

电商补税动真格 刷单卖家“有点慌”

大数据监管有望成行业自查自纠着力点

◆导报记者 戚晨 济南报道

近日，多家电商企业收到国家税务总局下发的一条“风险自查提示”，显示相关企业存在少计销售收入的风险，需补缴税款及滞纳金，并将自查结果通过电子税务局反馈。

电商纳税是大势所趋，此次“风险自查”必然会带来“敲山震虎”的效果。连日来，经济导报记者走访了多家电商企业，不少运营者表示，电商补税如何创立一种新的监管模式，起到较好的监管效果，且给予行业良性发展，是他们关注的焦点。

商家忙着理清账目

“我们的线上店铺是企业店铺，绑定的账户也是公司对公账户，所有交易收入都有详单记录。”北京好再来食品有限公司华北区负责人肖刚表示，2018年电商平台成立，公司统一利用对公账户收款。

“做电商的利润已经大不如前，开一家天猫店的成本不低于实体店，人员工资、平台佣金、推广费用、快递费、仓库租金等，算一算真正的利润并没有多少。”肖刚对经济导报记者透露，有不少电商商家会利用刷单方式，制造出成交额“繁荣景象”。新电商法出台后一直没有“动真格”，不少“躲了躲风头”的电商卖家慢慢又恢复了原形，刚过去的6.18就有不少商家继续刷单，这已经成为行业内“公开的秘密”。

日前，经济导报记者采访了几位电商负责人和运营者，他们认为，刷单虽然可以“图一时之快”，但后续却是一件麻烦事。

“首先淘宝、京东等各个电商平台对商家刷单会有校验规则，通过支付记录进行比对，刷单的商家会受到扣分或关店等处罚。其次，刷单并非真实交易，但税务和平台信息却显示了这些交易，商家就需要为自己这种‘不存在’的交易纳税，这就是‘搬起石头砸自己的脚’。”有过6年电商运营经验的彭翠告诉记者，行



多位淘宝店主表示，对补税一事感到有些担心，正在积极理清账目

业内新店为了寻求曝光量和成交额刷单，大型促销节日商家为了冲排行榜刷单，直播间为了数据漂亮刷单，但实际销售仅能支持商家微利运转，并不像成交额那样光鲜。

据了解，目前，只是部分天猫商家收到了补税通知，经济导报记者询问山东多位淘宝店主，他们表示尚未收到通知，但对补税一事感到有些担心，正在积极理清账目。

电商不应成监管盲区

“就好比拿100元投入淘宝店铺，每个月回款110元，看似有10%的利润，却需要投入到推广和运营中。算起来，一个月做了210元的流水，最终手里还是100元，如果要按照210元的流水交税，那企业当真补不起。”25日，济南市一家淘宝店铺负责人齐琪给经济导报记者算了笔账。

她表示，如果一家企业少报了100万的交易额，意味着企业如果不考虑增值税进项，需要补交的增值税税款就达13万，再加上100万销售收入所产生的对应利润乘以25%为补缴的企业所得税，如此一来企业至少要缴纳15.5万元的税。

一位做农产品销售的淘宝店家

对经济导报记者抱怨，正常讲，一般纳税人是可以进项票抵扣一些的，但他们打交道的都是农户，根本没法开发票，就得完全按照售价来收取17%的增值税，这确实让他们很为难。

27日，山东新鸿源财税管理有限公司负责人崔宇接受经济导报记者采访时表示，对于电商的税收问题，2019年1月1日起施行的《电商法》明确规定，税收的缴纳主体包括电商平台内的经营者，只要通过电商渠道进行交易，都需要缴纳税收。

“不能单凭商家的自行申报，但自查自纠确实是一个比较好的过渡办法。特别在国家已经对各行各业企业降税减负的情况下，电商渠道不应该是征税的盲区。”崔宇认为，与其他省份相比，山东的电商行业相对规范，不少优质的电商企业还专门聘请了专业的财税公司进行税务规划，在某种程度上规避了风险。

