

调查 LAOCHA

涨幅跑赢房价! 茅台股价破千 未来能成A股老大吗?

A股时隔27年再现千元股。6月27日茅台股价盘中突破千元大关,创历史新高,收盘报996.35元,总市值达1.25万亿元,仅次于工商银行,成为A股第二大市值股票。

跑赢房价! 茅台股价破千, 18年涨200多倍

3月份贵州茅台披露2018年业绩时,股价刚刚突破800元,能否千破千受热议。

当时,机构纷纷给予贵州茅台超900元的目标价,部分机构甚至是目标价1000元。6月27日,多家研究机构当时喊出的千元目标价实现,贵州茅台盘中最高报1001元。

贵州茅台股价破千,创下了A股的一项历史纪录——时隔27年再现千元股。

A股历史上“老八股”中曾诞生过两只千元股,分别是真空电子和飞乐股份。1992年5月25日真空电子涨至2587.50元,飞乐股份涨至3550.00元成为A股股票历史最高价。

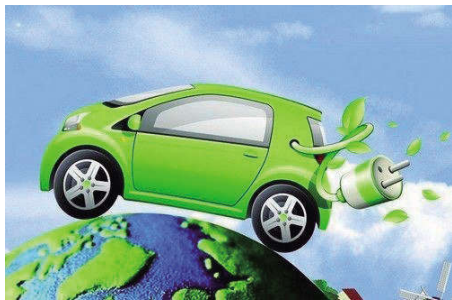
截至6月27日,今年以来贵州茅台股价涨幅约67%,从598.98元飙到1000元大关,跑赢了上证指数三倍之多。

6月27日茅台盘中最高的复权后股价为6888.08元,而2001年贵州茅台登陆A股市场发行价格为31.39元,目前股价是发行价的219.4倍。

18年涨200多倍,贵州茅台的股价飙升速度可媲美房价涨幅,“甩了房价好几条大街”。

业绩是股价上涨的核心,分红是催化剂

贵州茅台4月披露财报显示,今



年一季度实现营收216.44亿元,同比增长23.92%;净利润112.21亿元,同比增长31.91%。业绩继续保持稳定增长。

一季报发出后,机构再次纷纷上调贵州茅台股票目标价。太平洋证券和东兴证券分别给予贵州茅台1030元/股和1052元/股的目标价,华创证券则最高给出了1150元/股的目标价。

业绩驱动股价持续上涨的同时,豪爽的现金分红则是茅台股价阶段性上涨的催化剂。

6月28日,贵州茅台将进行高达182.64亿元的现金分红,每股现金分红14.539元。

上市18年来,贵州茅台已累计现金分红574.6亿元。如果再加上本次即将实施的现金分红,贵州茅台的累计分红将高达757.24亿元,是上市募资额的33.8倍。

“贵州茅台估值仍处低位,分红率较高,是典型的低估值、高回报的

价值大蓝筹。”新时代证券研究所投资总监刘光恒表示,因此其得到机构投资者普遍的认同,机构资金不断加仓配置,股价与市值也不断攀升。

数据显示,截至2019年一季度,共有727家公募基金重仓持有贵州茅台。基金前五重仓股中,贵州茅台位列第二。除了国内机构,贵州茅台也是海外机构投资者的“心头爱”,新加坡政府投资公司、奥本海默基金公司都长期坚持投资并收获颇丰。

茅台股价追赶酒价,未来市值能超越工行吗?

茅台股价屡创新高同时,继6月20日总市值超过中国石油,位列上市公司市值第五位后,6月27日茅台又以1.25万亿元的总市值超过“中建农”三大行,位列上市公司市值第二位。

目前,距离第一市值个股工商银行差8600亿元,茅台市值要超过工

商银行,股价需涨到1680多元。这意味着,茅台股价必须追赶自己的酒价。

2018年初,茅台酒的出厂价从819元提升至969元,500ml装的53度飞天茅台酒的终端定价从1299元/瓶提至1499元/瓶。

太平洋证券数据显示,近三年时间,普通飞天茅台价格从850元/瓶左右开始一路上涨。目前,普通飞天茅台的一批价超过2000元/瓶,终端价接近2300元/瓶,且表现坚挺。

如果茅台股价跑赢酒价,那将取代工商银行成为A股“老大”。这能实现吗?

未来是个未知数,聚焦当下,多家机构长期看好,给予了茅台股票“增持”的评级,“稀缺性”成为他们研报中的一个重要关键词。

德邦证券称,高端白酒市场稳步扩容,茅台龙头地位不断加强,茅台在高端白酒市场具有不可替代的品牌高度等。长城证券认为,贵州茅台具备强劲品牌力和供给稀缺性,处于白酒金字塔顶端,仍是长期配置的首选。

华泰证券亦指出,贵州茅台作为核心资产、最稳健资产的稀缺性,未来将保障其高估值溢价的能力,更多比例长线价值理念资金入驻A股的趋势不会变。

作为高端酒的代表,茅台酒一直处于供需偏紧的状态。那茅台的稀缺性有多强?

