

# 茅台再度换帅 贵州省交通厅厅长空降

3月3日,贵州茅台发布公告称,原贵州省省委委员、贵州省交通厅厅长高卫东接任茅台集团董事长,原茅台集团董事长李保芳不再担任当前职务。针对此项人事变动,有业内人士指出,以目前来看,此次人事变动为正常的人事交接与更替。另外,茅台集团董事长交棒后,并不会对企业2020年业绩发展产生巨大影响。

## 高卫东接棒

3月3日晚间,贵州茅台发布公告称,根据贵州省人民政府相关文件,推荐高卫东为贵州茅台酒股份有限公司董事、董事长人选,建议李保芳不再担任贵州茅台董事长、董事职务。而据公告提供的个人简历,高卫东已同时担任贵州茅台控股股东茅台集团党委书记、董事长,这意味着李保芳在茅台集团的职务也将不再保留。

根据公开资料显示,高卫东,1972年11月生,河南邓州人,自1993年7月起参加工作。值得注意的是,高卫东年仅48岁,是茅台集团近年来最年轻的“掌门人”。值得关注的是,根据相关履历显示,在担任贵州省交通厅厅长、党委书记之前,高卫东曾任贵阳市金阳新区管理委员会副主任、贵州省贵阳市副市长、贵州贵安新区管委会副主任。

对于此次贵州茅台董事长变动一事,白酒资深营销专家晋育锋指出,此次茅台集团选派48岁的“新掌门”主要在于高卫东具有年龄优势,基本可确保3-4个任期。董事长的连续稳定性对于茅台集团这样领袖级企业来说重要性不言而喻。另外,贵州省对茅台的期望



值较高,更希望由有经济管理经验、年富力强、冲劲和干劲十足的干部来执掌茅台。

除茅台集团董事长一职发生人事变动外,自3月以来,茅台集团旗下子公司陆续对高层进行调整。据北京商报记者了解,3月1日,贵州茅台集团习酒公司包括公司党委副书记、副总经理、总经理在内的多项职位发生变动,其中汪地强接任习酒公司党委副书记、副总经理、总经理;同日,茅台生态农业公司也进一步调整了公司高层,李贤富任生态农业公司党委书记、董事长、总经理。

## 迈上千亿台阶

而李保芳于2015年8月调任茅台集团党

委书记、总经理,后又于2018年5月成为茅台集团党委书记、董事长,贵州茅台酒股份有限公司党委书记、董事长。在此期间,正值茅台逐渐从深度调整期过渡、发力冲刺并实现千亿的关键期。

在李保芳担任茅台集团董事长期间,茅台集团业绩实现突破式增长。据茅台集团官方数据显示,2015年,茅台集团营收362.52亿元,而时至2019年,茅台集团实现1003亿元营收。成功迈上千亿元台阶的茅台集团,在全面完成年度目标计划的同时,也提前一年完成“十三五”规划目标。

据公开数据显示,2019年,茅台集团完成营业收入1003亿元,同比增长17%;工业总产值950亿元,同比增长16%;增加值990亿元,

同比增长16%;净利润460亿元,同比增长16%;实现税收416亿元,同比增长8%。

除迈上千亿元台阶外,2019年,茅台实现发展史上最具有里程碑意义的时刻,即3月29日,贵州茅台市值超万亿元;6月26日,贵州茅台股价上千元。

另外,在产品营销渠道方面,茅台集团从2018年起,用时一年,已基本完成对营销渠道的完善和理顺工作。

对此,白酒营销专家蔡学飞表示,李保芳在主持茅台工作期间,保证了茅台顺利过渡,并且保证了茅台市值高速发展,取得了较好成绩。另外,业内普遍认为包括反腐、营销组织结构调整以及直营化策略等举措对茅台健康稳定发展、提升茅台品牌价值及保障国家对于茅台资产的增值与管理等起到积极且正面的作用。

## 10%增长目标

对于今年的发展,茅台集团提出2020年于集团而言夯实基础更为重要,从而使得企业能够向常态化、可持续、更健康的趋势发展。

在1月2日茅台集团召开的2020年工作会暨“基础建设年”启动大会上,茅台集团总经理李静仁透露,2020年,茅台集团目标为完成营业收入1100亿元,同比增长10%;工业总产值1027亿元,同比增长8%;增加值1080亿元,同比增长9%;净利润505亿元,同比增长10%;实现税收455亿元,同比增长9%。完成酒类产量15万吨,酒类销量14.2万吨,完成项目投资106.2亿元。

