

中上协现金分红榜单系列报道

华能国际坚守为股东创造长期、稳定、增长的回报

■本报记者 张 歆

尽最大可能回报投资者——华能国际对于分红派现回报投资者的重视,不仅体现在近年来高达70%以上的派现率上,还包括曾经在亏损下也坚持分红。

华能国际在全国范围内开发、建设和经营管理大型发电厂,截至2019年底拥有可控发电装机容量约1.07亿千瓦,是中国最大的上市发电公司之一。该公司的发展目标是:作为发电公司,致力于为社会提供充足、可靠、环保的电能;作为上市公司,为股东创造长期、稳定、增长的回报;作为一流电力公司,致力于运营卓越、国内优秀、国际领先。

自上市以来,华能国际一直坚守为股东创造长期、稳定、增长的发展目标和理念,高度重视股东回报工作,通过制定积极、平衡、稳定的派息政策,最终实现公司整体利益及股东利益最大化。

为体现分红政策的持续性、稳定性和可预期性,充分保障股东权益,华能国际在公司章程中明确规定了现金分红政策,即在当年盈利及累计未分配利润为正,且公司现金流可以满足公司正常经营和可持

发展的情况下,采取现金方式分配股利,公司每年以现金方式分配的利润原则上不少于当年实现的合并报表可分配利润的50%。

根据这一市场当时称之为十分慷慨的分红政策,华能国际自1998年开始每年向股东派发股息,多年来派息从未中断,截至2019年底累计派息金额达到人民币577亿元。即使在2008年,公司出现历史上首次年度亏损,按照公司章程规定的分红政策可以不派发股息,但为回报股东对公司的长期关注和支持,公司董事会决定依然进行年度分红,每股派息0.1元,此举使华能国际更加巩固了其在资本市场上的良好形象,受到了投资者和股东的欢迎和大力称赞。

华能国际高度重视股东和投资者对分红的不同需求。2018年,为了让全体股东更好地分享公司的发展成果,经综合考虑公司的战略规划和未来发展目标、行业发展趋势等因素,华能国际决定在未来三年进一步提高对投资者的现金分红比例,制定了《华能国际电力股份有限公司未来三年(2018年至2020年)股东回报规划》,即在当年盈利及累计未分配利润为正,且公司现金流可以满足公司正常



经营和可持续发展的情况下,公司每年以现金方式分配的利润原则上不少于当年实现的合并报表可分配利润的70%且每股派息不低于0.1元人民币。这一更高分红比例的政策体现了华能国际一直以来致力于为股东创造长期、稳定、增长回报的发展理念,受到了境内外投资者的高度评价。正是凭借其持续稳定的分红政

策和派息表现,华能国际多年来在资本市场树立了重视股东价值和权益的良好形象,受到各界好评,多次荣获“最具投资价值上市公司”、“亚洲致力于最强股息回报”、“最致力于增强股东价值”、“中国主板上市公司价值百强”等奖项。

华能国际表示,今后仍将坚持持续积极、平衡、稳定的派息政策,不断提高盈利能力,努力实现股东回报的不断提升。

宇通客车上市以来共派现 149.3 亿元 累计分红率达 58.33%

■本报记者 张 歆

宇通客车是中国客车行业领先企业,行业首家上市客车企业,集客车产品研发、制造与销售为一体,产品主要服务于公交客运、公路客运、旅游客运、团体通勤、校车及客车专用车等细分市场。2019年,公司实现客车销售58688辆,大中型客车的产销量稳居行业第一,龙头地位稳固。在巩固提升国内市场份额和品牌地位的同时,公司积极开拓海外业务,累计出口超7万辆,成为国际主流客车供应商,代表中国客车走向世界。

持续稳定的现金分红是投资者

权益保护的核心。自1997年上市以来,宇通客车始终坚持以持续丰厚的分红积极回馈股东,除1999年和2002年因大规模资本开支未进行现金分红外,23年间共现金分红21次,累计实现归母净利润255.93亿元,累计分红派现149.30亿元,分红金额远超募集资金29.56亿元(含发行费用),累计分红率58.33%,远超市场平均水平。公司持续稳定的现金分红政策,创造了良好的社会价值和股东回报,也是宇通客车践行投资者保护、积极回报股东的重要方式,是投资者权益保护的核心。

