

## 茅台上半年日均赚1.1亿 削减经销商近600家

证券时报记者 王基名 臧晓松

贵州茅台7月17日晚间公布半年报，实现净利199.51亿元，同比增长26.56%。仍然是日进斗金的节奏，但相比于一季度以及2018年同期，贵州茅台第二季度业绩增长明显放缓。另外，贵州茅台在今年继续大力削减经销商，上半年茅台国内经销商减少593家。

### 上半年净利200亿

半年报显示，上半年贵州茅台实现营收394.88亿元，同比增长18.24%；实现净利199.51亿元，同比增长26.56%。基本每股收益15.88元。报告期内，公司主要指标继续保持两位数增长，延续了一季度稳中向好的局面。粗略算来，贵州茅台今年上半年日均赚1.1亿元，可谓日进斗金，也继续保持了两位数增长。对于如此亮眼的数据，有市场人士表示“符合预期”，但也有投资者和市场人士有不同看法。从数据来看，贵州茅台二季度营业收入178.44亿元，同比增长12.05%；净利润87.30亿元，同比增长20.30%。相比于一季度的营收216.44亿元，同比增长23.92%；净利112.21亿元，同比增长31.91%，有明显放缓。另外，与去年同期二季度营收46%的增速、净利润41.52%的增速相比，今年二季度业绩增长趋势减缓更加明显。

在上周贵州茅台发布上半年经营数据预告时，其二季度业绩增速放缓已经受到关注。国信证券称，二季度报表增速放缓是公司渠道体系调整、发货及确认节奏不确定因素导致，但不影响公司长期逻辑，即茅台在市场中将保持供需平衡状态，预计批价将保持坚挺，公司作为白酒龙头具备通过调整非标产品占比和渠道结构优化收获稳定发展空间的能力和优势，长期价值充分。

纵观贵州茅台近年来业绩，每年二季度都是其销售淡季，下半年在多个重要节日助力下，往往也是白酒等消费品的旺季。贵州茅台在公告中表示，上半年“总体呈现生产稳、市场稳、人心稳、局面稳的良好态势”。下半年，公司将继续坚持问题导向和目标导向，保持定力、持续发力，加强统筹协调，狠抓工作落实，心无旁骛“做精主业、做强实业”，千方百计保目标、补短板、强后劲、谋长远，确保完成年度目标任务，推动公司实现新的发展、迈上新的台阶。

### 减少近600家经销商

从去年以来，贵州茅台一直在整顿自己的经销商体系，并且进行了大刀阔斧的取缔。2018年茅台国内经销商共减少607个，其中茅台酒经销商减少437家。根据2019年半年报显示，茅台酒经销商有了进一步减少。报告期内，茅台国内经销商减少593家，贵州茅台在今年上半年对经销商的削减强度进一步加大。

证券时报·e公司记者对比2018年年报及2019年半年报注意到，贵州茅台前十大股东出现新面孔，深圳市金汇荣盛财富管理有限公司管理的金汇荣盛三号私募证券投资基金成为贵州茅台第十大股东，持股数量为341.34万股，持股比例为0.27%；GIC PRIVATE LIMITED则退出贵州茅台前十大股东行列，此前其持股390.49万股。

此外，一直钟情贵州茅台的沪股通资金在今年二季度有所减持，一季度末时沪股通持有贵州茅台约12079万股，到二季度末，虽然沪股通资金依然是贵州茅台单一第二大股东，但其持股量变为约10610万股，二季度沪股通减持了1469万股贵州茅台。根据沪股通的最新数据，进入7月份之后，沪股通在贵州茅台的持股进一步减少，7月16日的最新数据，沪股通持有贵州茅台约10531万股，相比二季度末减少79万股，特别是上周以来已经公布数据的7个交易日（7月8日-7月16日），沪股通在贵州茅台有6个交易日减持，其中7月8日减持最多，沪股通当天减持将近30万股。



# 董明珠再度跨界 牵手三全食品创始人涉足地热能开发

证券时报记者 赵黎昀

近年来与河南投资互动频繁的格力电器与董明珠，近日再度牵手河南企业跨界。

### 格力电器涉足清洁能源

证券时报·e公司记者从河南万江能源开发有限公司（下称“河南万江”）获悉，7月16日，该公司与格力电器在珠海达成战略合作，双方拟联手推动清洁能源的开发利用，尤其是在中深层地热能综合开发利用领域联合发展。

