

飞天茅台最低价格直逼2100元 “拆箱令”是否取消有待确认

贵州茅台酒批发参考价

品名	规格	6月22日价格 (元/瓶)	6月23日价格 (元/瓶)
2024年飞天(原)	53度/500ml	2480	2420
2024年飞天(散)	53度/500ml	2235	2140
2023年飞天(原)	53度/500ml	2590	2490
2023年飞天(散)	53度/500ml	2280	2200
2022年飞天(原)	53度/500ml	2700	2700
2022年飞天(散)	53度/500ml	2450	2450
43度飞天(原)	43度/500ml	1030	1030
43度飞天(散)	43度/500ml	1010	1010
43度喜宴(红)	43度/500ml	850	850
巽风飞天	53度/375ml	1540	1540
散花飞天	53度/500ml	3400	3400
飞天(散)	53度/100ml	380	380



时报财经图库/供图 陈锦兴制图 资料来源:今日酒价

证券时报记者 唐强

经历几日短暂横盘之后,贵州茅台酒价格再次下跌,6月23日部分年份酒单日跌幅接近100元/瓶,散装箱价格逼近2100元。

近日,面对核心产品市场价格持续下跌,贵州茅台陆续有所动作。公司新任董事长张德芹频频外出走访,以增强渠道和市场信心。

市场传闻称,为稳定市场价格,贵州茅台将取消“拆箱令”。此消息目前尚未得到贵州茅台确认,但白酒分析人士认为,“拆箱令”取消后,市场上将不再有散装箱和原装箱两个价格体系,有利于茅台酒市场价格提升。不过,实际效果还需看经济恢复状况。

价格继续下跌

第三方平台今日酒价数据显示,6月23日,2024年出厂53度500ml的原装飞天茅台酒价格为2420元/瓶,较前一日下跌60元/瓶;而同年份和规格的散装箱飞天茅台酒价格直接跌破2200元/瓶,单日下跌95元,单瓶价格跌至2140元。

此外,2023年原装、散装箱飞天茅台酒6月23日也出现明显下跌,分别下跌100元/瓶和80元/瓶,市场价格分别为2490元/瓶和2200元/瓶;其他年份和品种的茅台酒价格则维持相对平稳状态。

面对如此局面,有投资者致电贵州茅台,询问公司是否会采取减少出货量等措施来阻止价格下跌。贵州茅台回应称:“公司有自己的发货节奏,年初就已经制定了(计划),也会根据市场情况进行一定的调整。”

相比之下,贵州茅台旗下另一款核心大单品市场状况更加“困难”,茅台1935市场终端价已经跌破官方指导价。茅台1935于2022年1月18日正

式发布,该产品市场零售指导价为1188元/瓶。长期以来,53度飞天茅台独占千元以上价格带高地,而系列酒则多以千元以下价格带为主要阵地。这款被戏称为“低配版茅台”的茅台1935,就是冲着填补茅台千元价格带的空白而来,并将直接对标五粮液普五和国窖1573。

曾几何时,茅台1935正式发布后,某电商平台曾上线抢购活动,开抢前便有超过40万人预约,到点开始抢购后,茅台1935秒光。多个酒价数据平台显示,彼时,茅台1935的市场价接连上涨,市场价格一度超过1500元/瓶,普通消费者想要平价买到依然不容易。

两年之后,这枚针对茅台1935的炒作风潮也已开始消退,产品市场价格持续走低。据第三方平台酒价数据,6月23日,53度500ml茅台1935市场终端价格为980元/瓶,已经跌破官方指导价。在某些平台,茅台1935市场价已跌至750元/瓶,低于该产品出厂价,出现价格倒挂局面。不过,相关数据真实性暂时没有得到茅台官方和经销商确认,仅为相关酒价数据平台一家之言。

