

持续助力中小微企业发展,为推动经济回升向好提供助力 多项税收优惠政策延续至2027年底

新华社电 记者2日从财政部了解到,财政部、国家税务总局发布多则公告,明确延续优化多项税收优惠政策。

根据公告,为进一步支持小微企业和个体工商户发展,延续小规模纳税人增值税减免政策至2027年12月31日。自2023年1月1日至2027年12月31日,对个体工商户年应纳税所得额不超过200万元的部分,减半征收个人所得税;对增值税小规模纳税人、小型微利企业和个体工商户减半征收资源税(不含水资源税)、城市维护建设税、房产税、

城镇土地使用税、印花税(不含证券交易印花税)、耕地占用税和教育费附加、地方教育附加。对小型微利企业减按25%计算应纳税所得额,按20%的税率缴纳企业所得税政策,延续执行至2027年12月31日。

为继续加大对小微企业的支持力度,推动缓解融资难、融资贵问题,公告称,对金融机构向小微企业、微型企业及个体工商户发放小额贷款取得的利息收入,免征增值税;对金融机构与小微企业、微型企业签订的借款合同免征印花税。

此外,两部门还发布了关于延

续执行创业投资企业和天使投资个人投资初创科技型企业有关政策条件的公告,关于延续执行农户、小微企业和个体工商户融资担保增值税政策的公告等。相关政策均执行至2027年12月31日。

北京国家会计学院教授李旭红表示,公告明确的税收优惠政策大多在今明两年到期,且重点聚焦小微企业发展和与其相关的金融支持。多项税收优惠政策延续优化实施,将有利于稳定企业预期,增强市场信心,持续助力中小微企业发展,为推动经济回升向好提供助力。

脱贫地区“土特产”出圈 “832平台”交易额破400亿元

新华社电 记者从中国供销电子商务有限公司了解到,截至今年8月2日,脱贫地区农副产品网络销售平台(“832平台”)累计销售额突破400亿元,入驻供应商超2万家,在售农副产品超30万款,注册采购单位超60万家,助推832个脱贫县的近300万农户巩固脱贫成果。

“832平台”自2020年1月1日上线运行以来,一直秉持帮扶属性、公益属性。中国供销电子商务有限公司董事长刘国生介绍,3年多来,在国家有关部门的指导和帮助下,“832平台”以推进高质量、可持续发展为主线,严格审核产品帮扶属性,真正惠及脱贫地区农户,加强商品质量与价格监管,实现平台商品优质优价,打造“832优选”品牌和产业帮扶示范县,构建销售服务体系,努力让脱贫地区优质农副产品融入全国大市场。

“832平台”是在财政部、农业农村部、原国务院扶贫办、中华全国供销合作总社等四部门的指导下,由中国供销电子商务有限公司建设和运营的脱贫地区农副产品网络销售平台。

2023省级工业遗产公布

郑州市的河南省区域地质调查队旧址入选

本报讯(正观新闻·郑州晚报记者 徐刚领) 昨日,记者从河南省工信厅了解到,根据《国家工业遗产管理办法》要求,经单位自愿申报、地市工信部门或行业协会推荐、专家评审、现场核查等程序,确定了2023年河南省省级工业遗产,已予以公布。

2023年河南省省级工业遗产名单包括:三门峡市的百年观音堂煤矿,焦作市的平原光学仪器厂,平顶山市的宝丰酒传统酿造区及老酒库,焦作市的焦作电厂,开封市的开封仪表厂,郑州市的河南省区域地质调查队旧址,南阳市的淅川县化肥厂旧址,平顶山市的矿工英雄纪念碑,漯河市的3515工厂,商丘市的民权县葡萄酒厂旧址,驻马店市的河南省塑料机械股份有限公司旧址,漯河市的贾湖窖池群及酿酒作坊。