“茅台现在全年的产量只有6000多万瓶,也就只能满足6000多个家庭喝一年。”茅台集团董事长李保芳曾如此表示,茅台酒是稀缺资源,不是消费者想喝就可以多生产。茅台酒的供求矛盾会持续加剧。

据新华网

中国开启5G商用进程 共促智联万物

国家互联网信息办公室副主任刘烈宏在近日开幕的2019年世界移动大会上表示,今年世界移动大会的主题“智联万物”,体现了当前全球移动通信向智能化、网络化、体系化发展的新趋势。中国已发布5G牌照,开启5G商用的进程。

5G带来的三大应用场景,网络功能的虚拟化、边缘计算与人工智能、大数据的结合,以及物联网、工业互联网、车联网的融合,作为新一代信息基础设施必将为越来越多的垂直行业赋能,带动行业创新和变革。

中国移动董事长杨杰分析称,当前,信息通信技术正深入渗透到经济社会民生方方面面,带动数字经济蓬勃发展。2018年中国数字经济规模突破31万亿元,贡献了超过三分之一的GDP,预计2035年中国数字经济占GDP比重将超过55%。

日前,中国移动发布了“5G+”计划,推进5G与人工智能、物联网、云计算、大数据、边缘计算等新型信息技术深度融合、系统创新。推动5G在全球范围内更好地服务经济、社会、民生发展,提高智慧万物的能力和水平,需要全球5G产业各环节的共同努力,为此中国移动提出4点倡议:加快5G全球产业研发,加速制定5G R16版本国际标准;深化5G全球开放合作,着力加强在网络互联互通、技术研发、中台运营等方面的交流合作;开展5G应用协同创新,持续提升基于速率、带宽、时延、切片、功能等多量纲、多维度、多模式的差异化服务能力;不断催生新产业新业态新模式;共建5G安全保障机制,推动制定统一的网络安全标准和认证规范,打造全球互信的安全评测体系,携手构建网络空间命运共同体。

据新华网

大牧场与赛亨签署合作方案 共享工厂助力企业双赢



本报讯(记者 晓迪)近日,内蒙古大牧场牧业(集团)有限责任公司(以下简称大牧场)执行总经理魏刚与内蒙古赛亨食品有限公司(以下简称赛亨)董事长陈龙签署大牧场共享工厂合作方案,大牧场在赤峰、通辽的生产基地即将在近期投入生产,遗留的部分消费者消费卡仍可兑换大牧场产品,这标志着停摆数月的大牧场再度扬帆起航。

据了解,近两年来,在国内金融政策去杠杆的影响下,融资环境日益趋紧,导致企业生产供应吃紧,产品生产缺乏原料,主力产品频频断货,市场需求无法满足,工厂生产无法连续稳定,企业运营陷入困境。

目前,经过几个月的努力,大牧场谋求实现战略重组取得初步进展,以尽快恢复正常生产运营。

大牧场推出的共享工厂方案受到业界的欢迎,在大牧场旗下工厂委托使用大牧场品牌资源的前提下,按年度收取品牌使用费,按产量收取加工费,可协助研发,提供在大牧场供应链体系内全方位推广;委托大牧场工厂生产,不使用大牧场品牌,使用自有品牌,只收取生产加工费用;其它厂家自有品牌,符合大牧场供应链的市场定位,希望在大牧场供应链体系全面推广的,收取年度渠道推广费用,根据销售范围、销售情况,参照本地区同类零售企业标准。

合作产品只要符合品牌属性内涵,都可以使用大牧场旗下任何商标品牌(大牧场、老绥远、牧家蛋、算你牛等),品牌使用费按年度收取,根据产品定位,销售范围,确定具体收费标准,一事一议,品牌使用需要签订相关品牌保护条款,共同维护大牧场品牌资源不受损害,大牧场相关外观专利、生产专利、包装设计均对外合作,具体合作方式、一事一议。

大牧场执行总经理魏刚表示,大牧场共享工厂的目的就是抱团取暖、共享产业、工匠精神、赋能企业,让大家在大牧场这个平台上,可以赢得更大的利润空间,可以找到一个门槛的创业平台,可以把自己创新的点子迅速变为现实。

