

2020A股财报榜单透视②

A股现金分红连续4年破万亿元 TOP50公司股息率均超5.57%

■本报记者 吴珊

“当市场风格从极致成长风格向低风险偏好转变时，投资者开始关注低波动、低风险、高分红的高股息率策略。”财信证券日前在研报中指出。

可以看到，A股市场分红额正在创新高，并且连续第四年分红总额超万亿元。证监会新闻发言人高莉在4月16日的例会上表示，在一系列政策引导下，上市公司现金分红取得积极进展，目前已与国际水平基本持平。2020年，上市公司现金分红（含股份回购）1.43万亿元，金额较上一年增长9.16%，较十年前增长超过4倍。

那么，究竟是哪些公司为万亿元现金分红贡献了力量？哪些公司享有较高股息率？

295家公司股息率超3%

《证券日报》记者统计发现，截至4月28日收盘，沪深两市共有3595家上市公司披露2020年年报，其中2648家发布了2020年度利润分配预案，占比达73.66%。其中，进行现金分红的公司达到2634家。

不难发现，近年来上市公司回报股东的意识明显增强，“铁公鸡”明显减少，不少公司在现金分红上的出手颇为豪爽。

鸿风资产投资总监黄易在接受《证券日报》记者采访时表示，现阶段上市公司分红比例明显提升有两个原因：首先，全社会投资回报率下降的大环境中，行业格局稳定的传统行业难以长期维持高ROE水平，

此时适当地提高分红，可使ROE水平抵抗短期盈利增速的波动，有利于维持持续稳定的ROE水平；其次，外资趋势性流入的过程中，A股的估值体系逐步与成熟市场接轨，增速相对低但ROE稳定的公司，长期也能获得不错的回报率，受长期配置资金青睐。

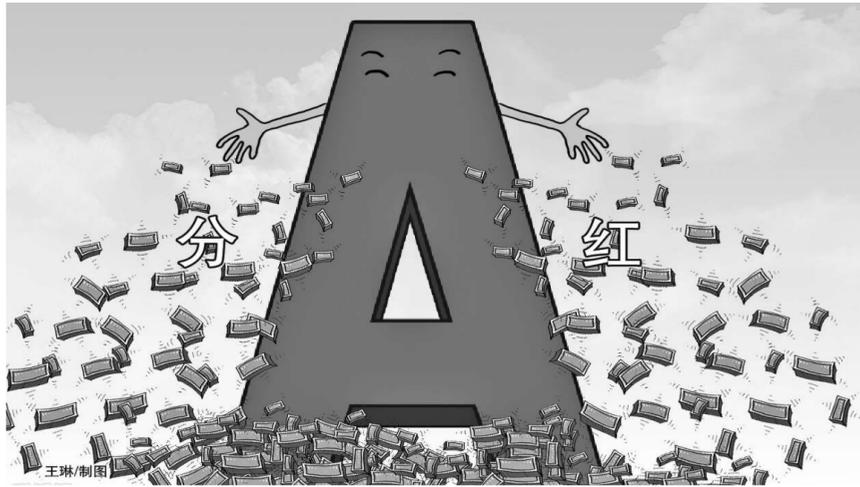
进一步统计发现，以公告的每股税前派现额为派现基准，以最新收盘价为基准股价，截至4月28日收盘，股息率超过3%的公司有295家。排名前50位的公司股息率均超5.57%。其中，江铃汽车、方大特钢、重庆百货、汇洁股份、四方股份、千金药业、文科园林等7家公司股息率均达到或超过10%，分别为14.16%、12.05%、11.95%、11.75%、10.75%、10.37%、10.00%，彰显投资价值。

股息率达到或超过10%意味着什么呢？现在银行能买到的理财产品 and 货币基金的收益率，普遍只有3%左右。

股息率TOP50全部跑赢大盘

对于高股息率的投资策略，黄易告诉《证券日报》记者，高分红、高股息率的资产在某些阶段能够跑赢大盘，分别是经济复苏、利率上行阶段的超额收益显著，经济衰退、利率下行阶段相对抗跌。从历史经验来看，当沪深300的债债收益差（10年期国债-沪深300股息率）从两倍标准差回落的过程中，高分红、高股息率资产都会阶段性占优。