国际化大势所趋

6月13日~14日,张德芹先后调研了茅台香港贸易公司、当地渠道商和茅台专卖店。在茅台香港贸易公司,张德芹指出,要主动求变,从架构、职能等多个方面进行梳理,进一步明确角色和定位,努力在茅台国际化进程中发挥更大作用;张德芹还走访调研了当地渠道商和茅台专卖店,详细了解茅台渠道建设和终端销售情况,并在6月14日下午,组织召开港澳新渠道商座谈会,与香港、澳门、新加坡的渠道商进行了深入沟通交流。

在座谈会上,张德芹指出,茅台国际化是大势所趋,是未来发展的关键,国际渠道商与茅台不仅是合作伙伴,更是一家人。下一步,茅台将持续加大对国际市场的投入,为茅台国际化作出更大贡献。

6月20日,贵州茅台举办茅台1935“酒体升级鉴评会”,中国酿酒大师季克良、茅台集团总经理王莉等组成专家组,对升级后的茅台1935酒体进行了鉴评。据悉,此番在保持原有产品整体风格特点不变的基础上,对茅台1935的酒体进行了提质焕新升级。据悉,作为茅台的重磅产品,茅台1935上市第一年销售额超过50亿元,第二年销售额超过百亿元。

紧接着,茅台集团于6月21日召开2024年战略研讨会。张德芹在会上表示,茅台要知感恩、懂敬畏,一切发展、一切战略,都必须遵循核心竞争力形成的底层逻辑。一要始终有利于国家和地方经济社会发展,即发展方向必须服务国家发展需要,发展战略必须有利于促进贵州经济社会高质量发展,发展成果必须坚持各方共享;二要始终有利于维护和提升茅台的品牌形象;三要始终有利于推动茅台稳定健康可持续发展,关键在于“守正创新”。

张德芹希望,大家一如既往地关心茅台、支持茅台和帮助茅台。茅台也将继续努力,不断夯实核心竞争力,提高企业战略能力,持续维护和提升茅台的品牌形象和美誉度。

对此,一位白酒行业分析师对证券时报·e公司记者表示,2000元是市场对飞天茅台酒的心理价位,先看能否稳住这个重要点。

传闻取消“拆箱令”

6月23日,市场传出茅台取消“拆箱令”等消息,意在稳定飞天茅台酒市

场价格。

2021年茅台集团出台“拆箱令”。原本,茅台想通过强制拆箱售卖提高茅台酒的流通效率,打击炒货囤货行为,但实际上,整箱茅台的价格反而被炒了起来,甚至连茅台原箱纸箱都被炒到数百元一个。

多方数据显示,“拆箱令”实施以后,2021年53度飞天茅台原装箱酒市场价格,一度从2800元/瓶上涨至约3500元/瓶;而2021年53度散装箱飞天茅台酒市场价格亦从2300元/瓶,一度上涨到3000元/瓶。这也造成了茅台原装箱和散装箱形成两套价格体系,原装箱飞天茅台酒价格高于散装箱飞天茅台酒。

据市场传闻,茅台酒销售公司已经下发通知调整部分政策措施,经销商表示“马上会没有大箱,取消开箱政策了,15年和精品停发”。其中,15年茅台和精品茅台因为需求影响,目前已经出现一定的价格倒挂,此次厂家采取了果断的措施,暂停发货,此举预计会大幅度提升这两个单品的价格。

