

公司零距离·新经济 新动能

广州发展连续高分红 做实主业是基石

■本报记者 丁 蓉

“公司的综合能源发展蓝图如何规划?”“未来是否会保持高分红?”近日,“走进大湾区 了解我的上市公司”系列活动广州发展专场成功举办。《证券日报》记者与投服中心代表、券商分析师代表、投资者代表一起,走进了广州发展集团股份有限公司(以下简称“广州发展”)。在与公司管理层的面对面交流中,投资者踊跃提问,得到了公司管理团队的一一回应。

作为广东省重要的综合能源企业之一,广州发展在提升主业经营效率和盈利能力的同时,高度重视公司内在价值的外在体现。公司副董事长、总经理兼董秘吴宏向《证券日报》记者表示,公司重视与投资者的交流,注重信息披露透明度和精准度,并且通过连续25年高分红,为投资者带来了长期稳定的回报。

打造多元产业链

资料显示,广州发展以火电业务起步,1997年登陆资本市场。目前,公司已经形成电力、能源物流、燃气、新能源、储能、能源金融服务六大业务多能互补、协同发展的产业体系。

据吴宏介绍:“根据规划,公司‘十四五’期间将实施‘三大倍增任务’——投资总额、装机规模及天然气供气量实现倍增。”

煤电方面,广州发展全资子公司广州发展电力集团有限公司旗下的珠江电厂等容量替代项目已于今年取得了有关管理部门的批复。据了解,该项目将建设2台64万千瓦超超临界燃煤机组,能源利用效率将大幅提升,市场竞争力显著增强;天然气发电方面,广州发展旺隆2x46万千瓦燃气机组已全面启动建设,预计2026投产运行;新能源发电方面,近年来,广州发展投资建设运营了一批风力和光伏发电项目。截至2024年9月末,公司风力及光伏发电可控装机规模合计已超过420万千瓦。

“公司不再是传统的火电企业,而是真正意义上的综合能源企业。目前,新能源资产比重已经排到公司各类电力资产的第一位了。虽然公司业务覆盖面相对较广,但煤、电、油、气等多领域都有涉足,这也是公司的最大优势。能源的需求是多元化的,市场对煤、电、油、气各个品种都有需求。同时,公司不仅建立了绿色低碳综合智慧能源全产业链协同发展的新格局,还积极打造煤电联营、气电联营、传统能源与新能源联营等多元产业链。预计到2025年末,公司零碳、低碳、高碳能源供应将实现互补平衡,形成完善的供应链和产业协同发展优势。”吴宏说。

积极传递公司价值

在本次活动中,广州发展旗下各



图① 智慧燃气运营数据可视化平台 图② 投资者参观珠江LNG电厂二期600MW级燃气蒸汽联合循环发电机组 丁蓉/摄

项目相关负责人分别在现场介绍了项目情况,并且回答了投资者问题,传递公司价值。

在工作人员的带领下,投资者在广州南沙小虎岛LNG应急调峰气源站参观了LNG储气罐。据介绍,这两个巨型LNG储气罐高约50米,直径超80米,单个罐容可达16万立方米,是国内布局的8处应急调峰气源站之一。

“该项目是落实国家天然气保障要求的重大民生工程,是广州发展天然气供应链的重要环节,公司以此为基础,通过高压管网与周边城市、国家管网实现互联互通。”广州发展工作人员说。

事实上,除了邀请广大投资者来公司实地调研外,广州发展还积极通过业绩说明会、投资者互动平台、电话等多种形式与投资者进行交流。例如,近日有投资者在上证路演中心平

台向公司问及新兴储能业务的进展。公司回应称:“正稳步推进储能业务的开发与落地,积极投资开发新能源配储、大型独立储能电站、用户侧储能以及抽水蓄能等项目。”

连续25年高分红

回报投资者是上市公司市值管理中“价值分享”的重要体现。长期以来,广州发展坚持真诚回报股东理念,截至今年,公司已经连续25年进行现金分红,年均分红占归母净利润比例超过40%。同时,公司上市以来已累计现金分红近100亿元。据了解,截至目前,A股市场连续25年进行分红的上市公司尚不足50家,年均现金股利占归属于上市公司股东的净利润比例超过40%的甚至不到30家,而广州发展就是其中的一家。

积极稳健分红的上市公司往往更优秀

■丁 蓉

分红带来的收益确定性,也是长期价值投资者所看重的。中国证券监督管理委员会发布的《上市公司监管指引第10号——市值管理》(以下简称《市值管理新规》)鼓励董事会根据公司发展阶段和经营情况,制定并披露中长期分红规划,增加分红频次,优化分红节奏,合理提高分红率,增强投资者获得感。

