

给股东送酒送芝麻糊送龟苓膏? 创业板有家公司这样回馈老股东 奇招: 爱尔眼科给铁粉送股票券

本报记者 王燕平

A股上市公司从来不缺奇闻。昨天晚上,创业板上市公司爱尔眼科发布了一篇“号外!上市十周年,爱尔眼科创始人向老股东赠送股票,赶快报名!”的文章,称公司董事长陈邦、总经理李力拟向符合特定条件的老股东赠送股票收益券。一时叫好者有之,质疑炒作的有之。

股价十年涨了近16倍 爱尔眼科是真分红还是炒作

打开爱尔眼科的股价走势图,这是一只可与贵州茅台相媲美的大白马股:按复权价计算,从2009年10月30日上市至今,股价累计上涨15.9倍,其间贵州茅台上涨16.1倍。

爱尔眼科宣布,自2013年8月15日起,凡连续持有600股或以上爱尔眼科股票的个人投资者,均可获赠由董事长陈邦、总经理李力馈赠的100股爱尔眼科股票收益券,获赠者可在今后每年10月30日提出兑换要求,两位创始人将按照收盘价支付100股等值现金。

昨天,爱尔眼科收盘价为31.65元。如果按这一价格计算,符合条件的个人投资者相当于可以获得3000多元的“分红”。

股吧里,投资者的观点分成鲜明的两

派。叫好的投资者称“这才是分红”。还有网友表示,在中国像这样的好公司少之又少。

在质疑的投资者中,有人提出,“有几个小散可以持有这么长时间?又有几个机构能做到?除了控股股东被迫锁仓,无他。”认为“这也是一种炒作吧”。

申万宏源证券投资顾问李青表示,爱尔眼科“6年600股”送100股股票收益券,作秀的成分更多些。“至于价值投资,过去十年公司发展势头很好,谁能保证今后的成长性?”截至昨天收盘,爱尔眼科动态市盈率达到82倍。

买股票送芝麻糊、龟苓膏 上市公司奇葩分红不少

A股历史上,类似的奇葩分红还真不少。去年黄山旅游给股东发免费旅游景区的福利。2015年初,黑牛食品曾给股东送鸡尾酒。此外,青青稞酒向股东赠送酒,南方食品给股东分发黑芝麻乳,量子高科给每位股东派送龟苓膏,中顺洁柔向自然人股东赠送“1元”购买公司新品纸巾(价值51元)机会等。

国外的投资者也喜欢这样的“小便宜”。2008年全球金融危机时,全球股市暴跌,日本一个股民桐谷先生却意外走红。虽然他的股票市值从3亿日元缩水到只有5000万日元,但因为他持有约600家上市公司股票,经常有上市公司的赠品、优惠券,如果愿意,整整一天,他可以不用花一分钱:用9900日元的上市公司赠券,吃饭、喝咖啡、看电影、打保龄球、参观美术馆展览。



浙江24小时APP

扫一扫二维码
了解财经大事

联通中报靓丽 三大运营商股价齐齐飙涨

本报讯 昨天A股市场能低开高走,离不开科技股的功劳。国产软件、5G通信等科技板块在中国软件、武汉凡谷等个股涨停的带动下全线活跃。其中中国联通中报同比增长16.75%,超出市场预期,因而受到市场追捧,股价大涨5.9%。港股的中国联通更是大涨10.92%。

中国联通中报显示,今年上半年主营业务收入1330亿元,同比下降1.1%,归属于母公司净利润30亿元,同比增长17%。东吴证券侯宾、光大证券石崎良等券商行业分析师纷纷上调联通的盈利预测,并给出“买入”评级。

联通超市场预期的业绩表现,也让市场对中国移动和中国电信两大运营商产生了新的期待。港股市场上中国移动股价放量大涨5.42%,中国电信涨5.88%。

中泰证券吴友文认为,未来五年,全球移动网络设备将迎来发展中市场的4G全面快速建设和北美、东亚与西欧的5G网络渗透率快速提升的两条趋势性主线。中泰证券预测,到2024年海外将新增4G基站370万站,国内将新增130万站,这将为设备商和产业链带来可观机遇,可以关注如中兴通讯、世嘉科技、通宇通讯、大富科技、武汉凡谷和东山精密等。

