



贵州茅台:暂无拆股计划 产品调价随行就市

本报记者 冯雨瑶

6月11日,贵州茅台酒股份有限公司(以下简称“贵州茅台”或“茅台”)2025年度股东大会在茅台镇召开。现场审议了《2025年度董事会工作报告》《2025年度独立董事述职报告》《关于2025年年度利润分配方案及2026年中期利润分配安排的议案》等八项议案。

《证券日报》记者在股东会现场了解到,今年参会股东对产能规划进展、是否会拆股、市场化改革后的盈利水平及管理后续的发展规划等话题高度关注。“我持有茅台股票多年,但今年是第一次参会,最关心公司后续是否有扩产计划。”一位来自湖南的投资者向记者表示。

当前,白酒行业正处于周期性和结构性深度调整阶段,整体仍面临压力。今年以来,贵州茅台管理层直面问题,推进全面向“C”端改革。今年一季度,公司实现营业总收入547.03亿元,同比增长6.34%;归母净利润272.43亿元,同比增长1.47%。

持续提升市值管理水平

关于2026年如何以消费者为中心进一步推进市场化改革,贵州茅台党委书记、董事长陈华表示,茅台所推行的市场化,不只是针对销售端,而是覆盖全产业链、全流程的市场化。

一方面,茅台深化市场化改革。公司将继续坚持以消费者为中心,以市场需求为驱动,持续深化线上线下融合发展;“线上”更加侧重高效触达,提升效率,依托数字化手段拓宽客群覆盖,快速挖掘和链接潜在需求;“线下”侧重实效转化与服务优化,深耕终端场景,做好客户对接与维护,用贴心服务增强客户黏性,让消费者切身感受到茅台产



贵州茅台股东大会现场 冯雨瑶/摄

品品质和服务质量。

另一方面,推进产销协同。市场化改革会将消费者的真实诉求、渠道的实际需求传递到生产和供应环节。公司将不断优化管理体制机制,打破职能边界和信息壁垒,推动全链条从“被动响应”向“主动适配”转变,确保适配市场化改革。

近年来,茅台也在持续优化资本“工具箱”。本次股东大会审议的议案中,《2025年年度利润分配方案及2026年中期利润分配安排的议案》是公司落实“一年两度分红”机制后的首次实践,备受投资者关注。自2024年起,茅台分红率提升至75%,年度分红超600亿元。

此前,贵州茅台发布公告称,公司完成首次60亿元及第二轮30亿元股份回购并注销工作,为维持分红总额不变,2025年每股分红由27.993元(含税)上调至28.02423元(含税),共计派发分红总额达350.33亿元(含税)。数据显示,2025年公司累计

派发现金红利650.33亿元(含2025年度分红预案金额),分红总额创历史新高。

积极回应股东关切

产品价格调整的节奏与频率、是否拆股、如何处理与经销商的关系——这些问题成为股东提问环节的焦点。

谈及产品价格调整,陈华表示,公司将遵循“随行就市、相对平稳”的原则,动态监测市场供给变化、消费趋势、渠道库存及终端动销情况,结合不同产品的差异进行科学分析和充分研判,努力构建供需适配、量价平衡的价格调整机制。

针对市场关注的拆股问题,陈华回应:“目前股东观点存在明显分化,经综合研判,公司暂无拆股计划。”

从渠道关系看,茅台推进市场化改革是否会弱化经销商,是投资者关注的焦点。对此,贵州茅台党

委副书记、代总经理王莉介绍,茅台自营渠道体系担当的是市场的“平衡器”和“稳定器”,稳定平衡市场秩序,防止过度炒作,保持市场的稳定;社会渠道体系则担当着市场的“放大器”和“转化器”,主动触达C端,贴近消费圈层,深耕品质文化的传播以及产品品牌的推广,做好客群的维护与转化,将品牌服务和消费者体验触达千家万户。

国际化布局方面,今年一季度,贵州茅台海外收入占比不足0.3%。对此,贵州茅台副总经理张旭解释称,2026年一季度海外市场收入出现阶段性回落,主要是受消费承压等外部环境的影响,也与公司主动推进国际化战略转型、深化结构性调整密切相关。当前,茅台国际化正处于从“产品出口”向“品牌出口”的战略转型阶段。进入2026年,茅台国际化工作将围绕一个核心方向展开,即推进从“渠道驱动”向“消费者驱动”的市场化转型。

AI赋能叠加政策加持 6G商业化路径日益清晰

本报记者 李万晨

6月10日,工业和信息化部发布了《“人工智能+信息通信”创新发展实施意见(2026—2028年)》(以下简称《实施意见》)。《实施意见》提出,聚焦5G-A/6G、新一代光网络、“IPv6+”、工业互联网等领域与人工智能融合发展,开展人工智能驱动的新型网络架构研究,加强移动通信空口智能化、网络高等级自智、网络内生智能、天基计算网络、智能体互联网等一批关键核心技术攻关。

