

近3000家完成年度利润分配 逾300家拟中期分红

Wind数据显示,截至7月7日19时,A股共有2931家上市公司实施完毕2024年度利润分配方案。等待实施的上市公司中,金山办公、溯联股份、华兰股份、老凤祥、长虹华意、粤高速A等公司计划分红力度较大。除了积极实施2024年度利润分配方案外,上市公司近期密集公告,拟进行2025年中期利润分配。

●本报记者 董添

积极实施利润分配方案

7月7日晚,包括银邦股份、灿芯股份、博济医药在内的多家上市公司对外披露2024年度权益分派实施公告。

银邦股份7月7日晚间对外披露2024年度权益分派实施公告,公告显示,本次权益分派股权登记日为2025年7月11日,除权除息日为2025年7月14日。公司此次委托中证国结深圳分公司代派的A股股东现金红利将于2025年7月14日通过股东托管证券公司(或其他托管机构)直接划入其资金账户。公司2024年度权益分派方案为:以公司现有总股本约8.22亿股为基数,向全体股东每10股派0.1元现金。

灿芯股份7月7日晚间对外披露2024年度权益分派实施公告,公告显示,股权登记日为2025年7月11日,除权(息)日为2025年7月14日,现金红利发放日为2025年7月14日,每股派发现金红利为0.17元(含税)。

博济医药7月7日晚间对外披露2024年度权益分派实施公告,公告显示,公司拟向全体股东每10股派发现金红利0.12元(含税),本次权益分派股权登记日为2025年7月14日,除权除息日为2025年7月15日。

从已经实施利润分配方案的角度看,Wind数据显示,截至7月7日19时,A股共有2931家上市公司实施完毕2024年度利润分配方案。

即将派发现金红包

等待实施的上市公司中,金山办公、溯联股份、华兰股份、老凤祥、长虹华意、粤高速A等公司计划分红力度较大。

老凤祥7月7日晚间披露的2024年度



视觉中国图片

权益分派实施公告显示,本次利润分配方案经公司2025年6月26日的2024年度股东大会审议通过。公司A股每股现金红利1.72元(含税),B股每股现金红利0.240133美元(含税)。分派对象为截至股权登记日下午上海证券交易所收市后,在中国结算上海分公司登记在册的公司全体股东。A股股权登记日为7月14日,除权(息)日为7月15日;B股股权登记日为7月17日,除权(息)日为7月15日。

金山办公7月6日晚间披露的2024年度权益分派实施公告显示,公司股权登记日为7月10日,除权(息)日为7月11日,本次利润分配方案经公司2025年6月4日的2024年度股东大会审议通过。每股现金红利为0.89852元(含税)。

部分上市公司除了现金分红外,还涉及送转。

举例来看,溯联股份拟向全体股东每10股派8元(含税),同时以资本公积金向全体股东每10股转增3股。本次权益分派股权登记日为2025年7月9日,本次权益分派除权除息日为2025年7月10日。

另以华兰股份为例,公司7月3日晚间对外披露2024年度权益分派实施公告,公告显示,本次分派对象为截至2025年7月11日下午深圳证券交易所收市后,在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司登记在册的公司全体股东。本次权益分派股权

登记日为2025年7月11日,除权除息日为2025年7月14日。本次所送(转)的无限售条件流通股的起始交易日为2025年7月14日。公司拟向全体股东每10股派发现金红利2元(含税)。

计划中期分红

除了积极实施2024年度利润分配方案外,上市公司近期密集公告,拟进行2025年中期利润分配。

据中国证券报记者不完全统计,截至目前,A股已经有超过320家上市公司发布中期利润分配相关公告。

业内普遍认为,通过中期分红,上市公司可以向市场传递三大信号。一是财务稳健。高分红比例直接反映企业自由现金流的充裕程度。例如,白酒行业毛利率普遍维持在70%以上,资本支出需求低,使得分红成为利润分配的主要方式。二是治理透明度。明确分红规划的公司,往往具备更清晰的资本配置策略。三是估值支撑力。在市场波动期,持续分红可提供更高的安全垫。高股息率的公司分红显著高于银行理财收益,能够吸引长期资金配置。

