

## 2 焦点 Focuses

# “大手笔”与“铁公鸡”

## ——上市公司分红“两重天”

■ 许晟 刘慧

中国神华、上汽集团等公司近期“大手笔”现金分红受到各方点赞,但在部分上市公司加大力度忙分红时,也有部分公司从上市以来就“不拨一毛”,中国证监会主席刘士余4月8日再次敲打“铁公鸡”,引发市场关注。业界人士认为,仍需从多渠道鼓励现金分红,培育市场参与者价值投资理念。

### “大手笔”与“铁公鸡”

今年以来,不少上市公司“大手笔”分红预案频频曝光。在中国神华之后,吉比特发布公告称,拟每股派息4.1元,年度分红总额2.9亿元,占当年净利润49.84%;上汽集团拟每股派息1.65元,年度分红总额192.78亿元,占当年净利润60.23%。

“投资者可以通过股权转让和现金分红两种方式,从上市公司获取收益,现金分红是正常经营的上市公司理所应当的事。”深圳紫金港资本管理有限公司首席研究员陈绍霞

说,好现象是,近年来我国上市公司分红回报率总体有所提高。

据Wind资讯统计,截至4月7日,已有1060家上市公司公布2016年报告期的年度分红预案,其中1047家公司含有现金分红安排。从有现金分红安排公司数与有分红安排的公司数比例看,2016年有年度现金分红的企业家数比上年相对更多。

整体向好之时,也有一部分上市公司“铁公鸡”至极。如,中毅达和金杯汽车两家公司在上世纪90年代上市后,至今没有进行过现金分红。有媒体统计,自2000年以来,两市仍有81家公司未进行过分红,堪称“资深铁公鸡”。

望华资本创始人威克梅认为,部分上市公司分红少的原因包括:监管机构没有硬性要求,上市公司主动作为动力弱;现金分红需要真金白银,会直接触及利益,上市公司积极性不高;部分公司希望不分红,做高公司净利润,使公司看起来更有价值等。

### 高送转“数字游戏”或成谋利手段

上市公司分红是投资者从上市公司获取股权收益的重要途径,在俗称的“分红”概念里,除了现金分红,还包括送股、转增股。与付出真金白银的现金分红相比,送转股的“数字游戏”受到部分上市公司青睐,甚至成为部分董监高谋利的手段。

Wind资讯数据显示,今年以来,1060家公布年度分红预案的上市公司中,189家含有转增股预案,24家含有送股安排。与拟现金分红的公司家数比,拟送转公司家数并不多,但191家拟转增股的公司中,有103家拟10股转增10股或以上。

一些上市公司实施高送转的同时,却没有现金分红预案。如合众思壮、金利科技在2016年报告期分红安排中,拟10股转增30股,没有现金分红安排。这两家公司去年归属上市公司净利润分别为9645万元、1.85亿元,分别增长59%、470%。

“送股、转增的实质只是股东权益的内部结构调整,对净资产收益率及公司盈利能力没有任何实质性影响,只是账面上的数字游

戏。”陈绍霞说,但在过去一段时间,不少股民将送转股、特别是高比例送转股,当成是公司“利好”,使股票价格波动加大,给炒作提供了空间。

监管层对高送转也早有注意。刘士余日前表示,资本需要流转,但前提是董监高把公司搞好了再走,有的董监高把上市公司搞坏了后,留下少部分股份不要了,或者直接清仓走人,被市场称为“吃相”很难看,这个账到了“秋天”也要算。

### 仍需多举措鼓励现金分红

上市公司现金分红是回报投资者的基本方式,是股份公司制度的应有之义,也是股票内在价值的源泉。但与成熟资本市场相比,我国上市公司分红比例仍较低,仍需多举措鼓励现金分红。

有观点认为,买股票是看未来,只要公司具有成长性,即使不分红,股价也可以上涨。“但这种股价上涨的回报不是上市公司给的,是投资者潜在的溢价转让得来的收益。如果

上市公司不给股东分红,对这个公司的股票买卖,其实就是烫手山芋的击鼓传花。”刘士余说。

“在企业快速成长阶段,充足的现金流可以为企业扩大规模提供保障,但企业如果过了快速成长阶段,进入成熟期,大量现金放在公司就可能导致盲目投资或闲置,理应进行现金分红、回报投资者。”信诚资本基金经理杨仲华说,上市公司可以因为长期发展需要暂不分红,但不可以多年不分红。

