

聚焦·股东大会

保利发展董事长刘平:

坚定不移去库存调结构

■本报记者 丁蓉

上半年即将结束,根据房地产市场供求关系的新变化,房企接下来如何布局颇受投资者关注。6月28日下午,保利发展2023年年度股东大会在广州召开。

对于今年的经营工作重点,保利发展董事长刘平在本次股东大会上介绍2024年董事会工作计划时表示:“2024年将坚定不移推动去库存、调结构。加大融资力度、保障现金流安全。进一步强化风险防控,统筹安全与发展。持续推进体系化建设,不断提升组织能力。夯实可持续发展,全面提升市场竞争力。”

保利发展5月份销售情况简报显示,公司当月实现签约面积194.30万平方米,同比减少26.02%;实现签约金额353.14亿元,同比减少13.53%。2024年1月份至5月份,公司实现签约面积747.83万平方米,同比减少34.99%;实现签约金额1313.22亿元,同比减少33.23%。

今年5月17日,中国人民银行、国家金融监督管理总局等部门出台一系列支持房地产的举措,包括明确取消全国层面房贷利率政策下限、下调房贷首付比例和公积金贷款利率、设立保障性住房再贷款等内容。国家统计局6月17日公布的数据显示,5月份我国房地产市场出现了一些积极变化,但尚未走出调整阶段,政策效应充分释放还需要一定时间。1月份至5月份,我国新建商品房销售额同比下降27.9%,降幅较1月份至4月份收窄0.4个百分点。

对于楼市新政的效果,刘平在本次股东大会上回答投资者提问时表示:“‘517楼市新政’出台以来,给市场带来积极的影响,传递出积极的信号。”

易居研究院研究总监严跃进向《证券日报》记者表示:“6月26日,北京市住建委、人民银行北京市分行、金融监管总局北京监管局、北京住房公积金管理中心等四部门联合发布《关于优化本市房地产市场平稳健康发展政策措施的通知》。截至目前,北京、上海、广州、深圳四大一线城市均对购房政策做了系统优化调整,对于全国房地产行业健康发展具有重大意义。”

6月7日召开的国务院常务会议指出,要充分认清房地产市场供求关系的新变化,顺应人民群众对优质住房的新期待,着力推动已出台政策措施落地见效,继续研究储备新的去库存、稳市场政策措施。

对于公司如何理解房地产发展新模式?刘平在回答《证券日报》记者提问时表示:“房地产行业过去高杠杆、高负债、高周转的‘三高’模式将难以为继,新模式要求房地产企



业寻找结构性机遇。保利发展近两年的投资更加聚焦,产品类型也越来越聚焦优质房产,同时,公司保障现金流安全,坚持稳健发展。”

中国企业资本联盟副理事长柏文喜向《证券日报》记者表示:“为顺应新模式要求,房企需要更加注重

长期发展而非短期的利益,加大创新力度,提升产品和服务的质量和差异化程度等。”

保利发展2023年年报显示,公司2023年实现营业收入3468.28亿元,同比增长23.42%;归属于上市公司股东的净利润120.67亿元,同比下滑

34.13%。2023年,保利发展资产负债率为76.55%,净负债率为61.20%。刘平表示,在资产负债结构方面,保利发展从不越过红线,确保财务稳健。在提升盈利能力方面,公司将积极开拓市场,多卖楼,多回笼资金,扎扎实实把主业做好。

逾千人参加五粮液股东大会 统筹量价关系释放何种信号?

■本报记者 谢岚
见习记者 梁傲男

6月28日,五粮液2023年年度股东大会在宜宾举行。来自全国各地的投资机构代表及个人投资者逾千人齐聚酒都宜宾,围绕企业发展和资本市场关心关切的问题,五粮液管理层与参会嘉宾进行了深度沟通与交流。

在业内人士看来,在当前的市场环境下,此次五粮液股东大会释放出的信息对投资人有着重要的意义。

据《证券日报》记者了解,本次五粮液股东大会一共审议了15项议案。五粮液集团(股份)公司董事长曾从钦介绍了2023年公司主

要经营业绩,以及2024年公司主要发展思路及重点工作部署。他表示,去年以来,五粮液保持稳健发展的战略定力,真抓实干、善作善成,总体延续稳中有进、稳中提质的发展态势,“稳”的基础更加牢固,“进”的动能不断蓄积,“好”的效应持续显现。

