

茅台再换帅“控价稳市”难题能解吗

毫无征兆,贵州茅台酒股份有限公司(以下简称“贵州茅台”)迎来一项重大人事调整。8月30日,贵州茅台发布关于收到推荐董事长人选文件公告称,根据贵州省人民政府相关文件,推荐丁雄军为贵州茅台董事、董事长人选,建议高卫东不再担任公司董事长、董事职务。

高卫东留下的缺憾不少,一个很大的问题是茅台出厂价一直未能提高,给外界留下国资流失的口实。另外,茅台如何处理与地方政府、中小投资者的关系也是不少人关注的重点。无论如何,茅台这艘万亿巨轮的航程令人瞩目。

四年三次换帅

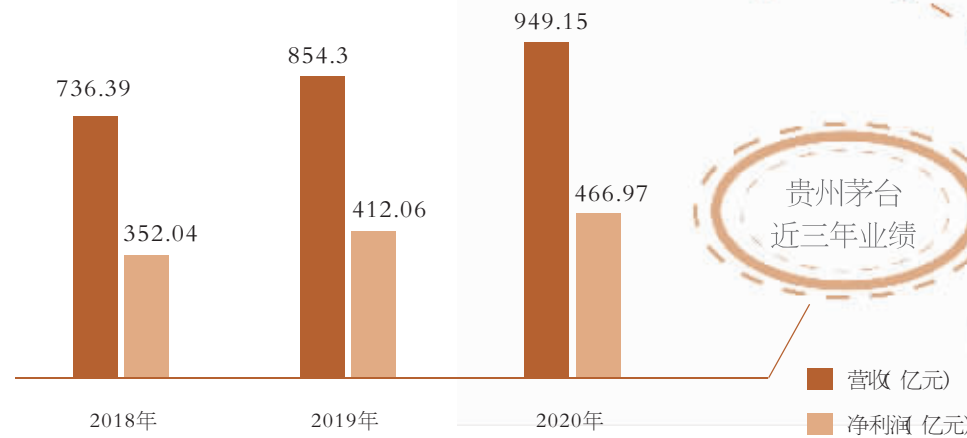
8月30日,贵州省人民政府网发布了《省人民政府关于丁雄军等同志职务调整的通知》。通知显示,省人民政府同意推荐丁雄军为中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司董事、董事长,贵州茅台酒股份有限公司董事、董事长人选。建议高卫东不再担任中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司董事长、董事,贵州茅台酒股份有限公司董事长、董事职务。

北京商报记者采访贵州茅台相关部门了解到,换帅消息属实,但目前工作是否交接并不了解。

高卫东的继任者是一位“70后”,也是从贵州省政府“空降”至茅台集团的。根据贵州茅台公告,丁雄军1974年8月出生,现年47岁,研究生学历,理学博士。1995年从武汉大学毕业后,丁雄军留校担任化学系教师。1996-2001年,丁雄军又在武汉大学高分子化学与物理专业攻读硕士、博士。

2001年,丁雄军从武汉大学攻读博士研究生毕业后,一直在贵州省工作,曾担任过贵阳市国家高新技术产业开发区党委书记、贵阳市人民政府秘书长、党组成员、市政府办公厅党组书记、贵州省政府副秘书长、办公厅党组成员,毕节市委常委、副市长等职务。2018年10月至今,丁雄军担任贵州省能源局党组书记、局长。

算上2018年在茅台任职的李保芳,2020年的高卫东和今年的丁雄军,茅台集团已经



在四年内三次更换了“掌门人”。

而贵州茅台此次换帅,距离上次仅相隔545天,还不到一年半。2020年3月,高卫东开始担任茅台集团党委书记、董事长,并从2020年5月开始担任贵州茅台董事长。而从贵州省交通厅“空降”至茅台前,高卫东并没有酒企生产和管理经营的相关经历。

