

资本市场三十年铸就“聚宝盆” 高分红上市公司圈粉投资者

编者按：风云三十年，中国资本市场不仅为实体经济的“枝繁叶茂”提供了重要的“输血供氧”渠道，也成为无数投资者创造财富、分享经济增长成果的热土。其中，作为投资回报的重要形式，上市公司现金分红的家数和规模提升尤为可喜，从1990年的数家上市公司零分红开始，到2019年沪深两市上市公司合计派现1.22万亿元，“真金白银”落袋的现金分红已成为投资者财产性收入的新渠道。

随着上市公司投资回报意识的日益增强，A股涌现出越来越多“现金奶牛”型上市公司，凭借长期稳健成长的业绩和慷慨分红，实力“圈粉”投资者。下面就是《证券日报》兼顾代表性和不同行业板块的特点，在长期持续、稳定并积极分红的上市公司中精心“选秀”，向读者推出的一组回报投资者的上市公司“天团”。



上市以来现金分红超4000亿元 中国石化炼化一体凸显优势

■本报记者 向炎涛

作为国内石油化工行业龙头，中国石化多年来的高分红一直备受资本市场关注。同花顺数据显示，自2001年上市以来，中国石化累计分红38次，累计分红金额4250.7亿元，其中A股分红3376.25亿元，港股分红874.45亿元。

《证券日报》记者注意到，2015年以来，中国石化分红金额屡创新高，并在2017年以605亿元的年度总分红金额创上市以来新高。2015年至2019年，中国石化分红金额分别为182亿元、301亿元、605亿元、508.5亿元、375亿元，5年累计分红额近2000亿元。

中国石化还是A股市场中少有的每年两次分红的公司，且持续保持较高的派息率。2015年至2019年，中国石化每年派息率分别为56%、64.6%、118%、81%、65.3%，近5年平均股息率近6%。

今年10月22日，中国石化进行半年度特殊派息，A股每股特殊股息为现金0.07元人民币(含税)，累计派息84.7亿元，其中A股派息约67亿元。

“中石化作为石化龙头，现金流强，有分红意愿和能力，对于这样的稳定高分红的大型央企，对比当前十年期国债收益率，具有更好的投资价值。如果未来能继续以高分红回报股东，我肯定会一直持有。”一位

中石化的投资者对《证券日报》记者表示。

作为“石化双雄”之一，有别于中石油的是，中国石化的业务更加集中于石化产业链的中游及下游，也就是炼油、化工及成品油销售。

根据民生证券发布的研报，规模优势、网络渠道优势及技术壁垒等为中国石化打造了牢固的护城河。中国石化是国内上、中、下游一体化的大型能源化工公司，炼油及乙烯能力国内排名第一。公司通过规模效应能有效降低成本，通过一体化增强业务协调及抗风险能力。此外，中国石化成品油销售网络及成品油销量均在国内排名第一。截至2019年底，中国石化在

国内核心区域布局中国石化品牌加油站30702座，同比增加0.1%。中国石化加油站在国内布局较早，具有先优势排他性，是公司销售网络的核心壁垒。

中金公司在近期发布的研报中指出，在顺周期的市场投资风格下，中国石化盈利恢复，叠加高分红预期，有望带来估值的进一步修复。考虑到今年管道重组带来的527亿元现金，截至三季度末，公司在手现金超过1800亿元。在全年预测盈利400亿元的基础上，预计公司有望在2020年派息70%（2019年派息率为65%），总分红将达280亿元，对应的A/H股的股息率分别是5.6%/7.2%。

中国神华上市后累计分红2341亿元 高分红彰显“煤炭巨人”价值

■本报记者 李乔宇

在资本市场上，中国神华在分红风格慷慨的上市公司中一直是翘楚。数据显示，截至2019年底，公司累计实现归属于母公司所有者的净利润4634亿元，累计现金分红金额2341亿元。其中，2016年派发特别股息499.23亿元，分红率达51%，为动力煤板块最高。

中国神华《公司章程》显示：“在符合条件的情况下，每年以现金方式分配的利润不少于归属于本公司股东净利润的35%”，且2019年至2021年度每

年按《公司章程》规定方式以现金方式分配的利润提高至不少于公司当年实现的归属于本公司股东的净利润的50%。

对此，信达证券在研报中表示，中国神华具有一体化经营的核心资产，特许经营权价值独一无二；经营业绩具有高确定性和强稳定性；所布局的各板块均有亮点，煤炭主业仍具增长潜力。信达证券表示，中国神华的现金属性及高股息更加凸显其配置价值。

