白酒龙头企业晒出亮眼成绩单 茅台集团去年利润总额增长18.2%

本报记者 王 鹤 实习生 冯雨瑶

“2020年，茅台集团营业收入、利润总额分别增长13.7%、18.2%。”2月27日，贵州日报发布《贵州省2020年国民经济和社会发展计划执行情况与2021年国民经济和社会发展计划草案的报告》，向公众透露了茅台集团去年的业绩。

随着这组数据的公布，这就意味着茅台集团在2020年已超额完成原定10%的业绩增长目标。

步入2021年后，茅台集团作为贵州省白酒产业的“领头羊”已被多次冠以新的使命。“酒业的未来是‘强者恒强’，在政策的加持之下，茅台集团会越来越强。”凤凰财经研究院酒业专家委员会欧阳千里向《证券日报》记者如是说。

营收、利润双增长 白酒龙头成绩单亮眼

2020年，茅台集团营业收入、利润总额实现了双增长，按照13.7%、18.2%的增长率推算，2020年茅台集团的营业收入和利润总额分别达到了1140.41亿元和543.72亿元。

欧阳千里认为，2020年茅台集团维持高增长态势，得益于多重因素的影响。“外因是茅台作为酒业一哥，享受到消费升级的红利；内因是茅台的营销始终走在酒业前沿，加上近年来‘清理条码’让茅台集团的产品美誉度得以提升，在飞天茅台的带动下，茅台全系产品在市场上呈现出欣欣向荣的景象。”

据茅台集团官网披露，其以上市公司贵州茅台酒股份有限公司（以下简称“贵州茅台”）为核心企业，产业涉足白酒、保健酒、葡萄酒、金融、文化旅游、教育、酒店、房地产及白酒上下游等领域。

回顾茅台集团以往的经营数据，2016-2018年，茅台集团分别实现销售收入439亿元、662.50亿元、869.70亿元；同期利润总额分别为255.95亿元、413.30亿元、540亿元。

值得关注的是，茅台集团业绩在被公布之前，贵州茅台已披露了业绩预告，预计2020年贵州茅台实现营业总收入977亿元左右，同比增长10%左右；预计实现归属于上市公司股东的净利润455亿元左右，同比增长10%左右。

去年，在疫情肆虐全球的背景下，以贵州茅台为代表的白酒龙头逆势增长、凸显强抗压性，除去贵州茅台外，其他白酒上市公司此前也纷纷晒出了亮眼的“成绩单”。

五粮液披露的2020年度业绩预告显示，公司预计2020年度营业收入为572亿元左右，比上年同期增长14%左右；预计归属于上市公司股东的净利润199亿元左右，比上年同期增长14%左右。

此外，泸州老窖、山西汾酒、洋河股份等白酒上市公司的业绩均在2020年实现了不同程度的增长。

在业内人士看来，白酒行业马太效应愈发明显，两极分化现象很突出，这带动了知名白酒企业业绩的高速增长，但并非行业常态，下一步市场增长将回归理性。

王琳/制图

茅台集团 冲击“世界500强”企业

茅台集团是白酒行业的龙头，也是贵州省最有代表性的企业。在步入新时期、新征程之际，茅台集团不断被赋予新的使命和责任。

《贵州省国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标纲要》（以下简称《纲要》）指出，贵州将进一步做强做优白酒产业，稳步扩大酱香型白酒产能，加强酿酒原料基地建设，保障白酒酿造优质原料供给，以龙头企业为引领培育壮大白酒企业梯队，打造贵州酱香型白酒品牌，构建“品牌强大、品质优良、品种优化、集群发展”的贵州白酒产业发展体系。贵州将做大做强茅台集团，力争把茅台集团打造成为省内首家“世界500强”企业、万亿元级世界一流企业。

《纲要》显示，到2025年，贵州白酒产量计划达到60万千升，白酒产业产值达到2500亿元。

“贵州省将酱香酒定为其未来发展的一个重要方向，符合长期发展逻辑。”中国食品产业分析师朱丹蓬在接受《证券日报》记者采访时表示，在政策的加持下，贵州省酱香酒产业会得到不断地增长及扩容，对整个贵州经济的支撑会越来越大，尤其贵州茅台的贡献率会越来越大。

