

前三季度证券交易印花税2302亿元 同比增40%

2021年新增专项债券额度尽量在11月底前发行完毕

■本报记者 包兴安

10月22日,财政部召开2021年前三季度财政收支情况新闻发布会,介绍了前三季度财政收支、专项债发行使用、直达资金下达使用情况。财政部国库支付中心主任刘金云表示,前三季度累计,全国一般公共预算收入16.4万亿元,同比增长16.3%,比2019年同期增长8.9%,符合预期,财政收入恢复性增长态势总体平稳。其中,证券交易印花税2302亿元,同比增长40%。

中国财政学会绩效管理专委会副主任委员张依群对《证券日报》记者表示,前三季度,证券交易印花税增长较快,主要得益于今年股市成交活跃,市场对我国经济增长预期的乐观。同时,投资者积极进场助推了股市的活跃度。

刘金云介绍,从税收收入看,前三季度累计,全国税收收入14.07万亿元,同比增长18.4%,比2019年同期增长10.8%。其中,9月份全国税收收入同比增长4.1%,与2019年同期相比仍增长12.6%。分税种看,前三季度累计,国内增值税同比增长17.4%,其中,工商业增值税增长22.2%,主要受工业生产持续增长,特别是工业生产者出厂价格高位运行的影响。企业所得税同比增长18.8%,主要是企业效益稳步提升,企业利润较快增长。进口环节税收同比增长23.4%,出口退税增长13.4%,主要受一般贸易进出口持续增长带动。

展望四季度,刘金云表示,提高

财政部数据显示

1月份-9月份累计



魏轶骢/制图

制造业企业研发费用加计扣除比例并允许今年提前享受的政策,将有力支持制造业高质量发展,对冲经济下行压力,同时也会对财政带来减收。受此影响,加上去年同期还有一次性收入抬高基数,预计后几个月全国财政收入增幅总体呈下降态势。但考虑到前三季度收入完成进度较快,预计能够完成全年收入预算,预算安排的相关支出能够得到有效保障。

对于地方政府专项债券的发行使用和管理情况,财政部预算司副司长李大伟表示,前三季度全国地方发行的新增专项债券约五成投向交通基础设施、市政和产业园区领域重大项目;

约三成投向保障性安居工程以及卫生健康、教育、养老、文化旅游等社会事业领域重大项目;约两成投向农林水利、能源、城乡冷链物流等领域重大项目,对带动扩大有效投资、保持经济平稳运行发挥了重要作用。

“专项债券一方面起到了加快弥补基础设施和公共服务短板的作用,另一方面吸引和撬动社会资本跟进,对推动经济增长形成有力支撑。”张依群说。

李大伟表示,下一步,财政部将继续加强对地方的指导,要求地方按照“资金跟着项目走”的原则,继续围绕国家重大区域发展战略以及“十四五”发展规划等,加大对重点项目的支持

力度,2021年新增专项债券额度尽量在11月底前发行完毕,持续发挥专项债券对地方经济社会发展的积极作用。

对于前三季度直达资金的下达、使用情况,刘金云表示,资金下达方面,整体上超过97%的直达资金已下达到基层及使用单位,具备条件的资金已全部下达。据财政部直达资金监控系统统计,截至9月底,2.8万亿元直达资金中,中央财政已下达2.723万亿元,下达到基层达97.3%,尚未下达的均为据实结算项目资金。地方财政已将2.641万亿元分配到资金使用单位,占中央财政已下达的97%,确保了资金及时落实到基层。

日赚1.37亿元! 贵州茅台前三季度净利同比增长10.17%

■本报记者 王鹤 见习记者 冯雨璠

10月22日晚间,贵州茅台发布三季报显示,前三季度公司实现营收746.42亿元,同比增长11.05%;实现归属于上市公司股东的净利润372.66亿元,同比增长10.17%。以此计算,公司前三季度日赚1.37亿元。