多年来,中国长江电力股份有限公司、深圳长城开发科技股份有限公司、宝山钢铁股份有限公司等A股上市公司“优等生”通过积极稳健的分红提升投资者获得感,彰显了对公司发展

的信心和强烈的投资者回报意识。在笔者看来,上市公司要保持积极稳健分红,需要具备三大“素养”。

第一,积极稳健分红的上市公司,往往会把投资者利益放在更为重要的位置。这些上市公司不仅有一套行之有效的公司治理制度,还有一个关注长期发展的董事会,更为尊重中小投资者,愿意与中小投资者分享利益。

第二,积极稳健分红的上市公司,往往有稳健的经营基本面。这些上市公司大多具备盈利能力稳定、现金流充裕的特点。

第三,积极稳健分红的上市公司,一般都具有透明、科学的长效分红机制。

例如,贵州茅台酒股份有限公司近期召开的临时股东大会审议通过了《2024—2026年度现金分红回报规划》,明确提出2024年至2026年度,公司每年度分配的现金红利总额不低于当年归母净利润的75%,每年度的现金分红分两次实施。

积极稳健的分红,不仅有利于提升投资者获得感,还能引导更多投资者进行长期价值投资,与公司一起成长。从长远来看,这十分有利于资本市场的健康发展。



记者观察

迈出国际化重要一步 恒瑞医药启动H股上市

■本报记者 陈 红

12月9日晚间,江苏恒瑞医药股份有限公司(以下简称“恒瑞医药”)发布公告称,公司拟发行股份(H股)并在香港联合交易所有限公司(以下简称“香港联交所”)主板上市。

据悉,恒瑞医药此次发行的H股股数不超过本次发行后公司总股本的10%(超额配售权行使前),并授予整体协调人不超过前述H股股数15%的超额配售权。

与此同时,为优化公司治理结构,恒瑞医药将对公司高管人员的职务名称作出相应调整,但具体职责及分工并未发生变动。公司证券部工作人员向《证券日报》记者表示:“此举主要是为了接轨国际化的公司组织结构。”

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平在接受《证券日报》记者采访时表示,恒瑞医药赴港上市将引发行业内的广泛关注,可能带动其他相关医药股及市场的反应,进而提升整体市场的投资情绪。这对于整个医药行业发展具有积极的推动作用。

创新药研发有望加速

恒瑞医药表示,此次赴港上市所得募集资金,在扣除发行费用后,将用于(包括但不限于)研发创新、产品商业化及公司运营等。

作为A股“医药一哥”的恒瑞医药,近年来持续转型创新药研发并迈向国际化,有效推动了公司业绩稳定增长。2024年第三季度报告显示,公司前三季度实现营业收入201.89亿元,同比增长18.67%;归属于上市公司股东的净利润46.2亿元,同比增长32.98%。

研发创新是药企的核心竞争力,也是公司持续发展的关键。截至目前,恒瑞医药累计研发投入已超过400亿元,公司2021年至2023年研发投入每年均超60亿元。2024年前三季度,公司研发费用为45.49亿元,同比增长22%。

高研发投入之下,恒瑞医药创新成果不断涌现。截至目前,公司在中国上市的创新药合计17款,2类新药4款,正临床开发的自主创新产品达90多个。

在林先平看来,新募资加持下,有望加速恒瑞医药创新药研发,从

而进一步提升市场竞争力。其次,港股上市将有助于公司提升品牌影响力和市场认知度,吸引更多国际投资者的关注。

广科创业投资管理(广州)有限公司首席策略师沈浏向《证券日报》记者表示:“赴港上市可以为海外合作带来更多资本运作的工具选择和空间,为国际业务的发展提供更多的资源保障。”

寻求更广阔的发展空间

近年来,中国制药企业面临着国家集中采购的压力,“出海”战略成为业界共识,旨在寻求更广阔的发展空间。

在此背景下,恒瑞医药坚定“创新”+“国际化”双轮驱动发展战略。经过多年发展,公司的高端制剂产品已经进入了包括欧美日在内的40多个国家,其中不乏白蛋白紫杉醇这样的FDA首仿品种。

在创新药“出海”方面,恒瑞医药稳步推进创新药海外临床,在全球开展近20项海外临床试验。同时,公司大幅加速了创新药“出海”授权的步伐。通过与海外公司合作,公司已实现11项创新药海外授权。

从政策层面来看,今年4月19日,中国证券监督管理委员会发布了5项资本市场对港合作措施,其中包括进一步放宽沪深港通下股票ETF合格产品范围,支持人民币股票交易柜台纳入港股通,支持内地行业龙头企业赴港上市等。