企业的高质量发展是投资者权

益保护的基石。只有企业健康发展,赚取合理的利润,股东才能获得较好的回报,这是投资者权益保护的护城河。宇通客车坚持以业绩为基础,做大做强企业;始终重视技术发展,一直维持充足的研发投入,专注于客车领域关键技术的自主研发。

历经十余年技术攻关,在节能与新能源客车高效动力系统、动力电池集成与管理、整车控制与节能等方面取得重大突破。凭借领先的技术优势和杰出的市场表现,公司连续多年荣获世界客车联盟(BAAV)系列大奖、世界客车博览会系列大奖以及中国工业大奖、两次国家科技进步二等

奖、工业企业质量标杆等500多项重要荣誉。

在资本市场和股东的支持下,通过全体员工的共同努力,宇通客车从小到大,由弱到强,已发展成为全球规模最大的客车生产企业之一。良好的业绩回报是公司经营之根本,也是做好投资者保护工作的基本前提。

宇通客车表示,将以成为全球领先的公共出行解决方案商和全球更多用户选择的中高端客车品牌为愿景,在为公众带来美好出行、为客户创造更大价值的征程中砥砺前行。

云南白药连续27年分红 谋求股东利益最大化

■本报记者 张 歆

从创制之初地处西南一隅,到今天服务于遍布全球的14亿人,“新白药·大健康”正在引领云南白药这一积淀了民族魂魄的老字号品牌全新蜕变,涅槃重生。

不积跬步,无以至千里;不积小流,无以成江海,历经几代白药人的艰辛与汗水,云南白药从一家传统的中成药企业逐步发展成为我国大健康产业领军企业之一。2016年至2019年期间,公司分两步走完成了混合所有制改革,以体制创新进一步激发了企业发展动能。经过多年耕耘,云南白药品牌价值连年攀升,在多个权威的中国品牌排行榜中,持续稳居行业首位。

多年来,云南白药始终把实现股东利益最大化作为一切工作的宗旨。公司持续深耕药品、健康品、中药资源、医药商业四大业务板块,不断开拓创新,实现了产品立体化、产业跨界化、消费多元化的全新布局,确保了公司各项经营指标的持续稳健发展,竞争优势和盈利能力逐步提升。2019年,公司以年末总股本1,277,403,317股为基数,向全体股东按每10股派发现金股利30元(含税),分红总金额占归母净利润比例高达91.60%,创历年之最。自1993年上市以来,公司连续27年实现向股东分红,不考虑差异化退税等因素的影响,云南白药累计分红金额已达到110.74亿元,是A股股东回报最高的上市公司之一。

公司高度重视信息披露合规性,一丝不苟履行好各项行为规范,做到信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。2020年9月份,深交所公布2019年度信息披露考核结果,云南白药再次获得A类评价,至此,公司已连续14年获得深交所信息披露考评A类评价,是深市逾2000家上市公司中诚信披露工作多年持续保持高水准运作的佼佼者之一。

公司不断创新,优化投资者关系管理的方法和模式,为投资者精心搭建了一个既及时有效、公开透明,又处于监管机制范围内的立体化沟通平台。云南白药积极接待各类投资者,经营班子成员多次通过现场接待、参加券商策略会等多种形式,向投资者全面系统地阐述公司的经营

状况和发展规划,进一步加强投资者对公司的了解和认同,促进公司与投资者之间的良性互动;同时,通过电话咨询、投资者互动平台、电子邮件等多种方式与投资者沟通交流,认真对待投资者对公司的意见和建议,切实保障投资者权益。

未来,云南白药将继续做好投资者回报工作,不断健全完善治理架构和管理制度,持续强化信息披露管理,提升相关领域专业水平,结合经营情况努力延续稳健的分红机制,提高投资者回报,充分发挥资本市场对公司发展的支撑作用,让公司在资本市场的竞争中更加获得更加长远、广阔的发展空间,为推动云南白药市值的成长、实现企业价值和股东利益最大化加倍努力。

