

贵州茅台新帅张德芹股东大会首秀 现场参会人数超过1700人



5月29日下午,广大“茅粉”和资本圈特别关注的贵州茅台2023年年度股东大会正式召开。上任刚满月的贵州茅台“掌门人”张德芹,也迎来他主政茅台后的年度股东大会首秀。

证券时报记者 唐强

5月29日,广大“茅粉”和资本圈特别关注的重磅节目正式登场,贵州茅台(600519)2023年年度股东大会于当日下午正式召开。目前,贵州茅台“掌门人”已从丁雄军换成了上任刚满月的张德芹,他也迎来主政茅台后的年度股东大会首秀。

那么,作为故人重新回到茅台之后,张德芹将为贵州茅台、白酒圈以及投资者带来怎样的期待呢?

超1700人参会

不知从何时起,贵州茅台的年度股东大会就被看作一场“朝圣之旅”,外界更将其称为“中国版巴菲特股东大会”。

近日,前往茅台镇的投资者、研究员、业内人士络绎不绝,他们无一不是奔着贵州茅台现场股东大会而来,更有投资人拖家带口参会。

据悉,在贵州茅台股东大会期间,多地直飞茅台机场的机票价格较平日明显增长;仁怀茅台国际大酒店房间被一抢而空。标价8998



本版供图:唐强 本版制图:陈锦兴

元一晚的豪华别墅还可以预订,茅台镇上其他酒店同样生意不错。

5月27日晚间,贵州茅台宣布,因登记参会人数超过原定会议召开地点茅台国际大酒店会场容量,临时调整股东大会现场会议召开地点为“贵州省仁怀市茅台镇茅台会议中心”。

近几年来,贵州茅台年度股东大会均选择在茅台国际大酒店召开,根据往年的情况,现场会议场地容量在300人左右,公司会按报名系统提交登记资料的先后顺序确定出席现场会议的股东。不过,贵州茅台通常会选择在酒店其他会议室安排一些分会场,通过视频直播方式观看。

回溯到2019年5月,贵州茅台召开2018年年度股东大会时,参会人数曾创下了2000多人的纪录(最终确认参会人数为1457人),参会机构研究员人数也达到历年峰值。当时,因登记参会人数超预期,贵州茅台临时决定将股东大会现场会议召开的地点从茅台国际大酒店调整为茅台镇多功能会议中心。此后几年,因疫情防控等因素,贵州茅台也加强了参会人数管控。

2019年,贵州茅台的股东人数合计8万人左右,而截至2024年一季度末,该公司股东人数已经达到16.1万人。在股东人数翻倍的情况下,今年贵州茅台股东大会参会人数自然不少。

证券时报·e公司记者了解到,此次现场股东大会参会人数超过1700人,贵州茅台为登记投资者准备了一份伴手礼,包括笔记本、两瓶50毫升小茅台、一张茅台冰淇淋品鉴券。5月28日,贵州茅台专门为参会股东准备了丰盛的晚宴,茅台酒足量供应。

2022年之前,贵州茅台股东除能参加公司举行的餐叙外,还曾拥有平价购酒的权利。据记者了解,在今年召开的贵州茅台2023年年度股东大会上,公司股东没有购酒优惠政策。

张德芹股东大会首秀

5月29日下午两点半,贵州茅台2023年年度股东大会召开,会议安排也出现了新的变化。

进入会场之后,有别于以往贵州茅台股东大会,一个很明显的特征就是,主席台上不再是传统老套

的会议桌。

首先,贵州茅台新任董事长张德芹带领贵州茅台总经理王莉等高管,一字排开亮相主席台,而后茅台领导座位均被安排在台下观众席。

股东大会上,张德芹致辞称,茅台的稳定健康、可持续发展需要股东们的理解和支持,希望股东们与茅台共建共识,共同致力于茅台的长远发展。张德芹表示,今天的茅台沉淀了几代茅台人的智慧、汗水和心血。

中国酒业评论人肖竹青表示,张德芹的演讲主要是强调要坚守维护茅台四大核心竞争力,即品质、品牌、环境、文化。

品质方面,张德芹提出“三个服从”,即当产量与质量发生矛盾时,产量服从质量;当效益与质量发生矛盾时,效益服从质量;当速度与质量发生矛盾时,速度服从质量。品牌方面,品牌是一份责任,是相对群体和相对场景的共识。在张德芹看来,品牌建设的关键在于提升美誉度。

