

□记者 金曦 智慧

日前,市旅发委、市旅游饭店业协会、市喜事文化产业协会相关负责人共聚一堂,就“营改增”后企业如何顺势而为进行了探讨,认为这一政策对企业来说既是利好,也是挑战。日前,本报记者对多名业界大咖进行了采访,且看他们怎么说。

“营改增”后,酒店业大咖怎么说

统购联采顺势行 友谊小船不会翻

1 对企业是利好 对行业是促进

——访洛洛餐饮文化研究会会长、洛阳市喜事文化产业协会会长陈玉田

“在‘营改增’之前,在市喜事文化产业协会成立初期,我们协会理事成员便针对近两年酒店业发展艰难、如何破局问题,进行了多次探讨,当时就考虑通过统购联采降低企业成本,稳定企业发展。”陈玉田说,如今“营改增”正式实施,对餐饮企业来说是利好,对行业来说是一次自我完善的契机。

他表示,酒店业使用的酒店用品、食材等的供应链复杂、多样,很多小型供应商、批发商难以向餐饮企业提供增值税发票,在无形中增加了餐饮企业的采购成本。

而“营改增”后,税务抵扣有益于平稳企业的收益,也促使餐饮企业选择可开具增值税发票的供应商,使得价格透明、质量问题可以追溯,从而促使供应商从自身规模、管理、原材料加工、标准化等方面进行调整和变革。

“此时推出统购联采,对企业来说是开源节流,也可以避免以往合作中的拉关系、讲人情、送回扣等不良现象,促进企业与供应商之间规范合作、共同发展。”陈玉田说。

2 把好采购关,让顾客更满意

——访铂都利豪国际饭店总经理梁欣

“在酒店业的经营成本中,食材成本所占比例比较大,‘营改增’的推行,实际上减轻了税负,给酒店业带来了新的生机,也让企业对顾客有了更多的让利空间。”洛阳市旅游饭店业协会会长、铂都利豪国际饭店总经理梁欣认为,从本月初开始实施的“营改增”政策,给酒店业带来的积极作用将逐步显现。

据梁欣分析,“营改增”后,减税建立在有进项税抵扣的前提下,这就从一定程度上促进了酒店业规范采购渠道,餐饮企业将逐渐放弃零散的、不规范的供应商,尽可能选择生产经营稳定、财务核算制度健全、企业规模较大且具备“一般纳税人”资质的供应商,以确保取得抵扣凭证。

“统购联采是酒店业采购的趋势,有助于企业挑到好的供应商。”梁欣介绍,铂都利豪一直坚持通过正规招标进行采购,以保证饭店的产品品质和服务质量,实行统购联采后,他们选择供应商将更加正规、方便。

梁欣还提出了自己的建议:第一,统购联采的供应商应该是实力强且讲诚信的企业,能够提供优于普通商家的高性价比产品和服务;第二,供应商应接受餐饮企业的公开监督,餐饮企业对供应商进行约束,对出现质量问题的商家建立“退出机制”,对广受好评的商家进行年度表彰。

梁欣表示,“营改增”和统购联采都有利于餐饮企业规范发展,铂都利豪将继续站在顾客角度,从采购源头严把质量关,为顾客带来“惊喜、满意和感动”。

3 打破原有供应体系 加速企业调整

——访洛阳航空城旅游集团总经理杨新晓

身兼洛阳市旅游饭店业协会执行会长、洛阳市喜事文化产业协会秘书长的杨新晓认为,“营改增”是国民经济发展的必然趋势,利企利民,对多年以营业税为主体税种的酒店业来讲,既是利好,又是挑战。

“所谓利好,是指营业税是道道征收、全额征税,流通环节越多,成本越高;增值税是环环征收、层层抵扣,只要完善供应链上增值税抵扣这一环,就可以减轻酒店业整体税负。”杨新晓说,挑战主要是指酒店业对新税制不熟悉,需要一个学习的过程,也需要寻找具有“一般纳税人”资质的新的供应商,打破原有的供应体系。

因此,“营改增”工作将促使该行业:一、对业务进行梳理,对不符合增值税抵扣的业务进行调整;二、加大业务培训力度,不仅要财务人员、采购人员进行培训,还要对全员进行全方位的培训,让其尽快熟悉、掌握增值税的相关政策,把政策的利好转变为企业的实际收益;三、重视产品的设计,不仅要使客户满意,还要确保不被重复征税,降低成本,增加收益;四、规范自身的采购行为,通过集中采购、联合采购、原产地采购等形式加大采购数量,选择最佳合作供应商,既能保证质量,又能取得增值税专用发票。

“同时,‘营改增’也是一项系统工程,需要企业各岗位人员及供应商高度重视、全力配合,才能实现平稳过渡,真正达到降本增效的目标。”杨新晓说。

4 借助市场变化 找到优质供应商

——访洛阳大酒店总经理刘劲辉

“营改增”已正式实施一周多的时间,在洛阳大酒店总经理刘劲辉看来,“营改增”将进一步助推我市酒店业管理升级、规范发展,有助于企业为顾客提供更加安全、优质的产品。

“企业想更好地享受税收红利,每个进项都是有发票的,这样才能通过进项税抵扣降低经营成本。”刘劲辉说,以“营改增”为契机,在我市酒店业推出统购联采,将在业界引发广泛支持,因为其有助于企业选择能够提供增值税发票的供应商,打通低成本、高效率的正规采购渠道。

根据多年的从业经验,刘劲辉认为,哪些企业能够成为统购联采的供应商,需要市场来决定,在选择供应商时,除了看其产品价格,该企业的专业程度及其在行业内的影响力也是必须考虑的因素。

“专业的事,交给专业的人来做,能够有效地提高效率、降低成本。”刘劲辉举例说,有一家瑞士的面包坯供应商,凭借出色的产品品质,成为我国许多餐饮企业的不二选择,帮助餐饮企业节约了培养、聘请面包师的成本,他期待在未来的统购联采中也能接触到这样的优质供应商。

刘劲辉建议,统购联采以建立采购平台为核心,这个平台与马云的“阿里巴巴”类似,一些优质、专业的供应商聚集在平台上接受市场检验,餐饮企业根据其产品的价格、质量和服务水平进行投票、评估,最终选出符合市场需求的供应商。