

政策“施肥”市场“深耕” A股分红生态升级

■本报记者 田 鹏

近日,上海证券交易所相关负责人在高分红重回报暨上市公司价值提升座谈会上表示,上交所将推动上市公司进一步加大分红力度,增加分红频次,用好回购、并购重组、投资者交流等市值管理工具,持续提升公司投资价值;在产品供给端,将不断丰富红利指数相关产品体系,满足市场多元投资需求,推动长期资本、耐心资本与优质权益资产的良性互动。

对此,接受《证券日报》记者采访的专家表示,上市公司以“真金白银”分红,能有效增强市场对其经营实力的信心,带动市值提升;也将为相关红利指数注入更多优质标的,进而吸引更多长期资金加速流入。这些资金的涌入,既能改善市场环境,拓宽企业融资渠道,又契合其追求稳健收益的偏好,促使上市公司主动提高分红水平,强化盈利能力,并建立长效分红机制,最终推动资本市场行稳致远。

良性循环生态正加速形成

近年来,监管层围绕上市公司分红密集发声、持续施策,通过完善制度规则、强化激励约束、优化市场环境等多措并举,推动上市公司分红机制不断健全,分红文化加速形成。例如,中共中央办公厅、国务院办公厅日前印发的《关于完善中国特色现代企业制度的意见》明确提出,推动上市公司开展中长期激励,制定稳定、长期的现金分红政策。

得益于政策不断引导,资本市场“重回报”的生态底色日益鲜明,2024年,A股上市公司分红规模连续第三年突破2万亿元(近2.4万亿元),且金额高、比例高、频次高的“三高”特征愈发鲜明。

与此同时,越来越多的上市公司将分红纳入公司市值管理的重要组成部分。据Wind资讯数据统计,今年以来截至6月8日,已有379家A股上市公司披露《市值管理制度》,且均将分红列为企业“必答题”,以此增强投资者信心,提升公司市值。

上市公司以“真金白银”分红
能有效增强市场对其经营实力的信心,带动市值提升
也将为相关红利指数注入更多优质标的
进而吸引更多长期资金加速流入



魏健祺/制图

政策引导和企业实践为红利指数编制提速创造了重要条件。据Wind资讯数据统计,截至目前,年内“上新”的红利指数达35条,同比增长94.44%,为投资者投资分红能力强的企业提供了更清晰的路径。

整体来看,得益于政策“施肥”和市场“深耕”,A股分红生态得以升级。

中国商业经济学会副会长宋向清在接受《证券日报》记者采访时表示,当下,A股投资者逐渐转向价值投资,其更加关注企业的长期盈利能力和分红潜力。因此,丰富的红利指数为不同风险偏好、不同投资目标的投资者提供了适配的投资工具,如风险厌恶型投资者可选择红利低波指数相关产品,在获取稳健分红收益的同时,有效平滑净值波动。同时,这也能为投资者筛选优质标的提供重要参考,推动价值投资理念进一步深入人心。

南开大学金融学教授田利辉对《证券日报》记者表示,红利指数影响力的提升将吸

引更多资金关注高分红企业,这将为企业带来长期稳定的资金流入,助力其持续发展壮大,企业也将以更高质量的分红回馈投资者,形成良性循环,推动A股市场迈向更加成熟、健康的发展阶段。

稳定性与可预期性待提升

尽管资本市场分红良性循环生态正加速形成,但部分上市公司分红的稳定性与可预期性仍待提升。

因此,如何提升上市公司分红的稳定性与可预期性,成为监管层、上市公司与投资者共同关注的核心议题。这既需要制度层面的“硬约束”,也离不开市场生态的“软引导”。

对此,田利辉建议,一是强化监管与信息披露,强制上市公司披露未来三年分红规划并压实承诺履行责任,对未履约企业实施监管问询、融资限制等措施;二是发挥机构

投资者作用,鼓励持股5%以上的股东参与监督,通过完善股东大会投票机制督促企业建立稳定分红机制;三是分类施策,对成熟期企业设定分红比例下限,对成长期企业允许“分红+回购”组合并动态调整分红比例,对初创企业放宽分红要求;四是实行法律问责机制,完善相关法律规定,明确“异常低分红”认定标准,赋予中小股东集体诉讼权利,严惩未履行分红承诺的企业,保护中小股东权益。

