

# A股公司累计分红逾10万亿元



羊城晚报记者 莫谨榕

从分红大户行业性质来看，银行、能源类企业成为主力

## 历史分红总额最高的A股上市公司

股票简称	历史分红总额(多市合计)(亿元)
工商银行	9955.66
建设银行	7754.40
中国银行	6063.61
中国石油	5294.05
农业银行	5194.65
中国石化	4262.47
交通银行	2022.22
中国神华	1954.81
招商银行	1850.56
中国平安	1723.88

数据来源：同花顺iFind

## 近12个月股息率排名最高的公司

证券名称	股息率(%)
大东方	16.87
华夏幸福	15.07
文科园林	14.90
天威视讯	12.47
永利股份	11.47
益佰制药	11.36
建新股份	10.76
广汇物流	10.27
长久物流	10.07
华联控股	9.93

数据来源：同花顺iFind

## 四大行和两桶油成分红大户

上市公司进行现金分红，实际上是对公司利润进行分配，首先公司必须具有可供实际分配的利润。上市公司分红是保护投资者合法权益、强化股东回报的体现，也有利于提升上市公司的规范化治理水平。

羊城晚报记者据同花顺iFind数据库统计发现，在A股历史上，共有3876只上市公司进行过现金分红，历史上累计分红金额超过千亿元的上市公司共有14家。

仅从A股市场的分红金额看，历史上分红金额最高的是工商银行，在A股市场累计分红7533.46亿元，分红金额遥遥领先；排在第二位的是中国石油，历史累计分红4728.37亿元；排在第三、第四位的是农业银行和中国

银行，历史分红总额分别是4711.88亿元和4328.11亿元。排在第五位的中国石化历史累计分红为3376.25亿元，而中国神华、招商银行、上汽集团、交通银行、兴业银行、长江电力、中国人寿和中国平安历史累计分红都超过千亿元。

如果将分红金额范围扩大到A股以外的市场，工商银行在多市合计历史分红金额高达9955.66亿元，逼近万亿元大关；紧随其后的是建设银行，合计历史分红总额高达7544.40亿元；排在第三位的是中国银行，分红总额为6063.61亿元。中国石油和农业银行的合计分红总额都超过5000亿元。

从分红大户所属的行业性质来看，银行、能源类企业成为大手笔分红的主力干将，长江电力成为分红千亿的唯一一家电力企业，而上汽集团也成为分红大户中唯一一家汽车企

业，上述14家企业绝大多数是央企，前10名基本被四大行和石油企业占据。

如果把标准放宽到历史分红总额超过500亿元的个股，则民生银行、贵州茅台、浦发银行、中信银行、宝钢股份、大秦铁路、万科A、光大银行、格力电器、中国太保、华能国际、中国建筑、中信证券均榜上有名。

从分红的次数上看，历史上分红次数最多的是中国石化，分红次数高达38次；紧随其后的是万科A，分红次数达到29次；粤电力A、佛山照明、豫园股份的分红次数均是28次；申能股份、上海石化、云南白药等6家上市公司的分红次数都达到27次。历史上分红次数超过20次的上市公司共有211家。

## 高分红组合能获得超额收益

除了累计分红总额外，股息率也是观察上市公司分红的重要指标。股息率是股息与股票价格之间的比率，最能体现投资者的分红收益率，是衡量企业是否具有投资价值的重要标尺之一。

同花顺iFind数据显示，以近12个月税前派息总和与最新股票市值的比例计算，共有111只个股的股息率超过5%。

股息率最高的是大东方，在2020年中期分红派息方案中，每10股派发现金红利5元(含税)，合计派发现金红利总额为4.42亿元，股息率达16.87%。此外，华夏幸福的股息率达到15.07%，文科园林的股息率

达到14.90%。天威视讯、永利股份、益佰制药、建新股份、广汇物流、长久物流的股息率都超过10%。

长期来看，高分红组合能获得明显的超额收益。以沪深A股中现金股息率高、分红比较稳定、具有一定规模及流动性的100只股票为成分股，以反映A股市场高红利股票的整体表现的中证红利指数在2010年以来累计上涨约35.57%，而上证指数在同期的累计涨幅仅为11.15%。如果考虑红利再投资的复利效应，高分红组合的超额收益率将更高。

