

响应提质增效重回回报行动 超800家沪市公司亮出“组合拳”稳信心

◎何昕怡

在新“国九条”提出保护投资者合法权益、提升上市公司质量和投资价值的背景下,越来越多的沪市公司积极响应,踊跃投身“提质增效重回回报”行动,围绕增持回购、优化资产结构、提升经营管理质量等方面制定具体举措,提振投资者信心。

上海证券报记者统计发现,2024年上半年以来,沪市已有超过800家公司拿出提质增效重回回报方案,把践行“以投资者为本”理念置于突出位置,并逐步形成公司质量提升与股东回报增长相互促进的良性生态。

以增持回购分红传递发展信心

在当前市场信心不足的情况下,上市公司大股东及时抛出增持方案,坚定看好公司长远发展。据统计,2024年以来,沪市公司新增披露增持计划 238 家次,拟增持金额 179.27 亿元至 256.43 亿元。目前,沪市公司存续中增持 162 家次,对应计划增持金额 145.42 亿元至 270.82 亿元。

7月2日,华夏幸福披露,董事长、实际控制人王文学计划在未来六个月内增持公司股份不低于1000万元。ST全筑于6月22日披露股东及部分董监高的增持股份计划,将在未来六个月内增持不低于1000万元。

同时,基于对公司良好发展前景的坚定信心,海航控股、亚泰集团也纷纷披露大股东增持计划。

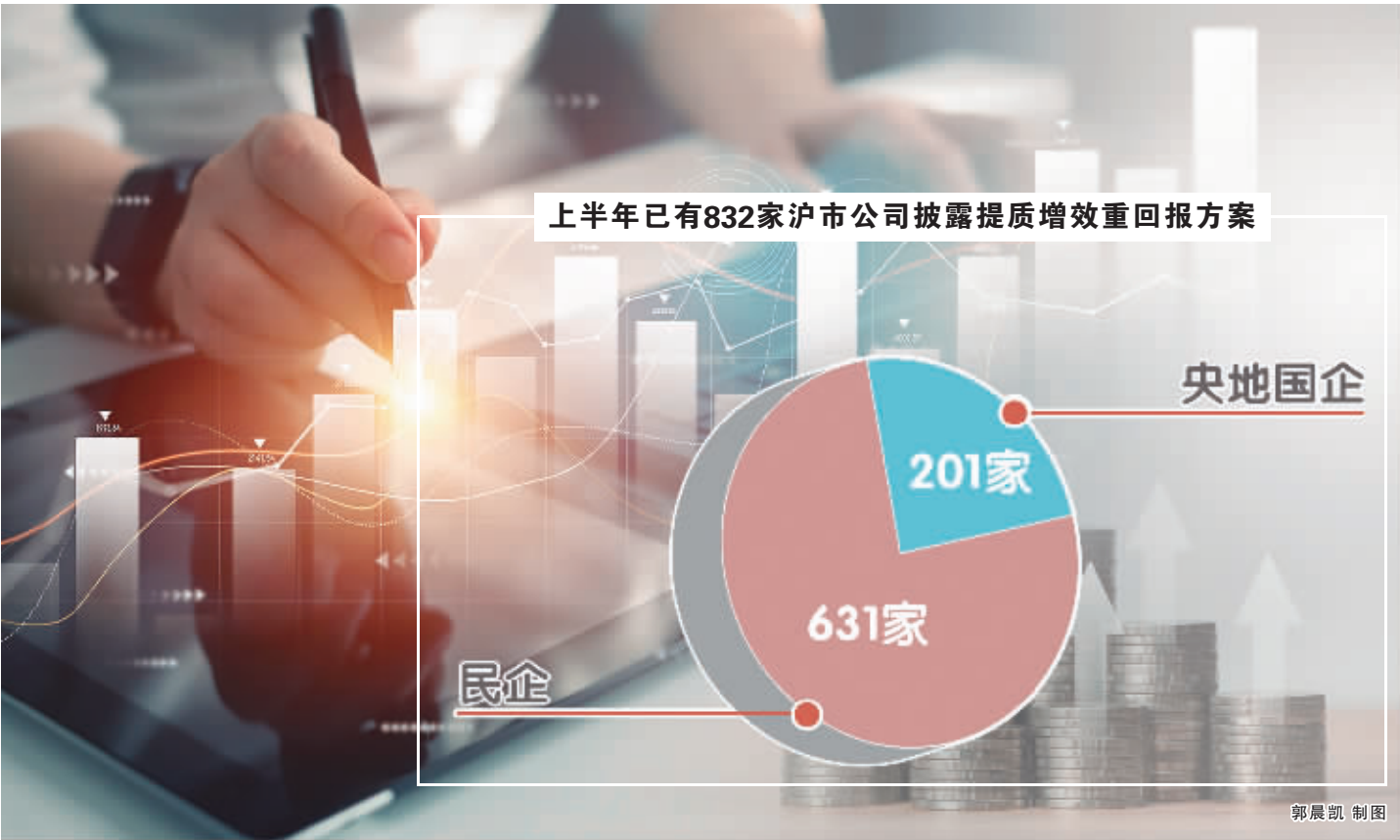
6月28日,海航控股收到控股股东之一致行动人 AmericanAviation LDC 通知,其于6月28日增持公司B股股份 256.62 万股,占公司总股本的 0.01%,并计划继续增持,累计增持股份金额不低于 500 万美元。

