

国庆档电影票房有望摸高至50亿元

□本报记者 于蒙蒙

上座率限制逐步放宽

自7月20日影院复工以来,电影市场已重启两个月。灯塔专业版联合淘票票发布的报告显示,影院复工60天以来,共1.5亿人次走进影院,实现54亿元票房。票房贡献排名前两位的是《八佰》(28.8亿元)、《我在时间尽头等你》(5亿元)两部国产影片。两部国产片的优异表现强势拉动了电影市场。

《八佰》表现尤为抢眼,上映五周以来强势蝉联周票房冠军,目前票房超过28亿元,跻身中国电影历史票房榜前十,并登顶今年以来票房全球冠军。《八佰》由华谊兄弟、北京七印象出品,阿里影业联合出品、发行。该片密钥将延期至10月21日。

业内人士认为,《八佰》表现说明需求端已经基本恢复。近期分账片《信条》、《花木兰》票房不佳,更多是因为影片本身问题。

9月15日,中国电影发行放映协会发布《电影放映场所恢复开放疫情防控指南》(第三版),提出全部采取网络实名预约、无接触方式售票,原则上每场上座率不得超过75%。值得注意的是,上座率限制从7月底的不超过30%,到8月中旬的不超过50%,上座率限制逐步放宽。

银河证券传媒分析师杨晓彤告诉中国证券报记者,目前的上座率基本能满足观影需求,上座率限制对于票房整体表现的影响已经不大,可以认为电影市场基本恢复常态。

多部影片参与角逐

从目前情况看,国庆档定档首映影片包括《夺冠》《急先锋》《我和我的家乡》《姜子牙》《木兰:横空出世》和《一点就到家》。其中,《夺冠》由9月30日提档至9月25日上映,《木兰:横空出世》和《一点就到家》由10月1日分别延后至10月3日和10月4日。

对于部分影片的调档,杨晓彤认为主要是为了分散竞争。“上映影片数量不多,稍微分散些可能效果会更好。从《八佰》的



新华社图片

国庆档是今年以来院线复工后首个重要档期。此次国庆和中秋假期叠加共计8天,国庆档电影票房备受市场期待。多部影片参与角逐。其中,去年国庆档票房冠军《我和我的祖国》姊妹篇《我和我的家乡》呼声较高,业内预计该片票房有望超过25亿元。

同时,影院上座率上限上调至75%给国庆档带来乐观预期,业内预计今年国庆档票房有望增至45亿元-50亿元。

表现看,电影行业景气度还可以。”

影片《我和我的家乡》被广泛看好。作为去年国庆档票房冠军《我和我的祖国》的姊妹篇,《我和我的家乡》延续集体创作的方式。该片讲述发生在中国东西南北中五大地域的家乡故事。灯塔专业版显示,四家媒体机构给予的票房预期区间为24亿元-30亿元。《我和我的家乡》背后多家上市公司有望获益。资料显示,该片出品方包括北京文化、中国电影,联合出品方包括阿里影业、猫眼娱乐、万达电影、文投控股、上海电影。

光线传媒出品的《姜子牙》热度较高。

中金公司指出,凭借业界领先的动画电影制作水准和较高的IP口碑,该片有望通过差异化竞争冲击高票房。但受疫情等因素影响,《姜子牙》等七部影片1月23日宣布撤出春节档,直到8月16日才定档于国庆上映。灯塔专业版和猫眼专业版数据显示,想看《姜子牙》的人数累计达322万人。

不过,上海某基金公司传媒研究员张骏(化名)告诉中国证券报记者,《姜子牙》不算合家欢类型影片。“感觉票房不会特别高,10亿元差不多。”一位北京券商传媒分析师则表示,保守预计10亿元票房,后续要看口碑发酵情况。

电影市场加快复苏

从历年情况看,国庆档票房表现对全年票房成绩影响较大。

数据显示,2015年-2019年国庆档票房(不含服务费)分别占全年的4.22%、

3.50%、4.32%、3.12%、6.99%。过往国庆档出现过《羞羞的铁拳》《湄公河行动》《夏洛特烦恼》《中国机长》等高票房电影。在多部大片带动下,2019年国庆档七天累计票房达到43.71亿元(含服务费),同比增长148%,创造国庆档票房新纪录。

业内人士指出,作为今年以来院线复工后首个重要档期,且国庆和中秋假期叠加共有8天,国庆档有望进一步推动人们观影热情。张骏表示,国庆期间线下娱乐的选择面相对较窄,观影或成为重要娱乐方式,将带来观影人群增量。同时,9月25日起影院上座率上限上调至75%,有望进一步带来增量。杨晓彤则认为,今年国庆档重量级影片不多,累计票房估计难以超过去年。

