

拿出99.94%净利润分红!

## 东阿阿胶“大手笔”分红的背后

鲁智深  
深挖鲁企智慧 读懂山东产业

□ 本报记者 郝亚男

又见东阿阿胶大手笔分红!  
近日,东阿阿胶公告称,计划上半年利润分配每10股派发现金红利12.69元,约8.17亿元,占上半年归母净利润的99.94%,这意味着上半年净利润几乎全部回馈股东。

高分红是东阿阿胶的惯例,自1999年以来每年分红不断。“大手笔”的背后,原因何在?谁在受益?

“大手笔”分红超8亿元!  
华润成为最大受益方

8月21日晚间,中药滋补龙头企业东阿阿胶发布半年报,同步公布了2025年中期利润分配方案,8.17亿元的分红总金额,几乎为上半年全部净利润,这也是其有史以来首次进行中期分红。

对于东阿阿胶来说,高分红屡见不鲜。东阿阿胶1996年上市,1999年至今持续每年现金分红,截至今年6月末,累计分红次数28次,上市以来累计实现净利润187.9亿元,累计现金分红101.04亿元,平均分红率达53.77%。

支撑本次“大手笔”分红的是东阿阿胶上半年稳健的业绩。今年上半年,东阿阿胶营收30.51亿元,同比增长11.02%;归母净利润为8.18亿元,同比增长10.74%;扣非净利润为7.88亿元,同比增长12.58%。

从持股情况来看,东阿阿胶本轮分红最大受益方无疑是其控股股东华润集团。半年报显示,截至今年6月末,东阿阿胶第一大股东华润东阿阿胶有限公司持股占比为23.50%,第二大股东华润医药投资有限公司持股比例为10.19%,二者为一致行动人,共计持有约2.17亿股,按每10股派发现金红利12.69元计算,二者合计现金分红约2.75亿元。

除此之外,东阿阿胶前十大股东之列,第三大股东为香港中央结算有限公司(陆股通),此外还有6只公募基金,只有第六大股东是个人股东张弦。

对于华润集团而言,东阿阿胶成为名副其实的“现金奶牛”,可以获得稳定的投资回报。

对于东阿阿胶而言,根据其半年报显示,截至6月末,东阿阿胶货币资金为66.29亿元,同比增长26.99%,货币资金充裕。

五年四度换帅  
多出自华润系

单看上半年业绩,东阿阿胶8.18亿元的归母净利润可以说是可圈可点。回顾2020年至今业绩,不难看出,东阿阿胶正在逐步恢复元气。

拉长时间轴来看,2018年至2020年是东阿阿胶的一大转折点。

东阿阿胶1952年建厂,1996年正式登陆深交所,2005年,华润集团明确入主东阿阿胶,但很长一段时间内,华润并未直接插手东阿阿胶经营管理层面。2006至2018年,东阿阿胶先后涨价18次,业绩也由此进入高增长期,营收由11亿元增至73亿元,净利润由1.5亿元增至21亿元,东阿阿胶股价也一路高涨,一度被誉为“药中茅台”。

但是经历2018年“水煮驴皮”事件后,东阿阿胶陷入信任危机,因此“元气大伤”,一直以来产品涨价、渠道囤货的模式也因此陷入困局,其产品价格、业绩和股价全面滑坡,于2019年出现上市以来首度亏损。

由此开始,东阿阿胶四度换帅,自2019年至今先后历经五位董事长。2019年12月,当时的董事长王春城离职,同时,韩跃伟接任董事长一职。两年后韩跃伟辞职,高登峰继续担任董事长,一年以后高登峰辞职,同年3月,白晓松担任董事长,一年后辞职。2024年10月,程杰担任董事长。

上述5任董事长之中,除高登峰为东阿阿胶内部提拔,其余四位均具有华润集团工作背景,具备丰富的OTC产品开发及营销经验。

在华润系主导下,东阿阿胶原先的囤货战略转换为清理渠道库存,借助华润系的零售网络,东阿阿胶也逐步扭亏为盈,利润连年上涨,但距离2018年巅峰期20.85亿元仍有差距。

东阿阿胶于2020年实现扭亏为盈,2020年至2024年归母净利润分别为0.43亿元、4.4亿元、7.8亿元、11.51亿元、15.57亿元;存货周转天数从2019年的800.53天,降至2024年的213.69天,截至今年6月末,存货周转天数降至202.63天。

进军男性滋补市场  
赚钱效益如何?