大数据监管潜力大

“经过十几年的发展，电商发展已相对普遍，再要求作为一种创新行业来保护并不合理，但可以优化的是监管方式。”中国消费电子行业协会顾问王行之对经济导报

者表示，目前他们协会也在积极与相关职能部门对接，希望通过利用大数据等新模式进行监管，让企业真实、合理、公平纳税。

济南卓越信通网络科技有限公司CEO范瑶曾开发过大数据税务监管的平台业务，他表示，当初他们受到委托进行大数据监管平台开发时，就利用了一种“倒推”的模式，打通了所有会涉及的相关部门。

“在我们开发的平台上，多个职能部门可共同登录，税务部门可以将零售商家承认刷单的数据提供给市场监督管理部门，市场监督管理部可以将商家刷单的事实通知电商平台，由平台对商家按照刷单行为进行处理。”范瑶说，他们的设计将现有的征税体系与电商平台后台、监管部门等多个数据进行对接，使交易数据更加透明化、交易环境得到净化。

王行之表示，站在协会角度，税务的介入势必加大电商的各项成本，客观上对刷单行为有一定打压。但是纳税起征点、有效交易的评判标准和方式、部门之间的联动监管都需要进行试点和改革，大数据监管或将成为行业自查自纠的着力点。

微山湖小龙虾身价逆行记

<<上接1版

增幅巨大的背后，是局外人的疯狂入局；而给人最直观的感受，就是小龙虾越来越“脏”。

据张保彦分析，部分地区的小龙虾之所以有些“脏”，主要是水质原因，“还有就是过分追求高密度养殖，结果饵料利用效率不高，并加剧污染。”

仓促上马、追求高密度养殖自然是为产量，结果虾是越来越“小”，“一些养殖户频频缩短饲养周期、一年三茬，养出的小龙虾个头自然大不了。”他表示。

然而，高密度养殖却有个“一俊遮百丑”的优势：“亩产高!每亩产量超过600斤，年景好的时候，自然是产量越高收益越大。”张保彦表示。

据了解，在2018年年底，2-4钱的小龙虾产地批发价高达每斤32元，按亩产600斤计算，每亩产值高达1.9万元。

于是随着行业的迅速发展，目前2-4钱的低端小龙虾，市场占有率达到了60%。

事后证明，这是一个不小的隐患。

养小龙虾心态要放平

作为土生土长的微山县人，闫宾从小就跟鱼虾打交道，在他看来，2-4钱的小龙虾“没劲”，“消费者也不爱吃这么小的虾。”

根据他的说法，微山湖周边限制工业发展，水质非常适合养殖水产，养殖小龙虾也就没有必要靠缩短养殖周期、加速虾苗出塘等手段，来降低疾病发生的概率。

现在，闫宾养殖小龙虾的水体有36亩，日常管理只需要投饵，每年3、4月份和10月份各补一次虾苗，补苗后3个月后即可开始出塘，“我和媳妇两个人足够打理这片水塘的。”他表示。

每年养两茬、简单的日常管理、3个月甚至更长时间才出塘，这种模式被张保彦总结为“中低产模式”，“区别于亩产600斤的‘高产模式’，‘中低产模式’下每亩每年产虾200斤左右，但却是抗风险能力最强的养殖模式。”

在张保彦看来，“中低产模式”有两个最大的好处，“一是饲料利用率高，省钱，还不会对水体造成污染;二是不需要为塘增加额外的设施，也不需要聘用大量劳动力养护。”

相对来说，单位面积产值更高的“高产模式”，其弊端也很明显，“主要就是密集养殖和集中投饵，为保高产造成大量的浪费，结果就是每斤成虾的养殖成本，远远高于‘中低产模式’。”他表示。

