

市场动态

本月起我市可接收『全电发票』

本报讯(记者 鲁超) 无需用UKEY、无需做票种核定、无需用领用发票,在通过可信身份体系认证的情况下可以实现不受地域、平台、时间限制即时开票,提升开票便捷度,有利于会计核算的全程无纸化,大幅降低纳税人用票成本的全面数字化的电子发票(以下简称“全电发票”)来了。

7月18日,记者从市税务局获悉,根据《国家税务总局河南省税务局关于开展全面数字化的电子发票受票试点工作的公告》规定,从7月18日起,包括商丘市纳税人在内的全省纳税人作为受票方,可接收由内蒙古自治区、上海市和广东省(不含深圳市)试点地区纳税人开具的“全电发票”。

“全电发票”是指依托可信身份体系和电子发票服务平台,以去介质、去版式、标签化、要素化、授信制、赋码制为基本特征,覆盖全领域、全环节、全要素的全新发展,与纸质发票具有同等法律效力。

“全电发票”不以纸质形式存在,不用介质支撑,无需申请领用。纸质发票的票面信息全面数字化,将多个票种集成归并为电子发票单一票种,“全电发票”实行全国统一赋码、自动流转交付。“全电发票”开具后,发票数据文件自动发送至开票方和受票方的税务数字账户,便利交付入账,减少人工收发。同时,依托税务数字账户,纳税人可对“全电发票”数据进行自动归集,发票数据使用更高效便捷。

为了全面推进税收征管数字化升级和智能化改造,降低征纳成本,国家税务总局建设了全国统一的电子发票服务平台,24小时在线免费为纳税人提供全面数字化的电子发票开具、交付、查验等服务,实现发票全领域、全环节、全要素电子化。2021年12月1日起,国家税务总局率先在广东省(不含深圳市)、内蒙古自治区和上海市开展了全面数字化的电子发票试点工作,系统运行平稳。为进一步推进全面数字化的电子发票试点工作,7月18日起,河南省纳税人仅作为受票方,接收由试点地区的部分纳税人通过电子发票服务平台开具的发票。

记者了解到,河南省纳税人使用增值税发票综合服务平台接收试点纳税人通过电子发票服务平台开具的发票。此外,也可取得销售方以电子邮件、二维码等方式交付的“全电发票”。

我省纳税人取得通过电子发票服务平台开具的带有“增值税专用发票”字样的“全电发票”、带有“普通发票”字样的“全电发票”、纸质专票和纸质普票等符合规定的增值税扣税凭证,如需用于申报抵扣增值税进项税额或申请出口退税、代办退税的,应按规定通过增值税发票综合服务平台确认用途。

国际金价持续走低 我市消费市场略显平淡

本报讯(记者 鲁超) 近期,受到国际金融形势影响,国际黄金价格持续下跌。今年3月,国际金价一度飙升至每盎司2070.42美元以上。此后,随着美联储加息、美元走强,金价出现波动。截至7月15日,纽约商品交易所黄金期货价格收于每盎司1703美元,国际金价连续出现下跌,创近十个月新低,近三个月下跌高达21.31%。

7月19日,记者通过“今日黄金价格”查询后发现,当日每克黄金(AU99.99)的实时价格为372.5元。与今年3月7日每克525元的售价相比,购买每克黄金将少花约152元。

很多购买过黄金的人都知道,金店和珠宝店里的黄金价格和在国际金价还是有差异的,而且因为黄金的品牌不一样,价格也不相同。此外,黄金、纸黄金和金店里的饰金黄金价格,本身也存在不小的差异。

“目前千足金每克的价格是445元,与前段时间相比,每克下降了二三十元。”中国黄金民主路店店员告诉记者,近期黄金的价格确实出现了小幅下降,但对于我市的消费群体来说影响不大,“我市消费者一般都是打算结婚而购买‘三金’或者是黄金首饰的群体,通常是按需购买,并没有因金价波动而出现太大的变化。”

该店员表示,目前在金店的消费群体,很少有出于投资和保值等理念而购买黄金的。所以,对于小幅下跌的价格,并未出现消费激增的情况。

民主路与步行街交叉口附近一家金店的店员说,目前该店的足金首饰每克价格为485元,而金条之类的金品价格则为每克465元。“与今年高位时相比,每克的价格下降了20多元,但与去年6月相比,降幅在10多元。”

