

警惕分红背后有猫腻 交易所向部分公司发出关注函

■本报记者 冯雨瑶

分红方案与业绩增长是否匹配、是否存在通过高比例分红向主要股东进行利益输送情形、是否利用分红炒作股价……连日来,监管部门向不少上市公司下发关注函,直指分红方案背后的猫腻。

从过往案例看,个别上市公司分红存在变相落入大股东口袋、通过分红引发股价波动等情况。接受《证券日报》记者采访的多位业内人士表示,上市公司分红本身没有问题,但投资者需要警惕上市公司突击分红、“掏空家底式”分红。

多家公司收关注函

4月26日,深交所向蓝晓科技下发关注函,针对公司2022年利润分配预案,要求其说明转增、分红比例是否与公司业绩增长幅度相匹配。

这并非个例。4月份以来,监管部门紧盯分红猫腻,不少上市公司收到关注函。据记者梳理,除分红与业绩增长是否匹配之外,分红方案是否存在炒作股价情形、是否通过高比例分红向主要股东进行利益输送等,也是监管问询的焦点。

例如,4月21日,某A股上市公司的分红预案合理性遭质疑,盈利1.29亿元却分红超3亿元,被深交所要求说明本次实施高比例现金分红的原因及必要性,是否存在通过高比例现金分红向主要股东进行利益输送的情形,并结合公司股权结构及大股东、中小股东获得的分红金额等,核实说明高比例现金分红是否有利于保护中小投资者利益。

“上市公司经营情况满足分红的法定要求且内部审议通过的,分红本身不存在法律层面的问题。但是,除法律层面外,分红是否具备合理性也是监管部门和投资者关注的重点。”上海明伦律师事务所王智斌律师告诉《证券日报》记者。

他进一步表示,从市场的角度考察,上市公司长期“一毛不拔”,会影响投资者信心,进而也会影响公司估值。但另一方面,上市公司不考虑自



多位业内人士表示

上市公司分红本身没有问题

但投资者需要警惕上市公司突击

分红、“掏空家底式”分红

崔建岐/制图

身发展需求,过于“勉强”的分红,也同样会招致市场的质疑。

“上市公司在确定分红方案时,需要综合考虑公司所处的成长阶段、行业特点、盈利水平、现金流和未来发展计划。”一位不愿具名的业内人士向记者表示,一家处于高成长长期的公司,将收益留存在公司内部用于扩大再投资可能会给股东带来更大的价值。

有上市公司在回复监管关注函时称,公司2022年度利润分配预案与公司经营发展状况相匹配,符合公司所处行业特点、公司发展阶段和研发投入等方面的需求,有利于提高公司的市场形象和竞争力。

投资者应关注投资风险

“如果上市公司经营情况较差却推出‘慷慨’的分红方案,该公司长期是否能稳健经营就存在疑问,投资者

应当关注投资风险。”王智斌说。

在发布分红预案的上市公司中,高比例现金分红成多数选择。数据显示,截至目前,在净利润为正的企业中,拟现金分红比例最高的上市公司为丽江股份。据其2022年年度权益分配预案显示,公司以总股本54949.07万股为基数,向全体股东每10股派发现金红利人民币2.50元,合计拟派发现金红利为人民币1.37亿元,占同期归母净利润的比例为3728.25%。

值得关注的是,作为一家旅游上市企业,丽江股份近两年盈利艰难。数据显示,丽江股份2022年实现营业收入约3.17亿元,同比减少11.66%;实现净利润368.46万元,扭亏为盈。此外,公司经营活动产生的现金净流量为1.17亿元。

谈及上市公司的高比例分红,透镜咨询创始人况玉清表示:“关键要看上市公司账上是否有足够多的未

分配利润,近期是否有重大投资计划,以及分红后是否会对公司正常生产经营造成流动性压力,如果这三方面都没问题的话,多分红也不是什么坏事。”

数据显示,2022年丽江股份的未分配利润为10.57亿元。业绩方面,过去三年受疫情影响,公司营收及净利润规模大幅下滑。

除经营吃紧却坚持高分红外,也不乏净利润亏损,但仍坚持高比例分红的上市公司。如某上市公司去年净亏损超17亿元,合计派发现金红利近23亿元,现金分红比例高达30%。

上述业内人士向《证券日报》记者表示:“在实践当中,分红对于净资产收益率指标、资产负债率指标都会产生影响,因此,部分公司也会通过调节分红比例来达到优化上述两个指标的目的。此外,如果大股东有资金需求,分红则为股东提供了一种更为直接且不影响控制权的方式。”

“双积分”政策二次修订引入积分池制度 新能源汽车积分买卖问题有望解决

■本报记者 龚梦泽

4月25日,工业和信息化部装备工业发展中心在北京举办《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理实施情况年度报告(2023)》发布会。