2023年,五粮液实现销售收入833亿元;连续8年销售收入、利润总额保持两位数增长。销售收入连续4年每年迈上一个百亿元台阶;现金分红连续4年每年超过100亿元;2023年归母净利润达到302亿元。

虽然五粮液保持了高增长的发展态势,但投资者对于五粮液的未来发展十分关注,包括渠道建设、产

品结构调整以及公司分红等。

提及分红,曾从钦给出了一组数据:“今年公司拟分红金额达181亿元,分红规模居深市第三位且连续9年为深市白酒上市公司第一;2023年度分红率为60%,同比增长5个百分点。”

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,五粮液作为中国龙头酒企,具有风向标作用,在目前行业调整周期下,五粮液股东大会体现了“稳健”,不仅进一步明确了五粮液下阶段的发展方向,也进一步为行业在新周期下的发展提供了有益的建议,相关政策解读对于行业发展有着重要的参考价值。

目前,白酒产业已迈入高质量

发展阶段。在本次股东大会上,曾从钦提出继续遵循经济规律、尊重市场规则,推动企业实现可持续高质量发展。

曾从钦表示,在新的产业发展阶段,五粮液将继续保持战略自信。既要算“眼前账”,更要算“长远账”。从市场角度看,五粮液在千元价位段领先优势明显,具有“三高一低”的特点,即占率高、复购率高、开瓶率高及社会库存低。

产品价格问题一直是市场比较关注的话题,曾从钦表示,要始终坚持“有价才有市、有市才有量”的量价逻辑,统筹好量价关系,努力推动市场实现良性增长。根据商家实际客户资源、销售能力、动销质量等,动态调整分配计划量,全国一盘棋

动态调整分配计划量。

除了市场问题外,作为白酒“出海”的先行者与引领者,五粮液的国际化之路也是投资者关注的话题。今年4月份,曾从钦带队开展了“十天三洲五城”的海外之旅,“公司将继续启程”和“美全球行”欧洲站、美洲站,进一步提升品牌国际影响力。”曾从钦表示。

在蔡学飞看来,五粮液拥有较高的品牌价值、完整的产品结构,充足的产能储备,以及丰富的市场运作经验,这增强了五粮液的抗风险能力。产品溢价强、企业利润多元、销售模式成熟等,都是五粮液能够在存量市场中不断获得新增量的保障,也是行业看好五粮液未来高质量发展的根本。

剥离工程建设业务受关注 东湖高新称将拓展新兴产业赛道

■本报记者 李万晨

6月28日上午,东湖高新召开2023年年度股东大会,公司董事长杨涛、董事会秘书段静及一众股东等出席,并在现场与投资者交流互动。

“公司已剥离工程建设主业,目前,公司主营业务为环保科技和园区运营两个板块,同时,公司拟增加数字科技业务板块,在战略性新兴产业寻求发展。”杨涛表示。

杨涛在大会上对东湖高新业绩进行了介绍,2019至2022年,东湖高新的营收分别为94.23亿元、105.94亿元、121.40亿元、139.86亿元,保持

稳定增长。2023年,公司实现营业收入146.73亿元,同比增长4.91%;归母净利润10.79亿元,同比增长86.52%。

此前东湖高新主营业务分为工程建设、科技园区、环保科技三大板块。其中工程建设板块贡献超过七成的收入,2022年及2023年,这一板块业务收入均在百亿元以上。

今年1月份,公司完成重大资产出售,以23.87亿元的价格将全资子公司湖北路桥66%股权转让给湖北建投投资有限责任公司,这意味着作为核心主业的工程建设板块从公司剥离。

对于《证券日报》记者关于公司

为何要剥离此项主业的提问,段静回复称,剥离工程建设业务有助于提升公司的毛利率和净利率,降低资产负债率,发展新兴产业。

“那么剥离该业务后,公司是否在规划布局其他领域?”有投资者提问。对此,杨涛表示,公司完成旗下工程建设业务的剥离后,一直在积极探索通过多种方式拓展有发展潜力或资源优势的新兴产业赛道。

