

A股公司现金分红榜单出炉

去年分红总额同比增10.7%

●记者 王雪青 ●编辑 祝建华

近日,中国上市公司协会联合上交所、深交所发布 A 股上市公司现金分红榜单,包括“上市公司丰厚回报榜单”和“上市公司真诚回报榜单”各 100 家公司。

近年来,A 股上市公司投资者保护意识逐步增强,现金分红和投资者回报水平逐年提升。根据 2019 年年度报告,上市公司现金分红合计约 1.36 万亿元,同比增长约 10.7%,分红上市公司占全部上市公司总数约 66%。

本次榜单以近一年和近三年的现金分红总额为主要指标,评选出“上市公司丰厚回报榜单”前 100 家;以近一年和近三年的股利支付率为主要指标,评选出“上市公司真诚回报榜单”前 100 家。

据了解,榜单评选坚持代表性和持续性的基本原则,既选择出具有代表性的上市公司,鼓励长期持续稳定的分红,又兼顾不同板块公司的特点,充分反映公司分红的积极意愿。值得注意的是,除了分红总额、股利支付率等客观量化指标之外,榜单设置了证券市场诚信合规、财务等方面的前置指标,采取负面清单“一票否决”。

从榜单情况来看,“上市公司丰厚回报榜单” 入选公司 2019 年的现金分红总额占全体 A 股公司总额的 67.9%,2017 年至 2019 年的累计现金分红额占全体 A 股公司总额的 68.61%。

入选“丰厚回报榜单”的公司中,包括沪市主板 77 家,深市主板 16 家,中小板 6 家,创业板 1 家。其中,排名前十位的公司分别是:工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、中国石化、中国神华、招商银行、中国平安、交通银行、中国石油。

入选“真诚回报榜单”的公司中,包括沪市主板 37 家,深市主板 12 家,中小板 33 家,创业板 18 家。该榜单排名前十位的公司分别是:亿通科技、金鹰股份、英力特、天威视讯、兆日科技、浙江医药、安记食品、康力电梯、兴业科技、焦点科技。

从地域来看,共有 30 个辖区上市公司入选,排名前三的分别是北京、江苏和深圳。

入选“丰厚回报榜单”的有 82%的公司自上市以来连续每年分红,有 70 家公司近 10 年以来连续进行分红。入选“真诚回报榜单” 的有 84%的公司自上市以来连续每年分红,有 30 家公司近 10 年以来连续进行分红。

华能国际、双汇发展、宇通客车、永辉超市、步长制药、重庆水务、云南白药等 7 家公司同时入选两个榜单。

现金分红不仅反映公司经营业绩和规范运作水平,也关系资本市场良好生态环境的形成。中上协表示,榜单的发布,旨在引导上市公司依法诚信经营,做守底线、负责任、有担当、受尊重的企业,有效保护投资者合法权益,培育良好的市场生态。协会和沪深证券交易所将继续支持上市公司在专注主业、提升实体经济竞争力的同时,积极回报股东,使广大中小投资者能够分享经济发展和上市公司成长带来的收益和回报。

河北证监局联合深交所 深入衡水、秦皇岛调研考察

●记者 刘立 ●编辑 祝建华

河北证监局联合深交所分别于 9 月 2 日至 4 日、9 月 16 日至 18 日,先后深入河北省衡水、秦皇岛两市调研考察,扎实推动创业板改革并试点注册制在河北落实落地。两市 130 余家企业及各级相关领导、金融办及市直有关部门负责人参与培训。

8 月 24 日,深交所创业板改革并试点注册制首批企业上市仪式在深圳举行,首批 18 家企业上市交易,河北企业康泰医学赫然在列,引起河北省各级政府和各地企业强烈反响。调研组一行与两市各级相关负责人座谈,详细了解地方经济社会发展状况,深入分析区域资本市场存在的问题症结,针对性地提出了政府靠前服务,出台支持政策,积极排忧解难,营造良好环境的意见建议。

在衡水、秦皇岛两市,调研组实地走访了 16 家企业,要求已上市企业更加积极有为,认真学习贯彻证券法,不断提高上市公司质量。督促辅导机构切实落实注册制相关工作要求,不断提升辅导企业的“四个敬畏”意识和规范运作水平;解答后备企业关于上市的问题和困难,指明努力和改进方向,进一步增强企业上市的信心决心。