截至2月22日收盘，在2020年年报披露期间，共有19家上市公司披露了2020年度的分红预案，不少上市公司都给出了较为慷慨的分配预案。比如，主营生物医用材料的爱美客披露，基于公司持续、稳健的盈利能力良好的财务状况以及对未来发展的良好预期，为积极合理回报投资者、共享企业价值，拟向全体股东每10股派发现金红利35元(含税)，合计派发现金股利42070万元。同时进行资本公积金转增股本，向全体股东每10股转增8股。而中国平安在去年实现总收入13214.18亿元，同比增长3.8%；实现净利润1430.99亿元，同比下降4.2%，拟向股东派发全年股息每股2.20元，同比增长7.3%。

有的上市公司分红比例较低。比如，沃尔核材和蔚蓝锂芯给出了每10股派发现金红利0.3元(含税)的分红预案。随着2020年年报披露进入高峰期，相信越来越多上市公司会给出可观的分红方案。

## 中欧嘉选混合3月1日发行

拟由中欧基金“稳健女神”王健管理、交通银行托管的中欧嘉选混合基金将于3月1日起正式发行。中欧嘉选混合的股票仓位为60%–95%，其中港股通股票投资比例不超过股票资产的50%。灵活配置优势凸显，能够更好地分享A股和港股市场投资机遇。

(杨广)

## 建信基金王东杰看好四大领域

在年初多日连阳后，A股近期重回振荡行情。建信基金权益投资部资深基金经理、建信臻选拟任基金经理王东杰表示对中国经济的韧性和资本市场的长期竞争力充满信心。

据悉，由王东杰掌舵的新产品建信臻选正在发行中。建信臻选将根据国

家经济发展阶段和核心赛道在品牌消费品、智能制造、互联网、大金融四大看好的领域内布局。选股方面，关注赛道、核心竞争力和管理素质三大因素，以合理的价格买入优质公司，买入并持有，与时间做朋友。

(杨广)

## 东方红欣和平衡2月22日起发行

如何为投资者提供一站式的资产配置解决方案，东方红资产管理推出了一款FOF产品——东方红欣和平衡配置两年持有期混合型基金中基金(FOF)，2月22日至3月5日首发，旨在全市场精选优质基金产品、优化资产配置结构，帮助投资者在较低波动下追求

更高的收益。

该FOF产品的基金份额自买入后需锁定持有两年，鼓励投资者中长期持有，避免投资者在择时操作中陷入“追涨杀跌”，让基金收益率真正转化为基民回报率。

(杨广)

展望后市，王健表示，今年随着新冠疫苗逐步普及，国内经济及海外经济将逐渐复苏，企业盈利也将随之恢复增长态势。在流动性处于边际由松回归到中性的背景下，预计今年权益市场将受到企业盈利增长推动。

(杨广)

## 图/文 羊城晚报记者 戚耀琪

# 这家广州车企有何保供稳供样本？



汽车主机厂对零部件稳定供应有着高度依赖

在世界格局变幻的背景下，中央提出了加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。去年年末以来，芯片短缺引发的连锁反应在全球汽车行业持续蔓延，如何补链强链，也成为汽车企业的战略重心。春节前后，记者深入广汽乘用车公司，剖析一家车企在严峻环境下稳供的内情。

一台车有很多电子部件，都需要用到不同的芯片，大部分芯片都要依赖国外提供。

广汽乘用车一张清单显示出本地对国外芯片的高度依赖：恩智浦(NXP)芯片，用在换挡操纵机构、导航主机等，主要产地在马来西亚、菲律宾、荷兰、泰国、新加坡、墨西哥。英飞凌(INFINEON)芯片，用在组合灯、无钥匙启动/智能进入系统控制器等，主要产地在马来西亚、德国、菲律宾、新加坡等地。瑞萨电子(RENESAS)的芯片，用在换挡模块、组合仪表等，主要产地也是马来西亚、日本等地……