其中,第三季度,贵州茅台实现营收255.55亿元,同比增长9.86%;实现归属于上市公司股东的净利润126.12亿元,同比增长12.35%。

具体来看,前三季度茅台酒实现收入649.92亿元,系列酒实现收入95.40亿元;直销渠道实现收入146.85亿元,批发渠道实现收入598.47亿元;分地区来看,国内实现收入723.87亿元,国外实

现收入21.45亿元。

“茅台的业绩在正常预期之中。”一位长期持有贵州茅台股票的投资人士告诉《证券日报》记者。此前贵州茅台在2020年年报中表示,2021年公司的经营目标之一是营业总收入同比增长10.5%左右。

值得一提的是,此次三季报也是贵州茅台换帅后披露的最新财报。新任董事长丁雄军上任以来的近两个月时间里,释放了更多关于茅台未来发展的信号。其在股东大会上表示,要按照“聚主业、调结构、强配套、构生态”的发展思路,着力把股份公司打造成为世界一流的企业。同时他强调,营销价格体系改革必须推进,改革方向应以市场为原则。“公司正在集中精力研究营销体制

和价格体系改革,改革既要看当下,更要立足于未来十年到三十年的发展。”

丁雄军表示,将着力规范原有渠道,探索发展新零售渠道,优化品牌价格体系,着力让茅台酒回归商品属性,为消费者提供更高品质的服务。

在不少业内人士看来,对茅台酒的价格管控是丁雄军上任后的首要任务。在刚刚过去的中秋、国庆“双节”,贵州茅台向市场投放7500吨飞天茅台酒,并为推动开瓶率大范围推出“空瓶复购”活动,最终“双节”茅台酒价格以“探别3000元”收官,丁雄军面对白酒旺季的控价首战,初见成效。

此外,在打击渠道炒作茅台酒方面,日前茅台国际大酒店取消销售酒也引发市场广泛关注。按照最新规则,自

2021年10月12日,入住茅台国际大酒店将不再享有以1499元/瓶的价格购买飞天茅台酒的资格,但在酒店餐厅就餐,消费满1000元可现场开1瓶1499元的飞天茅台酒(需退瓶身和瓶盖),消费满1500元可买2瓶,但均需在现场饮用。

“我们看到,茅台一方面在增加供给,推出‘空瓶复购’,另一方面在积极打击渠道端对茅台酒的炒作,这些举措的根本目的是维持下半年整个茅台酒的价格稳定。”知趣咨询经理蔡学飞向《证券日报》记者表示,“目前来看,茅台控价效果显现,在这样的逻辑下,茅台在未来很有可能提价,但提价不一定是直接提价,有可能是通过扩大直营渠道、推出新产品,以及调整经销商配额的方式,来进行变相提价。”

与好友公司虚假交易、倒签合同

*ST新亿实控人参与财务造假被终身禁入

■本报记者 桂小笋

10月22日晚间,*ST新亿的一则公告,揭开了公司在实控人指挥下长期财务造假的细节。

根据证监会的查证,在公司实控人黄伟的亲自主持下,*ST新亿通过账目往来虚假交易,与实控人好友的公司虚假交易、倒签租赁合同的方式虚增营业收入和利润,虚增2018年营业收入达到当年披露营业收入的100%。

基于*ST新亿和实控人黄伟的种种劣迹,证监会决定对公司给予警告,并处以800万元罚款;对黄伟给予警告,并处以1200万元罚款(作为直接负责的主管人员罚款400万元,作为*ST新亿实际控制人罚款800万元);对时任监事会主席、子公司亿源汇金总经理、法定代表人李勇给予警告,并处以300万元罚款;对公司2019年年度报告虚假记载行为的其他责任人刘柏龄给予警告,并处