此外,环境方面,张德芹强调,茅台酿酒所处的自然环境相对来

说,水更清、山更绿、天更蓝,这也使得酒更香。文化方面,要用一颗仁爱之心去酿酒,让承载着民族文明和民族礼仪的茅台走向世界。

张德芹认为,茅台是一棵大树,大树下面要长小树,过去做了很多尝试,未来也永不停息。

对此,肖竹青认为,张德芹熟悉贵州茅台的一草一木,对贵州茅台发展历史和发展逻辑了如指掌。同时,张德芹对茅台的经销商有感情,对整个茅台都很有感情,本次张德芹的发言体现出他未来运营和运作是务实的逻辑。

前海开源基金首席经济学家杨德龙对记者表示,张德芹长期在茅台集团,从茅台车间一路走上来,他对白酒行业深谙其道,对茅台的优势和潜力也充分了解。他相信,张德芹能够带领茅台这艘巨轮继续驶向远方,能够为投资者带来更好的业绩。

对于贵州茅台,杨德龙主要关注三方面问题,包括价格、分红、送股等。首先,茅台酒出厂价问题,现在飞天茅台出厂价和市场零售价差距一倍以上,出厂价存在较大的上涨空间。杨德龙认为,如果茅台每年都有一个涨价预期,虽不一定能够提高公司的业绩,但可以提振投资者的信心。

关于分红率问题,杨德龙表示,茅台一般年份的分红率是50%,2023年加上特别分红达到了75%。当然,股东对这样的分红率是比较满意的,而新“国九条”也鼓励企业增加现金分红来回馈投资者。杨德龙建议,未来贵州茅台将分红率稳定在75%或以上。

关于送股问题,杨德龙认为,贵州茅台现在的绝对股价特别高,买一手就需要17万元左右。对于很多普通投资者来说,很难有机会做贵州茅台的股东。杨德龙建议,茅台可以通过送股来回馈投资者,增加流通股份数,从而能够提高股票交易的流动性。这样既能够吸引更多的投资者参与对贵州茅台的投资,也能让这些投资者成为茅台股东之后更加关注茅台的系列产品,茅台品牌更加深入人心,带动更多的消费群体。

对于股东关心的茅台分红问题,张德芹回应:“怎么分红、怎么提高分红,从某种意义上讲,国资大股东与中小股东诉求是一致的。”

坚守茅台本质谋创新

贵州茅台2023年经营业绩超预期,全年营业收入和净利润分别为1476.94亿元和747.34亿元,双双创下历史新高,同比增幅皆超过19%,超额完成既定目标。

截至2023年12月31日,贵州茅台可分配利润为1729.83亿元。由此,贵州茅台公布了2023年年度利润分配方案,拟每10股派发现金

红利308.76元(含税),合计拟派发现金红利387.86亿元(含税)。回看2023年,贵州茅台曾实施特别分红,全年共计派发现金红利565.5亿元,占贵州茅台2023年归母净利润的75.67%,分红金额较上年增加约18亿元,再创历史新高。

4月26日晚间,贵州茅台发布2024年一季报,报告期内,公司实现营业总收入464.85亿元,同比增长18.04%;实现净利润240.65亿元,同比增长15.73%。

值得关注的是,在一季度中,贵州茅台利润增速低于营收增速。其中,贵州茅台销售费用为11.41亿元,2023年同期则为7.57亿元,同比增长50.73%;税金及附加金额为71.99亿元,去年同期为54.6亿元,同比增长31.85%。今年以来,贵州茅台还出现股价不稳,市场频传茅台酒市场成交价不稳等情况。

张德芹在关键时刻重回贵州茅台执掌大局,这对稳定投资人信心和茅台上下游产业链合作伙伴信心,特别是稳定茅台酒价将起到重要作用。

5月10日,张德芹在杭州主持召开贵州茅台浙闽苏三省经销商座谈会时,正面回应诉求和关切,鼓励经销商和公司销售团队树立信心,进一步深耕市场、打牢基础、做好服务,合力开创茅台营销新局面。

张德芹表示,经销商是茅台的家人,是茅台成长路上的重要支撑。张德芹对广大经销商长期以来的信任和陪伴表示感谢。一路走来,经销商做了大量的工作,是茅台不可或缺的关键力量。未来,茅台将持续尊敬和爱护经销商,厂商同心,共同推动茅台更好发展。

