

25家公司共拟分红逾630亿元 A股公司积极派发半年报“红包”

◎记者 黎灵希

A股进入半年报密集披露期,不少上市公司在亮出成绩单的同时,抛出了中期分红计划,用真金白银回报投资者。

据东财Choice数据,截至8月17日,已有25家公司宣布了半年度现金分红预案,拟分红共计逾630亿元。以分红总额计,中国移动、中国电信位居前两位,均派现超百亿元;以分红比例看,共有6家公司的中期派现总额超过上半年归母净利润。

行业龙头领衔慷慨派现

回归A股不到一年的中国移动,延续了此前在H股派发中期股息的惯例。根据中国移动8月11日晚间披露的公告,决定向全体股东派发中期股息每股2.20港元,同比增长34.9%,A股股息以人民币支付,折合约每股1.89元,全年派息率将比上年进一步提升。

中国移动此次宣派的中期股息以2022年6月30日汇率折算合计401.92亿元,占公司上半年归母净利润57%。中国移动表示,2023年以现金方式分配的利润,将逐步提升至当年公司归母净利润70%以上。

中国电信则是在2022年首次派发中期股息。8月16日晚间,中国电信宣布,以现金方式分配2022年上半年公司股东应占利润的60%,即每股派人民币0.12元,共计派息约109.8亿元,兑现发行A股时关于增加中期派息的承诺。

中国电信表示,公司A股发行上市后三年内,每年以现金方式分配的利润,将逐步提升至当年归母净利润70%以上。

一批包括双汇发展、中国联通在内的高分红“常客”,在业绩稳定增长的背景下,持续通过现金分红增强投资者获得感。据双汇发展公告,公司拟向全体股东按每10股派发现金红利6.00元,共计派发现金红利约20.79亿元,占上半年归母净利润比例约76%。这也是双汇发展上市以来的第26次派现。

允泰资本创始合伙人、首席经济学家付立春对记者表示,近年来现金分红的上市公司数量增加,一方面是因为监管机构



郭晨凯 制图

持续的鼓励和引导;另一方面反映了企业对投资者的重视程度在加强,越来越多有能力的企业愿意去履行积极分红的责任。

“无论是从政策支持、企业担当,还是机构对高股息公司的认可程度来看,现金分红的趋势肯定会延续,成为上市公司回报投资者的主要方式。”付立春说。

多家公司派现超中期净利润

还有公司不仅现金分红绝对值不低,分红比例也颇为显眼。如藏格矿业,公司拟向全体股东每10股派发现金红利18.98元,以此计算合计拟派发现金股息近30亿元。本次利润分配金额占公司当期归属于上市公司股东净利润的131.23%。

这也是藏格矿业时隔5年再度分红。藏格矿业表示,本次利润分配方案在保障公司正常

经营和长远发展的前提下,综合考虑了上半年的盈利水平和整体财务状况,兼顾了股东的即期利益和长远利益,体现公司积极回报股东的原则。

据悉,受益于主营产品氯化钾和碳酸锂产品量价齐升,藏格矿业今年上半年实现归母净利润23.97亿元,同比增长438.01%。截至6月底,公司持有货币资金约39.45亿元。

在6家现金分红比例超过100%的公司中,艾比森的分红比例最高,达659%。8月1日,艾比森发布分红方案,拟向全体股东每10股派发现金红利15元(含税),合计派发现金红利约5.37亿元,超过了其上市以来累计现金派息总和。而艾比森上半年实现归母净利润为8142.23万元。

艾比森的分红方案很快受到了监管关注。深交所就高比例现金分红的原因及必要性等问题,向艾比森下发关注函。艾比森表示,公司

预计未来经营业绩持续向好,结合公司目前充足的资金余额、日常经营资金需求以及未来重大资金支出金额,公司分红后仍保留较高的资金余额以满足未来发展,不影响公司正常生产经营。如利润分配实施后,公司实际可用资金超过4.50亿元。

现金分红比例超过100%的公司还有翔楼新材、东阳光、中谷物流、恒进感应。其中,翔楼新材拟每10股派10.5元,合计派现7840万元;东阳光拟每10股派现2.7元,合计派发现金红利7.85亿元;中谷物流拟每10股派现12元,合计派现17.03亿元;恒进感应拟10派6元,合计派现4020万元。