2月18日以来，A股行情画风突变，前期持续上涨的明星股接连下跌，调整时间及空间远超机构预期，



不断挑战投资者的耐心。截至4月28日，上述50只高股息率个股全部跑赢大盘（上证指数期间累计跌幅达到5.42%），44只个股期间逆市上涨，其中，兖州煤业、四方股份等两个个股期间累计涨幅均在50%以上，分别为59.91%、56.43%，此外，方大特钢（37.29%）、南钢股份（35.24%）等个股期间累计涨幅也均超30%。

淳石集团合伙人杨如意在接受《证券日报》记者采访时表示，高股息的企业能够长期跑赢市场，究其原因在于高股息组合具有低估值、业绩稳定、现金流充裕等特点。高分红组合股息率与无风险利率处于历史高位，配置价值凸显。随着市场制度完善和机构投资者话语

权的增加，公司治理受到重视，上市公司将主动增加现金分红，A股股息率提升是长期趋势。投资者能够获得稳定的绝对收益，对长期和短期投资者都有着强大的吸引力。

三类机构交叉持有7家公司

提及吸引力，高股息率的公司背后不乏机构抢筹身影。统计发现，在上述50家高股息率公司中，有49家公司2020年年报披露显示，前十大流通股股东名单中出现社保基金、险资、基金、QFII、券商等机构身影。

进一步梳理发现，伟星股份、建发股份、金地集团、农业银行、富安娜、威孚高科、佛燃能源等7家公司

获三类机构交叉持有。

私募排排网未来基金经理胡泊在接受《证券日报》记者采访时表示，具备高比例分红，业绩又确定的个股确实有比较好的长期配置价值，如果作为底层的资产来说，风险低，稳定性和确定性又高，整体投资收益也是相对可观的，因此这一类标的很适合作为稳定型投资策略的底色。

黄易也指出，对长期资产配置而言，在新会计准则下，长期资金加大高分红资产配置比例可以减少利润波动。就短期资金而言，当前处在利率中枢上升、经济复苏阶段，高分红、高股息率资产表现相对较优。故目前短期、长期资金底仓配置标的均对高股息率水平有所侧重。

42家公募基金合计自购旗下产品90次 天弘基金申购20次居首

■本报记者 王宁

截至目前，160家公募基金公司发布了2021年一季报。在这些季报中，除了持股方向、产品业绩等诸多看点外，产品被所属公司和高管认购也不失为一大亮点。

《证券日报》记者根据Wind和东方财富Choice最新数据统计，今年以来，42家公募基金合计自购旗下产品90次。包括天弘基金、国泰基金、创金合信、华夏基金、银华基金、财通基金、大成基金、易方达、招商基金和工银瑞信等，自购资金少则几百万元，多达1亿元以上。其中天弘基金认购自家产品多达20次。

根据Wind数据统计发现，上述被所属公司、高管和投研人员认购

的产品中，包括工银瑞信聚利18个月定开A、天弘益新A、富国天润回报A、国泰中证环保产业50ETF、汇添富数字未来A、华泰紫金信息科技6个月等，其区间净申购资金在1000万元至7000万元之间。

事实上，公募基金、公司高管和投研人员自购产品并不意外。以天弘基金为例，根据Wind数据显示，截至去年底，天弘基金持有旗下基金16.02亿元，涉及46只基金（不同份额分开计算），涉及主动权益、固收、指数基金等不同产品；其中，天弘云端生活优选、天弘文化新兴产业A、天弘医疗健康、天弘港股通精选、天弘周期策略均被高管和投研人员持有超过百万份，这5只基金在去年被高管和投研负责人合计持有金额超过975万元。

天弘基金相关人士向《证券日报》记者表示，高管和投研负责人持有公司产品是个人决策，主要是基于对中国资本市场长期稳定发展的坚定信心，也是对天弘基金投资管理能力的信心；作为基金管理人，公司出于对自身管理能力的自信和对中国资本市场的信心，也持有不少旗下相关产品基金。

与此同时，天弘基金还以自有资金大笔持有上述5只基金的3只，截至今年一季度末，持有金额超过5亿元，其中港股通精选基金一季度被天弘基金加码近1亿元。

除了自购资金量外，天弘基金的认购频率也远远超过了其他公募。根据Wind数据显示，天弘基金在年内的认购次数已达20次，而在

同期中，包括创金合信、国泰基金、大成基金、华夏基金和工银瑞信等公司的认购次数也不过在3次至6次之间，国寿安保、景顺长城、富国基金、易方达和招商基金等，年内认购仅在2次左右。