与高分红同样受到广泛关注的,是东阿

阿胶的“第二增长曲线”。

8月21日晚,东阿阿胶同时公告称,计划以自有资金收购东丰城市发展投资(集团)有限公司持有的马记药业70%股权,阿拉善盟金融发展有限公司持有的芙蓉集团80%股权,并向芙蓉集团增资。上述交易完成后,马记药业和芙蓉集团将成为公司控股子公司。

公开资料显示,上述两家被收购企业的产品,为男性滋补保健品的上游供应链产业。其中,马记药业原为东阿阿胶“皇家围场1619”鹿茸深加工项目的合作方。

早在2023年,东阿阿胶推出新产品“皇家围场1619”,进军男性滋补市场。这次收购之举,可以看作是东阿阿胶拓展男士滋补市场的又一次加码。

从收益来看,东阿阿胶着手打造的这条“第二增长曲线”能带来多少回报?财务数据显示,东阿阿胶“皇家围场1619”、“壮本”阿胶肉苁蓉原浆等男士滋补品在内的其他药品及保健品,2024年实现营收2.36亿元,今年上半年实现营收1.42亿元,毛利率为66.3%。

从整体利润规模来看,阿胶及系列产品依旧是东阿阿胶的主要收入来源。今年上半年,阿胶及系列产品实现营收28.45亿元,同比增长11.50%,占总营收的93.24%。

事实上,东阿阿胶近些年新战略不止于此。近日,东阿阿胶在业绩说明会上指出海外业务拓展和后续规划,其表示,以“立足香港,面向东南亚”核心战略,重点推进东南亚出口业务,未来将着力突破质量与认证关键环节,推动产品以药品资质拓展渠道。

邮储银行山东省分行500亿元信贷滴灌县域产业

## 一只法国鹅的县域“致富经”

□ 本报记者 胡羽

晨曦微露,临朐县的标准化养殖场内,成千上万只朗德鹅正踱步觅食,“嘎嘎”鸣叫不绝于耳。

它们是这片乡土上的“外来客”,也是撬动一方产业腾飞的“金钥匙”。作为原产于法国朗德省的珍贵食材,朗德鹅能在临朐县“落地生根”,既得益于两地相似的气候条件,又离不开40年来当地鹅肝产业的精耕细作。如今,临朐县年出栏朗德鹅500万只,产出鹅肥肝5000余吨,约占国内市场的70%、全球市场的20%,年产值达80多亿元,“中国鹅肝之乡”的名号响彻国内外。

产业腾飞的背后,离不开金融活水的持续滋养。

“从最初的小养殖场到现在的现代化加工厂,每一步成长都离不开邮储银行的支持。”山东硕尔美食品有限公司法定代表人王培霞感慨。从事朗德鹅养殖十几年的她凭借多年经验积淀创立企业,投身鹅肝熟食加工产业。2012年,她向邮储银行申请到第一笔20万元创业贷款,解决了养殖场初期的种苗采购和饲料储备难题。随着该公司的规模扩大,资金需求也逐年增加,邮储银行的授信额度随之提升。

如今,300万元的“产业贷”已成为该公司升级加工设备、拓展养殖规模的关键支撑。目前,她的企业已建成完整的鹅肝熟食加工体系,年营业额超过2000万元,带动10多家养殖户共同富裕,合作农户年均增收达20万元。

在加工环节,临朐鸿福食品有限公司也尝到了金融支持的甜头。“2023年,我们想转型升级为熟食深加工企业,急需资金建厂房、更新设备。”该公司销售经理王波回忆,当时邮储银行临朐县支行客



邮储银行山东省分行工作人员走访朗德鹅养殖户,为其提供金融支持。

户经理吴维平得知该情况后,第一时间上门对接,针对该公司扩大规模的需求量身定制了信用类“产业贷”方案,结合涉农企业贴息政策,为该公司发放了300万元贷款,并灵活设定还款周期和还款方式,极大地缓解了该公司的资金压力。

