

增持回购力度空前 分红金额逐年递增 央地国企上市公司愈发注重回报投资者

◎记者 王子霖

1月24日,国新办举办新闻发布会,介绍央企高质量发展情况。国务院国资委产权局负责人表示,将进一步研究将市值管理纳入央企负责人业绩考核,引导央企负责人更加重视所控股上市公司的市场表现,及时通过应用市场化增持、回购等手段传递信心、稳定预期,加大现金分红力度,更好地回报投资者。

近年来,积极回报投资者,构建投融资的正向反馈循环,已成为越来越多国资央企的共识。以服务国企高质量发展主平台的沪市为例,央地国企上市公司分红金额逐年递增的同时,增持回购的积极性也日益增强。2024年以来,沪市已有10余家央地国企披露增持回购方案,积极用真金白银传递信心、回报投资者。

增持回购不断 今年以来已有10余家沪市央地国企出手

数据显示,2024年以来,沪市已有10余家央地国企新增推出回购或大股东增持计划,其中有3家披露回购方案,9家披露大股东增持计划。

中文传媒于1月23日披露回购方案,基于对公司未来持续稳定发展的信心和对公司价值的高度认可,拟以5000万元至1亿元的金额开展回购。同日披露回购方案的还有康恩贝,以2亿元至4亿元进行股份回购用于股权激励。同时,中信尼雅、华道集团等披露了其股东增持的情况。

值得一提的是,央地国企披露其董监高主动增持自家公司股票的情况日渐常见。常熟银行日前披露,部分董监高基于对公司发展前景的坚定信心,在1月8日至12日合计增持了公司超69万股。此外,海油工程披露了其独立董事增持公司股份的情况。

近年来,增持回购已成为很多沪市央地国企传递信心、维护投资者权益的重要方式。

2023年以来,沪市央地国企共推出96单增持方案,拟增持上限合计达到271亿元;推出41单回购方案,拟回购上限合计超234亿元。其中,中央汇金于2023年10月11日斥资4.77亿元增持“四大行”股份,充分传递了稳定市场的积极信号。

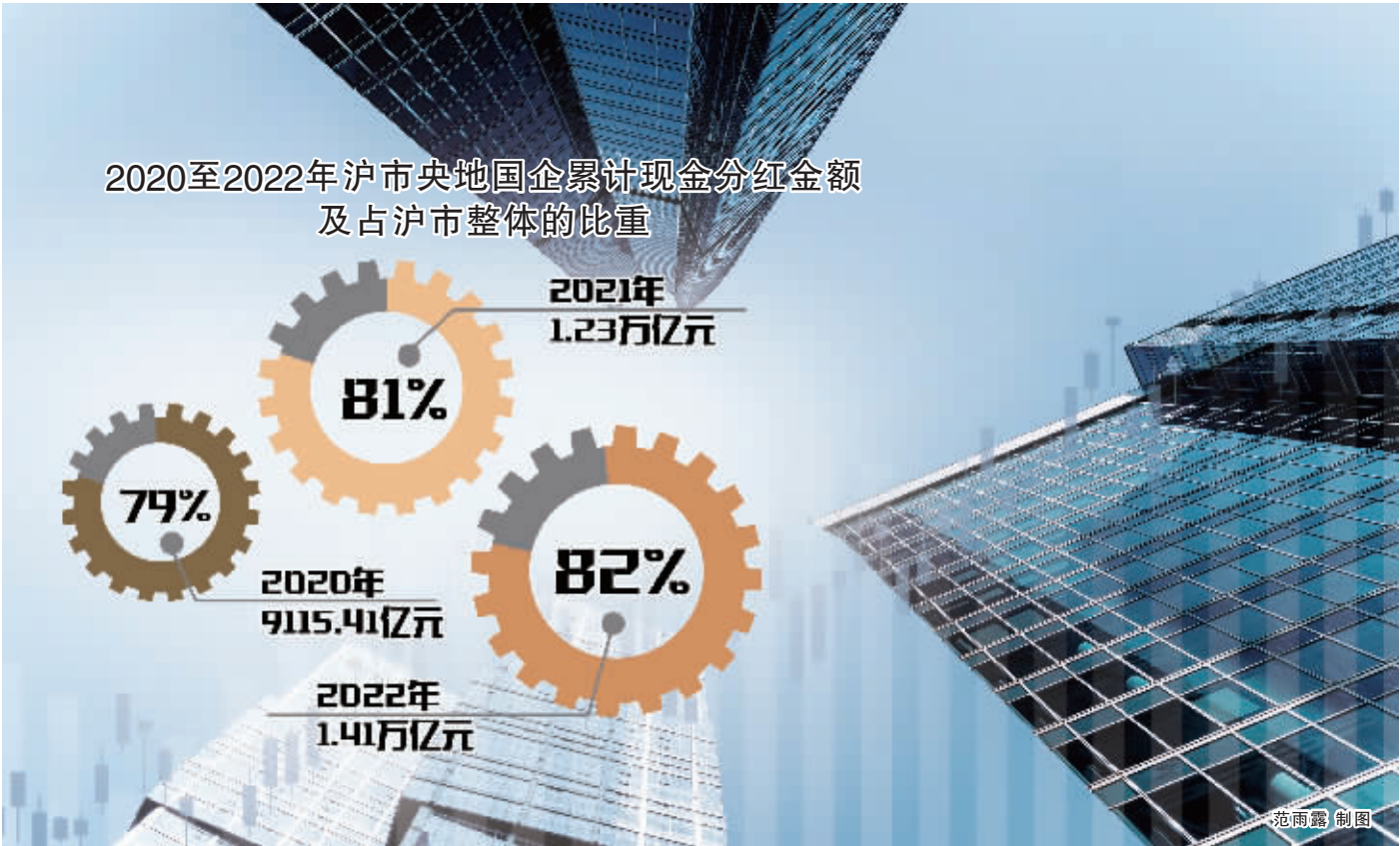
以中国石化为例,公司在2022年耗资近42亿元同步实施A、H股股份回购的基础上,于2023年继续实施新一轮股份回购,累计回购1.44亿股,占比0.12%。同时,公司控股股东中国石化集团抛出10亿元至20亿元增持计划,充分体现了其积极回报股东的理念。

