

强化现金分红 逾10家多年“零分红”公司披露分红预案

■本报记者 冯雨瑶

拿出真金白银实施现金分红是上市公司回馈投资者最直接、最有效的路径之一。随着监管层对上市公司分红督促力度的持续加大,《证券日报》记者注意到,多家曾连续多年“零分红”的公司陆续披露分红预案。

据统计,包括京粮控股、中国铁物、浙江世宝、永贵电器、抚顺特钢、安孚科技等在内的逾10家2018年至2022年均未分红的上市公司近日陆续披露了《关于2023年度利润分配预案的公告》。

“监管政策正在发挥作用,促使公司更加注重投资者利益,提高投资者的获得感和满意度,推动资本市场高质量发展。”南开大学金融发展研究院院长田利辉告诉记者,“分红是回馈投资者的重要方式。而且,公司分红的增加有助于提升投资者对资本市场的投资意愿和长期持有的信心,从而吸引更多资金进入市场,增强市场的流动性和活力。”

“分红的增加也反映了公司盈利能力和财务状况的改善,有助于提升上市公司在资本市场的形象

和竞争力。”田利辉补充称。

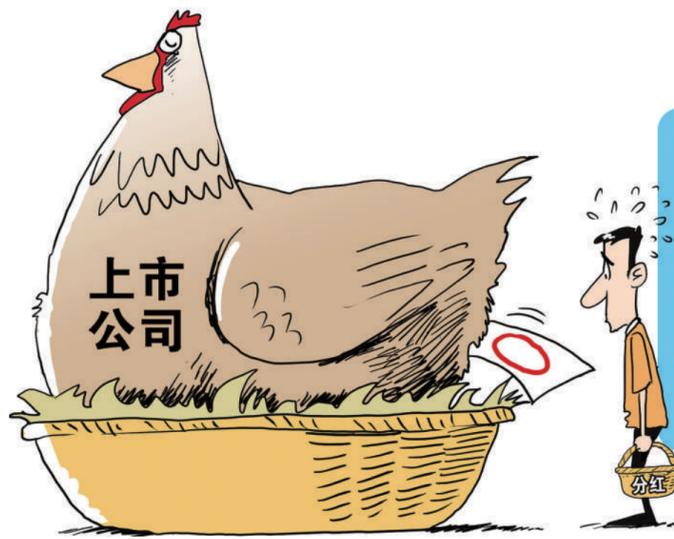
记者根据同花顺iFinD数据统计,截至4月15日,有423家公司在上市后从未进行过现金分红。这些公司主要分布在机械设备、电子、化工、医药等行业。

对于不分红,多家上市公司曾直言,可供分配利润连年为负,不具备利润分配的条件,因此始终未进行利润分配。但也有部分公司即便手握大把现金,滚存的未分配利润颇多,也多年“一毛不拔”。

4月15日,吉林高速就因吝啬分红遭到上交所问询。4月12日披露的2023年年报显示,2023年公司实现净利润5.46亿元,同比增长38.84%。然而,与公司业绩大增形成鲜明对比的是,该公司董事会在审议通过2023年利润分配预案时,拟不进行利润分配,不进行现金分红、不实施送股和资本公积金转增股本。

对此,上交所问询函中要求其说明在货币资金余额较高且多年盈利的背景下,连续多年不进行或少进行现金分红的原因及合理性,是否存在大额资金闲置的情况等问题。

“对于那些盈利却常年不分红的上市公司,可能存在多种原因。”中国企业资本联盟副理事长柏文



喜对记者表示,“一方面,公司可能将利润再投资以支持公司的扩张和增长,或者用于研发和创新以维持竞争优势。另一方面,公司可能存在资金管理不当、财务透明度不

高等问题,或者管理层可能更倾向于通过股票回购等方式来提升股价而非直接分红。”

柏文喜还表示:“公司应当加强与投资者的沟通,解释不分红的

原因,并在适当时候调整分红政策以满足投资者的期望。此外,公司应当注重提升内部治理结构,确保资金的有效使用,避免因管理层决策不当而损害股东利益。”

国电电力2023年净利润达56亿元 新能源装机量创下新高

■本报记者 李勇

受益于煤炭价格回落及新能源上网电量提升,国电电力2023年净利润同比大幅增长。据国电电力4月15日晚间披露的2023年年度报告,2023年公司实现营业收入1810亿元,同比下降7.02%;实现归属于上市公司股东的净利润56.09亿元,同比大增104.41%。

国电电力是国家能源集团常规能源发电业务的整合平台,主营电力、热力的生产及销售,资产遍及全国29个省、自治区、直辖市。2023年,国电电力多项经营指标均呈现出较好水平。公司全年累计完成发