按照以往的数据，茅台集团，每年要向贵州省贡献近1/5的税收收入。在不断加持贵州经济发展的同时，茅台集团还持续践行“大品牌大担当”的社会责任，通过精准扶贫助力乡村振兴，主动将产业链融入地方经济社会发展推动产业扶贫，获得中共中央、国务院颁发的“全国脱贫攻坚先进集体”荣誉称号和国家扶贫办颁发的全国脱贫攻坚奖“组织创新奖”等国家荣誉。

园城黄金或面临退市风险警示 7个交易日股价却上涨68%

本报记者 赵彬彬

尽管业绩不佳，并且在2020年年报披露之后可能被实施退市风险警示，但春节过后园城黄金的股价却迎来“阳春”行情。2月18日至2月26日，园城黄金7个交易日公司股价上涨了68%。

2月27日，园城黄金再度发布公告提醒投资者注意投资风险。公司预计，2020年归属于上市公司股东的净利润为负值且营业收入低于人民币1亿元。根据《上海证券交易所股票上市规则》（2020年修订）的有关规定，公司股票在2020年年报披露后可能被实施退市风险警示。

可能面临退市风险警示，园城黄金股价却大幅上涨，这背后有何玄机？

7个交易日上涨68%

Choice数据显示，2月18日至2月26日，园城黄金股价从3.17元/股上涨至5.34元/股，7个交易日股价涨幅达68%，排在A股前列。

资料显示，园城黄金目前从事的业务以托管金矿业务为主，2020年上半年公司还从事了部分贸易业务，主要为钢材、电缆以及煤炭等商品的销售。

从业绩来看，园城黄金业绩都不太理想。Choice数据显示，2016年至2019年，园城黄金营收分别为0.11亿元、0.11亿元、0.12亿元、0.27亿元，同期，公司的净利润分别为314.6万元、263.8万元、-234.94万元和1003.5万元。根据今年1月30日业绩预告，公司2020年预计实现净利润-1550万元至-1450万元。

香颂资本执行董事沈萌告诉《证券日报》记者，园城黄金股价大幅上涨或许与黄金股在春节后被炒作有关。

Choice数据也显示，春节后中金黄金、中国黄金等涨幅都较多。

2月24日、2月25日，园城黄金连续两天登上龙虎榜。

2月24日，位居买入榜一的国泰君安上海分公司买入510万元，2月25日，该公司卖出总金额516.24万元。

2月25日，东方财富证券的拉萨团结路第二证券营业部、拉萨东环路第二证券营业部、拉萨东城区江苏大道证券营业部、拉萨团结路第一证券营业部跻身买入榜前五，合计买入超过1500万元。

沈萌表示，本轮炒作与基本面表现没有太多相关性，基本都属于短期无支撑的行情，追高则很容易被套牢，加上投机性行情消退后，业绩主导的行情会逐渐凸显，业绩表现不佳的退市预期可能会进一步加剧其波动风险。

3月1日，园城黄金大跌9.36%，换手率达18.51%。

炒作背后赌重组？

除了借助黄金概念炒作外，有投资者或在押注重组。山东某私募人士告诉《证券日报》记者，虽然园城黄金从事黄金托管业务，但主要是收取托管费，与黄金矿业、冶炼或者黄金首饰类公司盈利模式有明显不同，此外2020年半年报披露的公司人员仅20人，营业收入小，壳化比较明显，不排除有资金在炒壳。

《证券日报》记者梳理发现，园城黄金2020年曾两次筹划资产重组，最终都以失败告终。2020年3月份，园城黄金公告拟购买一家从事危废处置及利用的环保企业，同年7月份终止该笔交易。2020年9月份，园城黄金再次筹划重大资产重组事宜，拟收购贵州茅台镇圣窖酒业股份有限公司100%股权。2020年11月份，公司公告称双方“无法就标的公司估值达成一致意见”，园城黄金“买酒”方案作罢。

园城黄金在终止该重组的同时也公告称“公司承诺自本次终止重大资产重组公告之日起一个月内不再筹划重大资产重组事项。”在目前主业不振状况下，有人可能会押注下一次公司重组。