对此,有行业研究员对记者表示,茅台要持续提升品牌美誉度,那么经销商也要一起承担责任,也会尊重经销商盈利的模式。

在提问环节中,如何看待茅台和其他酱酒企业的关系?张德芹表示,来茅台任职后,曾回过习酒,并对习酒说了一句话,将来习酒和茅台的竞争会加剧,习酒赶紧创新。这两家都是贵州支柱企业,希望相互成全完善,也会鼓励他们前进。

对于出海方面的思路和规划,张德芹表示,“最近正在对国际化之路进行深度研究,未来能看见努力和所有举措。”

如何看待未来传统和创新的关系,张德芹坦言,公司的创新一定是基于坚守茅台的本质这一底线之上,一定要创新,茅台一直在努力。茅台做了一些尝试,也希望大家对此理解,如果一条路不太适合公司发展时,公司会马上调整,要相信茅台的纠错能力。

“茅台生在大山,注定就有山一样的担当与责任。让我们携手,共同致力于茅台的稳定、健康和可持续发展。”张德芹在股东大会上如是说。

广电运通拟控股广电五舟 加大算力领域布局

证券时报记者 李映泉

5月29日晚间,广电运通(002152)发布公告,为加强公司在算力板块的战略布局,公司拟以4.517元/股的价格收购个人股东刘英所持有的广州广电五舟科技股份有限公司(简称“广电五舟”)10%股份(即1261.894万股),交易金额为5699.975万元。本次交易完成后,广电运通累计持有广电五舟3310.434万股股份,持股比例为26.23%。

在此之前,广电运通于2021年出资6799.577万元认购广电五舟定向发行股份787.90万股,成为广电五舟第一大股东。历经广电五舟2021年半年度资本公积金转增股本及2023年定向增发股份,目前广电运通持有广电五舟2048.54万股股份,持股比例为16.23%。

伴随着本次股权转让,广电运通还与广电五舟的股东广州鑫而行股权投资合伙企业(有限合伙)和广州五舟企业管理中心(有限合伙)签署了表决权委托协议,广州鑫而行股权投资合伙企业(有限合伙)和广州五舟企业管理中心(有限合伙)将其合计持有的广电五舟2413.2664万股股份(合计持股比例为19.12%)所对应的表决权委托给广电运通行使,广电运通的表决权比例将增加至45.36%,从而实现相对控股广电五舟。

因此,本次收购将导致广电五舟的控制权发生变化,本次收购完成后,广电运通将成为广电五舟的控股股东,广电运通将广电五舟纳入合并范围。

资料显示,广电五舟成立于2008年,是专业的智能算力产品与解决方案提供商,以服务器的国产化、差异化和软硬一体化为核心业务,是国家级“专精特新”小巨人企业。目前,广电五舟

豫园股份旗下珠宝时尚引入战投 拟融资额不超20亿元

证券时报记者 叶玲珍

定增事项刚刚终止,豫园股份(600655)拟引入战投做强珠宝业务板块。

5月29日晚间,豫园股份发布公告,正在筹划子公司上海豫园珠宝时尚集团有限公司(下称“珠宝时尚”)引入战略投资者事项,计划以增资扩股形式融资不超过20亿元。

据悉,珠宝时尚本次引入外部投资者数量合计不超过40家。截至目前,豫园股份持有珠宝时尚99%股权,交易完成后,外部投资者持股比例合计不超过20%,根据初步研究测算,本次交易不会导致豫园股份对珠宝时尚的控制权发生变更。

豫园股份表示,珠宝时尚引入战投并融资有助于强化其品牌、产品、渠道及供应链等方面优势,扩大市场影响力。目前,前述交易尚处于筹划阶段,最终融资金额、交易方案和交易价格仍需进一步沟通协商,尚未与交易对手方签署正式协议。

外部投资者股权认购价格如何确定?豫园股份表示,将以评估后的每股价值为依据,且认购价格不低于每股净资产。截至2023年末,珠宝时尚经审计资产总额为144.34亿元,净资产总额43.72亿元。若按注资资本22.22亿元测算,豫园股份每股净资产约为2元。

值得一提的是,今年5月,豫园股份刚刚终止2023年年度定增事项。此前发布的预案显示,公司拟定增不超过42.5亿元,主要用于珠宝时尚线下渠道及电商销售平台建设、补偿流动资金及偿还银行贷款。

