

财金视野

结构性减税增强高质量发展动能

中央经济工作会议对明年宏观政策进行“定调”，强调“积极的财政政策要适度加力、提质增效”。减税降费是财政政策的重要工具，会议要求“落实好结构性减税降费政策，重点支持科技创新和制造业发展”。

结构性减税降费有别于普惠性、全面的减税降费，主要针对特定群体或领域、特定税种来减轻税费负担。前些年的减税降费中，分别实行过“结构性减税”或者“普惠性减税和结构性减税相结合”。我国连续多年实施大规模减税降费，宏观税负已处于较低水平。当前，进一步减税仍有空间，但受到一定的限制。要实现财政、税收运行可持续，减税降费有必要从规模转向重效果，平衡好“当前和长远”、“需要和可能”的关系，把政策资源用在刀刃上、关键处。正因此，再提“结构性减税降费”具有很强的现实意义。

“结构性”意味着有所侧重，此前或针对小微企业、或聚焦增值税、所得税等，分别发挥出不同的政策效果。今年强调“重点支持科技创新和制造业发展”，体现了精准调控，针对性和导向作用明显，有利于增强发展新动能，推动高质量发展。

近年来，一系列支持科技创新的税收

“结构性”意味着有所侧重。今年强调“重点支持科技创新和制造业发展”，体现了精准调控，针对性和导向作用明显，有利于增强发展新动能，推动高质量发展。

政策相继实施，已经初步形成了一套覆盖面广、优惠力度大，涵盖企业创新全流程各环节的税收支持政策体系。比如，提高相关行业企业研发费用税前加计扣除比例，并且将这项政策作为制度性安排长期实施。企业研发投入越多、减税就越多，有效引导企业加大研发投入，增强创新能力。此外，还实施了鼓励创业投资、支持研发设备更新、支持重点产业链、鼓励创业创新等税收优惠政策。这些政策通过“真金白银”的正向激励，推动高水平科技自立自强。

同时，现行减税降费政策中，相当一部分和制造业密切相关。比如制造业占研发主体地位，享受研发费用加计扣除政策的户数、金额占全部研发企业的一半以上。此外，还有先进制造业企业增值税加计抵减等一系列专门针对制造业的优惠政策。统计显示，今年前10月全国新

增减税降费及退税缓费超1.6万亿元，制造业及与之相关的批发零售业是享受优惠占比最大的行业，受益最为明显。

科技创新是推动高质量发展的重要引擎，制造业是实体经济的主体，也是吸纳就业的重要力量。可以说，科技创新和制造业高质量发展，关系高质量发展全局。尽管在政策支持下，科技创新和制造业取得长足进步，但还面临严峻困难和竞争，处于“爬坡过坎”的阶段。要以科技创新开辟发展新领域新赛道，塑造发展新动能新优势，夯实企业创新主体地位，推动制造业发展，还需要宏观政策包括税收政策的有力支撑和保障。税收政策具有重要的引导和激励作用，要通过精准施策提高科技创新水平，特别是推动企业从“制造”走向“智造”，同时助力制造业轻装上阵、高水平发展。下一步，在落实落细已有措施的基础上，结构性减税如何进一步

支持科技创新和制造业发展，值得期待。

小微企业和个体工商户的纾困解难问题受到高度关注，历来是减税降费的重点。通过实施一系列优惠政策，这个群体的税负已处于很低水平。根据2022年的数据，小微企业和个体工商户有大约七成不需要缴纳税收。在优化、完善的基础上，今年又将涉及小微企业和个体工商户的到期税费优惠政策统一延续到2027年底。明年这些政策“组合拳”继续实施，将继续助力广大小微企业和个体工商户增强发展后劲，更好应对各种困难挑战。

中央经济工作会议提出，“要谋划新一轮财税体制改革”。减税降费有必要放在税收制度改革中统筹考虑，提高制度化水平，优化税制结构，进一步稳定市场预期。通过财政、货币、就业、产业等宏观政策的协同发力，经济回升向好态势将进一步巩固和增强。



徐作华

当下，商务部组织的“一刻钟便民生活节”正在推向高潮，正值中央经济工作会议提出“明年要坚持稳中求进、以进促稳、先立后破”的总基调，强调要激发有潜能的消费；推动消费从疫后恢复转向持续扩大。在此背景下，如何利用好“一刻钟便民生活圈”，在便民利民的同时进一步激活消费、加快经济复苏，也成了民心之所系。

