

五粮液逾123亿元2024年度分红即将实施

■本报记者 梁傲男

7月11日晚间,宜宾五粮液股份有限公司(以下简称“五粮液”)发布2024年度分红派息实施公告。

公告显示,五粮液本次实施的利润分配方案为,以总股本388160.80万股为基数,向全体股东每10股派发现金红利31.69元(含税),合计派发现金红利123.01亿元,占同期归母净利润的比例为38.62%。本次权益分派股权登记日为7月17日。

财报显示,2024年,五粮液实现营业收入891.75亿元,同比增长7.09%;归母净利润318.53亿元,同比增长5.44%,连续10年保持稳健增长。今年一季度,公司实现营业收入369.4亿元,同比增长6.05%;利润总额204.31亿元,同比增长5.02%。

在2024年度股东大会上,五粮液集团(股份)公司党委书记、董事长曾从钦提到,公司坚定践行投资者创造良好回报的初心使命,发布未来三年股东回报规划,每年现金分红比例不低于70%、分红总额不低于200亿元。2024年,五粮液实施100亿元大规模中期现金分红,叠加年度123亿元的分红方案,全年分红总额达223亿元,分红率70%,创历史新高。

从行业视角看,五粮液股东回报力度位居A股前列。Choice数据显示,截至7月10日,A股已有3113家上市公司完成2024年度分红,另有219家上市公司的分红方案等待实施,累计分红总额13743.45亿元。剔除金融、石油两大行业,2024年A股共有15家公司分红金额超过百亿元,五粮液分红金额排名第九。

五粮液在互动平台回答投资者提问时表示,未来随着公司稳健发展,公司将持续提升分红率。对于回购事项,公司会根据实际情况积极研究,并按照法律法规履行信息披露义务。

“截至目前,公司现金分红24次,分红总金额1164亿元,系上市以来募集资金的31倍。未来,公司在持续做好生产经营的同时,将进一步适时提

五粮液本次实施的利润分配方案为向全体股东
每10股派发现金红利31.69元(含税)

合计派发现金红利123.01亿元

占同期归母净利润的比例为38.62%



崔建岐/制图

升分红比例。”五粮液董事、副总经理、董事会秘书、财务总监章欣在股东大会上如此表示。

白酒行业专家、武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青表示,当前,白酒龙头企业正通过品牌、渠道、产品创新与政策红利的深度协同,形成多维度增长驱动,实现持续稳健发展。在此过程中,五粮液通过“高比例分红+主动市值管理”构建了股东回报的核心优势,既维护中小投资者权益,传递共享发展成果的理念,也为

资本市场注入稳定预期,夯实企业长期发展的价值根基。

“中国白酒行业面临社会消费趋势转变与行业结构性调整的双重挑战,但五粮液依托多层次产品矩阵、具备抗风险能力的渠道体系以及持续管理创新,在宏观经济波动中依然保持稳健增长态势。企业正通过优化股东回报机制,包括提升分红比例及股份回购力度等措施,进一步夯实投资者信心。”中国酒文化品牌研究院智库专家蔡学飞表示。

实控人拟21.13亿元转让控制权 长龄液压或迎“技术派”入主

■本报记者 李亚男

停牌5个交易日后,江苏长龄液压股份有限公司(以下简称“长龄液压”)控制权变更事项有了新进展。

7月10日晚间,长龄液压发布的公告显示,无锡核芯听涛科技合伙企业(有限合伙)(以下简称“核芯听涛”)、江阴澄联双盈投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“澄联双盈”)拟通过协议转让的方式受让公司实际控制人夏继发、夏泽民合计持有的上市公司29.99%股权,在上述协议转让的前提下,无锡核芯听涛科技合伙企业(有限合伙)(以下简称“核芯听涛”)拟发出部分要约收购长龄液压12%股权。

核芯听涛、核芯听涛及其一致行动人胡康桥、澄联双盈通过《一致行动协议》结成一致行动关系,在上述协议转让及部分要约收购完成后,上市公司实际控制人将变更为胡康桥。

在披露本次控制权变更进展后,7月10日,长龄液压收到了控制权变更有关事项的监管工作函。从二级市场来看,7月11日,长龄液压一字涨停,截至收盘,报收42.03元/股。

“协议转让+要约收购”两步走

本次权益变动前,夏继发持有长龄液压5880万股股份,占上市公司股份总数的40.81%。夏泽民持有长龄液压3920万股股份,占上市公司股份总数的27.21%。夏继发为公司控股股东,夏继发、夏泽民为公司实际控制

人。江阴澜海浩龙企业管理合伙企业(有限合伙)(以下简称“澜海浩龙”)系由夏继发担任执行事务合伙人的企业,为夏继发、夏泽民的一致行动人,持有长龄液压420万股股份,占上市公司股份总数的2.91%。