针对上述传闻,前述白酒行业分析师对证券时报·e公司记者表示,传闻是有,但还需要进一步求证确认;而另一位酒圈人士则表示,传闻准确。

中国酒业评论人肖竹青指出,原来飞天茅台酒销售是小箱大箱各一半,大箱销量占50%,大箱一般拆箱销售,这是市场上散装箱飞天茅台酒的主要来源。

肖竹青认为,“拆箱令”取消后,市场上将不再有散装箱和原装箱两个价格,贵州茅台出台措施干预市场供求关系,会给予渠道伙伴极大信心,有利于飞天茅台酒市场价格提升。

至于“拆箱令”取消后的实际效果如何?肖竹青认为,这需要看经济恢复情况,茅台供求关系和价格是经济热度“晴雨表”。如果大环境未见好转,茅台价格很难逆势上涨。

纳芯微拟收购麦歌恩控股权 发挥磁传感器领域协同效应

证券时报记者 孙宪超

纳芯微(688052)6月23日晚公告,公司拟以现金方式收购矽睿科技直接持有的麦歌恩62.68%股份,拟以现金方式收购上海莱睿间接持有的麦歌恩5.6%股份,合计收购麦歌恩68.28%的股份,收购对价合计6.83亿元。此外,纳芯微出资1.1亿元收购上海莱睿、上海留词持有的麦歌恩部分股份,本次交易完成后,纳芯微将直接及间接持有麦歌恩79.31%股份。上海莱睿、上海留词分别持有麦歌恩17.56%、19.76%股份,其中朱剑宇、姜杰为上海莱睿出资人,方骏、魏世忠为上海留词出资人。纳芯微拟以现金方式收购朱剑宇、姜杰所持上海莱睿出资总额的13.51%财产份额(对应所持麦歌恩2.37%的股份),拟以现金方式收购方骏、魏世忠所持上海留词出资总额的43.82%财产份额(对应所持麦歌恩8.66%的股份),收购对价合计1.1亿元。

交易完成后,纳芯微将直接及间接持有麦歌恩79.31%股份,其中直接持有麦歌恩68.28%的股份,通过上海莱睿、上海留词间接持有麦歌恩11.03%的股份,能够决定麦歌恩董事会半数以上成员选任,麦歌恩将成为公司的控股子公司,纳入公司合并报表范围。

据介绍,纳芯微此次收购资金来源为公司自有资金及自筹资金。公司拟向银行申请不超过4.8亿元的并购贷款用于支付交易的部分股份转让价款及财产份额转让价款,借款期限不超过7年,借款利率介于2.6%至3%之间。

麦歌恩自2009年成立以来,一直专注于以磁感应技术和智能运动控制为基础的芯片研发、生产和

销售,主要产品包括磁性开关位置检测芯片、磁性电流/线性位置检测芯片、磁性编码芯片、磁传感器及相关模组等,产品广泛应用于消费电子、工业、新能源汽车等领域。麦歌恩在磁编码、磁开关等细分领域已建立起领先的市场份额优势。

纳芯微专注于高性能、高可靠性模拟集成电路研发和销售,聚焦传感器、信号链和电源管理三大产品方向,产品广泛应用于汽车、泛能源及消费电子领域。公司的磁电流传感器自2022年年中开始实现量产,2023年该品类营收主要来自于光伏应用市场,2024年将有望逐步拓展至汽车三电系统应用,成为2024年传感器营收的重要增量。

纳芯微称,公司一直围绕下游核心应用场景不断丰富产品品类,此次交易是公司基于聚焦主业发展做出的并购决策,有利于整合双方的产品、技术、市场及客户、供应链等资源,在磁传感器领域发挥协同效应。

此前,纳芯微6月18日在路演活动上回答关于“公司在并购整合方面的布局思路及进展”时表示,公司积极关注行业相应的标的和并购机会,公司的两个并购思路:第一,聚焦主要应用赛道,帮助丰富产品品类布局,如泛能源和汽车电子方向,目前未涉及或不完整的产品品类如果有较好技术或产品储备,也是感兴趣的方向;第二,公司也会关注和目前公司聚焦市场方向不完全一致的标的,并偏好方向成熟稳定、在某些细分行业领域有较稳定市场位置、有较好独立经营能力的企业,这些企业能够帮助拓展公司不熟悉的的市场并有较好的财务回报。公司的并购服务于业务,希望通过并购更好地帮助业务成长。

新天然气拟斥资18.5亿取得喀什北项目石油合约权益

证券时报记者 黄翔

6月23日晚,新天然气(603393)公告,拟通过境外子公司佳鹰有限公司收购中能控股(00228.HK)、共创投控控制权,进而享有中国年代对喀什北项目的投资及勘探开发生产的石油合约权益,交易价格合计约18.51亿元。