作为豫园股份营收规模最大的业务板块,珠宝时尚拥有老庙、亚一两大全国知名品牌,并以此为基础打造多品牌产品矩阵。2023年,珠宝时尚实现营收364.27亿元,占豫园股份整体营收超六成;净利润7.92亿元,占上市公司整体净利润近四成。

渠道方面,珠宝时尚近年来加快网点拓展步伐,2023年净增老庙及亚一品牌营业网点429个。截至2023年末,珠宝时尚已与超过40家全国及地方主要商业集团达成战略合作,老庙及亚一门店共计4994家,其中261个直营网点,4733家加盟店,消费会员达100万,同比增长33%。2023年,老庙

是华为鲲鹏和昇腾服务器整机业务的重要战略合作伙伴之一,以及飞腾、海光芯片服务器的生产厂商之一,其“五舟”品牌已入选国家信创目录、中央政府采购名录。

2015年,广电五舟登陆新三板市场(代码:831619),被称为“新三板服务器概念第一股”。5月29日,广电五舟股价报收于6.20元/股,总市值为7.82亿元。

财务数据显示,2022年,广电五舟实现营业收入5.58亿元,净利润-1746.94万元;2023年,实现营业收入12.98亿元,净利润681.60万元。截至2023年末,广电五舟的净资产为2.09亿元。

对于本次交易的目的,广电运通表示,公司正在大力布局人工智能产业链,算力是人工智能产业链的基础环节,本次收购是公司继续深化算力布局的重要战略举措,有助于加速公司在通用算力和人工智能算力基础设施板块的能力建设,契合公司长期发展战略。随着国产服务器市场渗透率逐步提高,广电运通将积极把握国产算力市场机遇,充分发挥与广电五舟在技术、产品、市场的协同效应,为公司发展提供新动能。

广电运通还指出,“鲲鹏+昇腾”计算产业是中国信创产业生态的关键一环,对于推动国产软件的发展和增强信息安全具有重要意义。广电五舟作为华为鲲鹏整机和昇腾AI领域的战略伙伴,为客户提供国产高性能计算产品及各种算力解决方案。广电运通作为国内信创领域优质厂商之一,收购广电五舟有助于进一步强化公司在信创产业中的影响力,为公司长期可持续发展奠定坚实的基础。

品牌落地海南免税门店3家,实现免税渠道突破。

在其他珠宝品类方面,珠宝时尚在2023年进一步收购法国设计师珠宝品牌DJULA创始人及所有个人股东的全部股权,实现对品牌的全面控制。截至2023年年末,DJULA直营网点为19家。除此之外,珠宝时尚还拥有培育钻石品牌LUSANT 露璨,截至2023年年末,露璨直营网点为3家。

除珠宝时尚板块外,豫园股份主营业务还包含文化商业、文化餐饮和食品饮料、美丽健康、国潮腕表、复合功能地产、商业管理等诸多板块,公司拥有南翔、松鹤楼等知名品牌,并控股舍得酒业、参股金徽酒。

在业务拓展过程中,豫园股份坚持“产业运营+产业投资”双轮驱动的发展战略,并实施投资平衡的财务政策。2023年,公司收购Kiroo项目,保持在日本滑雪度假市场领先地位;收购宠物粮品牌有鱼,补强宠物产业核心品牌短板;完成DJULA增资&天吋二期出资,完善珠宝表业产业版图。退出方面,公司以4.55亿美元的价格成功出售IGI股权,较2018年1.09亿美元的收购价格,投资回报丰厚。与此同时,完成肯德基股权、山东招金股权等项目市场化退出,实现现金回笼。

不过,受非核心资产项目处置投资收益同比减少影响,豫园股份2023年净利润出现下滑,具体为20.24亿元,同比下降45%。今年一季度实现营收172.21亿元,同比增长12.56%,净利润1.8亿元,同比下滑43.48%。对于利润下降的原因,公司表示主要系财务费用增加及投资收益同比减少所致。

展望2024年,豫园股份表示,更多的消费者从关注品牌到更关注性价比、个性化体验,且更加主动地选择国潮品牌。鉴于此,公司除了做品牌,还要让产品更贴近消费者,将更具性价比的优秀产品呈现出来,同时在产品和场景体验融合上做持续的探索突破。