近期,东湖高新计划出资20亿元设立全资子公司高新数科,拟通过项目投资新建或并购的方式予以实施。此举也引发投资者关注。

对此,段静表示,当前根据公

司调整发展战略的规划,拟投资设立全资子公司高新数科,系依托现有优势资源,通过数字领域项目自建和并购,扩大经营规模和盈利能力,进一步推动公司持续健康发展。

针对市场关注的新业务的实施可行性,段静介绍,近年来,东湖高新以“科技赋能”为核心,深挖园区应用场景,初步形成了以武汉智园科技运营有限公司为引领的“1+1+N”的科技版图,覆盖智慧园区、智慧电梯、数据服务、工业互联网等新赛道。此外,公司已发布“百业先问”产业大数据计算平台,通过数字经济赋能新质生产力发展,精准助力

区域产业“强链补链延链”。

“公司既然涉足数字科技业务,那么目前在该领域的业绩如何?”对于投资者的提问,段静表示:“截至目前,公司仅初步涉足数字科技业务,相关业务收入和净利润占比极小,主要覆盖智慧园区、智慧电梯、数据服务等。”

杨涛同时表示,新业务的拓展处于项目可行性研究和前期尽调阶段,尚未开展实际投资运营与收购,且暂无投资或实际开展相关业务的具体时间安排。为提高资金使用效率,高新数科首期计划实缴5亿元,剩余未实缴出资额将根据公司业务发展需要依法依规进行实缴。

启迪药业瞄准大健康消费市场 内生和外延“两条腿”走路

■本报记者 肖伟

6月28日下午,启迪药业在湖南衡阳召开2023年年度股东大会。《证券日报》记者在股东大会现场采访了解到,启迪药业瞄准大健康消费市场,采取内生、外延两条路径,努力培育更多大单品,在惠及消费者的同时,争取更好回报广大股东。

启迪药业年报显示,2023年,公司实现营业收入约4.05亿元,同比增长15.44%;归属于上市公司股东的净利润2525万元,同比增长39.41%。

股东大会会后,启迪药业证券事务部经理孙嘉驹向记者表示:“2022年第三季度,公司全资收购广东先通药业有限公司(以下简称‘广东先通’)。2023年广东先通为上市公司贡献营业收入约7664万元,公司走外延并购道路已初见成效。同时,公司积极开拓养心定悸颗粒、五维赖氨酸等新品种市场,也促进了业绩稳步增长,内生道路正在稳步推进中。”

谈及2024年一季度业绩承压的情况,孙嘉驹解释了其中原因:“每年一季度是中成药行业的需求淡季,加上许多药材原料价格仍处在

高位,导致业绩承受暂时的压力。”

对于记者提及的如何熨平上游原料药价格波动和下游需求季节性波动的问题,启迪药业董事长焦祺森介绍了相关思路:“2024年,公司会继续实施‘一体两翼’发展战略,以湖南市场为核心,辐射全国市场。抓好中成药、大健康消费品这两大板块,同时加大对大健康消费市场布局,延伸产业链。”

孙嘉驹向记者进一步表示:“与中成药的需求不一样,大健康消费市场细分赛道很多,单个产品可能火爆一时,但是随着市场需求变化和后来竞争者的加入,很难将‘明星产品’转化为‘寿星产品’。为了能持续产生良好业绩,稳定投资者预期,企业要培育多个大单品,搭建产品矩阵,覆盖不同人群的具体需求。”

据艾媒咨询预测,2024年中国大健康产业总收入规模将达到9万亿元,相较于2021年的8万亿元有显著跃升。天猫健康发布的统计数据显示,2023年该平台购买用户数近3亿人,人均年度购买频次超过5次,已经实现超1000亿元的交

易规模。

启迪药业副总裁蔡军是推动公司向外延增长的主要负责人之一,他向记者介绍了行业新变化:“过去,国内大健康产品主要面向老年人,以老龄化社会需求为导向;现在,儿童、青少年、白领人群、中年人群都有很大的健康诉求,特别是年轻消费者对大健康消费品的需求迅速增长。这就要求我们快速贴近市场趋势,积极响应市场诉求,在努力推进现有并购项目之外,公司内部积极调整销售渠道,通过多个社交媒体平台向年轻消费者传播中医养生知识和中药传统文化。”

海信网能要约收购完成

持有科林电气表决权增至44.51%

■本报记者 张晓玉

在经历了一场激烈的股权争夺战后,6月27日晚间,科林电气披露收购结果,海信网能能源股份有限公司(以下简称“海信网能”)终于完成了对科林电气的要约收购,并在科林电气的股权结构中占据了主导地位。