有业内人士分析认为,高卫东的突然离开,或许与贵州茅台业绩增速放缓有关。今年上半年,贵州茅台实现营收490.87亿元,同比增长11.68%,实现净利润246.54亿元,同比增长9.08%。而最近一次贵州茅台半年净利润增长低于10%,还要追溯到2015年。

中国消费品营销专家肖竹青表示,丁雄军是博士型的高级人才,有主政一方的综合管理治理经验,同时,还有非常丰富的经济管理方面的经验和资历。贵州茅台在白酒行业大变革过程中,需要一个积极进取的“掌门人”。



业绩增速放缓

从去年3月上任以来,高卫东在终端市场稳价方面进行多次尝试。不仅有要求经销商100%开箱卖酒,还加大了直销渠道的拓展。高卫东在去年底表示,贵州茅台将以满足终端消费为出发点和落脚点,不断深化营销体制改革,加快推进自营、商超渠道、电商渠道建设,形成与社会渠道、自营体系相辅相成、协同发展的良好局面。

北京商报记者了解到,高卫东在任期间,贵州茅台大力发展直销渠道。据贵州茅台2021半年报显示,今年上半年,贵州茅台直销渠道实现营收为95.04亿元,与去年同期的51.53亿元相比,同比增长84.44%。批发代理渠道则实现营收395.05亿元。

肖竹青认为,高卫东时代积极拓展了直销渠道,以1499元/瓶的价格向互联网平台客

户和新零售商业连锁客户供应茅台,不仅仅增加了茅台酒的销售利润,还直接面对消费者,了解更多的消费者需求。

为稳定酒价,贵州茅台除了加大直销渠道外,还在今年要求茅台经销商100%开箱卖酒。同时,贵州茅台将不定期对经销商进行抽查,并且会将箱子进行回收,以防专卖店有违规违纪行为。但从效果来看,飞天茅台的终端销售价格并未得到有效控制,目前终端市场价格依然保持在2900元/瓶左右。虽然与此前3000元/瓶的终端销售价格相比有所下滑,但随着中秋、国庆等传统节日的来临,高端白酒需求量将逐渐提升,进一步提高终端销售价格。

稳价政策收效甚微的同时,贵州茅台近两年业绩增速也有所放缓,北京商报记者梳理贵州茅台近年来业绩了解到,2018-2020年,贵州茅台实现营收分别为736.39亿元、854.3亿元、949.15亿元,同比增长分别为

26.49%、16.01%、11.1%。实现净利润分别为352.04亿元、412.06亿元、466.97亿元,同比增长分别为30%、17.05%、13.33%。从数据不难发现,贵州茅台从2019年开始,业绩增速明显放缓。

北京上兵伐谋品牌机构首席顾问刘立清表示,控价不力、增速放缓以及资本市场暴跌,是贵州茅台换帅的最主要原因。而背后这是贵州茅台全面治理的能力问题,这里涉及到历史遗留、利益错综复杂等诸多问题。

市值蒸发1万亿

在业绩增速放缓的同时,贵州茅台市值也在不断蒸发。截至8月30日收盘,贵州茅台1586元/股收盘,日跌幅为0.63%。事实上,贵州茅台进入8月以来,总市值持续下滑。总市值最高峰是8月10日的2.2万亿元,彼时贵州茅台的股价为1799元/股。

业内人士分析认为,随着资本的陆续退出,贵州茅台出现增长后劲不足也在意料之中。此前贵州茅台股价大涨,主要由于资本市场缺少优质标的。在今年春节过后,主力资金陆续退出白酒板块,也是导致今年白酒板块整体表现不理想的原因之一。

北京商报记者注意到,自今年6月起,贵州茅台资本市场就已呈现下滑趋势。从今年6月首个交易开盘至8月30日收盘,贵州茅台总市值从2.81万亿元下降至1.99万亿元,市值蒸发0.82万亿元。贵州茅台作为白酒龙头企业,资本市场高光时刻则要追溯到今年年初。今年2月,贵州茅台总市值成功突破3万亿元,股价也屡创新高,盘中一度突破2600元/股大关。