亚泰集团于6月30日公告,长春市国资委指定由其履行出资人职责的长春市城市发展投资控股(集团)有限公司为主体,未来六个月内增持金额不低于 1.5 亿元。

对于控股股东坚定看好公司未来发展预期的行为,市场也是非常“买账”,公司公告披露后股价均收获涨停。

与此同时,不少公司积极实施回购以优化股本结构。数据显示,2024年以来,沪市公司新增披露回购计划 435 家次,拟回购金额 334.28 亿元至 610.04 亿元。目前,沪市公司存续中回购 433 家次,对应计划回购金额 399.22 亿元至 728.96 亿元。

比如,药明康德继2月5日闪电完成10亿元股份回购后,于3月9日再次披露拟斥资10亿元回购股份,两次回购股份均将注销并减少注册资本。截至5月22日,公司已足额完成第二次回购,回购A股股份 2159.38 万股。



此外,时值上市公司“分红季”,上市公司纷纷拿出真金白银回报投资者。截至目前,2023年沪市公司已宣布现金分红总额超过1.73万亿元,1700家公司进行了分红,占比超七成,整体分红比例超过40%;1257家公司连续3年进行现金分红,858家公司坚持5年连续分红,超百家公司连续3年的年股息率超过3%。

以优化资产结构提升经营质量

2024年以来,已有多家公司通过资产注入或筹划高质量产业并购的方式,优化资产结构和业务布局,提升核心竞争力。截至目前,沪市主板今年累计披露重大资产重组11单。

吉视传媒于6月30日发布关于筹划资产置换暨关联交易的提示性公告,公司与控股股东吉林广播电视台签署了《资产置换协议》,拟置出持有的三亚樾城投资有限公司100%股权,并置入控股股东吉林广播电视台下属的IPTV相关资产。经初步测算,本次交易拟置入和置出资产作价均为7亿元左右,差额部分由现金补足。吉视传媒表示,剥离非主业低效资产,有助于提升资产运营效率。

安通控股在优化资产结构方面亦有新

动向。公司拟向招商轮船发行股份购买其持有的中外运集运100%股权和招商滚装70%股权,预计构成招商轮船分拆子公司重组上市。本次交易有利于公司显著提升外贸运输规模、增强规模优势及差异化竞争优势,充分发挥汽车滚装运输业务与公司集运业务的协同效应。

此外,一些公司通过实施破产重整的方式化解风险,实现轻装上阵、重新出发。

ST全筑在2023年实施了破产重整,解决净资产为负等问题。因公司重整后,部分业务尚处于复苏期,持续经营能力有待进一步恢复。

ST全筑预计2024年上半年实现营收4.35亿元;归母净利润为-986.23万元;扣非净利润为-2163.64万元。公司半年度扣非净亏损大幅收窄,显示基本面逐步稳定,经营状况不断向好,持续经营能力明显恢复。目前,ST全筑已申请撤销其他风险警示。

以提质增效与投资者共享发展红利

提升上市公司投资吸引力,本质上需要从上市公司基本面出发,多角度促进上市公司高质量发展。除了增持、回购、分红等真金白银举措外,上市公司也通过披露提质增效重回回报的方案,让投资者看到上市公司的长

远发展路径,坚定长期看好的信心。

此前,上交所所在3月发出了开展“提质增效重回回报”行动的倡议,得到了沪市公司的积极响应。

据统计,上半年已有832家沪市公司披露提质增效重回回报方案,包括央地国企201家,民企631家。一批质地力强的沪市公司向投资者详解其如何践行以“投资者为本”的发展理念,持续提高上市公司质量,保护投资者利益。上市公司普遍将提升经营质量作为基础性举措。