电量4298.36亿千瓦时,实现上网电量4298.38亿千瓦时,剔除2022年转让宁夏区域火电资产影响后,分别同比增长3.67%和3.37%。全年供热完成1.91亿吉焦,同比增长4.53%。

“随着社会经济的恢复和增长,电力需求逐步回升,市场供需形势的变化对电力企业业绩产生了积极影响。”中关村物联网产业联盟副秘书长、专精特新企业高质量发展促进会工程执行主任袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示,煤价的下降对火电企业盈利能力的提升和改善起到了关键作用。此外,电力企业通过优化生产流程,降低能耗,提高

设备利用率等方式,也有效降低了生产成本,提高了运营效率,进一步增厚了业绩。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜认为,新能源装机及新能源上网电量的大幅增长,也是国电电力业绩改善的一个重要原因。年报显示,截至2023年末,国电电力控股装机容量10557.97万千瓦,较2022年增加819.87万千瓦。其中,新能源装机占了大头。公司新能源控股装机容量增加724.57万千瓦,新能源装机量创下了历史新高。

柏文喜认为,电力企业新能源装机规模的快速增长,一方面得益于政策的推动和引导,同时也得益

于相关技术的不断进步,使得新能源项目的建设和运营变得更加容易和高效,为电力企业的业绩提升提供了可能。

袁帅表示,新能源装机规模的增长,不仅意味着电力企业在新能源领域将有更多的投资和运营机会,从而增加收入来源。同时,随着新能源技术的不断进步和成本的不断降低,新能源项目的盈利空间也将逐渐扩大。

“国电电力已经实现以煤电发电为主,水、风、光多业务板块协同发展的格局。火电业务方面,公司的大容量机组占比高,整体性能优良,供电煤耗较低,且靠靠国家能源

集团,多方优势显著。新能源发电方面,公司近年装机规模不断增加,且资源储备规模丰厚,装机增长潜力巨大。”有不愿具名的市场人士在接受《证券日报》记者采访时表示,未来随着新建机组的陆续投产,公司的盈利能力也有望得到进一步提升。

此外,国电电力同日还披露了一份年度利润分配预案,公司拟每股派发现金红利0.07元(含税)。由于2023年中期国电电力曾进行过利润分配,加上本次分配,公司2023年全年合计派发现金红利21.40亿元,折合每股派发现金红利0.15元,折合每股派发现金红利0.15元,占合并报表归属于上市公司股东净利润的38.16%。

深耕雷电防护业务领域 中光防雷去年营收和净利同比微增

■本报记者 蒙婷婷

4月15日晚间,中光防雷发布2023年年度报告,公司去年实现营业收入5.55亿元,同比增长0.07%;实现归属于上市公司股东的净利润2560.8万元,同比增长3.44%;全年累计研发投入4589.61万元;拟向全体股东每10股派发现金红利0.15元(含税)。

中光防雷自成立以来,一直专注于雷电防护业务领域;主要从事防雷产品研发、设计、生产和销售,防雷工

程设计和安装,并提供防雷产品和防雷工程一体化整体解决方案。目前,公司主营产品广泛应用于通信、航天国防、铁路与轨道交通、电力、石油石化、新能源、工业自动化、建筑、医疗、汽车等基础产业及新兴产业。

作为沪深两市唯一以防雷产品为主产业的上市公司,中光防雷在通信、轨道交通行业防雷市场占据重要地位,并努力拓展航天国防、电力、能源等基础产业的防雷市场。年报显示,中光防雷去年在通信领

域实现营业收入3.17亿元,且系公司营收贡献最大的板块,营收比重达57.13%。与此同时,公司在能源、铁路与轨道交通、建筑、航天国防等领域的收入也有不同程度的增长,对应板块营收分别为1.11亿元、8679.61万元、2279.58万元、1753.94万元,同比分别增长41.66%、43.85%、22.62%、69.88%。

另外,中光防雷去年继续加大研发投入力度,全年累计研发投入金额为4589.61万元,约占当期营业收入

的8.27%。年报显示,公司目前有雷电预警系统、雷电监测系统、SPD智能监测系统产品等18个在研项目。

目前,中光防雷已拥有产品研发、检测及生产、工程研究、设计及施工的全面的专业技术能力及产业链条,以及直击雷防护、雷电感应防护、接地及雷电监测系统全系列产品及相关核心技术。公司产品系列齐全,产业链条完整,截至2023年末,公司已拥有1320多个产品型号、188个产品系列通过了国内外检测