有业内人士表示,2020年茅台制定的业绩增长10%的目标较为稳妥。因此,达成该目标对于茅台而言并不困难。

另外,对于茅台价格而言,2019年北京商报记者通过走访北京线下终端发现,飞天茅台价格突破2500元,且接近3000元。对于今年茅台价格而言,晋育锋表示,价格调低是正常现象,但以长期发展而言,还将呈现上涨态势。导致价格浮动的根本原因仍在于供求关系失衡。从一定程度上而言,根据茅台公布的产能扩张数据,2022年以后将会得以好转,届时茅台酒的供应量将达到6万吨以上。

北京商报记者 刘一博 冯若男



## 共享自行车 特殊的“高光时刻”

杨龙,是哈啰单车武汉市留守的4名主管之一,封城以来,他的团队每天要把近1000辆单车入仓消毒,再将完成消杀的单车投放到各大医院、社区服务站附近。3月3日,杨龙计划给武昌区团队送50个N95口罩、120个医用口罩,这是封城后他给自己主动申请的工作:武汉市哈啰单车团队防疫物资配送。送完货,还有汉口区共享单车运维、清理、入仓的本职工作等着他。

## 送物资、接员工、消毒循环

“配送防疫物资是我主动要做的,因为我在团队里年龄最大,有私家车也更方便。”从1月26日(大年初二)起,杨龙开始为整个哈啰单车武汉团队做“人肉”物资配送:1月23日之前,我们团队自己买了一些酒精和口罩,后来哈啰总部又给我们发放了一些,我需要每天按各区域团队的需求给他们配送。”

每天早上7点,杨龙就开始准备当天的工作。出发前他需要戴上口罩、手套,拿着工作证明、洗手液、酒精。

“消毒水要1:30配比,水不能少了,不然人受不了”N95口罩戴完一天,挂在外面晾晒一整天,第二天还能用,这样可以用三次”“医用口罩是一次性的”……等他完成配送,对区域员工做完防疫讲解,差不多是早上9点左右。

3月3日,他的配送目的地是武昌区,需要跨过武汉长江大桥来到江东。前一天晚上,杨龙已经和武昌区团队通过内部钉钉群了解清楚了物资清单:50个N95口罩和120个医用口罩。

据他透露:刚开始送的物资只够3天的。现在每次送的东西,基本会保证他们用10天左右”。他还记得第一次送物资的情形,“是大年初二,我给运维团队送口罩,还带了些泡面。过年嘛,不能空着手去”。

配送顺路的话,他会接上运维兄弟,然后分散在不同区域寻找失联车,最后集中转

运到仓库。他算了算,每天有接近1000辆车被送进仓库消毒,每辆车在拉上车入库前消毒一次,定点投放之前再消毒一次,医院等高风险的地方,只要我们团队有人在附近,骑行一次就会消毒一次,重点是车把手、车锁、座椅。

## 9个人15个小时

疫情让共享单车的投放流程发生了变化,也给回收增加了难度。之前社区是开放的,我们可以开车进去回收车辆。现在在运维人员得跟社区沟通,提供工作证明,只能一个人去找车、推车出来。”杨龙以回收150辆车为例:之前需要5-6个小时,现在得8-9个小时”,因为工作时间被拉长,运气好的话杨龙晚上9点之前可以到家。

从投放区域看,目前武汉共享单车的热力图也与平时不一样了。以往公交站、地铁口等位置是骑行需求高发区,现在变成医院、社区服务站等“公共交通暂停了,大部分市民都不怎么出来,但是有志愿者、医护人员等需要共享单车,那我们就不能掉链子。”杨龙说。

上周的紧急转运事件就是证明,杨龙告诉北京商报记者:“哈啰单车在武昌区凯德西城附近的一块场地,要交接给政府用作蔬菜集散地。我们需要把存放在那里的8400多个哈啰单车车轴转运走。平时转运这些量需要10台车20个人,可是特殊时期短时间调不来那么多人,我们就5台车9个人,从下午1

点干到第二天凌晨4点,全部转运完。员工们想着早点把场地腾出来,都很难。”

这次转运是杨龙这些天来印象深刻的一件事,是偶然事件。另一件则经常发生,杨龙每次说起,语气里会带着笑:“你也知道,共享单车运维和城管的关系比较微妙,可是有几次我们去收车、投放,城管会说:‘你们的车挺好看的’。有一次城管还主动提出某个区域需要车,希望我们去投放一些。”

