

# 华禽网首次亮相第十届投洽会

## 引多方投资者关注

■ 本报记者 李代广

4月8日至10日,为期三天的第十届中国(河南)国际投资贸易洽谈会在郑州国际会展中心举行。华禽网作为河南华英农业公司的电商板块,在投洽会上首次亮相,即引起了多方关注,中共信阳市委书记郭瑞民亲临展位,进行了参观指导。

从2000年的第一届“经济贸易洽谈会”,到如今的“投资贸易洽谈会”,中国(河南)国际投资贸易洽谈会走过了16年的历程。16年间,客商投资资金从5亿多美元到3000多亿元人民币,增长了近百倍。第十届河南投洽会更是客商广聚,豪客云集,有86个国家、2.2万名豪客将3000多亿元落地中原。

这些豪客中,有众多中国500强企业的领军人物,有正大集团、西门子集团、雀巢集团、微软、谷歌等一批世界500强和国际知名企业代表,更有DHL全球货运、京东、菜鸟、顺丰、卢森堡货运等一批国内外知名的电商和物流业巨头。

据悉,此次投洽会筹办工作启动后,河南省商务厅征集了4000个招商项目提前在相关网站对外发布,并精选1000个规模大、质量高的招商项目刻制成U盘,会期分发与会



客商供双方对接。经过洽谈和把关,截至目前已征集拟签约项目511个,投资总额超过3340亿元。

4月8日上午,投洽会开幕式结束后,华英农业——华禽网的展位前来了一位特别的客人——信阳市委书记郭瑞民。

# 做“减”税方程式 算经济新“乘”法

■ 何雨欣 韩洁 郁琼源

“十三五”开局首季,供给侧结构性改革频频发力。中国也大力推进营业税改征增值税等减税降费政策,激活经济机体的每一个细胞。

用政府收入的“减法”,换取企业效益的“加法”,最终算出市场活力的“乘法”,税收杠杆正在撬动中国经济强大的内生动力。

## “减”字大文章

税收曲线往往可以勾勒出经济发展的主脉络——

2016年前两个月,全国财政收入增长6.3%,税收收入增长6.7%,与当前经济运行趋稳向好的态势基本吻合。但是,中央一般公共预算收入却仅增长1.6%。

“中央财政收入偏低,主要是受到进口货物增值税、消费税以及关税收入下降的影响。”中国财政科学研究院副院长白景明表示。

自2012年我国正式启动营改增试点,平均每年的减税规模上千亿元。2016年,这项改革即将全面推进,涉及1000万户纳税人,而由于增值税的链条机制,几乎每一个企业都会感受到。

据了解,在前四年的试点中,营改增累计

减税6000多亿元,2016年全面推进,一年的减税规模将超过5000亿元,规模之大前所未有,且政府一再承诺“所有行业税负只减不增”。

此外,清理和规范涉企收费力度也在加大,2月起,政府性基金调整,全年总计将减负约260亿元;刚刚召开的国务院常务会议宣布适当降低失业、工伤和生育三项社保费率,初步测算,每年减负1000亿元。同时,很多地方都在“减”字上下功夫,通过降低成本帮助企业轻装上阵。

## 企业“加”速度

高新技术企业税收优惠有哪些?小微企业哪47项收费免征?医疗生育保险费率下调多少?……

今年2月,新鲜出炉的宁波企业降成本“百问百答”一摆上政务大厅,就被企业迅速抢光,不得不临时加印,其中收录了108个企业咨询最频繁、需求最迫切的减负话题。

“政府相继出台减税降费新举措,我们对这些政策如饥似渴。”百姓餐饮武汉有限公司财务人员罗清枝说,营改增后我们企业税负将下降40%,由于新增不动产可以抵扣,我们正在着手增加新的门店。