以200万元罚款。同时,对黄伟、李勇采取终身市场禁入措施。

*ST新亿的财务造假手法并不复杂,大多是通过虚假交易来完成,一笔资金在不同公司间流转,最终实现财务数据的虚假增加。

例如,2018年5月7日,*ST新亿子公司亿源汇金与阿信商贸签订《工矿产品订货合同》,约定亿源汇金向阿信商贸销售铁精矿。同日,亿源汇金与思北投资签订《工矿产品订货合同》,约定亿源汇金向思北投资采购铁精矿。2018年年度报告中,亿源汇金根据与阿信商贸签订的销售合同,确认营业收入1338.54万元,根据与思北投资签订的采购合同,确认营业成本1209.43万元。2019年年度报告中,亿源汇金根据与阿信商贸签订的销售合同,确认营业收入212.66万元,根据与思北投资签订的采购合同,确认营业成本214.45万元,在销售费用中确认了运费23.09万元。

但是,阿信商贸、思北投资的实际控制人均为黄伟,系*ST新亿实际控制人黄伟的好友。亿源汇金在与阿信商贸、思北投资的贸易业务过程中未取得相关商品控制权,不承担风险和享有收益,没有取得相关贸易结算的结算单、过磅单等有效单据。相关资金在阿信商贸、亿源汇金、思北投资之间循环形成闭环,并未使经济利益流入亿源汇金,亿源汇金与阿信商贸的销售合同不具有商业实质,不符合会计准则收入确认条件。

证监会认为,黄伟作为*ST新亿时任董事长、总经理、财务总监、董事会秘书,公司实际控制人,负责公司的全面管理工作,决策并组织实施了*ST新亿上述信息披露违法行为,是上述违法行为直接负责的主管人员。

据证监会查证,*ST新亿虚增2018年营业收入1338.54万元,利润总额129.11万元,占当年披露营业收入的100%,利润总额绝对值的5.24%;虚增

2019年度营业收入578.86万元、营业外收入7590万元,利润总额7931.21万元,虚增营业收入、利润总额占当年披露营业收入和利润总额的55.76%、253.99%。追溯调整后,*ST新亿2018年、2019年连续两年营业收入低于1000万元,2019年由盈转亏,*ST新亿2018年、2019年年度报告存在虚假记载。

由于众多劣迹缠身,*ST新亿的终止上市压力不减,而对2018年和2019年的虚假财务记载可知,这两个财务年度对于公司的保壳有着至关重要的作用。

不过,在10月22日晚间,*ST新亿还发布了拟以自有资金收购山东亿翔源化工有限公司18%股权的公告。有中小投资者在和《证券日报》记者交流时认为,该事项对公司是利好。对此,不愿具名的证券律师对《证券日报》记者表示,*ST新亿过往遗留的问题较多,是否还有更多问题没有显现不得而知,投资者还是要谨慎决策,关注风险。

原材料价格上涨成本高企 电线电缆企业前三季度业绩分化

■本报记者 肖艳青

今年铜、铝价格大幅上涨,对下游电线电缆行业业绩造成压力。截至目前,已有多家电线电缆上市公司发布三季报或三季报业绩预告,业绩分化明显。记者梳理发现,业绩大幅上涨的电线电缆上市公司,产品种类更为多样化,而业绩下滑严重的企业则存在着产品结构相对单一的情况。

具体来看,多家企业业绩承压。其中,通达股份于10月21日晚间披露三季报显示,公司前三季度实现营收17.72亿元,同比增长14.28%,实现归属于上市公司股东的净利润4783.89万元,同比下降65.71%。对于净利润下降的原因,公司表示,是上年同期处置持有待售资产确认收益较多及本期母公

司受原材料价格大幅上涨导致盈利减少所致;中超控股预计前三季度亏损2640.00万元至3960.00万元,主要受电缆用铜铝及塑料等原材料价格大幅上涨等因素影响;尚纬股份前三季度实现归属于上市公司股东的净利润1618.45万元,同比下降64.81%。

相较之下,有多家企业业绩向好。东方电缆前三季度实现营收57.73亿元,同比增长63.91%,归属于上市公司股东净利润9.61亿元,同比增长56.76%;华菱线缆预计前三季度盈利1.05亿元至1.1亿元,同比增长91.36%至100.48%;日丰股份预计前三季度盈利1.18亿元至1.25亿元,同比增长45.43%至54.06%;摩恩电气预计前三季度盈利700万元至1050万元,同比扭亏为盈,其中第三季度盈利284.07万元至634.07万元,同比