根据公告,截至6月27日,海信网能此次要约收购期限届满。本次要约收购期限内,预受要约股份总数共计6220.04万股,占公司总股本的22.82%。

要约收购完成后,海信网能持有科林电气9520.8万股股份,持股比例增至34.94%。此外,海信网能还获得了公司董事李砚如、屈国旺委托的2607.99万股股份的表决权,占公司总股本的9.57%。综合计算,海信网能合计持有科林电气44.51%的表决权。与此同时,科林电气股票6月28日复牌。

表决权占比逾四成

自今年3月份以来,海信网能与石家庄国资本投资运营集团有限责任公司(以下简称“国投集团”)在科林电气控制权上展开了激烈的争夺。在海信网能发起要约收购的同时,国投集团也试图通过一系列举措稳固自身地位。

科林电气5月13日发布公告称,公司近日收到海信网能发来的要约收购报告书摘要。海信网能此次要约收购的目标明确,旨在取得科林电气的控制权。据公告披露,截至报告书摘要签署之日,海信网能已合计持有科林电气24.51%的表决权。此次要约收购为海信网能向除收购人以外科林电气全体股东的非限售流通股发出的部分要约,要约收购股份数量约4541.88万股,占公司总股本的20%。

然而,就在海信网能积极谋求控制权之际,科林电气的股权结构也发生了微妙变化。根据科林电气6月3日发布的公告,国投集团与张成锁、邱士勇、董彩宏、王永四方在石家庄共同签署了一致行动协议书,形成了一致行动关系。以国投集团为实控人的五方合计持有公司股份的比例为29.51%。此次一致行动协议签署后,公司实控人将由张成锁变更为国投集团。

面对上述联手,海信网能依然坚持要约收购。6月8日,科林电气披露了《石家庄科林电气股份有限公司要约收购报告书(修订稿)》,海信网能再次向全体非限售流通股股东发出要约收购,将收购股份数量调整为5450.26万股,占公司总股本的20%,要约收购期限为2024年5月28日起至2024年6月26日。

截至6月27日,海信网能成功完成此次要约收购。据公告显示,海信网能现已持有科林电气34.94%的股份,并额外获得了9.57%股份的表决权,合计持有上市公司44.51%的表决权。

本次要约收购属于主动要约,并非履行法定要约收购义务,且不以终止科林电气的上市地位为目的。海信网能表示,此次收购是基于海信集团发展战略以及对上市公司价值及其未来发展前景的认可,海信网能拟通过本次要约收购进一步提升对上市公司的持股比例,增强上市公司股权结构稳定性,取得上市公司控制权。

未来如何寻求共赢?

随着海信网能的要约收购顺利完成,科林电气非社会公众持股比例达到74.49%。根据上海证券交易所股票上市规则,科林电气非社会公众持股比例不高于75%才能满足上市条件。

业内专家指出,海信网能此次成功要约收购,不仅彰显了其强大的资本实力和市场竞争能力,也为科林电气的未来发展带来了新的机遇。然而,随着股权结构的变化,原实控人团队与当地国资在增持方面已经触及上限,几乎无法再有任何增持的空间。这一局势无疑为海信网能稳固其在科林电气的地位提供了有力保障。

中国企业联合会特约研究员胡麒牧在接受《证券日报》记者采访时表示:“即便海信网能从股权上能够实现了对科林电气的控制,但为了让科林电气的市场渠道能够充分发挥作用,依然需要与国投集团在人事任免、注册运营地等问题上达成共识。寻求两者的共赢才是实现科林电气可持续发展的最佳解决方案。”

胡麒牧进一步表示,海信网能与国投集团之间的合作对于科林电气的未来发展至关重要。河北省是重化工业大省,也是能源大省,本身对能源相关设备需求量就很大,加上本轮设备大规模更新带来的需求,河北省内市场对于相关能源设备供应商来说十分有吸引力。海信网能通过收购科林电气加强对河北省的布局,显然对公司业绩会形成有力支撑。同时,海信网能在技术和市场方面的优势也将赋能科林电气,提升其创新能力和市场竞争力。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹在接受《证券日报》记者采访时表示:“国投集团和海信网能对公司股权的激烈争夺旷日持久,拉动了科林电气股价的上升,但也给公司的经营带来了不稳定因素,双方应意识到控股只是手段,而不应不计代价。业务的协同发展才是关注的重点,股权之争尽快落幕有助于其自身和科林电气的长远发展。海信网能入主后,应尽快制定符合公司及自身业务发展需求的经营计划,积极开展业务协同,稳定经营情况,引导科林电气的高质量发展。”