不过，即便是保壳，公司目前的压力也很大。根据公告，公司预计2020年归属于上市公司股东的净利润为负值且营业收入低于人民币1亿元。

“投资者要坚持价值投资，选择质地优良、管理优秀的投资标的；对于质地较差，仅依靠重组、概念等进行的炒作要保持理性，尽量远离。”前述人士表示，如果年报披露后，公司财务数据触及上市规则中的相关规定，公司股票交易可能被实施退市风险警示。此外，随着注册制的实施，壳资源已经大幅贬值。

未及时履行信息披露义务 天和防务收深交所监管函

本报记者 殷高峰

天和防务2月28日发布公告称，公司因未及时履行信息披露义务，收到了深交所下发的监管函。

“上市公司及相关信息披露义务人应当根据法律、法规、部门规章、规范性文件及证券交易所的相关规定，及时、公平地披露这种交易的信息，并保证上市公司所披露的信息真实、准确、完整，不得有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。”财税专家、西北大学国际商学院客座教授仝铁汉在接受《证券日报》记者采访时表示，如果不披露或者违规披露，一方面违反了相关规定，另一方面可能也会因信息不对称而对投资者带来一定的影响甚至损失。

监管函显示，2020年12月2日，天和防务披露《关于控股子公司日常经营合同的公告》称，2019年公司控股子公司深圳市华扬通信技术有限公司与A公司、B公司及其子公司签订订单累计金额分别为4.94亿元、4.56亿元，占上市公司2018年经审计主营业务收入的187%、172%。天和防务未及时履行信息披露义务，直至2020年12月2日才予以补充披露。监管函指出，该行为违反了创业板股票上市规则相关规定。

“本案中证券交易所发出监管函的行为属于《深圳证券交易所创业板股票上市规则》规定的监管措施之一。该涉案公司董事会收到监管函系因其未及时履行重大事件信息披露义务。”陕西丰瑞律师事务所合伙人律师朱长江在接受《证券日报》记者采访时表示，根据《证券法》及《上市公司信息披露管理办法》之相关规定，当上市公司或上市公司的控股子公司发生可能对上市公司证券及其衍生品种交易价格产生较大影响的重大事件，投资者尚未得知时，上市公司应当立即披露，公司订立可能对公司的资产、负债、权益和经营成果产生重要影响的重要合同，即属于上述规定的重大事件。

“根据相关法规，上市公司在有关各方就重大事件签署意向书或者协议时，应当在最先发生的时点，及时履行重大事件的信息披露义务。”朱长江表示，该上市公司控股子公司的重大合同签订于2019年，而该公司直至2020年12月份才予以补充披露，违反了及时披露的规则。

“如果一家上市公司或者其控股子公司与客户签订合同、订单累计金额较大，并且占公司主营业务收入的比例较高时，可导致公司的营业收入增加、利润增长，极有可能会吸引更多的投资者并推高股价。”仝铁汉表示，上市公司未及时对信息进行披露可能会对投资者带来一定的影响。

监管函指出，公司董事会要充分重视上述问题，吸取教训，及时整改，杜绝上述问题的再次发生。并提醒公司，上市公司必须按照国家法律、法规和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》，认真和及时地履行信息披露义务。上市公司的董事会全体成员必须保证信息披露内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并就其保证承担个别和连带的责任。

资料显示，天和防务主要业务分为军工装备、智能安防、综合电子、通信电子、智能海防等五大板块。

根据天和防务发布的业绩预告，2020年度，公司预计实现归属于上市公司股东的净利润1.02亿元至1.05亿元，比上年同期增长17.54%至21%。

天和防务称，公司经营业绩较上年同期有所增长，主要原因系公司通信电子业务订单保持了稳定增长，通信电子业务收入增长较多。同时按照军品合同约定积极组织产品生产，顺利完成产品交付，以实现军品收入确认。

