

# “特别分红+增持”双管齐下 贵州茅台能否为白酒板块注入“强心剂”

■本报记者 王鹤  
见习记者 冯雨瑶

白酒板块股价持续回调背景下,贵州茅台的一举一动备受市场关注。

11月28日晚间,贵州茅台发布公告称,经董事会决议,公司拟在2022年度内以实施权益分派股权登记日公司总股本为基数实施回报股东特别分红,拟向全体股东每股派发现金红利21.91元(含税),现金分红总额预计275.23亿元。

据悉,这是贵州茅台首次在同一年度两次分红。今年6月份,贵州茅台派发了现金红利272.28亿元,加上这次分红,两者合计分红达547.51亿元,占2021年度茅台净利润的104.37%。

不仅仅是大手笔进行分红,同日晚间,贵州茅台还发布公告称,股东中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司、贵州茅台酒厂(集团)技术开发有限公司计划利用公司特别分红所得现金红利,通过集中竞价交易增持公司股票,两家股东合计增持金额不低于15.47亿元,不高于30.94亿元。

在业内看来,此次特别分红既体现出茅台对于股东诉求的呼应,让投资者有很强的获得感。同时,茅台集团作为股东,此次增持上市公司股票,为资本市场注入“真金白银”,既能增强市场信心和维护上市公司价值,也鼓励投资者增持,向业界释放出重大利好。

白酒行业分析师、知趣咨询总经理蔡学飞对《证券日报》记者表示,这表明茅台对于自身股票价值的认可,也代表其对企业未来发展前景的看好。“增持股票本身就是对于企业未来保持良好发展的确定,从另一个角度讲,也是对茅台品牌及未来业绩的良好预判。”

酒业人士、武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青认为,在股市低迷的情况下,茅台此时实施现金分红和增持股票,不仅体现出茅台集团作为大股东的责任与担当,更反映出看好股份公司持续增长的动力充足,这给承压的白酒板块注入了行业向好的“强心剂”。

为更好回报投资者,贵州茅台在分红上可谓力度不小。同花顺iFind数据持续显示,自2001年上市以来,贵州茅台累计现金分红数额为1485.81亿元。能否进一步提高现金分红比例备受投资者关注。贵州茅台董秘蒋培近日回复称,贵州茅台从上市到今天,分红方面的表现是有目共睹的。截至2022年6月30日,贵州茅台分红金额达到1485亿元,平均分红比例更是达



到了上市以来利润总额的48%。同时,公司近7年的分红比例均超50%。

“不管是分红比例还是分红的绝对数,(贵州茅台)在A股市场上都是可圈可点的。”她同时表示,在分红和投资方面,公司也会做好平衡和权衡,会广泛地听取投资者的意见,也会审慎地去思考,做一些方案。“大家要相信贵州茅台更多的时候是行稳致远,不管在分红还是在业绩方面,公司主要的一个逻辑还是行稳致远。”

作为白酒龙头,贵州茅台业绩保持稳健增长。11月22日,贵州茅台发布的经营数据显示,经初步核算,今年,茅台酒含税销售收入于2022年11月21日突破千亿元,为1005.69亿元。今年前三季度,贵州茅台实现营业收入871.60亿元,同比增长16.77%;

实现归母净利润444亿元,同比增长19.14%,继续保持两位数增长。

业绩保持稳健增长的同时,贵州茅台也在持续推进产能扩充。据公司半年报披露,3万吨酱香系列酒项目有序推进;此外,中华片区15栋酒庄项目已建成7栋,剩余计划今年年底建成。

而作为公司的重磅产品,蒋培表示,茅台酒是否扩产要根据原材料的供应情况、整个生态环境微生物菌群的承载能力以及公司的人才队伍情况进行综合评估,(扩产)不是一蹴而就的事情,而是一个循序渐进的过程。

“在扩产过程中,质量是首先要确保的。因此要非常审慎地完成每一轮扩产评估,然后逐步推进。”据蒋培透露,贵州茅台的核心产区是15.03平方公里,现在已经使用了大概8平方公里。