早在13年前A股上市之时，中国神

华已经是“煤炭巨人”了，在2007年实现营业收入821.07亿元。在中国神华上市以来的十一年中，“煤炭巨人”仍在高速增长。2019年，中国神华实现营收2418.71亿元，较2007年同比增长1.9倍。

随着一年供暖季的到来，煤炭行业再度迎来需求高峰期。在这片幅员辽阔的神州大地上，能够满足冬季供暖用煤需求意味着亿吨级别的煤炭储备。70年前的1949年，中国原煤产量仅0.3亿吨，这一数字在今天仅相当于东北部分地区一个冬天的供暖用煤需

求量。到了2019年，我国原煤产量已达37.46亿吨，在70年岁月中增长了百余倍。

我国煤炭供应能力由弱到强的发展过程中，作为中国上市公司中最大煤炭销售商、拥有最大规模煤炭储量的中国神华，亦在背后发挥了重要作用。

“让中华民族积蓄的能量爆发出来，是我们这一代人的历史使命。”中国神华相关负责人对《证券日报》记者谈道：“我们每个人都在自己的岗位上为实现这个目标而奋斗，中国神华也是这样一步一步干出来的。”

5年现金分红超800亿元 上汽集团推“新四化”积极拥抱车市变革

■本报记者 谢岚 见习记者 许伟

2020年三季报显示，作为国内汽车业龙头的上汽集团，营业收入排在上海地区上市公司首位，净利润额仅次于交通银行与浦发银行，排在上海地区上市公司的第三位，排名上海地区非金融实业类上市公司的净利润首位。

1997年上市的上汽集团，主营业务是整车的研发、生产和销售，旗下拥有上

汽大众、上汽通用等重要合营企业以及上汽通用五菱等重要子公司。在国内车企销量排行以及销售收入排行上，上汽集团已多年坐稳国内第一的宝座。作为上海地区的骨干国企，在回报股东方面，上汽集团也毫不吝啬，积极体现国企担当。

统计数据显示，2015年至2019年，上汽集团分别实现现金分红149.95亿元、192.78亿元、213.81亿元、147.21亿元、102.81亿元，合计达806.56亿元。上市以来，上汽集团已累计实施现金分

1268.02亿元，整体分红比例达到41.67%。

进入2020年下半年，特斯拉市值登顶全球车企，蔚来等造车新势力也股价飞涨，传统车企在新形势下面临新的挑战与机遇。事实上，上汽集团早已加快创新转型，力争从传统制造型企业，向为消费者提供移动出行服务与产品综合供应商发展。为此，上汽集团提出了“新四化”战略，即“电动化、智能网联化、共享化、国际化”。在新能源领域，上汽集团早早布局燃料

电池汽车；上汽集团旗下的“享道出行”品牌刚迎来2周岁生日；最近，上汽集团更是联合浦东新区与阿里巴巴推出高端智能纯电汽车项目“智己汽车”。

上汽集团方面表示，将会在努力提升业绩的同时，深入部署推进创新链建设，在全球汽车产业价值链重构的过程中，全力抢占有利地位和制高点，加快推动业务转型升级，向成为具有全球竞争力和影响力的世界一流汽车企业的目标大步迈进。

上市十年高额分红从未间断 海康威视以技术创新支撑高速稳健成长

■本报记者 吴文婧 见习记者 冯思婕

在4000多家A股上市公司中，每年稳定分红的公司并不少，保持高速增长的公司也很多，但既能稳定分红派息又能保持较高成长性的公司却不多，海康威视无疑是其中名列前茅的一家公司。

公开资料显示，海康威视是一家以视频为核心的智能物联网解决方案和大数据服务提供商，业务聚焦于综合安防、大数据服务和智慧业务，构建开放合作生态，为公共服务领域用户、企业用户和中小企业用户提供服务，致力

于构筑云边融合、物信融合、数智融合智慧城市和数字化企业。在综合安防领域，根据Omdia报告，海康威视连续8年蝉联视频监控行业全球第一，拥有全球视频监控市场份额的24.1%。

自2010年登陆资本市场以来，海康威视十年来稳定实施现金分红从未间断。《证券日报》记者梳理后发现，仅2015年至2019年的5年里，海康威视的现金分红额分别为28.48亿元、36.92亿元、46.14亿元、56.09亿元、45.42亿元，累计分红达213.05亿元。