河南万江相关负责人接受记者采访时表示，本次合作或是格力电器首度涉足地热能开发领域。对于双方合作项目情况及具体金额，目前未有更多可披露消息，后续将随合作推进陆续公开进展情况。

对此，格力电器证券部人士也向记者证实了上述消息，不过对于协议具体规划细节尚未掌握。

近年来，随着各级政府及行业对环保认识的加深，清洁能源成为市场关注热点。作为清洁取暖能源，地热能也成为除天然气外备受推崇的能源之一。

2013年1月，国家能源局、财政部、国土资源部、住房城乡建设部即联合发布《关于促进地热能开发利用的指导意见》；2017年1月，国家发展改革委、能源局、国土资源部联合印发《地热能开发利用“十三五”规划》，2017年12月，国家发展改革委、国土资源部、环境保护部、住房城乡建设部、水利部、能源局联合印发《关于加快浅层地热能开发利用促进北方采暖地区燃煤减量替代的通知》。

《地热能开发利用“十三五”规划》提出，到2020年，地热供暖（制冷）面积累计达到16亿平方米，中国地热能年利用量折合7000万吨标准煤，地热能供暖年利用量4000万吨标准煤，并且“十三五”时期，地热能利用增量将占非化石能源增量的三分之一。

而据《中国地热能发展报告（2018）》显示，截至2017年底，全国水热型地热能供暖建筑面积超过1.5亿平方米，其中山东、河北、河南增长较快。

### 与三全前董事长合作

此番与格力电器“牵手”的河南万江，其董事长也是上市公司三全食品的前任领头羊。天眼查信息显示，河南

万江董事长为陈泽民，其个人直接持股比例为30.19%。而截至2019年一季报，陈泽民直接持有三全食品10.41%的股份，为公司第一大股东，实际控制人之一，是三全食品现任董事长陈南之父。

公开资料显示，陈泽民1992年辞去公职创办三全食品，是速冻汤圆、速冻粽子等产品的发明人。2008年三全食品成功登陆资本市场后，陈泽民便逐步退居二线。2009年7月至今，陈南接任三全食品董事长。

河南万江官网显示，该公司创始于2008年，总部位于河南省郑州市，致力于清洁能源开发利用，专注于城市地热能集中供暖。

河南万江在三门峡陕州区实施地热能集中供暖，成为河南省首个地热能集中供暖示范区。此后公司将模式成功推广至周口地区，打造了继雄安新区后国内最大的地热清洁取暖连片示范区，成为河南省唯一入围国家能源局中芬合作示范项目，并在郑州、开封、新乡、安阳等地区落地项目。

在格力电器之前，2018年7月12日，河南万江还与中核集团旗下中核坤华能源发展有限公司签订合作协议，建立战略合作伙伴关系，拟通过双

方的合作，做大做强地热供暖产业。

据悉，目前河南万江拥有20家项目公司，其中，河南省能源业转型试点项目7个，是河南省最具影响力的地热资源综合开发企业。

### 曾多次投资河南

近年来，河南地区关于董明珠及格力电器投资的消息不绝于耳。

2017年4月，董明珠曾亲赴洛阳考察，此后在当年8月率银隆新能源有限公司（下称“银隆新能源”）高管与洛阳签订三大框架协议，欲投资150亿元，选址洛阳高新区，打造银隆新能源（洛阳）产城融合产业园。

2017年9月，河南省工业和信息化委员会、洛阳市人民政府和格力电器签署战略合作框架协议，同时，洛阳市高新技术产业开发区与格力电器也签订了“中国洛阳自主创新智能制造产业基地项目合作框架协议”。

根据协议约定，格力电器将利用其在智能装备产业的品牌影响力，依托产业优势，吸引产业链相关企业在洛阳高新区共同建设中国洛阳自主创新智能制造产业基地项目。该项目用地约5000亩，总投资约150亿元，一

次规划，分期实施。项目全部建成后预计实现年产值超过300亿元。

据了解，2018年5月30日，洛阳银隆新能源汽车举行整车生产线用车间主体施工启动仪式。而据《洛阳日报》当年10月31日报道，30日上午，银隆新能源洛阳产业园联合厂房1号车间试运行，并举行了首台新能源整车下线仪式。2019年4月举行的第十三届河南国际投洽会上，洛阳银隆还展出了纯电动公交海豚车和仿古系列铛铛车。