会上,工业和信息化部会同相关部门启动了《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》第2次修订,研究2024年-2025年新能源汽车积分比例要求,实施积分池管理制度,探索与碳交易市场衔接机制。

据《证券日报》记者了解,根据积分池制度,在积分市场供大于求时,可由企业自愿申请新能源汽车正积分收储。收储至积分池的新能源汽车正积分,储有效期为5年,并且不再设结转比例要求,即每年向后结转不再有折损。

而在积分市场供小于求时,企业可选择释放存储的新能源汽车正积

分,以此调节积分市场供需。积分池收储、释放积分的触发条件由供需比确定,其中供需比是指当年度可供交易的新能源汽车正积分与待外部交易抵偿的负积分比值。

事实上,关于建立新能源汽车积分池制度的倡议,早在一年前就已出现,主要原因是国内新能源汽车积分价格波动过大。

“新能源汽车产销量突飞猛进,导致‘双积分’市场供大于求,积分交易价格大幅下降,低于企业对积分价值的预期。”北汽新能源方面对《证券日报》记者表示,在2023年度至2024年度,公司预计将很难从“双积分”中得到收益,导致企业资金压力较大。

长安汽车相关代表在接受《证券日报》记者采访时也表示,在“双积分”实施过程中最大的难点,就是积分价格波动过大,当供需波动超过一定程度后,缺乏灵活的调控机制,增加了规

划可预期性的难度。

为此,2022年7月份,工业和信息化部发布《关于修改〈乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法〉的决定(征求意见稿)》提出,建立积分池制度,根据积分市场的供求情况,由企业自愿申请新能源汽车正积分收储或者释放,以此调节积分市场供需。

“有关部门当时就已经注意到积分交易价格波动太大给产业发展带来的影响,并着手解决这个问题。”中汽数据有限公司副总经理赵冬昶在接受《证券日报》记者采访时表示,随着时代的发展,“双积分”政策会根据形势变化进行适当调整,更好地发挥统筹协调作用。

中国乘用车产业联盟秘书长张秀阳对记者表示,积分池制度,可以缓解积分市场供需和价格问题。“‘双积分’政策的初衷是鼓励车企多生产新能源

汽车,以取代新能源汽车补贴。但随着新能源积分价格持续下跌,对于部分车企而言,费力生产新能源汽车甚至不如直接购买积分划算。此次引入积分制度,就是为了解决积分价格过低的问题,激励企业投入生产研发,促进新能源汽车行业发展。”

记者还向国内多家主流车企询问针对积分池制度的建议。上汽方面表示,引入积分池可以减少市场的不确定性,对稳定市场及维护汽车行业平稳发展是利大于弊的。但目前积分池仅适用于新能源汽车正积分,油耗正积分仍缺乏调节机制,大量油耗正积分因过期而无法交易,建议建立油耗积分池,或调整油耗正积分结转机制,延长结转期限,使交易更加灵活。

北汽新能源方面表示,建议同步启动其他政策手段支持新能源汽车大力发展,比如延续财政补贴,实施购置车辆税收优惠等。

柏文喜解释称,“产品被集成”是指在云行业里被其他产品和服务嵌入,成为其中一个功能模块或支持工具,就像PC时代的那些可以组合成PC机的标准化软硬件一样。

在上述大会上,阿里巴巴集团董事会主席兼CEO、阿里云智能集团CEO张勇表示,阿里云的核心定位是一家云计算产品公司,生态是阿里云的根基。让“被集成”说到做到的核心,是要坚定走向“产品被集成”。

“‘被集成’模式是云计算公司的趋势之一。”柏文喜认为,“这将使得产品本身有着更好的兼容性,有助于低成本扩大市场规模、推动行业发展。”

厨房电器类公司积极构建第二增长曲线 洗碗机市场将进入高成长阶段

■本报记者 冯思捷

4月26日,老板电器发布2022年年报。数据显示,报告期内,公司实现营业收入102.72亿元,同比增长1.22%;实现归母净利润15.72亿元,同比增长18.07%。

尽管老板电器营收净利双增,但2022年对于整个厨房电器行业而言并不轻松。据东方财富Choice数据统计,6家厨房电器(按申万行业分类)上市公司中,3家营收净利均有不同程度的下滑。另据奥维云网(AVC)推送数据显示,2022年厨卫大家电(烟、灶、消、洗、嵌、集、热、净)零售额规模为1586亿元,同比下滑9.6%,其中集成灶市场零售额259亿元,同比增长1.2%,但零售量同比下滑4.5%。

具体来看,集成灶行业作为厨房电器的细分赛道,过去几年增长迅速,2022年受到多方面影响,增速不及预期。

火星人在接受投资者调研时表示,集成灶行业2022年受到一系列影响,市场规模有所下滑,但在厨电行业中,集成灶仍然是最具韧性的品类,集成灶渗透率提升的逻辑和趋势依然保持不变。

