

上市公司分红榜

现金分红率高达70.5% 伊利股份与投资者共享“健康”红利

■本报记者 赵学毅

作为中国乳品行业第一家A股上市公司,在内蒙古伊利实业集团股份有限公司(以下简称“伊利股份”)从小到大、从大到强的发展过程中,资本市场发挥了强大的助力作用。2020年,伊利股份实现营业总收入968.9亿元,净利润71亿元,整体业绩稳居行业领导地位,蝉联亚洲第一,并提前进入全球乳业五强,开创了亚洲乳业的新篇章。

过去25年间,伊利股份与中国经济同频共振、快速发展,并凭借消费刚性底蕴,多次穿越熊牛的跌宕,实现市值的长期稳健增长。如今伊利股份已经成为当之无愧的A股乳业龙头,也是市场公认的“白马股”之一。近10年,伊利股份的平

均净资产收益率达到25.97%,持续领跑全球乳业。从2015年到2020年,伊利股份的每股收益从0.76元提升至1.17元。

“伊利股份的健康发展离不开资本市场的助力,以及广大投资者的信赖和支持。在资本市场的长期实践中,我们清晰地认识到,上市公司持续合理的分红能够有效增强投资者的获得感。公司通过多种方式,真诚回报股东和投资者,坚持长期分红就是重要的举措之一。”伊利股份表示。

来自中国上市公司协会的数据显示,伊利股份的现金分红率常年领跑食品饮料行业,分红比例逐渐提高,从2011年的22.1%,提高到近年的70%左右。2020年度,公司拟每股分红为0.82元,现金分红率达70.5%。2020年度分红预案

实施后,伊利股份上市25年来,累计分红21次,累计分红金额高达304亿元。

中国上市公司协会内部人士称,伊利股份的分红总额和分红率在A股市场中名列前茅,股东可以切实感受到企业成长带来投资收益的增加。真金白银地分红,不仅体现了公司不断增强的经营能力,也体现出回馈股东的满满诚意。

对于广大投资者而言,伊利股份未来的分红确定性已经被“框定”。2019年,公司推出了限制性股票激励计划,考核指标之一就是5年内即2019-2023年度每年现金分红比例均不低于70%。

当然,分红的前提是扎实的业绩基础,尤其在本地优势减弱的情况下,若想在资源整合上进一步扩张,建议和大型房企合作,这样风险会相对小一些。”

高管层巨震本地优势削减 重庆房企财信发展严重掉队

■本报记者 王鹤

成立于1996年,扎根重庆,背后实控人为曾收购美国芝加哥股票交易所折戟而名声大噪的重庆商人卢生举,与龙湖、金科等被视作重庆本土房企“五虎”的财信发展,在历经20多年的时间洗礼后,如今正逐渐掉队。

掉队重庆本地房企阵营

重庆财信北岸江山以及位于江北嘴的重庆财信广场等地标性建筑,随时都彰显着“财信”二字的身影。但就是这样一家在重庆本土生长的老牌房企,与本地发家的兄弟房企相比,如今却远远掉队。

财信发展年报数据显示,2020年公司实现签约销售额70.67亿元,同比增长0.62%;签约销售面积76.16万平方米,同比下降6.09%。相较于2019年,财信发展2020年的销售增速明显放缓。2019年,该公司签约销售金额同比增速为33.31%,签约销售面积同比增速则为24.80%。

反观重庆本土房企梯队,龙湖、金科早已进入千亿元规模,2020年销售额依次为2706亿元、2232亿元,销售额尚不

及百亿元的财信发展远不及前者。

伴随着其他房企的进入,财信发展在“大本营”重庆的优势已不复以往,来自重庆地区的收入占比也在逐年走低。年报数据显示,2020年财信发展来自重庆地区的营收为40.21亿元,营收占比为66.45%。而在2018、2019年,财信发展在重庆地区的营收占比则分别为97.28%、75.57%。

财信发展最新发布的财报显示,2021年第一季度,公司实现营业收入5.01亿元,归属于上市公司股东的净利润为-2986.95万元。

“手有余粮,心中不慌”,作为房企重要的发展资源,土地储备是检验房企可持续发展的重要参考指标。但在这一项上,“土储荒”恐怕是财信发展即将面临的又一难题。

从土储来看,财信发展2018年累计持有土地为11块,总占地面积61万平方米,建筑面积131万平方米;2019年累计持有土地6块,总占地面积84.48万平方米,建筑面积214.89万平方米;2020年累计持有土地4块,总占地面积45.06万平方米,建筑面积119.92万平方米。不难发现,财信发展的土地储备正日益缩减。