一些上市公司对外表态,将稳步提升分红比例。

太阳纸业7月7日在互动平台回答投资者提问时表示,公司秉持高质量发展理念,

在确保盈利稳健的基础上,通过建立科学、稳定的收益分配机制,持续优化分红政策,稳步提升分红比例。

知名经济学者、工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林对中国证券报记者表示,上市公司增加分红频次,重视中期分红,可以进一步展现公司的成长性价值、回报性价值和确定性价值。中期分红数量增多,说明企业在提高分红频次,尤其是国企,政策要求国企加强市值管理,而高频分红是强化市值管理的重要手段,也说明上市公司更加重视投资人回报。对于投资人来说,其一,中期分红增强了分红预期的稳定性,能够让投资人更好平衡投资和生活的现金量,其二,很多中期分红的企业在之前也进行过年度分红,此举表明了持续分红的决心,能显著增强价值投资者的信心。其三,分红侧面说明上市公司具备很好的现金流和业绩,表明了上市公司管理者对企业的坚定信心。总之,稳定回报,提高分红确定性,增强投资人信心,是上市公司中期分红的主要目的。

“投资者筛选中期分红潜力股,可以参考几个方面。一是历史分红记录,优先选择历史上曾经有过中期分红的上市公司。二是现金流充裕的上市公司,投资者可以关注经营性现金流净额与净利润的比值。经营性现金流比例越高,中期分红的概率越大。三是行业属性,消费、公用事业、成熟期制造业等现金流稳定行业更易实施高分红。”盘和林表示。

■ 双新融合进行时

郑永年:新质生产力爆发期亟需机制适配优化

●本报记者 杨洁

“我们国家已经到了大规模产生新质生产力的阶段,但是相关机制还没有完全适配。”近日,香港中文大学(深圳)公共政策学院院长、前海国际事务研究院院长、广州粤港澳大湾区研究院理事长郑永年,就科技创新相关话题接受中国证券记者采访。

企业是创新的主体,国际局势深刻变化,企业在面对全球市场过程中不免遇到压力与挑战。郑永年认为,不要低估民营企业、中小企业的灵活与韧性;同时,对于企业的创新探索和技术落地实践,政府应适度放松监管。

“新三驾马车”须协同发力

中国证券报:您曾经提出,要避免长时间被锁定在“中等收入陷阱”之中,必须基于科技创新的“新三驾马车”,即基础科研、应用技术转化和金融服务来探求突破之道,分别有什么含义和要求?

郑永年:一般情况下,基础科研的主体是大学和研究机构。基础科研不是资本密集型的,而是兴趣和自由密集型的,大多发生在大学或者科研机构。应用技术转化的主体主要是企业,尤其是高质量的制造业企业。以我们粤港澳大湾区为例,近些年尤其是香港在生物医药和人工智能领域的基础科研能力已经不弱,这些研究成果就可以在广州、深圳等地实现技术转化,因为应用技术转化落地需要有很好的产业基础。同时,金融服务不可或缺,金融服务的主体一般是金融机构,但应用技术转化风险极高,传统金融很难去做高风险的事情,这需要长周期的风投体系充分发挥作用。

中国证券报:您觉得目前“新三驾马车”的框架中,哪个方面是仍然比较欠缺的?

郑永年:我个人觉得,我们比较强的就是应用技术转化,目前的短板主要还是在金融服务这一块。往往技术转化落地周期需要8年-15年甚至更长时间,但是我们比较欠缺长周期的风投体系。尽管现在很多地方国资做产投、创投很多,但要做成长周期的风投,很不容易。实际上,我们国家已经到了大规模产生新质生产力的阶段,但是我们的相关机制还没有完全适配。

以生物医药的创新为例,研究表明,很多年来,全世界20%以上的创新药都是中国企业研发的,但是很多时候,我们落不了地,背后的原因既有风投资金的缺位,也有审批和价格等方面的问题。

对技术创新适度放松监管

中国证券报:我们调研发现,各地对新兴产业的培育布局非常重视,您认为支持新质生产力的产业政策应该从哪些方向发力?

郑永年:产业政策我觉得无非就是两个方面,一方面,支持创造更多的新的生产力,实际上新的生产力已经在大量的产生过程中。另一方面,是用新的技术来改造提升旧的业态,也就是产业升级的问题。比如说,我虽然一直在做纺织鞋帽,但是我始终用新的技术来提升产品的附加值,这也是产业升级。比较容易犯的错误是,一个赛道火了,大家就一哄而上,把大量的资源投入其中,但忽视了传统的产业升级。

中国证券报:您怎么看待“内卷”式竞争?

郑永年:存量赛道的恶性竞争就是“内卷”,主要是新的增量经济活动不够多。企业是创新的主体,我们对企业要适度监管,像环保、产品质量等,这些监管要严格到位,划好红线和底线,但对企业的创新探索、技术落地,一定要适度放松监管。政府的作用主要还是营造良好的营商环境和产业生态,然后让企业自己决策去构建自己的业态。

要重视中小企业作用

中国证券报:企业是创新的主体,但是当前国际经贸环境复杂多变,对于企业尤其是中小企业来说,会带来哪些挑战?