陈绍霞等业内人士建议,如果上市公司有大量资金闲置,可以从制度上要求上市公司制订使用计划,如果没有计划,即应分配给股东;此外,还应从制度上鼓励上市公司季度分红、发放特别股息等,使投资者形成更稳定的分红预期。

证监会也在近期表态,将进一步加强监管,研究制定对付“铁公鸡”的硬措施,对具备分红能力而不分红的公司进行监管约谈等。据了解,监管部门正在就上市公司现金分红和高送转等相关政策进行研究。

# 驭势吴甘沙:一步十年

■ 周琳 徐蕊

整个信息技术革命的脉络是以20年为一个周期,而记者也是第一次见到,有人会用技术的进步趋势来概括自己的人生。

“1976年,PC的兴起将人类从原子世界带入了比特世界,那时候我还小,刚刚出生”;

“1996年互联网的兴起,则将比特世界带入了空前的繁荣当中,那时候我在念大学,整天混在BBS上,对外面发生的一切包括金融危机都理解甚浅”;

时光一下子就到了2016年。人工智能的深入发展,则会把人们从比特世界带回到原子世界,智能化将真正改变人们的日常生活。

城头大旗变幻,人工智能和机器人强势入主。罕见的是,这个从未创过业的人,觉得万事俱备,自己已经完全准备好了。

这辆开往智能化未来的第一班车终于起航,毫不犹豫上车的这个人,叫吴甘沙。

在自动驾驶企业驭势科技的公众号开号时,吴甘沙写下这篇名为《驭势未来》的文章:

2008年,金融危机乌云压城,汽车产业岌岌可危。比尔·盖茨在计算机的传统展会COMDEX上踮脚汽车产业界;如果通用汽车像计算机产业那样激流勇进,我们可以开着25美元的汽车,一加仑就可以跑1000公里。

通用汽车虽然深陷危机,仍不忘反唇相讥:如果汽车像计算机那样(装Windows)的话,一天可能莫名其妙崩溃两次,reset发动机还不行,必须得reinstall,安全气囊弹出来前有个对话框,让你选“are you sure?”。

这场智能驾驶的巅峰之战,终究因为几个人、几件事,改变走向。鹿死谁手,还远未可知。

### 惯性: “不想站在死神视角看自己”

要让吴甘沙这样绝对理性的人跳入创业的大潮,大概要经历至少两次探路。

第一次是在2001年。2000年吴甘沙加入英特尔,这一年对于英特尔是划时代的。因为就在这前后,它已经雄霸通用处理器的市场。

而美国“人工智能”教科书的作者彼得·诺威格曾说过一句话:当一个公司的市场份额超过50%后,就完全没法想再去将市场份额翻番了。英特尔守城并不难,难的是在其他市场略地。

2001年,互联网大潮席卷中国。彼时吴甘沙刚刚加入英特尔1年,那时候的BAT似乎还都很low,QQ差一点几十万元被卖掉,再等等,“还没有看清楚”。

第二次是在2013年,移动互联网和智能手机的大潮让O2O、内容创业等众多概念一下子火热起来。

他犹豫了。“就像我在机场排队办登机牌,排了很长的队,好不容易已经排到靠前的位置了。突然,边上开了一个新柜台,后面的人刷刷都涌过去了……我动还是不动?是不是来不及?”

在英特尔十余年,他产生了一些路径依赖:那时候,他每日上班路上堵3个小时,这样的日复一日似乎没有尽头。每天开会拼命最后的结果,无非是自己部门第二年的预算能多几亿元。

第三次就是人工智能的可行性。PC是把生产资料数字化;互联网改变了生产关系;AI将改变生产力。天时、地利都已具备,最后只差自己的决心。

2015年中,在Intel的一次高层领导力培训时,讲师说:“Leader is to design a future that is unpredictable and nobody bets on.”(领导者的使命在于设计一个不确定的未来,没

有人敢押注的未来。)”