本版主编 袁 元 责 编 徐建民 制 作 张玉萍
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

爱科科技：奔向泛运动控制的星辰大海

从CAD软件入手，到以自主开发的运动控制为核心，开发出一系列智能切割设备，助力我国工业转型升级，杭州爱科科技股份有限公司（简称“爱科科技”）这一路行得既快又稳。

在IPO成功过会后，近日，爱科科技这家厚积薄发的“技术流”公司即将登录科创板，驶入发展快车道，过去几年里受产能限制而被压抑的成长步伐终于能大步迈开。

顾名思义，“爱科”二字昭示着热爱科技，永远遵循将科技作为第一生产力的立足之本。在爱科科技的员工团队中，研发人员占比30%左右，涉及自动化、机械、计算机、数学、光学、力学、电学等多个专业学科领域，核心技术人员任职均超过10年。这样一群具备强大创新能力的“精兵强将”，在科班出身的掌门人方小卫带领下，所向披靡。

凭借自主研发的精密运动控制技术、CAD/CAM技术、机器视觉技术、总线开发技术、云服务技术以及在刀具切割、超声波切割、甚至激光切割控制器等智能切割设备领域的多年经验与研发积累，爱科科技正逐步形成拥有全方位运动控制系统等底层核心技术的智能切割设备的布局，并快速朝着泛自动化控制领域全面发展。

“技术派”掌门人带头研发 掌握智能装备发展主动权

爱科科技董事长、实控人方小卫作为教授级高级工程师，荣誉满载，曾被评为国家信息产业部“全国劳动模范”、“杭州市创新型先进人才”等，其主持负责的“三维服装CAD系统”项目，更是被国家信息产业部评为“信息产业重大发明奖”。此外，方小卫还曾主持负责完成了多项国家科技部“863”计划项目等。

设立之初，爱科科技主要从事纺织服装行业CAD/CAM软件的研发与销售，在CAD/CAM领域积累了深厚的软件开发经验和行业经验。当时，由于我国切割制造企业缺乏中高端运动控制系统自主知识产权，中高端智能切割设备市场被西方发达国家长期占领。

为了公司在智能切割领域更长远的发展，为了能在智能切割领域的中高端进行突破，实现进口替代，方小卫决心将智能装备发展的主动权掌握在自己手中。他从智能切割设备核心—运动控制系统入手，组织团队研发出完全拥有自主知识产权的能够适用于下游包括复合材料、广告文印、办公自动化、纺织服装等各类不同行业的运动控制系统技术。拥有了运动控制技术的爱科科技就如同生出了双翅，可在智能切割装备的天空自由翱翔。从此，公司便凭借其在运动控制技术以及CAD/CAM技术方面的积累，开始为客户提供一系列丰富的智能切割设备。

此外，爱科科技也充分考虑了客户的使用体验。为了降低客户使用设备的难度，提高设备的使用效率和切割质量，在方小卫的带领下，爱科科技不断加大研发投入，为客户开发了包括切割工艺库、算法库和材料专家库在内的CAD/CAM技术，包含切割轨迹自动提取、定位套准等在内的多项机器视觉技术，赋予切割设备更高的智能化，大大加强了公司快速响应需求的能力。

在探索发展的过程中，爱科科技将多种工艺的算法库在精密运动专用控制器的封装中实现，将切割工艺知识与运动控制技术进行深度融合，保证了公司持续竞争力，获得了其它通过外购或定制运动控制系统的设备商所无法比拟的优势；另一方面，有效防止了竞争对手的模仿窃取，也使得公司核心技术得到了很好的保护。

核心技术赢得客户“芳心” 不断成长方能行稳致远

光威复材、中材科技、大疆、西门子、比亚迪、喜临门、顾家家居、北京航空航天大学、航天材料及工艺研究所、中国航天空气动力技术研究院……爱科科技“星光熠熠”的客户名单覆盖众多上市公司、大型企业、高等院校和研究机构。何以俘获知名客户“芳心”，在竞争中脱颖而出？

制胜法宝或许就在对核心技术的掌握上。作为国内较早一批从事智能切割行业的企业，爱科科技经过多年的沉淀，积累了丰富的行业经验，掌握着包括运动控制技术在内的覆盖切割全工序的多项核心技术，市场地位有目共睹。同时，国内智能切割设备行业规模的持续扩大也为公司实现跨越式发展提供了良好机遇。