公告辟谣,9月份至10月份,贵绳股份发布了5则涉及该方面的公告。

“‘酒企借壳’对于企业来说,可以降低成本、缩短上市时间。”广东省食安保障促进会副会长朱丹蓬接受《证券日报》记者采访时表示,“借壳上市存在很多不确定的因素,但从整个资本端、政策端、产业端多方面看,在目前来说借壳上市还是比较快的。”

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹表示,“酒企想要尽快上市,借壳确实是一条捷径。但如果是借壳上市必须按规定披露信息。”

## “酒企借壳”传闻又起 标准股份等企业近期多次否认

■本报记者 李春莲 见习记者 彭衍菘

11月28日晚,标准股份发布公告,辟谣“酒企借壳”的相关传闻。

标准股份称,公司不涉及与酒企业的“借壳”、“重组”的洽谈或谈判等相关行为,也无计划从事与酒相关业务,关于公司“酒企借壳”的相关传闻不属实。公司及控股股东未来十二个月内均没有改变主营业务或者对主营业务作出重大调整的计划。

截至11月28日收盘,标准股份报6.01元/股,股价以跌停收盘。

“酒企借壳”传闻,对于标准股份来说并非首次。

11月24日,标准股份曾公告否认“酒企借壳”的相关传闻。11月25日,标准股份在回复投资者对于公司经营范围疑问时还表示,公司不涉及房地产开发及物业服务业务。

而频频传出“酒企借壳”传闻的背后,是标准股份业绩不尽如人意。

2022年前9个月,标准股份实现营业收入9.54亿元,同比减少32.76%;实现归属上市公司股东的净利润-3739.12万元,每股收益-0.11元,同比下滑8.77%,

主要因应收账款的信用减值损失增加所致。2021年,公司实现净利润-9468万元,同比下滑166.95%。主要因公司供应链业务部分逾期应收账款计提大额信用减值损失所致。

目前,对于标准股份来说,如何提振业绩,实现扭亏为盈颇为重要。

实际上,今年以来,市场上有关“酒企借壳”“重组”的相关传闻不少。

11月28日,古越龙山在互动平台表示,公司暂无收购白酒企业相关计划。美尔雅、保利联合也曾陷入“酒企借壳”传闻。贵绳股份和贵广网络更是多次

公告辟谣,9月份至10月份,贵绳股份发布了5则涉及该方面的公告。

“‘酒企借壳’对于企业来说,可以降低成本、缩短上市时间。”广东省食安保障促进会副会长朱丹蓬接受《证券日报》记者采访时表示,“借壳上市存在很多不确定的因素,但从整个资本端、政策端、产业端多方面看,在目前来说借壳上市还是比较快的。”

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹表示,“酒企想要尽快上市,借壳确实是一条捷径。但如果是借壳上市必须按规定披露信息。”

## 树行业标杆

# 平安健康入选2022企业ESG杰出社会责任实践案例

近年来,作为一种可持续发展的价值观,ESG(环境、社会和公司治理)表现已成为衡量企业可持续发展的重要标准。11月26日,2022中国企业ESG发展论坛期间,以“践行ESG理念,共建可持续未来”为主题的2022企业ESG发展论坛同步启动。作为新华网年度重磅公益品牌活动,该论坛由新华网与中国企业改革与发展研究会、首都经贸大学中国ESG研究院联合举办。

基于在企业社会责任及可持续发展等领域的实践探索,平安健康医疗科技(集团)有限公司(股票代码:平安好医生,01833.HK,以下简称“平安健康”),入选2022企业ESG杰出社会责任实践案例,为促进健康企业进一步发挥产业优势、展现企业责任担当带来了可借鉴样本,也为全社会全行业在社会责任及可持续发展等领域的实践探索树立了标杆。

### 助力乡村振兴 推动医疗服务下沉

以构建专业医患桥梁、用心守护全民健康为使命,长期以来,平安健康持续推进“村医工程”,深入四川、广西、云南、贵州等地实施健康扶贫工程,研发平安健康“村医版App”,引入检测一体机等智能医疗设备升级乡村卫生院,助力提升健康扶贫工作效率和效果,提高贫困地区医疗服务水平及居民健康素养。截至目前,平安健康已先后援建、升级了1228个乡村卫生院,培训村医超11000人,帮助超过10000名村医与志愿者医生形成了结对关系。