那会儿,他还是英特尔中国研究院的第一位“首席工程师”,也是英特尔中国研究院院长。他辗转难眠。后来,在一次演讲中,他形容过那晚失眠的感受。“我发现我未来10年的道路能够看得清清楚楚,一切都是可预测的,这是一种死神的视角。能想象吗?死神站在十年以后,看着你,按照他的规划走过来。”

讲师或许并不知道,自己重复了很多遍的演讲,改变了那么多人的命运。十几个参加了培训的人,一半上都选上了不同的道路。接受使命的召唤,不怕犯错——这大概是每个人内心都有的不安分。

君子藏器于身,待时而动。现在万事俱备,吴甘沙不愿意再等了。

### 理性:十个月造车是“以终为始、发现未来”

“脑袋一热,吹了个大牛,好在有极其强大的执行力,没有让它破掉”。吴甘沙回忆起在2016年CES上的原型车亮相,并没有心有余悸。

2017年1月,驭势科技在丰田、奔驰等大牌云集的CES北展馆,高调展出了自己的无人车——“城市移动空间”,引发了众多汽车厂商、高科技研发公司和美国媒体以及投资人的高度关注。毕竟,这家2016年2月才成立的新公司,创造了10个月造车的行业奇迹。

1月5日需要正式展出,意味着4日就要有一些厂商开始来看,提前3天布置站台,提前1个星期通关。用最后的deadline往前推算,什么时候制造1:1原型、1:4原型、设计方案出炉,“一开始是按周,最后是按天来计算周期”。

这压根根本没有做过车经验,甚至最开始没有一个正式员工的团队,在小旅馆套间、寄居在格灵深瞳、在没有固定办公室的情况下,天马行空地讨论了3个月。“做一辆车并不难,难的是要做一辆什么样的车?怎么设计?”吴甘沙说,它到底长什么样?从2016年5月开始,团队讨论了整整3个月。

当一帮跨界的攻城狮、程序员和设计大咖们撞到了一起,共同去畅想明天的车会是什么样,吴甘沙说自己要做的是,是要为这些无边际的想法给出“约束”。在这个初期的过程中,最重要的是快速决策和试错,发散的东西往往希望做到完美,而领导者的作用在于迅速试错、加速迭代。

所有无人驾驶的车是不是要把现有汽车的一个要素全部推翻?传统汽车是针对道路情况恶劣的“最难用环境”设计的,那这个环境出现的可能性是不是只有1%?我们从来就没有想过只生产一辆原型车,那最终这个方案能不能量产?

艰难的投票和讨论,最终解决了这辆车是什么、在哪开、能量产三个大问题。

吴甘沙不当地又“脑袋一热”,“今年的CES车应该会进一步迭代,做个好车,驭势也会争取做到1、2年内进行100台左右的小批量量产,先期把这些无人车在园区、度假村、主题公园、大学开起来”。

这三步走被吴甘沙描述为“武林高手”的修炼。第一代车亮相,说明剑法已经入门,还需要不断迭代;内功心法还需要数据的不断积累,在这一点上谷歌用无人车做了8年,特斯拉用辅助驾驶做了8个月就赶超了。

“Google的目标是希望能够到城市中心区去开,只不过是限速在40公里。”吴甘沙说,所以它的目标还是远。一个远期的目标,不确定性的因素更多,你会有很多种死的可能性,甚至一个人的想法变了就会起风波。“所以我们要做的,是和谷歌不一样的东西”。

### 悟性: “要做和谷歌不一样的东西”

就在这条稿件快要发出去之前,智能驾驶领域再次杀入一位顶尖高手。英特尔同意斥资153亿美元收购了以色列自动驾驶汽车技术新贵Mobileye。

Mobileye是全球做ADAS(高级驾驶辅助系统)的绝对优势者,更曾是ADAS世界的另一位王者特斯拉的“好基友”。然而,种种变故之下,Mobileye最终还是投向了全自动驾驶的怀抱,甚至转型成一个提供地图信息的公司。

驭势科技一开始就表明了态度:跳过驾驶辅助,直接进入全自动驾驶。“我们经常说‘发明一样东西的人是最后一个看到它过时的’,他们的基因、观念、都有路径依赖。发明PC的,可能是最好一个认为PC过时的。”吴甘沙说,自动驾驶领域也是一样。