“随着全国布局型房企抢占重庆市场,财信发展在品牌力和资金能力上难以与大型房企匹敌,同时,土储资源又短缺,已很难坚守企业原有的本土优势。”对此,诸葛找房数据研究中心分析师陈霄向《证券日报》记者坦言。

易居研究院智库中心研究总监严跃进则向《证券日报》记者表示:“小梯队的房企,实际上更需关注后续发展的问题,尤其在本地优势减弱的情况下,若想在资源整合上进一步扩张,建议和大型房企合作,这样风险会相对小一些。”

高管层巨震

自身营运陷入多重困境之时,财信发展当前还处于高管层震荡、新旧交替的“过渡”阵痛期。”

自2021年开年以来,财信发展在短短不到半年时间,迎来了管理高层的频繁变动。5月17日,财信发展发布公告,包括正副总裁在内的三名高管同日辞职,管理层巨震。公司董事兼总裁王福顺、副总裁彭彭昔、监事唐宗福辞职,且均不在公司担任任何职务,这意味着他们均离开了财信发展。

其中,王福顺于2019年8月份入职

财信发展,但履新不到两年,便彻底从财信发展中抽身出来。

而在早前的2021年2月5日晚间,财信发展就曾进行过一次人事调整,公司发布公告称,于近日收到公司董事长鲜先念、独立董事李杰利及监事会主席张华文提交的书面辞职报告。其中,鲜先念由于工作调整原因申请辞去董事会董事、董事长职务,同时一并辞去战略委员会委员职务。

与此同时,公告披露接棒新董事长一职的是曾在苏宁环球担任副总裁的贾森。据信息显示,贾森生于1983年,为复旦大学管理学硕士,曾任苏宁环球副总裁、兼苏宁环球资本总裁及健康产业集团总裁,以及财信集团总裁助理。虽是一名“80”后,但贾森在资本市场经验颇丰。据了解,贾森曾任职于雨润集团,2011年加入苏宁环球。在任职苏宁环球期间,其操盘完成了38亿元的增发、公司市值管理一度超过500亿元。2018年,贾森离开苏宁环球成立轻医美品牌,并在当年完成近2000万元首轮融资,此后便进入财信发展母公司财信集团担任总裁助理。

新掌舵人贾森能否带领财信发展走出困境?尚需时间见证。

合肥楼市新政满月：刚需打新热度高涨 二手房成交量下降

■本报记者 黄群

4月6日,安徽合肥出台房地产“新政八条”,涵盖学位制、二手住房限购、热点楼盘“摇号+限售”等八个方面。目前,新政已经满月,合肥新房、二手房成交如何?据合肥市房地产业协会发布数据显示,4月份合肥新房、二手房量价齐跌,政策效果初显。

不久前,记者来到合肥高新区某热门楼盘,售楼处人头攒动。据置业顾问介绍,在新政出台前夕该楼盘恰逢首开,全部已经通过摇号来确定购买者,而且都要全款。由于首开房源较多,中签率约在30%。

“高新区这附近二手房倒挂现象比较突出,之前需要全款,新政出台后很多刚需购买者也来打新。马上我们要开两栋楼,高层最低备案价还不到2万元,大平层最低备案价也才2.2万元出头,但周边二手房已经突破3万元,甚至3.5万元了。以高层100平方米计算,打中一套新房基本可以赚到100万元,所以这次加推的楼栋登记购房人数已经远远超过了可售房源数量。你关注一下公司的微信公众号,开盘时间我们到时候会在APP上通知。”该置业顾问对《证券日报》记者说。

相关数据显示,合肥首个摇号新楼盘位于刚刚启动的运河新城板块,刚需客户中签率达到了42.44%,普通购房者中签率也有15.13%。

从成交量来看,4月份合肥市区商品住宅销售备案面积70.44万平方米(5760套),较3月份下降14.3%,同比下降6.7%。价格方面,合肥市区商品住宅销售备案均价19383元/平方米,较3月份下降1.7%,同比上升15.1%。

“不好意思我这么晚才回来,最近压力有点大。”坐在《证券日报》记者对面的王伟(化名)面容倦怠,还时不时打着哈欠。

王伟供职于国内某头部地产中介合肥分公司,因为业绩出色,目前担任某区域门店店长。谈及4

月6日合肥楼市新政以来行业的变化,王伟直呼压力大。“原来我的门店每个月业绩至少有三、四十万元,现在已经月未了,才完成了十几万元。”他苦笑地说。

王伟门店负责的区域并没有被限购,但依然免不了成交量下滑的尴尬境地。

记者来到某热门学区附近的中介了解情况。“这个小区现在挂出来的房源大概有80多套,涵盖了从30平方米到90多平方米的各类户型,50至60平方米的户型最好卖。”中介人员张志刚(化名)对记者表示,去年这个时候想买合适的房子还不太容易,但现在要是想买,选择的余地很多。据张志刚介绍,2020年9月份该小区挂牌单价还未突破3万元,但今年四月小区成交单价一度逼近5万元/平方米。而隔壁另一顶级学区的某二手住宅单价涨幅更大,从去年末的2.5万元左右上涨至如今的近5万元。

记者又来到北城新区,这里一直是合肥楼市的价格洼地。新政实施一个多月后这里的楼市情况又如何呢?