与此同时,针对消费卡的问题,魏刚表示目前已经兑付280万元,部分消费者未兑付的可兑付羊杂、牛肉干等产品。

据新华网

新能源汽车新一轮洗牌加速插电混动或迎窗口期

“距离补贴退坡还剩4天,6月25日之前购车可享5万元优惠”“抓住退坡前的最后优惠机会,免费试驾火热进行中”“高补贴时代的最后红利,事不宜迟,马上行动”……

这几天,家住北京朝阳区的马品畅多次被4S店发来的新能源汽车宣传信息“轰炸”。从今年年初开始,打算换一台新能源汽车,但是纠结于价格和车型,因此迟迟没有下定决心。他告诉记者,听说新能源补贴新政即将实施的消息后,自己再也坐不住了。在几家4S店内进行了试驾体验后,他在6月22日订购了一台比亚迪的新能源汽车。“赶在新能源补贴退坡前买上车,省下了几万元,还是挺值的。”

汽车厂商极力向消费者说明的“补贴退坡”和“补贴新政”,是指自6月25日起,将实行2019年新能源汽车补贴标准。与原补贴政策相比,补贴新政一方面降低了直接补贴,纯电动乘用车的补贴标准相比2018年至少下滑了50%;另一方面则提高了对于新能源汽车续航里程、能耗等方面的要求,从而使新能源汽车获得补贴的技术门槛变高。

事实上,从5月中旬开始,不少像马

品畅这样计划买新能源汽车的消费者都开始密切关注“补贴退坡”对于汽车价格的影响。前往各个汽车品牌4S店选购新能源汽车的人数也在不断增加,人们都希望搭上补贴退坡前的“末班车”。

随着新能源汽车行业进入了“后补贴时代”,补贴退坡将对车企和消费者产生哪些影响,未来新能源汽车的发展又将会受到怎样的影响?近日,记者对新能源汽车市场进行了实地探访,并采访了多位业内专家,探索补贴新政落地后新能源汽车的发展之路。

新政落地前后的“忙”与“变”

补贴退坡前新能源汽车的销售情况究竟如何?记者在6月中旬走访了北京的多家4S店,谈及店内的新能源汽车时,多位销售顾问均表示:“马上就到6月25日了,再不买就涨价了”。

在北京盛世新景比亚迪4S店内,记者发现,前来购车的人很多,店内的几位销售顾问都在忙着接待前来看车的消费者。“现在比亚迪新能源车型的补贴力度都挺大的,性价比也比较高,如果买的话就要抓紧下手,以免受到补贴新政的冲击影响。”销售顾问康健提醒记者。

当记者以购车的名义询问近期的销售状况时,康健表示临近补贴退坡,从5月份开始,前来看新能源汽车人数明显增加,成交效率和成交量也有所提升。“像我们店内的元EV360等热门车型都已经没货了,人们都希望分享补贴退坡前的红利。”

北京庞大五方桥北汽新能源4S店的情况同样如此,据销售顾问介绍,店内的EU、EX系列车型近期销量有明显增加,“补贴退坡”成为人们到店内咨询和谈论最多的话题之一。

在传统汽车企业争夺补贴退坡前市场红利的时候,造车势力同样希望在6月25日之前卖出更多产品。从6月19日开始,记者每天都会接到蔚来汽车“提醒补贴即将退坡”内容的短信,与此同时,蔚来汽车针对6月25日前购车的

消费者,提出了电池租用及0利率限时优惠购车方案。

在不少汽车企业和4S店看来,6月25日相当于“分水岭”,6月25日之前是忙着卖车,而6月25日后,则要“求变”——面对补贴新政,要推出新的措施来加以应对。

“包括几何A在内,吉利新能源产品将应对补贴新政推出有效的应对措施,但是具体的细则还在讨论和研究中。不过我们不会让消费者利益受到损害。”几何汽车北京大区经理王熙在接受记者采访时说道。

此外,上汽荣威、东风日产等企业也表示会针对补贴新政和市场反应情况,出台相应的举措推进旗下新能源车型的销售。

增速遇阻 新能源汽车进入洗牌期

尽管在6月25日之前,很多消费者购买了新能源汽车,但是补贴新政实施后,补贴退坡带来的影响已经提前显现了出来。中汽协的数据显示,今年5月,国内新能源汽车产量11.2万辆,环比增长10.4%,同比增长16.9%;销量10.4万辆,环比增长7.9%,同比仅微增1.8%,而4月新能源汽车销量同比增长曾高达18.1%。

“我认为,新能源汽车增速遇到阻碍,有两方面的原因。一方面,5月处于新能源补贴新旧标准切换的过渡期,4月的高速增长对5月有一定冲击;”汽车行业分析师刘志强在接受记者采访时说道,“另一方面,燃油车进入价格下通道,尤其是国五排放标准车型的跌再跌跌,占据了新能源汽车的部分市场。”

在他看来,中国新能源汽车产业的高速发展离不开政策补贴的支持。如今,补贴在不断退坡,新能源汽车正在逐步从政策导向阶段进入市场化发展阶段。在补贴逐步退坡的背景下,新能源汽车的发展将进入全新的时代。

“工信部目录的‘造车新势力’的数