机构的第三方产品认证,中光防雷还是爱立信、诺基亚、三星等大客户的优质供应商。

中光防雷高度重视股东回报,公司自2015年上市以来,每年都坚持发放现金红利,近七年每年现金分红占当年可分配利润的比例平均为35.02%。根据其同步发布的2023年度分红方案,公司拟向全体股东每10股派发现金红利0.15元(含税),合计派发现金红利489.03万元,约占当年可分配利润的比例为55.56%。

海螺水泥打造新利润增长点 今年将全力推进骨料、商混产业发展

■本报记者 黄群

4月15日下午,海螺水泥召开2023年度业绩说明会,就公司2024年重点布局、水泥行业后市判断、公司高质量发展热点问题回答投资者提问。海螺水泥执行董事、总经理李群峰表示,2024年水泥价格行情将保持震荡走势。他明确表示,今年公司将以水泥主业为基础,全力推进骨料产业发展和产能释放,推进商混(即商品混凝土)产业布局,打造新的利润增长点。

将发力骨料、商混业务

海螺水泥日前披露的2023年年报显示,去年公司实现营业收入1410亿元,同比增长6.80%;实现归属于上市公司股东的净利润104.30亿元,同比减少33.40%。

尽管水泥主业景气度依旧下行,

但公司其他产品不乏亮点。从收入增速来看,2023年海螺水泥骨料及机制砂实现营收38.64亿元,同比大幅增长73.32%;商混实现营收22.54亿元,同比增长24.71%。从毛利率来看,骨料和机制砂依然保持着高达48.32%的毛利率,为各产品之最。

在水泥盈利能力下滑的背景下,海螺水泥自2022年开始加大了骨料、商混的产能建设。年报显示,2022年和2023年,海螺水泥分别增加骨料产能4480万吨和4070万吨,分别增加商品混凝土产能1080万立方米和1430万立方米。截至2023年年底,公司骨料产能为1.49亿吨,商品混凝土产能达3980万立方米。

目前,海螺水泥在骨料产业方面具有三方面竞争优势:坐拥丰富的矿产资源,在矿山开采和综合管理方面具有经验;同时,公司在沿江建设了大型骨料生产基地,水路运输成本较低;此外,骨料与水泥、商

混产业具备产业协同效应。

2023年,海螺水泥旗下芜湖建材、双峰建材等12个骨料项目顺利投产,并通过新建、并购和租赁等方式新增了14个在运营商品混凝土项目。

李群峰在业绩说明会上表示:“2023年骨料、商混对公司利润的贡献持续提升。随着上述产品产能规模的上升,产业链效益贡献日益明显。2024年,公司将充分发挥现有产能,加快存量项目建设,稳妥推进增量项目,努力提升骨料、混凝土业务对公司利润贡献的占比。”

行业去产能任重道远

权威数据显示,2023年全国水泥产量为20.23亿吨,同比下降0.7%,为近12年以来同期最低水平。2023年,全国水泥市场标号42.5水泥平均成交价为394元/吨,同比大幅回落15%,价格处于近6年最低

水平。

《证券日报》记者以投资者身份提问:“海螺水泥如何在下行周期继续高质量发展?”

对此,李群峰表示,行业整体走弱的形势下,公司积极应变,主动求变,在经营方面,努力克服超预期因素的影响,在国内国际市场精准施策,进一步强化经营韧性和运营质量;在发展方面,坚持有效投资,做强水泥主业和上下游产业链,推动环保、新能源和数字产业协调发展。从中长期来看,为了推动公司持续高质量发展,海螺水泥将密切关注行业形势、国家碳排放等政策方针,采取灵活的经营策略,确保公司在市场的主导地位,并加快推广数字化、智能化、节能降碳等先进技术,持续提升产业竞争力。

对于水泥行业的投资者来说,海螺水泥对行业去产能周期的预判也十分关键。

宁德时代一季度 实现净利105.1亿元

■本报记者 李婷

4月15日晚间,宁德时代发布2024年一季度报告,公司实现营业收入797.7亿元,同比下降10.41%;实现归母净利润105.1亿元,同比增长7%。

报告显示,公司一季度研发费用43.4亿元。在科技创新方面,宁德时代神行电池开始量产交付,开启新能源车超充时代;同时在储能方面,公司发布5年零衰减、6.25兆瓦时级的天恒储能系统,为新型储能的规模化应用和高质量发展按下“加速键”。

“宁德时代一季度业绩表现基本符合预期,公司研发投入保持较高投入,新技术产品持续推出并逐步量产商用。”黄河科技学院客座教授张翔对《证券日报》记者表示,动力电池和储能电池双主业模式将持续驱动公司发展。而近期公司发布的全球首个5年零衰减储能系统有望为公司储能业务带来业绩增量。

