

## 211家科创板公司已披露年报 高研发重分红趋势明显

上海证券交易所统计显示,截至4月19日晚,共有211家科创板公司披露年报。其中,163家公司已发布利润分配方案。综合来看,科创板公司在保持高研发投入、巩固技术优势的同时,通过分红积极提升投资者获得感。

据统计,已披露年报的科创板公司合计研发投入支出达685.39亿元,占营业收入的比例超12%;合计拟现金分红超200亿元,整体分红比例为34.5%。

上交所统计显示,科创板开板以来,各年上市公司现金分红规模不断创下新高。以现金分红方案对应的定期报告划分,2019年至2022年,各公司平均现金分红金额从0.8亿元增加至1.15亿元,复合增长率为12.86%。

从目前披露的分红方案来看,针对2023年度,159家公司发布现金分红方案,36家公司在现金分红同时送转股。现金分红方面,65家公司现金分红比例在30%至50%之间,41家公司现金分红比例超过50%。以某技术公司为例,2023年拟派发现金红利5.51亿元,占2023年度归属于上市公司股东的净利润的50.04%,公司在利润分配方案中承诺,2023年至2025年连续三年分红占合并报表中归母净利润的比例均不低于30%。

除了重视研发和积极分红,科创板在回购、增持方面也持续发力。据上交所统计,2023年以来,科创板公司累计已发布251单回购方案、73单增持方案,合计回购计划上限超过324亿元,合计增持上限超过12亿元。目前已分别有57单、33单完成回购、增持。上交所表示,科创板回购、增持的规模屡创新高,并且正加速推进。

同时,自上交所发布沪市公司“提质增效重回报”专项行动倡议以来,已有124家科创板公司发布2024年度“提质增效重回报”行动方案,围绕增持、回购、优化经营管理、加强投资者沟通等方面制定具体举措。在年度方案中,部分公司明确了未来三年最低分红比例,部分公司提出将探索一年多次分红、预分红、春节前分红等方案,多数公司还明确召开业绩说明会或投资者接待日的次数安排、投资者意见收集机制等。

(姚均芳 潘清)

# 从小镇之变看一体化之势

张紫赞 周畅

4月22日上班早高峰,在安徽省滁州市来安县汉河镇,长500多米、双向六车道的汉河大桥上,来往车辆络绎不绝,显示出不同于一般小镇的热闹。

汉河镇,位于安徽省东南边界,与江苏省南京市仅一河之隔,镇上居民驾车去南京市约30公里,与去趟来安县城的时间相近。

独特的地理位置,让滁宁两地居民历史上天然亲近、有着自发经贸往来,但一度因分属不同行政区划,导致两地基础设施联通、产业合作推进缓慢。

自2018年长三角一体化发展上升为国家战略以来,长三角三省一市的一体化进程不断加速。2019年底印发的《长江三角洲区域一体化发展规划纲要》明确提出,推动省际毗邻区域协同发展。

作为省际毗邻区域“试验田”之一,来安县与南京市江北新区合作共建顶山-汉河省际毗邻地区新型功能区,以创新性的体制机制“一盘棋”促进产业协同、交通互联、设施互通、服务共享、人才互认。

横跨滁河的汉河大桥,连接起滁州市汉河镇与南京市顶山街道,也见证着两地日趋紧密的互动。汉河大桥日通行车辆从2022年的日均1.75万辆,攀升至目前的日均3.7万辆。



● 位于安徽省广德市新杭镇的广德经开区东区

“我们公司有280名员工,约一半住在南京,上班在汉河,每天往返两地之间。”安徽盛世高科轨道装备有限公司总经理许智说。这家轨道装备企业,是由南京浦镇科技实业有限公司投资在汉河设立的,目前年产值2.5亿元。

轨道交通产业是南京的优势产业,近年大量的零配件企业乘着长三角一体化发展的“东风”,转移至与南京一河之隔的滁州市汉河镇,并逐渐形成轨道交通装备产业。在许智

看来,南京为汉河提供订单,汉河为南京提供了经济又稳定的供应链。

伴随人员密切往来的,是对省际毗邻区域基层治理提出的更高要求。

毗邻南京的汉河镇临溪社区目前常住人口约1.6万,其中97%都是外地人,大部分来自南京或在南京工作。临溪社区党支部书记朱赛说,两地跨省通办服务等多项工作都互相协同,确保了跨界居民生活便利。

曾因临界、跨界产生的办事难题也迎

刃而解。走进国网来安县供电公司建阳(毗邻区)供电服务中心,人们通过智能设备,可以预约充电桩报桩等跨省业务。“这解决了住在南京、工作在汉河的上班族异地办理业务的难题。”该供电服务中心主任黄文豪说。