同时,河北证监局与深交所联合召开“衡水市企业挂牌上市培训暨专题调度会”和“2020 年度秦皇岛企业上市融资培训会”。河北证监局介绍了证券法和资本市场全面深化改革有关情况,深交所解读了创业板改革并试点注册制政策以及上市操作流程。

我国首个自营深水油田群建成投产

●记者 刘立 ●编辑 祝建华

9 月 20 日,中海油宣布,历时 30 个月建设,我国首个自营深水油田群——流花 16-2 油田群顺利投产,高峰期年产量可达 420 万方,是目前我国在南海开发产量最大的新油田群,可满足 400 多万辆家用汽车一年的汽油消耗。该油田群的建成投产进一步完善了我国具有自主知识产权的深水油气开发工程技术体系,为保障国家能源安全和助力粤港澳大湾区发展注入新动力。

流花 16-2 油田群位于南海珠江口盆地,包括流花 16-2、流花 20-2 和流花 21-2 三个油田,平均水深 410 米,创下我国海上油田开发水深最深、水下井口数最多的纪录。

流花 16-2 油田群开发项目组负责人刘义勇告诉记者,流花 16-2 油田群是我国第一个采用全水下开发模式的油田,技术难度和复杂性位居世界前列。全水下开发模式是指全部油田采用水下生产系统,再回接到水面的 FPSO (浮式生产储卸油装置),无需建设常规油气田的生产平台,相比深水生产平台模式具有技术和经济的综合优势。

蓝特光学徐云明： 守得研发“云开” 洞见光学“月明”

●记者 林涛 ●编辑 祝建华

从“漆黑”中一路走来,蓝特光学透过自主研发的光学元件,向国内诸多空白领域射出了第一道光。这束由探索、坚守与希望交织而成的耀眼光芒,贯穿于人脸识别技术、智能穿戴设备、VR/AR 眼镜、智能驾驶、安防监控等众多新场景中,拥有直抵未来的强大能量。

与之相比,蓝特光学的来途倒显得有些晦暗无光。诚如公司董事长徐云明所说:“一个项目开发做上 3 年、5 年都不稀奇,埋头苦干和寂寞枯燥才是蓝特的常态。从 2003 年成立到现在,公司一直坚守着光学领域做研发,逐步构筑起了光学棱镜、玻璃非球面透镜、玻璃晶圆及汽车光学四大产品系列。”

待到再“抬头”时,公司身边已汇集起 AMS 集团、康宁集团、麦格纳集团、舜宇集团等一众合作伙伴,产品被广泛应用于苹果、华为等终端产品。如今,站在上市的聚光灯下,蓝特光学眼前又迎来了新的风景。

“公司今后还会一直‘寂寞’下去吗?”面对记者的发问,徐云明笑得腼腆,答得朴素:“研发这个事情就是寂寞的,必须要耐得住寂寞。”

“门外汉”:闯进光学世界

听着从徐云明口中“流淌”而出的专业名词,很难想见,他曾是一个与光学完全“绝缘”的有色金属操作工。

从武汉有色金属技工学校毕业后,18 岁的徐云明回到家乡,进入嘉兴有色金属压延厂,用了 10 年时间从操作工一步步当上了质检科长。1995 年,已近而立的徐云明带着 3 万元资金下海经商,投身汽车装饰材料生意,由此赚得了人生第一桶金。

成为“老板”的徐云明却没有停留在原地,而是立刻奔赴下一个更具挑战的事业。“也是机缘巧合,在一次和浙大教授交流的过程中,我发现光学这个行业未来有很大的发展空间,而且当时在做的人很少。”敏锐的嗅觉和果敢的决断,让徐云明重新做回了“学生”,从零开始,“恶补”光学相关知识。

可以说是孤注一掷,当时,徐云明将身上所有的积蓄都拿来购买仪器设备和租赁厂房,以 5 名员工的规模“撑起”了蓝特光学镀膜厂,迈出了进军光学产业的重要一步。

“那个年代,光学镜片镀膜红膜的技术在国内还不成熟,用国产设备很难实现。”看到商机的徐云明开始和技术人员没日没夜地试验,甚至把床都搬到了实验室里。“这个产品最后被我们做出来,可以说给蓝特光学后面的发展打下了很好的基础。”他说。

随后,徐云明又盯上了并不起眼的屋脊棱镜。如何突破常规的制造工艺?自己设计工装模具,改造加工设备,对工艺参数进行摸索总结,经过 16 个月的努力,蓝特光学终于“啃”下了这块硬骨头,掌握了自主知识产权。