“高分红也不是评判企业好坏的唯一标准,还是要综合去看企业分红比率、分红持续性与企业未来成长性之间的辩证关系。”付立春说。

浩瀚深度张跃： 做称量互联网天下的国之栋梁

公司将抓住我国大力推动5G、数据中心、工业互联网等新基建的历史机遇,在为运营商提供更为强大的智能化系统和互联网大数据应用能力的基础上,逐步开拓政务、交通等行业市场和应用领域。“近5年,公司的增长速度都高于整体通信行业,我认为浩瀚深度的未来值得期待。”日前,张跃在接受上海证券报记者专访时表示。

聚焦:专注 DPI 技术 28 年

“我当时决定加入浩瀚深度,一方面是因为看到了公司硬件 DPI 核心技术(Deep Packet Inspection,深度包检测技术)在新的产业周期里的巨大发展潜力;另一方面,是因为我被公司在开拓创新方面的执着追求、在团队建设方面的勃勃生机所打动。”张跃如此回忆当初加入浩瀚深度的初衷。

2008年,在通信领域深耕多年,此后又在央企任职的张跃加入浩瀚深度,正式宣告回归通信业。除了追随恩师、公司创始人雷振明外,通过一番深入了解,他对浩瀚深度的团队和前景充满信心。在他看来,他的管理能力和专业知识能够帮助这家公司更上一层楼。

“2009年之前,我们的网速,特别是访问一些外网的速度很慢。除了网速本身的原因,还因为我们的网络通道缺乏流量优化。”张跃表示,高速大流量场景下的数据采集、精准管控、深度应用、安全防护等方面的市场需求快速增长,这让他看到了机遇。

浩瀚深度成功打造了以具有自主知识产权的软硬件产品为基本架构的业务体系。作为网络可视化行业中的代表性企业,公司能够全面实现互联网流量及数据的前端采集处理、后端智能化应用,公司已逐步成长为网络可视化行业全产业链垂直一体化发展的企业。

“浩瀚深度的业务都是老百姓看不见摸不着的,但好比盖楼房,楼房能盖多高,看不见的地基一定是最重要的。”张跃表示,看不见的通常会决定看得见的,浩瀚深度一直在寻求一条独特的、深度创造的发展路径。

据了解,浩瀚深度多年来专注于基于FP-GA专用芯片,并结合ATCA、CLOS等专用硬件架构的硬件DPI技术路径,形成了“小而精”的发展路径,相较于“大而全”的竞争对手而言,公司在流量识别、管控领域,核心设备DPI探针的单机容量、设备集成度、能耗比等指标方面具有一定优势。

公开信息显示,公司先后于2016年、

2021年取得了中国通信学会专家委员会、工业和信息化部通信科学技术委员会的相关鉴定、评审,公司相关产品均被认定为“总体上在国内处于领先地位,具备了在国内市场替代国外同类产品的能力”“达到国内领先、国际先进”。

延展:信息安全领域大有可为

DPI深度包检测技术,是一种基于应用层的流量检测和控制技术。相比普通报文检测仅分析IP包的内容,DPI深度检测技术还增加了对第7层应用层的分析,因此,该技术也成为信息安全防护解决方案的基础技术之一。基于对DPI技术多年的技术积累,公司顺势而为,进入了信息安全防护领域。

“打个比方,如果病毒木马隐藏在快递包裹内,基于我们的技术,我们可以在高速公路收费站等关卡及时处处理安全威胁,但大多数传统安全防护要等到包裹送到家门口,才会启动防护。”张跃如此解释公司与传统信息安全企业的技术差异。

用专业术语来说,公司的硬件DPI设备串接部署于骨干、省网、城域网、IDC出口等关键网络结点,能够对海量流量数据进行采集、分析及管控,从而实现对违法违规网站审计以及对木马、病毒和僵尸网络监测等相关功能,不同于传统网信公司一般只在网络边界、终端或应用端的安全防护。

浩瀚深度的信息安全防护解决方案所主要运用的DPI技术、信息还原技术、流量行为特征检测技术等基础核心技术均为公司自主研发。公司信息安全防护解决方案产品具有较强的流量管控处置能力,并且具有较大范围的存量部署优势。2019年至2021年,上述业务分别实现营收6821.71万元、9057.09万元和9894.08万元,呈现持续增长态势。

