

三部门发文规范网络直播营利行为

●本报记者 杨洁

3月30日，国家互联网信息办公室、国家税务总局、国家市场监督管理总局联合发布《关于进一步规范网络直播营利行为促进行业健康发展的意见》（简称《意见》），明确将加强网络直播营利行为规范性引导，鼓励支持网络直播依法合规经营，促进网络直播行业中规范，规范中发展。《意见》强调，要依法查处偷逃税等涉税违法犯罪行为，对情节严重、性质恶劣、社会反映强烈的典型案件进行公开曝光。

中国人民大学商法研究所所长刘俊海在接受中国证券报记者采访时表示，《意见》是网络直播平台可持续发展监管里程碑，将进一步规范网络直播的商业模式，督促网络主播及其依附的平台更好地履行纳税义务，同时也促进网络直播平台之间的公平竞争，扭转劣币驱逐良币的现象。

严查涉税违法犯罪行为

《意见》表示，网络直播平台、网络直播服务机构应依法履行个人所得税代扣代缴义务，不得转嫁或者逃避个人所得税代扣代缴义务，不得策划、帮助网络直播发布者实施逃税。网络直播发布者开办的企业和个人工作室，应按照国家有关规定设置账簿，对其原则上采用查账征收方式计征所得税。

《意见》强调，要依法查处偷逃税等涉税违法犯罪行为，对情节严重、性质恶劣、社会反映强烈的典型案件进行公开曝光。对网络直播发布者违法违规策划、帮助实施偷逃税行为的中介机构及相关人员依法严肃处理并公开曝光。

中国税务学会副会长张连起认为，当前演艺界和直播行业税收征管的难点就是如何判定个人收入性质，一些网络主播收入构成较复杂，给收入性质的认定带来了困难，更有“黑中介”为从业者进行所谓税收筹划，转变收入性

质，将个人劳务所得转为经营所得，从而偷逃税。他建议，既要严查涉税演艺明星、网络主播，也要严查背后的“黑中介”，同时把集中查处和基础管理建设结合起来，宽严相济，加强纳税辅导。

根据《2021年中国直播电商行业报告》，仅2021年上半年，中国直播电商交易额已经超过一万亿元，接近2020年全年的水平。

刘俊海表示，过去由于存在着网络直播平台营利行为的税收漏洞，损害了行业可持续发展核心竞争力，也损害了公平正义。此次《意见》的发布将有利于提高网络直播行业的公信力，使得该行业能够得到社会的信任和尊重。

强化平台主体责任

刘俊海认为，《意见》的一大亮点是压实了网络直播平台的主体责任。

《意见》称，网络直播平台要加强网络直播账号注册管理和账号分级分类管理，应当每半年向所在地省级网

信部门、主管税务机关报送存在网络直播营利行为的网络直播发布者个人身份、直播账号、网络昵称、取酬账户、收入类型及营利情况等信息，应建立并严格执行网络直播账号分级分类管理制度。

《意见》要求，网络直播平台和网络直播发布者不得对商品生产经营主体以及商品的性能、功能、质量、来源、曾获荣誉、资格资质、销售状况、交易信息、经营数据、用户评价等进行虚假或者引人误解的商业宣传，欺骗、误导消费者或者相关公众，不得通过虚假营销、自我打赏等方式吸引流量，诱导消费者打赏和购买商品。

刘俊海强调，规范税收服务和“放管服”是有机关统一的，此次三部门共同发布行业规范意见，体现了协同共治的监督合力，能够为网络直播的资本设置好“红绿灯”，有利于优化网络直播生态环境，对提升广大消费者的幸福感、获得感和安全感也有积极促进作用。

北大荒集团：周密谋划农事 备春耕渐入高潮



图为水稻浸种杀菌作业

公司供图

●本报记者 宋维东

万物复苏，农事渐忙。眼下，北大荒集团备春耕工作进入关键时期。在粮食稳产增产、强化黑土地保护、扩大大豆种植面积等背景下，今年的备春耕工作尤为特殊。作为国家的重要“粮仓”，北大荒集团周密谋划，提早展开各项农事活动，为4400多万亩良田播种打下坚实基础。