“一刻钟便民生活圈”是指以社区居民为服务对象、步行15分钟左右为服务半径，以满足居民购物、用餐、健身、买药等日常生活需求和品质消费为目标的城市居民生活圈。诸多线下服务网点，让各类服务资源集聚到居民家门口。

“一刻钟便民生活圈”便利居民生活，对经济的拉动是实实在在的。商务部相关负责人介绍，截至今年6月底，前两批80个试点地区累计建设便民生活圈2057个，涉及商业网点45万个，带动社会投资440多亿元，拉动就业300多万人，直接服务居民4200多万人。

建设“一刻钟便民生活圈”不可速成，需循序渐进。应当看到，目前各地“一刻钟便民生活圈”建设依然面临一些痛点、堵点。比如一些城市社区存在商业网点布局不科学、设施老旧、业态传统、服务单一等问题；一些新小区入住率不高、商业配套招商不齐全、改造提升空间有限、社会支持系统不足等。这都意味着，居民生活不便的问题还不同程度存在，要充分释放“一刻钟便民生活圈”潜力，还需更多“诗外功夫”。

在这方面，线上线下融合的即时零售模式无疑值得期待。商务部等13部门此前发布的《全面推进城市一刻钟便民生活圈建设三年行动计划(2023—2025)》提出，支持发展线上线下融合的即时零售模式(平台下单+就近门店配送，就近门店下单+即时配送)，赋能实体门店，拓展服务半径。

打通线上线下、以“本地实体+即时配送”为模式的即时零售，既增加了居民可选的商品品类，使生活圈与更多消费圈重合，又丰富了“一刻钟到家+一刻钟到店”的消费方式，在到店消费的同时亦可以选择到家消费。于商家而言，其打破了时间与空间限制，扩大了经营范围并提供了参加线上购物节的福利，提升其营收能力；于消费者而言，它提供了更高效与高品质的服务，满足了年轻人情绪消费、体验型消费的诉求，也为行动不便的老年人清除了购物障碍，带来实在的便利。

即时零售之于“一刻钟便民生活圈”的价值，正在各地试点中凸显成效。美团团购数据显示，近3年来，长三角地区即时零售行业发展呈现供需两旺发展态势，2023年10月份营业商户数对比2020年同期增加106%，订单量对比2020年同期增长269%。在即时零售等各种消费业态带动下，上海市消费稳步增长，今年1月份至10月份，全市实现社会消费品零售总额同比增长14.4%，实现网络购物交易额1.35万亿元，同比增长21.5%。开展即时零售正成为本地、线下社区商户的主动选择。

经济复苏，消费先行。在以社区为服务范围的“一刻钟便民生活圈”中，大量的消费加速完成，激发更多潜在消费需求出现。积极发挥即时零售模式“数实融合赋能线下商业”的数字化优势，既搞好线下，又搞好线上，线上线下互补共赢，将进一步释放“一刻钟便民生活圈”的潜能，助力地方经济复苏。

本版编辑 梁剑箫 仇莉娜 来稿邮箱 mziicc@163.com

网购“三九贴”要谨慎

连日来多地持续降温，不少市民为了“冬病冬治”，选择贴敷“三九贴”。许多网购平台“三九贴”热销，月销量破万。“伏九贴敷疗法”是指一年中“三伏”与“三九”两个时间段里，利用特制中药贴敷于人体特定穴位上的一种中医特色外治法，逐渐被越来越多患者接受。然而，一些网店药品包装简单，没有详细介绍成分，只标注了“成人及2岁以上儿童均可使用”。对此，专家提示，网购“三九贴”要谨慎，即便自己能找对穴位，消费者也很难辨别网购“三九贴”中药膏的成分。如果出现以次充好等质量问题或者其他问题，较难挽回损失。

(时锋)



徐作华(新华社发)

发挥科技创新“增量器”作用

谭济联

近日，由中车大连机车车辆有限公司自主研发的中速大功率氢燃料电池点火成功，加快了我国发动机的无碳进程，带动了上下游产业链创新升级。而此前，国网大连供电公司，在500千伏瓦房店变电站的直流融冰装置正式建成，为红沿河核电站冬季安全可靠供电提供了保障；大连金普海关指导高科技锂电池出口企业建立周转箱智慧仓管系统。大连市以科技创新推动产业创新，正在驶入快车道。