此外，格力电器与洛阳政府的智能制造产业基地项目也获得推进。

据报道，已投建的洛阳格力中央空调项目位于高新区丰李镇，总投资约30亿元，总占地约1041亩，主要从事家用空调器、商用空调器及配套产品的生产，并依托自主研发的先进自动化装备及工业机器人，采用智能制造生产模式，打造绿色智能工厂，投产后年销售收入可达100亿元。

2019年3月11日，中国（洛阳）自主创新智能制造产业基地暨格力洗衣机、晶弘冰箱生产基地项目开工仪式在河南省洛阳市高新区举行。该项目总投资约50亿元，项目全面建成投产后，年产值逾100亿元，能够提供约3000人就业岗位，年纳税总额超4亿元。

# 技术耀眼财务“难看” 国盾量子欲做产业化“破风者”

证券时报记者 梅双

科大国盾量子技术股份有限公司（简称“国盾量子”）今年3月底提交了科创板申请，3个多月过去却还在第三轮问询阶段。

受益于科创板“信息充分披露”的审核原则，近三年来，国盾量子应收账款多、经营活动净现金流为负、业绩集中在四季度……新兴产业的不成熟、高风险特性，和参与“星地一体”国家广域量子通信骨干网的战略前景，一并展现在公众面前。

财务数据反映出我们技术和应用正处于推广期。”在接受采访时，科研出身的国盾量子总裁赵勇对证券时报·e公司记者表示。他同时称，随着国内外行业标准制定，软硬件条件不断完善，国盾量子对产业化非常有信心。

当下，中国的量子通信正在大规模应用落地的前夜。上个月，ITU-T（国际电信联盟电信标准分局）正式审查通过了第一个关于量子保密通信的国际标准，预计9月正式发布。

标准落地叠加资本推动，在激烈国际竞赛中争取产业化的机会来了。国盾量子此次冲刺科创板，募资不少于3亿元投入QKD（量子密钥分发）和相关前沿科技。

### 营收占全球量子通信设备市场近七成份额

1980年生的赵勇，还记得2009年的一个电话。当时正在英国剑桥大学做基础实验研究的他接到潘建伟教授的邀约：是否有兴趣回国后从事量子信息产业化的工作？”

这是中国量子科技成果转化的起点，为的是建立一家像IBM、微软一样能推动科技创新的企业。赵勇加入后，潘建伟将刚成立的安徽量通（国盾量子前身）全权委托。2010年，安徽量通从中国科大受让相关非专利技术，从留学生创业园的一个小办公室里起步，逐渐建立独立的研发体系。

公开资料显示，目前国盾量子拥有量子科技方面专利182项，去年底员工540名，其中研发人员237人，占比43.89%。公司主要从事QKD等量子保密通信产品的生产和相关信息安全解决方案。在2018年底中国已建成的总长7000余公里实用化光纤量子保密通信网络中，超过6000公里使用了国盾量子提供的设备。

国盾量子年营收规模还不到3亿，却占据全球量子保密通信设备市场近七成的份额。2016年到2018年，国盾量子营业收入分别是2.27亿元、2.84亿元、2.65亿元。这和此前外界

量子通信“千亿市场”的乐观预期并不符合，说明市场基数还小。

近几年随着量子计算发展，世界主要国家纷纷规划发展量子通信网。5月德国联邦教研部宣布资助名为“QuNET”的大型量子保密通信项目；6月，比利时、意大利等7个欧盟成员国表示将共同探讨未来十年开发和部署欧盟范围内的量子保密通信基础设施。

中国的量子通信技术已经处于全球领先水平，这也是在IT领域为数不多的，与全球保持在同一水平上的领域。其中，国盾量子是量子通信的绝对领导者。”中泰证券计算机首席分析师谢春生说。

从竞争格局看，国盾量子的国内同行包括问天量子、九州量子等。据介绍，去年，华为在欧洲尝试和西班牙电信联合打造QKD量子密码网络，但没在国内启动。国际上东芝欧洲实验室等。韩国电信商SK，正计划在5G通信网络中引入量子加密技术。