全面铺开

优良品种是粮食稳产增产的基础。这些年来，查哈阳农场一直与袁隆平科研团队密切合作，建立了良种繁育基地，共同进行水稻新品种研发，做强种子“芯片”。

“今年，农场种子实行统管。在严格把关下，我们优选了5个适合本地种植的优良稻种，一共3000吨。”垦丰种业查哈阳分公司经理李宏涛说，“各管理区可按照地块酸碱度情况选取不同的品种，订购不同的数量。”

北大荒农业股份七星分公司近几天抢抓晴好天气、温度适宜的有利时机，组织5个智能化浸种催芽厂有序进行水稻浸种催芽。一周前，他们将第一批统供水稻种子陆续送到5个水稻浸种催芽车间，拉开了今年水稻浸种催芽工作序幕。

北大荒农业股份有限公司副总经理李国锋告诉记者，“在种子这一关，公司严格按照统一管理、统一浸种、统一催芽、统一发放的流程，把好登记、包衣、质检各个关口，催好芽、育壮秧，从根本上保障粮食安全。”

农机在春耕生产中发挥着重要作用。为推动农机科技助力备春耕生产，黑龙江省农业农村部门早就组织了省市县三级农机冬检冬训活动，提前指导农机化生产，在“人、技、机”三方面组织调配好春耕生产前的农业机械力量，宣传推广农机与农艺结合的新技术，减损增效。

在肥料方面，北大荒集团按照“春耕备冬”思路，提前部署行动。近期，化肥价格上涨明显，推高了备肥用肥成本，给备春耕带来影响。“实际上，我们早前就根据今年用肥总量，在2021年冬季提前预定、统一采购储备了春耕生产用肥，全力前移备春耕生产端口，改变‘随用随买’现状，保证了生产农时及肥料质量，牢牢掌握备春耕主动权。”北大荒农业股份八五三分公司总经理李文鹏说。

方大特钢 推动煤炭等能源清洁高效利用

●本报记者 张军

日前，一列满载焦炭的集装箱列车驶入方大特钢。这是公司继2月采用集装箱“一箱到底”物流模式运输原燃料后的又一次实践。

据了解，在运输、储存环节，方大特钢提出开通集装箱清洁运输方案，并向南昌南站申请专用铁路开办集装箱订制化运输服务。

方大特钢原料采购有关工作人员表示，2月，公司有115个干熄焦集焦箱通过“铁汽联运”方式从宁夏中卫进入方大特钢。经测算，与铁路敞车式火车皮运输方式相比，该方式焦炭损耗下降2.5%。

在生产环节，方大特钢在实施完成焦炉烟气脱硫脱硝等超低排放改造项目后，3月16日，公司对外公开招标焦化厂新增焦炉煤气脱硫改造总承包工程。

严保黑土地

在今年的备春耕工作中，北大荒集团各分公司采取“硬核”措施，强化黑土地保护。牡丹江分公司八五八农场就从粪污资源化利用、打造循环农业等方面着手，实施4万吨粪肥还田工程。

“开春以来，我每天都驾车把检测合格的粪肥抛洒还田，作业效率很高。”八五八农场安兴奶牛养殖专业合作社员工徐凯说。

为更好地推动有机肥替代化肥，八五八农场还建设了5.8万平方米的氧化塘，将奶牛粪污分离沉淀后进行180天厌氧发酵，提升肥效稳定性和持久性，有效缓解土壤板结，提高地温，保障土壤有益微生物活动和繁殖。同时，该农场还将实施1万亩水田格田化改造，压缩地下水开采3.1万亩，持续改善生态环境。