在年景好的时候，凭借3倍于“中低产模式”的产能，“高产模式”大显身手;“但到了2020年，批发价跌破养殖成本价，亩产越高，亏损反而更严重。”张保彦表示。

“所以养小龙虾，最重要的是心态放平;不要因为能挣大钱，而随意改变养殖模式。”他如是说。

周峰则认为，6月份以来小龙虾的销量明显好转，市场价格也是稳中有升，“所以我感觉随着各地复产复工，小龙虾的市场需求会进一步提升，未来价格也有望稳中有升。”他这样说道。

明湖畔，收藏一家人的美好生活



效果图

家，从来不仅仅是一处房子，更是一段舒适温馨的生活。在金地·湖城风华，建面约125㎡舒适三居，尽揽双湖栖居的惬意，收藏一家人的美好生活。

每天唤醒你的不再是闹钟，而是清晨的那抹阳光，双南卧观景飘窗，35厘米起高的特别设计，卧室内部更具开阔感，增加实际使用面积与生活情趣，衔接窗外自然风光，直面满园盛景，每天清晨拉开窗帘，让阳光进入家里，与这座城市一同醒来。

每天的晨练，从双湖一河的波光水色开始，与百亿景区云锦湖一路之隔，距小清河健身绿道仅约600米，邻大明湖约1.8公里，沿湖慢跑，呼吸纯净的氧离子，让草尖的露珠打湿鞋子，在自然中拥抱美好的清晨时光。

高效双卫设计，让晨间洗漱从容有序，多一室卫生间的设计，向一家人争抢卫生间的过去说再见，让全家的早晨清爽从容。主卧独立卫生间，充分保护主人私密性，免却生活起居琐碎。

品茗赏景的惬意，让生活宽度在此延伸，270°宽景阳台，专属私人花园茶室，或邀请朋友午后小坐，或独自享受岁月静好，偷得浮生半日闲，品味返璞归真的生活乐趣。

一起做饭的居家生活，让爱化为烟火气的每一天。厨房是生活最本初的样子，一间吵吵闹闹的厨房，唤醒家的温度和生活的乐趣，U型厨房设计，支持多人同时操作，尽情享受一家人做饭的美好。

纵然工作匆忙，也要留出空间让自己成长，不管是家庭办公，还是静心阅读，都需要一处独享空间，不打扰家人也不受他人打扰，独立书房设计，留给自己一间“黄金屋”，在本书中，遇见更好的自己。

在清爽洁净的浴室，洗去一身疲惫，睡前来一场舒适沐浴，更容易进入甜美梦乡，双卫干湿分离设计，室内清爽又宽敞，注重私密性的同时兼具舒适度，缔造全家健康的洁净空间。

私享全能主卧，让居住更舒适，奢华主卧套房，打造舒适私人领地，阔绰

的起居空间，让主人的奢华品位尽显，步入式衣帽间，颜值与实力并存，充分满足储物功能，衣物取用更加便利，一切尽显幸福惬意。

主城未来，位于主城芯，距大明湖最近的在售项目，直线距离仅1.8公里。

主城交通，双地铁房，距地铁R2(计划年底通车)仅800米，紧邻R5(规划中)，享4横4纵路网便捷交通。

全维配套，紧邻山大二院(三甲)、市立一院(二甲)、历下二院、省立三院、胸科医院等知名医疗资源，涵盖北园、泉城路、历下、万达、全福、洪楼六大商圈。

生态宜居，大明湖、北湖、小清河、东洛河、中洛河，两湖三环环抱;大明湖公园、小清河景观带、云锦湖、五柳岛风景区、张养浩公园多重公园，静享稀缺生态环境。

高端产品，风华系高端产品，以“五重礼序”、“七大主题”营造归家仪式感;以四大智能系统，享受高奢生活:5重尊享系统、4重低噪系统、2重舒适系统、8重智能系统。

实力保障，金地集团为中国四大品牌开发商之一;金地物业为行业标杆，“物管双骄”，品牌价值50.1亿元，位居全国第二。

金地·湖城风华，探析每一个生活细节，精研每一寸居住空间，于明湖畔打造以人为本的湖居理想家——125㎡舒适三居，以恰到好处的空间设计、合理的功能布局、完善醇熟的城市配套，为老济南呈现一席品质人居。