一系列给企业减税、降费、去成本行动,中小企业、服务业等活力很强的企业、行业受益



最大。据税务部门统计,2013年底,现代服务业试点企业217万户,到2015年底增加到510万户,2016年现代服务业还在继续加速跑。

“通过全面推开营改增等改革举措可为企业减负松绑,放水养鱼,为促进大众创业、万众创新营造更加宽松环境,在培育新动能中涵养宝贵税源,用短期财政收入的‘减’换取持续发展势能的‘加’。”会计审计学家张连起说。

## 经济新“乘法”

企业减税、降成本究竟会带来什么?可能是一家餐饮企业降低了价格;可能是一家软件企业增加了研发投入;可能是一家工厂扩大生产增加了就业……税收是牵一发而动全身的杠杆,从营改

增的推进来看,因为增值税的链条机制,可以将减税的效果传递、放大、叠加,因为与供给侧结构性改革的内涵高度契合,其所带来的也是乘数的效应。

当然,营改增不仅是给企业降低了外在的税收负担,也客观上推进企业经营、管理模式的内在变化。新八建设集团有限公司总会计师蔡诗发说,以前收营业税时我们公司都是每个项目部门单独核算,不规范,增值税对财务管理的要求很高,现在我们正在着手将财务集中核算,这有利于公司长远健康发展。

“新经济、新业态中相当大一部分来自服务业,且这些企业和行业与民生紧密相连,营改增恰恰是推动了服务业的发展、促进了行业间的细分,可以说,企业去成本的一系列举措加速了服务业的内生裂变。”上海财经大学教授胡建说。

近來,专业B2B平台愈来愈受到机构投资者的青睐,华禽网聚焦禽肉产品、提供供应链一体化服务的商业模式,开始逐渐被业内瞩目。据悉华禽网已开始启动异地布局,未来方向值得期待。

# 奥康国际 牵手今日头条 用大数据建设企业营销新模式

你对温州真的了解吗?你可知道900万温州人每天将产生多少数据?提起温州,你最先想到的是什么?这一切,都将以“大数据”的形式展现在你的眼前。由温州市人民政府、今日头条主办,浙江原生广告策划公司承办,奥康国际总冠名的“活力温州·大趋势”算数发布会将于本月18日走进温州。届时,政府官员、企业大佬、行业巨擘、数百位社会精英将汇聚发布会现场,温州将迎来一场前所未有的数据盛宴。

“算数发布会”是今日头条唯一的大规模品牌活动,基于今日头条的智能推荐引擎,通过深度挖掘分析用户的点击、收藏、转发、评论、在每篇资讯上停留时长等数据,解密数字背后的深意。此次“活力温州·大趋势”算数发布会,今日头条将以头条4.5亿、日活跃4500万用户为基础,对年龄、性别、阅读时间、用户喜好、转发趋向等各个维度进行统计,在展现直观透彻的人群画像后,多维度剖析温州行业趋势,曝光大数据影响下的温州各行各业,分析深度转型升级带来的改变和冲击,呈现虚拟网络如何计算现实世界中每个人每个微小行为所产生的数据,带你用大数据了解真实的温州。

据了解,此次发布会除了会有重要市领导到场外,还邀请到了今日头条创始人兼CEO张一鸣,温州工商联主席、奥康国际董事长王振滔,著名央视主持人张泽群,以及多名资深财经专家等各界大咖,届时将深度探讨移动互联网时代背景下,政府以及企业家应如何利用移动新媒体打造城市名片、建设企业品牌。

“在这个移动互联网时代,你的每一个微小行为都会产生数据。”此次算数发布会总冠名商奥康国际负责人表示,“处于互联网压力之下必须转型的传统企业,更需要与时俱进。奥康此次与今日头条展开深度合作,即是要打破自身传统营销模式,充分利用大数据的价值,在对大量消费者提供产品和服务时做到精准化营销。”

一场科技与温州商业深度碰撞的跨界盛典,一个大数据呈现的数字世界,“活力温州·大趋势”算数发布会,用大数据揭秘温州各行百态,用大数据见证温州实力。

(陈瑞仪)