中国还在加速对保密通信网络建设。2018年，国家发改委正式批复“国家广域量子保密通信骨干网络建设工程”，构建“天地一体”、“纵横纵横”的国家量子保密通信网。国盾量子有望成为主设备供应商。

但国盾量子商业模式的短板也暴露无遗。赵勇解释，和其他传统行业不同，量子保密设备的生产和相应服务每年年初启动，但最终和下游集成商订立合同和结算却在第四季度，上半年业绩很差。谢春生表示，面向国企和政府的IT企业和信息安全企业往往有此困扰，而国盾量子尤其突出。

业务不断拓展，国盾量子的应收账款越滚越大。2016到2018年，国盾量子应收账款余额分别达到2.18亿元、2.93亿元和3.26亿元，尽管最终坏账很少，风险总归存在。

### 国际标准制定 竞逐赛开启

外界常拿量子保密通信和高铁相比：集中力量办大事。”从“墨子号”量子科学实验卫星顺利完成三大科学实验任务，到国家量子保密通信“京沪干线”正式开通，中国量子通信科研和实用化走在了国际前列。

虽然政府将量子保密通信纳入战略规划，但赵勇表示，对市场内生需求的满足，是行业可持续发展的根基。这几年，国盾量子不断向下游金融、电力、政务等行业客户拓展实际应用。公司经营活动净现金流量分别为-4548.41万元、-1681.99万元、-388.6万元，是负数，但在逐年改善。



### “量子+生态圈”推动中国量子科技产业化

答复交易所问询时，国盾量子称，为了实现大规模产业化，需要尽快形成支撑大规模QKD组网、运营、应用、认证的完整标准体系；需要具备低成本和产品小型化的能力；与光网络架构匹配能力；底层软件平台支撑的能力。公司正在逐步丰富这些软硬件条件。

对科技公司来说，研发才是硬道理。数据显示，2016年至2018年，国盾量子研发投入5318.03万元、7344.36万元和9620.95万元，占营业收入比例分别为23.41%、25.89%和36.35%，高于同期5875.36万元、7431.45万元、7189.14万元的净利润，研发投入逐年还在加码。

只凭目前的营收和利润带来的内生增长，国盾量子难以和IBM等国际巨头在量子研究上的投入相抗衡。所以，国盾量子在行业发展期选择了聚焦前沿核心技术，优化公司结构，广泛寻求合作，为产业链其他企业留下空间。

早些年公司经常对外强调“我的产品什么性能？”赵勇说，现在我们更多考虑的是“赋能”，我们希望跟哪些行业结合？怎么广泛地和移动支付、在线办公、物联网等IT产业融合？能不能我们只做底层技术和基础设施，把PAAS、SAAS开放出去？”

一个小生态圈有了雏形。目前，包括中国人民银行、工农中建交等国

有银行和部分股份制银行都采购、试用国盾量子的量子保密通信产品和服务。另外，公司与国家电网联合发布电力专用一体化量子保密设备，国电南瑞与公司也合资成立相关公司。2013年，国盾量子开始和阿里巴巴“切磋”，推出了量子“云上加密”服务等；此外，还与中兴合作试水了“量子安全加密手机”，推出量子安全U盾等2C产品。

量子“生态圈”也开始合力推动中国量子科技产业化。2017年美国把量子密钥分发商品列入出口管制清单，国盾量子联合科研机构多次攻关，实现部分核心器件的国产化。公司还和光迅科技等共同设立了“国迅量子芯”，正在进行芯片的研制、测试等。

采访的当天，国家人社部和中科院联合组织的“量子信息技术应用高级研修班”正在国盾量子进行研讨。证券时报·e公司记者旁听发现，国盾量子用“破风者”代替“拓荒者”，来诠释该公司在量子科技行业中的定位——“自行车队中的领骑车手，也许并非完美，但愿意主动承受风阻，为了团队的胜利前进。”

毕竟，一个人可以骑很快，但一群人才骑很远。要想尽快占领量子通信产业发展的制高点，国盾量子需要更多同行者。

对此，中泰证券分析师谢春生的观点是：从目前量子通信技术发展来看，国内大规模产业化落地的阶段正逐步到来，这也是由中国广阔的应用市场所决定的。