根据长龄液压发布的公告,本次控制权变更分为“协议转让+要约收购”两部分。

《股份转让协议》显示,夏继发、夏泽民将所持上市公司股份合计3600.74万股(占上市公司股份比例为24.99%)转让给核芯听涛,夏继发将所持上市公司股份合计720.44万股(占上市公司股份比例为5.00%)转让给澄联双盈。

上述协议转让完成后,核芯听涛、澄联双盈将拥有上市公司合计29.99%的股份及该等股份对应的表决权,夏继发、夏泽民及一致行动人澜海浩龙将拥有上市公司股份合计40.94%的股份及该等股份对应的表决权,上市公司实际控制人未发生变更。

以上述协议转让为前提,核芯听涛、澄联双盈拟向长龄液压除核芯听涛、澄联双盈以外全体股东发出部分要约收购1729.04万股股份(占上市公司股份比例为12%)。在核芯听涛发出部分要约后,夏继发承诺以其所持上市公司1625.3万股无限售条件流通股(占上市公司股份总数的11.28%)有效申报要约,澜海浩龙承诺以其所持上市公司103.74万股无限售条件流通股(占上市公司股份总数的0.72%)有效申报要约。

本次交易价款合计为21.13亿元,其中协议转让价款为14.86亿元,每股转让价格为34.39元。部分要约收购价款为6.27亿元,要约收购价格为36.24元/股。在本次交易全部标的股份交割且要约人部分要约收购完成后,上市公司实际控制人变更为胡康桥。

上海明伦律师事务所王智斌律师向《证券日报》记者表示:“协议转让+要约收购”模式转让控制权的情况并不少见,尤其是当原实控人持股比例较高、二级市场流动性有限时,买方先通过协议转让拿下接近30%的“安全垫”,再启动12%的要约收购,既能把交易总成本锁在可控区间,又能一次性解决公众股分散、后续资本运作空间不足的问题。不过,一旦二级市场波动导致要约价缺乏吸引力,交易也可能存在变数。”

净利润呈逐年下滑态势

长龄液压于2021年3月份登陆资本市场,主营业务涉及液压行业、铸造行业和光伏行业。

事实上,长龄液压实控人此前就曾筹划过控制权变更。2025年1月13日,长龄液压在开盘前发布紧急公告称,公司控股股东、实际控制人夏继发正在筹划重大事项,涉及控制权变更,但随后的1月14日,公司又发布公告称,终止筹划控制权变更事项,原因为“与交易对方就某些核心条款未能达成一致意见”。

数据显示,2021年至2024年,长龄液压分别实现营业收入9.07亿元、8.96亿元、8.06亿元和8.83亿元,分别实现归属于上市公司股东的净利润2.02亿元、1.27亿元、1.02亿元和0.95亿元,净利润呈逐年下滑态势。

时隔半年,长龄液压再次筹划控制权变更事项。据了解,本次拟入主的新东家胡康桥为核芯互联科技(青岛)有限公司的创始人,系国家科技创业领军人才。

盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员江瀚在接受《证券日报》记者采访时表示:“长龄液压上市后,净利润逐年下滑,此次控制权变更可以被视为公司力求改善业绩的重要举措。通过引入具备技术背景的新实控人,有望通过变革管理层来激发企业活力和创新力,进而提升公司业绩表现。”

协议约定,本次交易全部标的股份交割且要约人部分要约收购完成后,转让方须在董事会和股东会(若需)上支持上市公司后续的业务转型、资本运作等事宜,包括但不限于上市公司因业务转型发展需要进行的资产收购等。

《证券日报》记者以投资者身份致电长龄液压,公司相关工作人员表示,本次控制权变更事项还需经过监管部门审核,完成协议转让过户,能否实施还需根据相关审核结果决定。对于是否有转型预期,上述工作人员表示“暂不清楚”。

有色金属上市公司上半年业绩频频预喜

■本报记者 徐一鸣

同花顺iFinD数据显示,截至7月11日记者发稿,有色金属行业内已有9家A股上市公司率先披露2025年上半年业绩预告。报告期内,包括中国北方稀土(集团)高科技股份有限公司(以下简称“北方稀土”)、浙江华友钴业股份有限公司(以下简称“华友钴业”)等在内的9家公司业绩全部预喜。

前海开源基金首席经济学家杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示,有色金属作为工业生产的重要基础材料,随着新能源、高端制造等新兴领域需求持续释放,行业增长空间将会打开。同时,多家产业链上市公司发展正从周期性转向成长性。

北方稀土表示,今年上半年公司预计实现归属于母公司所有者的净利润为9亿元至9.6亿元,同比增长1882.54%

到2014.71%;预计实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润为8.8亿元至9.4亿元,同比增长5538.33%到5922.76%。