宝钢股份于2023年10月推出不超过30亿元的股份回购计划,已是公司上市以来第三次实施股份回购。截至2023年末,公司已完成回购超17亿元。

沪市央地国企分红金额逐年递增 特别派息渐成常态

从分红数据看,近年来沪市央地国企的派现金额呈现出逐年递增态势。

2020年至2022年,沪市央地国企累计现金分红金额分别为9115.41亿元、1.23万亿元和1.41万亿元,分别占沪市整体的79%、81%和82%。其中中央分红总额尤为



突出,常年贡献市场约六成的分红。

2023年,尽管年度分红计划尚未完全发布,沪市央地国企累计现金分红额已达1967.16亿元。从派现金额看,包括“三桶油”“六大行”等在内的16家央地国企近三年派现金额均超过100亿元。工商银行累计派现金额达到3075.07亿元,为全市场分红金额最高的企业。从派现比例看,325家央地国企连续三年派现比例超过30%,46家央地国企超过50%,分别占沪市全部高分红公司的44%、40%。

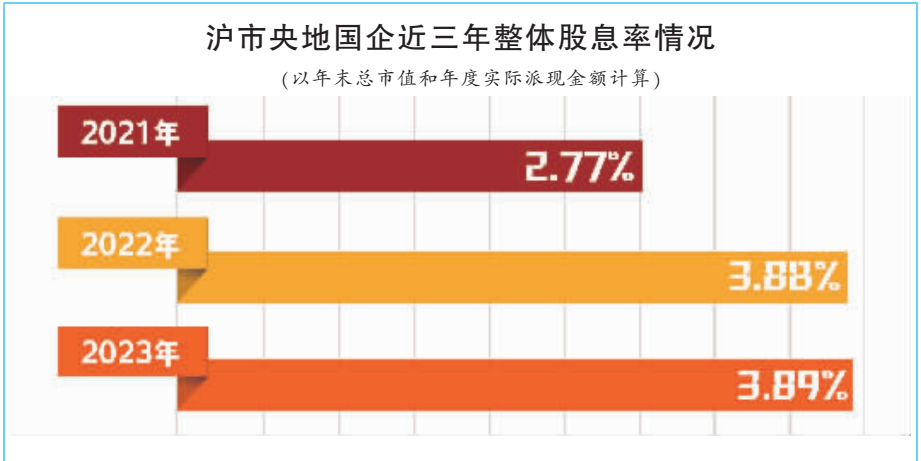
除了常规的年度分红,中期分红、特别股息也开始成为沪市央地国企的“新风尚”。2023年,沪市有35家央地国企推出了中期分红或特别股息。如中国石油、中国石化、中国海油均在2023年推出中期分红计划,分别派息约384亿元、174亿元和257亿元。

