

## 市值管理面面观

## 中国海油：促进投资者了解公司 多措并举提升股东回报

■本报记者 向炎涛

坐在会议室戴上VR（虚拟现实）设备，就可以“到达”亚洲甲板面积最大、设备最多、功能最齐全的海上原油生产平台——恩平15-1海上原油钻采平台，如身临其境般参观海上油气勘探生产的场景。这是中国海洋石油有限公司（以下简称“中国海油”）开办的国内首家应用虚拟现实技术落地的数字化路演方式，也是中国海油践行市值管理的一个缩影。

中国海油有关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示，中国海油高度重视市值管理工作，公司践行“以投资者为本”的理念，制定并发布了《2024年度“提质增效重回回报”行动方案》，从资产创效能力、提升投资者回报水平、培育新质生产力、高质量信息披露、公司可持续发展及公司治理等六个方面，努力做好市值管理工作。

2001年，中国海油在港交所上市，2022年4月份，在上交所主板上市。作为“A+H”上市的能源央企巨头，中国海油一直凭借高成长性和高分红属性受到投资者关注。截至2024年年末，中国海油A股股价较上市以来涨幅超120%，总市值突破1.3万亿元。

## 良好业绩回报投资者

当前，国际油价在中高位运行。中国海油通过提升产量、降低成本等方式不断提升盈利水平，以高质量发展成果回馈投资者。公司2022年、2023年净利润分别达1417亿元、1238亿元。

2024年前三季度，中国海油产量和净利润同比大幅提升，均创历史同期新高。在布伦特油价同比基本持平情况下，公司实现归属于母公司股东的净利润同比上涨19.5%，达1166.6亿元。

得益于严格的成本管控举措，中国海油持续保持成本竞争优势。“公司已建立了一整套行之有效的成本管控体系，全面包括了桶油五

项成本的所有子成本，涉及70多个指标、300多个基础数据，横向涵盖勘探、开发、生产、储量、销售、规划、财务、资金等在内的各个专业，纵向串联起有限公司总部、各分子公司、各作业区、各平台和各单井，通过一横一纵两个维度构成了全方位的成本管控体系。”中国海油有关负责人说。

与此同时，中国海油还加强关键技术领域技术创新，以有效降低油气田运行成本。公司积极推进技术进步和管理创新，利用工程标准化、钻完井“新优快”、岸电工程、无人化建设、智能化推广等多种手段，不断探索新的降本方向。

除成本管控外，中国海油在战略层面坚持增储上产，以寻找大中型油气田为目标，把握油气并举、向气倾斜的总体勘探策略，加大风险勘探和开井勘探，坚持新区、新领域、新类型勘探，持续推进非常规天然气勘探力度，夯实增储上产资源基础。

## 累计现金分红逾1955亿元

在保证公司成长的同时，中国海油始终重视股东回报。“公司坚持每年两次分红，包括年度末期股息和董事会根据股东大会授权决定派发的中期股息，原则上均采用现金分红方式，增强投资者的获得感。”上述负责人说。

据该负责人介绍，公司承诺，2022年至2024年的全年股息支付率不低于40%，且全年股息绝对值不低于每股0.70港元（含税）。公司2022年和2023年的全年股息分派情况均已兑现了上述承诺。

Wind数据显示，自2022年A股上市以来，中国海油累计实现净利润3822亿元，累计现金分红6次，累计现金分红金额1955.6亿元，平均分红率为51.17%。

此外，在股价波动时，中国海油结合自身经营情况、行业周期特点等因素，积极采取回购方式增强投资者信心。截至2024年9月30日，中国海油进行了8次回购，共计回购并



图①投资者走进中国海油调研  
图②投资者通过VR“云上参观”中国海油海上油气开发平台

注销3681万股公司股份。

根据东兴证券研报，2023年，A股中国海油、H股中国海洋石油的分红率均为43.50%。公司持续维持高股息，股东投资回报率高，随着未来盈利的逐步扩大，股息率仍将持续提升，且股息率在股息板块中亦处于较高位置。

事实上，2024年以来，相关部门出台了一系列有关央企市值管理的政策指引。比如，2024年11月份，中国证监会制定了《上市公司监管指引第10号——市值管理》；2024年12月份，国务院国资委发布《关于改进和加强中央企业控股上市公司市值管理工作的若干意见》（以下简称《意见》），《意见》提出中央企业要由并购重组、市场化改革、信息披露、投资者关系管理、投资者回报、股票回购增持等六方面改进和加强控股上市公司市值管理工作。

“一系列政策的出台，能够鼓励央企通过现金分红、回购股份等市值管理手段来提振资本市场表现，既能回馈中小投资者，也能提高央企的总市值和市场影响力。”前海开源基金管理有限公司首席经