对于上市公司而言,宋向清表示,可以将分红稳定性纳入公司治理核心框架,建立与长期战略匹配的分红决策机制。一方面,可借鉴成熟企业经验,在章程中明确分红比例区间及调整规则,通过“分红准备金”制度平滑业绩波动影响;另一方面,强化与投资者的沟通互动,在定期报告中增设“分红政策专章”,详细说明分红依据、未来规划及与行业水平的对比,提升透明度以增强市场预期。

三方面发力解好现金分红这道题

■ 谢若琳

6月5日,上交所召开高分红重回报暨上市公司价值提升座谈会,就进一步提升高分红、高股息率上市公司估值进行深入交流探讨,充分听取意见建议。

上市公司现金分红是资本市场的基础性制度之一,也是保护投资者权益、强化股东回报的重要体现。积极分红,不仅能确保各类投资者共享公司发展成果,提高公司估值,长期来看也有助于持续提升A股投资价值,稳定市场情绪,促进资本市场健康稳定发展。

以上市公司究矿能源为例,与上市之初

相比,该公司收入和利润分别增长31倍、18倍,分红比例则由35%提升至60%。这些数字背后,是一条清晰的轨迹——公司高速发展的同时保障股东回报同步增长。

新“国九条”发布以来,政策持续引导上市公司提升回报投资者意识,加大现金分红力度。中上协最新数据显示,有3751家上市公司公布或实施2024年经营年度现金分红方案,分红总额近2.4万亿元,创历史新高。

需要指出的是,尽管A股分红生态在政策推动下持续改善,但相对成熟市场来说,仍有提升空间:一是不同行业分红差距大,比如银行业上市公司现金分红的额度显著领先其他行业;二是“铁公鸡”现象仍然存

在,部分公司连续多年盈利却不履行分红承诺;三是主动分红意识有提升,但局部仍有不足,部分公司为应对监管要求才进行分红,更有甚者是被“点名”后被动分红;四是部分公司不考虑企业长远发展,过度分红,加剧企业经营风险。

笔者认为,要构建稳定、可持续分红生态可以从三方面着手:监管层面,持续强化政策激励与制度约束,细化监管细则,针对不同类型的公司实施分层监管,严控异常分红与套利;公司层面,进一步优化公司治理与分红模式,根据公司自身情况,平衡公司投资发展、保持合理的资产负债结构和现金分红三方面关系,建立合理分红机制,并主

动披露中长期分红规划,还可结合“注销式回购”等工具,提升企业估值;在产品层面,丰富红利指数、高股息主题基金相关产品体系,吸引保险、养老金等长期资金。

鼓励分红的本质就是构建“价值创造—回报投资者—估值提升”的正循环。我们相信,随着A股“重回报”意识不断提升,分红生态持续完善,投资者获得感同步提升,具备持续分红能力的高股息率上市公司将成为投资者资产配置的首选标的,进而实现价值重估。



多维度投石问路 券商标新立异破内卷

■本报记者 周尚仔
见习记者 于 宏

目前,证券行业已步入从量增向质变的转型关键期。中国证券业协会数据显示,截至2024年末,行业内共有150家券商,总资产为12.93万亿元,较2023年末增长9.3%;净资产为3.13万亿元,较2023年末增长6.1%。

多年来,凭借牌照红利,券商逐步做优做强,行业也实现了阶段性的大发展。但同时,受业务模式高度趋同的影响,行业同质化竞争态势日益凸显,在一定程度上对券商的高质量发展形成了制约。价格战、部分中小机构业绩增长乏力、从业人员在KPI(关键绩效指标)考核中出现倦怠、部分券商业务实践逐渐偏离金融服务的本质,都是同质化竞争下产生的副作用。

在此背景下,降费和行业集中度提升成为必然趋势,但这并不意味着券商专业金融服务价值的减弱。相反,高水平的从业人员和高质量的特色化金融服务仍较为稀缺,券商对于综合一站式金融服务能力、全球化资产配置能力、产业链深度研究能力等方面的提升需求更加迫切。逐步突破同质化竞争困

局,寻求更高质量的发展,成为证券行业正在探索的方向。

业务高度同质化 制约行业发展

“内卷式”竞争是一种低水平、低效率的同质化竞争,已成为当前经济运行中不容忽视的现象,受到中央高度关注。

2024年7月份,中共中央政治局会议首次提出“要强化行业自律,防止‘内卷式’恶性竞争”。同年12月份,中央经济工作会议在部署2025年重点任务时强调要“综合整治‘内卷式’竞争,规范地方政府和企业行为”。2025年《政府工作报告》再次提出“综合整治‘内卷式’竞争”。对证券行业来说,同质化竞争与内卷并无本质区别。分析其核心特征,对症下药极为重要。