资料显示,喀什北项目是中国年代与中石油,于2008年12月开始开展的集勘探、开发、生产三期三个阶段同时存在的国际合作项目,中国年代与中石油按照49%和51%的比例享有喀什北项目产品分成。

据了解,该区块地处塔里木盆地西南缘,位于天山山脉的南缘,石油合同区面积约为3146平方公里。其中,喀什北项目第一指定地区天然气探明储量446.44亿立方米,该气田已于2020年10月1日进入商业生产期;第二指定地区目前仍处于勘探期,初步预计资源量为天然气约2000亿立方米、原油约8000万吨(最终以实际勘探成果为准)。

从权属关系来看,2009年以前,共创投控通过其全资子公司共创投资集团(香港)有限公司持有中国年代100%股份。2009年至2010年期间,中能控股收购了中国年代及其所持有的石油合约部分权益。目前喀什北项目第一指定地区权益为中能控股所有,第二指定地区权益由共创投控实际享有。

因此,新天然气欲取得中国年代对喀什北项目的投资及勘探开发生产的石油合约权益,则须取得对中能控股和共创投控控制权。

具体来看此次交易,收购中能控股控制权方面,新天然气子公司佳鹰拟以4.47亿港元(折合人民币4.11亿元)现金对价,收购沃邦石油持有的中能控股未偿还本金为4.47亿港元的可换股票据,该等可换股票据可转换为最多26.6亿股中能控股股份,约占换股后其总股份的21.87%。在实施此次收购之前,佳鹰已间接持有中能控股9.7亿股股份。中能控股控制权收购完成后,新天然气将通过佳鹰直接及间接持有中能控股合计

29.84%已发行股份。

值得注意的是,中能控股近20个交易日均价为0.10港元/股,可换股票据的转股价格为0.168港元,新天然气本次收购中能控股控制权收购价格相对于可换股票据无溢价,转股价格相对当前的市场均价溢价68%。

收购共创投控控制权方面,佳鹰拟以等值于14.40亿元人民币的港币现金对价,收购共创投控实际控制人王耀昆所持的100%已发行股份。据第三方评估,共创投控在指定矿区范围内享有的石油勘探、开发和生产的权益估算价值为26.05亿元,交易价格与合同权益评估价值折价率为44.72%。

据公告,此次交易为现金收购,佳鹰将通过自有资金和自筹资金方式筹集交易所需资金,并按照协议约定支付共计18.51亿元交易价款。

据公告,截至今年3月31日,新天然气账面货币资金约32.78亿元(未经审计),新天然气预计此次交易自筹资金不超过10亿元,即自筹资金占交易价款比例约为54%。新天然气称,将结合交易进展,综合多方支持统筹安排融资事项,合理控制融资比例。

新天然气表示,此次交易进一步拓宽公司在清洁能源勘探开发领域的战略布局和业务发展空间,将提高公司能够分享的项目收益和投资回报。

不过,新天然气也提示了该次交易或存在资源勘探开发不达预期、商誉减值、外部审批等多项风险。该公司称,目前喀什北项目的勘探钻井工作正在进行中,尚未完成资源储量报告,资源实际储量和可采储量与预估值可能存在较大差异。同时喀什北的资源开发生产作业与预期也可能存在差异,从而导致喀什北项目由于勘探资源储量、开发效果不及预期而导致投资效益不确定性的风险。

新天然气还特别提到,由于前期喀什北项目投资及开发勘探资金的投入,未来公司将面临一定的资金支出压力。但公司具备良好的信用记录,融资渠道畅通,将结合交易进展及喀什北项目推进情况,综合多方支持统筹安排融资事项。

猪鸡景气共振 益生股份6月鸡苗报价环比大涨

证券时报记者 赵黎昀

随着生猪养殖行业景气度逐步攀升,禽类养殖市场也获得同频共振。

对于近日有投资者提出的关于父母代鸡苗价格、成本区间及鸡苗价格走势问题,益生股份(002458)6月23日在投资者互动平台表示,该公司5月父母代鸡苗成交价格为30元/套,6月父母代鸡苗报价为55元/套,父母代鸡苗价格环比大幅上涨。

