

实地调研投资“风口”： 贵州酱香型白酒产区建设一派繁忙



近日,中国证券报记者来到贵州省酱香型白酒两大产区之一的习水县。这里地处北纬28°11′-28°26′,被誉为最适宜酿造美酒的地带之一。随着酱香型白酒市场热度提升,习水县迎来前所未有的发展机遇期。

● 本报记者 潘宇静

本报记者 潘宇静 摄

全产业链发展

4月份的习水县一派繁忙,多个白酒产业扩建项目同时施工建设,雏形渐显。中国证券报记者了解到,贵州茅台在习水县2021年上半年酱香系列酒产能将由目前的3万千升提升至5万千升,预计实现产值100亿元。

据了解,贵州茅台2010年11月启动茅台王子酒技改工程,2019年1月启动新增3万吨酱香系列酒技改工程及其配套设施项目,建设占地面积约3700亩,计划总投资约84亿元,2020年12栋新制酒厂房投入使用,制酒厂房总数达到56栋。

茅台集团旗下子公司习酒公司的大本营在习水县。目前,习酒公司具有4万余吨的优质基酒年生产、包装能力及12万千升的基酒贮存能力。2018年实现销售额56.89亿元,2019年实现销售额79.8亿元,2020年实现销售额突破百亿元。

贵州习水经济开发区相关负责人介绍,2019年-2021年,习酒公司投资84.6亿元逐步建设的酱香制酒

生产区、制曲生产区、包装物流园区、基酒贮存区、配套建成运营中心、商务体验中心、习酒文化城、科研中心等陆续建成投入使用。预计2021年产能将达到2万千升,实现销售收入150亿元、税收50亿元。

习水县实现白酒包装配套全产业链发展,目前已颇具规模。2020年10月底挂牌的“贵州茅台集团白酒配套产业基地”,已招商入驻17家企业。其中,15家为茅台、习酒、国台等名酒主体供应商,已投产11

安防巨头海康威视业绩持续增长 芯片短缺致供应链承压

● 本报记者 高佳晨

海康威视日前披露了2020年年报和2021年一季度。2020年,公司实现营业收入635.03亿元,同比增长10.14%;实现归母净利润133.86亿元,同比增长7.82%;经营活动产生的现金流量净额160.88亿元,同比增长107.12%。2021年一季度,公司实现营收139.88亿元,同比增长48.36%;实现归母净利润21.69亿元,同比增长44.90%,业绩稳步增长。

海康威视相关负责人表示,未来几年供应链会面临很大挑战,“不仅是先进制程半导体供应紧张,常规制程产品也面临问题。目前对海康没有太大影响。但长期看,半导体产品紧缺会给我们带来很大挑战。”

研发费用占比持续提升

公告显示,海康威视营业收入从2017年的419.05亿元,增长到2020年的635.03亿元,三年复合增长率为14.86%;净利润从2017年的94.11亿元,增长到2020年的133.86亿元,三年复合增长率为12.46%。

分季度看,2020年一季度收入增长-5.17%,二季度增长6.16%,三季度增长11.53%,四季度增长20.56%,增速逐季加快。

2020年,海康威视国内业务收入同比增长10.59%。其中,公共服务事业群实现营收163.04亿元,同比增长4.61%;企事业事业群营收为151.80亿元,同比增长20.56%;中小企业事业群营收为96.83亿元,同比增长3.50%;海外业务收入同比增长8.98%。

现金流方面,2020年公司经营性现金流净额为160.88亿元,是历年来经营性现金流净额与当年净利润比最高的一年。公司表示,主要得益于公司积极回款;此外,部分产品如红外测温类产品的付款条件较好,对提升公司现金流水平有所帮助。现金分红方面,2020年公司的分红预案是每10股拟派发现金红利8元,合计派发现金红利约75亿元。

创新业务发展方面,2020年公司智能家居业务实现营收29.19亿元,同比增长12.60%;机器人业务实现营收13.59亿元,同比增长66.91%;其他创新业务实现营收18.91亿元,同比增长83.49%。截至2020年末,创新业务占公司总营收9.71%。公司表示,创新业务正在成为公司增长的重要驱动力,未来创新业务占比将继续提升。

值得注意的是,公司研发费用占比连年增长,从2017年的7.62%提高到2018年的8.99%、2019年的9.51%、2020年的10.04%。海康威视表示,技术创新是海康威视生存和发展的主要经

营手段。未来,公司将继续坚持以技术创新为驱动,赚技术创新的钱。

将延续高库存模式

供应链方面,海康威视表示,为应对产能紧张问题,大量企业加大原材料储备,短期原材料紧张状况不能有效缓解。公司将延续从2019年5月开始的高库存政策,以平滑上游供货紧张带来的波动。

在4月17日的电话业绩说明会上,海康威视相关负责人表示,“供应链面临的压力是半导体产能不足带来的问题。例如,汽车电子配套的半导体不足导致汽车整机厂停产。这是过去30年从未发生过的情况。不仅先进制程半导体供应紧张,常规制程的产品也面临问题。海康处理得比较好,目前对海康没有太大影响。但长期来看,半导体紧缺还是会给我们带来很多挑战。”

对于供应链方面的问题,该负责人透露,公司会根据不同的物料选择不同的供应商;根据不同的产业链结构,采取不同的策略。“每类物料不会只有一家供应商,我们在供应链方面会做很多提前准备,并加大原材料库存,保证平滑过渡。”该负责人表示。