在国庆档的助推下,电影市场有望加快复苏。中金公司判断,优质内容拉动观影人次提升,电影市场有望从国庆档起逐步恢复常态。中性预估今年票房或达150亿元,下半年票房将恢复至上年同期的42.5%。

■ 价值引领投资·2020沪市公司质量行

菲林格尔刘敦银:

坚守品质 做一家“憨憨的”企业

□本报记者 徐金忠

“菲林格尔是低调的,甚至是憨憨的。公司所处行业门槛不高,主要壁垒体现在品牌的美誉度及渠道的完整性。菲林格尔没有单一依赖地产行业的大宗业务,而是希望有更多消费者直接享受到菲林格尔的高品质产品和服务……”在由上交所和各地证监局联合主办的“价值引领投资·2020沪市公司质量行”调研活动中,菲林格尔总经理刘敦银将企业“性格”定位为“憨憨的”。

低调的菲林格尔

在房地产行业飞速发展及家居家装兴起的风潮中,身处木地板、建材家居行业的菲林格尔,花费在包装自己上的功夫并不多。

“很多人可能对菲林格尔不太了解。菲林格尔一直在做自己的事情,不怎么宣传,低调甚至是‘憨憨的’。这是菲林格尔自己的选择。”刘敦银称,菲林格尔传承德系企业文化,以专业专注获得认同。

经过多年积累,公司在中国木地板中高端消费市场已形成良好品牌形象与较高市场美誉度,先后获得“中国驰名商标”“国家康

菲林格尔刘敦银:

力、产品品质和质量标准、环保标准上,严格要求,甚至要做到领先于人。”刘敦银称。

菲林格尔的品牌责任文化,即“通过业务改善人们的生活。公司以负责任的态度开展业务,只有当一家公司能始终关注世界、承担责任、信任,人们才会乐于购买它的产品。”

对于走进千家万户的地板、家具,菲林格尔品牌责任最重的是环保。菲林格尔将木制品质量精益求精,更将环境友好、环保绿色作为企业的责任。为此,菲林格尔全力以赴追求木材资源的可持续利用,贯穿从原材料、生产工艺,直到产品甲醛含量和工厂废气排放等环节。更绿色、更严苛的“菲林格尔式”企业标准,是菲林格尔品牌对环保、对品质的承诺与追求。

走进菲林格尔的加工车间,全然没有想象中那种粉尘飞舞、碎屑满地的景象,取而代之的是井然有序的车间、工序和紧张忙碌的生产作业。“菲林格尔最为注重的是环保,希望产品进入越来越多的用户家中。”刘敦银表示。

憨憨之中的精进

在调研采访中,刘敦银重点介绍了菲林格尔商业模式的定位。作为房地产产业链企

业,通常会积极拥抱地产企业,抱住地产商的“大腿”,这是一件事半功倍的事情。但菲林格尔并不这样认为。“菲林格尔会积极与产业链企业合作,但不会单纯依赖与地产行业企业合作,而是希望有更多消费者直接享受到菲林格尔的高品质产品和服务。”刘敦银表示。菲林格尔希望与地产领域优秀企业保持长期合作,但合作必须建立在共同的追求上。“共同为用户创造价值,实现共同成长”。

菲林格尔这家“憨憨的”企业,在寻求对外合作的同时,正在打造更适合自己的业务模式。资料显示,菲林格尔坚持差异化战略及资源聚焦,加大家居板块投入,抓住家居行业将逐步由生产型向生产服务型转变,定制家居市场逐步向行业优势品牌企业集中的机遇,逐步加大家居板块的投入,由单一产品提供商向住宅空间整体解决方案转变,完善产品及渠道,进一步提升家居板块业务的收入及利润增长。

“消费者永远是推动商业变化的力量。随着家具家装行业的发展,菲林格尔正在创新业务,希望成为‘全屋解决方案的系统提供者’。这也是未来消费者最大的需求。菲林格尔拥有深厚的行业积淀,拥有切入这一领域的好产品和服务。”刘敦银说。

脱贫攻坚 西藏上市公司在行动

□本报记者 康曦

西藏集高海拔、边疆少数民族地区、集中连片特困地区于一体,扶贫成本大、脱贫难度大、扶贫任务重。西藏证监局带领当地上市公司,通过结对帮扶、选派驻村工作队、捐资扶贫等多种途径,积极开展扶贫工作。