从3.3万亿元下滑至1.99万亿元,贵州茅台7个月市值蒸发1.3万亿元。刘立清表示,贵州茅台是一个东方长虹的企业。因此,无论是企业的业绩,还是资本市场的表现,不应该出现暴涨暴跌。但近期贵州茅台资本市场的下调幅度,是股东和投资者无法接受的局面。

北京商报记者 赵述评 翟枫瑞

· 房企中报季 ·

万科再喊活下去:将“胆小”进行到底

在高喊“活下去”之后,近两年万科又多了一层身份——“农民”,而对于“农民”的认知,万科逐渐向克制与控制靠拢。8月30日,万科举行2021年中期业绩说明会,“农民”心态仍贯穿始终,先能力后规模、长期稳健比短期回报更优先、土地投资量为出……手握近2000亿元现金,万科集团首席执行官、总裁祝九胜在业绩会上却大谈“胆小”理念。

“农民”的业绩压力

“农民”也有业绩压力。上半年万科整体利润表现不佳,净利润161.7亿元,同比下降13.2%;归属于上市公司股东的净利润110.5亿元,同比下降11.7%。报告期内,万科取得经营净现金流67.8亿元,相比去年同期的226亿元大幅下滑70%。受此影响,万科A 8月30日开盘下跌,截至下午收盘,报每股19.43元,跌7.03%。

现实的无奈,也让万科管理层不得不在业绩会上进行“检讨”。据祝九胜介绍,导致万科净利润下滑主要有三方面原因:一是销售规模增长有限,二是毛利率下降稍快,三是转型业务所带来的“回馈”不足。与同行相比,万科增速处于比较低的水平。而地价占比不断升高,2017-2020年地售比涨了17%,以后会逐步体现在结算收入和结算利润上,销售增长对毛利下降的对冲效果有限。此外,转型业务效果还没真正体现,或者说体现出来还需要时间。

毛利率下降是行业大趋势;“老大哥”万科也未能幸免,而这一指标改善万科还需要“短跑”时间。

万科执行副总裁、财务负责人韩慧华介绍称,万科中报的扣税后整体毛利率是18%,其中开发业务扣税后毛利率约19.6%,如果还原到同口径的税前的毛利率约24.9%。2017年以来,万科地售比一直在上升,所以开发业务的毛利率会呈现一个下降的趋势。从销售端逐渐体现在结算端,可以看到万科从一季度、中期乃至全年也可能是这样一个逻辑,且未来

近20年来的净负债率都是在40%以下,持续在行业低位,这也是万科一贯的风格。这种做法虽不如激进风格阶段性对股东的回报多,但公司觉得在追求对股东ROE回报之前,能够保障长期“活下去”,保障经营安全,可能比短期的回报更优先。

新业务发展“检讨”

随着房地产行业进入下半场,各大房企“多元化”意识加速觉醒,而多元化业务也被视为万科的第三次创业。

就在不久前,万科刚刚进行了一次大规模的组织架构调整,发力多元化的意图非常明显。为了让商业业务实现突破性发展,王海武“主动”请缨出任印力集团总裁,之所以有如此调整,万科也是“急”在心里。

中国城市房地产研究院院长谢逸枫表示,多元化业务最初是房企为了规避政策风险、处置闲置资金,如今多元化转型的重心发生明显转向,有些甚至成为部分房企未来盈利的关键增长点。

万科多元化业务表现向好,但受体量限制仍“贡献”不足。今年上半年万科扣税前的收入,还有商业的收入都有一定规模的增长,这部分业务收入并没有单列出来。因为从收入体量规模上来说,相关业务占比仍比较小。”韩慧华在会上表示。

事实上,对于万科转型后新增加的业务,祝九胜也表示有很多需要检讨的地方:“比如说万科当时对完成这个过程所需要的时间、可能的挑战、所需要建立的能力,当时是严重估计不足,或者是严重低估,今天来复盘、检视,我们当年太过乐观了。”祝九胜称。

据了解,此前万科曾召开内部会议,为2021年定下了六大目标,其中一项就是希望净利润达到500亿元。上半年万科仅完成不到200亿元的份额,在多元化“回馈”不足的情况下,万科能否顺利完成净利润500亿元的目标?

