

# 国资委:过半国有资本集中在上市公司

要持续推进以管资本为主的监管体制深化,持续推进更有活力的经营机制转换,持续推进国资布局优化

证券时报记者 江聊 王君晖

今年1~8月,中央企业持续保持了稳中有进的良好态势,累计实现营业收入19.4万亿元,同比增长5.4%;累计实现净利润9431.9亿元,同比增长6.9%;完成固定资产投资1.4万亿元,同比增长9.8%。这是国务院国资委副主任翁杰明在昨日召开的媒体通气会上亮出的央企成绩单。

翁杰明介绍了央企在落实“六稳”方面发挥的作用。前8月,央企利润增长6.9%,已接近全年7%~9%的目标值。从投资来看,前8月投资增长9.8%,其中70%以上的增长在实体经济领域,包括5G与涉及国计民生和国家安全若干领域,将转换为先进生产力,促进央企持续

发展。

翁杰明表示,党的十八大以来,国企改革取得了重大进展,尤其是国有企业制度建设取得突破性进展,分类改革深入推进。中央企业集团层面和子企业功能界定与分类工作全部完成,中央企业集团层面和2600多户全民所有制子企业全部完成公司制改制,实现了历史性突破。董事会作用显著加强,83家中央企业建立了外部董事占多数的董事会,中央企业所属二三级企业建立董事会的占比达到了76%。

混改已成为国企改革的重要突破口。翁杰明透露,目前2/3的中央企业引进了各类社会资本,半数以上的国有资本集中在上市公司,各省区市混合所有制企业户数占比达到

49%。

从效益来看,2013~2018年实施混改的央企子企业中,混改后实现利润增长的企业超过七成。此外,目前已在10家中央企业和171家省属一级企业开展国有控股混合所有制企业职工持股试点。截至2018年底,40家中央企业制定了职业经理人制度,45家中央企业控股的91户上市公司实施了股权激励,实施股权激励一年以上的企业营业收入平均年均增长率达到16.7%。

国有经济布局结构调整也取得明显成效。十八届三中全会以来,先后完成18组35家企业重组,中央企业由113户调整至96户,推进专业化整合,国有资本向重要行业和关键领域不断集中。“压减”“处僵治困”和化解过剩

产能成果显著。中央企业累计减少法人户数超过1.4万户,减少比例达26.9%;累计完成1957户“僵尸企业”处置和特困企业治理的主体任务,总体工作进展达95.9%。

2020年要在重点领域和关键环节取得突破性进展,翁杰明表示,下一步,要以避免国有资产流失作为工作底线,持续采取五个举措:持续推进中国特色现代国有企业制度建设;持续推进以管资本为主的国有国资监管体制深化;持续推进更有活力的经营机制转换;持续推进国有资本布局优化,国有企业特别是中央企业要按照中央战略布局,更多把产业集中到强化国家安全、国计民生和战略新兴产业,而在一般性竞争产业要加大退出力度;持续加强党的领导。

# “先行示范区”满月 深圳楼市整体保持平稳

证券时报记者 吴家明

8月18日,中共中央、国务院发布《关于支持深圳建设中国特色社会主义先行示范区的意见》,至今天时间刚好过去了一个月。伴随着利好政策的发布,深圳楼市整体上保持平稳,也出现了一些新的特点。

## 一二手房市场分化

福田光华园小区有一套169平方米的房源,业主只卖780万元,均价不到4.7万元,之前挂860万元,同小区同户型最少要850万元以上。”房产中介李经理极力向客户推销。

最能反映真实需求的就是二手房市场,在李经理看来,近段时间尽管政策利好消息不断,但二手房市场总体保持稳定。“不管是一手房还是二手房市场,现在都有些分化,好地段加上好配套的房源价格仍在不断上涨,但大多数房源基本维持不动。”

证券时报记者在福田八卦岭片区调查发现,该片区二手房近几个月上涨明显。以翠馨居小区为例,今年年初该小区

30平方米左右的单身公寓挂牌价在180万元左右,现在普遍达到220万元左右。而在南山后海片区,这里是深圳传统的豪宅片区,多位房产中介告诉记者,这里的房价一直呈现稳步上扬的势头,以恒裕滨城二期为例,今年年初二手房源的挂牌价不到每平方米20万元,现在在22万元左右,有一些业主主动调高报价。