财经观察

热心网友为创业者出谋划策,让破产面馆成销量过百万卤菜店 这届“云股东”,爱上帮别人赚钱

近日,在社交媒体平台出现了许多热心网友,他们在一条条创业者的求助帖下出谋划策,精神入股实体店,帮助经营困难的店主们“搞钱”,被亲切地称为“云股东”。

“让我能一步步从破产面馆华丽转身,成为半年销量过百万的卤菜店,小红书上这群神秘的‘云股东’功不可没。”不久前,博主“猫小猫”在平台上发布了一条帖子,介绍了自己在“云股东”的帮助下,破产面馆成为百万卤菜店的故事。

“云股东”提出的建议真的有用吗?他们为什么愿意“帮人赚钱”?近日,记者联系上店主猫小猫,就她的创业之路聊了聊。

正观新闻·郑州晚报记者 肖理心
实习生 马梓瑶/文 受访者供图



猫小猫出品的卤菜

“云股东”笔记发布数同比增加42倍

2021年6月,家住四川成都的猫小猫在当地开了一家面店,想做大做强。但各种问题牢牢锁住了经营的后腿,让本就不大的面馆滑向破产的边缘。

然而,虽然“面馆生意不佳,买卤菜的人却不算少,甚至有人愿花40元的跑腿费尝鲜”,困惑的猫小猫把这些情况发在了社交平台,“本来只是一个吐槽帖,没想到命运的齿轮开始转动”。

诚恳的建议铺满了整个评论区:“云股东”建议她不如专门卖卤菜,切入“线上卤味”赛道,还可以开辟邮寄业务,把生意做到外地。

于是,2021年7月,听劝的猫小猫在“云股东”的帮助下,购入了真空机开启邮寄业务。在“云股东”的建议下,猫小猫将棘手的问题逐一击破。“之后生意越来越好,当时一天能有800多个排号,忙不过来。”2021年9月,猫小猫决定关闭面馆,主营卤菜。如今,“云股东”已经陪伴猫小猫的小店走过了两年时光,在今年上半

年销售额就已破百万元。

猫小猫和“云股东”的故事,吸引了大批创业者主动发帖寻求网友帮助。

“刚盘了个店,各位‘云股东’帮忙看看卖点什么”“各位‘云股东’救救我们快倒闭的小店”……数据显示,截至2023年6月,“云股东”的笔记发布数量同比增加了42倍。“云股东”通过一条网线与身处困境的创业者相连,为小店老板献言献计,又在评论区加油打气,输出情绪价值,甚至化身代言人。

现实版“养成游戏”

为什么“云股东”会“爱上帮人赚钱”?

事实上,在“云股东”这一“养成游戏”中,有人重在参与,也有人收获了满满的情绪价值。过往被认为在看热闹的“吃瓜”网友,早已在帮助创业者的过程中实现了个人价值变现:他们或因“云开店的梦想”,或因“旺盛的表达欲”与“养成的成就感”,最后实现了与创业者的双向奔赴。

“这个百万名头必须有我一份功劳!”作为卤菜店背后的“云股

东”,有网友发帖感慨,当时为了第一时间吃上卤菜加了店主微信,从此在养成这家百万卤菜店的游戏里玩得不亦乐乎。

“他们自称野生客服,我忙不过来的时候他们会在群里帮忙接待新的客人,价格表这些都是他们做的。”在猫小猫的“线上卤菜店”群聊中,每天不断有新网友进群,猫小猫忙于工作的同时,也有一些“云股东”在群里帮忙解答新顾客的疑惑。

“看着店铺客户数量不断增长,是很有成就感的事情。”90后小王也是“云股东”之一,她告诉记者,在此过程中也小有收获,未来还将“入股”更多店铺。

业内人士表示,创业者与“云股东”的关系本质上是社群经济在小微创业者中的体现。顾客与店主因社交媒体平台实现了关系的勾连,顾客因此能够获得更加贴合自身需求的产品,店主也因此能以最低的成本获得最有价值的用户反馈信息,由于朋友式的相处模式,店主与“云股东”也能够互相汲取积极情绪。