鹿客岛(上海)科技有限公司创始人兼CEO卢克林在接受《证券日报》记者采访时表示,此次出台的《实施意见》是6G商用落地的关键政策文件,标志着我国AI赋能6G产业进入实质性推进阶段;依托政策红利与技术迭代的双重助力,6G全产业链的商业化路径正愈发清晰。

利好政策频出

“本次政策直接将AI与6G的深度融合定为技术演进主线,并搭建起完整的三年研发政策框架。传统通信网络仅聚焦人机数据传输,而AI的融入彻底革新了通信运行模式,打造出兼具通信、感知、算力与自主智能的全新一代网络体系。这一变革实现了人、设备、终端与智能体的全域互联互通,让通信服务从单一的基础数据传输,升级为覆盖多领域、全场景的综合智能服务,有效推动6G行业商业模式与产业价值体系的全面升级。”中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示。

“技术融合也在持续拓宽6G的产业边界。”浙江大学城市学院副教授、中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平对《证券日报》记者表示,依托AI、卫星互联网、无线感知等多技术的协同赋能,6G可深度适配低空经济、车路协同、智慧海洋、具身智能等新兴赛道,持续孵化全新应用场景,不断拓展产业增长空间,为行业长效发展注入新动能。

除了本次政策,工业和信息化部近期还接连出台多项6G相关举措。6月4日,工业和信息化部发布《关于组织开展6G创新发展部省协同试点专项行动的通知》,明确提出,到2029年,通过实施6G创新发展部省协同试点专项行动,进一步激发地方和企业创新活力,形成一批自主创新的6G技术方案,培育一批前景可观的新型业务应用场景,涌现一批丰富多样的新型终端产品,为6G商用落地提供有力支撑。而早在5月8日,工业和信息化部便发布消息,已向IMT-2030(6G)推进组批复6GHz频段6G试验频率使用许可,支持其在部分地区开展6G技术试验。

地方层面,广东、江苏、浙江、湖北等地已相继出台新一代信息基础设施规划,将6G纳入新型基建,未来产业重点布局,着力推进技术研发、试验网搭建及空天地一体化融合应用。

苏商银行特约研究员武泽伟在接受《证券日报》记者采访时表示,国内

在非地面网络、通感算智一体化等6G前沿领域牵头多项国际标准立项,上游元器件、中游网络设备、下游测试服务与场景应用实现协同配套,产业链自主可控水平稳步提升,为商业化落地筑牢了产业根基。

“整体来看,顶层政策划定清晰的AI融合攻关路径,人工智能补齐6G网络智能与场景拓展的短板,叠加国内完备自主的全产业链优势,政策与技术形成双向驱动合力,正赋能6G商用加速推进。”北京智帆海岸营销顾问有限责任公司首席顾问梁振鹏对《证券日报》记者表示。

上市企业加速布局

随着政策红利持续释放,技术迭代不断提速,商用路径逐步清晰,国内6G产业链上市公司纷纷聚焦核心赛道,加码前瞻布局。

光通信是6G智能网络的传输底座。华工科技产业股份有限公司相关负责人表示,在深交所互动易平台表示,公司在电信应用领域已实现5G-A的光模块商用,同时布局开发6G用光模块,并推出卫星通信模块;此外,还针对空地一体、通感一体、车载光通信、人形机器人、无源光网络等新技术新应用开展研究。公司已前瞻布局低轨卫星通信及6G基站光模块技术攻关与产品研发,完成多款重点产品的客户送样及联调测试。

通信主设备厂商同步推进技术落地与产能建设。中兴移动通信股份有限公司相关负责人在上证e互动平台表示,公司位于武汉的6G和卫星互联网研发制造基地(一期)预计最快于2026年年中投产,该基地聚焦公司主业,重点部署面向空地一体移动通信产业布局。未来,公司将加快构建6G及空地一体化核心竞争优势,持续提升经营质量。

除核心设备与光通信企业外,产业链上下游公司也纷纷开展前瞻性技术储备。江苏卓胜微电子股份有限公司在深交所互动易平台表示,公司高度重视6G通信技术发展,目前已开展相关技术研研和布局工作,并根据客户及市场需求启动相应工艺与产品的开发。公司将持续跟踪6G技术演进与标准制定进程,积极把握产业发展机遇,确保在6G发展推进时能够及时提供配套的技术与产品解决方案。

启明星辰信息技术集团股份有限公司也在深交所互动易平台表示,公司主要围绕网信安全主责主业布局6G、量子科技等未来产业方向。在6G安全领域,公司正开展前瞻性研究与技术储备。