# 安徽临泉企业 向贫困家庭献爱心

4月10日上午,由安徽省临泉县科协牵头,临泉县亚泰包装有限公司、崔氏兄弟文化传媒参与的“帮扶济困、向贫困家庭献爱心活动”在临泉县长官镇王营村举行。在镇、村两级负责人的陪同下,一行人带着帮扶资金和慰问物品,先后走访慰问了该村8户困难家庭。

一行人首先来到王营村闫庄赵玉国家。得知爱心企业人士前来看望,年过七旬的赵玉国和老伴忙迎了出来,热情招呼大家到院中叙话。临泉县亚泰包装有限公司杨经理在和老人谈话中了解到,老人的儿子因车祸去世,儿媳改嫁,家中没有劳动力和固定经济来源。杨经理代表临泉县亚泰包装有限公司总经理柳高向老人送上500元帮扶爱心款,崔氏兄弟文化传媒公司负责人给老人送上了米、油等爱心物品。

当看到老人家里养了三只羊时,杨经理和老人聊起了养羊的收入情况。老人说,羊是村里帮扶他家脱贫时发的,一年下来可以收入上千元。杨经理说,在农村养羊是个好路子,很适合老人。去年,临泉县亚泰包装有限公司就曾给帮扶的村民送过羊,靠养羊增加收入,事实证明这种帮扶效果还是比较明显的。

随后,在村负责人的带领下,一行人又来到了赵庄王灯宣的家。王灯宣自己生病,妻子卧床常年不起,临泉县科协杨主席将亚泰包装有限公司提供的500元爱心款转到王灯宣手中。王灯宣说,在各级领导和爱心企业和人士的帮助下,他家养起了十多只羊,通过养羊一年也可以有几千元经济收入。在场的人们听后都比较高兴,临泉县科协杨主席,亚泰包装有限公司杨经理及乡、村负责人都鼓励他坚持把养殖事业做好,争取早日脱贫。

在结束当天的“帮扶济困、向贫困家庭献爱心活动”后,临泉县科协、崔氏兄弟文化传媒一行人又来到了临泉县亚泰包装有限公司进行参观。

据了解,临泉县亚泰包装有限公司,主要生产酒盒、礼盒、食品盒、彩箱等纸质包装箱、纸质包装盒生产业务,目前已与种子、文王、古井等多家企业建立长期的合作业务。经过几年的发展,公司已准备成为临泉县首家上市公司。公司从成立以来,一直以关爱、帮扶残疾人和贫困群众为己任,已先后为上百名残疾人提供了进厂就业岗位,解决了他(她)们生产、生活困难,并帮助部分农村残疾人在家实现就业的梦想。

(崔玉记)

(来源:广州日报 作者:薛松)

# 零售业电商超越传统实体店 烧钱换规模拐点出现

京东集团2015年财报出炉,全年净收入1813亿元,但全年归属于普通股股东的净亏损高达94亿元人民币,比上年同期亦进一步扩大。

## 电商业绩有人大亏有人大赚

与京东同样处于亏损的还有苏宁云商,其2015年度业绩报告显示,2015年利润总额为8.89亿元,同比下降8.6%,归属于普通股股东的净利润为8.73亿元,同比增长0.64%,扣除非经常性损益的净利润为-14.65亿元,同比亏损扩大2.13亿元。

同样拥有大量实体店的美电器也紧随其后公布了2015财年业绩报告,报告显示,国美电器上市公司部分实现销售收入人民币646.0亿元,同比增长7%,综合毛利率继续保持在17.8%的较高水平,而其纯经营利润约为人民币14.15亿元,较上年同期11.80亿元提升19.9%。