## 特殊的防疫+经济支持

杨龙也会主动询问用户体验:“我负责的区域包括协和医院,有次遇到一名护士骑哈啰单车下班,她告诉我每次都骑共享单车回定点医院,不用等车,10分钟就到了。我觉得很有成就感”。

通过与用户沟通,他还发现,目前武汉用户骑行时间从平时的5分钟增长到10-20分钟。因为武汉市所有药店必须每天营业,有店员表示,自己每天坚持骑行1小时上下班。

哈啰单车骑行数据显示,疫情发生以来,从开锁距离各城市医院、超市、农贸市场100米内的骑行量统计占比看,武汉市内的出行单车需求相比疫情暴发前均增长5%左右。1月22日-24日期间,武汉市内3公里以上的高程骑行订单呈3倍增长,之后持续保持高位。

其实这也是其他城市的表现。根据哈啰出行北京市骑行数据显示,自2月10日企业复工,共享单车需求持续攀升。从全国来看,长距离骑行(3公里以上)占比较去年同期几乎翻了一番。

站在防疫的角度,相比封闭式的公共交通出行方式,单车出行的自由度更高,用免费政策吸引用户骑行,可避免人群扎堆。站在商业的角度上,这则是共享单车行业刺激订单量、谋经济增长之举。

北京商报记者 魏蔚

## F 聚焦

## 吉利强化商业卫星布局 铺路未来出行

北京商报讯(记者 钱瑜 濮振宇)3月3日,吉利控股集团宣布,台州吉利卫星项目正式开工,该项目是吉利科技集团在台州打造的国内首家模块化卫星智能AIT(总装集成测试)中心,规划建设卫星研发中心、部件智造中心、测控中心、云计算大数据平台等设施,借鉴汽车行业总装工艺,打造模块化、柔性化、智能化制造工厂,可灵活满足不同型号规格的卫星总装与测试。

航天领域在我国是军民协同发展的新兴领域和重点领域。《2019年太空报告》显示,商业性太空产品和太空服务在2018年创造2291.7亿美元的价值,而相关基础设施和支持行业又创造996.9亿美元的收入。金融服务公司摩根士丹利研究中心预测,到2040年,全球太空经济将产生超过1万亿美元的收入。

吉利控股相关负责人介绍,台州吉利卫星项目是吉利布局卫星全产业链的一部分。作为中国首家自主研发低轨卫星的汽车企业,吉利于2018年战略投资航天科技公司时空道宇,开始布局天地一体化出行生态。

天眼查显示,时空道宇注册地址为浙江杭州,董事长为李书福,公司经营范围为技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让、卫星通信系统、光电技术、机电技术、通信技术、销售通讯设备等。

事实上,吉利之所以频频布局商业卫星,与自身的出行战略不无关系。针对此次打造卫星智能AIT中心,吉利控股集团董事长李书福表示:吉利与全球伙伴联合,通过协同和分享占领技术制高点,推动出行领域变革,为用户持续创造价值。”

据了解,为保证驾乘安全,高级别的自动驾驶对高精度地图要求达到0.5厘米

2291.7亿美元  
商业性太空产品和太空服务在2018年创造2291.7亿美元的价值

996.9亿美元  
相关基础设施和支持行业又创造996.9亿美元的收入

1万亿美元  
2040年,全球太空经济将产生超过1万亿美元的收入

级。而低轨卫星能为高级别自动驾驶提供更高精度的定位服务,提升用户智能出行体验。

目前,由时空道宇自主设计完成的首发两颗低轨卫星已通过各项鉴定试验与测试,预计将于2020年内完成发射。同时,时空道宇还计划于2020年展开全球首个商用低轨导航增强系统验证。

与其他传统车企一样,在全球汽车产业经历变革下,吉利也在持续向出行解决方案提供商转型。在网约车领域,吉利早期布局的曹操出行,业务现已涵盖专车、顺风车等业务,与戴姆勒合作推出的高端网约车项目“奔驰耀出行”也已经投入运营。在空中出行领域,2017年11月,吉利完成对美国飞行汽车公司Terrafugia的收购;2019年9月,吉利又联手戴姆勒参与德国空中出租车研发公司Volocopter的C轮融资。

据预测,到2030年,美国、欧洲和中国共享出行的市场价值将达1.5万亿美元,年均复合增长率(2017-2030年)约24%。届时,中国市场自动驾驶汽车中的60%将实现无人驾驶共享出行模式。