“造血式”扶贫

西藏脱贫攻坚由“输血式”向“造血式”转变,不仅要解决贫困对象的吃穿住行等问题,还要搞好发展配套、搭建平台,使贫困对象获得更多就业机会。

华钰矿业秉持“开发一矿、惠及一片、造福一方”的理念,积极承担社会责任,以提高当地农牧民收入和生活水平为己任,主动投身扶贫公益事业。今年上半年,西藏山南市隆子县当镇农牧民运输队,负责华钰矿业矿山至选厂的原矿运输工作,实现货运收入90758万

元。现今,日当镇农牧民的年收入已超过8000元。同时,华钰矿业根据农牧民贫困户的实际需求,提供地膜、化肥、种子、种苗和养殖方法以及疾病防治等种植养殖技术指导。

西藏天路积极发挥自身优势,吸纳农牧民群众参与施工建设。上半年,公司预计吸收农牧民580人次参与施工建设,为农牧民创收281.84万元,租赁和购买当地农牧民群众的机械车辆和砂石等物资,为农牧民群众创收1538.24万元。同时,公司投入自有资金159.48万元,派驻第九批驻村工作队,结合实际帮助四个驻村点实现脱贫。

华钰股份采取产业扶贫和教育帮扶相结合的精准扶贫方式,热心参与捐资助学、爱心助农等公益事业。一方面,公司在西藏投资设立子公司,持续支持当地农业、食品工业发展,增加就业机会,促进当地经济转型;另一方面,公司通过对贫困户进行职业培训、科学指导,鼓励贫困户提升就业能力,掌握致富技术。西藏旅游结合自身产业特征,务实开展

各项扶贫工作,切实帮助景区所在地贫困人口,通过旅游就业、自主创业、就业帮扶、工农劳务等形式实现脱贫;并持续对建档立卡户、贫困学生等开展帮扶。

注重产业扶贫

西藏上市公司注重产业扶贫,由“授之以鱼”变为“授之以渔”。

西藏药业在林芝市开展藏药材种植工作,建设藏药材种植基地,带动当地农牧民参加公司基地种植工作,切实增加了当地农牧民收入,促进了当地农牧民种植技术提升,为改变当地农业种植单一局面做出了贡献。上半年,公司在林芝市丹娘乡开展米林县“4+1”模式产业扶贫波棱瓜种植建设,共投入资金33.97万元。帮助建档立卡贫困人口脱贫共11户60人。

2019年,华林证券用于精准扶贫方面的支出累计513.71万元。其中,通过“一司

一县”对口帮扶国家级贫困县(区)3个,累计在三地推进扶贫建设项目9个;通过自主开展及与慈善机构联合开展的“双线模式”,积极推进多领域扶贫工作,其中涉及教育扶贫项目2个、消费扶贫项目1个、产业扶贫项目1个,精准帮扶项目1个。

今年6月,华林证券与西藏那曲市色尼区续签“一司一县”帮扶协议,结合当地实际进一步提升脱贫能力。未来,公司将在色尼区整合各方资源,动员社会力量共同发展特色产业,持续推动金融扶贫再深入,以更大力度向色尼地区项目投入更多资源,利用资本市场为色尼区健康发展做出更大贡献。

2019年,高争民爆向南木乡江村提供100万元用于人居环境提升工程(道路硬化、停车场建设等),主要为了加强南木乡基础设施建设,提高人居环境的舒适性、美观性和宜居性。今年下半年,公司计划为西藏拉萨市南木乡江村继续提供70万元扶贫投资,具体用途由江村村委会计划后决定。

A股公司现金分红系列报道

上市公司多措并举持续提升回报投资者能力

□本报记者 管秀丽

上市公司用“真金白银”回报投资者的力度逐年提升,重回的市场氛围逐步形成。

根据上市公司2019年年报,上市公司现金分红规模合计约1.36万亿元,同比增长约10.7%,实施分红的上市公司数量占全部上市公司总数约66%。云南白药、回天新材、宇通客车、华能国际等上市公司践行高质量发展理念,坚持分红政策的持续性、稳定性和可预期性,投资者保护意识逐步增强,回报投资者能力显著提升。

云南白药多举措提高投资者回报

云南白药始终将实现股东利益最大化作为宗旨,持续深耕药品、健康品、中药资源、医药商业四大业务板块,不断开拓创新,实现了产品立体化、产业跨界化、消费多元化的全新布局,确保了公司各项经营指标的持续稳健发展,竞争优势和盈利能力逐步提升。2019年,公司分红总金额占归母净利润比例高达91.60%,创历年之最。自1993年上市以来,公司连续27年实现对股东分红。不考虑差异化退税等因素的影响,云南白药累计分红金额达到110.74亿元,是A股股东回报最高的上市公司之一。

