,一些诸如宣传、品牌推广等工作完全可以交给更专业的人去做。如今,新华三集团 100 多企业的体量内,生产几乎都是外包,目前已经拥有 4000 家合作伙伴,带动了区域内、行业

内相关产业的共同发展。

谈起企业 4 年前面临的那个“生死时刻”,浙江百力达太阳能股份有限公司董事长卫松根至今仍感慨不已。2008 年起,他陆续斥资 6 亿元,进口了 16 条 25 兆瓦太阳能电池片生产线。但 2011 年后,在欧债危机和反倾销风波的冲击下,中国光伏出口严重萎缩,产品价格接近零利润,企业面临生死存亡的危机。

“当年大家是一拥而上的上规模,根本没静下心来搞技术升级,所以外部环境一变化,我们瞬间就被逼到了倒闭的生死线边缘,当时我是整夜睡不着觉。”卫松根告诉记者,多亏税务部门帮助公司梳理了相关税收优惠政策,强调研发费用加计扣除部分计入亏损后,以后五年内可用企业应纳税所得额弥补该亏损额,鼓励企业尽最大能力进行研发投入,谋求新市场、新出路。

痛定思痛,卫松根咬紧牙关,每月拿出销售额的 3%投入技术研发,在工艺和设备改造上下功夫,降低生产成本,提高产品性能。2015、2016 连续两年,累计研发费用加计扣除金额达到了 1426.58 万元。企业在国际市场竞争中逐步确立了技术领先优势,从而成功转

型升级,经营转亏为盈。

以浙江省为例,一大批新制造、新技术、新产业、新模式如雨后春笋般爆发,经济发展当中的新动能不断地壮大。而这种强劲动力背后则是五年间高达 325.61 亿元税收优惠大红包的落实。浙江国地税部门数据显示,浙江企业享受研发费用加计扣除优惠税额从 2011 年的 28.10 亿元增长到 2016 年的 84.4 亿元,年均增长高达 24.6%。

减税红包不仅助力了新动能的活力激发,传统动能也在加速改造提升。

“从规模粗放型向高精尖技术型升级,确实挺难的。经营理念的转变是一部分,更多的是资金上的压力。现在企业不仅从之前的燃煤改成了天然气供能,连包装线都实现了‘机器换人’,生产规模和效益都有了大提升。”刚刚享受到 7 月份资源综合利用产品及劳务增值税退税的杭加新型建材有限公司法人代表熊海东说。企业轻装上阵带来的是经济活力的激发,数据显示,在国家支持“双创”政策的引导下,我国小型微利企业发展迅猛,数量已占到全部企业数量的 80%以上。前三季度,平均每个工作日新办小型微利企业保持在 1 万户以上。

据《经济参考报》

## 农民乘“免费专列”进城卖菜 有人一年省 3000 元路费

10 月,是丰收的季节,也是 8629/8630 列车蔬菜瓜果味道最浓的季节。

8629/8630 次列车只有两节车厢,从 2012 年 7 月 1 日开始到今天,每天一次往返于湖南郴州与白石渡镇之间。本是为沿线职工上下班而开行的“职工通勤车”,因被附近菜农“顺风搭乘”,慢慢开始被称为“菜农专列”。菜农们只知道,这辆列车可以免费搭乘,一年下来,省下的进城车费,“能抵几个月的卖菜钱”。他们不知道的是,这是京广线上通行里程最短的一趟列车,同时也是所剩无几的几辆绿皮火车。

### “菜农专列”实为通勤车

“8629/8630 次列车是从 2012 年 7 月 1 日开始运行的,作为铁路职工上下班的职工通勤车,非营业、不售票”。郴州站党总支部书记袁武对于它最终变成了“菜农专列”还是感到有些意外。

列车的设计是一个柴油内燃车头,加挂两节车厢。从郴州站出发,途经郴州南站、坵上、太平里,到达终点站白石渡。全国铁路提速后,以前路过这几个小站的其他列车不再停车,这辆列车成了沿站铁路职工唯一的交通车。