“在如今的工作中,我们不仅要在各大线上平台疯狂挖掘客户,时刻紧盯开户数与交易量,还需要考虑客户投诉率、产品适配度等逐渐被纳入KPI考核体系的指标。”某中型券商客户经理向记者坦言,“面对巨大的考核压力,我们几乎把所有的精力都投入到完成KPI

上。”这一现状,正是证券行业当前困境的一个缩影。

中国人民大学中国资本市场研究院联席院长赵锡军在接受《证券日报》记者采访时表示:“券商行业内卷现象的产生有两方面原因,一是我国券商数量过多,远超市场实际需求。当前我国有150家券商,大量券商在同一市场空间内抢夺有限的客户与业务资源,必然导致竞争激烈;二是券商业务高度同质化。多数券商在经纪、投行、资管等传统业务上缺乏差异性,所以只能靠降低佣金、打价格战来争夺客户,陷入了低水平的重复竞争,难以实现良性发展,最终造成行业内卷局面。”

以“基本盘”经纪业务为例,券商为吸引客户,曾大打“佣金战”,导致行业佣金率持续下滑至万分之二左右。部分营业部为了完成KPI考核,对客户的服务仅停留在开户环节,后续的投资建议、市场分析等服务十分薄弱,导致客户满意度较低,客户流失率居高不下。同时,一些券商研究部门为了获得基金公司等买方机构的佣金派点,“花式”竞争手段层出不穷。

曾有某券商固收首席分析师对内部员工的“训话”聊天记录在网上流传,其要求组员单季派点实现1%,称不管使用任何手段,包括开展专题路演、请吃饭、陪玩、提供调研服务和数据库资源等,都要全力争取达成业绩目标。

这种竞争方式导致部分券商失去核心竞争力,陷入价格战的恶性循环。为了降低成本、提升收益,部分券商不得不削减在服务质量和客户体验提升方面的投入,逐步偏离主责主业,进一步加剧了行业的内卷程度。

同质化竞争不仅削弱了券商的盈利能力,也制约了行业的发展。例如,在投行业务中,众多券商都聚焦于大型企业的上市保荐和融资项目,对于中小企业的融资需求和新兴产业的金融服务关注不足。在存量业务的低效竞争中,券商的创新业务发展受限,如资产证券化、跨境金融服务等领域,目前虽实现了一定的发展,但与国际成熟投行相比仍存在较大差距。

(下转A2版)

今日导读

多地祭出公积金政策“组合拳”
提振住房消费再加码
.....A2版

脑机接口加速从实验室迈向市场
“人机共生”即将照进现实
.....A3版

国际资本
抢滩港股新能源赛道
.....A4版

沪银期价创历史新高
总沉淀资金逼近390亿元
.....B1版

从“青岛啤酒交易所”爆红
看文旅产业创新
.....B2版

实现国产化! 我国成功研制P波段大功率速调管

据新华社 记者6月8日从中国科学院高能物理研究所获悉,中国散裂中子源加速器射频团队与合作者研制的紧凑型P波段大功率超构材料速调管,日前顺利通过高功率测试,关键技术指标全部达到设计要求。我国实现P波段大功率速调管的国产化。

据介绍,P波段大功率速调管是中国散裂中子源直线加速器的“发动机”,为直线加速器束流提供能量和动力。此外,P波段大功率速调管还在医疗及工业领域具有广阔应用前景。在此之前,P波段大功率速调管全部依赖进口。

中国科学院高能物理研究所副所长、中国散裂中子源二期工程总指挥王生介绍,团队历时4年多研制的这款速调管,应用了超构材料等前沿技术,主要技术指标达到国际先进水平的同时,还大幅降低了造价。

据介绍,中国散裂中子源科研团队近年来开展了大量关键技术攻关,目前加速器关键核心设备已全部实现国产化,不仅摆脱了对进口技术的依赖,还显著降低了成本,同时带动了国内相关产业的技术进步。

(记者张泉)

更多精彩内容,请见——

证券日报新媒体



证券日报之声



证券日报APP

本版主编:姜楠 责编:张博 制作:董春云
本期校对:于南 曹原赫 美编:崔建岐 魏健祺