

A股中期分红热度攀升 千亿元真金白银回馈投资者

Wind数据显示,截至8月17日17时,A股共有124家上市公司发布现金分红的2026年半年度利润分配方案,合计拟派发现金红利1018.85亿元(含税)。其中,中国移动以拟派现544.26亿元(含税)的金额高居榜首,宁德时代、海康威视紧随其后,拟派现金金额均超50亿元(含税)。从行业看,化工板块最为踊跃,机械设备、电子等紧随其后。整体看,上市公司回报股东意愿显著增强,现金分红意愿较强。

● 本报记者 董添



视觉中国图片

高派现案例纷呈

中国证券报记者梳理发现,吉比特、东鹏饮料、德业股份、海康威视、行动教育、新天然气等公司每10股拟派发现金红利(含税)居前。吉比特日前披露的2026年半年度利润分配方案显示,公司以未来实施2026年半年度利润分配方案时股权登记日的总股本扣除公司回购专户中已回购股份后的公司股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利100元(含税),合计派发现金红利预计为7.18亿元(含税),占2026年上半年归属于上市公司股东净利润的65.74%。

功能饮料头部公司东鹏饮料披露的2026年半年度利润分配预案显示,除存放于回购账户中的股份不参与本次分红外,公司拟以本次权益分派股权登记日登记在册的A股、H股总股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利30元(含税)。2026年上半年,公司实现营业收入124.43亿元,同比增长15.89%;实现归母净利润28.67亿元,同比增长20.72%。

有“安防龙头”之称的海康威视2026年半年报显示,公司经本次董事会审议通过的利润分配方案为:以未来公司实施2026年中期利润分配方案时的股权登记日的总股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利55

元(含税)。预计本次中期利润分配派发现金分红金额为50.41亿元(含税),约占公司2026年上半年归母净利润的63.84%。依据海康威视2026年半年报,报告期内,公司实现营业总收入约468.23亿元,同比增长11.97%;实现归属于上市公司股东的净利润约为78.96亿元,同比增长39.57%。

分红版图不断拓宽

从行业结构来看,当前中期分红呈现“传统蓝筹打底、优质成长扩容”的格局。化工、能源、通信运营商等行业龙头凭借稳定现金流持续推出大额中期分红。食品饮料、游戏、安防、医药等领域优质企业也逐步成为高比例中期分红的生力军。

中国移动2026年上半年实现营业收入5380亿元,同比下降1.1%;归属于母公司股东的净利润为789亿元,同比下降6.3%。公司董事会于8月13日审议通过,拟向全体股东派发2026年中期股息为2.51元/股,合计544.26亿元。

不少传统行业上市公司虽然2026年上半年净利润有所下滑,但依然拟进行中期分红,积极回报投资者。中工国际8月14日晚间公告,2026年上半年,公司实现营业总收入50.48亿元,同比增长5.44%;实现归母净利润1.3亿元,同比下降26.4%。公司拟向全体股东每10股派

发现金红利0.35元(含税)。

另以湖北宜化为例,公司8月11日晚间披露关于2026年中期分红方案的公告,公司拟向全体股东每10股派发现金红利0.5元(含税),不送红股,不以资本公积金转增股本。2026年上半年,湖北宜化实现营业收入133.92亿元,同比增长11.56%;实现归母净利润3.19亿元,同比下降19.94%。报告期内,受市场供需关系影响,公司PVC、烧碱、煤炭等产品价格出现不同程度下滑,盈利能力减弱。磷铵、复合肥产品受硫磺价格大幅上涨影响,产品价格出现一定幅度上涨。

构建长效分红框架

值得一提的是,不少上市公司不仅发布了2026年中期利润分配方案,还发布了未来三年股东分红计划。

依据紫金矿业2026年中期利润分配方案,公司拟每10股派发现金红利4.2元(含税)。

紫金矿业此前发布的未来三年(2026年度至2028年度)股东分红回报规划显示,在满足前述现金分红条件的前提下,公司2026年度至2028年度以现金方式累计分配的利润原则上不少于2026年度至2028年度累计实现的可供分配利润的35%。公司制定本规划,着眼于公司的长远和可持续发展,在综合分析公司实际

经营情况、股东意愿、社会资金成本、外部融资环境等因素的基础上,充分考虑公司目前及未来盈利规模、现金流量状况、发展所处阶段、项目投资资金需求、银行信贷及债权融资环境等情况,从而对利润分配作出制度性安排,以保证利润分配政策的连续性和稳定性。