10月18日,香港证券及期货事务监察委员会与香港联交所发布联合声明,宣布将优化新上市申请审批流程时间表,以进一步提升香港作为国际新股集资市场的吸引力。11月19日,中国证券监督管理委员会主席吴清在第三届国际金融领袖投资峰会上表示,保持境外融资渠道畅通,进一步提升境外上市备案效率。

林先平认为,恒瑞医药等企业的赴港上市举动将对其自身发展以及整个行业产生积极影响。就恒瑞医药来看,若实现“A+H”双重上市主体,有望助力其成长为具有全球竞争力的跨国制药集团,“展望未来,随着全球经济的进一步融合和中国资本市场的不断开放,A股公司H股上市的势头有望持续增长。”

26家A股公司 抢先披露2024年业绩预测

■本报记者 冯雨瑶

同花顺iFinD数据显示,截至12月9日记者发稿,A股市场已有26家上市公司抢先公布了2024年业绩预测情况。其中两家未公布净利润变动情况,剩余24家中有18家公司2024年净利润预喜(包括15家略增、2家预增、1家扭亏),另有5家略减、1家续亏。

具体来看,按预测净利润同比增长幅度上限排序,上述26家上市公司当中,有12家公司预计报告期内净利润同比增长上限超过10%。其中,北京正和恒基滨水生态环境治理股份有限公司和联芸科技(杭州)股份有限公司(以下简称“联芸科技”)预计净利润同比增长上限超过100%,分别为118.51%、101.04%。此外,立讯精密工业股份有限公司(以下简称“立讯精密”)、铜陵有色金属集团铜冠矿山建设股份有限公司、合肥科拜尔新材料股份有限公司(以下简称“科拜尔”)预计报告期内净利润同比增长上限排名靠前。

从预测净利润规模上限看,有11家公司预计报告期内实现净利润上限超过1亿元。其中,立讯精密以136.91亿元暂居榜首,成都佳驰电子科技股份有限公司、深圳壹连科技股份有限公司暂居第二、第三名,两家公司分别预计年度净利润上限为6.55亿元、2.89亿元。

另据记者梳理,上述预喜的17家上市公司主要集中在消费电子、半导体、航空装备等领域。对此,中国企业资本联盟中国区首席经济学家柏文喜向《证券日报》记者表示,这表明上述行业目前具有较高的景气度和发展潜力。

以消费电子为例,立讯精密预

计2024年度实现净利润131.43亿元至136.91亿元,同比增长20%至25%。公司表示,年内通过内生和外延的方式,持续扩大对现有业务的拓展,进一步深化产业链的垂直整合,并积极布局新产品、新技术和新领域。凭借公司自主研发的先进工艺制程领先优势和精密智能制造领域的强大平台化能力,公司实现了跨领域的资源整合,促进了消费电子、通信、汽车等业务板块的高效协同,推动公司在预期的增长轨迹上稳步前行。

陕西巨丰投资资讯有限责任公司投资顾问总监郭一鸣向《证券日报》记者表示,消费电子行业当前正处于企稳回暖阶段,在AI技术推动行业创新以及新产品不断落地的情况下,行业回暖趋势有望延续,“值得关注的是,随着AI技术的不断变革,消费电子产品的使用体验将进一步提升,对于细分领域来说,智能手机、智能穿戴、智能家居以及智能汽车等细分领域或迎来巨大的增长空间。”

同时,多家上市公司表示,随着新技术的迭代升级以及新业务的成效显现,为公司盈利提供了新的支撑。例如,联芸科技预计2024年实现归母净利润0.81亿元至1.05亿元,同比增长55.08%至101.04%。公司表示,报告期内公司数据存储主控芯片、AIoT信号处理及传输芯片持续迭代,两大类芯片产品矩阵不断丰富,推动公司全年收入增长。

“通过新技术和新产品的开发,上市公司能够开拓新的市场和客户群体,从而实现业绩的稳步增长。同时,拥有领先技术和创新产品的公司能够在市场竞争中占据更有利的位置,这有助于提升公司的市场份额和盈利能力。”柏文喜说。

汽车市场迎来年末消费旺季 二手车跨区域流通持续活跃

■本报记者 刘 钊

年末临近,汽车消费市场也迎来了传统旺季,各大车企和经销商纷纷抢抓这一黄金期,冲刺全年业绩目标。与此同时,二手车市场也愈发活跃。

“12月份汽车市场将迎来多重利好。一是汽车以旧换新补贴政策即将到期,消费者为享政策红利将加速购车决策。二是年底翘尾行情将提升消费者购车意愿。这两大因素将共同推动二手车市场活跃度大幅提升,交易量有望显著增加。此外,车源品质也将因大量优质车辆的涌入而得到优化。”中国汽车流通协会相关负责人表示,对于经销商而言,这是拓展业务的好时机。而对于消费者则意味着更多的选择和优惠。总体来看,12月份的二手车市场将在政策与年底消费热潮的共同推动下,呈现出繁荣景象。