二手房市场的分化也同样出现在一手房市场。在“先行示范区”的光环下,房企似乎迈开了入市步伐。相比7月的观望情绪浓厚、项目放缓入市与成交量下滑,8月深圳新房供应量有所回升。数据显示,8月深圳新房住宅有7个项目获批预售,批售面积合计21.41万平方米,环比增加21.44%。仅在8月29日至8月31日,深圳就有4个新盘开盘。自8月18日《意见》公布至今,深圳共有14个楼盘开盘或加推。以福田区的天健天骄南苑为例,该项目共备案587套,公开信息显示其开盘去化率在七成以上。

不过,深圳中原研究中心的报告显示,就在上周深圳有3个项目入市,新房住宅开盘去化率不到两成。记者发现,这些新项目位于大鹏、龙岗中心城、松岗等

离市区较远的片区。不过,近段时间的购房者主要为改善型客户,还包括部分外地客。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,近期深圳市场预期明显提振,部分市场交易量反弹。从目前来看,深圳房价收入比等指标显示压力比较大,这要求深圳积极解决住房问题,后续稳定房价的做法必须强化。不过,虽然目前深圳房价不太容易下跌,但若考虑其他房源如保障房、公租房、人才住房等,未来房价有机会出现下跌。

身负“先行示范区”的使命,深圳房地产市场以“稳”为重已成为各界共识。广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉认为,除了住房制度改革,调控政策强化,房地产税或许将率先在这一区域落地。

## 临深土地拍卖受关注

新房加速入市,房企或许是看到了“金九银十”的希望。不过,也有一些房企似乎“不着急”。深圳首个商品房现房销售试点项目龙华金茂府一直是深圳房地产市场关注的焦点之一,但目前其住宅部分仍未公布具体入市时间。业内人士预计,

如果将配套面积之类扣除,龙华金茂府的销售均价需要达到每平方米9.5万元至10万元才能获得合理利润,而这个价格远远高于周边二手房项目。

深圳土地资源稀缺,深圳本地房企将目光投向了周边城市。近日,东莞松山湖终于有住宅用地出让,这块编号为2019WG029号的地块,在经历了多家房企的竞拍之后,最终由深业鹏基有限公司以近23.3亿元竞得,溢价率24%,折合楼面价约每平方米2.4万元。市场信息显示,此次参与竞拍的企业多达9家,包括万科、华侨城、天健等知名深圳房企。

同样的情形已经不是第一次出现,就在今年7月,东莞赤岗2019WG021号地块经过60轮竞拍,最终由深圳华侨城房地产有限公司以7.06亿元+配建10%商品住房面积竞得,该商住地实际楼面价达每平方米20000元,打破区域纪录,出现“面粉贵过面包”现象。有业内人士认为,相对于广州、深圳这样的高房价高地价一线城市,位于两个一线城市中间的东莞就成为许多房企“性价比、退可守”的首选之地。房企高价拿地,也证明房企看好这些片区未来的发展前景,特别是来自深圳的外溢需求。

(上接A1版)

长期以来,五粮液系列酒面临的问题在于品类太多且与主品牌包装类似,产品远看像五粮液,近看是系列酒,对主品牌的损害很大。对此,近年来,五粮液已下架49个品牌129个产品。

证券时报·e公司记者注意到,五粮液原有3个系列酒营销公司(五粮液系列酒品牌营销公司、五粮液特头曲公司、五粮醇营销公司)存在一定的内部竞争。今年7月,五粮液整合3个营销子公司,合并为一个子公司,以减少内耗增加效率。9月,五粮液计划完成总部各职能部门改革,以适应市场竞争。

肖祥发表示,五粮液集团制定的战略规划为:做强酒类;做大平台;做优多元。其中,做强酒类是把五粮液股份公司做好,这是五粮液集团增长核心动力。2019年,五粮液集团销售收入目标1080亿元,其中五粮液股份公司占一半,集团制定的目标完成概率较大。对上市公司来讲,今年五粮液销售收入目标为500亿元,上半年已完成超过270亿元。

