

“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。

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%所得稅优惠税率减免所得額3.64亿元。

一笔笔“真金白银”优惠的落实,充分唤醒了以技术创新为核芯引擎的发展动力,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宁娜表示,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多亿的体量内,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叹不已。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,平均每个月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、坳上、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工具。

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”到郴州市里“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侧的白石渡镇车站,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

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浒口村的陈贤桃,拎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,就跟检票员说乘交通车就进站了。”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,陈贤桃有时会和村里的姐妹挤一晚。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,挑一担菜另外加10元;到了郴州汽车站,还要坐公交车倒车,一个人行李一共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理,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。

这辆“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,他就有了自己固定的“客户”。“城里人觉得我们自己种的菜新鲜、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

铁快,行驶起来时发出“咣当咣当”的声音,没有空调和暖气,也没有“啤酒饮料矿泉水,花生瓜子八宝粥”的吆喝声。但是,它承载了几代人的出行记忆。

8629/8630次列车,就是京广线上所剩无几的绿皮火车之一。

“列车虽小,五脏俱全”。胡怀年是这趟车的安全管理员,她从这辆车开行的那天起,就在这辆车上工作了。胡怀年告诉记者,除了她以外,车上还有一个“负责乘客上下车和开关门”的乘务员,和“确保车辆安全运行”的列车员,这是火车的“标配”。安检,是必不可少的一步,即使在没有安检设备的小站,工作人员也不会省略掉人工安检。虽然只有两节车厢,但这两节车厢仍然会定期检查,备用的另两节车厢就会换上来,以保证列车按时按点运行。

这辆车上,大多是像邝允芳一样“上了岁数”的菜农,以及像陈贤桃一样留守在家的妇女。胡怀年和同事总会在他们上车时,伸手拉上一把。遇到下雨天,车厢里被踩上了泥巴,菜农们也会主动接过乘务员的拖把,“强烈要求墩一下地”。

10月26日中午12:15,当8629列车出现在郴州车站时,25日来郴州卖菜的菜农们已经在候车厅等待了。火车还有20分钟就要发车了,胡怀年默默地清点了一遍人数,他已经习惯了,这趟车带出来的菜农还得如数带回去。

据新华社

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,推动商品价格过高上涨的”。

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价

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前快件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为电子商务为主,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。

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,不置评。

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的担忧,还有人反映不清楚寄件收费标准



“双11”商家卖货难免直接打折 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的内容纷纷推陈出新,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,不做功课,很难获得较大幅度的优惠,想“剁手”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,参与之后才发现简直全是“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里,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,既不明确也不同意退款。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,券只能购买同款产品、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:“看主页宣传支付尾款可用优惠券,于是预售规则按照比例凑到了满599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,让人陷入陷阱”。

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合并付款。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3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3倍,如定金25元当作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東西,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