金地·湖城风华匠心精筑，打造舒适宜居的城市主场，建面约97-149㎡双湖豪宅，火爆热销中，地址：济南大明湖北，历黄路与水屯北路交叉口，Vip Line 68881666。

济建预许2020187号

(张煦琦)

中行山东省分行 为山东青年企业家定制专属金融服务方案

近日，“融合、协作、发展”——首期山东省青年企业家协会学习交流营活动在济南常青营地成功举办。共青团山东省委书记尚胜波，省青企协会长、科达集团董事长刘锋杰，副会长、开创集团董事长周伯虎，山东广电网络集团总经理刘继永，省工信厅、人民银行济南分行、省银保监局相关职能处室负责同志出席活动。中国银行山东省分行团委作为本次活动的协办单位，带领省行普惠金融事业部的业务专家赴活动现场进行政策解读、产品宣讲，为山东省青年企业家现场定制专属金融服务方案。

交流会上，各会员单位逐一发言，介绍企业基本情况、主营业务、困难问题以及当下推进的重点项目，分享疫情下企业复工复产，确保企业健康发展的有效做法、经验体会。

尚胜波对各家企业在疫情下主动应变、创新转型、抢抓机遇、谋求发展

的做法表示肯定，并希望青年企业家充分利用省青企协平台，及时了解政府关于支持民营企业、中小微企业健康发展的政策措施，勇担新时代青年企业家责任担当，积极参与疫情防控工作，帮助更多大学生解决就业难题，全力服务区域高质量发展。

专题培训会上，中行山东省分行普惠金融事业部业务专家详细介绍了该行的普惠金融授信政策及产品。根据省青企协会员单位轻资产、高成长的特点，该行对产品的准入标准、贷款利率、期限进行了针对性的优化和明确，并推出了“人才贷”“税易贷”“科技成果转化贷款”“结算通宝”等信用类授信产品，缓解了此类企业因抵押物不足导致的融资难、融资贵的问题。

洽谈阶段，该行普惠金融事业部业务人员同部分省青企协会员企业进行了一对一”对接，解答企业

在银行授信业务中存在的问题，结合企业自身情况量身打造金融服务方案，为助力企业复工复产、经营发展、科技创新提供全方位、精准化的金融支持。

今年以来，该行不断深化与团省委的合作，在加强青年思想引领、支援疫情防控、助力企业复工复产等方面，先后联合举办“学习寄语精神，展现青年担当”事迹分享会，研究制定助力省内青年企业家的企业复工复产的普惠金融十项措施，为济南战疫青年志愿者赠送保障保险服务，积极探索“青年+金融”的合作新模式。

未来，中行山东省分行团委将继续协助团省委开展好省青企协会员交流系列活动，实现对省青企协516家企业的全覆盖。活动将聚焦疫情影响下企业面临的经营困难和融资需求解决，发挥中国银行国际化、专业化、多元化优势，为会员单位经营发展赋能服务。(臧波)

国网山东电科院：完成郑州圃田工程组合电器出厂试验见证

导报讯 日前，国网山东电科院承担监造的郑州市区圃田(心怡)220千伏变电站工程110千伏组合电器完成出厂试验。

本次出厂试验验收工作所做的试验项目，试验结果均符合各项技术要求，所用试验设备完好并在有效期内，参与操作的人员均持证

上岗。试验完成后，该院监造师将持续跟踪见证组合电器在制情况，保证监造工作顺利开展，确保高品质监造产品质量。(赵荣飞 武海晶)