“首饰金和投资的‘原金’‘交易黄金’等价格不同,变化并不大。”该店员称,金店的消费群体通常购买的是准新人的“三金”饰品及小件黄金装饰品。这些黄金饰品的价格波动不大,销量也比较稳定。

有业内人士表示,现在美国经济依然处于通胀压力下。据报道称,6月份美国的CPI高达9.1%,高于市场预期。美国应对通胀压力的惯用措施就是加息,美联储如果继续加息,市场流动性减少,美元走强,黄金在内的贵金属价格会持续走低。虽然国际金价可能会降至每盎司1500美元左右,但对于国内的首饰金价格来说影响不太大,也可能会出现小幅下跌。

市场消费

露营风潮渐起 旅游消费迎来新热点

本报融媒体记者 司鹤欣 实习生 葛雯晴

疫情防控常态化、国内疫情多点偶发,在这种情况下,旅游消费更偏向于市内游、周边游。选一处风景秀美之地,带上好酒美食,搭起天幕、帐篷,跟三五好友谈天说地、嗨歌美食……近两年来,露营这种旅游方式因其便捷、自由、低成本的特点,从原先的小众走向火爆,成为广大市民玩乐的新选择。

户外露营成为新潮流

“周末约上三五好友,去环境好的地方搭帐篷、吃烧烤,能极大地缓解生活压力。”我市露营爱好者梁浩告诉记者。在后疫情时代,“户外”好像意味着更加安全,更加随心所欲。

据了解,我市像梁浩一样的户外露营者还有很多,年龄从70后到00后,覆盖面非常广。三五成群,开车拉上帐篷、桌椅、锅灶等装备,选个风景优美的地方“安营扎寨”,度过一个闲适的周末。

“没有接触过露营的人体会不到其中的乐趣,比如要应对野外的蚊虫,要搬运装备、准备食材、搭帐篷等,是个体力活,不理解的人可能觉得有点‘自找麻烦。’”梁浩说,“可是一旦喜欢上,就会一头扎进去。刚入门的时候不需要使用太昂贵的装备,也不用规划路线,带上小吃、啤酒,就近在河边搭起帐篷,和朋友一起吃喝聊,就能享受一整天的乐趣。等积攒了一定经验,开车去海边、山里露营,看到的都是不寻常的风景。”

在露营爱好者看来,露营为旅行带来了更加个性、深入的体验,特别是暑假这种旅游旺季,不用为预定不到酒店而发愁,可以来一场说走就走的旅行。“可能住帐篷、睡充气床垫舒适度较低,但清晨被鸟鸣唤醒,在野外观赏日出、日落等,自己动手做饭,这些终极体验都是住在酒店里体会不到的,我感觉非常酷。”梁浩说。

7月17日,市民赵女士带着老人、孩子在梁园区双八镇的一处可以露营的家庭农场度过了一个美好的周末。“孩子考上高中非常高兴,打算庆祝一下。看到朋友圈里朋友发的露营美照,我也带着家人来体验一次。”赵女士说,“这次选择用露营的方式举行家庭聚会,最主要的是图个环境优美,氛围轻松,相比饭店,孩子们更喜欢露营这种新奇的方式,还可以亲近大自然的花草树木。”

露营装备销售火爆

小雨是合欢路上一家户外用品店的老板,也是一位深度露营爱好者。在她的店铺中,一个基础的露营套餐(包含天幕、桌椅等)从2000元到1万元不等。“从去年开始我明显发现露营火了,店里的天幕、桌椅、锅具等销售增加,我市城郊的露营场地也发展起来了。”小雨在采访中说道。

拥有十几年户外露营经验的她策划组织了近百场商丘周边露营活动,他们在商丘古城、永城芒砀山等景区都组织过露营活动,对这些景区的旅游消费有一定的带动作用。小雨坦言,受疫情影响,目前组织露营的最大限制就是场地问题,并不是所有的场地都是对外开放的,与场地相关负责人协调是一件困难的事情。