放眼三省一市的省际毗邻区域,一批像汉河这样的镇正搭着一体化“发展快车”乘风而起。

安徽省广德市新杭镇地处苏浙皖三省交界,居长三角经济圈核心区。6年来,广德已开通9条毗邻公交线路,途经69个行政村,方便毗邻地区间约26万居民的往来,降低了居民出行时间和成本,进一步推动区域交流与发展。

当区位优势转化为发展优势,越来越多的资源加速向省际毗邻区域汇聚。据新杭镇镇长刘德怀介绍,这个昔日边缘小镇逐渐形成汽车零部件、新材料、智能装备等产业链,相关企业九成以上来自沪苏浙。

“小镇之变,可观一体化之势。”据安徽省发展和改革委员会长三角综合协调处处长董楠介绍,省际毗邻地区从省域发展的末梢到省际合作的前沿,是三省一市合力打造区域发展共同体的务实举措,是构建全国统一大市场的生动实践,促进了跨省域产业链、人才链、资金链的快速融合,推进了跨界公共服务设施、基础设施的共建共享。

## 推进农夫铺子第一板块上市工作,西咸市场在行动

4月22日,西咸新区农夫铺子商业运营管理有限公司在西部云谷产业园会议中心召开了《数字引领 共赢未来——农夫铺子数字商业生态创业项目推介大会》。

出席本次会议的有农夫铺子集团董事长秘书长、集团运营服务中心总裁、上市工作领导小组副组长刘洋,事业部管理中心副主任、商学院执行院长、小视号项目事业部总裁赵虹,线下实体业务服务中心总裁田野,宣传部部长、融圆宏道创投副总裁吴晓林,乡村振兴事业部总裁赵玉鹏,抖粉官项目事业部总裁常艳萍,西北大区总裁马平,西咸新区总经理张忠红以及来自西部云谷产业园区的60余位企业家代表和各地区农夫铺子合作伙伴。

张忠红为本次会议致开幕词,对出席此次会议的领导、企业家朋友、农夫铺子家人们表示衷心的感谢。西咸公司自2020年成立以来,始终坚定不移地跟随农夫铺子的脚步,在西咸地区的发展道路上稳扎稳打,取得了一系列令人瞩目的成绩。张忠红表示,本次会议是西咸公司进一步发展的里程碑,他希望通过此次会议,能够进一步加强与西部云谷产业园区企业、厂家们的交流合作,共同探讨数字化转型的发展趋势和未来方向,共同推动中小微企业的数字化转型升级。

刘洋就农夫铺子近期与华为的全面合作及农夫铺子第一板块数字新零售纳斯达克上市推进工作进行了详细介绍。他指出,中小微企业数字化转型不是简单的技术升级,更是一场深刻的商业变革。它要求我们不仅要有敏锐的市场洞察力,更要有敢于破旧立新的勇气和智慧。而农夫铺子作为行业的领军者,始终站在数字化浪潮的前沿,农夫铺子十年磨一剑,致力于打造成为中国自己百分之百控股的国际化民族互联网企业,而农夫铺子与华为、腾讯、怡亚通等巨头的全面合作,将为我们带来巨大的发展机遇。未来,农夫铺子将以更加开放的姿态,加强与各界的交流合作,与更多志同道合的伙伴携手共进,共创辉煌。

姚龙祥对农夫铺子的服务定位、发展历程、荣誉资质、业务板块、发展规划等进行了详细的介绍。农夫铺子,这家成立近十年的平台型技术企业,从大量的实践中形成了以技术驱动创业、以创业带动就业、以创新促进发展,为推动地方经济发展、促进数字经济产业和激发全民创业热情集聚新动能的企业整体



发展思路。在企业自身发展的同时,为中小微企业数字化转型和中国数字经济的蓬勃发展提供了技术动能。姚龙祥的介绍不仅让与会的企业家们了解了农夫铺子的优势和综合实力,更为他们提供了一个交流合作的平台。展望未来,我们有理由相信,农夫铺子将继续发挥自身优势,与更多的企业合作同行,共同书写数字领域的辉煌篇章。

赵虹就小视号项目进行了详细的介绍。她表示,当下短视频直播带货是一个炙手可热的市场趋势,而小视号正是为了迎合这一趋势而诞生的创新项目。赵虹强调,小视号不仅具备短视频的便捷性和直观性,更融入了直播带货的全新元素,为用户提供了一个全新的购物体验。自推出以来,小视号通过创新的涨粉机制、自动推荐算法以及强大的供应链资源及短视频制作团队,成功吸引了众多用户和商家的关注和使用。