在所有零配件中，进口芯片对汽车生产厂来说是最紧张的事情。不但在广州，全国车企目前都在遭遇这个情况。广汽乘用车采购部门直言今年依然“压力山大”。

在疫情防控下，很多国家需

## A 管控：全面渗入供应链每一层

广汽乘用车采购部配套科，是维护供应链稳定的核心部门。虽然只有21人，但是却承担起对外衔接、稳定链条的枢纽作用。面对500多家供应商10万多个零件，零部件与生产供应保障如何对接？广汽乘用车采购部配套科科长陈伟东说：首先是战略思想正确。从公司的整体的机制流程来入手，建立健全的供应保障机制，分兵作战明确，落实到人。产、供、研、销体制联动，每周定期召开供应异常的信息整合会，形成体制。第二个是快速行

动，异常通报机制及时共享，24小时实时管控，有异常第一时间通报出来，呈报给公司决策层，快速决策，不耽误时间。针对节假日，企业会启动供应链机制，提前策划，包括生产计划的策划，建库人员管理都要去应对。针对自然灾害，全球芯片供应紧张，也马上会启动供应保障机制来应对。公司生产管理、物流领域、技术中心、质量领域、制造领域联合起来，与供应商一起，做到一点一策预案应对。

去年疫情期间，广汽乘用

车有一个供应商是湖北的线束厂。十万火急之际，广汽方面发函给对方，在确保防疫防控要求的前提下，把模真工装拉出来，运到江门那边供应商的工厂。但是江门没有新的生产线，于是广汽这边包括品质部门、质量部门、技术部门，以及供应商那边所有的人员参与建立一条生产线。最快的速度是37个小时就建成了一条线！再通过一周的时间进行质量品质认可，这在国内也是难得的例子，对于按时复产起到关键的作用。

车有一个供应商是湖北的线束厂。十万火急之际，广汽方面发函给对方，在确保防疫防控要求的前提下，把模真工装拉出来，运到江门那边供应商的工厂。但是江门没有新的生产线，于是广汽这边包括品质部门、质量部门、技术部门，以及供应商那边所有的人员参与建立一条生产线。最快的速度是37个小时就建成了一条线！再通过一周的时间进行质量品质认可，这在国内也是难得的例子，对于按时复产起到关键的作用。

有了去年疫情的经验，广汽开辟了长假期机制，比如春节、清明、五一、高温假、国庆节等，只要是涉及节假日的话，就要提前一两个月去着手准备。到春节以后，甚至是二三月份，管控都是按照一季度一季度来进行。尤其是劳动密集型企业的供应商工厂，还会严格应对他们的人员流动，防止开工不足。

从数据上看，广汽集团各车企通过多种措施降低供应风险，将其影响降至最低。自主品牌方面，广汽传祺与广汽埃安在2021开局取得不错的成绩。1月，广汽乘用车生产的传祺汽车31339辆，同比增长21.1%；销量达34400辆，同比增长5.2%，环比增长9.3%。1月，广汽埃安产量7347辆，同比增长143.7%；实现销量7356辆，同比增长149.4%。其中Aion S销量首次突破6000台，同比增长130.1%，在纯电中高端轿车市场中销量仅次于Model 3，龙头地位继续得到巩固。

特殊时期，安全在库很关键，备完以后再遇到异常，可以有一个缓冲的时间去应对。以前这个供应商认为企业要给他很稳定的生产计划，然后他就按照计划生产而不管销售市场情况。经过这一次的疫情，弹性供应能力的要求就更高了。比如主机厂原来订购的周期是3-6个月的，现在可能要变成1-2个月或者2-4个月。现在企业也在扭转供应商的观念，一点点引导供应商也要去适应市场。

“做供应很辛苦！”陈伟东感叹。现在是每天有日报，上报到公司、到集团，详细到对应的订单可以具体到哪一天，生产链能不能够启动起来，能不能满足？去年疫情到现在，可以说24小时不间断，每个采购员每隔一个时间点就发一个汇报，凌晨2时、5时都在发，精神状态都是高度运转，春节也不能停，甚至要到供应商现场去保供，协助调配的资源。有时遇到产品突然热销，就需要派上百人去跟进。