济学家杨德龙表示。

## 数字化路演实现“云上参观”

中国海油作为一家海上油气勘探开发公司，如何让投资者更好地了解公司？

中国海油有关负责人称，由于海上油气平台远离陆地，空间有限且大型设备较多，常规的调研活动受限于设施承载能力、交通时间成本 and 作业场地安全要求，通常难以安排。为满足市场调研生产一线诉求，中国海油守正创新、先行先试，创新运用最先进的数字化手段，通过云上参观，拉近投资机构与上市公司的距离。

据介绍，中国海油融合应用VR技术，全新推出“云游四海”云上参观环节，与会人员可通过VR设备身临其境登上海上平台游览，见证中国海油最新的技术成果和进展，为投资者提供沉浸式的参观游览体验。

除采用业绩说明会、管理层路演、集体调研、投资者会议、电话热线等常规的投资者互动形式，中国海油还进一步结合官方网站和新媒体

等传播渠道，分享经营进展，科普海洋石油知识，促进投资者对公司业务的了解。

当前，ESG（环境、社会和公司治理）正在成为上市公司价值的重要一环。中国海油也在不断健全ESG治理架构，夯实管理基础。

“公司将ESG、应对气候变化等相关事宜纳入战略与可持续发展委员会职责。成立了ESG领导小组和管理办公室，建立闭环工作机制，确保各项工作有序推进。”该负责人介绍，公司持续提升ESG披露水平，促进价值传播。同时积极回应利益相关方关切，合规做好ESG报告披露，并积极推进气候变化信息披露相关研究工作。此外，公司还不断创新ESG传播思路，通过ESG宣传片、新闻稿、“一图读懂ESG报告”等方式推介公司ESG良好实践。

中国海油方面有关人士表示，未来，中国海油将继续聚焦主业、夯实根基，深入开展提质增效升级行动，不断提升公司的核心竞争力。公司还将切实履行上市公司责任和义务，积极传递公司价值，维护公司市场形象，积极助力资本市场高质量发展。

凯伦股份拟收购  
苏州佳智彩不高于51%股权

■本报记者 陈红

1月8日，江苏凯伦建材股份有限公司（以下简称“凯伦股份”）开盘涨停，报收于9.74元/股。消息面上，1月7日晚间，凯伦股份发布公告称，公司拟以现金方式收购苏州佳智彩光电科技有限公司（以下简称“苏州佳智彩”）不高于51%的股权。

“开盘涨停意味着投资者看好凯伦股份收购标的带来的潜在价值，以及对未来业务发展的乐观预期。”盘古智库（北京）信息咨询有限公司高级研究员余丰慧在接受《证券日报》记者采访时表示，近年来，光电行业发展迅猛，全球对高性能和环保的光电产品需求不断增长，市场前景广阔。凯伦股份可借本次收购进入光电领域，抓住行业发展机遇，拓展业务边界，为公司未来发展开辟新空间。

## 交易设有业绩承诺

具体来看，凯伦股份近日与苏州佳智彩股东苏州彩光电科技有限公司（以下简称“苏州彩光电”）、苏州和彩企业管理合伙企业（有限合伙）、苏州源彩企业管理合伙企业（有限合伙）、苏州佳智彩实际控制人陈显锋签订了框架协议及补充协议。

对于本次交易的原因、影响及双方业务协同等问题，《证券日报》致电凯伦股份证券部，其工作人员表示：“一切以公司公告为准。”

苏州佳智彩是一家专注于光电显示技术的企业，拥有多项核心专利和自主知识产权。记者从苏州佳智彩官网获悉，公司团队长期专注于深耕超高分辨率光学成像技术、智能图像处理技术、大数据分析、机器学习技术、机器视觉自动化技术等核心技术，不断深耕显示面板检测及修复设备的研发制造。

凯伦股份在公告中表示，公司管理层经过审慎调研和讨论，认为相关行业具有较大成长空间，本次签订框架协议事项有利于帮助公司在相关领域的战略布局，为公司寻找新的增长极，有利于推动公司的持续发展。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪表示，通过本次交易，公司可以将双方的资源相结合，在产品研发、生产制造、市场销售等方面产生协同效应。例如，利用公司的渠道优势，将苏州佳智彩的产品推向更广泛的市场，实现双方资源的优化配置，提高整体运营效率和经济效益。

值得一提的是，本次交易设有业绩承诺，交易对方承诺，苏州佳智彩2025年至2027年累计实现扣非净利润不低于2.4亿元。

截至2024年9月30日，凯伦股份货币资金11.91亿元、短期借款14.65亿元。凯伦股份表示，本次收购收购的资金来源为自有资金，本次收购不会对公司的现金流造成压力，不会影响公司正常的经营运作。