获公募私募大佬青睐

根据2020年年报和2021年一季度披露的股东持股情况,海康威视获公募、私募大佬青睐。其中,私募大佬冯柳大赚30亿元以上。

一季报公司前十大流通股股东名单显示,张坤管理的易方达蓝筹精选基金,在一季度继续大额增持海康威视2000万股,总持股份9000万股,占公司流通股的1.08%,位列第8大流通股东。

易方达蓝筹精选基金于2020年第四季度进入海康威视。截至2020年年底,易方达蓝筹精选基金持有7000万股。按照区间成交均价每股58.56元计算,一季度增持股票耗资约11.71亿元;截至一季度末,易方达蓝筹精选持股总市值超过50亿元。

而冯柳管理的私募基金高毅邻山1号远望于2020年三季度新进,大举买入2.31亿股,成为公司第四大流通股东,并于四季度新增1900万股,总持股数为2.5亿股,占公司流通股比例3.09%。

今年一季度,冯柳减持3500万股。按区间成交均价计算,减持金额达20.5亿元。截至今年一季度末,高毅邻山1号远望基金持有公司2.15亿股,占公司流通股的2.58%,持有市值约120.19亿元。

根据其进入区间测算,建仓成本预计为每股30-40元。按海康威视3月31日收盘价每股55.9元计算,冯柳半年浮盈达34亿-56亿元。

联手华为 北汽新能源推出豪华智能轿车



● 本报记者 张兴旺

4月17日,首款全栈搭载华为智能汽车解决方案的量产车极狐阿尔法S华为H版在上海亮相。华为表示,这是华为技术落地汽车行业的开端,华为将继续赋能车企,打造面向未来的智能汽车。

极狐是北汽新能源旗下高端品牌。据悉,极狐阿尔法S华为H版是第一款打上H标识的豪华智能电动轿车。华为表示,将依托ICT领域三十余年深耕经验,帮助车企造好智能汽车,促进中国汽车产业技术跨越式升级,在智能化、自动驾驶等前瞻领域加速领先与超越。

作为智能汽车增量部件供应商,华为以Huawei Inside创新模式与车企深度合作,打造精品智能汽车,构建全新的智能汽车数字化架构和5大智能系统,包括智能驾驶、智能座舱、智能电动、智能网联和智能车云服务以及30多个智能化部件。

华为称,Huawei Inside智能汽车解决方案提供强大的算力和操作系统,包括智能驾驶计算平台、智能座舱计算平台和智能车控计算平台,以及AOS(智能驾驶操作系统)、HOS-A

(智能座舱操作系统)和VOS(智能车控操作系统)。

据悉,极狐阿尔法S华为H版基础版预售价38.89万元,高阶版预售价42.99万元,预计将在年底正式上市。此外,华为将支持广汽集团、长安集团打造各自的高端智能汽车子品牌,系列化车型将在今年第四季度先后推出。新车将搭载华为ADS高阶自动驾驶系统和智能汽车解决方案。

资料显示,智能汽车是指通过搭载先进传感器等装置,运用人工智能等新技术,具有自动驾驶功能,逐步成为智能移动空间和应用终端的新一代汽车。智能汽车通常称为智能网联汽车、自动驾驶汽车等。国证券研报显示,自动驾驶参与方主要有传统车企、互联网巨头和造车新势力等。

工信部4月7日发布的《智能网联汽车生产企业及产品准入管理指南(试行)》(征求意见稿)提出,智能网联汽车生产企业应明确告知车辆设计运行条件、人机交互设备指示信息、驾驶员职责、驾驶自动化功能激活及退出方法、软件升级维护等信息,解决智能网联汽车与传统汽车在操作、使用等方面可能产生的预期差异问题。

成为投资“风口”

正在冲刺IPO的国台酒业是上市公司天士力创始人闫希军在茅台镇的重要布局。

闫希军对中国证券报记者表示,国台酒业将把握趋势,坚持做好产品、技术创新,不断完善技术标准体系,稳步推进企业健康发展。同时,整合现有资源,依靠政策支持,“预计‘十四五’末国台酒业的产能将达到5万吨。”

洋河股份也有酱酒的生产能力。

完成总体7.5万吨酱酒的投资。目前,珍酒已有1万吨产能,2021年会新增1万吨,另外的5.5万吨产能将尽快释放,最终将实现7.5万吨产能。

贵州省第十三届人民代表大会环境与资源保护委员会副主任委员李保芳指出,贵州白酒产业进入最好的发展期和机遇期。贵州白酒高质量发展的出路,在于品质和品牌。提高品质、打造品牌是行业发展主题,也是提高竞争力和扩大市场占有率的要求,对中国传统白酒工艺的传承和发

“酱酒热”带来“冷思考”

面对酱酒投资热潮,专家提示要保持冷静。

中国酒业协会理事长宋书玉表示,贵州省白酒产业发展成为热点。名酒的成功是品质不断提升的结果,限价是为了保价,提价是为了调节供需,“需要警惕低质高价,对唱热保持冷静。”

贵州董酒股份有限公司董事长

宋书玉称,未来白酒产业发展方向很明确,即向优势产区集中,向名酒品牌集中。未来消费需求也很明确,即喝好酒、喝名酒、喝老酒。面对资本热度、渠道热度,贵州白酒产业的高质量发展要防止投机和搅局。