近年来露营的火爆让小雨感受到两个变化,首先是参



与露营的人数明显增多,相比早年间以70后、80后为主,现在20多岁的年轻人成主力,更加年轻化、潮流化。“00后在露营装备的选择上更加注重颜值、质感、品牌,这也让我们看到了业态发展上的后劲。”小雨说,“这些客户喜欢发美照、拍抖音,有社交需求、审美眼光高,对氛围等也很注重,非常有消费潜力。”其次,随着露营变得更加大众化,消费者对于露营体验的需求也更加精致化、多样化。“之前是带着双人小帐篷背包扎营,现在天幕、大帐篷等都变成了露营必需品,更多人是抱着享受生活的目的去露营。”小雨说。

露营元素受商家追捧

随着露营经济的发展,商丘出现了更多商业露营场地。从抖音等平台的宣传营销看,目前商丘城郊主打“露营”、帐篷等元素的大型农场有三四家。

商家通过精心营造园区环境,提供场地、帐篷的方式,为市民搭建一个烧烤、聚会的场所。在这些园区或家庭农场里,市民可以自带食材烧烤,也可以提前预定商家提供的地锅鸡等“农家乐”菜品套餐,可以说是前几年农家乐旅游的升级版。

这些商家虽然都主打“远离城市喧嚣、森林氧吧”的休闲口号,但是每个园区经营内容并不单一,提供有夜间

游园、灯光秀、特色小动物园、蔬果采摘等。以位于梁园区双八镇这一占地300亩的农场为例,经营方提供的天幕最多能容纳8人,收费在200元至400元不等。游客自带饮料、甜品、零食等,假期需要提前预约。除了传统帐篷,一些商家还推出了木屋、五角天幕、会议帐篷等多种模式,应对不同的消费需求,日场、夜场收费价格也不同。“一般到了假期人会多一些,目前园区最多能达到四五十人同时聚会。但现在由于天气炎热、处于雨季等原因,我们都不推荐客人在这里住宿,基本上吃完晚饭,聚会活动就结束了。”采访中,一家主打“露营”元素的家庭农场经营者坦言。

作为一种新兴的旅游或者休闲业态,露营所带来的一些问题也不容忽略。在采访中,记者发现距离市区较近的黄河故道国家森林公园、南湖公园等风景优美的空地常成为市民露营的首选场地。但是,这两大景区严格来说并非“露营基地”,管理单位并不乐于见到这种露营活动。黄河故道国家森林公园隶属梁园区国有林场,森林防火是重中之重,而一些露营新手常常会把碳炉烧烤作为主要项目;而在古城南湖周边,露营者走后经常会留下大量垃圾、杂物,还会对草坪、植被等带来一定的破坏,环卫等部门对这些不文明行为意见很大。

在露营成为一个新的经济增长点的时候,露营文化的培养也要相应地跟上。

乡村经济

宁陵 梨园深处建基地 开启直播带富之路

本报讯(记者 高会鹏 通讯员 夏金明 谭文华) 7月17日,记者沿220国道来到宁陵县万亩梨园的核心区石桥镇,在通往冷链物流中心的大道旁,新建的宁陵梨产业直播孵化基地映入眼帘。

“大家好,这是我们宁陵小梨妹的梨膏产品……”进入大厅,看到年轻的基地“网红”宋从月在直播带货。大厅南侧的墙壁上安装了梨木制作的柜子,上下两层陈列着酥梨、黑芝麻、七彩花生、非遗葫芦、梨膏、梨醋、梨酒、梨木制品等宁陵名优土特产品;大厅北侧是装饰一新的直播间,加上最东头的大咖直播间,11个直播间一字排开,非常壮观。

第二直播间负责人韩军介绍,宁陵梨产业直播孵化基地设有不同风格的专业直播间,配备齐全的专业直播设备及多功能演播厅,开展网红孵化、品牌打造、直播带货等业务,把宁陵县周边更多的优质农产品汇集在这里,统一进行展示和销售。同时,为电商直播、专题培训等业务提供有力支撑和贴心服务。