近年来，证监会持续推行“现金分红回报股东”的理念，鼓励有能力分

红的上市公司实施现金分红。海康威视在《公司章程》中明确规定：充分考虑投资者回报，利润分配政策要保持连续性和稳定性，每年现金分红应不低于当年可分配净利润的10%，同时兼顾长远利益、全体股东的整体利益和公司的持续发展。实际上，海康威视上市后每年股利支付率均远超10%。

值得一提的是，海康威视上市以来从未增发股份进行再融资，截至目前累计分红额已远超IPO募资总额34亿元，是A股市场中为数不多的“少拿多给”的上市公司之一，仅近5年现金分红额就是当初IPO募资金额的6倍有余。

除了高分红外，高比例的研发投入是海康威视长久以来的另一显著特征。作为一家技术型公司，海康威视一直把技术创新作为维持公司高速发展的主要经营手段。近年来，为应对技术发展和外部环境变化，公司的研发费用从2017年的31.94亿元增至2019年的54.84亿元，占公司销售额的比例也从2017年的7.62%提高到2019年的9.51%。

海康威视曾公开表示，未来会继续以更大的研发投入应对更多的不确定性，为客户创造价值，为员工提供平台，为股东提供回报。无论宏观经济情况如何，公司都会坚持技术创新。

上市19年累计分红超970亿元 贵州茅台稳坐“市值一哥”宝座

■本报记者 王鹤

“买茅台等于买黄金”“喝酒喝到茅台这个级别，就算是喝到位了。”业内人士的金句点评，直接道出了茅台在国人心目中的地位。

自2001年登陆资本市场以来，贵州茅台的股价一路穿越牛熊周期，从发行价的31.39元/股，到2007年成为股改后沪深两市首只百元股，再到2019年年中首次突破千元大关，进而到今年一度站上1875元/股的高位，不断刷新历史纪录；贵州茅台的市值也水涨船高，相继突破1万亿元、2万亿元大关，稳坐“A股市值一哥”的宝座。

贵州茅台股价、市值高增长的背后，离不开业绩的强有力支撑。在茅台酒及系列酒领域深耕的贵州茅台，其营业收入和净利润已连续19年增长。数据显示，2001年，贵州茅台实现营业总收入16.18亿元，归属净利润为3.28亿元；今年前三季度，贵州茅台实现营业总收入695.7亿元，实现归属净利润338.3亿元。

上市19年来，贵州茅台一路收获，也在一路回馈。统计数据 displays，贵州茅台上市至今，已累计分红超过970亿元，

约为上市首发募资额的43倍，占上市以来净利润总额的46%。近5年现金分红比例均超过50%，俨然是A股市场中的“分红王”。

贵州茅台奉行的高分红回报，是上市公司对股东及投资者最大的诚信体现。公司董事长高卫东曾在2019年股东大会上坦言：“从理性角度讲，你们是茅台的投资者；从情感角度讲，你们是茅台的‘家人’。无论是哪一种角色，初衷都是希望茅台的发展会更好。”

对贵州省的发展，茅台也在积极践行自己的社会责任。作为贵州茅台的母公司，茅台集团发布的《社会责任报告》显示，截至2019年年底，茅台集团实现税收430亿元，上缴税收约占全省税收总额的18%。

另外，自“十二五”以来，茅台集团用于资助助学、兴办教育、扶贫济困、义赈救灾、环境保护、扶农兴农以及支持地方政府改善基础设施建设方面的投资已达90亿元。

在业内人士眼中，茅台已不单纯是一瓶酱香酒，在引领整个中国酱香酒发展方向后，茅台更是成为贵州省的一张名片和脱贫攻坚的排头兵。

稳“赚钱”不忘回馈股东 美的集团5年现金分红391.8亿元

■本报记者 赵学毅 见习记者 林博莹

虽然上市时间不长，但在A股市场，美的集团一直是在实现稳健成长的同时，坚持真金白银地高分红上市公司中的典型样本。

自2013年上市以来，美的集团每年现金分红比例维持在40%以上。在过去5年，美的集团合计现金分红391.8亿元。今年6月份，美的集团向股东派发2019年度利润分红，此次合计111.31亿元的分红金额不仅令市场叹为观止，还双双创下公司上市以来的最高分红金额与最高股利支付率纪录。