作为半导体刻蚀设备龙头,中微公司提出,2024年将继续提升单台和双台刻蚀CCP和ICP刻蚀设备市场占有率,推出超过10款新型薄膜沉积设备,在薄膜沉积领域快速扩大产品覆盖度,并计划将硅和锗硅外延EPI设备、晶圆边缘Bevel刻蚀设备等多个新产品投入市场验证。

上交所表示,后续还将通过积极走访调研的方式送服务上门,推动更多公司披露提质增效重回回报方案,以回购、增持、承诺不减持等稳定股价措施为主要举措,并配套采取聚焦经营主业、优化财务管理等方式,让投资者分享上市公司成长带来的收益和回报,不断夯实资本市场高质量发展的基础。

永泰能源：“煤电联营”稳业绩 增持回购凸显投资价值

◎记者 王乔琪

榆林因煤而兴,煤炭储量占全国的五分之一,陕西省八成的煤炭资源也富集于此。依傍着富饶的煤田,永泰能源海则滩煤矿建设正加速推进。

“四条井筒以‘月进百米’的速度掘进,正在争分夺秒地进行套内壁浇筑施工,预计2026年第三季度具备出煤条件,2027年实现投产,届时力争实现年产1000万吨优质化工煤和动力煤产能。”永泰能源所属海则滩煤矿项目负责人介绍。

而在张家港,永泰能源旗下沙洲电力的“电力脉搏”跃动不息。调度室内,多台发电机组正持续稳定运转,为江苏省“迎峰度夏”提供可靠电力供应;远处码头上,一艘5万吨级的运煤船正在忙碌着卸货,为沙洲电力4台燃煤机组提供充足“食粮”;临近的沙洲三期2×1000MW高效清洁燃煤发电项目的冷却塔正拔地而起,将进一步确立沙洲电力的国内火电行业地位。

永泰能源相关负责人介绍,得益于煤电经营互补优势,公司实现了业绩连年增长,预计今年上半年实现归母净利润11.6亿元至12.6亿元,同比增长14.5%至24.4%。“未来,随着海则滩煤矿建成投产及电力板块盈利能力提升,公司经营业绩和核心竞争力将进一步显著增强,同时公司将继续强化价值管理,加强与投资者沟通,致力于让股价更合理体现公司内在价值。”

“月进百米”

海则滩煤矿建设加速推进

地处五省交界处的榆林,煤、油、气等能源资源富集。驱车从榆林一路向西南前行近2小时,便到达永泰能源所属海则滩煤矿。上海证券报记者在现场看到,主井、副井、风井、办公楼等主体工程已初具规模。

一年前,这里还是一片尚未开发的荒地,2023年7月,伴随着机器的轰鸣声,海则滩煤矿四条井筒正式开挖。今年5月,四

条深度逾700米的井筒全部顺利掘砌到底,创下了陕西和内蒙古近十年来大直径深立井月成井148米的最高纪录。

“矿井一期工程已提前一个多月完工,现已经进入二期工程建设阶段,计划今年年底形成井下排水、供电、通风系统,2026年第三季度具备出煤条件,2027年实现投产,届时力争实现年产1000万吨化工煤和动力煤产能。”海则滩煤矿相关负责人表示。

在海则滩煤矿南部,运煤铁路专用线工程建设也如火如荼。上述负责人介绍,国家“北煤南运”战略通道浩吉铁路穿过煤矿井田,项目设有海则滩铁路装车站和专用装车点,海则滩煤矿所产煤可直接从皮带转运至铁路站台,进而运往全国各地。“外运便捷且成本低廉,预计吨煤运输成本较周边煤矿减少10元左右,竞争优势明显。”

此外,海则滩煤矿还具备资源储量大、煤种煤质优等优势。据介绍,该矿资源储量高达11.45亿吨,主要煤种为优质化工用煤及动力煤,平均发热量超过6500大卡。与此同时,该矿资源价款已于2013年全部缴纳完毕,较矿权出让新规所需缴纳的费用大大节省,其煤矿生产成本上远低于周边矿井。

“据测算,海则滩煤矿在投产充分释放产能后,按2023年市场平均煤价初步测算,可实现年营业收入约90亿元、净利润约44亿元。”海则滩相关负责人表示,该煤矿建成后将成为永泰能源新的利润支柱,也将加快公司全面实现煤电一体化目标。

迎“峰”而上

电力板块运行开足马力

从榆林一路南下,来到长江岸线的张家港,这里坐落着永泰能源电力板块“主力军”之一——沙洲电力。

“今年前5个月,公司发电量已创历史新高。”沙洲电力相关负责人向记者介绍,作为国内特大型火力发电厂,沙洲电力

地处苏南负荷中心,是苏南电网和江苏省网的重要电源支撑点,其装机容量为326万千瓦,年发电能力180亿千瓦时,2023年沙洲电力完成发电量185.35亿千瓦时,同比增长8.8%,创建厂以来新高。