异地销售价格普遍更高

中国汽车流通协会最新数据显示,11月份,国内二手车市场日均交易量稳定在6.5万辆以上,预计月总交易量在175万辆至178万辆之间,较上月增长3个百分点至5个百分点。

政策的强劲推动是近期二手车市场持续增长的关键。商务部数据显示,截至11月18日,全国汽车报废更新和置换更新补贴申请量已超400万份,反映出广大消费者正在积极参与到汽车

报废更新和置换更新活动当中。在此背景下,二手车市场迎来了前所未有的发展机遇。

记者注意到,随着国内汽车产销量、保有量持续增加以及相关政策的有力推动,消费者出售旧车需求不断增多。与此同时,得益于二手车电商平台的崛起,二手车跨区域流通也日益频繁。上海谨优汽车技术咨询有限公司(以下简称“天天拍车”)发布的数据显示,11月份燃油二手车异地成交占比达75.2%,新能源二手车异地成交占比为72.1%。

天天拍车公关经理陈加伟向《证券日报》记者表示,二手车电商平台的兴起打破了地域限制,通过在线竞拍、标准化检测、透明化交易等运营模式,降低了买卖双方的交易门槛和风险,提升了交易效率。

此外,由于各地汽车保有量和市场需求存在差异,促使二手车跨区域流通愈加频繁。在线交易平台的出现让买家和卖家能在全中国范围内寻找更合适的交易对象。例如,一线城市二手车资源丰富但本地市场消化能力有限,而二线、三线城市需求旺盛,形成了良好的异地交易基础。

据了解,跨区域流通对二手车市场产生了深远影响,不仅优化了资源配置,还推动了价格发现机制。通过全国在线竞拍,二手车价格更加透明,消费者能以更合理价格购车。同时,电商平台的标准检测和质量服务也提升了消费者购车信心。

陈加伟向记者介绍,以热门交易车型别克GL8、奥迪A6L为例,异地出售价格普遍高于本地成交价格。这表明跨区域流通有助于消费者以更高价格出售旧车,提升市场活跃度。新能源二手车市场也呈现出类似趋势,为消费者提供了更多的选择和更好的购车体验。

有受访人士向《证券日报》记者表示,大部分热卖二手车的异地成交均价高于本地成交均价。通过全国在线竞拍汇集了更多有需求的买家。同时,各地对于品牌车系的偏好也不尽相同,导致了不同城市的买家对同一款车型价格的接受程度也有所差异。

新能源车型受青睐

值得关注的是,在二手车市场,得益于新能源汽车行业的迅猛发展,新能源二手车以其较短的车龄、较新的车况以及更高的性价比脱颖而出。近日,《证券日报》记者在走访北京花乡二手车市场时发现,与此前4月份、8月份的几次走访相比,新能源二手车的展车数量明显多了起来。

新能源二手车市场的快速发展受益于政策层面的大力扶持。当前,各地政府纷纷出台政策措施,鼓励新能源汽车的消费和置换,为新能源二手车市场提供了广阔的发展空间。同时,新能源汽车评估检测体系的不断完善也提升了消费者对新能源二手车的信任度和购买意愿。

中国汽车流通协会发布的数据显示,今年前10个月,全国新能源二手车交易量高达89.4万辆,同比增长51.7%,增速远超二手车市场整体水平。特别是9月份和10月份,单月交易量均突破10万辆大关,预示着新能源二手车市场正步入快速发展阶段,成为二手车领域增速最快细分市场。中国汽车流通协会副秘书长郎学红预计,按当前发展速度推算,预计今年新能源二手车交易量有望首次突破百万辆。

在全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树看来,相对于新能源车保有量的占比,二手新能源车的交易占比基本是同步增长,“未来随着新能源车市场规模的高速增长和价格逐步趋稳,新能源二手车的发展潜力巨大。”

天天拍车发布的最新数据也佐证了崔东树的观点,当前,自主品牌新能源车迭代速度快,政策也更加支持新能源车置换,综合考虑之下多数消费者缩短了置换周期。11月份成交的新能源二手车当中,车龄在3年及以内的占到37%。这意味着更多车况较新的新能源汽车已经进入流通市场,为消费者提供了更具性价比的新能源二手车。

上述受访人士进一步表示,为推动二手车市场的健康发展,有关部门和行业组织应加大政策引导和监管力度,推动市场的规范化、标准化发展。同时,鼓励二手车电商平台等创新型企业加大技术创新和模式创新力度,进一步提升二手车交易的效率和便捷性。