“今年第一季度以来,受上游原料供应收紧及下游消费刺激等政策影响,稀土市场整体活跃。同时,受国际环境影响稀土价格出现短暂回落,但随着国家政策的逐渐明朗,稀土行业的关注度也随之上涨,带动了产品价格的上涨。”北方稀土相关负责人表示,目前公司子公司内蒙古北方稀土磁性材料有限责任公司的订单相对饱满,公司对未来稀土价格走势持乐观态度。

华友钴业预计今年上半年实现归属于母公司所有者的净利润为26亿元至28亿元,同比增长55.62%至67.59%,实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润为24.50

亿元到26.50亿元,同比增长39.85%至51.26%。此外,株洲冶炼集团股份有限公司等预计今年上半年归母净利润和扣非净利润同比均实现不同程度增长。

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元向《证券日报》记者表示,稀土永磁是高效电机核心材料之一,而钴等稀有金属则是高能量密度电池的关键原料之一,稀土、钴等上游企业将直接受益于新能源汽车、风电等绿色领域的需求。

据记者了解,除了上游资源型企业,有色金属相关的加工企业今年上半年也实现了较好发展。

例如,安徽楚江科技新材料股份有限公司(以下简称“楚江新材”)预计上半年归属于上市公司股东的净利润为2.4亿元至2.9亿元,扣除非经常性损益后的净利润为2亿元至2.5亿元。公

司方面表示,上半年业绩受益于技术升级投入,产品档次及附加值逐步提升,市场竞争力及综合竞争优势进一步增强。

楚江新材相关负责人表示,在材料业务方面,公司子公司顶立科技在半导体关键涂层材料及热工装备领域的技术突破,实现了大尺寸、细晶、均匀且致密的涂层制备,该成果显著提升了晶体生长用石墨基座的耐腐蚀性、导热均匀性及使用寿命,已在国内头部半导体企业实现规模化应用。

上海大学悉尼工商学院讲师王雨婷对《证券日报》记者表示,虽然这些加工企业都受益于有色金属行业的整体向好,但相对而言,那些掌握核心技术的企业,可以将行业的成本压力转化为自身的利润空间,市场竞争力更强。

小鹏汽车就“60天账期承诺” 向供应商正式发送通知

■本报记者 李如是 刘 剏

工信部开通账期承诺相关窗口两天后,小鹏汽车有限公司(以下简称“小鹏汽车”)宣布兑现账期承诺。

7月11日,小鹏汽车发布的通知邮件显示,公司将原本的付款周期统一调整为60天内。邮件提及,“基于对长期合作的长远考虑,开始启动签署相关补充协议工作——付款账期缩短至60天内。”据悉,这是在汽车行业中就“60天账期承诺”首批向供应商正式发送的书面通知。

小鹏汽车相关负责人向《证券日报》记者证实了相关情况,并强调此次调整是公司践行承诺的具体体现。该负责人表示,企业秉持稳健发展的理念持续前行。据记者了解,目前已有多家供应商收到了来自小鹏汽车签署补充协议的邮件通知。

车企积极改善行业生态

早在6月11日,小鹏汽车就曾官宣,为响应落实国家及相关部门促进汽车产业高质量发展的部署要求,保障产业链供应链稳定,助力中小企业健康发展,将支付账期统一至60天内。

7月9日,工信部在“全国违约拖欠中小企业款项投诉平台”开通“重点车企账期承诺线上问题(建议)反映窗口”,受理中小企业关于重点车企账期承诺及落地《保障中小企业款项支付条例》不力等问题的反映,协调相关方面推动解决。

两天后,小鹏汽车便迅速付诸实

际行动,对采购合同付款条款进行了统一调整,为行业树立了良好典范。

据《证券日报》记者梳理,今年6月份,中国第一汽车集团有限公司、东风汽车集团有限公司、广州汽车集团股份有限公司、赛力斯集团股份有限公司等17家重点汽车企业均就“供应商支付账期不超过60天”进行公开承诺。

有利于行业形成良性循环

在传统汽车产业链中,大型主机厂凭借市场主导地位形成了极强的“账期话语权”。

Wind数据显示,2024年,32家整车企业平均应付账款周转天数达109.74天。与此相对的是,241家上市零部件企业的平均应收账款周转天数为100.99天。

部分汽车制造企业将供应商视为可无偿获取资金支持渠道,通过延长付款周期来分摊降价成本,形成了不良循环。

工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林表示,工信部开通“重点车企账期承诺线上问题(建议)反映窗口”的目的在于,确保车企“账期不超过60天”的承诺能够得到落实。

也有收到补充协议邮件的汽车供应商对《证券日报》记者表示:“供应商的资金压力得以缓解后,零部件的生产与供应效率将更有保障。这一举措有望促进汽车生产进度与交付的稳定性,最终形成产业链各环节相互赋能的良性循环。”