中国数实融合50人论坛智库专家洪勇表示,伴随6G技术试验,试点应用不断推进,商用节点逐步明确,提前布局核心技术、卡位优质赛道,上市公司,将率先实现技术转化并收获订单。市场对6G的定位也将从远期题材转向确定性成长赛道,产业链中长期投资价值持续凸显。

曙光股份:持续打造自主创新能力和核心竞争力

本报记者 李勇

6月11日下午,辽宁曙光汽车集团股份有限公司(以下简称“曙光股份”)召开2025年年度暨2026年第一季度业绩说明会。

曙光股份总裁李全栋在与投资者交流时表示,“公司将加大销售力度,加强海外营销能力建设,快速扩大销售规模;重点聚焦国内区域战略市场,提升高附加值产品市场份额,恢复整车品牌形象;同时,优化和提升销售渠道,实施灵活的商务政策,加强营销队伍建设,提升质量管理水平和售后服务能力,向客户提供优质、及时的服务保障,持续打造自主创新能力和核心竞争力。”

2023年下半年,北京维梓西咨询管理中心(有限合伙)通过司法拍卖方式成为曙光股份第一大股东,并在董事会提前换届后取得实际控制权,终结了困扰公司多年的控制权之争。此后,曙光股份发展重回正轨,经营状况持续恢复。自2024年以来,公司营业收入持续回升,但受多重因素影响,仍未能摆脱亏损。截至2025年年末,曙光股份归属于上市公司股东的净利润已连续五年亏损,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润更是自2012年起连续14年亏损。

针对《证券日报》记者关于亏损原因的提问,李全栋在说明会上回应:“公司主营业务为汽车整车和车桥及零部件,受市场竞争加剧等因素影响,整车产销未达预期,产能利用率不足,产品毛利无法覆盖固定成本,导致亏损。

目前,公司董事会、经营管理层正带领全体员工全力拓展新订单,积极研发新产品,持续加强公司全面预算管理,强化内部经营责任考核,降低费用开支,提升盈利能力。”

财务层面。截至今年一季度末,曙光股份合并报表货币资金余额1.21亿元,短期借款和一年内到期的非流动负债合计7.22亿元,短期偿债压力较大。现金流方面,一季度,曙光股份经营活动产生的现金流量净额为-3091.52万元,仍处于净流出状态。

针对记者关于财务状况的提问,曙光股份副总裁、财务总监马洪波表示,公司正采取相应措施持续改善盈利能力,包括以控制流动性风险为经营前提,全面加强预算管理,强化内部经营责任考核,降低费用开支,提升盈利能力;积极拓展国内外业务,全力增加订单;大力加强新产品研发,推进新能源产品研发进展;拓展融资渠道,加大融资力度。

值得关注的是,作为曙光股份收入占比最高的车桥业务,今年也出现较大变化。据公司前期披露的经营数据,今年前5个月,车桥产销量分别同比下降43.63%和42.12%。

“当下新能源浪潮正重塑汽车行业格局,竞争焦点已从‘规模’转向‘价值’。车桥销量下降,既有市场竞争加剧的因素,也是公司顺势而为,主动让渡低毛利市场的结果。”李全栋在说明会上回应记者提问时表示,主动调整有助于公司集中精力深耕高附加值、高技术壁垒的蓝海赛道,让每一份投入都转化为可持续的成长动能。

三未信安董事长张岳公:深耕商用密码产业 护航数字经济发展



本报记者 许林艳

数字经济浪潮下,手机支付、线上阅读、云端办公等数字化场景已全面融入人们的日常生活,各行各业的全球数字化转型也在持续推进。海量数据在无形之中流转、交互共享,已然成为数字时代的核心生产要素。然而,随着数据价值的持续释放,数据泄露、信息窃取、网络攻击等安全风险频发,数据安全防护压力持续攀升,安全合规与风险防控已成为数字经济发展的必然要求。

作为保障数据安全的核心基础性技术,密码技术贯穿数据全生命周期,不仅能保障数据可信、系统可控,更是支撑数字经济高质量发展的中坚力量。深耕密码行业十余载,三未信安科技股份有限公司(以下简称“三未信安”)坚持用科研创新穿越行业周期,聚焦前沿安全创新,为国内商用密码产业发展提供了标杆范本。

近日,三未信安董事长张岳公接受了《证券日报》记者专访。立足行业发展大势,聚焦产业变革机遇,张岳公深度解读了国内商用密码产业的发展现状与未来演进方向,详解企业在行业迭代浪潮中,依靠技术深耕破局、依托前瞻创新谋求长远发展的