以此为基础,平安健康积极响应乡村振兴号召,通过助力国内欠发达地区建设“平安数字乡村医健云”,赋能基层医疗,助推医疗数字化转型;同时,不断创新公益模式,打通线上线下资源,帮助解决运营地可能存在的贫困、医疗资源缺乏、医疗教育资源缺乏、困难群体关爱等社会问题。

为了进一步实现助力乡村目标,平安健康守护行动走进甘肃积石山,捐赠2000份(10次/人份)音视频问诊,进一步助力当地居民打破因自然环境艰苦、交通不便、医疗资源不足等问题带来的“因病返贫”壁垒;此外,平安健康还深度结合内部优势医疗资源,向吉林延边州、湖南、贵州等地捐赠大量物资,助力多个贫困地区提升基础医疗服务水平。

### 积极共建医疗生态 推进普惠医疗进程

为加速专业医疗健康服务辐射更多人群,平安健康通过与各级政府、行业协会、企业合作伙伴等积极推进医学科普和专业诊疗事业,持续完善医疗健康生态,推进普惠医疗进程。2021年,平安健康为由上海市卫生健康委员会、上海市健康促进委员会办公室共同指导,上海市医药卫生发展基金会、上海市健康促进中心联合主办的“精诚奖——2021首届医学科普大赛(上海)”提供特别支持活动有近2000名公立医院医生参赛,累计投票182.6万,引起广泛关注。同时,平安健康按照点赞数量换算成现金,最终以全体参赛者的名义定向捐赠给上

海市医药卫生发展基金会300万元,用于医学科普事业的发展。

关注青少年儿童等特殊群体,平安健康积极参与小区医疗、小区扶贫、医学科普等活动。2021年5月份平安健康前往安徽省六安市顺河镇平安希望小学开展健康宣教、公益义诊等活动,为乡村儿童构筑起“健康防线”;而在上海市儿童基金会主办的“青少年健康守护行动”中,平安健康将通过名医健康教育、科普讲座、健康咨询服务等形式,为解决青少年儿童生长发育、近视防控、心理健康等问题提供支持。

为加速专业医疗健康服务辐射更多人群,平安健康联合社会力量合力共进。在今年进博会期间,平安健康与中华社会救助基金会、辉瑞正式签署关于支持综合关爱血友病患者“精准救助,回归社会”的战略合作备忘录,发挥各方优势,为血友病患者解决诊断、治疗、康复、疗效检测、支付方案五大需求,支持其顺利回归社会,重启自如人生。

### 发挥平台能力优势 解民生燃眉之急

以优质医疗服务资源为基础,平安健康大力践行企业社会责任,长期支持多项健康公益事业,持续通过开通抗疫义诊专线,免费提供健康咨询问诊、防护指导等服务,在义诊服务、抗击疫情等方面发挥平台优势,助力社会和谐健康发展。

为缓解全国多地疫情防疫下,居民外出寻医受限等问题,平安健康快速上线抗疫关爱专区,免费为用户提

供足不出户收获涵盖内科、外科、妇科、儿科、中医科、皮肤科等在内的20个科室的在线问诊,以及开方、购药、送药到家等医疗健康服务。

针对慢病患者药品出现的断档问题,平安健康上线“慢病用药需求登记平台”,联合上海市200余家尚在营业中的本地药房,为用户寻找急需药品,助力保障居民用药需求。用户可通过登录平台页面,实时查询周边营业药房,自主进行线上找店、购药,慢病用药需求登记。未来,平安健康还将深度拓展4亿慢病人群,进一步辐射百亿规模的互联网慢病管理市场。

自2014年成立以来,凭借自身的专业性、可靠性,以及在履行社会责任方面的实践与探索,平安健康在ESG管理和成效等领域收获了社会各界的普遍认可。曾先后获得“2021年度中国大健康产业影响力奖”“2020-2021年度杰出ESG企业”“2021 ESG先锋60‘年度社会责任优秀奖’”等荣誉,在树立ESG实践范例的同时,也为行业企业了解借鉴提供了参考范本。在2021年国际权威机构MSCI发布的ESG最新评级中,平安健康评级被上调到“A”级。