去年初,英特尔请了咨询公司做自动驾驶战略,曾来访过吴甘沙。他当时说,“其他的什么说说就可以了,实际行动是应该买下Mobileye。”那会,Mobileye的市值才80亿美元左右。现在买稍微贵了些,但无疑还是很好的布局。

老对手英伟达和高通已经布局,英特尔再次杀入,无人驾驶系统十强基本已毫无悬念。对于此,胸中有丘壑的吴甘沙给记者画了一张图。

特斯拉无疑是第一象限的霸主,中高速自动驾驶的私家车市场估值已有千亿美元以上。

第二象限,限速80公里的中高速共享无人车,可能会成为未来城市交通的主要形态,谷歌等企业也一直在进行道路测试。但这个并不会太快,吴甘沙用一个基本的数据来分享:谷歌现在的水平每5000英里需要一次人的干预,而人类驾驶员每9000万英里才会出现一次致命错误。

谁都知道,第二象限会是未来终极目标,都希望能将这种最好的技术“民主化”,而不是一个贵族产品。

而驭势在CES上亮相的无人车“城市移动空间”,意在第二象限,却从第三象限出发。吴甘沙认为,这一象限五年当中就会慢慢成长起来,尤其是在一些园区、景区内,固定路线的无人车会很快落地。未来在一些拥堵严重的大城市,会不会内环只允许无人车和新新能源车?

但从第三象限慢慢做上去,是把商业落地放在了第一位。“这个价值链还不成熟。新产品、新物种出来的时候,我们要采取一种垂直整合、跨层优化的做法。所以我们造车,但它并不是我们未来存在的方式。”在驭势科技最初的商业计划书中,最开始写的,就是要做限定场景、环境增强的无人车。

几乎所有创业公司都会谈到这句话:没有历史意味着没有包袱,没有过去意味着不迷信路径。

“直接上深度学习,一下子跨越他们的十几年”。吴甘沙说,特斯拉最早把这个技术量产化,证明了只有20.30人也可以做智能驾驶,而谷歌更不是一个不能超越的目标。“我们有后发优势。”

8年前AI技术非常粗糙。那时候,智能驾驶需要对这个客观世界有着非常准确的几何模型,基于对几何世界的记忆去开车。而现在,我们可以基于对像素世界的语义理解去开车。谷歌过去不断去加强精度,而后发者可以用更新的AI技术,基于对现在的粗浅理解,可以举一反三、触类旁通。

对于这种“后发优势”,吴甘沙不吝赶紧抓住。这个理性和理想并存的人,放下了商业



计划书中前两页的终极目标,先捡起了后98页的具体实现。“对于创业公司而言,战略是一个逻辑认证的过程,反复用市场上动态的信息,不断地验证和演进自己的战略”。

### 灵性:“终极目标不是取代人而是超过人”

在英特尔16年,吴甘沙几乎将所有风口踏了个遍。头5年做手机系统,中间5年做并行计算,再5年做物联网、大数据,14年做5G、人工智能、机器人等新业务布局。

就这样来做自动驾驶,从业界到同事都惊了。“过去那些经验用上的不多,严格来说,我们未必是一个最适合去做的,但这个方向是让我非常值得把未来20年投入进去做的事。”吴甘沙说。

就这样一个自称“不是最适合”的人,却聚起了目前中国做自动驾驶的超级天才。有来自大学的机器专家,有顶尖的计算机视觉专家,有来自Google的机器学习团队,还有一群“放纵不羁爱自由”的设计师。

最早让吴甘沙动心的人,是格灵深瞳创始人赵勇。这位前谷歌工程师把无人驾驶的点子带给了吴甘沙,同时介绍他认识了姜岩,这个国内第一个真正做到在开放的环境下,用低成本的感知手段以八十公里每小时的速度在三环上无人驾驶了一万多公里的人。

“2015年的冬天,我去找姜岩试车。”吴甘沙提起那次的经历,抑制不住低沉的嗓音。当第一次真正近距离接触无人驾驶,看着方向盘自己动,是一种科幻而灵性的感受。在三环上转了一圈回来,吴甘沙定了心,这个技术离我们那么近!