人员作业也直接影响着黑土地利用效果。今年，八五四分公司就明确将“科学化管理、标准化生产”要求融入水稻生产全过程。在摆盘覆土时，各管理区农业技术人员全部下沉到一线，全程跟踪服务，对新型覆土机具的使用方法进行详细讲解、示范，并统一了摆盘覆土标准，做到土壤细碎、床土厚度一致、床面平整。

积极扩种大豆

黑龙江省是全国最大的优质大豆生产和供给基地，也是国家划定的大豆生产保护区。2022年，北大荒集团按照“稳水稻、稳玉米、扩大豆”方向，计划大豆播种面积增加230万亩以上。

北大荒集团党委书记、董事长王守聪此前在接受中国证券报记者采访时表示，为完成相关扩种目标任务，企业将着力提升大豆单产水平；深入实施“藏粮于地、藏粮于技”战略；充分发挥龙头企业引领作用，促进产业融合发展。

在备春耕的关键阶段，北大荒集团也将大豆选种摆在重要位置。建边农场农业技术推广中心工作人员介绍，为培育高寒地区广适性大豆品种，他们从2019年开始就以建边农场为基地建立了高寒地区大豆品种引繁试验区，主导选育了“龙垦”“嫩澳”系列大豆新品种。

中国证券报记者了解到，今年，北大荒集团将主推大面积生产亩产在400斤以上的高产优质品种，坚持统一供种，种子纯度达99%，净度达98%，发芽率达95%，种子包衣率达100%，为大豆高产提供根本保障。

万科：未来三个月开展20亿至25亿元回购

3月30日晚，万科发布2021年年报，报告期内，公司实现营业收入4528亿元，同比增长8%；归属于上市公司股东的净利润为225亿元，同比下降45.7%。同时，万科披露，公司将在未来三个月内择机开展20亿至25亿元的回购，2021年分红比例拟由2020年的35%提升至50%，合计拟派发现金分红112.8亿元。

值得一提的是，万科的非开发业务正在进入高速发展期，在增长速度、收益表现、运营效率等方面，均位居各自所属行业前列。

●本报记者 齐金剑

多因素致净利下滑

根据万科年报，其依然守住了安全经营的底线，保持了“绿档”和业内领先的信用评级，经营性现金流净额连续13年为正，年末存量融资的综合融资成本降至4.1%。公司财务状况安全健康，持有现金1493.5亿元，净负债率为29.7%且处于行业低位。

面对净利润下滑，万科董事会主席郁亮在年报《致股东》中进行了剖析。他表示，从财务层面看，2021年万科净利润下降源于三方面，包括毛利率下降、投资收益减少和市场下行带来的计提减值。其中，毛利率下降是财务层面的主要影响因素。2021年，万科整体毛利率为21.8%，同比下降7.4个百分点，扣除营业税金及附加后的整体毛利率从2020年的22.8%下降至17.2%。从结构上看，开发业务依然对公司净利润具有决定性作用。

郁亮表示，2022年，公司将采取坚决、有针对性的行动，全力扭转开发业务局面。公司以开发经营本部为主导，推进“一盘棋”建设，解决能力分散、操盘表现不稳定的问题。同时严格投资管理，投资向市场更为稳定、团队操盘能力更强的区域集中，提高投前研判的精准度和投后落地实现程度。

对于2022年的业绩，郁亮称，相信行动和努力将支撑公司在2022年实现营业收入和净利润的企稳回升。

第二增长点显现

年报显示，万科的非开发业务崭露头角。公司旗下的万物云成为行业率先覆盖“住宅服务、商企办公、城市服务”全域空间服务的公司，2021年收入首次超过200亿元，同比增长32%。更重要的是，万物云已形成极强的外部竞争力，新增合约面积中外拓业务占比超七成，其中商写领域外拓楼盘占比近八成。在物流仓储方面，万科旗下冷链仓储业务位居行业第一，近三年收入复合增速为52%。其中，2021年收入为31.6亿元，同比增长69%。万科泊寓已成为国内规模最大、运营效率最高的集中式公寓运营商，近三年收入复合增速为40%。其中，2021年收入同比增长14%。商业业务方面，公司旗下的印力管理规模、收入、轻资产管理输出均处于行业第一阵营，近五年收入复合增速达到20%，在商业最发达的长三角地区，印力在管面积处于前列。