江苏省工业和信息化厅日前公布数据显示,今年1月至5月,江苏全社会用电量同比增长9.7%。上述负责人表示,随着江苏省用电量持续增加,预计沙洲电力今年全年的发电量将达到186亿千瓦时,再创历史新高。此外,今年煤电容量电价政策的实施,将进一步保证电厂稳定收益,在此背景下,预计公司将实现良好经济效益。

在燃气电厂方面,永泰能源旗下华兴电力是张家港市主城区唯一的集中热源地,运营四台国际领先技术的9F级燃机机组,其中1号机组是国内首台投产的9F燃机发电机组。

华兴电力相关负责人介绍,华兴电力全厂总装机容量为166万千瓦,所属燃气机组装机规模位居同类型电厂江苏第二、全国第七,发电量在江苏全省燃机电厂中多年排名第一。

“2023年华兴电力发电量36.49亿千瓦时,创下新高,今年一季度发电量延续高增态势,发电量达8.31亿千瓦时,经济效益持续增长。”公司相关负责人表示,目前华兴电力四台机组已实现全负荷脱硝和超低排放,是江苏省内唯一获得奖补的燃机电厂。

除了江苏地区,永泰能源在河南省也布局多家电厂,且电厂均为区域内主要电源支撑点及电力热力保供主力军。目前公司电力业务控股总装机容量达918万千瓦,参股总装机容量达400万千瓦。根据计划,永泰能源2024年全年发电量将达到375亿千瓦时以上。

煤电联营 助力业绩持续稳健增长

得益于煤炭与电力业务互补经营优势,永泰能源今年上半年业绩继续保持良好增

长势头,预计上半年实现归母净利润11.6亿元至12.6亿元,同比增长14.5%至24.4%。

“上半年,公司电力业务发电量同比增长,动力煤采购成本同比下降,电力业务已成为新的利润增长点。”永泰能源相关负责人表示,通过长协煤签约全覆盖、提高长协煤兑现率、抢发电量和多供热、提升调峰能力等措施,公司电力业务经营效益持续提升,带动公司整体经营业绩进一步提升,此外,公司煤炭业务也保持良好利润空间。

基于永泰能源当前业绩增长、盈利前景良好,多家券商研究机构看好公司未来发展。其中,国海证券研报认为,考虑到公司电力业务实现扭亏为盈,未来公司成长性高,海则滩矿并预期投产,产能增长空间大,储能转型项目如期开工,有望为公司业绩增长注入新活力。

6月26日,永泰能源发布回购公司股份方案公告,拟在12个月内使用自有资金回购公司股票,回购资金总额为1.5亿元至3亿元,回购价格不超过1.89元/股,用于实施员工持股计划或者股权激励。

永泰能源表示,此次回购基于对公司未来发展的信心和对公司价值的高度认可,有效地将股东利益、公司利益和员工利益紧密结合在一起,促进公司稳定、健康、可持续发展,增强公众投资者信心,推动股票价值合理回归,切实保护全体股东的合法权益。

与此同时,永泰能源董事、监事、高管人员等核心管理人员已于6月21日完成了第六次股票增持,充分体现了对公司良好基本面和发展前景的坚定信心。

根据永泰能源制定的《2024年度“提质增效重回回报”行动方案》,公司将聚焦煤电一体化,通过降本增效,持续提升业绩,确保2024年连续稳定增长;全面加快海则滩煤矿建设,确保三年后公司煤炭生产规模翻一番,经营业绩大幅增长。此外,公司将在持续稳定发展的基础上,继续以现金分红和股份回购等方式回报投资者,以实现对投资者的长期回报。

华为重塑汽车“朋友圈” 探索智能化合作新模式

◎记者 俞立严

中国智能新能源汽车“新秀”赛力斯斥巨资买下华为旗下品牌。7月2日晚,赛力斯宣布以25亿元的价格从华为手中收购问界商标等相关知识产权。同时,赛力斯将积极筹划参与华为旗下引望公司的战略投资与合作事宜。这桩中国智能新能源汽车领域金额最大的品牌交易引发表内外高度关注。

问界完成转让,智界销量增长,享界呼之欲出。上海证券报记者采访获悉,已经成为中国智能新能源汽车赛道领跑主力的华为汽车业务,有望回归其供应商角色,同时注重获得品牌建设上的回报,重塑华为“朋友圈”,这也将构建华为产业链上市公司的新格局,并影响整个智能新能源汽车行业。

25亿元对价 赛力斯获“品牌独立”