需要说明的是,中国石油自上市至今累计派息1.01万亿元,是公司资本市场累计融资额的10倍;中国石化上市至今累计派息达5600亿元,超过公司在资本市场融资额的6倍;中国海油自2022年4月在A股上市以来,已连续两年推出中期特别股息分配方案,上市两年间向A股股东累计派现金额达到84.71亿元,接近A股IPO募资总额(281亿元)的三分之一。

贵州茅台也在2022年、2023年连续两年在年度股息基础上派发特别股息,金额分别达到600.73亿元、240.01亿元。其中2022年派息金额占公司当年净利润的95.78%,充分彰显了公司回报投资者的真诚态度。

预期进一步明确 央地国企上市公司投资价值显现

2023年末,中国证监会修订并发布《上市公司监管指引第3号——上市公司



现金分红》和《上市公司章程指引》,并修订了《上市公司股份回购规则》等。其中,重要一条是引导上市公司在章程中明确现金分红的具体政策,明确现金分红的目标,以明确投资者预期。

实际上,前期已有多家央地国企制定了明确的分红规划,并通过章程、分红计划等方式予以明确。以中国神华为例,公司自2005年、2007年H股、A股两地上市以来,即在公司章程中明确派息比例不低于当年归属于上市公司股东净利润的35%,并优先以现金进行分红。从实际派现金额看,公司2019年度实际分红比例达60%,2020年度、2021年度超100%,2022年度超70%,让广大投资者共享发展收益。

又如中远海控,公司于2022年制定了《未来三年股东分红回报规划(2022-2024年)》,保证年度内分配的现金红利总额应占公司当年度实现的归属于上市公司股东净利润的30%至50%,以制度的形式将给予股东高回报的举措固化下来。

2022年、2023年上半年,公司先后派发现金股利548.27亿元、81.96亿元,占公司2022年、2023年上半年归母净利润比重均约为50%,达到公司承诺分红比例的上限,也创下历史最高水平。

在分红预期进一步明确的基础上,沪市国资央企的股息率也彰显了其投资价值。Wind数据显示,以年末总市值和年度分红金额计算,沪市央地国企近三年的整体股息率分别达到2.77%、3.88%和3.89%。以截至2024年1月23日的收盘价和最近一年的分红金额来看,沪市央地国企中,有77家股息率超过5%,175家公司的股息率在3%以上。

以近三年的年末股息率看,沪市央地国企中,有85家公司的股息率连续三年超过3%、23家公司连续三年超过5%。其中,银行、煤炭、石油石化、交通运输等行业的央地国企股息率最高,例如,“六大行”近三年来的股息率基本均维持在5%以上,“三桶油”在2023年末的股息率均值接近6%。



野马电池余谷峰： 在干电池智能制造的 自主之路上“策马奔腾”

◎记者 张雪 实习生 纪万林

愿意花钱买设备搞系统的企业不少,但选择自研自造生产设备、自主数智化转型的却并不多见,野马电池就属于后者。

创立于1996年的野马电池,专注于研发、生产、销售各种规格型号干电池,是国内位居前列的电池生产制造和出口商。得益于近年来大力推进信息化和工业化的数实融合,野马电池员工仅700余人,却拥有各规格型号的锌锰、碱锰电池生产线20余条,每年创造营业额超10亿元。公司不仅成了电池生产的行家,也成为制造生产电池设备的专家。

同时,野马电池先后导入ERP、MES、PLM等系统,为行业带来了高端化、智能化、绿色化的“新风”。近日,上海证券报《直面掌门人》节目走进野马电池的第四代智能化车间,听公司总经理余谷峰分享在数字化转型中“策马奔腾”的故事。

自主打造数字化智能制造车间

转型前的野马电池LR20、LR14车间有4条生产线,每分钟生产的电池仅60只。“当时,我们的生产线效率低、占地大,设备也没有密闭,特别是(生产)需要的人员又多,整个车间环境乱糟糟的。”余谷峰回忆说。

2013年,德国汉诺威工业博览会提出工业4.0概念,引起全球瞩目。在宁波市政府组织下,余谷峰随参访团前往德国等国家学习,彼时国外先进的智能制造工厂让他大开眼界。

回国后,余谷峰提出自主建造野马电池数字化智能生产线的设想。“当时从国外引进第一代智能生产线,需要定做,引进成本大,交期非常长。”余谷峰表示。

从一张图纸到一个零件,再到后来整体设备的安装调试,野马电池依靠由研究生和高级技工组成的专门团队,以三年之功,终于在2017年建成了公司的第二代数字化车间,也是第一代自主建造的数字化智能制造车间。