北京商报记者 卢扬 王寅浩

CIFTIS 服贸观止

四大运营商联袂展示5G新应用亮相

北京商报讯 记者 石飞月 5G万物智联”的高科技元素、超高清视听盛宴、沉浸式参与体验……记者从8月30日在京举办的“2021年中国国际服务贸易交易会——电信、计算机和信息服务专题展区媒体通气会”上获悉,电信、计算机和信息服务专题展将于9月3日-7日在北京首钢园区开展,展示电子信息行业的科技创新发展成果,四大运营商将集中展示5G在各个行业的新应用。

参展企业共79家,其中国内参展商67家,包括中国移动、中国联通、中国电信、中国铁通四大电信运营商,京东方、利亚德、值得买、橙色云、东华软件等国内龙头企业;国际参展商12家,包括索尼等国际知名企业,国际化率达20%。

北京市经济和信息化局副局长崔旭龙说,作为本届服贸会8个行业专题展之一,电信、计算机和信息服务专题展区位于首钢园区9号馆,展览面积共9600平方米,下设5G通信服务、信息服务、超高清视听服务和“碳中和”绿色技术服务四大特色板块。

据介绍,电信、计算机和信息服务专题展参展企业共79家,其中国内参展商67家,包括中国移动、中国联通、中国电信、中国铁通等四大电信运营商以及京东方、利亚德、值得买、橙色云、东华软件等国内企业。国际参展商12家,国际化率达20%。

此外,电信、计算机和信息服务专题拟在本届服贸会上发布7项成果,其中包括3项成交项目类成果。目前展会筹备工作总体进展顺利,各项筹办工作已经全部准备就绪,企业布展工作正在有序进行。

作为我国目前重点发展的技术,5G仍然是今年服贸会期间的展示焦点。这

次的通信板块展览内容主要以数字生活、5G成果为主,重点展现5G新一代通信技术对今天的社会和生活产生的深远影响、对服务贸易的推动作用、对首都四个中心功能建设的支撑作用。

北京市通信管理局副局长黄平介绍道,截至2021年7月底,北京市已建设5G基站4.4万个,5G终端用户达到1151.6万户,每万人5G基站数19.6个,位居全国第一,各项指标名列全国领先地位,实现了首都功能核心区、北京城市副中心、商务中心区(CBD)、奥林匹克中心区等重点功能区的5G网络覆盖。

上周五,工信部和北京市政府共同召开了推动提升北京地区重点场所5G网络信号覆盖工作会议。从9月起,在北京将开展为期一年的5G网络提升专项行动,大幅提升5G网络信号覆盖水平和融合应用创新水平,以形成带动全国的示范引领效应。

为了锻造5G精品网络、推动网络智能化转型、推进云网融合一体化发展等目标,三大运营商每年都需要投入较大规模的资金。然而,不管在美股还是港股,三大运营商的股价都被低估,于是今年,中国电信和中国移动先后开启了回归A股的计划。

通信专家马继华指出,在中国移动、中国电信、中国联通等全部实现A股上市之后,结合大量的通信产业相关公司,构成完整的信息产业模块,可以创建相关的板块指数,从而吸引更多的机构投资者,也能带来个人投资者的追捧。运营商行业都要改变思维模式,形成共同体意识,改善社会以及市场、股民对运营商的刻板印象,才能让企业价值得到充分的认可,这才是运营商股价回归正常的基础。”