回天新材创新发展 履责回报社会

■本报记者 张 歆

脚踏实地,心怀股东——这是回天新材公司治理的真实写照。该公司上市以来,保持了稳健的盈利能力和良好的财务状况,且累计现金分红59,449万元,占归属于上市公司股东净利润的59.61%。

回天新材是一家专业从事精细化工新材料研发、生产的高新技术企业,在鄂、沪、粤、苏四地分别建有产业基地和研发中心,是目前国内汽车工程、轨道交通、通信电子和新能源行业胶粘剂最大供应商。该公司是国内最早从事胶粘剂研发的科研单位,与中科院成立“应用化学高性能胶粘剂材料工程研究中心”,为“全国博士后科研工作站”,业界首批“国家企业技术中心”,并取得国家“武器装备质量管理体系认证证书”和“航空航天质量管理体系

认证”等证书,具备相关研发生产资质。

该公司以替代进口为战略导向,不断优化产品结构,追逐世界新材料前沿技术,寻求高端新突破;截止到2020年6月30日,公司及子公司拥有141项授权专利,其中《防电弧涂层项目》等多项重点技术为国内行业首创、居世界一流水平。自上市以来,回天新材保持了稳健的盈利能力和良好的财务状况,根据行业现状及特点,公司实际经营情况及未来发展策略,并兼顾股东利益和投资者诉求,公司合理制定权益分配方案,坚持每年给股东分红,踏实践行回报投资者,上市以来累计现金分红59,449万元,占归属于上市公司股东净利润的59.61%,为维护资本市场健康发展和上市公司规范管理做出积极贡献。

回天新材一直严格遵守各项证

券监管法律法规规则,重视信息披露质量,多次获得深交所上市公司信息披露考评A类评级,这是对公司信息披露质量和规范运行水平的充分肯定。在进行法定信息披露的同时,公司在年度报告披露后及时组织召开年度网上业绩说明会;在历次股东大会中邀请投资者代表参会、投票,并就公司经营情况及发展状况等进行深入交流;积极参加湖北省辖区上市公司投资者集体接待日,在线回复投资者所有提问;日常工作中通过及时接听热线电话、回复深交所互动易平台投资者提问,接待机构投资者、研究员分析师及媒体现场调研;组织路演、反路演活动、网络会议;参加券商策略会等方式与投资者进行全面、深入的沟通,在公平合规的前提下保障投资者对公司享有充分的知情权,以传播公司投资价值,树立和维护公

司在资本市场的良好形象。公司的投资者关系管理工作受到投资者的广泛好评,并先后获得全景网2017年、2019年“年度全景投资者关系金奖”、“2018年度A股上市公司IR互动活跃度榜单上榜企业”、“中国创业板最具投资价值十强企业”、2018年度中国上市公司杰出股东回报“金智奖”等荣誉,受到投资者和投资机构广泛认可。

此外,回天新材在快速发展的同时,积极投身公益事业,承担社会责任;2020年初疫情期间,率先向湖北省医疗机构首捐100万元;同时向武汉汉神山、雷神山医院捐赠10吨价值百万元高性能建筑材料、紧急驰援江铃汽车“负压救护车”抢产;上市十年来,已累计向社会捐款捐物3000余万元,董事长章锋连续两次荣膺“中华慈善事业突出贡献奖”。

ARCFOX 首款高端车型即将落地 新能源汽车新一轮竞争展开

■本报记者 向炎涛

近日,《证券日报》记者从蓝谷麦格纳了解到,其打造的首款高端车型ARCFOX αT将于9月底上市,该车型已于今年4月份开启预售,长续航版本预售价为28万元。

蓝谷麦格纳是北汽蓝谷与麦格纳合资成立的企业,双方以此为主体,共同打造ARCFOX高端新能源汽车品牌,而ARCFOX品牌也被业内解读为北汽蓝谷冲击高端市场的载体。

这两年来,包括北汽在内的自主品牌相继在高端市场布局,以提升品牌向上溢价能力。业内人士认为,新能源车市场进入下半场,高端化将成为自主品牌突围的一大机会,而ARCFOX αT的落地无疑将加剧新能源车高端市场竞争格局。

