

## 2 焦点 Focuses

# 减税新措施出台 今年小微企业降成本将“三箭齐发”

记者日前获悉,供给侧结构性改革“三去一降一补”中降成本的今年工作重点,是针对小微企业施展精准的减税降费降费措施。其中,营改增、完善地方收费清单以及清理各类行政事务性收费和政府性基金将“三箭齐发”,以切实降低小微企业的经营成本。

### 转向 降成本更多体现为降税减负

小微企业是支撑就业的主体,也是市场创新的生力军。数据显示,近年来我国小微企业发展态势良好,在企业总量中占比持续上升,新设小微企业吸纳就业占比超过 80%。除了提供大量的就业机会外,小微企业也使中国的消费迅速、稳定增长,超过投资对经济的支撑,使中国经济的结构得到了优化。

针对小微企业的经营负担,我国陆续出台了多项减免税费的政策措施,不久前召开的国务院常务会议还专门部署了进一步清理和规范涉企收费,并尽快推出一批制度性、管长远、见实效的降费举措。但是,从目前看来,实体企业特别是小微企业成本依然较高,其中涉企收费过多、过高、过杂现象尤为突出。

有专家分析称,一是我国实体企业税费负担仍然较重,在很大程度上侵蚀了小微企业的利润空间;二是政府行政成本较高,政府性基金和行政事业收费等进一步加重了小微企业的经营困难。

多位专家表示,降低小微企业成本,是深入推进供给侧结构性改革、直接降低企业经营负担的重要举措,对于提高小微企业竞争力、促进小微企业健康持续发展具有重要意义。在当前小微企业普遍面临融资困境、资源和用工成本持续攀升的情况下,减税降费对于小微企业来说是更有针对性也更有效的扶持措施。今年全年工作重点也将落在进一步

## 东风德纳车桥公司 三管齐下拓市场

■ 丁京辉

近年来,面对跌宕起伏的市场形势,东风德纳车桥公司经营管理团队逆境奋起,带领广大干部员工,转型求生存,创新谋发展,通过创新营销模式、加速产品研发、强化品牌推广等多项举措,促进市场占有率稳步增长、产品竞争力迅速提升,2016 年销售桥总成 48.06 万根,实现销售净收入 42.75 亿元。

### 创新营销模式,提升客户认可度

为了提升市场占有率,该公司优化人员配置,增强终端营销力量,一方面将全国市场分为 8 个销售片区,要求各销售片区必须走访终端市场,并下达终端份额指标;另一方面从市场营销总部服务部专门抽调 10 名服务精英从事终端营销工作。贴近客户做细终端工作,加强与客户沟通频次与力度,扩大终端走访的覆盖面。在战略和战术的谋划上,实现了“全国市场战略布局”、“重点城市战术行动”、“困难市场战役策划”三管齐下,大力拓展一二线城市公交终端市场,2016 年客车终端市场占有率得到稳步提升。

持续赢得大客户认可可是提升市场占有率的重要举措。为此,该公司在服务大客户方面,持续推进“主要 OEM 车型标配”策略,以高性价比的产品、快速的服务响应、及时的交付,满足主要客户的需要,巩固主要客户的市场份额,2016 年公司大中型客车市场占有率稳步攀升。

### 释放新品优势,提升商品竞争力

产品研发创新、产品结构升级为该公司构筑了竞争新优势。随着 TD485、P1301 新能源客车桥的陆续上市,EP-Axle8 全新纯电动车桥完成样机试制并亮相上海车展,这些产品与轮边减速桥、460 桥、153 桥等传统主力产品共同构成了核心产品矩阵,极大地延伸了公司商品线。

### 强化品牌推广,培育客户忠诚度

为了提高品牌美誉度、客户忠诚度,拉动市场销售额,该公司配置了品牌管理岗位。2016 年,该公司系统策划并组织参加国内外大型车展和产品推介会,参加了印尼国际商用车及零部件展、北京国际汽车展、上海客车技术展、天津客车公开展、广州汽车零部件展等国内外展会共 8 场,开展广州新能源客车交流会、浙江公交协会推介会、成都配件推介会等产品推介会共 9 场,有效地推广了公司产品,提升了品牌知名度和美誉度。