亿田智能在年报中表示,尽管受行业周期、需求萎缩等不利因素影响,相较传统烟灶市场的增长乏力,集成灶行业仍表现出良好的抗压性与成长性,现有市场规模已超过燃气热水器、净水器等其他厨卫大家电品类。

“目前集成灶市场保有量小、渗透率低,在城镇化进程深入推进、新增和存量住宅装修以及产品置换需

求持续释放的背景下,未来仍存在持续扩容的空间。”亿田智能表示。

谈及行业未来竞争格局,奥维云网(AVC)厨卫大数据事业部研究总监刘冀元认为,2023年竞争会更加激烈,企业要找准差异化优势并放大。

“一方面是基于性能参数的升级,比如火星人的48.5dB低噪新品,老板电器的全新一代高性能大腔集成灶;另一方面是基于体验与功能的升级,比如帅丰、亿田等的语音集成灶,美的的制冷集成灶等。从长期看,集成灶的产品发展仍将围绕集成的本质不断去放大,尤其是对台上小家电功能的不断整合。”刘冀元表示。

除集成灶外,众多厨电企业也纷纷将目标投向了水洗产品。

火星人相关负责人表示,水洗产品是公司的第二增长曲线,公司会把据战略机遇,坚定不移发力水洗品类。

老板电器在接受投资者调研时表示,目前中国家庭洗碗机渗透率仍较低,未来随着洗碗机在中国市场的不断普及,迭代技术显现,预期洗碗机将迈入长期高速增长的新阶段。2023年公司洗碗机发货量目标增长60%,达到40万台,公司将持续推出更多符合中国厨房家装需求的洗碗机。

“从宏观层面看,洗碗机是全球产业,在欧美市场已深度普及,国内的消费环境已经为洗碗机做了充分的准备;从中观层面看,集成是厨电的大势所趋,火星人首创的集成洗碗机,毋庸置疑是一个新风口级产品;从微观层面看,90后、00后成为消费的主力军,追求品质生活,愿意为好产品、好品质、好体验买单。相信洗碗机一定会跟洗衣机一样,成为家庭标配。”火星人相关负责人认为。

深交所投教专栏

主板投资入市手册(六): 主板发行上市审核(四)

编者按:为帮助投资者充分了解深市主板改革后的相关规则变化和投资风险点,深交所投资者服务部推出《主板投资入市手册》。下面让我们一起来看看“主板发行上市审核”相关内容。

发行人申请首次公开发行股票并在主板上市的,应当满足哪些上市条件?

答:发行人应当符合深交所《股票上市规则》等规定的上市条件和标准。具体如下:

(1)境内企业申请首次公开发行股票并在深交所上市,应当符合下列条件:①符合《证券法》、中国证监会规定的发行条件。②发行后股本总额不低于5000万元。③公开发行的股份达到公司股份总数的25%以上;公司股份总数超过4亿股的,公开发行(含已公开发行)股份的比例为10%以上。发行存托凭证的,公开发行(含已公开发行)的存托凭证对应基础股份达到公司股份总数的25%以上;发行后存托凭证总份数超过4亿份的,公开发行(含已公开发行的股份达到公司股份总数的10%以上。④市值及财务指标符合《股票上市规则》规定的标准。⑤深交所要求的其他条件。

类别	市值及财务指标
一般境内企业 (3套)	“ 净利润+现金流/收入 ”标准:最近3年净利润均为正,且最近3年净利润累计不低于1.5亿元,最近1年净利润不低于6000万元,最近3年经营活动产生的现金流量净额累计不低于1亿元或者营业收入累计不低于10亿元 “ 预计市值+收入+现金流 ”标准:预计市值不低于50亿元,且最近1年净利润为正,最近1年营业收入不低于6亿元,最近3年经营活动产生的现金流量净额累计不低于1.5亿元 “ 预计市值+收入 ”标准:预计市值不低于80亿元,且最近1年净利润为正,最近1年营业收入不低于8亿元
已在境外上市的红筹企业 (2套)	市值不低于2000亿元 市值200亿元以上,且拥有自主研发、国际领先技术,科技创新能力较强,在同行业竞争中处于相对优势地位
未在境外上市的红筹企业 (3套)	预计市值不低于200亿元,且最近1年营业收入不低于30亿元 营业收入快速增长,拥有自主研发、国际领先技术,在同行业竞争中处于相对优势地位,且预计市值不低于100亿元 营业收入快速增长,拥有自主研发、国际领先技术,在同行业竞争中处于相对优势地位,且预计市值不低于50亿元,最近1年营业收入不低于5亿元
存在表决权差异安排的企业 (2套)	预计市值不低于200亿元,且最近1年净利润为正 预计市值不低于100亿元,且最近1年净利润为正,最近1年营业收入不低于10亿元