## 拟引入战略投资者

进行本次收购的同时，苏州佳智彩实际控制人也将“入局”凯伦股份。

具体来看，凯伦股份控股股东凯伦控股投资有限公司（以下简称“凯伦控股”）、实际控制人钱林弟及其一致行动人苏州绿融投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“绿融投资”）与苏州彩光电、陈显锋签订了《股份转让协议》，约定凯伦控股、钱林弟、绿融投资拟通过协议转让方式向苏州彩光电、陈显锋合计转让凯伦股份5363.42万股股份，占公司总股本的14.49%。

其中，凯伦控股拟转让数量为2510万股，占公司总股本的6.78%，钱林弟拟转让数量为600万股，占公司总股本的1.62%，绿融投资拟转让数量为2253.42万股，占公司总股本的6.09%。

苏州彩光电受让凯伦股份3413.42万股，占公司总股本的9.22%，陈显锋受让凯伦股份1950万股，占公司总股本的5.27%。对于其受让的目的，凯伦股份在公告中表示，是出于对凯伦股份未来发展前景及投资价值的认可及自身业务发展的需求。

“这一举措或是为了优化公司治理结构，引入新的战略投资者，同时为凯伦股份带来新的发展机遇。”詹军豪表示，本次股份转让，有助于增强公司的资本实力和市场信心，为公司的未来发展奠定坚实基础。

根据公告，本次股份转让价格为6.87元/股，5363.42万股对应的转让价格为3.68亿元。本次交易完成后，苏州彩光电持有凯伦股份9.22%的股份，陈显锋持有凯伦股份5.27%的股份。

余丰慧认为，上述交易完成后，将为凯伦股份带来新的收入和利润增长点，同时为公司发展带来新的思路和资源，有望推动公司持续发展。

需要注意的是，本次签署的框架协议是凯伦股份与交易对方就收购事宜达成的初步一致，最终交易能否达成尚存在不确定性。

截至目前，本次交易的评估、审计工作尚未完成，交易价格尚未确定。经各方确认，苏州佳智彩100%的股权价值不高于10亿元，意味着最终交易价格将不高于5.1亿元。

## 立华股份去年肉鸡等销售收入超169亿元

■本报记者 李亚勇

1月7日晚间，江苏立华牧业股份有限公司（以下简称“立华股份”）公布了2024年12月份销售情况简报，其中提及公司2024年全年黄羽肉鸡及肉猪板块合计销售收入达169.78亿元。

1月8日，立华股份相关工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示：“公司一直坚持追求稳健和高质量增长，2024年公司以技术和管理为支撑，在紧紧抓住成本控制这个‘锚’的基础上，取得了主营业务板块业绩的较快增长。”

2024年，立华股份销售肉鸡5.16

亿只（含毛鸡、屠宰品及熟制品），销售收入142.50亿元，毛鸡销售均价12.94元/公斤，同比变动分别为12.95%、7.95%、-5.48%。

上海钢联电子商务股份有限公司农产品事业部鸡业分析师张文萍表示：“2024年，黄羽肉鸡市场行情长期处于偏弱运行态势，价格相较于2023年偏低。企业通过降本增效等措施保持了较为乐观的盈利状况，2024年黄羽肉鸡养殖端整体保持较好盈利，全年平均盈利在1.35元/只左右。”

从肉猪板块来看，2024年度，立华股份销售肉猪129.80万头，销售收入27.28亿元，肉猪销售均价17.30元/公斤，同比变动分别为51.8%、

88.53%、14.57%。

对于肉猪板块同比实现量价齐升，山东卓创资讯股份有限公司生猪分析师刘博洋表示：“受长期养殖亏损叠加2023年四季度猪病被减产影响，2024年供应端减量带动猪价价格触底反弹。”

得益于肉猪销量及销售价格的上涨，生猪养殖企业的盈利有望实现修复。刘博洋表示，生猪养殖企业在2024年全年多时段处于盈利状态。

立华股份相关工作人员表示：“2024年，畜禽养殖板块周期整体进入了上升通道，尤其是饲料成本的大幅下降，为公司盈利提升创造了

条件。”

当下，降本增效依然是养殖行业的主旋律之一。

张文萍表示，2024年由于饲料原料成本下降，黄羽肉鸡养殖成本较2023年有明显下降，部分企业毛鸡出栏完全成本在5.7元/斤左右。

根据山东卓创资讯股份有限公司统计数据，截至2025年1月7日，生猪自繁自养成本13.25元/公斤，相比2024年同期下滑1.88元/公斤。

刘博洋表示，从2024年养殖成本走势来看，自繁自养成本持续下降。玉米、豆粕、麸皮价格均出现大幅度下滑，致猪成品饲料价格不断下降。根据立华股份披露的2024年三

季报解读电话会内容，2024年三季度黄羽肉鸡养殖完全成本控制在5.9元/斤以下，肉猪养殖完全成本为7.3元/斤。1月8日，立华股份在投资者互动平台上披露，近月肉鸡完全成本在5.6元/斤左右，养殖成本进一步下降。