私募姚先生告诉记者,5G是目前市场上确定性最好的主题投资。5G商用提速,PCB、光器件、光模块、射频这些前端的设备概念股业绩在半年报大幅增长开始显现,这也是支撑通信板块个股近期走强的逻辑。他认为,三大运营商昨天股价大涨仍只是超跌反弹,它们的经营拐点要等明年消费者大面积更换5G手机之后,这也是消费电子股比运营商股走势更强的原因。

本报记者 刘芃信

高温带来“冷经济”:一名安装工每天要装10台空调

本报讯 俗话说“好汉不赚六月钱”,可每到天气最热的6月至8月,都是倪师傅最忙的时候;网友们感叹“我的命都是空调给的”,不过,每每空调刚开始吹起凉风,倪师傅就转身出门了,只留下一个衣服湿透的背影。

倪师傅是杭州一家公司的安装售后人员,日常负责拱墅余杭区小米空调的安装,今年刚满30岁,做这一行四五年了。这段时间,当大家在享受科技产品带来的舒适和方便时,他们迎来了一年当中最忙的时间段,每一天都在烈日下奔波。

8月13日上午,倪师傅和搭档来到了位于良渚的滨江旭辉万家之星小区。用户陈先生的家位于7楼,刚刚完成硬装,这次倪师傅一口气要装5台空调。这是他第二次来到这个客户家里。

“上次来的时候发现,有一台空调外机阳台的百叶窗是从外面封闭的,只能人先从顶楼用吊绳降下去,打开百叶窗,再把外机从顶楼吊下去。”倪师傅一边解释,一边拆除包装、墙面打孔。

刚装修完成的房子,既没空调也没电风扇,记者很快就汗流浃背。倪师傅倒很淡定:“这几天其实还好,已经不是杭州最热的时候,也不是我们最忙的时候了。”倪师傅告诉记者,前一阵,每天早上天刚亮就出门,晚上10点还没回家,一天要装10台空调,忙得没时间吃午



倪师傅在窗外安装小米空调

饭。

“用户都在家里热着,有的还是家有老人和孩子的,不能让他们等太久。”倪师傅告诉记者,杭州的米粉越来越多了,包括小米空调在内的智能家居产品经常是批量出现在年轻人的家里。

很快,室内准备工作就完成了,跟着倪师傅一起,来到顶层10楼的天台上,大太阳下,都能感觉皮肤隐隐在灼烧。这样的条件下,要在墙体外搬空调外机并安装,让人捏了一把汗。

“我们有专业设备,不用担心。”倪师傅将一根100米的钢丝绳,变为两条,一条主绳连着座椅,一条副绳连着身上穿的安全背心,两条绳的另一端,倪师傅绑在一根水泥柱上,打上了密密麻麻的结。

安全措施做好之后,倪师傅利落地翻出了墙外,一手缓慢地做着松紧的动作,两脚贴墙,一步步蹬下去,眨眼的工夫,就准确停在了7楼装空调的百叶窗前。拆窗户、吊外机、装外机……上上下下几个回合之后,安装完成了,冷风吹起,这意味着倪师傅即将奔赴下一个用户家里。

“师傅,小米空调到底怎么样?”面对初级米粉陈先生的疑惑,倪师傅介绍,小米空调有长达6年质保,用户可以买得放心用得省心。此外,这台小米互联网空调能接入全屋互联生态,听懂用户说

话,从此,陈先生控制空调就是一句话的事。

据介绍,包括米家空调、米家燃气灶在内的强制安装类产品,三包时间按照小米系统首次安装完成时间次日开始进行计算,另外,用户在自营渠道购买这类安装环境要求比较高的产品,如因家中环境不符合安装条件需要退货,将不扣除用户逆向物流费。

记者注意到,小米创业前8年以手机为核心,在全球市场迅速崛起。从2013年起,小米开始布局IoT,已经成为世界领先的消费级IoT平台。2016到2018年间,小米的IoT以及生活消费品收入,持续保持50%以上的高增速。随着5G大幕拉开,5G+AI+IoT被誉为下一个超级互联网。小米也在今年1月份,启动“手机+AIoT”双引擎战略,被定为小米未来5年的核心战略。

未来,随着5G和AI技术的发展,所有家庭设备都将互联互通。小米在该领域已提前3~5年布局,不仅通过智能硬件,贯穿到生活的各个场景,也通过IoT平台,集结了海量的用户、流量和数据。资本市场分析认为,小米会在“手机+AIoT”的双引擎战略赋能下,把握住万物互联的时代机遇,未来将继续保持稳定高效的成长。

本报记者 陈婕
通讯员 李想