目前,浩瀚深度在信息安全方面主要产品服务包括互联网信息安全管理系统和异常流量监测防护系统。张跃认为,随着新基建的持续推进以及数字经济的蓬勃发展,政府部门、企事业单位等各行各业的数字化信息都在网络和链路上进行传输及信息交换,国家对于承载海量用户及应用的上网信息和行为记录的运营商公用网络的安全性高度重视,以DPI技术为支撑的信息安全防护市场具有广阔空间,特别是政企市场。

“正所谓技术无止境,‘浩瀚人’一直将如何提高技术、如何提高价值视为奋斗目标。

未来,公司将紧密围绕工业和信息化部以及运营商需求,不断丰富产品种类、提升产品性能,全面积极参与运营商网络安全项目建设。”张跃表示。

深耕:进一步开拓政企类客户

“浩瀚深度是一家踏踏实实做事的公司。我们一定是集中资源先把一家客户服务好,尽可能满足客户需求后,再用可支配的资源去拓展其他客户。”谈到客户开拓的计划时,张跃表示。

据浩瀚深度招股书,中国移动是公司主要客户,2019年至2021年度销售规模业务收入2.70亿元、3.22亿元和3.48亿元,与此同时,中国电信和中国联通两大运营商的收入占比也呈现逐年提升之势。“我们对中国电信、中国联通的2019年至2021年度销售规模平均在5000万元左右。截至2022年2月末,公司对中国电信、中国联通的在手订单规模约在8000万元。未来公司将继续积极巩固、开拓与中国电信、中国联通的合作关系。”谈到联通和电信两大客户的拓展计划时,张跃介绍道。

据介绍,浩瀚深度早在5年前就为拓展中国电信和中国联通两家客户做好了技术储备。2017年,浩瀚深度推出基于x86架构、华为鲲鹏等通用硬件设备的软件DPI系统以用于市场拓展。由于中国电信、中国联通目前主要采用x86架构的DPI系统,与公司以硬件DPI系统为主的技术路径存在一定差异,因此现阶段电信和联通两大运营商收入占比少于中国移动。

浩瀚深度在进行市场拓展的同时,不断根据客户需求及市场竞争环境对相关产品进行优化升级。截至目前,公司的嵌入式DPI引擎产品已经能够稳定运行于x86、ARM、MIPS架构并支持32位、64位等多核系统,并同时支持单包、算法、数据连接、IP/Port等多种识别方式,满足企业客户对于流量识别及数据智能化应用的需求。

对浩瀚深度来说,除了运营商这条赛道,政府和企业将是公司未来重要的开拓领域。张跃告诉记者,公司已经确定了“以硬件设备为主要切入点,优先开拓政府市场;发掘合作伙伴,适度开拓企业市场”的拓展策略,目前已完成产品、业务资质、商业模式的相关储备工作,特别是公司已经于2021年取得了甲级《涉密信息系统集成资质证书》,后续政府市场将是公司着力拓展的重要领域之一。

盲盒行业迎来新规范 堵住营销漏洞成关键

◎记者 罗茂林

盲盒行业迎来新的规范。日前,市场监管总局发布关于公开征求《盲盒经营活动规范指引(试行)(征求意见稿)》意见的通知。这会给行业带来什么影响?龙头公司将如何应对?就市场关心的一些问题,上海证券报记者第一时间采访了泡泡玛特以及多位相关专家。

盲盒行业将有全国性规范指引

从征求意见稿来看,此次规范指引对盲盒的类型、定价、抽取概率乃至未成年人保护等方面都做出了明确的规范。

泡泡玛特回应记者称,盲盒是潮玩行业流行的一种销售形式,规范指引的出台将促进行业的健康发展。在监管层面给出明确的指导,能让规范经营的公司有更清晰的发展方向,有利于创造更好的营商环境。“目前是征求意见阶段,我们也会积极和相关部门沟通,建言献策,相信行业能够在监管的指引下越来越规范,做到良性有序发展,推动中国潮玩进一步发展壮大。”公司相关负责人表示。

“关于盲盒行业的规范指引,此前市场监管部门已经出过一份地方性指引,此次的指引是国家市场监管层面出台的。”盈科网络安全合规中心副主任郭卫红告诉记者,目前规范指引还是征求意见稿,等正式发布后,盲盒领域在全国范围就有了政策基础,各地无特殊情况可以直接遵照这个指引对盲盒市场进行规范引导。