大唐发电发布的未来三年(2026年度至2028年度)股东回报规划显示,公司在母公司、合并报表当年盈利及母公司报表中未分配利润为正,且公司现金流可以满足公司正常经营和可持续发展的情况下,采取现金方式分配股利,每年以现金方式分配的利润原则上不少于合并报表当年实现的归属于普通股股东的可分配利润的50%。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜表示,上市公司现金分红走向制度化常态化,是A股从“融资市”转向“投资市”的关键标志。在年报分红之外增设中期分红,不只是分红频次增加,更是上市公司投资者回报意识提升的体现。稳定、可预期的多次分红能够给社保、保险等长线资金提供持续现金回报,平抑市场波动、提升资本市场韧性。投资者可以更早分享企业经营红利,自主安排资金使用。敢于实施中期分红,一般意味着公司当期盈利扎实、现金流充裕,向市场传递经营稳健的积极信号;高质量中期分红,本质是兑现闲置资金回报股东。

开拓未来市场

站在行业领跑位置,盛景微并未止步于现有的优势,而是持续向着增量市场与应用前沿发起冲击。

在技术方面,盛景微将创新的触角延伸到了行业安全的“终极形态”。2025年9月,公司参与研制的国内首套露天矿全无线爆破系统在中煤朔州集团有限公司安家岭露天矿成功应用,攻克了“百米透地”双向通信难题,彻底摆脱了雷管对地面布线的依赖;同时,公司还揭榜工信部多项“揭榜挂帅”科研项目,重点攻关“无烟火药/无起爆药”安全雷管技术,以彻底消除雷管在引爆环节的安全隐患。

在全球化布局、寻求海外增量市场上,面对不同国家和地区复杂的法律法规、地缘环境与技术标准,盛景微则探索采用“三步走”战略。

“第一种模式是‘陪伴出海’,我们充分发挥国内模块的技术优势,配套服务好国内头部民爆客户的海外工程,这是风险最小、最轻车熟路的模式;第二种模式是‘技术与模块出口’,我们向海外本土雷管厂提供定制化的电子控制模块与起爆系统;第三种模式则是海外投资建厂。”张永刚说,海外民爆电子雷管替代率远低于国内,市场空间巨大。公司已于2025年在阿曼设立合资公司,开启对海外业务的尝试。

“过去,我们把握住了半导体技术对传统产业的改造;未来二十年,这种改造一定来自于人工智能。”谈及盛景微的中远期规划,张永刚表示,公司将顺应人工智能大势,在AI与泛工业安全交汇的赛道里持续探索,将盛景微打造成为一家安全科技巨头。

协鑫能科总裁费智:把握算电协同政策窗口 构建源网荷储算一体化零碳算力生态

● 本报记者 刘杨

AI算力高速扩张下,电力供给、绿电合规成为行业发展的关键约束,算力与电力系统的深度融合正在重塑产业格局。作为A股少数实现“源网荷储算”一体化新型微网布局的上市公司,协鑫能科依托自持风光储资产、全链条电力及算力运营能力,践行“以电强算、以算促电”的双向闭环模式。协鑫能科总裁费智近日在接受中国证券报记者专访时表示,公司将审慎把控项目投资节奏,加速向“轻重资产结合”的综合能源运营模式转型,锚定零碳算力综合服务商目标,推动产业成长与股东价值协同提升。

借力政策构筑算电协同优势

2026年,“算电协同”首次写入政府工作报告,并被纳入“十五五”规划纲要。国家发改委等四部门印发《关于促进人工智能与能源双向赋能的行动方案》;国家发改委、国家能源局发布《关于有序推动多用户绿电直连发展有关事项的通知》。

“绿电已经从配套资源,转变为算力项目落地的核心准入筹码。”在费智看来,政策的密集落地,从制度层面破解了AI算力高速扩张带来的电力供给、绿电合规两大约束,同时有效化解新能源大规模并网后的消纳难题。

“当前东数西算各大枢纽,都对智算项目设置了刚性绿电占比指标。随着多用户绿电直连政策放开,新能源专线可同时对多个算力负荷供电,这让拥有自有风光储资源、具备园区一体化开发能力的企业,解决了智算项目落地的两大核心卡点:一是能耗指标申报难题,二是长期稳定的绿电供应保障。”费智表示,政策打破了以往电力、算力行业分治监管的壁垒,形成双向赋能的良性循环:算力负荷就地消纳新能源发电量,缓解新能源弃电压力;低成本绿电持续降低算力运营成本,这套成熟商业模式具备全面规模化复制的基础,资本市场也正在重新审视电力与算力资产之间的协同价值。

记者了解到,行业各类主体禀赋差异显著。提供数据中心服务的企业(IDC)缺少自有电源,绿电供给依赖外购,不具备绿电直连项目申报条件;传统发电企业手握电源资产,但缺乏智算园区运营、算力客户拓展能力,仅能开展售电业务,难以实现源算深度耦合。