有了资金的支持,该公司迅速建成2000平方米的新厂房和冷库,更新了自动化生产设备,员工人数也随之增加。“销售额较之前翻了两番,还带动了20多家养殖合作农户增收,每户每年能增收20万元至30万元。”王波自豪地说。

邮储银行临朐县支行副行长侯亮介

绍,针对鹅肝这一当地重点特色产业,该支行始终聚焦产业链各环节的金融需求,从种苗培育、饲料供应到精深加工、市场销售,实现全链条覆盖。目前,全县有生产鹅肝资质的企业共38家,该支行已为其中15家企业授信,融资规模约3000万元。“我们不仅提供资金支持,还通过匹配涉农贴息政策,优化还款方式等让金融服务更贴合产业发展规律。”侯亮表示。

在服务特色产业的过程中,邮储银行山东省分行坚持“一县一品、一链一策”的服务理念,根据不同产业特点定制金融

方案。2025年以来,该分行已在全省县域特色产业集群放贷超500亿元,覆盖300多个细分领域,推动一批“土字号”产业链实现价值翻倍。

“产业链的含金量取决于金融服务的精准度。”邮储银行山东省分行相关负责人表示,未来,该分行将继续聚焦县域特色产业的价值链升级,通过产品创新、流程优化、平台搭建,让金融活水更精准地注入产业链每个增值环节,助力更多山东特色产业从“区域名片”成长为“全球价值链标杆”,让齐鲁大地上的“土字号”产业链结出更多“金硕果”。

从“卖房不用中介”到“养老直连乡村”

## 威海银行“金融+场景”

激活消费新生态

□ 本报记者 胡羽

“免费发布0佣金交易,全流程线上,还有专属贷款支持……”乳山的刘阿姨没想到,有一天她卖房不再需要找中介,而是通过一家银行的数字平台顺利完成。今年4月,威海银行推出“房产超市”,平台上线仅一个季度就促成上千条房源信息发布,实现多笔交易闭环,并带动了后续的财富管理业务。

这不仅是技术上的创新,更是金融服务边界的拓宽。作为山东本土银行,威海银行积极响应国家“扩内需、促消费”政策号召,从民生场景切入,以数智金融赋能消费全链条,走出了一条“平台搭桥、金融赋能”的新路径。

在养老服务方面,“养老集市”平台创新性地将银发经济与乡村振兴相结合。该平台涵盖农副产品、健康保健等四大板块。其中的农副产品板块,已直连62个村镇,上架430余种特色农产品,通过“平台搭桥、产地直连”的模式,既满足了城市老年群体的消费需求,又拓宽了乡村特色产品的销售渠道。

值得一提的是,针对合作村镇农户,威海银行还通过“惠农贷”等金融产品,解决其生产环节的资金难题,并配套账户管理、电子银行等服务,全面提升其经营管理能力。这种“生产端金融赋能+销售端平台搭桥”的模式,真正实现了从“帮销产品”到“全链条赋能”的服务升级。

一直以来,威海银行紧扣《关于金融支持提振和扩大消费的指导意见》要求,加强金融创新,打造“快e贷”智慧信贷服务体系,针对不同消费群体的差异化特征,推出一系列精准服务方案。

其中,“尊享贷”凭借纯信用、高额度、低利率的优势,满足客户大额支出的多元场景金融需求。“白领贷”聚焦公务员、国企员工等客群,依据客户公积金数据提供长期限、高额度信贷支持。“个税专案”面向连续缴纳个税的客群,依据个税数据即可实现快速审批。多重信贷产品搭建威海银行智慧信贷服务体系,既保证了基础金融服务的可获得性,又实现了重点客群的深度服务。

为提升消费者体验,威海银行聚焦高频生活场景,将金融服务融入百姓日常。在绿色出行领域,创新“绿e车分期”服务,为新能源车主提供专属分期额度;在智慧出行方面,推出“车主信用卡+ETC”一站式服务,客户可享全年高速通行9折、停车8折等超值权益,让出行更省心更实惠;在促进消费方面,精心打造“疯狂星期三”“月月刷惊喜”等特色活动,通过消费补贴直接让利百姓。这些举措不仅拓展了金融服务的边界,更让政策红利转化为消费者的真实获得感。