袁武告诉记者,由于列车站点离附近村子也比较近,从 2013 年开始,从村子里专程跑来搭“顺风车”的菜农逐渐多了起来。

两节车厢,每节有 118 个座位。由于铁路职工最多只能坐一节多车厢,另一节车厢逐渐成了菜农乘坐的“菜农专列”。

郴州是湖南省的地级市,那里的菜市场销量大、城市居民多。列车途经的白石渡、太平里两个站点都属于宜章县,附近的菜农们希望“挑着担子、拎着篮子”到郴州城里“卖个好价钱”。在这个多山的地区,火车在很长一段时期内是人们出行的首选。“在车座有剩余的情况下,我们没有对这些菜农进行阻拦。”袁武说,于是一传十、十传百,附近的菜农都知道了,“这辆车从白石渡开往郴州的时间是 14:13,从郴州开往白石渡的时间是次日 12:35”。

于是列车的往返时间也成了菜农们进城和回村的时间点。

在中国高铁“加速跑”的时代,这辆绿皮火车却是菜农们最简单快捷的出行方式。从郴州开往湖南最南端的白石渡镇车站,行程 52.2 公里,用时约 1 小时 8 分钟。而乘坐进城客车,再在城里

倒公交车,“翻山越岭至少需要两个小时”。最重要的是,这趟车来回免费。

### 一年至少省 3000 元路费

10 月 26 日下午 1 点多,离太平里车站不远的五岭镇汴口村的陈贤桃,挎着两个空篮子走出车站,这一趟来回,她的兜里多了 120 元钱。

陈贤桃于 25 日 14:27 登上 8630 次列车,这是开往郴州的返程车,但对于陈贤桃来说却是进城车。

家里的红薯丰收了,她装了两篮子去郴州卖,足足有 30 公斤重。在陈贤桃看来,女人拎三四十公斤的菜不成问题,男人挑 50 公斤菜也是常事。

“不用买票,就跟检票员说乘公交车就进站了。”陈贤桃告诉记者,无论是检票员,还是列车乘务员,看见他们“挑着担子、拎着篮子”,再加上这句回答,一般都会让他们进站上车。和火车的往返路线相反,他们头一天乘“返程车”进城,在郴州火车站附近的旅店住一晚,第二天再乘“始发车”回村。

火车到达郴州站的时间是 15:20,正好赶上卖菜的“晚场”。为了乘坐第二天的“免费火车”,陈贤桃总是会在郴州住一晚,顺便再在第二天的“早市”上卖菜。

郴州火车站附近最便宜的旅店一晚上只收 5 元。为了节省更多的钱,陈贤桃有时会 and 村里的姐妹挤一晚。如果白天菜卖得好,晚上就“奢侈一把,吃一份 8 块钱的盒饭”。

菜卖得好一天能赚两三百元,不好的时候也能有 100 元,这样一个月至少收入 1000 元,“差不多是一家子的生活费”。“如果不乘这趟免费的火车,我们一个来回至少要支付 38 元车费。”陈贤桃给记者算了一笔账,坐汽车的话,首先要骑自行车到宜章县;然后从宜章县坐客车到郴州,需要 12 元,挑一担菜另加 10 元;到了郴州汽车站,还要坐公交车倒车,一个人一行李一共 2 元。陈贤桃说,这还没算上从一个菜市场到另一个菜市场的倒车钱。“坐火车,我们一年能省 3000 元,相当于三个月的收入”。

### 把菜卖进郴州市

宜章县白石渡村的邝允芳,种菜卖菜 20 年。他所在的白石渡村,种菜是一个普遍的“营生”。

2012 年前,他还和其他乡亲们一样,每年去宜章县城里卖菜。因为市场有限,遇到丰收的季节,菜只能贱价处



理,实在卖不完的只能“眼睁睁看着烂在地里”。邝允芳的小白菜最便宜卖到过 1.2 角一斤,还不够他种菜的化肥钱。

直到听说了这趟开往郴州的火车,邝允芳抱着试试看的心里,和乡亲们一起登上了这趟车,那也是他第一次到郴州去卖菜。这可让他尝到了甜头,卖得好的一个月竟然赚到了 5000 元。