“目前来看新政是有些影响的,虽然还不是特别明显,可能还需要时间再观察。”某楼盘置业顾问对记者说。

贝壳研究院数据显示,4月份合肥市区成交二手房11273套,较3月份下降27.1%。其中,限购区成交2988套,下降45.4%;非限购区成交8285套,下降13.0%。在价格方面,4月合肥市区二手住宅成交均价17834元/㎡,较3月份下降5.3%。其中,限购区均价25885元/㎡;非限购区均价15430元/㎡。

总体来看,一边是新房市场与二手房市场倒挂,刚需购买者开始积极打新;另一边则是非热点区域的新房以及合肥二手房市场热度开始缓慢降温。

业内专家对记者表示,新政后一些精准政策让居民对房价上涨预期下降,房地产市场预期趋稳。与此同时,“防止以学区房等名义炒作房价”对学区房炒作进行了有力打击。

拼多多的“农业梦”:打造“全球最大”农产品零售平台 还在研发“人造肉”

■本报记者 李乔宇

从上市初期的“3亿人都在用的购物App”到如今坐拥8亿活跃用户的综合平台,拼多多正在“越走越远”。

拼多多正在全球范围内开展合作,以解决有关未来食品问题。”5月26日晚间,拼多多发布了2021年第一季度财报,在随后的业绩电话会议上,拼多多董事长兼CEO陈磊表示,就在不久前,拼多多已经与新加坡科技研究局(A*STAR)旗下的新加坡食品与生物技术研究院(SIFBI)合作。

就在不久前的2020年财报业绩沟通会上,陈磊的“野心”还仅仅是“打造全球最大农产品零售平台”。

从“3亿人用的拼多多”到“全球最大农产品零售平台”,再到探索人类的“未来食品”,拼多多的农业梦正在站上新的起点。

直连1600万农户 一季度订单数同比增超300%

大胆追梦的勇气来自公司营收和用户体量的快速膨胀。

据近期披露的一季报显示,截至2021年3月31日,拼多多年度活跃买家数达到8.238亿,较上一年同期净增1.957亿,连续第二个季度领先于国内其他电商平台。营收方面,拼多多第一季度营收221.67亿元,较去年同期的65.41亿元,同比增长239%。

从农产品上行GMV看,拼多多连续五年保持了三位数增速。

据拼多多农业相关负责人告诉《证券日报》记者,受益于大量新用户下单和多多买菜业务的增长,拼多多2021年第一季度的农产品订单同比暴增超过300%,中国最大农产品上行平台的护城河正在持续加深。以农业为创业业务的拼多多,其农产品在总GMV中占比约5倍于行业平均水平。

如果说2020年8月份开始的多多买菜是拼多多农产品上行的“二级火箭”,2015年专注移动场景和开创的互动模式,就是契合“大国农业”国情的“一级火箭”。

拼多多于2015年成立时,陈磊就带队专注于开发移动架构,抓住了智能手机普及和普惠消费的机会。团队开创的“农地云拼”模式,重塑了农产品供应链,并推动产生了大量直接面向消费

者的“爆款”。

“十年前,我确信人们行为肯定会随着与朋友和家人进行实时交互的能力而发生变化”,陈磊表示,“一切都变得更加需求导向、更加个性化,这种个性化是通过交互来实现的。”

这种交互型购物给农产品上行带来的改变,超乎众人想象。它改变了人们消费农产品的方式,子女和父母、祖父母一起,从主动搜索水果,走向全天候空闲时间互动娱乐式购买。

消费端对需求的聚集,拼多多规模地将确定订单对接上“最初一公里”的一个个分散果园和农田。在直连全国超过1600万农户的基础上,对中国上千个特色产业带发挥了巨大的推动作用。拼多多数据显示,2021年一季度,单品销量超过10万单的农(副)产品达到2645款,同比增长156%,为2019年全年的179%。

破题农产品物流困境 首创农业物流体系

在此前的业绩电话会议上,陈磊表示,拼多多作为中国最大的农产品上行平台,同时也是一家专注农产品的基础设施型平台,“我们希望消费者拥有更健康、更具有环境可持续性的饮食习惯,同时也希望助力农业产业链各个环节的进一步改善”。