优质的消费环境离不开金融消费者权益保护,威海银行通过制度优化、科技反诈与宣传赋能,形成覆盖全流程的消费者权益保护体系,为激发消费活力营造安全、可信的金融环境。在科技反诈方面,依托智能化预警系统,打造“事前预警+事中拦截+事后追溯”的反诈防线。2025年,该智能监测体系触发有效预警300余次,成功拦截多起电信诈骗案件。

未来,威海银行将持续发力消费金融,从消费供给和需求两端强化金融服务,通过场景化金融产品,搭建全链条消费金融服务生态,为激发市场消费活力注入金融动能。

## 黄金产业链注入金融动能

## 山东农行支持招金集团战略发展

□ 记者 王新蕾 报道

本报济南讯 近期,三山岛北部海域金矿项目取得重大进展。作为国内最大的单体金矿,该项目承载着招金矿业产能实现进一步跃升的重要使命。在这背后,农行山东省分行充分发挥自身优势,持续为项目推进提供金融动能。

“中国农业银行为海域金矿提供的20亿元项目贷,保障了矿山建设的资金需求。”谈起项目建设,招金矿业股份有限公司财务人员丁泽民说,“海域金矿投产后,公司的黄金产量会提升到一个新的高度,将为公司整体业绩增长奠定坚实基础。”除此之外,农行山东省分行还通过提供8亿元专项授信,为招金矿业跨境并购澳大利亚铁拓矿业项目提供资金保障。

农行山东省分行洞察企业的个性化需求,提供定制化的授信方案与贷款条件,尤其在续贷环节展现出了高度灵活性。在多年以来的账户合作之中,该行不仅是企业的基本户托管行,更通过银企直连系统优化资金流转,为企业全球化提供了专业的支持,构建起了稳定高效的金融生态系统。

在山东招金银冶炼有限公司展厅里,各式新品琳琅满目,来自全国各地的批发商在展柜间往来走动,挑选款式,询问价格。在销产品中,公司的当代宝相敬煌IP系列产品格外引人注目,这一系列产品包含了敦煌祥瑞图案中的宝相花、飞天、福禄等吉祥元素,将国潮与黄金饰品设计完美地融为一体。而农行与该公司的产品合作包括传世之宝系列、十二生肖金银吊坠、金猴献瑞金钞银钞等,其中定制款“金猴献瑞”贺岁金钞曾创下三个月销售160万件的纪录。

“我们与农行的合作远不止产品代销。”山东招金银冶炼有限公司财务主管王晓飞介绍,“当前农行提供了3.18亿元综合授信,其中1亿元为流动资金贷款,其余通过黄金租赁补充。”与农行合作的黄金租赁可采用套期保值方案锁定还款价格,这种租赁方式比流贷更加节省成本。

近年来黄金原料价格一路上升,同样体量的原料占用的资金额度激增,深化银企合作将成为保障黄金制造产业链稳健运行的关键路径。

## 中泰证券获山东省国资国企系统

## 2024年度优秀研究成果奖

□ 记者 郝亚男 报道

本报济南讯 近日,山东省国资国企系统2024年度优秀研究成果评选结果揭晓,中泰证券共有7项研究成果获奖。

其中,《人工智能技术在证券公司会计档案信息化管理中的应用研究》获得一等奖,《我国资本市场基础制度体系的问题分析与优化路径研究》获得二等奖,《山东国企打造原始创新策源地的对策建议》《证券公司投资交易业务清核一体化管理模式研究》获得三等奖,《关于资本市场助力新质生产力发展的机制与路径研究》《基于AIGC多模态融合混合架构的仓颉大模型平台应用与实践》《上市公司财务舞弊的识别与应对措施研究》获得优秀奖,研究成果涵盖资本市场、投资交易、人工智能等多个领域。