第四种产业模型

北汽与麦格纳的携手始于2018年。2018年6月份,北汽与麦格纳正式达成协议,共同打造对外开放共享的高端智能纯电动汽车研发与制造中心。随后,代表双方技术合资公司和制造合资公司先后注册完成。2020年5月份,北汽蓝谷麦格纳汽车有限公司正式揭牌。

麦格纳是全球唯一的具备整车制造能力但不拥有任何整车品牌的企业,有着“汽车界的富士康”之称。该公司是全球顶级的工程制造服务商,有110年历史,此前唯一的工厂位于奥地利第二大城市格拉茨,曾为阿斯顿马丁、布加迪、奔驰G、宝马5系等豪华车型代工,共生产过370万辆汽车,最便宜的是宝马5系。

“北汽蓝谷与华为、宁德时代合作的是强强联合的典范,整车企业希望用自己的资源与互联网企业以及电池企业的资源进行互利匹配,获得更好发展机会。”全国乘用车联盟秘书长崔东树对《证券日报》记者表示。

在业内人士看来,从新能源汽车发展的产业模型看,不同于传统车企转型发展的主流做法,不同于造车新势力,也不同于江淮大众、光束汽车等整车企业之间新的合资项目,蓝谷麦格纳打造了我国汽车产业前所未有的“第四种模型”。

蓝谷麦格纳是全球首例由主机厂和供应商合资打造的整车级别合作项目,还将向所有其它的OEM以及造车新势力共享开发和制造的资源。而通过与麦格纳的合资合作,北汽蓝谷可以把更多的资源和精力倾注在技术创新和品牌打造的价值链高端环节,以科技创新驱动品牌向上突破。

《证券日报》记者从蓝谷麦格纳了解到,双方合资打造的蓝谷麦格纳高端智造基地是麦格纳在全球布局的第二个工厂。该基地基于北汽镇江工厂升级改造而成,全面导入了麦格纳MAFACT(Magna Factory Concept)生产制造体系,可通过标准化流程及目标管理,将欧洲百年制造核心工艺与管理技术进行100%复刻,在硬件层面充分保障ARCFOX产品的世界级品质。

“软硬皆施”强强联合

智能网联时代,汽车硬件和软件深度绑定成为趋势。而北汽和华为的合作开业界之先河,这是华为首个对外合作的汽车项目。2018年11月份,北汽新能源汽车与华为签署深化战略合作框架协议,双方将在智能化转型方面展开深入研究与合作,将ICT技术与智能网联汽车深度融合,基于软件定义汽车,共同打造面向下一代的世界级智能网联电动汽车技术。

“《股东来了》2020”圆满收官 注册人数答题人次均创记录

■本报见习记者 刘伟杰

近日,第三届《股东来了》投资者权益知识竞赛(简称《股东来了》2020)圆满收官,注册参赛人数逾162万人,答题人次超2亿人次,创历史最好成绩。

天津市、湖南省、安徽省、内蒙古自治区四大片区共组织近900场线上线下活动,其中走进上市公司93家,投教基地132处,社区、商超600多处,吸引近百万名投资者直接参与,超6000万人次观看活动新闻和视频。在疫情防控常态化形势下,这份成绩单可谓来之不易,能取得如此成绩,科技的作用功不可没。

投服中心相关负责人表示,与往届相比,《股东来了》2020的一个重要特点就是更重视新技术新媒体对投资者教育工作的促进作用。借助技术力量,运用互联网手段,在宣传推广中引入短视频,利用网络直播答题,积极拓宽投教渠道,带给投资者全新投教体验,极大地激发了投资者的参与热情。

据不完全统计,活动期间,四大片区共拍摄制作各类短视频数百个,点击观

2019年1月份,北汽新能源与华为签署全面业务合作协议,并正式揭牌成立“1873戴维森创新实验室”。据介绍,未来,将主要由这个实验室来为ARCFOX品牌的产品定义。蓝谷麦格纳与华为将基于车辆利润分工尝试一个新的合作模型。华为会在蓝谷麦格纳的产品定义封装完成之后,面向全行业陆续提供标准制式的供货。