郑永年:在地缘政治复杂多变的情况下,中小型企业受影响会比较大,因为中小型企业抗风险能力整体比较弱。不过,我们绝对不要低估中小企业的韧性和灵活性。全球化时代,经济体之间互相嵌入的程度要远远超出大家的想象。中小企业有自身的优势,政府一定要重视中小企业的作用,尤其是专精特新企业。政府资源投入有限,我个人觉得“抓小放大”可能是接下来应该做的。

中国证券报:大湾区是“走出去”的前沿阵地,关于企业出海趋势,您有哪些观察?如何助力企业更高质量地出海?

郑永年:这实际上是我们不得不做的。“走出去”不应该是去抢占对方的低端市场,那可能不会受到欢迎。任何社会都会更欢迎创新的绿色的高质量产品。我们是全世界唯一拥有联合国产业分类中所列全部工业门类的国家,品质化高端化能力也在不断提升。事实上,我们的企业应该在“走出去”的过程中“走进去”,除了关注经济效益,更要看重社会效益,融入当地社会,助力当地社会发展。同时,企业“走出去”的过程中,国有企业和民营企业要有好的分工,国企可以做大规模的基础设施,民企则有融入当地社会的比较优势,可以在民生经济方面发挥更大作用。

酒企高层密集调整 行业深度变革期谋求破局

●本报记者 杨梓岩

近期酒行业掀起高管变动潮,金种子酒、华润啤酒、洋河股份三大酒企相继宣布核心管理层更迭。此番变动背后,折射出酒业面临高端化转型承压、市场竞争加剧、消费理性化升级等共性挑战。业内人士表示,酒业竞争已进入深度调整期,换帅也是酒企谋求改变的意志体现。继任者需要重构认知框架,在品牌价值、渠道健康和消费者关系之间找到新平衡点。

酒业巨头频换帅

近期,上市酒企高管变动频繁。7月2日,金种子酒发布公告称,公司董事、总经理何秀侠因工作调整,辞去公司第七届董事会董事、董事会战略与ESG委员会委员、提名委员会委员及总经理职务,辞职后,何秀侠不在公司及子公司担任任何职务。何秀侠原定任期至2025年11月21日,目前距其任期结束尚有近5个月。

公开简历显示,何秀侠在2000年11月至2022年6月期间在华润雪花啤酒相关单位任职,拥有丰富的啤酒行业营销与管理经验。2022年,华润集团的全资附属企业华润战略投资有限公司收购了金种子集团49%股权。此后,华润开始在管理团队、销售团队、渠道拓展以及产品升级等方面对金种子酒进行全

面改造。

何秀侠也于2022年7月开始掌舵金种子酒。但最近3年来,金种子酒累计亏损4.67亿元。

在此之前,华润啤酒公告称,侯孝海因有意投入更多时间于个人安排而决定辞任执行董事及董事会主席,且不再担任董事会辖下财务委员会主席、执行委员会以及购股权总务委员会各自之成员,自当日董事会会议结束时起生效。

侯孝海辞任或与当前华润啤酒业绩压力以及“啤白融合”收效不佳有关。2020年以来,华润啤酒在侯孝海的带领下构建“啤酒+白酒”双赋能的模式。2021年,华润啤酒以13亿元收购山东景芝白酒有限公司40%的股权,成为景芝酒业的第一大股东。之后,华润啤酒再度斥资123亿元收购金沙酒业55.19%的股权,创下了白酒行业最大并购案之一,侯孝海出任金沙酒业董事长和法定代表人。

2024年年报显示,华润啤酒的白酒业务营收21.49亿元,同比增长3.97%。白酒业务的未计利息、税项、折旧及摊销前盈利为8.47亿元,同比上升接近8%。但白酒业务营收占总营收比重为5.56%,增速也远不及2024年初提出的“希望整个白酒业务有30%以上的增长”目标。

7月1日晚间,洋河股份在公告中表示,董事长张联东离任,原因为“工作调整”,其辞职后不在公司及控股子公司担任其他职务。洋河股份同样面临业绩增长压力,2024

年公司实现营收288.76亿元,同比下降12.83%。净利润66.73亿元,同比下降33.37%。

继任者如何突围

上述酒企换帅后,继任者是谁、如何带领企业在当前行业深度调整期的存量竞争中实现突围等均受市场关注。

接近金种子酒和华润集团的业内人士对记者透露,辞任金种子酒总经理后,何秀侠目前已就任华润啤酒总部战略部副总监,负责“啤白赋能”相关业务。华润啤酒派驻的金种子酒业副总经理刘福弼暂主持金种子酒经营工作。