战略布局。

多重优势叠加 商用密码产业蓄势腾飞

“当前国内为商用密码企业的创新发展提供了优质的产业土壤,政策、科研等多重优势叠加,商用密码产业体系正在加速完善。”张岳公表示。

国家高度重视网络安全与密码应用落地,持续完善法律法规,行业标准与协议规范,自上而下推动密码技术融入各行各业。三未信安深度参与行业标准建设,助力行业技术迭代升级。

近日,由三未信安参与编制的国家标准GB/T 47687-2026《网络安全技术 秘密分享技术机制》正式获批发布,将于2026年12月1日起正式实施。该标准将有效破解数据流通安全难题,助力数据实现“可用不可见”,进一步完善国内商用密码标准体系。“未来公司将持续深耕标准研发,探索密码技术与隐私计算的融合创新,赋能金融、政务、医疗等高安全场景升级。”张岳公透露。

丰富多元的落地场景,成为商用密码产业扩容的核心红利。张岳公认为,相较于海外市场,我国人工智能、工业制造、新能源、商业航天等产业蓬勃发展,丰富的新兴场景为高性能密码产品提供了天然的试验场,加速国产密码技术从实验室技术到商业化落地的全流程转化。

与此同时,国内科研经费持续加码,研发投入稳步提升,产业创新能力持续释放。在他看来,国内密码技术产业正追赶势头强劲,与国际先进水平的整体差距已不大。

科创深耕破局 硬核技术迭代突围

新技术的快速迭代重塑着网络安全产业格局,量子密码、AI安全、具身智能成为当前商用密码产业的焦点话题,深刻带动行业技术革新与业态变革。

量子计算的飞速发展,对当下主流密码算法形成颠覆性威胁,现有公钥体系将会被整体破解,关键领域面临“裸奔”风险,全球范围内量子密码体系的升级迁移已迫在眉睫。“面对这一严峻挑战,提前夯实量子密码的底层核心技术,实现密码体系平滑迁移、敏捷适配、无感升级,已成为密码企业技术创新与战略布局的核心方向。当然,这也是三未信安的未来发展重点。”张岳公强调。

今年4月推出的抗量子SPU系列芯片就是三未信安交出的答卷之一。从抗量子密码芯片、抗量子密码模组、抗量子密码整机到抗量子密码系统,三未信安拥有国内最完整的抗量子产品体系,具备“国密+量子”混合平滑迁移能力,已在金融、电力、政务等领域完成试点落地。据了解,三未信安自2015年起就扎根密码芯片技术研发,2018年前瞻性地切入密码芯片赛道,2021年成功推出首款自研密码芯片,至今已推出多款系列芯片,完成多轮迭代升级,芯片集成度、安全性与运行性能持续优化。他坦言,三未信安坚持长期科研创新,深耕底层核心技术,这也是公司能够穿越行业周期,抓住市场发展机遇的“密钥”。

“目前,三未信安已实现从密码芯片、核心模块到整体系统的全产业链自主可控,将技术安全牢牢掌握在自己手中。”张岳公语气中满是底气。

长年深耕技术研发,让三未信安收获了海内外市场认可。该公司跳出传统安全厂商过度依赖政府采购的固有路径,成功服务阿里、腾讯等多家头部互联网企业,以及运营商、

新能源企业等多元客户;依托新加坡子公司辐射东南亚、中东、非洲等市场,持续提升国产商用密码品牌的国际影响力。

锚定AI发展 筑牢安全防线

AI大模型、智能体技术的快速落地普及,是数智时代最鲜明的发展特征。人工智能能力飞速提升,如同一匹狂奔的“烈马”,若缺乏有效的约束与管控,将滋生系统性安全隐患。数据投毒、模型窃取等新型安全难题,成为全行业亟待攻克的课题。

“不同于传统边界式安全防护,AI安全不再局限于单一环节防护,而是要覆盖数据源头、模型训练、算法推理、场景应用的全维度闭环防护。”张岳公对记者表示。而密码技术凭借与生俱来的主动防护能力,可全面覆盖数据流通的全状态,精准实现身份验证、数据加密、行为可控,是约束AI技术风险、筑牢AI安全体系的核心基础设施。

面对AI技术催生的全新挑战,三未信安确立了“无短板、全维度”的防护核心逻辑,聚焦打造坚实的密码安全底座。张岳公阐述道:“区别于多数追逐市场风口的企业,我们始终坚守密码技术主业,摒弃短期流量思维,坚持以技术创新创造用户价值。在科创板上市更是充分印证了我们的硬核科技底色。”

长期高强度的研发投入夯实了公司的技术壁垒,随着产品与解决方案的日趋成熟,三未信安在动态调整经营结构。张岳公表示,公司下一阶段将把重心放在市场落地与科研成果转化层面,通过精细化成本管控,稳步提升盈利能力,以稳健经营回馈广大投资者。

在数字经济革命全面提速的当下,数据资产的常态化流通让密码技术从后端支撑走向产业台前,成为数字安全不可或缺的核心支撑。张岳公表示:“商用密码产业已进入黄金发展时代,我们将持续以AI智能化发展把好安全关,守护数据安全底线,赋能国内数字经济高质量发展。”