为了运用新媒体开展品牌推广,该公司启动“东风德纳车桥”微信平台,向 OEM 及终端客户等主要受众实时发布公司最新产品、技术、服务、展会信息及公司重大新闻报道等信息,并及时回复客户留言,解决客户疑问,实现与客户互动。

创新赢得业绩,业绩赢得认可。近年来,该公司多次蝉联“中国城市客运企业信用产品”,荣获“中国商用车后市场最受终端欢迎品牌”。



推进营改增和降低制度性交易成本方面。

“今年降成本方面会有方向性的改变。”摩根士丹利华鑫证券首席经济学家章俊告诉记者,中央经济工作会议把今年的货币政策立场定为“稳健中性”,而央行去年四季度例会删除了“降低社会融资成本”的表述。因此今年伴随着稳增长着力点从货币政策转向财政政策,降成本也将更多地从财政角度出发,体现为降税减负。这样做的好处是针对性更强,避免货币宽松所带来的一刀切、流动性不进入实体经济等问题。

### 减税 营改增力度还将加码

在被称为“税改突破年”的 2016 年,营改增的全面推开带来了显著的效果,1 至 11 月仅这一项改革的整体减税就已经达到 4699 亿元。而 2017 年这项改革的减税力度还将加码。

据国家税务总局局长王军介绍,2017 年有 4 个月的四大行业减税的翘尾因素;按照营改增政策规定,纳税人 2016 年购入的不

动产当年可以抵扣 60%,剩余的 40%将在 2017 年同 2017 年购入的不动产 60%可抵扣的部分一起进行抵扣,所以减税规模会更大一些。此外,随着政策和征管的不断完善,特别是企业对税制适应性的不断增强、内部管理的不断改进,抵扣的数额也会明显增大一些。

恒丰银行研究院商业银行研究中心负责人吴琦告诉记者,营改增可以有效完善增值税抵扣链条,避免重复征税,直接为小微企业减轻税费负担。同时,营改增有利于营造公平、中性的税收环境,为小微企业创造良好的营商环境,激发企业活力。目前,营改增已为我国推进小微企业降成本、促进企业转型升级发挥了重要作用。2017 年将成为我国营改增继续深化的关键一年,随着相关细则的不断完善,预计减税规模将进一步扩大。

另一方面,据记者了解,我国正在酝酿为小微企业进一步减税出台相关措施。财政部部长肖捷在全国财政工作会议上指出,2017 年将加力实施减税降费政策,适度扩大支出规模。除了继续落实并完善营改增试点政策之外,还将“研究实施新的减税措施”。



## 防突培训 人人过关

■ 张钦

2 月 14 日,淮北矿业袁店一矿分批次对 1700 名井下作业人员进行全员防突知识测试。年初以来,作为煤与瓦斯突出矿井的袁店一矿开展井下作业人员全员防突知识培训,进一步提高职工的安全意识,强化矿井煤与瓦斯突出管理,使井下工作人员熟知煤与瓦斯突出预兆、检测预防和治理方法,不断提升“一通三防”工作质量,保障安全生产。

王爱林 / 摄影报道

一个连字都不识的农村妇女,年近 50 岁才开始创业,20 年间就成为最大的辣椒食品品牌之一,这就是老干妈创始人陶华碧。今年整 70 岁的陶华碧身价已经逼近 70 亿元。

曾经有媒体报道陶华碧的几辆豪车——800 万元的劳斯莱斯幻影、500 万元的劳斯莱斯古斯特以及奔驰 G 级越野、宝马 745 等,而她的车牌更是抢眼——贵 AA8888、贵 AA6666、贵 AD9999 和贵 AW7777,据称这些车牌都是政府奖励给她的。

### 让人看不懂的老干妈股权变换

老干妈公司最初由陶华碧全部出资 1000 万元注册资本创立。但由于一直没有上市,“老干妈”的股权结构并不会主动披露,但通过查询国家企业信用信息公示系统则可以看得一清二楚。根据这一系统显示,老干妈最近一次投资人信息变更时间为 2014 年 6 月 27 日,目前的股东包括自然人李贵山和李妙行,前者持股 49%,后者持股 51%。其实在此之前,陶华碧已经隐身后,但仍象征性地持有 1%的股权,根据 2014 年 3 月的媒体报道,当时提及“老干妈”股权结构是陶华碧占 1%,其余由大儿子李贵山持股 49%,小儿子李辉持股 50%。其中大儿子