与会现场,嘉宾以“ESG重塑企业价值”为主题进行了圆桌讨论。平安健康资深副总裁兼首席财务官臧璐琦表示,要充分把握ESG理念给企业带来的机会,将ESG理念带入到产品创新和客户服务体系的再造中。未来,平安健康将始终以ESG作为可持续发展的驱动力,持续聚焦助力乡村振兴、共建可持续发展的医疗健康生态等领域,为助力健康中国2030、提升大众健康水平贡献力量。(CIS)

## 多公司加快推进钠离子电池建设 产业化仍存瓶颈

■本报记者 李春莲  
见习记者 彭衍菘

锂价持续处于高位,由于成本低等优势,钠电池取代锂电池的声音也此起彼伏。

上周以来,宁德时代、美联新材等多家公司公开表示,正在加快推进钠离子电池材料项目建设工作,推动钠电池产业发展。

万创投行创始合伙人段志强向《证券日报》记者表示,锂矿等原材料价格飞涨,使得锂电池的生产成本和制备成本都比较高。因此电池企业都在寻找替代技术或产品,但这恐怕还需要一定的时间验证。

多位专家在接受《证券日报》记者采访时表示,目前钠电产业化还在起步阶段,市场成熟还需要一定时间,未来钠和锂有望形成互补格局。

### 钠电池仍处产业初期阶段

在锂电池高成本压力下,相关上市公司纷纷寻求破解之道,加速布局钠电。

“我国锂矿资源有限,大部分依赖海外矿产,而相较于锂电池,钠电材料稀缺性低。”北京特阳光新能源总裁祁海坤向《证券日报》记者表示。

宁德时代在互动平台回答投资者提问时表示,公司已形成包括高能量密度的三元高镍电池以及高性价比的磷酸铁锂电池等在内的产品系列,目前正在全面推进钠离子、M3P、凝聚态、无钴电池、全固态、无稀有金属等电池技术布局。

雪天盐业11月26日发布公告称,公司与控股股东轻盐集团、轻盐集团全资子公司轻盐富富,拟通过“协议转让+增资扩股”的方式控股湖南有色研究院全资子公司美特公司,美特公司是公司向钠电正极材料行业延伸所需要的产业发展平台。

美联新材也在互动平台表示,公司将一如既往努力做好产业布局,加快推进钠离子电池材料项目建设工作,推动钠电产业化发展。

不过,雪天盐业也在公告中提示投资者,当前钠电行业正处于产业化前期,钠电的产业化格局尚未形成,大规模产业化还需要时间,对公司未来业绩的影响尚存在一定的不确定性。

不难发现,上市公司布局钠电仍处于初期阶段。

“相较锂离子,钠离子电池最大的优势是便宜和稳定。钠离子电池铜基正极成本相比磷酸铁锂正极可降低近60%;同时,由于钠与铝不易发生合金化反应,集流体可以全部使用铝箔代替铜箔,成本可降低近70%。”兴储世纪总裁助理刘继茂接受《证券日报》记者采访时表示,综合测算,钠离子电池成本相比磷酸铁锂电池可降低约30%,不过目前钠离子电池制造工艺尚未完全成熟,制造规模较小,其制造成本约为1元/Wh,与三元锂电池相当;但在规模效应的加持下,钠离子电池成本有望进一步压缩至0.7元/Wh。

“目前钠电只是处于小规模的生产产业化初期阶段,生产成本比较高,还有一些技术问题需要攻克,包括其循环寿命等还需升级迭代。”祁海坤表示。

段志强表示,现在锂电池正在不断降低集流体的成本,但钠电具有先天优势,价格也更便宜。

### 原材料产业化存瓶颈

尽管钠电由于安全性高、循环寿命长、材料稀缺性低等诸多优势受到上市公司的关注,但要实现产业化还面临诸多问题。

传艺科技11月28日在互动平台表示,钠离子电池项目中试线已经投产。

作为钠电头部企业,其钠电量产不断推动产业化进程,但整体来看,产业化程度还远远不够。

多位接受采访的专家认为,短期内钠电还很难替代锂电池的地位,两者并存互补的局面会持续很长时间。

“目前在钠电领域上的投入还比较有限。钠电的装机量还处于起步阶段,这里涉及产业链成熟度的问题。”段志强表示,目前,钠电负极材料是硬碳,相对于锂电池的石墨类材料而言,硬碳的产业成熟度在国内来说还不是很好,应用在钠电上的多数负极材料还依赖进口,原料价格比较高,市场上价格大概每吨20万元左右,这种原材料在国内实现产业化落地还需要一段时间。