据悉,2019年,五粮液核心产品“经典五粮液”计划投放量为2.3万吨,今年上半年已完成70%额度。肖祥发表示,现在“经典五粮液”一批价1000元左右,五粮液经销商实现顺价,已有盈利。由于明年春节较早,根据市场情况,五粮液有可能会提前动用2020年计划(如果市场有需求的话),但具体投放量尚未确定。

针对市场将茅台酒大肆炒作的情况,肖祥发认为,白酒的金融属性是市场行为,但对企业来说不是很正常的行为。

## 泸州老窖: 高端追求快速抢市场 次高端实现价值回归

泸州老窖董秘王洪波表示,现在的白酒行业是在快速下滑后进行恢复性增长,其中也有消费升级因素的推动。

不过,白酒行业不可能一直保持高速增长,行业不好的时候泸州老窖销售

曾下滑60%。彼时,白酒行业出现周期性调整,政府出台限制“三公”消费政策,公司出现战略性失误。加之,泸州老窖实行多品牌战略,在消费升级情况下不利于杂、多品牌的成长。

王洪波坦言,泸州老窖新管理班子上任以来,在谋求行业恢复增长的背景下,让泸州老窖增速能跑多快跑多快,但不敢保证连续25%的收入增长。2019年,泸州老窖要完成160亿元的销售目标没什么问题,但白酒行业明年会面临比较严峻的情况,泸州老窖能做的是保证良性相对快速增长,高于行业平均水平。

针对品牌营销规划,王洪波指出,泸州老窖从2015年起开始组建销售团队,销售体系渠道体系运作比较好。从品牌运作到大单品,整个高中低档分为国窖1573,中档窖龄和特曲,低档头曲和二曲。

品牌宣传方面,近两年,泸州老窖把国窖1573和泸州老窖品牌一起宣传,希望通过国窖1573带动泸州老窖品牌价值,效果体现较好。一直以来,泸州老窖特别关注年轻消费群体,2018年推出的香水和最近推出的雪糕,都是为了吸引年轻消费群体关注泸州老窖,但这并不是作为主业来经营。

需要指出的是,泸州老窖在华东和华南市场相对弱势,在两地市占率仅1/10。在王洪波看来,这样的市占率与泸州老窖这个全国性品牌不相称,华东市场对泸州老窖的认可度高于国窖,近两年公司在做二者的关联。

王洪波认为,造成泸州老窖在华东和华南地区弱势的原因,主要和公司渠道体系建设有关,很多地方渠道没有铺开。现在,泸州老窖要深耕终端,提高渠道掌控。同时,泸州老窖将开展高端品鉴会,和消费者密切接触。今年仅杭州市就开了5场品鉴会。实际上,近两年增速最快的也是这两个区域,未来如果做得好,销售增长接近20亿元也有可能。

目前,随着茅台价格的高企,高端白

酒的投资属性在业界蔓延开来。王洪波认为,茅台酒给社会带来了太多的金融属性,金融属性太重不一定是好事。优质高端白酒供求矛盾一直存在,价格向上走是一个正常趋势,像茅台价格过高不是正常行为,但也不希望茅台价格降得太低。茅台一直在做去金融属性,五粮液主要看渠道顺价情况,泸州老窖则仍会追求国窖1573量和价(有先后顺序)的增长。

长期来看,国窖1573价格采取跟随策略,短期价格操作影响因素较多,要根据市场和需求情况而定。今年初,国窖系列已提价40元/瓶,提价后780元,实际成交价略高于800元。

目前,泸州老窖开瓶率转化为终端消费比例较高,老窖市场存量较少。王洪波认为,只要节奏稍微控制,就不会面临价格上的压力。明年,泸州老窖高端产品追求快速抢市场,次高端还是实现价值回归为主。

## 水井坊: 马太效应加剧 今年利润目标增长30%

今年7月下旬,水井坊新任总经理危永标正式履职后的首份半年报出炉,上半年水井坊完成营业收入16.90亿元,同比增长26.47%;实现净利润3.40亿元,同比增长26.97%,营收和净利润继续保持“两位数”的增长。