李贵山主管老干妈的市场销售,小儿子李辉则负责生产。不过根据目前老干妈官网显示的信息,陶华碧仍是公司董事长。

根据贵阳市南明区政府网站的信息显示,目前陶华碧的小儿子李辉担任贵阳市南明区的政协副主席,分工为根据工作需要联系非公有制经济方面的工作,同时他也是老干妈公司总经理。而对于拥有老干妈 51%股权的李妙行,则很少有公开信息,但据称也是家族成员。有信息显示,在老干妈旗下另一家企业贵阳南明春梅酿造有限公司,也曾于 2014 年发生过投资人信息变更,陶华碧和小儿子李辉从股东名单中消失,股东变更为李妙行一人,共出资 1500 万元。而这一变更的日期,与陶华碧退股老干妈正是同一天。据悉,目前陶华碧也是贵阳南明春梅酿造有限公司的法定代表人。



李贵山主管老干妈的市场销售,小儿子李辉则负责生产。不过根据目前老干妈官网显示的信息,陶华碧仍是公司董事长。

根据贵阳市南明区政府网站的信息显示,目前陶华碧的小儿子李辉担任贵阳市南明区的政协副主席,分工为根据工作需要联系非公有制经济方面的工作,同时他也是老干妈公司总经理。而对于拥有老干妈 51%股权的李妙行,则很少有公开信息,但据称也是家族成员。有信息显示,在老干妈旗下另一家企业贵阳南明春梅酿造有限公司,也曾于 2014 年发生过投资人信息变更,陶华碧和小儿子李辉从股东名单中消失,股东变更为李妙行一人,共出资 1500 万元。而这一变更的日期,与陶华碧退股老干妈正是同一天。据悉,目前陶华碧也是贵阳南明春梅酿造有限公司的法定代表人。

### 老干妈去年卖了 45 亿元

据了解,油制辣椒其实是贵州当地一种传统风味食品,“老干妈”公司创始人陶华碧则是在这一食品的基础上白手起家创造了“老干妈”品牌,从 1984 年就开始推出别具风味的佐餐调料,让顾客大饱口福、津津乐道。

1996 年,陶华碧作为创始人在贵阳龙洞堡创办了食品加工厂开始批量生产风味豆

### 降费 双管齐下剑指制度性交易成本

降低制度性交易成本是降成本的另一项重大任务。专家称,今年的重点就是完善地方收费清单和清理各类行政事务性收费和政府性基金。

据了解,2013 年以来,各地区各部门持续推出降费降费措施,中央层面统一取消、停征、减免涉企政府性基金和行政事业性收费 496 项,地方取消收费 600 项以上,2015 年以来又出台了一系列减少涉企业经营服务性收费和企业社保费用支出的举措。但是近期召开的国务院常务会议指出,目前收费名目较多、乱收费等问题依然突出,给企业加重负担。

吴琦表示,这方面首先要完善地方收费清单。作为政府权力清单的重要组成部分,收费目录清单有利于提高价格治理能力和优化价格服务水平,进而规范涉企收费秩序和降低收费标准。从近些年的情况来看,完善地方收费清单、规范地方涉企收费是小微企业减费的重点领域和薄弱环节。2017 年我国将加快促进地方收费清单的完善,进一步加大对地方涉企收费的督查检查力度,确保国家以及各级地方政府扶持小微企业发展价费政策落实到位。

其次就是清理政府性基金。据悉,上世纪 80 年代以来,为促进电力、水利、铁路等行业基础设施建设,我国陆续设立了多项政府性基金。但受制于管理制度不完善,政策监管不严等因素,基金违规设立、征收规模较大、重复征收等问题层出不穷,给小微企业造成较大经营负担。

据悉,我国近期将在全国范围内开展对“降成本”政策的落实情况评估,评估内容包括涉企乱收费专项整治、严肃查处不执行减免政策、扩大范围重复收费、擅自设立项目收费等违规行为。(来源:经济参考报)

## “雁归来” 倒逼企业“练内功” ——西部用工大省陕西 一线务工观察

■ 陈晨

新兴产业愈发受到求职者青睐,一技之身的农民工更加“抢手”,越来越多的人返岗就业……新春伊始,记者在传统劳务输出大省陕西采访发现,随着西部地区加快经济转型升级,新发展动能释放出的新岗位,正持续吸引着农民工回流家乡。在改变务工格局的同时,“归雁们”也以新的就业观,倒逼企业苦练“内功”提升竞争力。