赛力斯公告,近日,公司与华为签署进一步深化联合业务合作协议。双方将充分发挥联合业务优势,将问界(AITO)打造为世界级新豪华汽车领先品牌。赛力斯拟收购华为技术有限公司及其关联方持有的已注册或申请中的919项问界等系列文字和图形商标,以及44项相关外观设计专利,收购价款合计25亿元。

“此项商品和品牌资产转让不影响双方现有的合作业务,并且进一步保障了问界的长远发展,也体现了双方以用户为中心,着力做好联合业务和问界产品的初心。”赛力斯有关负责人向记者介绍,在原有合作框架不变的前提下,赛力斯与华为充分发挥各自资源、禀赋优势,聚焦赛力斯汽车旗下的问界品牌,双方联合设计、联合营销,为用户提供高端智能电动汽车产品和智慧出行解决方案,把问界打造为世界级新豪华汽车领先品牌,双方共同实现商业成功。

这是赛力斯和华为在2023年2月签署深化联合业务协议后,再度签署相关协议。上述负责人表示,这标志着赛力斯和华为坚定发展联合业务模式和深入打造问界品牌的决心。另外,为了进一步深化与华为的全面合作,赛力斯正在积极筹划参与引望(华为车BU成立的新公司)战略投资与合作事宜。

对于此次巨额交易,华为方面回应称,华为将问界等系列商标转让给赛力斯后,将继续支持赛力斯造好问界、卖好问界。华为一贯坚持不造车,而是利用领先的智能网联汽车技术,持续帮助车企造好车、卖好车。华为将继续与车企一道为用户打造卓越的智能汽车产品,提供极致的智慧出行体验。

“本次购买的都是外观专利以及与问界有关的商标,显示出赛力斯在企业标识方面取得了独立的法律地位和能力。但是,交易本身看起来不涉及技术方面的转让。”方达律师事务所合伙人余轶峰向记者表示。

余轶峰表示,可以这么理解:华为保留了技术,赛力斯取得了品牌。赛力斯支付的25亿元价款金额,在知识产权领域,属于高额的转让对价,体现了问界品牌的价值。

华为“朋友圈”欲打造双赢模式

华为跨界汽车业务离不开其车企“朋友圈”。“华为坚持的原则是华为自己不造车,但是真正帮助合作伙伴们设计好、造好车,造有竞争力的车。”华为常务董事、终端BG董事长、智能汽车解决方案BU董事长余承东此前介绍,华为在汽车业务上有三种模式:标准化的零部件模式、HI模式(Huawei Inside模式)、智选车模式。

其中,智选车模式,是华为参与程度最深的合作模式,从产品设计、营销到终端销售,华为都深度参与。相比其他模式,智选车模式在开发进程和商业布局等多方面,华为话语权更重。同时,华为在智能终端领域积累的强大渠道优势和品牌力也可以赋能智选车模式。

目前,华为为智选车模式主要合作成果有四个:与赛力斯合作的问界,与奇瑞合作的智界、与北汽蓝谷合作的享界、与江淮汽车合作的百万级产品汽车品牌。

赛力斯是目前与华为合作造车的最大受益者。数据显示,问界全系车型在2024年6月单月交付已经突破4万辆,创历史新高。其中,问界M9车型再创新高,累计大定超10万辆,坐稳了国内50万元以上车型销量第一位置,正在缩小与奔驰、宝马、奥迪等国际巨头的差距,重构中国品牌高端市场格局。一季报显示,赛力斯一季度营收为266亿元,同比增422%;净利2.2亿元,实现经营性盈利。赛力斯副总裁康波表示,作为中国新能源汽车产业的代表性企业,赛力斯正通过不断的创新实践,探索一条属于中国汽车企业的发展之路。

“有好多大的车企找我们合作智选车,但我们现在资源有限,重点做这四个样板点。”余承东日前在中国汽车蓝皮书论坛上表示。7月3日,余承东透露,华为和北汽蓝谷合作的享界品牌首款车型享界S9将于7月8日首次亮相华为门店,届时余承东将尝试当天华为旗舰店店长介绍新车。

“有偿转让品牌,问界开了头。如果真能各归其位,也可以双赢。”资深汽车行业分析师梅松林表示,华为坚守“不造车”原则,回归智能化供应角色,同时得到在品牌建设上的回报。而问界已经有盈利的成功经验,赛力斯等车企可以完善自身的车企角色,掌管品牌未来发展。此次转让华为拓展更大的市场空间打下“样板”,可以缓解汽车行业企业的顾虑,促进更多汽车企业和产业链公司迈开同华为深度合作的前步。