该公司称,鸡苗的成本与饲料价格、人工成本和折旧摊销等多种因素有关,目前公司父母代鸡苗的成本十多套,商品代鸡苗的成本超2元/套。

益生股份分析,受农忙和高温降低养殖密度等季节性因素影响,每年6月份鸡苗的价格走势都偏弱。通常农忙和高温的影响因素消除后,鸡苗价格会上涨。益生909是公司自主研发的小型白羽肉鸡品种,2021年年底已获国家新品种认定。今年1-5月,公司商品代白羽肉鸡苗销量同比减少。从同行业上市公司披露的数据来看,白羽肉鸡苗销量同比

也在减少。

基于对禽类养殖板块业绩的良好预期,6月16日益生股份曾在互动平台透露,该公司6月计划引进祖代白羽肉种鸡1万套,7月的引种计划正在与国外育种公司商谈中。6月,该公司父母代肉种鸡存栏量为500多万套,父母代鸡苗报价55元/套。

近日益生股份发布的2024年5月份销售情况简报显示,该公司当月白羽肉鸡苗销售数量5083.98万只,销售收入1.96亿元,同比变动分别为-18.17%、-18.21%,环比变动分别为15.22%、28.51%。益生909小型白羽肉鸡苗销售数量789.8万只,销售收入993.66万元,同比变动分别为12.42%、3.3%,环比变动分别为9.59%、3.51%。

除禽类养殖板块外,5月该公司生猪养殖板块业绩也显著增长。

据披露,5月益生股份种猪销售数量3533头,销售收入866.65万元,同比变动分别为526.42%、366.87%,环比变动分别为12082.76%、5992.35%。

公告称,公司种猪产能逐步释放,二元种猪已上市销售,故2024年5月

公司种猪销售数量和销售收入同比大幅增加;出于生物安全考虑,客户计划将购买的种猪一次性集中运走,2024年4月的订单推迟至5月发货,故2024年5月公司销售种猪数量和销售收入环比大幅增加。

作为国内白羽肉鸡行业首家上市公司,民和股份近期也披露,该公司5月销售商品代鸡苗2290.98万只,同比变动0.14%,环比变动4.22%;销售收入7064.6万元,同比变动44.23%,环比变动3.96%。

该公司称,商品代鸡苗销售收入同比上升44.23%,主要原因是上年同期商品代鸡苗销售均价大幅下降,本期市场行情较为稳定,商品代鸡苗销售均价同比提高。

益生股份近期在互动平台表示,从需求方面看,下半年是肉类消费旺季,若猪肉价格上涨,将带动鸡肉、毛鸡和鸡苗价格上涨。从供给方面看,2022年5月以来祖代白羽肉种鸡引种量的减少,已对今年商品代鸡苗产量产生影响。在需求向好和供给偏紧的双重作用下,公司预计2024年下半年

白羽肉鸡苗价格较好。

开源证券分析,5月商品代白羽鸡苗销量4.1亿只,环比增加0.25亿只。猪价快速上涨背景下,后市白鸡价格下行空间有限,且后市白鸡供给趋势收缩,支撑猪价价格共振向上。

天风证券近期研报认为,生猪市场产能去化时间已超一年,农业农村部能繁存栏量创2021年以来新低,鉴于上一轮周期三元母猪淘汰优化极大弥补了2021年实际产能去化,此轮去化效率未出现大幅提升,因此预计本轮已有产能去化幅度或足以支撑大周期反转,且随着行业猪企成本的持续优化,后续头均盈利有望持续修复和放大。

禽类板块方面,白羽鸡祖代引种收缩已持续2年,缺口已成,中游去库存逻辑逐步兑现,商品代鸡苗供给已边际下滑,预计2024年景气上行。黄羽鸡供给端出清彻底,在产父母代存栏量处近5年低位。散户资金流紧张,短期快速上产能可能性低。2024年猪价景气上行,黄羽鸡价格有望明显提振,弹性可观。