华润啤酒公告显示,侯孝海辞任后,华润啤酒董事会主席职位将暂时空缺,由执行董事及总裁赵春武暂时承担过渡期间董事会主席的工作及责任,直至公司委任合适继任人。公开资料显示,赵春武的职业生涯始于南京省市水产科学研究所,后历经百事可乐、南京英特布鲁、箭牌口香糖等跨领域企业。

2003年,赵春武加入华润雪花啤酒后,从销售发展部副总经理起步,先后担任多个核心区域公司总经理要职;2022年赵春武升任华润啤酒副总裁,2023年升任总裁。2024华润啤酒生态伙伴大会上,赵春武曾表示,中国啤酒的高端化趋势并未发生改变,但消费者、市场和渠道都在悄然发生变化。“啤酒高端化

的趋势并未发生改变,如果对比国际啤酒巨头的产品结构,国内啤酒企业在产品整体结构、高档产品总量、均价等维度上还有上升的空间。”赵春武表示,今年啤酒高端化的逻辑在发生改变。一方面,目前消费升级正在变得更加理性,消费者逐渐从单纯追求高质高价,转变为合理的品质和价格,比如在高端化前期趋势并不突出的次高档(8元-10元)目前在快速放量;另一方面,消费者更加理性,单纯的涨价和高定价已经不再见效,而是能被消费者认可的高端产品,才能叫高端化。

“尽管华润啤酒的高管变动引发市场关注,但华润啤酒的转型趋势已不是某高管个人所能左右。”中国酒业独立评论人肖竹青对记者表示,系统性战略布局与制度化的组织能力是华润啤酒未来发展的重要基础。

洋河股份日前也披露,顾宇任江苏洋河酒厂股份有限公司(苏酒集团)党委书记。从履历来看,顾宇同张联东类似,均长期在宿迁政府体系任职。肖竹青对记者表示,除了继续

推进双名酒战略、继续运营手工班品牌在高端化市场抢滩用户心智外,建议洋河股份重新开展“组织化做团购”的“后备箱”工程,

从抢渠道,抢终端,到争夺高净值人群“后备箱”,通过消费者拉动升级洋河股份传统的

渠道推动渠道策略,同时要激活营销体系主动营销的战斗力,优化人才引进、考核和激励机制,稳住江苏省内市场,组织河南、湖北、山东、福建等核心根据地市场会战。

交通银行山东省分行跨境人民币结算 助力中巴经贸发展

笔者近日从交通银行山东省分行获悉,该行通过境内外联动推出跨境人民币综合服务方案,成功帮助某跨国企业化解中国与巴西经贸往来中的双重汇兑风险。此举为深化中巴经贸合作开拓了跨境结算高速通道。

作为金砖国家核心成员及拉丁美洲最大经济体,巴西是我国推进新兴市场经济合作的重要战略伙伴。然而,某跨国企业在开展中巴贸易时长期面临双重汇兑难题:集团巴西子公司在当地需以巴西雷亚尔进

行资金收付,而资金汇回需经历“雷亚尔-人民币”的两次货币转换,即巴西子公司将雷亚尔兑换为美元汇回,集团国内公司收到美元再兑换成人民币。集团承担两次币种转换,这不仅导致汇兑成本倍增,更因美元汇率剧烈波动显著放大企业财务风险。

针对这一痛点,交通银行山东省分行协同巴西子行设计构建“巴西雷亚尔/人民币直兑+CIPS清算”机制。依托交银集团全球清算网络优势,整合人民币跨境支付系统(CIPS)与巴西本地清算网络,实现雷亚尔与人民币

的直接兑换及跨境清算。经业务验证,新模式有效规避二次汇兑损失,企业资金周转效率显著提升,换汇成本有效下降。目前,首笔跨境人民币出口货款已顺利清算,标志着人民币在南美市场的深度应用。这一实践是交通银行山东省分行深耕跨境人民币金融服务的典型案例。依托覆盖全球的境外机构网络与丰富的跨境金融实践经验,交通银行将持续扩大人民币在巴西当地的应用,逐步构建起“本币结算+贸易融资+汇率避险”三位一体的综合服务体系。

业内人士指出,本次实践通过跨境人民币结算降低了对第三方货币的依赖,有效破解了新兴市场国家间的“货币错配”难题,为构建中巴贸易新生态提供了金融基础设施支撑。未来,交通银行山东省分行将持续深化“境内+境外”战略协同,为当地中资企业“走出去”提供更安全、高效的金融支持,以金融创新拓展人民币跨境使用场景,助力我国高水平对外开放与新发展格局构建,为全省客户提供安全、高效、低成本的跨境人民币融资服务。

-C18-