此次交流会中,水井坊董秘田冀东表示,水井坊的愿望是成为中国最可信赖、成长最快的高端白酒品牌,白酒业务增长超过行业平均水平。近年来,水井坊持续加强品牌内涵建设,提升品牌影响力,继续围绕600年,每一杯都是活着的传承”品牌定位。与此同时,水井坊针对品牌结构进行优化,销售毛利得到一定提升。

从2019年半年报来看,水井坊营业收入增长主要源于核心产品销量增长,进而促进其收入和利润相应增加。谈及

行业未来发展趋势,水井坊表示,从行业内看,“强者恒强、弱者恒弱”的马太效应加剧了行业内、品牌间的两极分化表现,大型酒企挤压中小酒企市场份额的挤压式增长格局愈发明显。

水井坊在半年报中提到,2018年下半年以来,白酒行业受信贷去杠杆、房地产加强管控以及对外贸易纠纷等因素影响,结束了前两年的高歌猛进,增速有所放缓。目前,白酒行业基本面良好,总体仍呈增长趋势,但前期高速增长的预期将逐渐回归理性。

田冀东也认为,中国经济下行有一定压力,对中国白酒未来发展持乐观态度,2019年半年报白酒上市公司业绩普遍增长,增速有所放缓。白酒消费结构发生变化,商务和个人消费取代原来的政务消费。目前,白酒次高端板块竞争越来越激烈,300~600元价格段位是行业增长最快的板块,因此也吸引了600元以上和300元以下板块的众多品牌加入竞争。

面对这样的竞争市场,田冀东指出,为了增加各自品牌的市场占有率、布局未来,各白酒品牌纷纷加大市场费用的投入,用于分销网络的拓展和终端门店的建设。水井坊重点瞄准目标客户群和意见领袖,加强十五大核心市场和门店建设;持续投入人才发展,确保供应链稳定可持续发展。在业内,领先的白酒品牌在数字化方面持续加强,此举可有效提升渠道销售效率,水井坊也在建立现代化IT数字化系统。

值得一提的是,水井坊2019年的经营目标为:力争收入增长20%,利润增长30%。前不久,水井坊还披露了最新一期股权激励计划,该计划设定的股权激励计划第一阶段的解锁条件是2019年度、2020年度的营业收入增长率的平均值不低于对标企业平均水平的110%;第二阶段的解锁条件为,2019年度、2020年度、2021年度的营业收入增长率的平均值不低于对标企业平均水平的110%。

此次,水井坊股权激励对标企业为A股中前10名的白酒行业上市公司,包括贵州茅台、五粮液、洋河股份、泸州老窖等知名酒企。

# 上海发布促进外商投资细则 支持外商投资企业上市

证券时报记者 朱凯

昨日,上海市政府发布关于进一步促进外商投资的若干意见,决定与国际通行规则对接,全面提升上海对外开放水平,进一步推进上海自贸试验区及临港新片区投资自由化便利化。

意见要求,推进上海自贸试验区及临港新片区投资自由化便利化,进一步在电信、保险、证券、

科研和技术服务、教育、卫生等重点领域加大对外开放力度,放宽注册资本、投资方式等限制,打造全方位开放的前沿窗口;建立完善外商投资促进工作机制,建设投促项目信息库、投资促进活动库和投促项目资源库,完善海外投资促进网络和外资工作协调网络。完善由市商务委牵头的外商投资促进服务联席会议制度,支持在全市设立外商投资促进服务咨询点;全面构建外商投资促进服务体系,坚持市场主导、政府引导,构建由政府部门、专业机构、商协会、企业组成的“四位一体”投资促进体系,全方位、全流程、

全渠道加强投资促进服务。

意见要求上海市商务委、上海自贸区及临港新片区管委会等部门发挥中国国际进口博览会招商引资促进效应,对接中国国际进口博览会高级别经贸团组和境外参展企业,每年举办“上海投资推介大会”,市、区联合打造一批投资促进品牌活动,推出“投资上海地图”和“特色经贸考察路线,推动高能级外资项目落地。