第二代数字化车间拥有大号、二号电池生产线两条,全部由数字化的伺服马达精确控制,同时应用计算机视觉技术和大数据分析检测产品质量,运行全过程在数控平台上展现:设备状态、产品质量、运行速度、总产量、故障问题等,一目了然。投产后,每分钟产能可达150只至200只电池,效率提升到原来的2倍至3倍。同时,车间用地缩小为原来的四分之一。“基本做到了无人化或者少人化,环境也变得干净整洁,可以说是翻天覆地的变化。”余谷峰表示。

技术的创新出自长远的人才政策。刚成立时,野马电池就大手笔招聘大学毕业生,迄今最早的一批员工已工作25年之久。公司还持续为大学生提供进一步深造机会,提升人才积累、推动企业技术发展。

“另外,野马电池的数字化转型离不开地方政府的支持。”余谷峰表示,除了组织企业外出参观学习,宁波市政府还给予了真金白银的奖励和补贴。

转型带来“投资-效益”正向螺旋

先苦后甜,自主数字化车间很快让野马电池尝到“快马飞驰”的惬意。从此,野马电池所有的生产线均为自主设计、自主制造、自主使用,为企业的数字化转型和产能快速扩张奠定了重要基础。

随后,余谷峰带领野马电池自主研发出三代、四代智能电池生产线并规划了二期未来智慧工厂。公司最新的四代电池生产线基于5G网络搭建,24小时不停机,30天除保养外不停产,每条生产线每分钟可生产1200只电池。

信息化是智能制造的灵魂。数字化转型可有效促进企业效益提升与产能扩展,但前期投资却往往令企业家望而却步。

“作为企业老板,要敢于投入。”在接待前来交流学习的企业家时,余谷峰会到普通企业进行数字化转型的难处,“现在很多企业想数字化转型,但因效益不好,没有钱投,这的确是个难题。”

余谷峰表示,数字化转型并非适合所有企业,尤其是一些规模和自主研发能力有限的中小企业。不过,一旦尝到甜头,势必会对数字化进行持续投资。野马电池就是持续投资的典型。

野马电池摸索出一条数字化转型之路,成为中小企业智能化转型的成功样本。余谷峰表示,下一步,野马电池将持续与智能化、数字化企业合作,保持其数字化转型的标杆地位。

深耕干电池并寻找产业链机会

近年来,新能源、电动汽车概念大热,作为行业上游的锂电池板随之成为投资者趋之若鹜的红海,各大厂商下场竞争,产品价格一降再降。

“与锂电池不同,干电池属于传统行业,有自己的应用场景。”余谷峰介绍,干电池出厂自带电能,一般用于低功耗、低能耗电器,在抗台、防灾等场景有广泛应用。

干电池产品的迭代也在进行。以非洲为代表的很多传统市场依然以碳性电池为主,但由于环保和能量的需求,这些产品正在逐渐被碱性电池取代。这一趋势构成了野马电池市场增长的动力源。

余谷峰坦言,干电池上下游较窄,综合权衡之下,野马电池选择深耕干电池本业,围绕这一基础的同时寻找产业链内其他机会。

余谷峰说,公司的愿景是“成为中国绿色能源的优秀企业”。野马电池将永远奔跑在绿色、创新的前行路上——踏石有印,落蹄有痕。

■“了解我的上市公司——走进地方特色公司”调研行

航天信息：聚焦信息技术主业 助力政企数字化转型

◎记者 张问之

“大家的港澳通行证、台胞证,都是由我们自主研发的这套设备制作的。”在位于北京市海淀区的航天信息园内,航天信息副总经理、董秘马振洲向前来参观的投资者介绍道。

作为以信息安全为核心的国有科技型上市公司,航天信息坚持聚焦信息技术主业,强化使命担当,围绕数字政府和企业数字化两个产业方向,以服务网络强国战略、数字中国建设为引领,提升发展能级。

近日,由中证中小投资者服务中心、上交所、中国上市公司协会主办的“了解我的上市公司”系列活动,走进了国内税务信息化龙头企业——航天信息。上海证券报记者也随着股东观察团一起,探寻其创新成果如何助力政企数字化转型的奥秘。

“关键行业”核心系统建设国家队

“公司一直在国家信息化、数字化产业台阶上稳步前行。”马振洲如是介绍航天信息。

据悉,航天信息自成立以来,承担了国家“金税”“金卡”“金盾”等重点信息化工程,并参与了智慧公安、智慧交通、智慧粮农、智慧市监、智慧政务等多个行业领域的信息化、数字化建设。