徐云明告诉记者,公司生产的光学棱镜具备面型、尺寸和角度精度高的特点,能有效保证光线在通过棱镜时的折射角度的精准和光路稳定性。一大力证就是,蓝特生产的长条棱镜已获得苹果公司产品认证。公司自 iPhone X 开始,便是苹果 3D 结构光组件中双面红外反射棱镜的最主要量产供应商。

借助透镜、直角棱镜等产品的研发,蓝特成功进入望远镜、显微镜、数码相机等应用领域。此后,公司又靠着品质过硬的光学反光镜组敲开了汽车行业的大门,成为麦格纳的合格供应商。

“无人区”:填补国内空白

更惊人的一跃,来自蓝特光学花 5 年时间精心“打磨”的玻璃非球面透镜。

制造难度大,准入门槛高,这是业内对玻璃非球面技术的普遍评价。早在 2012 年,蓝特光学就进入了相关领域的研发及试制阶段,而当时国内在这块还是一片“荒地”。

“快 3 年的时间,公司的玻璃非球面透镜还一直停留在研发阶段,没有产出任何成果。”徐云明回忆起那段“黎明前的黑暗”,仍记忆犹新。“2014 年开年会的时候,公司股东心里都打鼓了,问我这事儿到底行不行。我说,如果坚持就有希望,如果放弃了那一定不行。”

顶着巨大的压力,这一项目终于在 2015 年迎来转机,两项关键技术先后取得突破。2016 年底,公司“年产 1125 万件精密模压非球面玻璃光学元件项目”成功中标工信部工业强基项目。

据了解,玻璃非球面透镜产品主要分为成像类和激光准直类,前者可用于智能手机镜头、短焦距投影镜头、安防镜头、车载镜头等多个领域;后者则主要用于生产激光器,最终置于测距仪中。

“随着 5G 时代的到来,玻璃非球面透镜还将迎来更广阔的市场。”徐云明告诉记者,当前的手机摄像头一般采用塑胶镜头,镜片数量越多,光线过滤、成像和色彩还原的效果越好。但受制于手机体积、厚度等因素,塑胶镜片难以通过增加镜片的方式提高像素,暴露出天生的技术短板。而玻璃非球面镜片由于折射率高、透光性好、聚光能力强、性能稳定,将逐渐成为智能手机镜片今后的发展方向。

“我认为,光电结合会是光学未来发展的大趋势。”基于这一判断,徐云明近年来还在不断加紧对玻璃晶圆的布局。据悉,蓝特光学是全球最早实现折射率最大达 2.0 的 12 英寸玻璃晶圆片量产的厂商之一,且具备厚度在 0.2—1mm、表面平整度控制在 1μm 以下、表面粗糙度小于 0.2nm 的高精度玻璃晶圆片量产能力。

同时,公司还能根据客户的定制化需求,运用 WLO 玻璃晶圆开孔技术和光学级高精密光刻技术,在玻璃晶圆上进行通孔、光刻和切割等深加工,将产品适用于晶圆级镜头加工、



蓝特光学董事长 徐云明

半导体封装、指纹解锁和汽车 LOGO 投影更多领域。

“攀高枝”:登上技术高地

“攀高枝”?徐云明并不介意这样的说法。“我们的终端客户里面,70%以上都是世界五百强。”比起“攀枝”的姿态,徐云明更在意的是“攀高”的过程。他说:“优质客户对蓝特自身的倒逼作用是非常明显的,对方近乎严苛的供应商选择标准,促使我们在管理系统和研发先进性上都能快步走在行业前列。”

以和苹果的“亲密关系”为例,2017 年至 2019 年,蓝特光学明确用于苹果公司产品的销售收入分别为 2.14 亿元、1.72 亿元和 1.41 亿元,占营业收入的比例分别高达 5.227%、43.64% 和 42.28%。同时,苹果公司亦是公司此次募投项目中的微棱镜、玻璃晶圆产品的终端目标客户之一。

如此是否构成对苹果的高度依赖?面对这样的质疑,徐云明很坦然:“我们要做到的就是深度合作、互相依赖。”

徐云明向记者介绍,所谓“深度合作”的模式,即利用公司在光学元件生产加工方面的技术优势,在客户的重大项目早期开发过程中深度参与,根据客户提出的技术需求同步研发配套的光学元件;在中后期提供质量稳定产品的量产保障,并快速响应客户需求进行必要的商务支持。