具体到投资机会，天弘基金医药组相关人士向记者表示，近期市场热点持续性不强，板块轮动较快，指数涨跌无法正确反映个股情况，目前的市场短期无法看清方向，无论从做投资还是买基金，目前位置只能从中期维度进行布局。具体到二季度投资机会，建议关注三个方面：一是季报业绩会是二季度的主题，业绩持续性好的公司有望在二季度有显著的回调受益；二是年内A股市场的回调，更是风格的再平衡，中长期而言，医药板块的集

中度会更加集中；三是政策在今年仍有一定影响，尤其二季度开始，可以预期到器械、仿制药以及生物制品等板块将仍有集采等短期政策影响，因此，受政策影响较小的板块仍然是全年的配置重点。

天弘基金科技组相关人士也向记者表示，目前市场情绪逐渐缓和，周期板块的资金或出现流出，其中，成长板块仍有压力，主要原因是担心通胀上行流动性收紧，预期未来科技板块的表现相对优势较小。TMT各个子板块的估值已经回归到历史均值水平，随着全球资金流动性预期的边际改善，“杀估值”或有所缓解，而板块内优秀公司的成长性不断被验证，科技是未来市场重要主线的方向不会变化。”

圆通速递打开第二增长曲线 自有有机队及国际业务助推公司业绩“快跑”

■本报记者 李勇

上市公司年报期即将结束，4月27日晚间，圆通速递披露的2020年度年报以及2021年一季报显示，自有有机队及国际协同优势进一步显现，打开了公司第二增长曲线，叠加数字化转型所带来的成本优势，公司业绩实现较快增长。

年报季报 营收净利双增

公开披露数据显示，圆通速递2020年实现营业收入349.07亿元，同比增长12.06%；实现归母净利润17.67亿元，同比增长5.94%。市场方面，公司2020年全年业务完成量126.48亿件，同比增长38.76%，市占率提升0.82个百分点，达到15.17%，单票成本2.13元，较上一年大幅降低18.12%。

2020年圆通速递所取得的成绩难能可贵，在营收、净利、市场份额全面提升的基础上，公司同时披露的2021年一季报数据更是抢眼。数据显示，2021年前三个月，圆通速递共实现营业收入89.6亿元，同比大增61.91%，实现归母净利润3.71亿元，同比增长36.69%，扣非后归母净利润3.39亿元，同比增长44.81%。

对于今年一季度营收、业绩双双实现大幅增长，圆通速递相关负责人表示，主要由于业务量增长所致。公司披露的月度经营数据显

示，今年1月份至3月份，各月的业务量分别为12.68亿件、5.29亿件和13.48亿件，前三个半月合计完成业务量31.45亿票，较2020年同期增长近九成。

值得关注的是，2020年，社会消费受到较大冲击，圆通速递一直到现在5月份，单月业务量才超过10亿件。而今年同期，除了2月份春节长假因素影响外，1月份和3月份单月业务量都有着较好的表现。有市场人士在接受记者采访时表示：“去年在困难的环境下，圆通速递全年业务量仍实现了较好的增长，今年的开局，也让人对公司全年表现充满期待。”

数字化转型 助力提质增效

对单票成本的管控能力，不仅是快递企业竞争的核心与基础，也决定着公司盈利能力到底有多强。从2018年的3.03元，至2019年的2.60元，再到2020年的2.13元，公司单票成本近年一降再降。

记者注意到，由于科技投入与数字化转型的推进，圆通速递运输成本与中心操作成本均在快速下降，其中，2020年单票运输成本0.51元，较上一年同期减少0.18元，同比降幅26.29%；单票中心操作成本0.31元，较上年同期减少0.05元，同比降幅13.41%。整体上，2020年较2019年单票成本整体降幅18.12%，

也是近三年降幅最大的一年。

此外，数字化转型带来的不仅是单票成本的下降，还是公司运营效率和质量的提升。圆通速递前述负责人告诉记者，在数字化管控工具的全方位应用下，2020年公司平均效率同比提升超28%，人均效能同比提升超36%，全网络降本增效已成为助推公司高质量发展的有力手段。

航空及国际业务 成增长新引擎

“善谋者胜，远谋者兴”圆通速递早期布局的航空机队和国际业务，也开始成为新的业绩增长引擎。

年报披露数据显示，2020年，圆通速递的航空业务和国际协同全面发力，为公司打开了第二增长曲线。其中子公司圆通速递国际，2020年实现净利润2.52亿港元，同比增长800%，子公司圆通航空实现净利润2.16亿元，同比增长超200%。圆通速递国际和圆通航空，已经成为公司重要的利润贡献源。