聚焦政府治理流程优化、模式创新和履职能力提升需要,航天信息紧抓新一代信息技术背景下政府职能转型机遇,将数字政府产业规划全面融入数字中国建设整体框架,围绕数字

政府建设,形成“大政务、大安全、大生态”系列平台产品和行业解决方案,构建起遍布全国的营销服务体系,切实服务国家“放管服”改革。

“数字政府领域是航天信息确定的主要产业领域,也是公司服务国家战略、助力国家治理体系和治理能力现代化的具体行动领域。”马振洲说。

在智慧政务领域,航天信息助力国家政务服务云平台体系建设,围绕“利企便民”,打通政务服务最后一公里;在智慧税务领域,公司服务国家增值税改革,研制增值税防伪税控系统,积极响应国家发票电子化改革,建设税务可信身份体系,为国家税收信息化建设保驾护航。

据了解,航天信息持续迭代可信密码、可信身份和可信数据交换三类安全产品,进一步扩大“安全底座”在各类场景中的应用。围绕政企可信身份体系建设,公司实现了平台网络身份管理的安全、可信,在线身份认证的标准、规范和访问控制的统一、便捷。

企业数字化、信息化转型“生力军”

“数字政府之外,企业数字化领域也是航天信息确定的主要产业领域。”马振洲直言,积极参与企业数字化建设,成为公司服务国家战略、服务国计民生、助力数字经济发展的具体行动。

充分把握企业数字化发展趋势,航天信息以数字财税为发展根基和市场先导,以企业数字化转型升级服务为主线,聚焦

电子凭证全程数字化、新型信息技术基础设施集成建设、企业经营管理数字化等重点方向,内部聚合资源,外部开展生态合作,带动企业数字化、产业集群化发展。

据马振洲介绍,航天信息围绕企业数字化做了很深入的探索和尝试。目前,公司已经服务2000多万家全国不同品类、不同规模的企业,致力于成为企业与数字技术之间的桥梁,是推动企业信息化转型的国家队、主力军。

面向集团型、大型企业,航天信息以全面数字化的电子发票管理为切入点,打造广泛对接财政、税务、档案、银行等政府部门和社会行业机构的全税务数字化解决方案和大型企业财税数字化整体解决方案,提供专业化的信创升级、企业数字化转型升级、培训咨询等综合服务。

面向中小微企业,航天信息以爱信诺·诺企服平台为抓手,以“发票、财务、税务、档案、金融、征信”为基础,广泛开展生态伙伴合作,采用SaaS订阅服务的商业模式,提供覆盖企业客户经营管理需要的一站式、全要素、全品类、全生命周期的数字化产品及解决方案。

“数字经济时代共享合作是主流,航天信息的发展愿景是成为世界一流的信息技术集团,致力于信息更安全、更增值,社会更智慧、更诚信。”马振洲说,航天信息将进一步发挥统一企业服务平台作用,推动与大语言模型技术深度融合,突破人工智能、大数据分析、数据治理等关键技术,形成一

批高附加值产品,构建数智化的产业互联网生态,打造具有一流竞争力的企业数字化产业。

“新航信”助力社会更智慧、更诚信

近年来,随着数字经济的发展,航天信息也在进行战略调整,并提出“一二三三八”发展思路。具体而言,即坚持信息技术一个主业,面向数字政府和企业数字化两个市场,坚持技术、模式、改革三类创新,秉持数字化、绿色化、产业化、生态化、一流化“五化”导向,实施电子凭证、爱信诺·诺企服、粮食创新中心、云链贸运、信安强基、财税产业大模型等重大创新工程。

“我们的重大创新工程主要突出两个特点:一是服务国家战略;二是数字经济。”马振洲说。依托在密码、区块链、大数据与人工智能方面的先进技术优势,航天信息面向数字政府和企业数字化两个产业市场,将积极拓展其他业务;也会关注政策变化对行业带来的发展机遇,加大研发投入和技术积累,完善市场布局,拓展线上与线下业务的协同,为长远发展奠定基础。

如境外业务方面,航天信息以税务信息化、电子证件和移民管控、政府及企业信息化为主要发展方向,深耕非洲及中东市场,大力开拓南美市场,积极布局东南亚市场等,境外业务稳步发展,航天信息的全球品牌影响力和市场竞争力稳步提升。

马振洲最后表示,在投资者管理方面,公司将维持稳定的分红政策,并积极与投资者进行沟通。