这趟“从郴州开来的绿皮车”每天要在白石渡站停车近 40 分钟才返回郴州。邝允芳和老伴儿起个大早,花一上午时间,把地里的菜摘好捆好,14 点前赶到白石渡车站,找好座位等待发车。邝允芳的老伴儿在他上车前,总是不忘在他的扁担里放几个热乎乎的包子,那是他当天晚上在郴州过夜的晚饭。

第一年,邝允芳还是城里挑着担子卖菜的“游走族”,到了第二年,他就有自己固定的“客户”。“城里人觉得我们自己的菜新鲜、健康。”邝允芳说,“菜农专列”的事传开后,有时候刚一下火车,郴州的市民就围了过来把菜抢光了。价格合适的时候,菜市场的商贩也从他这批发一些菜。在城里的菜市场,邝允芳这些“从村里来的菜农”有个角落站脚就行,只要不挡住“坐摊儿”商贩的摊位,商贩们一般不会“轰”他们。

### 京广线所剩无几的绿皮车

据袁武介绍,绿皮车盛行于上世纪 50 年代—80 年代。虽然它速度不如高



## “双 11”商家卖货难觅直接打折 预售模式“坑”不少

距今年“双 11”还有两周。与往年主要靠拼手气、拼网速的玩法不同,今年“双 11”期间,“剁手党”们要想买到物美价廉、心仪已久的产品,还要比拼智力、体力。

网友们登录天猫、京东、网易严选等 APP 或网店发现,今年众商家促销活动内容纷纷推陈出新,规则更加复杂。例如预售、定金膨胀金、各类满减红包、直降红包、返现券等优惠券以及 7 天或 30 天保价政策……网友们纷纷吐槽:“简单粗暴的直接打折活动已经很难见到了,买个百十元的东西,得花几个小时研究各类规则”、“没有‘奥数’功底已不敢应战”。

### 商家预售模式“坑”不少

电商促销时段疯狂刺激的购物行为,被戏称为“剁手”。然而,今年促销规则越来越复杂,不做足功课,很难获得较大幅度的优惠,想“剁手”并不容易。记者发现,今年一些商家新推出的“预售模式”,因公示的规则不明示、不退不换等内容,引发消费者集体吐槽。

消费者王女士说,往年把喜欢的产品放入购物车,等到“双 11”零点,迅速下单、支付即可。今年玩法不一样了,第一波预热活动是预售,参与之后才发现商家简直是“坑”,各个商家做起了“预售”,不仅规则难懂,而且设置了很多限制。

第一个陷阱是预售的商品必须单独购买,无法合并订单,获得优惠幅度并不如想象的大。王女士在天猫首页看到“双 11 快乐、定金最高翻五倍”的促销链接,点击后进入全球狂欢节页面,里面显示内衣预售,定金 1.5 倍起。其中,她常购买的黛安芬品牌在促销,里面分为 3 个主会场,分别是“双 11”尖货预售、“双 11”精选套装会场和“预”享 3 倍惊喜尖货降活动。她需要购买的内衣在不同活动中,放入购物车后被生成不同的订单,一直无法凑够所需要的满减金额。想要得到优惠,需买一些并不需要的东西“凑单”,实际上并未省钱。

第二个陷阱是用“券”限制多,既不明示也不同意退款。最“坑”是预售的“满 599 元减 100 元券”,需要网友支付 9.9 元购买。王女士告诉记者,商家设置的限制太多,完全超乎想象。例如,此券只在预售的款式才能用,可选择品种极其有限,咨询后商家才告知,券只能买同款产品、同颜色、同型号才可以使用。

记者看到,该券已售出 2677 件,有 276 条点评,负面评价居多。有网友质疑商家虽然在在售券页面未写具体使用规则,但却强硬地写明“不支持退货退款”“买家若误删优惠券,本店均不做任何赔付处理”。还有网友反馈称:“看主页面宣传支付尾款可用优惠券,于是预售款按照规则凑到了满减 100 元的,然后咨询客服被告知这个优惠券只支持‘单笔且同色同尺寸同款式’满 599 元。严重误导消费者,博取眼球,让人坠入陷阱”“花 9.9 元买的券我宁愿不用了,也不想连续跳坑”。