唯品会财报显示,2015年唯品会实现全年总净营收402亿元人民币,同比增长74%。受益于唯品会成熟的运营能力,全年运营利润同比猛增148%至20.7亿元人民币,年运营利润率从上年同期的3.6%增长至5.2%。就市场份额而言,阿里巴巴集团2016财年GMV(交易额)突破3万亿元人民币,京东全年GMV达4627亿元,前者是后者的六倍多,两家市场份额相加占据中国网络零售市场超90%。

## 部分电商亏损因为烧钱换规模

根据中华全国商业信息中心的监测数据,2015年全国百家重点大型零售企业零售额同比下降0.1%,增速连续第四年下降。在行业下行与同行亏损的情况下,部分零售

公司能够取得营收、利润双增长实属不易。

尽管部分电商如京东仍处于亏损,但京东沿着新浪、优酷、阿里的发展轨迹,即以亏损换规模,等待盈利拐点的出现。高盛近期报告认为,京东是中国市场上规模最大的直销零售商。拥有一个规模庞大的在线市场,毛利率的扩张则将是其通向盈利之路的主要推动力。

有行内人士评价,企业如果能对未来一定时期的发展目标清楚,现金流足够支持,通过“烧钱”用钱换取争夺市场的时间,不仅没错,而且是必须的。不然,发展就可能被对手们抢先,甚至错过时间的窗口。因为从市场格局来说,互联网跟传统店铺生意不同,店铺基本上是完全竞争的市场,只要有特色、位置好、有价格优势,什么时候开店都不会晚。

互联网具有网络效应和锁定效应,一旦相对成熟,往往会形成自然垄断或寡头垄断市场,领先者的优势巨大,错过时机,再进入的代价可能会难以想象。

## 电商开始超越传统零售

日前,联商网发布统计数据显示,在38家涉足百货与购物中心的公司中,去年营收下降的企业占62%,净利润下降的公司占73%。

上一财年,阿里巴巴集团中国零售交易市场的交易总额(GMV)突破3万亿元人民币,超越沃尔玛而成为全球最大的零售体。这也意味着全球最大零售体从线下迁移到线上,阿里巴巴代表中国企业在实体经济时代实现了弯道超车。

在2015年全球零售商排行中,排名前三的分别是沃尔玛、好市多和家乐福,均为线下连锁企业。公开资料显示它们最近一个财年的总营收分别为4821亿美元、1161亿美元

和769亿欧元。如果说沃尔玛、好市多、家乐福等零售企业是传统商业发展到极致的代表,那么,阿里巴巴则用13年证明了另一种商业模式的成功。

阿里巴巴集团董事局主席马云曾经这样来描述双方的差异:“沃尔玛销售额达到3万亿元人民币,调动230万名员工,而我们是几千名员工。这是完全新的技术、新的理念,完全调动了整个社会的资源。沃尔玛是自己买自己卖自己采购自己做,我们是要更多的人参与。”

与传统零售相比,这些电商企业没有数百万名员工,却带来了超过数千万个就业机会,这些电商也没有成千上万的实体分店,打造的大数据、云计算、支付、物流等新技术平台却成为新商业时代的基础设施,就像水电油。

## 线上线下融合 转型全零售生态

随着全民网购时代来临,电商增速也在放缓。挖掘潜在市场、进行集团化布局已成为电商企业在电商主业竞争进入红海情况下的新趋势。加上电商企业有很好的现金流和利润,它们纷纷在当下资本寒冬环境下进行投资并购。

比如苏宁与国美这对老冤家,在拥抱互联网转型上,选择了完全不一样的两种模式,前者通过资本的力量,大刀阔斧地通过收购红孩子、pptv,合作阿里等方式实现从传统企业向互联网企业的转型。后者则通过内生式变革,聚焦主业发展做专做强,并根据业务转型需求寻求内外部合作。在外界看来,这种模式虽然来得不如苏宁壮烈和引人关注,但在经济寒冬下,巨型企业选择这种转型方式则更为务实和稳健。

2015年8月,国美战略委员会主席杜鹏