三十年前,我们小心翼翼地脱下鞋袜,生怕将灰尘带入机房破坏了PC的清洁度;二十年前,我们拿着大哥大,作为身份的象征。2017年,正好是iPhone惊艳亮相十年,苹果的财报才在低迷了多个季度后略有回升。

王者归去,江湖难见。未来与现在之间的距离,较之于过去与现在之间的旅途,要比你想象的近,近很多。五年走入量产;十年内,无人驾驶车和人自主开的车分开车道行驶,出租车无人化;二十年内,出行全天候的无人驾驶车。采访中,吴甘沙笃定地相信,我们低估了技术的长期影响力。

全球一年车祸死一百几十万人,伤几千万人。自动驾驶的目标不是要和人一样,而是要超过人。

### 秉性:“最后一个上了第一班车的人”

让我们回到文初之问,当CES代替COMDEX强势崛起后,到底是计算机赢了,还是汽车赢了?未来是在大数据公司手中,还是在传统汽车厂商手中?

在谷歌设计新型中速车时,悲观者说传统车厂有可能沦为它的代工厂,但未来更可

能是融合。“这种融合是必然的。怎么把双方的优势放在一起,把产品做出来,‘快’‘可靠’是一个终极的目标”。吴甘沙说,什么都想自己做,肯定慢;做自己不擅长的领域,肯定不可靠。“未来一定是一个结合的时代”。

“莫为历史所羁绊,放手而为创绚烂”(Don't be encumbered by history—Go off and do something wonderful)。如果走进英特尔博物馆的大门,这句创始人的语录就会映入眼帘。

1968年英特尔创业之初,是这种双倍下注、从不谨小慎微的冒险精神,成就了这颗奔腾的芯。

吴甘沙或许没有亲自领略,却感同身受。而如今,在这个智能化领域,帝国老骥和诸侯新贵混战的年代,他捡起了英特尔当年的冒险精神,毅然决然地踏上了AI浪潮的第一班车。

更何况,AI领域是真正世界零时差的。以前无论是PC还是互联网技术,0-1是美国在做,1-N各国一起来;而在AI领域,美国的骄傲只剩下0-0.1,中国从0.1出发。中国有大量擅用AI的科技公司,跳出AI找到行业结合点,或许他们有的会被收购,有的会自成一派,独立发展。未来5-10年,中国或将有不止一家的公司在全球具有很强的竞争力。

为了在快速扩张中公司文化不被稀释,吴甘沙采取了严格到近乎苛刻的招人标准,要求公司每一个人“每一行代码都渗透着5-10年的行业经验”。公司一开始都是A级人才,如果不小心混进来一个B级人才,他就会和老板说工作做不完,去招一个C级人才——招人的门槛被卡得极其严格。

“因为我们在是驭势,是在驾驭这个势头,而不是顺势”。对于未来,吴甘沙把自己心中所想都写进了公司的英文名字UISEE中。Utilization of time:释放脑、手和脚,给予出行者身心自由,每天平添百亿小时的有用时间(如果转化为生产力,将是千、万亿元的产值); Indiscrimination:让所有人,包括老人、孩子和残疾人,能够驭车而行; Safety:减少90%以上的交通事故,相当于100万条生命和逾万亿美元事故成本; Efficiency:在时间和空间上优化交通,减少城市80%车辆,道路通行能力提升4倍、释放停车空间(相当于城市用地的15-20%);实现即时按需、无堵车的出行; Environment friendliness:更加环保,减少15%的二氧化碳排放和大气污染。

2015年AI概念火遍投资界,创新工场、真格等走得快的投资人,早在2014年就进行了早期布局。多少创业者仓惶上路,为了争抢第一班车的座位。吴甘沙不紧不慢,在2016年初赶在最后一个上了车,上车后别人还在准备行囊,他已放出了大招。

最后谁会赢?用吴甘沙自己的话说,“在这个变革的时代,在指数曲线上,所有的人机会均等,跨越鸿沟的协同创新将会崛起。我们相信,计算机会赢,汽车也会赢;产业界会赢,社会也会赢;驭车者会赢,出行者也会赢。”