原则上要求在广州中转仓至少有一周的产品安全在库，很多供

## B 拼抢：芯片短缺导致争夺白热化

求锐减，东南亚芯片厂判断失误，进行了减量、裁员，产能马上下来了。当中国V形反弹，主机厂生产都在爆发式增长，生产就跟不上了，由此各个汽车主机厂你争我夺，这个状况一直延续到现在。

越是重要的芯片越要排队，因为供应商产能有限，分配有问题的，主机厂这边就得去“抢资源”。看谁的反应速度快，到一级供应商不行了，还得上溯到其代理商，再不行就得联系原厂。

“即使芯片价格炒到十多倍，相对于整车车的产值来说还是小的，可麻烦的是，给钱也可能买不到。时间越早有可能你得到的分配就多一点。”陈伟东说。目前供应商往往可以应对30多万台年产规模的需求。如果年产百万辆的那种规模，很多供应商又应对不了。所以越是大型企业，困境就越严重。从一级供应商到二级代理商、原厂，

供应链就会很紧张。

在疫情防控下，很多国家需

# 新年赴港上市又近一步 立白旗下公司通过聆讯

羊城晚报记者 陈泽云

农历新年伊始，立白集团旗下“驱蚊一哥”朝云集团正在抓紧向港交所发起冲刺！继去年8月份正式提交港股说明书之后，2月16日朝云集团通过港交所聆讯，有望成为立白集团首家上市公司。据了解，摩根大通、中金公司为其联席保荐人。按照此前的消息显示，朝云集团拟募资约3亿美元。

## 朝云发力宠物护理领域

朝云集团初步上市文件显示，集团集资所得资金计划用于新产品研发及现有产品升级、促进研发中心的建设及升级、为研发团队招募更多有经验及才能的人。

官方资料显示，朝云集团致力于打造一站式多品类家居护理及个人护理平台，覆盖杀虫驱蚊、家居清洁、空气护理、个人护理、宠物护理等产品，主要涉及七个核心品牌，即威王、超威、贝贝健、西兰、润之素、倔强的尾巴及德是。其中，公司的核心产品超威杀虫驱蚊产品、威王杀虫消毒液等都是市面上耳熟能详的品牌。

招股书显示，朝云集团2017年、2018年、2019年和2020年前9个月(前三季度)营收分别为13.46亿元、13.50亿元、13.83亿元、14.60亿元，期内利润(净利润)分别为1.70亿元、1.77亿元、1.84亿元和2.15亿元。

从主营来看，有着“驱蚊一哥”之称的朝云集团对于杀虫驱蚊业务板块依赖性较高。招股书显示，朝云集团通过与立白集团建立长期的合作关系实现协同增效的智慧合作。同时，通过立白集团获得大客户和若干企业及团体客户及海外经销商。

招股书显示，朝云集团通过与立白签订销售框架协议，获得立白48家大客户(包括沃尔玛、家乐福等全国性、区域性大卖场、超市、百货商店及便利店)销售，目前覆盖了约11000个销售点。招股书也提到，朝云集团在广州番禺、江西安福有两大生产基地，在销售货品需求量最大的时节，还将部分生产外包给立白集团及其他第三方制造商。

## C 保供：安全在库至少一周以上

备完以后再遇到异常，可以有一个缓冲的时间去应对。以前这个供应商认为企业要给他很稳定的生产计划，然后他就按照计划生产而不管销售市场情况。经过这一次的疫情，弹性供应能力的要求就更高了。比如主机厂原来订购的周期是3-6个月的，现在可能要变成1-2个月或者2-4个月。现在企业也在扭转供应商的观念，一点点引导供应商也要去适应市场。

“做供应很辛苦！”陈伟东感叹。现在是每天有日报，上报到公司、到集团，详细到对应的订单可以具体到哪一天，生产链能不能够启动起来，能不能满足？去年疫情到现在，可以说24小时不间断，每个采购员每隔一个时间点就发一个汇报，凌晨2时、5时都在发，精神状态都是高度运转，春节也不能停，甚至要到供应商现场去保供，协助调配的资源。有时遇到产品突然热销，就需要派上百人去跟进。

原则上要求在广州中转仓至少有一周的产品安全在库，很多供