中金公司发布研报表示,当下锂资源瓶颈凸显,一定程度制约了锂电发展,钠离子电池产业化重新提上议程。不过,相比锂电池材料体系,钠电中负极瓶颈更为明显。

“钠电关键材料性能有待提升,材料体系尚未完全确定。”刘继茂进一步强调。

钠电在产业化的过程中,还不

仅仅是相关材料存在瓶颈。在段志强看来,钠电不太可能短时间之内赶超磷酸铁锂电池,包括装机量不够、产能释放不够、相关固定资产投资高、折旧摊销高等等。在这种情况下,再叠加部分工艺还处于一个摸索阶段,钠电的成本下降要遵循正常的轨迹,逐步实现下降是需要一定时间的。

尽管钠电还在发展初期,但相关上市公司如何发力有迹可循。

“很多上市公司都开始布局钠电,但他们多数是产业链条中的一环,最终可能会是以一个集成商的形式出现。”段志强表示,正极材料是决定钠电性能的核心材料之一,钠电现有的三种技术路线中,聚阴离子需要进一步研发。此外,现在锂电设备赛道比较热门,如果能同时布局钠电制造设备或者工艺,也会加速产业化进程。

刘继茂认为,在传统的锂离子电池厂商、储能安装商以及专业的钠电厂商中,中科海钠、华阳股份等企业进入钠离子电池行业较早,技术上已有优势。

本版主编 乔川川 责编 徐建民 制作 同亮  
E-mail:zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785

## 方大特钢 持续推进员工技能提升工程

今年以来,方大特钢对技术培训基地、劳模创新工作室进行提升改造,进一步提升员工技能提升工程。近三年,该公司举办各类技术、技能培训达6300余次,培训员工30多万人次。

党的二十大报告指出,培养造就大批德才兼备的高素质人才,是国家和民族长远发展大计。方大特钢表示,将持续推进员工技能提升工程,不断推进培训体系建设,优化培训形式,充分发挥技能大师工作室、劳模创新工作室,以及各二级单位培训师的作用,分专业、工种组织小团体、小课堂培训,并把导师带徒作为提升员工技能素质的有效手段,由经验丰富的技术骨干与青年员工、新上岗及转岗员工结对子,不断提高培训效果,努力培养出一大批工匠和高技能人才。同时,每年举办员工职业技能大赛,将技能大赛与技能培训、技能等级鉴定有机结合,激发员工学技能的热情,促进员工技能成才、岗位建功。

近年来,方大特钢扎实推进新时期产业工人队伍建设改革,紧紧围绕“政治上保证、制度上落实、素质上提高、权益上维护”总

体思路,以党建文化为引领,秉承“经营企业一定要对政府有利,对企业有利,对职工有利”的企业价值观,加强员工队伍素质建设,搭建员工成长成才平台,将6个“劳模创新工作室”、7个“技能大师工作室”打造成公司小改小革、技术创新的孵化器及员工技能培训、素质提升的“领头羊”。该公司鲍文毅劳模创新工作室自创建以来已取得8项国家实用新型专利和15项国家计算机软件著作权,近三年累计完成小改小革、科技攻关项目等336项,创造经济效益1860万余元,2021年被命名为省级劳模创新工作室,2022年被南昌市总工会命名为示范性劳模创新工作室;只有初中学历、曾是一名农民工的方大特钢建安公司员工甘荣刚,已成长为电焊高级技师,拥有以自己名字命名的“江西省甘荣刚劳模创新工作室”“江西省甘荣刚劳模创新工作室”,带领团队勇于创新,成功研发出“机器人”自动焊接技术,代替传统手工焊接,实现效率率、降成本、增效益,获得了22项国家专利。(段文海 郑先鹏)(CIS)