公开披露信息显示，圆通速递国际目前在全球18个国家和地区拥有公司实体，在全球拥有46个自建站点，业务范围覆盖超过150个国家，超过2000条国际航线，已经形成完善的国际网络布局。圆通航空方面，截至2020年末，公司自有飞机数量为10架，其中，波音757-200

型飞机5架，波音737-300型飞机5架，航线范围已基本覆盖东南亚、东北亚等区域，为公司自有航空拓展全球化服务能力、参与国内外快递物流市场竞争、打造全球供应链奠定了坚实基础。

圆通速递前述负责人告诉记者，公司将继续强化自有航空等优势资源，积极深入布局全球快递综合服务体系，加强圆通航空与圆通速递国际货代、快递业务的结合，打造全球供应链一体化，增强圆通国际服务能力及航空服务水平。

“自有机队和国际业务，不仅仅是眼下的利润，还是与国内业务产生协同，服务全球的核心能力。”有市场人士认为，航空和国际业务，不禁为公司带来了业绩增长的新动力，也将成为公司向更高层次发展的重要助推器。

行业规模 将跨上万亿元级别

国家邮政局公布的相关数据显示，2020年我国快递业务量累计完成833.6亿件，同比增长31.2%，全行业实现业务收入8795.4亿元，同比增长17.3%。国家邮政局预测2021年我国快递业务量将完成955亿件，预计将实现15%左右的增长。

“随着人们消费模式不断向线上转移，电子商务、新兴社交电商平台、直播带货等模式蓬勃发展，网购渗透率进一步提高，居民消费潜力

持续释放，作为重要物流载体的快递行业，还将保持高速发展。”前述市场人士认为：“我国的快递行业将很快跨上万亿元级别的市场规模，这一天，已不遥远。”

记者注意到，圆通速递也在持续加大软硬件基础设施建设，努力提升自己的产能运用。截至2020年末，公司在全国范围内共拥有枢纽转运中心75个，实施了13个转运中心的改造和扩建计划，并布局完成了126套自动化分拣设备，公司拥有自有干线运输车辆3105辆，在全国范围内拥有加盟商4650家，末端网点38375个，终端门店超46000个。

完善的服务网络和领先的成本优势，圆通速递近年业务量快速增长。2018年至2020年，公司业务完成量分别为66.64亿件、91.15亿件、126.48亿件，业务增速分别为31.61%、36.78%和38.76%，呈现不断提速趋势，市场占有率分别为13.14%、14.35%、15.17%，也在稳步提升。

“随着消费者对于快递需求逐步转向差异化和精细化服务，对快递企业的服务质量和综合实力也提出了更高的要求，市场也将进一步向头部公司集中。”有市场人士表示，“在超大的市场需求下，圆通速递这样拥有多方优势的头部公司，特别是在自有有机队和国际业务加持下，也将获得更大的发展空间，更能分享行业的发展红利。”

中南建设今年销售目标为2500亿元

“三道红线”最晚明年转“绿档”

■本报记者 王丽新

“高速增长长期虽然过了，但在‘稳增长、出利润、优报表’的主张下，中南建设（以下或简称中南）卓越运营能力得到强化，多元相关业务进一步协同。”在2020年业绩说明会上，中南建设董事、副总经理、中南置地总裁陈昱含表示，未来，中南（建设）将从成长型公司转为稳健发展型企业，即从黑马转为白马，对增速和经营质量进行有效平衡。

“未来的市场和客户需求都会发生变化，在宏观调控政策下，企业如果再做普惠型地产，已经没有优势，公司会调整战略做品质地产。”中南建设董事长陈锦石如是表示。

截至2020年底，中南建设实现营业收入786.0亿元，同比增长9.4%；归属于上市公司股东的净利润70.8亿元，同比增长70.0%；加权平均净资产收益率达到28.18%，同比增长6.60个百分点；拟向全体股东每10股派发现金红利5.56元（含税），预计共派发现金红利21.27亿元，年度派息率达30.05%。

“现在的政策环境对行业整体发展是向好的，但也进入了考验企业内功的时候，靠土地杠杆和金融杠杆撬动发展是不可持续的，行业容错空间越来越小。”陈昱含向《证券日报》记者表示，对中南来说，要先做对，再做快，追求稳定和确定性，因此在“三道红线”方面，希望最晚明年会实现“绿档”。