据北汽新能源方面介绍,华为在车载电子领域涉猎非常广,从芯片开始,应用于芯片做架构开发、系统开发、集成应用以及控制器,其最为看中的是华为的算力。“华为目前在自动驾驶维度的算力能达到330-340Tops,超越了特斯拉目前的140Tops算力。”北汽新能源方面告诉《证券日报》记者,“在操作系统这种基础架构层面,一定是航母级的企业才能够打造。华为鸿蒙生态系统是能够开源并实现智能家居、穿戴设备、智慧城市、车联网等多生态应用整合的基础架构,这一块目前就华为乐意干而且能干成。因此,蓝谷麦格纳在由‘硬’向‘软’的过程中,一个很重要的策略就是与华为紧密合作。”

而在电池技术方面,北汽也选择了强强联合。2019年,北汽与宁德时代进一步深化合作,共建“1800伏特创新实验室”,围绕行业痛点打造后补时时代领先行业的高性能、高安全动力电池产品。而在此之前,北汽与宁德时代的战略合作已有10余年历史。

“我们将用两三年的时间开发出2.0版本的CTP电池,成本方面与汽油机相比会有2-3万元的差异,将率先解决过热现象、续航里程不足、冬季衰减、残值低等四大行业痛点问题。”北汽新能源方面告诉《证券日报》记者。

“北汽蓝谷与华为、宁德时代合作的是强强联合的典范,整车企业希望用自己的资源与互联网企业以及电池企业的资源进行互利匹配,获得更好发展机会。”全国乘用车联盟秘书长崔东树对《证券日报》记者表示。

自主品牌弯道超车

事实上,除了北汽,比亚迪、长城、吉利、长安等自主品牌均已在高端市场进行布局。

在崔东树看来,自主品牌冲击高端主要还是在新能源车领域的向上突破,原因在于合资品牌在常规车型里面的高端车型很多,但在新能源车里基本没有车型布局,而且高端消费者对新能源车的接受度要相对较高一些,对性能、智能网联等也更加关注。而在续航等方面,一般作为家庭第二辆车,有一定的容忍度。“所以,目前实施高端突破,对自主品牌的新能源车,尤其是纯电动车是比较好的机会。等到合资品牌在高端新能源车上发力后,那么市场就会相对拥挤,压力也就大了。”崔东树表示。

崔东树认为,随着新能源技术的开放和成熟,也助推了新能源车高端化的发展。比如电池电机技术的资源配合,电动车设计技术的成熟,特斯拉的一些开放技术等,在技术层面上,新能源车已具备更强的性能。

据悉,北汽蓝谷背靠国家新能源汽车创新中心(NEVC)。目前,NEVC已推出新能源智能汽车开放开源整车验证平台和新能源汽车数字化创新平台。两个“平台”聚焦服务新能源汽车前沿引领技术和关键共性技术的研发、验证、应用,将在智能化转型方面展开深入研究与合作,将ICT技术与智能网联汽车深度融合,基于软件定义汽车,共同打造面向下一代的世界级智能网联电动汽车技术。

看人次达数千万。其中7月31日发布的第一个倒计时视频获得超百万人次观看,10个倒计时视频累计观看量逾千万,为《股东来了》2020的顺利启动迅速集聚了人气。

投资者对《股东来了》2020融合新技术新媒体的做法给予了充分肯定。8月27日,《股东来了》历史上首次网络直播获得超32万人次观看,微博话题阅读量1065万人次,并冲上微博实时要闻榜;头条话题阅读量1390万人次。不少网友表示,通过直播做投教,形式上新颖、接地气,内容上通俗易懂,值得推广。

《股东来了》2020由中国证监会办公厅、投保局指导,投服中心联合天津、湖南、安徽、内蒙古四地证监局和中证资本市场法律服务中心共同主办,于8月10日至9月20日期间采用纯网络赛方式进行,共历时6周,面向社会公众,普及权益知识,宣传新《证券法》,弘扬资本市场改革发展主旋律,引导投资者“全面知权、积极行权、依法维权”,“长期投资、价值投资、理性投资”。