“拿长条棱镜来说,公司可以做到在满足尺寸精度误差、平行度和弯曲度都极其苛刻的参数条件下,实现大规模量产。换句话说,这样的能力和水准,对于苹果而言也是难以取代的。”

更多的研发构想和产品方向,也在与顶尖客户的交流合作中不断“迸发”出来。徐云明将其总结为“主动技术储备”:一方面,公司会根据行业发展趋势和总体规划,结合相关领域技术发展趋势的研究预测和分析,针对潜在目标市场提前进行技术储备和产品开发;另一方面在产品使用过程中,公司也会积极地收集客户的使用反馈,主动进行二次开发,实现工艺技术改进和产品性能指标的提升。

“未来,我们和优质客户的合作还会更全面、更深入、更紧密。”徐云明表示。

携手干:激发创新源泉

“很多人认为企业归所有者所有,盈利当然也归所有者所有,我不同意。我认为企业发展是所有者和经营者共同推进的,这里说的经营者包括经理人、管理层和一线员工。”徐云明在此举了个例子,“假如企业是一台发动机,每个员工都是一个零部件,你很难想象一个螺丝的松动会导致什么后果。”

在徐云明看来,企业不能一味强调员工的付出,相反,公司需要充分尊重员工的私人利益,找到员工和企业共赢的平衡点。他说:“一家企业的发展壮大,不是靠一两个人可以完成的,归根结底,还是要靠体制机制,靠企业文化。”

落到实处,蓝特光学建立了一套系统化的管理流程和作业流程,并通过股权激励、提高薪金等方式,与员工共享企业的发展成果;以公司的分配制度为例,公司将优质多得、多劳多得的薪酬制度作为基础,推行全员分红制度。

为了充分激发研发团队的创造力,蓝特光学于 2015 年推出了“项目合伙人制度”,即在股份有限公司的框架下,以重大研发项目为核心另设平台,由公司和研发团队事先约定好利润分配比例,并在项目实现量产后进行相应激励。

“简单来说,就是将企业平台向研发人员开放,请他们利用公司的设备、资源和自身的聪明才智来一起创业。”徐云明表示,“这一方面有效提高了项目开发的速度和质量,提升了成本管理;另一方面也让员工增强了归属感和积极性。”

将研发视为公司未来的徐云明,也对这帮“创造未来”的研发人员保持着一颗包容、敬重之心。他说:“别人往往不理解,这群人一天到晚都在干什么,也不见产品出来。但我心里明白,他们是在论证、实验,再推倒重来的过程中始终坚守的英雄。他们的寂寞值得我们尊重。而这种尊重,既包括物质保障,也包括尊重他们的想法,不随意增加束缚。”

从光学“门外汉”,到行业“秉光者”,在徐云明眼中,想要干成一件事,靠的不光是人力、财力,更重要的是耐力。他说:“成功的秘诀无他,只要你不放弃,就是走在成功的路上。”

“分手”后仍念旧情?

永新华控股集团 4.5 亿元高价入主 *ST 目药

●记者 邱德坤 ●编辑 徐锐

曾经“一见倾心”的合作无果而终后,永新华控股集团有限公司(下称“永新华控股集团”)如今又对长城影视文化企业集团(下称“长城集团”)旗下资产产生了兴趣。

*ST 目药 9 月 18 日晚公告称,公司控股股东长城集团因质押式证券回购纠纷败诉,被法院再次拍卖其所持上市公司 2500 万股股份(占总股本的 20.53%)。永新华控股集团旗下子公司永新华瑞文化发展有限公司(下称“永新华瑞”),于 9 月 18 日以 4515 亿元的最高应价胜出。*ST 目药最新市值为 1249 亿元。

公司表示,若竟买受人完成股权过户,将导致公司控股股东、实际控制人发生变化。

上海证券报记者注意到,永新华控股集团早前曾与长城集团签订合作协议,永新华控股集团董事局主席李永军表示:“(公司)与长城集团的合作就像一见倾心,缘分天注定!”但双方此后却未能达成最终合作协议。

在此背景下,本次接手长城集团所持 *ST 目药股权,永新华控股集团到底是何打算?*ST 目药及长城集团又能否就此走出泥潭?