千家万户种,千军万马卖,十几亿消费者分散购买。“最初一公里”和“最后一公里”之间,对中国的农产品物流提出了极高要求。挑战在于,中国传统物流基础设施基本是为工业品而设,离数字化和智能化更是差距颇大。

从公司本身来看,全国超过三分之一的日均包裹量也为拼多多的物流体系提出了更多要求。庞大的包裹数量以及信息也为拼多多使用先进的计算和实时数据来完成更智能的路线规划和识别,提供了坚实基础。

这推动着陈磊将目光投向了新一轮创新领域:农产品物流。

据了解,当下的物流模式是十年前开发的,当时包裹体量要小几个数量级,必须在集中的配送中心进行整合。陈磊表示,随着物流数字化水平的提高,实时信息让包裹从生产者到消费者的所有运输环节随时可见。此外,近几年计算能力迅猛发展,已可以解析海量信息,这为建

立响应速度更快和适应能力更强的农产品和日用品物流系统,奠定了基础。

“物流的未来不应该被历史所束缚”,陈磊表示,希望带领拼多多,助力开创中国农产品物流的新世界。他认为,未来十年的物流,更多地取决于点对点交付,而不是过去十年的中心辐射模式。

自去年8月份以来,随着买菜业务的发展,拼多多将8亿消费者需求和供应链进行本地化高效率匹配。通过在仓储、冷链方面持续重投入,在农产品专用物流体系建设方面,取得了实质进展。

陈磊表示,区别于努力追赶,拼多多正以全新视野和不限于投资传统设备的方式,建立一个灵活而领先的农产品物流新体系。

这至少在三个重要方面改善中国的农产品产销价值链:一是减少损耗,把更多利润留给农民和消费者;二是更新鲜安全,让消费者吃得更健康放心;三是降低运输新鲜农产品时的燃料等各种消耗,减少对环境不必要的伤害。

陈磊在电话会上表示,拼多多已经在针对算法设计、数据分析和冷链物流等方面进行开发和优化。“我们也申请了一些专利,希望在实际操作中广泛地推广它们,并帮助物流供应商提高效率并降低成本”。

在拼多多方面看来,这种更灵活的系统,可以通过综合考量卡车交付时间、仓库位置、路线规划等多种因素来实现。自动驾驶汽车和机器人等先进技术,加上高级计算技术,将迎来物流的新纪元。

探索“未来食品” 数字化技术进入农业大势所趋

除了打造全球最大的农业零售平台,拼多多还在抓住中国全面推动乡村振兴和农业现代化的历史机遇,对农业食品系统进行改造,探索更健康的人类

未来食品。

近几年,随着蛋白质来源、成分优化和制造方法等方面的进步,食品技术得到了飞速发展,植物基肉有了接近动物肉的味道和质地。在去年联合新加坡科研人员开发一种低成本便携式农残检测方法的基础上,目前,拼多多正与研究人员合作,比较研究在不同时间段内用植物基蛋白替代传统动物蛋白对营养和健康的影响。据悉,这是针对新型植物基肉的首创性研究。

陈磊称,研究结果将帮助制造商改进产品,并推动消费者进一步了解植物基蛋白的益处。

这并非拼多多首次尝试用先进技术改善农业发展。

2020年7月,云南省富民县种下了一批引用AI技术种植的特殊草莓,这些草莓不是种植在地面上,而是悬挂在空中,散落在草莓大棚里的是各式各样的农具,而是具备不同功能的传感器。2020年12月16日,AI草莓成果揭晓,公开信息显示,除了果实甜度这一指标外,在草莓产量和投入产出比这两项指标上,AI草莓的平均值均高于传统种植方式培育的草莓。

“互联网技术找到农业这个突破口是值得我们欣喜的。”中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林告诉《证券日报》记者,“长期以来,农业生产一直受制于客观天气等因素影响,农产品附加值低,利润空间小,导

致农民收入水平较低,而将人工智能引入农业生产能够显著降低生产成本,解放劳动力,增加产能,提高农产品质量的稳定性和统一性。在未来,将人工智能等数字化技术引入农业生产一定是大势所趋”。

拼多多仍未止步,据悉,前不久,拼多多刚刚联合主办“第一届中国农业机

器人创新大赛”,今年还将组织第二届“多多农研科技大赛”,继续推动农业技术在提高农业生产生产力方面的潜力。

“我们最大的农业梦想,是希望消费者能吃得更好、更健康,同时能帮助农民变得更为富裕,有奔头。”陈磊表示,“拼多多希望做正确的事情,为世界带来有意义的变化。”