增长352.77%至910.63%。

中钢经济研究院首席研究员胡麒牧在接受《证券日报》记者采访时表示:“电线电缆行业是充分竞争的市场,靠价格竞争的方式不可持续,行业在面临成本冲击时,只有那些能向下游转移成本或者能靠产品高附加值消化成本的企业才能保持盈利。因此未来行业的发展方向,一是要通过技术升级来满足差异化、高性能的需求,避免陷入价格竞争的恶性循环,二是要积极走出去,进行海外资源的整合,通过国际产能合作来化解原料端的风险。”

中原证券研究所负责人牟国洪对《证券日报》记者表示:“电缆行业内部出现分化,产品类型单一、主要大批量生产中低技术水平产品的企业议价能力较弱,利润受挤压更为明显;产品类

型丰富、生产特种电缆等各种技术水平较高产品的厂商议价能力较强,风险抵御能力强,加之业务拓展较好,新增业务量大,最终实现了业绩的较好增长。”

牟国洪认为,“铜、铝价格上涨直接影响企业的生产成本,而下游产品的价格调整往往滞后,因此制造企业承担了多数成本转嫁压力,从而挤压企业的利润空间。面对价格波动,一方面,企业可以通过固定合同以及期货市场套期保值的手段抵御、化解风险;另一方面,可以丰富自己的业务类型,实现风险分散。”

清晖智库创始人宋清晖对《证券日报》记者表示:“铜、铝等原材料价格上涨对企业产生的影响很大,导致其生产成本不同程度上涨。企业应该通过科技创新、成本控制以及精细化管理等措施,化解对冲原材料价格上涨的风险。”

华为鸿蒙OS再次迭代 用户今年年底或将突破2亿

■本报记者 贾丽

新一代HarmonyOS 3开发者预览版,终于在万众瞩目中登场。

10月22日,在华为开发者大会上,华为常务董事、消费者业务CEO、智能汽车解决方案CEO余承东宣布,鸿蒙系统不断迭代演进,HarmonyOS 3开发者预览版正式发布。他表示,截至目前,搭载HarmonyOS的设备数量超1.5亿,成为史上发展最快的终端操作系统,用户数有望在年底超2亿。

设备发现性能提升50%

此次华为推出的HarmonyOS 3开发者预览版,是鸿蒙系统的又一次迭代升级。据了解,HarmonyOS 3开发者预览版,围绕弹性部署、超级终端、一次开发多端部署三个核心价值进行创新,系统性能和开发工具也全面升级。余承东透露,今明两年鸿蒙OS还将持续创新升级,有重大变革。

华为消费者业务软件部总裁龚力表示,“HarmonyOS 2实现手机和智能屏的协同,但这还不够,接下来鸿蒙新一代系统可以支持更多屏。相比于HarmonyOS 2,HarmonyOS 3的设备发现性能提升50%。”他透露,华为计划明年提供鸿蒙自研的编程语言。

“华为鸿蒙操作系统自身的完善和成熟,将提升中国家电、智能设备、手环、手表、大健康等产品的竞争力。鸿蒙系统是开源性软件,相关企业与华为开展战略合作,将有效降低知识产权成本。”中国本土企业软研中心研究员周锡冰在接受《证券日报》记者采访时表示。

如今,已有510万开发者加盟华为生态,全球超7.3亿用户正在使用华为应用市场。为了进一步吸引开发者,华为提出了星耀计划等多个部署。

华为云MVP马超在接受《证券日报》记者采访时表示,“鸿蒙出,万物生。如果说鸿蒙OS初登场拉开了自主科技生态的序幕,鸿蒙OS 2标志着华为正式进入移动终端领域,那么鸿蒙OS 3的发布,则意味着万亿连接的AIoT大潮篇章正式开启。”

“在华为鸿蒙OS 2推出的这半年时间里,鸿蒙系统的用户普及度、体验感都超出预期。鸿蒙OS 3开发者预览版将构建万亿连接的新基石,在原有基础上实现更大提升。这一升级,让鸿蒙系统更完善、更有竞争力,也更有价值。”中国通信业知名观察