云南白药高度重视信息披露合规性。2020年9月,深交所公布2019年度信息披露考核结果,云南白药再次获得A类评价。至此,公司连续14年获得深交所信息披露考核A类评价,是深交所2000家上市公司中信息披露工作多年持续保持高水准运作的佼佼者之一。

云南白药有关负责人表示,公司将继续做好投资者回报工作,不断完善治理架构和管理制度,持续强化信息披露管理、提升相关领域专业水平,结合经营情况努力延续稳健的分红机制,提高投资者回报,充分发挥资本市场对公司发展的支撑作用,让公司在资本市场的竞技中获得更加长远、广阔的发展空间,为推动云南白药市值成长、实现企业价值和股东利益最大化加倍努力。

回天新材创新发展履责回报社会

回天新材自上市以来,保持了稳健的盈利能力良好的财务状况。根据行业现状及特点,公司实际经营情况及未来发展战略,并兼顾股东利益和投资者诉求,公司合理制定权益分配方案,坚持每年给股东分红,踏实回报投资者,上市以来累计现金分红59449万元,占归属于上市公司股东净利润的59.61%。

在进行法定信息披露的同时,回天新材在年度报告披露后及时组织召开年度网上业绩说明会;在历次股东大会中邀请投资者代表参会、投票,并就公司经营情况及发展状况等进行深入交流;积极参加湖北省辖区上市公司投资者集体接待日活动,在线回复投资者所有提问;日常工作中通过及时接听热线电话、回复深交所互动易平台投资者提问,接待机构投资者、研究员分析师及媒体现场调研;组织路演、网络会议、参加券商策略会等,与投资者进行全面、深入的沟通,在公平合规的前提下保障投资者对公司享有充分的知情权,以传播公司投资价值,树立和维护公司在资本市场的良好形象。

宇通客车积极回报股东

自1997年上市以来,宇通客车坚持以持续丰厚的分红回报股东。截至2019年,除1999年和2002年因大规模资本开支未进行现金分红外,23年间共现金分红21次,累计实现归母净利润255.93亿元,累计分红现派149.30亿元,分红金额远超募集资金(29.56亿元,含发行费用),累计分红率58.33%,远超市场平均水平。公司持续稳定的现金分红政策,创造了良好的社会价值和股东回报,也是宇通客车践行投资者保护、积极回报股东的重要方式,是投资者权益保护的核心。

宇通客车始终重视技术发展,维持充足的研发投入,专注于客车领域关键技术的自主研发。历经十余年技术攻关,在节能与新能源客车高效动力系统、动力电池集成与管理、整车控制与节能等方面取得重大突破。在资本市场和股东的支持下,通过全体员工的共同努力,宇通从小到大,由弱到强,已发展成为全球规模最大的客车生产企业之一。

华能国际坚持积极、平衡、稳定的派息政策

自上市以来,华能国际坚守为股东创造长期、稳定、增长回报的发展理念,高度重视股东回报工作,通过制定积极、平衡、稳定的派息政策,最终实现公司整体利益及股东利益最大化。

为体现分红政策的持续性、稳定性和可预期性,充分保障股东权益,华能国际在公司章程中明确规定了现金分红政策。华能国际自1998年开始每年向股东派发股息,多年来派息从未中断,截至2019年底累计派息金额达到人民币577亿元。2008年,公司出现历史上首次年度亏损,按照公司章程规定的分红政策可以不派发股息。但为回报股东对公司的长期关注和支持,公司董事会决定依然进行年度分红,每股派息0.1元。此举使华能国际更加巩固了其在资本市场的良好形象。

华能国际高度重视股东和投资者对分红的不同需求。2018年,为让全体股东更好地分享公司的发展成果,经综合考虑公司的战略规划和发展目标、行业发展趋势等因素,华能国际决定在未来三年进一步提高对投资者的现金分红比例,制定了《华能国际电力股份有限公司未来三年(2018年至2020年)股东回报规划》,即:在当年盈利及累计未分配利润为正,且现金流可以满足公司正常经营和可持续发展的情况下,公司每年以现金方式分配的利润原则上不少于当年实现的合并报表可分配利润的70%,且每股派息不低于0.1元人民币。更高分红比例的政策体现了华能国际一直以来致力于为股东创造长期、稳定、增长回报的发展理念。

华能国际有关负责人表示,下一步,公司仍将继续坚持积极、平衡、稳定的派息政策,不断提高盈利能力,努力实现股东回报的不断提升。