费智分析,协鑫能科的差异化优势,根植于一体化平台的布局。“我们自持规模化风光储资产、具备全套电力资质,可快速落地绿电直连项目,一体化申报更易获取地方能耗指标。同时公司在同一上市主体统筹全链条业务,一体化调度运营效率远高于外部跨界合作。”依托储能、虚拟电厂实现算力柔性调节,绿电全链条可溯源,精准匹配AI企业零碳采购需求,公司可灵活布局算力枢纽,快速复制一体化标杆项目。

闭环模式破解行业痛点

记者了解到,眼下算力项目扎堆建设、同质化竞争加剧,优质绿电资源供给紧张,是行业面临的现实挑战。对此,协鑫能科确立“以电强算、以算促电”的核心战略,通过搭建源网荷储算一体化新型微网体系,精准破解算力高耗能、新能源消纳难两大痛点。

“一方面,智算中心稳定用电负荷,为风光资产提供持续消纳场景,盘活存量新能源、提升发电效率与资产收益;另一方面,自有绿电有效压降算力用电成本,叠加储能调度优化数据中心PUE(电源使用效率)与碳足迹,这是

纯IDC企业难以复刻的核心壁垒。”费智表示。

随着绿电直连新政全面落地,公司聚焦长三角与东数西算核心枢纽,稳步推进智算园区绿电直连项目落地,凭借成熟的多用户共享专线模式,实现新能源电力就近直供算力负荷,项目推进节奏稳健有序。

费智向记者详解了新模式带来的成本优化成效,对比传统市电采购模式,绿电直连可实现电费、碳成本双重优化,降本幅度虽受区域电价、风光资源、负荷规模、自发自用比例等因素影响存在区间差异,但整体收益优势十分显著。

电费成本方面,费智举例说:“内蒙古某200MW智算中心配套200MW风电一体化项目,绿电直连落地综合电价(含容量电费)低至0.32元/kWh,相较传统外购市电模式,综合用电成本可下降20%—30%。”他补充,项目配套储能设施可灵活调节用电负荷,同时推动算力柔性负荷参与电网需求响应,有效平抑电价波动,实现算力用电成本的长期优化与稳定可控。

碳成本方面,传统市电采购模式下,算力企业若要满足零碳算力合规要求,需持续外购绿证,不仅面临绿证价格波动风险,还存在碳足迹溯源不完整、不被头部客户认可的行业难题。“我们的绿电直连模式可分户计量、全链条溯源,无需大额外购绿证,按当前行情可节约绿证成本约0.005元/kWh。”费智介绍。

伴随国内碳排放管控持续收紧、碳市场扩容,以及头部AI企业零碳算力招标标准不断抬高,公司可溯源的直供零碳绿电,既能规避企业潜在碳履约支出,更能让算力产品形成差异化溢价,核心竞争力持续凸显。

在项目复制推广层面,费智介绍,公司已与国内电信运营商、头部AI企业建立深度合作机制,依托成熟的绿电直供算力解决方案,持续推进合作项目落地。当前标准化、可复制的多用户共享专线模式已形成完善落地体系,后续将持续向全国各大算力枢纽园区快速推广,持续扩大绿电算力协同业务规模。

轻重并举优化财务结构

算电协同、智算集群、分布式光伏均属于资本开支偏重的赛道,市场对企业现金流、负债水平高度关注。对此,费智表示,公司坚持轻重资产相结合的转型思路,科学规划资本开支投向,同时积极盘活存量资产,降低自有资金投入压力。

未来,公司将重点聚焦智算基础设施、风光储新能源、虚拟电厂与综合能源服务板块,有序推进韶关、中卫、乌兰察布等八大枢纽智算集群建设,同步布局海外算电项目;依托能源AI大模型赋能电力调度与市场化交易,同时通过产业投资前瞻布局算力、量子等创新科技赛道。

“我们正在积极研究资产证券化、经营性租赁等工具,盘活存量优质电力、算力资产,加速向‘轻重资产结合’的综合能源运营模式转型,持续优化负债与财务结构。”费智说。

展望未来3—5年算电协同赛道,费智判断,行业竞争将从单纯比拼算力规模,转向绿电供给能力、调度运营能力、碳合规能力的综合比拼。协鑫能科中长期目标是打造零碳算力综合服务商,在夯实西部资源型、东部需求型双循环算力网络基础上,进一步向Token交易服务商转型,为下游客户提供从算力服务到Token交易一体化解决方案,持续释放源网荷储算一体化平台的产业价值。



协鑫能科苏州工业园区源网荷储项目

本报记者 刘杨