东北地区区位优势独特，资源条件好，产业基础比较雄厚。不过，也存在不少短板，科技创新的“增量器”作用发挥不够明显，如科技成果转化率低，新兴产业核心竞争力不强等。须牢牢把握高质量发展这个首要任务，坚持锻长板、补短板相结合，推动东北全面振兴，以科技创

新推动产业创新，促进传统优势产业改造升级，加快科研成果落地转化，尽快形成新质生产力，构建具有特色优势的现代化产业体系。

以自主创新为抓手，推动传统优势产业改造升级。推动东北全面振兴，根基在实体经济，关键在科技创新，方向是产业升级。传统制造业、装备产业、冰雪经济、海洋经济等领域是东北地区的长板。东北应立足现有雄厚的产业基础和优势，加快推动传统制造业转型升级，推动冰雪旅游、冰雪装备全产业链发展，抢占海洋战略制高点，建设高端临港装备制造产业集群，推动形成船舶及海洋装备制造产业、滨海高端文旅产业、绿色生态海洋牧场渔业的聚集地。立足现有产业基础，在优势产业深耕细作，以科技创新引领产业全面振兴，

扎实推进实体经济高质量发展。

促进校企地融合发展，加快科研成果落地转化。充分发挥高校、各地政府部门、企业三方合力作用，整合和优化科教创新资源，扩大研发投入。高校作为基础研究的主力军和重大科技突破的生力军，应超前开展关键核心技术研发能力建设；企业是科技成果转化的核心载体，应提高科技成果转化转化率。深化校企地联动，加快科研成果落地转化，实现优势互补和协同创新。

还应积极培育战略性新兴产业，加快形成新质生产力。新质生产力是科技创新驱动的生产力，必须在关键核心技术上实现突破。东北地区应发展基于自身比较优势的战略性新兴产业和未来产业，如积极培育新能源、新材料、先进制造、电子信息等战略性新兴产业，为经济高质量发展提供持久动能。

山东省济南市历下区

三个维度做好人才工作

今年以来，山东省济南市历下区姚家街道深入贯彻历下区“人才强区”战略，把人才政策和服务落实作为聚人才、激活力的关键一招，紧扣人才“引育留用”关键环节，深入开展“才聚姚家、共创未来”人才行动，爱才敬才、励才助才的政策持续深入，服务效能不断凸显，为高质量发展增添澎湃动能。

创新“1234”工作体系，强化政策实施精度。为进一步提升人才服务能级、撬动人才驱动效能，姚家街道建立健全“1234”全链条人才工作体系，为人才工作扎实开展提供方向指引和路径遵循。理顺“街道-社区-网格-楼宇”一个引才架构，实现人才引育四级联动、统筹推进；锚定“职责清单”“服务清单”两大清单，明晰各级人才联系服务职责，确保责任到人、工作到位；开展“姚聚人才驿站”“姚荟人才课程”“姚享人才论坛”三大育才项目，为人才提供培训、创业交流等服务；先后举办“CBD讲坛”“人才组团”“人才嘉年华”“Y享荟”四类成才活动20余场，不断增强人才归属感、认同感。通过创新体制机制，做到人才工作一贯到底、人才底数一手掌握、人才服务一步到位，倾力打造优质人才发展生态，实现把人才聚在姚家、用在姚家，为推动经济社会高质量发展提供强有力人才支撑。

加强政策宣传，提升政策知晓广度。为了更好地释放人才政策红利，街道坚持需求导向，围绕优势产业、重点任务和重大项目所需所盼，不断加大人才创新创业扶持力度，积极对接济南市国际人才创新创业中心、齐鲁科技金融大厦、山东财经大学创业园、国贸电商产业园等园区，针对辖区内46家重点商务载体，启动运行常态化走访慰问、解难题办实事机制，大力开展“四送四进”等宣讲活动，覆盖人才待遇保障、工程申报、引进培育等各项政策，全面打通政策落地“最后一公里”。先后走访高新技术企业、省市两级瞪羚企业、专精特新企业90余家，累计发放政策宣传册2400余份，开展宣讲28场次，惠及山东省冶金科学研究院有限公司、济南轨道交通集团有限公司等280余家

企事业单位。在送政策上门过程中，着重将济南市高层次人才申报等工作进行详细阐释，提高企业对人才政策的知晓率，助力企业在人才引进方面提前布局，针对性开展人才引进工作。通过持续宣传贯彻各级人才政策，姚家街道累计申报省市重点人才项目和创新创业项目66个，初步形成了人才引进、科技创新、技术研发、成果转化的全方位合作格局。