也有不甘心的消费者。名为小雨的网友则表示:“太冲动,没有看清就买了,花钱换来的优惠券不能在一个店里面合并付款用。买了不能浪费,建议大家就多买几件,然后,留下需要的,其他的到时候退货。按规则优惠券是平均的,就算买了 4 件,退三件,比起退货邮费,也是划算的,商家坑人在先,就不要怪消费者这么做了。”

第三个陷阱是优惠券限制人数,又公布名单,过程不透明。例如,商家规定前 300 件定金翻 3 倍,如定金 25 元当付 75 元使用,尾款只需付 173 元即可得到价格 248 元的某产品。王女士质疑说,“我购买 25 元定金,然而并不确定这笔钱能获得多少实惠。如果‘双 11’时,参加活动的产品不是心仪的东西,或优惠力度不如预期,我只能放弃购买,这定金就打水漂了。”

### 红包种类繁多记不清用法

“双 11”网购攻略、囤货清单、“剁手”指南,没有“奥数”功底不敢应战。资深“剁手党”小萌发现,原来打折、抢红包,最复杂也就是领满减优惠券了,现在预售不说,各种红包的种类已经记不清名字和用法。

在天猫商城,传统的“红包”已经变身为全球狂欢红包、火炬红包、群战队红包、品牌狂欢城红包和线下 AR 红包 5 种。其中,火炬红包最多每人可点亮

100 个,火炬红包又分为普通红包、稀有红包和传说红包,普通红包金额随机,稀有红包最高 111 元,传说红包最高 1111 元。

小萌感觉简单算术不能解决问题,想要货比三家没有点奥数功底都无从下手。例如,某品牌音箱在淘宝上算后价格为 499 元,而且需要先交定金 25 元,可抵 75 元用,“双 11”当天才能抢;京东上看,发现领优惠券直接减 70 元,第二天可送货。

手机和电脑比价则更为复杂。5.5 英寸 1080P 全高清屏、4G 内存 32G 存储、八核处理器、1200W+200W 后置双摄像头……某产品天猫和苏宁易购满减 50 元后,最后到手价格为 1249 元。国美没有价格上的优惠,而是送数据线、USB 小夜灯、自拍杆还有手机支架等物品。相比之下,京东除了满减 30 元外,还享受下单减 50 元的优惠,最终为 1219 元。

### 限时促销并不在保价范围

京东承诺的大家电 30 天“保价”条款规定得比较细,很多消费者没有认真看,误以为只要降价都可获赠。但实际情况是,拿到降价差额款非常难。

近日,有网友反映,购买的空调产品降价 300 元,京东不同意按照保价承诺退款。“双 11”将至,购买的产品降价了,能自动获赠差价款吗?

记者致电京东客服人员进行咨询。对方表示,首先所有的保价都不会自动赔付,需要消费者申请,并按照流程操作,再由工作人员审核通过;其次,限时促销是不在保价范围的,例如 5000 元的产品 4700 元限时促销,这个差价是不负责退款的;第三,一些图书、百货的满减活动,例如满 200 元减 100 元或者满 100 元减 30 元等都属于“返现金”活动,也不在保价范围;第四,有些活动赠送“东券”和“京券”,这两者也是有区别的,“东券”不在保价范围,而“京券”在保价范围。

### 【购物提醒】 淘宝京东优惠券 不点击就不生效

值得提醒的是,淘宝和京东的普通优惠券不自动生效,不点击就不生效。消费者事后希望再使用优惠券获得优惠,几乎很难操作。

例如,在淘宝店铺的普通“优惠券”需点击领取,领取后会自动在订单里优惠,结账即可获得优惠。不领取优惠券购买相同商品,可能比别人多花冤枉钱。

而在京东,优惠券也需要领取,使用时需要点击使用才生效。几位家长分别按相同的书单给孩子购买一套课外书,对比之后发现购买同样的书,价格却差 6 元。精明细心的孟同学妈妈,先自动获得“满 100 减 30 元”的优惠后,再到优惠券界面点击用“满 105 减 6 元”优惠券,最后的价格是 130.3 元;而比较“粗线条”的刘女士没有点使用优惠券,白白多花 6 元钱。