万科称，尽管从传统财务指标如收入、利润看，这些业务在今天以及未来都很难达到房地产开发的同等规模，但随着全社会收益率要求和风险偏好的下降，这些业务能产生稳定现金流的优势开始显现。

碧桂园：目前房地产市场在逐步筑底过程中

●本报记者 董添

3月30日，碧桂园披露的2021年年报显示，公司连同合营企业及联营公司共实现归属于公司股东权益的合同销售金额约5580亿元，权益合同销售回款约5022亿元，回款率达90%。共实现营业收入约5230.6亿元，同比增长13%；毛利、净利、股东应占核心净利润分别为927.8亿元、409.8亿元、269.3亿元。

同日，在碧桂园举行的业绩发布会上，公司总裁及执行董事莫斌在接受中国证券报记者采访时表示，目前房地产市场在逐步筑底过程中，市场信心也在逐步恢复。穿越周期和企业内部竞争力密切相关，碧桂园一直在提升全周期竞争力，当前考核目标由销售回款转变为可动用现金。

预计2022年销售平稳

据碧桂园管理层介绍，2021年，碧桂园共获取333幅土地，权益总代价约1416亿元，对应货值约4200亿元，权益比保持在85%以上。按金额计算，新获取土地中，66%分布在三四线城市，29%通过多元化方式获取土地。新获取土地中，85%的土储聚焦五大都市圈。在2021年新增的土储中，江苏、广东、浙江的投资额超过50%，加上河南、上海、安徽的投资合计超过70%。截至2021年年底，碧桂

园权益可售资源约14846亿元。

针对收并购，碧桂园管理层表示，从2021年四季度开始，公司对现有合作方的项目进行了收并购安排。目前，已与十多家房企进行了谈判，接洽项目合计80多个，已收购了35个，另有30个还在谈判中。收并购仍是公司今年比较重要的拓展手段。

碧桂园方面预计，2022年权益可售货量在6500亿元以上，公司将按照“以销定供”进行闭环管理，预计全年去化率不低于70%，销售保持平稳。

目前，碧桂园属于三条红线中的黄档，净负债率与现金短债比达标，剔除预收账款的资产负债率也低于2020年底的80%下降至74%。碧桂园管理层表示，公司将在2023年中期之前自然实现从黄档到绿档的调整。

重视回款率

碧桂园管理层表示，销售回款率越高，代表资金周转速度越快，有利于实现公司自有资金的良性循环，极大地保障了经营性现金流的安全。2022年前两个月，碧桂园共实现权益销售回款金额约为656.8亿元，权益回款率达逾95%，回款率进一步提升。

碧桂园管理层表示，预计2022

视觉中国图片

年房地产市场将呈现先抑后扬的走势，看好行业全年的销售。2022年，碧桂园将持续深耕热点一、二线城市及强三、四线城市。

年报显示，截至2021年12月31日，集团共有可动用现金余额为1813亿元，总借贷额下降至约3179.2亿元，净借贷比率为45.4%，相比上半年底减少10.2个百分点。截至2021年12月31日，加权平均借贷成本为5.20%，相较2020年12月31日下降了36个基点。

据碧桂园管理层介绍，截至2022年3月30日，碧桂园本年内已无境内到期债券，仅两笔可回售公司债共计40亿元，境外仅7月到期的笔7亿元美元优先票。

年度分红方面，董事会建议派发末期股息每股10.12分（股东可选择以现金及/或股份收取股息），全年合计每股派息31.1分，全年派息总额占公司股东应占核心净利润总额的26.2%。