绵羊也有“健康码” 5G设备走进乡间羊舍

■本报记者 李乔宇

城市的写字楼里人来人往,扫描健康码成为疫情期间保障人们健康工作正常生活的有力举措。在湖山智慧循环产业园里,一只只绵羊也注册上了“健康码”。

10月份,《证券日报》记者跟随中国电信组织的“数字浙江”媒体采访团走进位于浙江省长兴县吕山乡的湖山智慧循环产业园。在这座产业园里,《证券日报》记者见到了一群特殊的绵羊。与传统畜牧业不同,这群绵羊生长在安装了智能化设备的室内环境中,耳朵上还佩戴着一个标记着编号的黄色卡片。

湖山智慧循环产业园运营方天下牧业相关工作人员介绍,这些黄色卡片是标记着绵羊个体身份的耳标,每个耳标都预装了5G芯片。工作人员只要扫描耳标,羊的性别、年龄、免疫信息甚至血统信息就能一览无余。

“羊群打了什么疫苗,什么时候接种的疫苗,吃了什么饲料,每天有什么异动,我们扫描耳标就都能看到。”天下牧业方面工作人员告诉《证券日报》记者,除了被动接收信息,工作人员还能根据耳标中的信息主动在智慧畜牧云平台上进行饲料流量、羊舍温度湿度以及氨气浓度的调整。

在天下牧业看来,引入5G技术手段养羊能够解决很多现实问题,一方面,智慧羊舍能够为绵羊提供更适宜的生长环境,有利于其健康成长;另一方面,扫描耳标获取信息的手段释放了更多人力,饲料流量以及氨气浓度的精细化管理能够减少浪费、降低成本。此外,相比于传统养殖方法,5G养羊能够提高10%至15%的产能。

天下牧业副总经理费明峰告诉《证券日报》记者,每只羊都有完整的健康信息,通过溯源还能了解其所处种群的健康状况。“这样我们的羊就能在市场上卖出更高的价格。”费明峰表示。市场对于种羊的健康要求

较高,通过扫描耳标呈现信息的方式,天下牧业能够更清晰明确地展示种羊完整的健康信息。

从食用羊方面来看,费明峰认为,当下的消费趋势就是食品健康可溯源,通过5G技术培养出的食用羊能够很好的满足消费者追求食品安全的消费趋势。

费明峰对《证券日报》记者表示,目前湖山智慧循环产业园的5G养羊项目仍在投入阶段,天下牧业对该项目的投入还会逐步扩大。据介绍,目前园区中有30%的湖羊佩戴了5G耳标,未来将逐步实现园区内湖羊全覆盖。

为了实现湖羊的智慧化养殖,中国电信浙江分公司搭建了智慧畜牧云平台,自2020年11月份投入使用。据介绍,该平台能够通过智能装备与物联网平台的开发与应用,实现智慧养羊、智慧管理和智慧服务,有效提升湖羊养殖业的转型升级,引导湖羊产业逐步走向规模化、标准化、智能化。

除了能够做到湖羊的溯源追踪以及精细化培育,智慧畜牧云平台还能够归属湖羊养殖,实现政府、企业、市场等多方数据共享交换,为湖羊产业发展提供丰富、准确、实时的数据资源,破解湖羊养殖各环节瓶颈问题。

除了在浙江省实现5G养羊,中国电信提供的智慧畜牧解决方案还有望覆盖更多区域和品类。据介绍,目前中国电信正在逐步推进农业生产管理数字化应用。充分运用5G、物联网、卫星遥感等信息技术,建设智能感知、智能分析、智能控制的智慧农业新模式,建设数字智慧牧场,构建“一场一码、一畜一标”动态数据库,实现畜牧生产、流通、屠宰各环节信息互联互通。

“智慧牧场能够降低人力使用,提升牧场肉奶产量,实现提质增效。”中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林对《证券日报》记者表示,“随着农业从业人口持续下滑,更加高效的智慧牧场将逐步成为畜牧业发展方向。”