### 新兴产业需求旺 农民工加速回流

几场招聘会跑下来,28 岁的翟建飞终于下定决心“不走了”。这位在北京跑了 4 年销售的陕西岐山县小伙子,相中了宝鸡一家制药企业的销售岗位。

“我算了算,业绩好的话每月也能挣到五六千元。虽然比过去少一些,但家里消费低,还能照顾父母。”翟建飞说,还有好几家不错的企业有意录用自己。“以前家乡可没有这么多的工作机会,现在选择多了,回来也不怕没事干。”

记者连日来在陕西多地采访发现,随着当地经济结构的不断优化、新旧动能加速转换,高端装备制造、生物医药、通讯技术、新能源汽车等新兴产业释放出旺盛的用工需求,吸引着越来越多的农民工如翟建飞一样“回流”家乡。

作为西部最大的智能手机生产基地,西安中兴通讯终端科技有限公司今年计划招聘一线员工 400 人,比去年增加 200 余人,招聘现场甚是火爆。“作为新兴产业,企业去年产能达 1800 万台,可谓蒸蒸日上。”公司招聘组负责人李威凤说,目前公司的一线员工中,有一半以上都是从省外回来的。

“农民工之所以回来,关键在于本地经济发展提速,可以‘承载’得了。”陕西省劳务交流指导中心主任倪鹏说,2013 年时,陕西农民工省内就业人数首次超过省外。如今,全省 694 万农村转移劳动力中,在陕西务工的稳定在 400 万人以上。

### 技术工人“一将难求” 结构性矛盾仍突出

10 日,在宝鸡市岐山县举行的陕西省 2017 年“春风行动”启动仪式上,120 多家企业提供了涉及装备制造、食品加工、电子通讯等行业的数千个岗位,吸引 5000 余名农民工到场应聘。记者看到,多数企业为工程师、技术员、研发员等技术岗位开出不菲薪资,即便是普工岗位,也大多要求应聘者具备钳工、磨具、电焊等相关技能。

陕西宏立至信汽车零部件制造有限公司招聘主管骆女士说,企业从事汽车座椅研发生产,今年计划招聘 10 名工程师,月薪达 3500 元-4000 元。虽然薪资标准高于其他岗位,但仍“一将难求”,一天下来也没有招到合适人选。

这家公司的遭遇并非个例。当越来越多的企业完成技术改造,新设备、新生产线陆续投用,市场对员工的技术要求也在不断提升。“根据我们的随机调查,今年有新招聘计划的制造业企业中,93.7%的企业需要招聘不同等级的技术人员。”西安市职介中心主任吴强说。

咸阳市中心劳动力市场主任魏泾水说,尽管“高级蓝领”愈发吃香,但具备专业技能的农民工却偏少,结构性矛盾依旧突出。一些企业不得不以“先入职、后培训”的方式解决人才短缺问题。

### 新择业观 倒逼企业苦修“软实力”

国家统计局农民工监测调查报告显示,2015 年全国 30 岁以下农民工已占到总数的 32.9%。而越来越多的农民工特别是年轻人返乡,也给传统就业观念带来不小冲击。采访中记者就发现,求稳定、求健康、求舒适、求发展已成为“归雁们”的诉求,倒逼着西部地区企业通过改善工作环境、提升福利待遇、扩展晋升空间等方式提高吸引力。

22 岁的咸阳小伙杨露此前在浙江打工,如今回到家乡求职,他最看重的就是工作环境是否舒适。“岗位不能有辐射,不能对人体有伤害,另外还要有发展空间。”

“渴望有充足的业余时间、有舒适的工作环境、有学习进步的发展机会,几乎是‘90 后’农民工的普遍诉求。”李威凤说,为吸引这些在沿海地区见过世面的“归雁”,公司除缴纳五险一金、提供食宿等“常规动作”外,还为员工准备了商业保险、生日福利、工会福利等诸多人性化待遇,并设计出 3 条晋升通道。

魏泾水分析说,“软实力”比拼增加了企业的隐性成本,会把一些环境差、待遇低、强度大的行业“挤压”出去,也将在客观上加快西部地区转型升级的步伐。