巨星科技斩获国际大型零售业公司订单

■本报记者 冯思婕

7月11日,杭州巨星科技股份有限公司(以下简称“巨星科技”)发布的公告显示,公司于近日取得某国际大型零售业公司(以下简称“G公司”)的采购确认。

具体来看,该笔订单的采购标的为20V无绳锂电池电动工具系列和相关零配件,采购范围为全球数千家门店的未来三年全部该系列电动工具和零配件产品的销售和服务,预计订单整体采购金额为每年不少于3000万美元,超过公司2024年电动工具产品收入的10%。

值得注意的是,G公司是世界五百强排名靠前的公司,为巨星科技的前五大客户之一。此次采购订单特别要求针对美国市场产品的生产和交付地为越南,为巨星科技2021年大规模开发电动工具产品线以来获得的首个中国以外地区生产交付的电动工具订单。

公告显示,这一订单的取得不仅证明公司电动工具产品具备了全球化供应能力,同时说明公司自主建设的越南电动工具生产基地已经具备承接全球大型商超客户订单的能力。

“该笔订单是市场对巨星科技全球制造布局的认可。”罗曼陀罗(丽江)管理咨询合伙企业执行事务合伙人霍虹屹表示,这不仅直接增加巨星科技电动工具业务的营收占比,还有望增强更多全球客户对巨星科技越南基地的信心,进而提升公司在全球电动

工具市场的品牌可信度与议价能力。

资料显示,巨星科技业务涵盖手工具、电动工具、工业工具三大板块。通过长期深耕海外市场,巨星科技已形成了覆盖全球的销售渠道,是美国HOME DEPOT、美国WALMART、欧洲Kingfisher、加拿大CTC等多家大型连锁超市最大的工具和储物柜供应商之一。

公开信息显示,巨星科技大力建设海外制造基地,培育全球供应链,现已搭建起颇为完善的全球化生产和供应链管理体系。截至2024年末,巨星科技在全球拥有23处生产基地,与全球数千家供应商建立了良好的合作关系。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示:“东南亚地区劳动力资源丰富且成本相对较低,在该地区建设生产基地能够有效降低生产成本,扩充企业产能,避免因产能不足而错失市场机会。此外,东南亚市场本身也具有较大的发展潜力,加码该地区产能建设,有助于公司深入了解当地需求,进一步拓展东南亚及周边市场。”

霍虹屹认为,全球供应链正在经历从效率最大化向韧性最优解的结构性转型。巨星科技深度构建海外供应体系,能有效对冲各类不确定因素带来的经营风险,从而保障订单稳定与客户信任。此外,全球化供应链还能帮助企业真正实现“靠近客户、快速交付、定制化响应”,进而将传统的出口模式业务转化为“本地服务、本地竞争”的能力体系。

海利得上半年净利润 预增47.65%至63.47%

■本报记者 郭霏霞 见习记者 王 楠

7月11日,浙江海利得新材料股份有限公司(以下简称“海利得”)发布2025半年度业绩预告,公司预计今年上半年实现归属于上市公司股东的净利润为2.8亿元至3.1亿元,同比增长47.65%至63.47%。

公告显示,今年上半年,海利得各业务板块经营情况良好,随着市场环境回暖、价格体系修复以及内部管理变革和降本增效的深入推进,工业丝与帘子布产品毛利均实现不同程度提升,带动整体盈利改善。特别是越南子公司产品销售结构进一步优化,盈利能力较上年同期大幅提升。

具体来看,近年来,海利得持续加快越南基地建设,提升本地化运营能力和对国际市场的响应速度。目前,公司拟推进越南二期及二期配套聚酯切片项目建设,计划新增年产10万吨差别化涤纶纤维长丝、2万吨差别化尼龙长丝及25万吨聚酯切片。该项目将在一期现有土地与配套设施上扩建,有助于公司优化全球供应链结构,提

升海外基地在高端产品制造中的角色定位,强化公司在国际市场中的综合竞争力。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示,从布局逻辑来看,越南基地具备土地、劳动力成本低的优势,也有利于公司规避部分国际贸易风险。

在主营业务改善的同时,海利得也在持续推动产品结构优化与高性能材料布局,向高附加值方向延展。公司明确未来产业重点聚焦于车用安全产品、广告材料与新材料三大领域。

为支持产业战略落地,海利得持续推进LCP、PPS等特种高性能纤维的中长期研发项目,强化在高端材料领域的技术积累与成果转化。公司采取“差异化战略与集中化战略”双轨并进,精准聚焦中高端客户需求,沿着三大产业战略方向,通过内生增长与外延扩张相结合,推动横向规模扩展与纵向产业链延伸,加速实现从传统加工制造向科技型新材料企业的转型升级。