意见还明确,全面实施准入前国民待遇加负面清单管理制度,加大对外商投资企业享有准入后国民待遇的保障力度;鼓励和支持外商投资新一代信息技术、智能制造装备、生物医药与高性能医疗器械、新能源与智能网联汽车、航空航天、海洋工程装备、高端能源装备、新材料、节能环保等战略性新兴产业和研发设计、总承包总承包、电子商务等生产性服务业重点领域;支持外商投资企业依法依规在主板、科创板、中小企业板上市,在科创板挂牌以及发行公司债券等方式拓展融资渠道。

# 银保监会完善现场检查制度

证券时报记者 孙璐璐

为进一步完善现场检查制度框架,规范现场检查行为,提升现场检查质效,银保监会昨日发布《中国银保监会现场检查办法(试行)》(征求意见稿),对现场检查过程中涉及的职责分工、立项管理、检查流程、检查方式、检查处理、考核评价等问题予以细化明确。

《办法》突出了五个方面的主要内容:一是明确了现场检查是监管流程的重要组成部分。二是完善相关部门现场检查工作职责。三是严格规范现场检查立项程序。四是丰富现场检查方式方法。五是鼓励自查自纠,促进机构合规经营。此外,《办法》提出,银

监会及其派出机构依法组织实施现场检查时,检查人员不得少于二人;检查人员少于二人或未出示合法证件和检查通知书的,被检查单位和个人有权拒绝检查。被监管机构认为检查人员与其存在利害关系的,有权申请检查人员回避。

银保监会表示,《办法》的出台将进一步提升银保监会现场检查的科学性、规范性和有效性,有助于更好发挥现场检查的独特优势,督促和推动银行业和保险业相关部门贯彻落实国家宏观政策,在有效防范金融风险的同时,更好地支持实体经济持续稳健发展,更好地维护金融安全稳定大局。

# 肖钢:不正常的“牛市情结”导致牛短熊长

(上接A1版)

肖钢建议,推进监管转型要实现六个转变。一是监管取向从注重融资,向注重投融资和风险管理功能均衡,更好保护中小投资者转变;二是监管重心从偏重市场规模发展,向强化监管执法,规则、结构和质量并重转变;三是监管方法从事前审批,向加强事中事后、实施全程监管转变;四是监管模式从碎片化、分割式监管,向共享式、功能型监管转变;五是监管手段从单一性、强制性、封闭性,向多样性、协商性、开放性转变;六是监管运行从透明度不够、稳定性不强,向公正、透明、严谨、高效转变。

## 当前市场要警惕杠杆风险

肖钢认为,经济转型不一定导致股市泡沫,但股市泡沫往往发生在经济转型时期。货币政策和信贷投资往往相对宽松,实体经济回报较低,充裕的流动性就会冲击各类金融资产,或者全面冲击,或者在各类资产中轮番冲击,催生资产泡沫。而从A股市场过去经验看,过于宽松的货币政策和充裕的流动性很容易冲击资产市场的价格,导致泡沫。

他认为,我国2015年产生股

市泡沫不是孤立的,而是有客观必然性。主要因素包括A股结构分化,现金分红水平不高,上市公司治理水平不高,股票市场供需失衡,上涨过快、估值过高等。而股市自身体制机制的完善并不是股市上涨的必要前提条件。

肖钢表示,从过去走势看,A股市场“牛短熊长”是客观事实。导致这一现象的首要原因在于上市公司质量普遍不高,企业进出市场不畅;二是A股投资功能比较薄弱,价值投资理念较难推行;三是缺乏做空和制约的力量;四是政策目标频繁转移,影响市场预期;五是中小市值股票长期估值偏高;六是监管短期行为。

肖钢表示,2015年的股市异常波动与历次的暴跌不同点在于,2015年的股市危机是由资金杠杆导致的流动性危机,引发了投资者大面积恐慌,危急情况非同寻常。如果不是杠杆资金,市场本身有一种稳定机制,会趋于平衡,而在杠杆资金影响下,会加速市场下跌,出现股市的踩踏现象。这种情况下,政府必须果断出手,防范可能发生的系统性风险。

值得注意的是,肖钢对当前市场中存在的风险进行了提醒。他认为,当前市场中可能存在杠杆风险,不仅表现在借钱炒股,融资质押风险也有所暴露。