数据显示，2019年，美的集团实现归母净利润242.11亿元，当期股利支付率为45.98%。2015年至2018年，公司分别实现归母净利润127.07亿元、146.84亿元、172.84亿元、202.31亿元，现金分红额依次为51.21亿元、64.66亿元、79.01亿元和85.62亿元，股利支付率分别为40.3%、44.03%、45.71%、42.32%。

令股东“喜闻乐见”的高比例现金分红背后，是美的集团稳健增长的经营业绩。根据《证券日报》记者统计，截至去年，美的集团营业收入与净利润的5年复合增长率分别为14.44%、18.18%。而2020年前三季度，在行业受到新冠肺炎疫情影响的情况下，美的集团依然实现营业收入2177.53亿元，

同比仅微降1.81%；实现归母净利润220.18亿元，同比增长3.29%。

经过多年布局，美的集团如今已是一家全产业链、全产品线的家电及暖通空调系统企业，也是一家覆盖消费电子、暖通空调、机器人及自动化系统、数字化业务四大业务板块的全球科技集团。

凭借研发创新能力、全产业链制造优势和稳固渠道网络，当前公司的主要产品均居行业领先地位。同时，得益于在线上渠道的布局与线下物流系统的数字化改造，美的已成为中国家电全网销售规模最大的公司。

数据显示，2020年上半年，美的全网销售规模超430亿元，同比增幅超30%，并在京东、天猫、苏宁易购等主流电商平台连续8年保持了家电全品类第一的行业地位。在2020年“双十一”期间，美的系全网总销售额突破113亿元，实现新增会员209万，同比增长约643%。

值得一提的是，此前，美的集团提出“全面数字化、全面智能化”的转型规划，旨在推动公司从以硬件为主转变为以数据驱动的创新型科技集团。据悉，除了在数字化项目方面取得阶段性成果，公司还将加速推进5G+工业互联网的基础设施部署和相关应用探索。今年上半年，美的集团共有7个事业部的11个园区已开展5G+工业互联网试点探索。

上市后累计分红近700亿元 万科A积极践行长期主义

■本报记者 李春莲 见习记者 李昱丞

在A股超4000家上市公司中，很难找到一家比万科更“长青”的企业。自1991年1月29日上市以来，万科的发展几乎贯穿中国资本市场发展的全部历程，也是A股持续分红时间最长的企业。

数据显示，在上市近30年的时间里，万科累计实施现金分红691.71亿元，分红率高达28.62%。在2015年至2019年的5年里，万科现金分红金额达502.27亿元，股利支付率平均值为37.22%。

慷慨分红的背后，离不开长期稳健的业绩支撑。上市以来，万科创造了一项纪录，每一财务年度都实现盈利，是A股上市公司中持续盈利年限最长的公司。从1991年到2019年，万科的营业收入从4.23亿元增至3678.94亿元，净利润从2319万元增至551.32亿元，年复合增长率分别达27.35%和29.81%，成为长期主义的典范。

在创业早期阶段，万科一度选择多元化道路。但从1994年开始，万科坚定不移地做减法，聚焦住宅开发主业，出售了除主业之外的所有业务。2019年，万科房地产开发业务实现销售金额6308.4亿元，同比增长3.9%；销

售面积4112.2万平方米，同比增长1.8%；当年房地产开发业务结算收入达3526.54亿元，占营业收入的95.86%，基本盘牢固。

不过，万科也并非一成不变。2012年后，万科判断住宅开发行业进入白银时代，公司开启了从房地产开发商向“城乡建设与生活服务商”转型的过程。在业务上，万科在物业服务、商业地产、物流仓储等方面发力，旨在寻求不动产开发的相关多元化；在组织上，2018年万科提出战略检讨、业务梳理、组织重建、事人匹配的经营管理提升主线，按照“事在人先”的基本原则，将以职能、层级为骨架的传统刚性组织，变革为以任务、合伙为纽带的新一代柔性组织。

从多元化到房地产再到地产相关多元化，正是基于对周期的精准把握，万科在波动较大的房地产行业始终乘风破浪，公司也因此受到资本市场的长期青睐。截至2020年12月17日收盘，按照后复权计算，剔除上市首日涨跌幅并考虑分红再投资的影响，自上市以来万科的股价累计涨幅约为303.42倍，仅次于泸州老窖、贵州茅台和伊利股份，在所有A股上市公司中排名第四。