“由于省去了很多中间环节,我们可以为消费者争取到一个非常优惠的价格,加上出于对直播的信任,这种直播带货销售确实很有效。”正在基地察看直播情况的石桥镇党委书记吕海涛介绍,近年来,疫情防控常态化,县里一些带货企业出现了产品积压、滞销的情况,传统电商销售慢,难以快速解决农产品滞销问题,这让县委、县政府下定决心要发展电商直播。

“县里很多企业有带货需求,但没有精力和条件建立直播团队,县委、县政府就开始引导打造一个电商直播资源的共享平台,不但帮助大家对接需求信息,也可以培育更多‘网红主播’,帮助更多企业扩大产品市场。”从郑州返乡创业的基地负责人宋佳豪说。

为解决本地企业的需求和难题,在县委、县政府的支持下,宁陵县电商服务中心筹划建立了宁陵县梨产业直播孵化基地。县电商服务中心负责提供直播设备、场地,对接带货需求、提供物流服务,吸引有电商直播经验的企业入驻,共同孵化直播带货人才。

“宁陵梨产业直播孵化基地将定期进行乡村电商直播人才培训,搭建助农增收电商直播平台,拓宽优质农产品线上销售渠道,为乡村振兴注入新动力。”宁陵县委副书记张亚光如是说。



7月19日,工人在印刷生产线上忙碌着。总投资6.7亿元的永城市盛大印刷科技有限公司是国内目前线上、线下一体化运营最为完善的规模性印刷企业,拥有世界最先进的印刷生产线100余条,年产值12亿元以上。

本报融媒体记者 崔坤摄

创业故事

何彩云:返乡种蟠桃 结出致富果

□何心华

“村里的脱贫监测户今天下午到彩云蟠桃园,每人可免费领取2斤蟠桃。”近日,夏邑县罗庄镇徐楼村有人欢呼。原来,是该村彩云蟠桃种植专业合作社举办脱贫户免费品尝蟠桃活动。“这次活动不仅和我们在办脱贫户免费品尝蟠桃活动。”这次活动不仅和我们在办脱贫户免费品尝蟠桃活动。她还教我们种植蟠桃技术。”罗庄镇徐楼村脱贫监测户徐红兵说。

彩云蟠桃种植专业合作社成立于2018年7月,该合作社的经营者是徐楼村村民何彩云。据了解,2019年春节后,何彩云和其他农民工一样外出淘金,应聘到陕西冰凌食品有限公司,成为一名工人。在打工的过程中,听到公司老板创业的事迹后,她萌生了办实业当老板的想法。

“我想回家种蟠桃,不想打工了。”下定决心后,何彩云的丈夫刘四也全力支持。在家乡政策的激励下,她毅然辞掉工作回乡创业。创业并非易事,何彩云走亲访友到处筹集资金。她说:“干自己喜欢的事,虽然苦点累点,但很充实、很快乐。”

2018年8月,何彩云先后在村里流转土地120多亩,栽植油蟠桃苗。2021年7月,蟠桃喜获丰收。何彩云夫妇决定大干一场,今年6月,何彩云创建了现代蟠

桃种植园。红彤彤的蟠桃吸引周边群众前来观光旅游、休闲品桃。“看着红润的桃皮,我不由自主地闻了闻,清香扑鼻,轻轻咬一小口,桃汁甜丝丝的。”前来采摘蟠桃的游客朱丽敏说。

“彩云油蟠,不愁销路。7月10日,武汉鲜果收储公司来拉走两车蟠桃,连夜运到武汉,供应到武汉三镇超市。”罗庄镇党委副书记吕游说。

今年,何彩云的蟠桃产量60万斤,实现产值450万元,收入60多万元,李营、染红庄等村的村民也来学习蟠桃种植技术。“我个人致富不算富,带动群众致富才叫富。”何彩云说。

今年5月,何彩云被团县委表彰为“十大返乡创业青年”,被罗庄镇党委、镇政府表彰为“巾帼先锋号”“双创青年标兵”。6月,何彩云的蟠桃种植园被罗庄镇政府命名为“罗庄镇现代农业园区”。

谈起下一步的打算,何彩云自信地说:“年底前我打算完成田园观光小道的建设,建成农家乐,安排脱贫户20户,免费提供种植技术,带动村民共同致富。”