天眼查App显示,4月10日,国新储能(福建)科技有限公司成立,由国家电力投资集团有限公司、宁德时代及旗下宁德时代新能源产业投资有限公司共同持股,注册资本10亿元,经营范围含储能技术服务、新兴能源技术研发、以自有资金从事投资活动、新能源原动设备制造、新能源原动设备销售等。

值得一提的是,4月15日,国际评级机构穆迪将宁德时代主体评级从Baa1上调至A3。穆迪认为,即使价格竞争限制了公司收入增长,但宁德时代的信用状况仍将保持强劲。基于对宁德时代行业地位、领先技术、良好需求前景、多元化客户基础、高进入壁垒、审慎财务政策的认可,穆迪将宁德时代主体评级上调,并给出稳定展望。

(上接A1版)

例如,三亚亚特兰蒂斯举办了“粉色之夜”、超级暑假、中国美人鱼公开赛、与王者荣耀联名等各类活动,推动2023年全年平均入住率维持在82%的高位,到访游客高达608万人次,创历史新高。

为抢抓国际旅行市场快速恢复的机会,OTA平台则在加快“出海”进程。同程旅行在新加坡设立了海外总部,在洛杉矶开设了首个海外实体店,不断推进服务本地化。

入境游方面,日前,湖南张家界国家森林公园、宝峰湖等景区吸引中外游客纷至沓来,数据显示,今年一季度,张家界入境游客比2023年同期增长39.9%。

张家界常务副总裁金鑫表示,张家界景区能吸引众多入境游客前来观光并不是一蹴而就的,以韩国入境游客为例,除了张家界自然秀美的风光外,也离不开当地政府对于韩国市场的重视。此外,众多朝鲜族旅游从业者来张家界工作兴业,也对韩国市场的开拓作出重要贡献。

出入境游持续火热

今年年初,利好出境游消息频传。自2月份起,新加坡对中国游客实行免签入境,泰国亦从3月份起跟进,再加上马来西亚在2023年底实施的30天免签政策,“新马泰”旅游线路再获市场关注。

不仅如此,为进一步促进中外人员往来,入境游的免签政策也带动市场在春节假期后持续回暖。携程数据显示,今年以来,国内入境游整体订单同比增长超3倍,比2019年同期增长约五成。入境酒店预订同比增长超3倍,较2019年同期增长超七成;入境机票订单同比增长超3倍,较2019年增长超六成。

杨彦峰表示,目前来看,包括云南、广西在内的许多热门目的地,不少入境游导游已经出现供不应求的情况,旅游需求层面已有立竿见影的增长。

与此同时,随着航空公司加大国际航班班次的恢复力度,机票价格明显下降,进一步激发出境游市场的需求。

“今年国家对旅游业的重视程度和社会对旅游业的关注程度都达到了前所未有的高度。”中国旅游研究院国际研究所所长杨劲松表示,“政策上的便利,如单方面免签政策和针对入境游客的便利化措施,极大简化了旅游流程,促进了国际旅游的恢复。”

如何变“流量”为“存量”?

展望2024年全年旅游市场,范磊认为,会出现一些新变化和挑战。他表示:“首先是消费趋势加速迭代带来的挑战。消费端的碎片化趋势正在改变传统的业态结构,需要企业有更强大的组织能力,更具弹性的产品结构,更强大的供应链,以及更加智能的技术,以适应新的消费趋势变化。”

至于境外市场,范磊直言,“出海”将为更多企业带来更大的发展机遇和空间,但同时境外旅游产业发展阶段以及旅游消费习惯与国内有较大差异,能够快速适应本土市场是“出海”要闯过的第一道关。

对于国内市场而言,更重要的则是如何将现有的旅游“流量”变为“存量”。对此,长白山相关负责人表示,未来将聚焦“长白山下雪”品牌IP,深化冰雪产品布局,加大冰雪项目投资,增强冰雪产品供给,并从“时间、空间”两个维度提升接待能力,同步发展“避暑+冰雪”双旺季,加快温泉度假区二期项目建设。

金鑫也表示,当前跨境旅游支付的问题已经在解决,基本不存在障碍。张家界景区容量足够大,未来主要是对旅游线路进行优化和多样化产品。

“现代旅游业是一个系统的、整体性的产业,发展旅游业不仅考验文化和旅游方面,还涉及营商环境、公共服务、对游客和居民的关注程度等。这些因素共同决定了目的地的吸引力。”杨劲松表示,旅企应重点关注研学旅游、冰雪旅游、夜间旅游和商务旅行等,通过细分市场,各地区可以打造自己的品牌和竞争力,从而在旅游业中脱颖而出。