全口径补货目标2700亿元

据公告显示，2020年，中南建设房地产业务实现合同销售金额2238.3亿元，同比增长14.2%；建筑业务全年新增合同额306.8亿元，同比增长10.4%。

在投资布局方面，公司坚持城市深耕，聚焦核心战略城市群，提高投资精准度，2020年公司新增项目107个，规划建筑面积合计约1523万平方米，新增项目平均地价约5002元/平方米，较2019年平均水平有所下降，可见投资成本进一步优化。

截至2020年末，中南建设已进入国内112个城市，总土储建面4472万平方米，一、二线城市占比约36.4%，聚焦长三角区域、珠三角区域以及内地人口密集核心城市，城市布局进一步完善。

“（22城）‘两集中’供地政策实际上是（供地模式）零售改为批发，对企业能力要求更高。”陈昱含向《证券日报》记者表示，对中南来说，以前有些地方在历史上占率不高，未来将提高公司通过公开市场增加储备土地的可能性；其次中南此前已经提前下沉了市场，能够快速找到价值洼地；加上多元相关业务使得在产城融合、城市更新等多元化拿地方面有优势，在新增土地供应大年，中南仍会保持“稳增长、出利润、优报表”的经营主张，保持精准和理性投资。

对于2021年拿地销售目标，陈昱含表示，2021年预计销售规模可达2500亿元，全口径拿地货值2700亿元，未来几年，维持10%复合增长率为合理目标。总体而言，未来中南的惊喜会少一些，但是确定性会多一些。

最晚明年将转为“绿档”

众所周知，靠胆大赌发展的时代结束了。“三道红线”金融监管与“两集中”控地价双重政策下，如果说房企是一辆车，油门和油箱都被管住了，但赛道空间还在。

正如一位不愿透露姓名的经济学家告诉《证券日报》记者，房地产行业接下来会如同家电行业一样，花时间优胜劣汰，待行业完成深度调整后，头部房企将分食市场，盈利能力会重回上升通道，届时估值会进入与其价值相匹配的阶段。无疑，中南建设作为龙头房企之一，不依赖于有息负债而是强化经营效率的发展模式，进一步提高市占率。

根据贝壳研究院统计，依照“三道红线”融资新规，中南建设剔除预收款后的资产负债率为79.8%，较上年同期下降4.2个百分点；净负债率为97.8%，较上年同期大幅下降71.6个百分点至达标；现金短债比为1.41，比2019年末进一步提高。

“2020年度三项指标均有明显改善，其中仍有一项指标超阈值，较2019年踩线情况下降一档。”贝壳研究院高级分析师潘浩向《证券日报》记者表示，中南建设已经成功实现“由橙转黄”。

“未来，房地产的称重器将由规模排名转为规模排名与报表并重。中南不是一家靠债务驱动发展的公司，在同等房企中有息负债规模最低，在‘三道红线’融资新规之前，管理团队就在着重优化报表。”陈昱含向《证券日报》记者表示，未来，在降低剔除预收账款的资产负债率方面，一要保持合理增速下，土地储备上紧平衡，控制负债压力；二要稳定生产提升自身效率，加快结转利润增厚净资产；三要增加合作并表实收资本增加少数股东权益；第四，有针对性动态监测单个项目资产负债情况。

另据《证券日报》记者观察，截至2020年末，公司有息负债799.0亿元，与销售规模的比值在行业同规模公司里持续保持最低水平。有息负债中短期借款和一年内到期的非流动负债233.7亿元，占全部有息负债的29.25%，同比下降5.06个百分点，长短期结构更加均衡。

此外，随着经营规模的提升，公司2020年经营性现金流入1293.1亿元，是一年内到期的各类有息负债（含期末应付利息）的5.5倍；经营活动产生的现金流量净额84.7亿元，连续3年保持正值；在手现金余额328.6亿元，相比2019年末增加29.3%；获得各类银行授信额度1725亿元，其中未动用授信额度为1312亿元，主体评级稳步提升。

关于未来发展规划，中南建设表示，将把卓越运营打造成为中南的优势标签，保持业绩合理增速，保持运营效率领先；整合内外部资源，积累多元化投资发展能力，提高土地储备弹性；努力实现房地产和建筑双主业合理增长，增加资产实力；进一步优化财务结构，提升信用评级，降低融资成本，尽快实现“三道红线”全部“绿档”，为未来持续发展留出一一定的战略缓冲期。

在中远期目标方面，陈昱含表示，中南建设将聚势蓄力，拥抱管理红利时代，继续推进卓越运营下的战略变革，房地产、建筑双主业协同发展，为未来建立人才护城河，强化在长期主义经营观下的永续经营能力。