“饲料成本是公司养殖成本的大头，尤其在黄羽肉鸡养殖成本中，饲料成本占比一般在七成以上。”立华股份工作人员表示，当前，公司在采购端规模优势不断提升，在把握饲料原料行情走势的基础上，努力降低采购源头成本。同时，公司在育种至销售各环节持续提质增效，保持成本端的核心竞争力。

## 风光股份首推股权激励计划 设五年业绩考核期彰显信心

■本报记者 李勇

1月7日晚间，营口风光新材料股份有限公司（以下简称“风光股份”）发布《2025年限制性股票激励计划（草案）》（以下简称“激励草案”），公司拟向82名核心员工授予1193万股限制性股票，激励对象人数占到了公司员工总数的8.43%，授予限制性股票数量占到了公司当前总股本的5.97%。这是风光股份上市后推出的首份股权激励计划。

## 健全长效激励机制

风光股份专业从事高分子材料化学助剂的研发、生产及销售，是国内最早实现抗氧化剂规模化生产的企业之一。公司抗氧化剂产品型号多达200余种，市场占有率居于同行业前列。风光股份还成功打通了从苯酚到烷基酚再到抗氧化剂的完整工艺合成链，实现了关键中间体的自

给自足，享有产业链协同的巨大优势。

2023年底，风光股份在陕西榆林布局的募投项目正式投产，不仅为公司带来产能提升，还新增了聚烯烃催化剂、三乙基铝等新产品，产业链条更加完备。风光股份的员工总数也大幅增长，已经由上市前的不足400人增加到2024年底的900余人。

根据激励草案，此次激励对象既包括风光股份的董事、高管，也涵盖了专业技术类骨干、管理类骨干和业务类骨干等核心员工，覆盖范围较广。授予限制性股票总数占到了公司当前总股本的5.97%，激励强度也较高。

“股权激励可以优化公司治理结构，通过将管理层和员工的利益与公司长期发展绑定，提升整体决策的科学性和合理性。”全联并购公会信用管理委员会专家安光勇向《证券日报》记者表示，股权激励不仅能够激发员工的积极性和创造力，增强其归

属感和忠诚度，还能有效降低核心人才流失的风险。同时，有助于提升公司的市场形象，增强外部信任，吸引更多的投资和优秀人才。

深圳市优品投资顾问有限公司投资顾问李鹏表示：“高分子材料化学助剂是典型的技术密集型行业，需要大量具备精细化产品研发和高分子材料应用技术开发经验的优秀研发人员和管理人员。适时推出股权激励计划，有助于公司长期目标的实现。”

风光股份在公告中提到，股权激励的目的系为了进一步建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司核心团队的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展。

## 设五年业绩考核目标

风光股份股权激励计划的有效

期也比较长，并设定了长达5年的业绩考核期。激励草案显示，计划授予的限制性股票授予价格为8.60元/股，共设计了五个归属期，在激励对象满足相应归属条件后可以按每次20%的比例分次归属。

激励草案设定的公司层面的业绩考核指标显示，在2025年至2029年的五个会计年度内，每个会计年度考核一次。其中，2025年需要满足营业收入较2024年同比增长10%以上或实现净利润为正；2026年营业收入较2025年增长15%以上或实现净利润不低于1亿元；2027年营业收入较2026年同比增长不低于30%或净利润同比增长不低于50%；2028年和2029年的业绩指标分别为营业收入较上一年度同比增长不低于50%或净利润较上一年度同比增长不低于80%。

北京奥优国际文化传媒有限公司董事长张玥表示：“股权激励计划的设计应该结合公司的实际情况以

及员工的个人需求和能力，设定合理的股权数量、行权价格、解锁条件等，确保计划公平、透明、可行。这样才能更好地发挥激励作用，促进公司的长期发展。”

“风光股份激励草案设定了标准较高、持续时间较长的业绩考核指标，彰显了对公司未来发展前景的信心和对价值的认可。”有不愿具名的市场人士表示，长达五年的业绩考核指引也是公司对未来5年业绩增长的一个全面规划，方案的设计本身激励与约束对等、收益与贡献对等的原则，这也是公司实际激励需求和未来长远战略目标的一个体现。

对于公司层面的业绩指标，风光股份透过公告表示，指标综合考虑了市场行业情况、公司战略目标等因素以及兼顾计划的激励作用，有利于调动员工的积极性、提升公司核心竞争力，确保公司未来发展战略和经营目标的实现。