郭卫红认为,规范指引本身依据多部上位法,因此违反指引的行为还可以由相关上位法进行处罚和规制,这对于明确行业发展红线具有着重要意义。“之前市场上存在借‘盲盒’名义掩盖非法经营目的的参与者,扰乱了整个市场秩序。规范指引能够帮助真正以盲盒为主业的企业,在法律规制下展开合规经营。”

对于备受市场关注的价格相关条款,郭卫红认为,此次全国性指引相较于上海区域性政策有明显调整优化。“相关条款其实对于两种场景进行了约束,其一是同款盲盒产品转明盒销售的加价行为。”郭卫红指出,此前许多商家在推出盲盒的同时,也提供了同款产品的明盒版本,后者售价显著高于前者。“同一个东西,盲盒成为加价的手段,这一行为肯定是不被规范指引所鼓励的。”

“之前有部分商家可能会用盲盒手段销售商品,原来产品可能只有一两千元,打包成盲盒后售价变成了五六千元。”郭卫红介绍道,这种原价与销售价格差距过大的行为,如今在新的规范下可能构成哄抬物价或价格诈骗,“建议盲盒商品的价值不能远低于盲盒的售价”。

门槛提高加速出清

“盲盒的概念最早是由国内潮玩头部公司泡泡玛特首次提出,并在年轻人中流行开来。”沙利文执行总监朱一鸣认为,2019年被称为中国盲盒的元年,随着盲盒潮玩的火爆,这种形式也被越来越多行业借鉴,“其中有些企业以盲盒之名,行欺骗消费者之实”。

记者注意到,近年来各类商家频频打出盲盒概念牌,用福袋、大礼包等形式向消费者倾销库存。

“尤其是各种季末,用一两件很贵的爆款做诱饵,其实大部分礼包里都是积压的库存。”一位电商从业者告诉记者,此前市面上大量的礼包内容与价格完全不成正比。手段一旦被滥用,消费者的权益就受到侵害。

“此次规范指引无疑将会提高行业的进入门槛。”朱一鸣认为,在此背景下,盲盒或将摆脱沦为营销手段的命运。“比如规定对于盲盒类型、抽取程序概率的要求,都会增加进入者的成本,再加上对于盈利的限制,将加快尾部不规范小厂商的出清,行业集中度将有所提升。”

“此次规范指引对行业的诸多流程都作出了明确的规范,这是非常重要的。”头豹研究院消费行业高级分析师程祺认为,征求意见稿中明确对盲盒二级市场提出了规范,要求不囤货、不炒作等,这对于盲盒市场的健康运行尤为重要。

“人为炒作、饥饿营销,是目前市场上很多不规范的小厂商常用的手段。”程祺表示,从长远来看,征求意见稿的出台,对于行业头部公司而言是一次利好,“有利于头部企业经营发展,同时加速依靠炒作等手段获利的经营者的出清”。

对于市场关注的泡泡玛特,一位接近公司的相关人士告诉记者,新规旨在治理行业无序行为,“对于像泡泡玛特这样的头部公司来说,经营是不会受到太大影响的”。

“总体来看,规范指引重点指向价格、销售等方面的问题,对于龙头企业来说,不合规的情况还是比较少的。”郭卫红认为,作为一种营销手段,盲盒价格必然会与公司本身价值存在一定差距,如何控制这个差距成为未来行业监管的重点。规范指引须要兼顾消费者权益和企业经营秩序。



浩瀚深度董事长 张跃

“‘浩瀚人’一直将如何提高技术、如何提高价值视为奋斗目标。未来,公司将紧密围绕工业和信息化部以及运营商需求,不断丰富产品种类、提升产品性能,全面积极参与运营商网络安全项目建设。”张跃表示

◎记者 王子霖

“对我个人来说,做企业,要做就做国内外最好的技术。”在北京浩瀚深度信息技术股份有限公司(下称“浩瀚深度”)董事长张跃看来,企业家精神就是要把不可能变成可能,把一直追求的目标变成现实。经过28年的不懈努力,浩瀚深度的核心技术已经达到国际领先水平。

2022年8月18日,浩瀚深度登陆上交所科创板。秉持“做称量互联网天下的国之栋梁”的发展愿景,浩瀚深度自1994年成立以来,长期为电信运营商等客户提供网络智能化及信息安全防护解决方案,致力于推动国内互联网基础设施建设。