中泰证券高度重视行业重点工作,聚焦实体经济高质量发展重点难点及前瞻性课题,全面加强行业研究能力建设,努力营造浓厚的研究氛围,稳步推进高质量科研成果产出。未来,中泰证券将紧紧围绕服务国家战略和金融“五篇大文章”,聚力打造产学研创新智库服务品牌,积极推进研究能力与水平的提档升级,努力产出更多优秀研究成果,为资本市场和山东国资国企发展贡献中泰力量。

建行淄博分行柜员“火眼金睛”保住客户50万元养老钱

## 银警联手上演“反诈攻防战”

□ 本报记者 胡羽

“多亏你们宁肯挨骂也要拦住我!不然我这养老钱就全没了……”在建行淄博分行周村支行营业室,市民王女士紧紧握住营运主管温平的手,热泪盈眶地反复道谢。而就在几小时前,她还在柜台前情绪激动地拍打着防弹玻璃,执意要取出50万元定期存款,“预约好的业务凭什么问东问西?今天必须给我取!”一场惊心动魄的“反诈攻防战”,就此在银行柜台前打响。

## 疑点丛生:

## 50万存单背后的“反常信号”

当天,王女士攥着三张今年3月存入的定期存单来到柜台,要求支取合计50万元现金。营运主管温平立刻警觉起来,大额取现需核实用途,可当她按流程提醒“现在电信诈骗很多,您取这么多现金是做什么

用?”时,王女士的反应却异常激烈:“别问了!对方只要现金!你们快点办手续!”

她一边频繁低头紧盯手机屏幕,仿佛在跟人实时“汇报”,一边含糊其词地说“我哥哥在南方联系的货源,需要抓紧用现金支付货款,晚了这钱就抢不到了”,当温平建议用更安全的转账方式时,她却慌忙改口:“哦……客户指定要中国银行转账,我是取了去中行存!”前后矛盾的说辞像警钟在温平心头敲响——大额现金支付款本就少见,说辞反复更可疑,这很可能是电信诈骗的“苗头”。

## 真相大白:

## “高额盈利”竟是杀猪盘的诱饵

凭借多年的职业经验,温平没有迟疑,立即联系辖区反诈中心,详细说明客户异常行为。十几分钟后,民警迅速赶到现场。起初王女士还抵触沟通,直到在民警的耐

心劝说下解锁手机才揭开了惊人真相:所谓“现金抢杀猪盘”实为精心设计的杀猪盘。

原来,王女士在网上认识了一位“军人网友”,双方热聊一段时间后“网友”把自己的所谓投资账户交由她打理,诱导她进入一个虚假投资平台,称“低风险、高回报”。她先是投入了40余万元,短短一个月,平台竟显示“盈利”30多万元。被“高额回报”冲昏头脑的她,早已对骗子深信不疑,这次取50万元便是想大干“投资”,妄图“暴富”。

看着手机里骗子的聊天记录和虚假的“盈利界面”,王女士瞬间瘫坐在椅子上,冷汗直冒。先前对银行工作人员的怒气,此刻全变成了后怕:“我咋这么糊涂啊,差点把一辈子的积蓄都扔进去!”

## 银警智斗:

## 练功券上演“引蛇出洞”擒真凶

为彻底斩断诈骗链条,当天中午,精心策划的“收网行动”随即展开。

建行周村支行全力配合警方,用练功券代替现金,按王女士与骗子的约定完成“取款手续”。当骗子分子在约定地点现身“取钱”时,埋伏在周围的民警立刻上前,将3名犯罪嫌疑人当场抓获,一举摧毁了这个诈骗团伙。

两周后,在淄博市公安局周村分局特别表彰会上,分局向建行周村支行颁发集体表扬信。“没有银行的专业敏锐,这个案例可能就是另一个结局。”办案民警感慨,“银警协同,才是反诈最坚实的防线。”

这起案例,是银警协同反诈的生动写照:从银行柜员的“火眼金睛”,到反诈民警的快速出击,再到金融机构与警方无缝配合,每一环都凝聚着对群众财产安全的守护。

守护好老百姓的“钱袋子”,就是守护千家万户的幸福与安宁。这,正是金融人用责任与温度书写的“反诈答卷”。