随着赵虹的介绍结束,与会者纷纷表示对小视号项目的浓厚兴趣和期待。他们相信,在农夫铺子和合作伙伴的共同努力下,小视号将成为短视频直播带货领域的一股强大力量,引领市场的新潮流。

常艳萍就抖粉官项目进行了细致的解读。她指出,抖粉官企业品牌短视频直播电商平台是一个创新的商业模式,采用农夫铺子自主研发的自动引流技术,结合短视频、直播和电商等多个领域的优势,为商家和用户带来了更加便捷、高效和有趣的购物体验。抖粉官讲述的是企业品牌背后的故事,抖粉官为企业品牌的数字化营销进行赋能,抖粉官打造的是一站式品牌营销服务。抖粉官项目不仅能为企业商家提供品牌搭建和品牌营销,通过抖粉官平台,商家可以更加精准地触达

目标用户,提升品牌知名度和用户黏性。同时,抖粉官也为广大创业者带来新的商业机遇,能让更多人能够参与到这个充满活力的商业生态中。

在谈到抖粉官的发展前景时,常艳萍充满信心。她表示,随着数字化营销趋势的加速发展,抖粉官作为一种创新的商业模式,将会迎来更加广阔的发展空间。未来,抖粉官将继续优化技术、丰富内容,为广大商家和创业者提供更加完善、高效的服务,共同推动数字化营销行业的繁荣与发展。

谭新义对《俱宝盆线下积分营销应用》进行了细致的解读。他指出,随着无现金社会的深入发展,生物识别技术与智能技术的不断融合,以及区块链技术的广泛应用,支付行业正经历着前所未有的变革。这种变革不仅改变了人们的支付方式,更在深层次上重塑了商业模式和营销策略。俱宝盆线下积分营销应用正是这一变革的缩影,通过结合线下实体商户与线上数字化平台,俱宝盆为用户提供了一个全新的积分体系。积分是俱宝盆线下支付业务体系中,为帮助平台、商家丰富营销活动,增加用户消费黏性而推出的一种积分服务。消费者可凭积分在合作线上平台或线下商家进行商品、服务兑换,也可在参与各类营销活动时使用,是未来应用场景最强的一种数字积分应用。

谭新义进一步分析道,俱宝盆项目不仅提升了用户的支付体验,也为商户带来了更多的营销机会。商户可以通过定制化的积分策略,吸引更多的用户前来消费,并通过积分兑换活动增加用户的黏性。同时,通过收集用户的消费数据和行为分析,商户还可以更精准地了解用户需求,优化产品和服务。俱宝盆

的上线将会是支付行业变革的一个重要里程碑,它不仅推动了无现金社会的发展,也促进了商业模式和营销策略的创新。未来随着技术的不断进步和应用场景的不断拓展,支付行业将迎来更加广阔的发展空间和无限的可能性。

同时,会议邀请了企业家代表及各区域农夫铺子合作伙伴发言,经过充分的讨论与交流,本次会议圆满结束之际,举行了西咸公司与新晋内部股东、项目代理商及推广官的签约仪式。这一重要时刻,标志着双方合作关系的确立与深化,将为未来的共同发展奠定坚实基础。在签约仪式上,与会人员均表现出对合作的高度尊重和热切期待,充分展现了严谨、稳重、理性的态度。我们坚信,通过共同努力,将实现互利共赢,共同书写西咸新区公司发展的新篇章。

西咸新区作为中国首个以创新城市发展方式为主题的国家级新区,是中国向西开放的重要枢纽、西部大开发的新引擎和中国特色社会主义新型城镇化的范例。西咸新区农夫铺子数字商业生态创业项目推介大会的成功举办,不仅展示了农夫铺子在数字商业领域的实力和创新能力,也为参会企业和西咸区域带来了更广阔的发展空间和更多的商业机会。西咸公司作为农夫铺子体系中优秀的区县代表,将以本次推介大会为契机,充分利用自身的资源和优势,积极推广农夫铺子的数字商业生态解决方案,为当地企业和居民提供更加全面、高效的服务。同时,借助农夫铺子的自身技术优势和理念,携手更多优秀的企业、商家,共同探索数字化在新区域、新领域的应用和发展,为西咸新区的数字经济发展注入新的动力。

(吴晓林)

## 中国银行 成立养老金融中心

记者从中国银行了解到,为贯彻落实中央精神,切实做好五篇大文章,中国银行近日在北京成立养老金融中心。

据介绍,中国银行养老金融中心将全面统筹中行集团养老金融业务发展,并与各部门协同发力,形成共同推动养老金融、养老个人金融、养老产业金融和银发场景生态“3+1”业务发展的养老金融组织体系,进一步夯实养老金融高质量发展根基。