以自主开发的运动控制为核心，爱科科技开发出一系列智能切割设备，还为客户提供智能切割设备相关的行业应用软件、技术定制设备和开放服务。公司产品覆盖了复合材料、广告文印、家居家纺、纺织服装等众多行业，主要用于非金属领域的智能切割，产品下游偏消费领域。

据市场人士分析，非金属材料如碳纤维复合材料、广告文印、真皮、纺织服装等图样复杂、切割时易变形，导致国内切割设备自动化程度较低，而欧美发达国家真皮、纺织服装自动切割设备普及率超过70%，国内普及率不足5%；广告文印行业欧美发达国家每4台工业打印机可对应一台自动切割设备，而国内60多万家广告文印工厂及店铺中，使用自动切割设备的公司尚为少数。若公司“新一代切割运动控制系统的研究和开发”在研项目顺利推进，为客户提供刀具、超声波、喷墨、激光等工艺于一体的切割设备解决方案，满足客户多样化的切割需求，进一步提升各类材料切割工序的自动化程度，扩展应用领域。

据了解，复合材料属于新兴材料，市场需求旺盛，发展前景可期。在解决了复合材料切割的技术难题，研发出能够满足复合材料切割行业领域需求的智能切割设备后，爱科科技的设备已经成功进入了航空航天、汽车工业、运动器材、新能源、新材料、电子通讯、医疗、轨道交通、船舶、环保、特种纺织品、机械工程、石油等众多工业领域的供应体系。随着公司品牌效应的建立，为日后向基层广大客户群体发力奠定了技术基础，随着自动化程度的普及，产品性价比将不断提升，下游市场空间有望快速提升。

凭借着较高的技术壁垒和准入门槛，爱科科技为自己挖出了深深“护城河”，目前国内尚无和公司业务类型完全一致的上市公司。同时，经过多年努力，爱科科技在各系列产品的技术参数上已经实现与国外产品基本等同，部分指标甚至实现了超越。如今，爱科科技旗下产品设备做到了替代外资品牌并出口全球，远销俄罗斯、美国、韩国、德国、西班牙、新加坡、泰国、马来西亚、波兰、土耳其等多个国家和地区，在向全球第一的目标前进。

上市是起点不是终点 多方借力布局自动化领域

作为业内少有的，拥有底层运动控制技术的，且核心技术覆盖全切割工序的集“软件+硬件+服务”于一体的整体切割解决方案的设备商，爱科科技目前研制出的运动控制系统技术指标接近甚至超越国内专业运动控制系统生产商，同时，还欲借助于在自动化领域精密运动控制系统的布局，进行自动化产业链的横向扩展，向专业运动控制、伺服驱动以及多轴工业机器人的运动控制系统等泛自动化领域布局，未来在横向领域大展身手。

从爱科科技的在研项目可以看出，公司自主研发的运动控制系统不仅适应刀具切割，还适应于雕铣、激光、超声波、喷墨等多种工艺的加工应用；另外，爱科科技的“工业机器人智能切割技术的研究和开发”项目进展顺利，公司可以将自主研发的6轴运动控制系统应用在机器人中，增强了机器人工作的柔性化、个性化的生产需求，产品预计即将投入生产；爱科科技的总线开发技术，可完成设备之间的协同工作，可与支持总线协议的其他第三方智能设备实现组网，依靠总线开发技术，爱科科技可为客户提供基于精密运动控制系统的整条自动化生产线的搭建，这将为其业务的扩展提供新的市场空间。

在爱科科技看来，上市不是公司的终点而是起点，作为首家拥有运动控制技术的非金属切割领域智能切割设备的上市公司，公司将借助于资本的力量，并借助在精密运动控制技术、CAD/CAM技术、云服务以及智能设备领域多年的经验积累，为智能装备的中高端产品提供核心零部件。

公司未来的发展目标，是能够成为像西门子、FUNAC一样，有着自动化底层核心部件和自动化解决方案的公司，大步奔向泛运动控制的星辰大海，为我国工业的转型升级贡献一份力量。（CIS）