事后,京东客服人员表示,不使用优惠券是不能够退款的。刘女士表示,不愿意为了 6 元钱把书退掉,再重新购买,这样会耽误孩子用书。

### 【官方提示】 去年六成投诉 直指“不实促销”

此前,国家发改委曾在《2016 年“双十一”网购节综合信用评价报告》中写道,“双十一”网购节真打折已成共识。前些年纯粹打着“降价促销”旗号实际加价销售的商家行为基本杜绝。整体来看,各电商平台的大部分商品都在“双 11”网购节期间采取了低价销售,即使是畅销商品,也都参与了让利促销,过往曾被质疑过的“甩尾货”等现象今年基本不存在。不仅折扣真实,降价幅度也再创新高。

去年,国家发改委受理涉及“双 11”网购节的投诉案件中,促销优惠不实是消费者投诉最为集中的问题,占比 62%,主要包括优惠条件限制多、优惠承诺不兑现、保价承诺不保价等。“双 11”网购节促销中,存在一部分商家的优惠“暗藏陷阱”现象,比如限制使用地区、限制使用时段、限制叠加使用等,未能真实、全面地向消费者介绍相关优惠信息,引起消费者误解,造成损失。

据新华网

## 担心快递涨价、收费不明？ 北京发文严禁串通操纵价格

日前,北京市发改委出台全国首个针对快递行业的价格行为规则——《北京市快递业价格行为规则(试行)》(以下简称“规则”),对快递业价格提出“十二不准”,严禁相互串通、操纵市场价格,严禁捏造、散布涨价信息。

今年国庆小长假过后,多家快递企业曾宣布或传出上调快递价格消息,引发双 11 前快递或集体涨价的热门话题。

**担心快递集体涨价？**  
**——规则禁止捏造、散布涨价信息,禁止哄抬价格**

在“十二不准”中,有一类行为是“捏造、散布涨价信息,哄抬价格,推动商品价格过快上涨的”。

2016 年,全国共产生了 313.5 亿个快递包裹,年人均使用 20 多件。关于快递集体涨价话题一直关注度颇高。今年 6 月,圆通、申通、中通、韵达、百世汇通、天天快递等六家快递公司被传上调派

件费,有分析称调整后增加的成本或转嫁至消费者。

今年 10 月,多家快递企业宣布或传出上调快递价格的消息,再次引发双 11 前快递或集体涨价的热门话题。

但有业内人士分析,消费者无需过度担心涨价问题。

“当前,多数快递企业的业务构成以电子商务件为主体,快递行业中低端市场供大于求,各大企业以低价作为主要竞争手段,虚假哄抬物价只是个别现象。”中国快递协会原副秘书长邵钟林在接受采访时指出。

邵钟林说,加盟体系的快递企业,总部不直接面对市场消费者,所以总部提价通知没有多少实际意义。

### 低价竞争影响服务质量？

**——禁止以低于成本的价格倾销**

长期以来,快递企业的同质化竞争加剧了价格战,尤其是加盟制快递企业

的一些网点甚至持续亏损,影响了服务质量。

今年 2 月,网上曝出某快递公司北京站点倒闭、大量快递积压的消息,另有媒体报道称大批快递员转行送外卖,这也在某种程度上反映出快递公司的经营压力。

针对上述问题,规则提出的“十二不准”中还包括下列行为,“为了排挤竞争对手或者独占市场,以低于成本的价格倾销,扰乱正常的生产经营秩序,损害国家利益或者其他经营企业的合法权益。”

不过,对于此次北京发布的规则,多家快递企业接受采访时表示,不予置评。

### 不清楚收费标准？

**——快递员应主动出示价目表**

除了对快递集体涨价或低价竞争

据新华网