长期以来,中国银行服务多层次、多支柱养老保险体系建设,社保、年金、个人养老金业务规模持续增长。中国银行行长刘金此前在中行2023年度业绩发布会上透露,截至2023年末,中行养老金受托资金规模超过2000亿元,同比增长23.29%,企业年金个人账户管理数超过400万户,养老金托管运营资金规模达到9924亿元,个人养老金账户市场份额得到有效提升。

据悉,中行2023年末已建成853家养老金融服务示范网点。同时,中行主动参与普惠养老专项再贷款试点,助力普惠养老机构降低融资成本。

中国银行表示,2024年,中行将积极推进养老金融的布局,不断丰富个人养老金产品体系,强化手机银行个人养老金专区功能建设。中行将以养老金融中心成立为契机,加强全面布局、分类施策、协同联动、创新融合,着力打造新产品、新业态、新模式,全面满足日益增长的“金融+”养老需求。

(姚均芳)

# 国产支线客机 ARJ21 架起中国和印尼空中友谊廊道

贾远琨 叶平凡 狄春

“我总是乘坐ARJ21飞机,我想了解它的表现。事实证明,已经一年了,飞机的表现非常好。”印度尼西亚翎亚航空副主席李耀民近日接受记者采访时这样表示。

2022年12月18日,中国自行研制具有完全自主知识产权的喷气式支线客机ARJ21正式交付首家海外客户印尼翎亚航空,标志着国产喷气式客机首次进入海外市场。2023年4月18日,编入翎亚航空机队的ARJ21飞机从雅加达飞往巴厘岛,正式投入商业首航。截至2024年4月18日,ARJ21实现商业运行一周年。

一年时间里,翎亚航空累计接收2架

ARJ21飞机,开通6条航线,通航8座城市,载客近12万人次。

一年来,ARJ21飞机不仅飞印尼国内航线,还飞印尼国际航线,不仅飞常规机场,还飞短跑道机场,充分展现了这一机型在印尼及东南亚市场的优势和潜力,证明了可靠性和稳定性。

“我们将向世界展示,ARJ21确实是一款非常适合我们市场的支线飞机。”李耀民说。成功实现商业运营一周年的背后,是翎亚航空和中国商飞公司的通力协作。一年来,中国商飞派出资深飞行教员前往印尼带飞带教,派出安全管理专家和工程人员提供现场技术支持,并在雅加达成立客户服务中心东南亚代

表处,就近为用户提供更高效、更本土化的人员培训、航材备件、飞机维修等保障服务。

“作为制造商,不仅要产品卖出去,还要保障用户把飞机用好。”中国商飞客服人员副总经理吴国芳告诉记者,“我们运营支持团队提供全方位的服务,包括飞行员、乘务员航线带飞、维修、签派人员现场带教以及手册、航材等保障,有力支持了ARJ21飞机在印尼翎亚航空国际、国内、干线、支线、包机、救援等不同种类运行要求下的安全、顺畅运营。”

从ARJ21飞机接受印尼民航适航审定开始,吴国芳每年几乎有一大半的时间是在印尼度过的,无论航空公司还是民航管理部门,对ARJ21飞机的喜爱已经延伸到对ARJ21工作

团队的信任。

“当我完成最后一项适航审定科目下飞机时,印尼民航局的监察员为我送上了鲜花。他平时非常严肃,那天突然变了样子,让我又意外又惊喜!”吴国芳回忆道,“他感叹我们中国商飞团队是一支国际化、专业化的队伍,对我们的专业素养和专业精神非常佩服,他要用这样的方式表达他的敬意。”

令中国商飞欣喜的是,ARJ21海外运营的各项指标好于预期,飞机可用率、签派可靠度已连续4个月保持“两个100%”。

ARJ21海外运营的优秀表现,为中国国产商用飞机加快出海步伐创造了有利条件。今年春节后,以新加坡航展为契机,C919和ARJ21

开展“东南亚演示飞行”系列市场开发活动,引发各界热烈反响。

翎亚航空中方董事长刘晚亭告诉记者,翎亚航空未来将以雅加达、巴厘岛和美娜多三个中心点形成航线覆盖网络,将ARJ21飞机执飞航线延伸到澳大利亚和中国。近期,翎亚航空将引进第3架ARJ21飞机,充实航线运营能力。刘晚亭认为,ARJ21在海外的运营充分验证了它将成为一款旅客爱坐、航空公司爱飞、金融机构爱投的优秀商品,在东南亚市场运营前景很好。

提到ARJ21飞机,翎亚航空总飞行师丹尼说:“ARJ21不仅是中国人的骄傲,也是印尼人的骄傲,还是亚洲人的骄傲!”