优化“金服”队伍建设，增强政策落实温度。街道精耕“金牌服务员”模式，优选45人成立“人才金服队”，坚持以事业引人、用环境留人、拿感情暖人。建立专人专岗服务机制，摸排征集辖区人才需求信息140余条，实行“专窗受理、专人转送、专人跟踪、专窗反馈”一站式服务模式，全面梳理资金政策、项目申报、配偶就业、子女入学等优惠政策，积极为各类人才提供优质服务，确保人才引得来、留得住。积极对接符合要求的企业进行宣传、申报指导，有针对性地根据企业特质和人才项目逐个建立“一对一”服务申报小组，每季度定期开展针对重点企业的走访服务工作，对企业经营中需要协调的问题进行汇总，为企业申报相应项目提供便利。通过管家式的贴心服务指导，解决专家引进、项目申报等各类企业困难30余件。同时组织人才交流会，听取优秀人才在人才引进、企业发展等方面的意见建议，不断完善人才服务举措，让对企人才服务更加精准高效。

姚家街道将不断拓展圈层宣传、摸排项目、创新路径，结合辖区楼宇党建工作，建立以党群服务中心为主阵地的人才服务站，与46栋商务载体形成线上线下良性互动；大力摸排辖区内符合要求的企业、团队及个人，建立台账一对一跟踪服务指导；创新开展“线上+线下”“定期市场+动态商圈”等形式，探索产学研融合发展新路径。通过着力营造识才、爱才、敬才、用才的良好环境，持续为街道经济社会高质量发展提供坚强人才支撑和智力支持。

(数据来源:山东省济南市历下区姚家街道)

·广告

全链培养乡村直播电商人才

陈静波

一段时间以来，一些省份通过现场云展播推介和直播带货等形式，以人才振兴为抓手，培育电商直播新业态。

电商既可以推销农副产品、帮助群众脱贫致富，又可以推动乡村振兴。而直播带货已成为我国电子商务市场的新增长点，具有广阔的市场前景。如何更好地培养直播电商人才，成为推动乡村特色产业升级、拓展农民致富路径的一个重要着力点。

直播电商是人才密集型行业，需要商务洽谈合作、筛选产品，技术上架、展示产品，主播讲解、促销产品，还有策划、运营、气氛烘托、售后服务各个环节，均需要团队成员共同协作。当前，乡村直播电商人才才不足，缺少精通技术、网络、运营内容的人才，制约了乡村直播电商的发展。需要多方携手，多角度增强人才培养工作。

重视发掘和培养本土直播电商人才。各地可设立乡村直播电商人才实

励计划，对表现优秀的人才给予奖励和支持，激发创新创业精神。通过技术培训、业务指导，帮助对电商有浓厚兴趣和基础理解的农民变成“拿得了锄头、玩得了直播”的乡村“网红”。鼓励和支持大学生返乡创业，利用其在电商知识和技能方面的优势，带动乡村直播电商的发展。引入外部师资力量，邀请电商行业的前辈能手定期到乡村指导和教学，帮助乡村人才解决实际操作中的问题，为其规划和拓宽发展路径。

推动产教融合，发挥高职院校培养电商人才作用。职校作为培养专业技能人才的重要机构，也需紧跟时代步伐，提升教师教学能力，增设与直播电商相关的课程，如直播营销、电商运营等，让学生掌握直播电商的基础知识和技能。制定科学评价体系，对学生的直播电商知识和技能进行定期考核和评价，及时发现并进行针对性指导。职校可与各地乡村合作，共同开展直播

带货实习工作，打造直播电商实操环境，提供真实的直播电商场景，让学生亲身了解乡村市场，并在实践中掌握直播电商的运营技巧和应对策略，为乡村直播电商储备力量。

支持MCN(网红经纪公司)机构下沉，培育乡村直播电商团队。应支持和鼓励MCN机构下沉乡村市场，充分利用其在直播电商领域的专业经验，深入探究本地乡村市场，因地制宜制定市场拓展方案，量身定做业务发展策略，全力培育直播带货团队，健全培养各个环节所需的专业水平高、实操操作强的直播电商人才。由MCN机构与电商平台、电商企业、高职院校、培训机构等合作，共同建立乡村直播电商基地，定期开展乡村直播电商知识培训，包括电商平台操作、带货技巧、案例分析、营销策略、客户服务等，推动理论与实践相结合，培养一批综合水平优秀的直播电商人才。