融资违约致持股被拍卖

*ST 目药的本次股权拍卖,还要从长城集团此前的融资违约说起。

2016 年 12 月 9 日,东吴证券与长城集团此前签订协议,长城集团将所持 *ST 目药 2500 万股股份质押给东吴证券融资 35 亿元,但是协议约定到期后,长城集团未能按约支付购回款本金及利息。东吴证券随即起诉长城集团,2019 年 1 月 7 日被法院受理。

在上述案诉讼过程中,法院通过诉讼保全的方式,首先冻结了长城集团所持 *ST 目药 2500 万股股份。之后案件判决东吴证券胜诉,到了案件执行阶段,东吴证券申请拍卖冻结的 *ST 目药 2500 万股股份,并以拍卖所得清偿长城集团对应债务。

法院原计划于今年 5 月 7 日 10 时至 5 月 8 日 10 时止,在阿里巴巴司法拍卖网络平台对长城集团所持 *ST 目药 2500 万股股份拍卖。后因案外人执行异议拍卖被撤回。直至 9 月 17 日 10 时至 9 月 18 日 10 时止,法院再次在阿里巴巴司法拍卖网络平台拍卖上述股份。

目前,已拍成交成的 *ST 目药 2500 万股股份,对应股权比例为 20.53%,由永新华瑞以 4515 亿元拍下。*ST 目药称,由于长城集团当前持有公司 3018.18 万股股份,持股比例 24.78%。本次股份如司法拍卖成功,将导致公司控股股东、实际控制人发生变化。

长城集团债台高筑

长城集团的债务情况有多严重?截至 8 月 15 日,长城集团持有 *ST 目药 3018.18 万股,已被全部冻结;长城集团所持 *ST 目药股份累计已被轮候冻结 20 次,累计轮候冻结 6.03 亿股。

同时,长城集团作为主债务人最近一年已到期未兑付的息负债 18.21 亿元;因债务违约纠纷涉及的重大诉讼(诉讼金额 1000 万元以上)共计 11 起,涉及长城集团主债务诉讼累计金额 16.38 亿元。

除了本次股权拍卖,*ST 目药也成为长城集团偿还债务的重要平台,并多次出现违规担保和长城集团非经营性资金占用情况。

对此,监管部门曾多次向 *ST 目药下发监管文件。例如,2019 年 11 月,*ST 目药收到浙江证监局的行政监管措施决定书显示,公司替长城集团向屯溪合作社借入 2000 万元借款未入账且未披露;向长城集团出借资金 460 万元未披露;违规为关联方长城影视(长城集团子公司)借款提供最高额保证担保 1 亿元且未披露等。

同时,今年被证监会立案调查的上市公司中,“长城系”上市公司就有 3 家,分别是 *ST 长城、*ST 长动和 *ST 目药。3 家上市公司的控股股东均为长城集团,实控人是赵锐勇。

永新华控股集团入主所为何来?

回看 *ST 目药,此前一直传言接盘方是瑞氏医疗,最终拿下控股权的却是永新华控股集团子公司永新华瑞。

天眼查显示,永新华瑞的股东中,永新华控股集团及其控股的永新华韵文化产业投资集团有限公司分别持股 50%。

公开资料显示,永新华控股集团成立于 2003 年 10 月 22 日,目前已形成以非物质文化遗产传承保护及创新发展为核心,产业创新、大数据库、园区建设开发、园区运营管理、金融资本管理等为一体的大型综合性企业。另据资料,永新华控股集团董事局主席李永军现年 51 岁,持有长江商学院工商管理硕士学位,在企业策略决策及公司管理经验方面具有逾 20 年经验。

事实上,永新华控股集团此前曾计划与长城集团合作。2019 年 3 月,“长城系”旗下 3 家 A 股公司均公告称,长城集团及实控人赵锐勇、赵非凡与永新华控股集团签署了合作协议,永新华控股集团拟对长城集团增资扩股不低于 15 亿元,或通过法律法规允许的方式与长城集团开展股权投资合作,旨在优势互补资源共享,化解长城集团的资金压力。

彼时的合作一度被称为“缘分天注定”。永新华控股集团官网显示,在 2019 年 1 月 21 日举行的战略框架合作签署仪式上,李永军表示:“(公司)与长城集团的合作就像一见倾心,缘分天注定!”

不过,双方的合作此后却未能修成正果。据 *ST 目药公告,主要是因各方未能在约定的时间内达成最终合作协议。

如今,永新华控股集团又斥资 4515 亿元准备入主 *ST 目药,这不禁让人好奇:永新华控股集团究竟是因长城集团的缘故而接手股权,还是看中了 *ST 目药的价值?未来是否对长城集团的其他资产也“产生兴趣”,颇值得关注。