

三大航7月份运营数据齐报喜 暑运支撑三季度业绩有望创新高

■本报记者 施 霏 李乔宇

8月16日晚间,三大航相继披露2023年7月份主要运营数据,整体来看,国内、国际以及地区的旅客周销量同比、环比均实现增长。中侨数字科技研究院院长朱歆宇对《证券日报》记者表示:“暑期游的火爆是各航司7月份数据表现亮眼的关键原因,上市航司有望在三季度将暑期运力实现业绩变现。随着出境游名单不断扩容,上市航司下半年在国际运力方面的表现也会迎来小高峰,全年业绩有望较去年全面提升。”

7月份运营数据亮眼

中国国航披露的7月份运营数据显示,今年7月份,中国国航及所属子公司合并旅客周销量(按收入客公里计)同比、环比均上升。客运力投入(按可用座位公里计)同比上升89.6%,环比上升13.9%;旅客周销量同比上升115.9%、环比上升18.1%。其中,国内客运力投入同比上升56.1%,环比上升13.5%,旅客周销量同比上升78.2%、环比上升15.9%;国际客运力投入同比上升1499.1%、环比上升16.2%,旅客周销量同比上升2033.4%、环比上升28.7%;地区客运力投入同比上升1892.6%、环比上升13.3%,旅客周销量同比上升4768.8%、环比上升28.7%。

同期,中国东航客运力投入(按可用座公里计)同比上升115.03%;旅客周销量(按客运人公里计)同比上升151.72%;客座率为78.41%,同比上升11.43个百分点。中国东航同时在公告中表示,今年7月份,公司引进了5架客机。

今年7月份,南方航空及所属子公司客运力投入(按可利用座公里计)同比上升51.69%,其中国内、地区、国际分别同比上升30.35%、1153.57%、717.68%;旅客周销量(按收入客公里计)同比上升75.39%,其中国内、地区、国际分别同比上升49.76%、1381.95%、893.88%;客座率为80.92%,同比上升10.93个百分点,其中国内、地区、国际分别同比上升10.43个百分点、12.83个百分点和14.75个百分点。

南方航空表示,7月份客运力投入(按可利用座公里计)同比上升51.69%、旅客周销量(按收入客公里计)同比上升75.39%;客座率为80.92%,同比上升10.93个百分点。

中泰证券研究所首席分析师杨畅对《证券日报》记者表示:“从客运力投入(可用座公里)的绝对值来看,三大航在7月份均出现加速上行,其中国内、地区航线较国际航线的上行斜率更为陡峭。分航线来看,国内航线修复显著好于地区、国际航线,其中国内航线方面,南航、东航旅客周销量均已超过2019年同期,截至7月份的增速(较疫情前)分别为16.0%、17.9%。”



今年7月份
三大航国内、国际以及地区的旅客周销量同比、环比均实现大幅增长

业绩兑现有望超预期

正值暑运行情,民航市场的“好时节”仍在持续。据去哪儿网数据显示,8月4日,国内离港旅客量超过五一节前高峰,创下年度最高纪录。去哪儿方面认为,今年立秋后(8月8日),我国将迎来近五年来最旺暑期游的下半场。

另据来自航班管家的数据显

示,截至8月16日,2023年暑期学生客群机票订单量较去年同期增长67%,暑期学生机票占比19%。

三大航运营数据的持续向好,也引发券商对于民航市场投资价值

的关注。

中泰证券研报表示,随着台风过境,天气转晴,预计暑运即将迎来第二波高峰,供需两旺的趋势仍

将延续。

此外,8月10日,文化和旅游部发布《关于恢复旅行社经营中国公民赴有关国家和地区(第二批)出境

团队旅游业务的通知》。国内已开放出境团队游试点的目的地国家增至138个,这亦为民航业带来利好。

浙商证券认为,国际线持续恢复,国内航司盈利诉求强烈,2023年三季度业绩有望创历史单季最佳。短期来看,随着国际线恢复,国内线供给将趋于紧张,供需关系将进一步改善,有望实现量价齐升;中期来看,出行需求有望持续爆发,若出现明显供需差,航司可通过涨价步入盈利强周期,航空供需大周期业绩兑现有望超预期。

出境游订单已排至“十一”黄金周 相关上市公司抢抓机遇推新品

■本报记者 李昱丞
见习记者 丁 蓁

“公司团队时刻关注政策和市场的变化,第三批出境目的地开放的第一时间,我们就推出了针对新开放目的地的产品,咨询和订购火爆,一些产品‘秒光’。”深圳一家旅行社销售人员告诉《证券日报》记者。

随着第三批恢复出境团队游有关国家和地区名单公布,居民出境游热情持续高涨,各旅游和机票平台的浏览量激增。例如,携程出境游产品瞬时搜索量增长超过20

倍,众信旅游集团官网数据及呼叫中心电话呼入量瞬时上涨200%。

多位业内人士表示,随着出境团队游目的地再扩容,出境游市场有望持续升温,相关企业应快速研判市场新需求,紧紧抓住新的发展机遇,推出更多高质量产品和服务。

“我今天来看去英国和爱尔兰旅行的团,没想到9月初出发的已经被抢光了,所以当机立断订了‘十一’出发的,正好和女儿一起去旅行。”在深圳一旅行社门店,消费者李女士向记者表示。

多家上市公司也正积极推出

相关旅游产品。众信旅游在投资者互动平台上表示,公司自主研发的旅游产品将欧洲、中东非、亚洲等更多新开放的旅游目的地串联起来,以满足游客的需求,也为游客的出游提供多样化的选择。

西安旅游也表示,公司迅速学习通知要求,依规有序开展相关旅游业务。

南方航空相关负责人向《证券日报》记者表示:“出境游逐步放开,对整个行业都是利好,公司将不断结合最新政策和市场需求在经营上做出推进。”

“过去几年出境游行业经历了一次大洗牌,一些小型、经营不善的公司被迫退出市场,而一些具备实力和资源的企业则通过不断转型和创新,适应了新的市场需求。”北京工商大学商业经济研究所所长洪涛在接受《证券日报》记者采访时表示。

今年上半年出境游市场复苏相对滞后,企业整体业绩承压。例如,*ST凯撒预计今年上半年归母净利润亏损7000万元至1亿元;众信旅游预计上半年归母净利润亏损3100万至3600万元。

不过,出境游市场未来前景被

看好。中航证券研报表示,上半年部分热门长线旅游目的地尚未放开,短距离的出境游率先迎来恢复,下半年在第三批出境目的地放开、出境游产品供给丰富、“十一”长假等多重因素的影响之下,出境旅游需求有望加速释放,出境游高景气可期。

IPG中国首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示:“出境游赛道企业应及时关注市场需求变化,加强线上线下融合,提供高质量、多样化、个性化产品和服务。具备较强资金实力和资源的出境游企业有望率先受益。”

充电10分钟续航400公里 宁德时代磷酸铁锂4C超充电电池预计年底量产

■本报记者 李 婷

8月16日,宁德时代发布全球首款采用磷酸铁锂材料并可实现大规模量产的4C超充电电池,据悉,该款电池可实现“充电10分钟,续航400公里”的超快充速度,并达到700公里以上的续航里程。

宁德时代表示,该款电池即将在今年年底实现量产,而搭载该款超充电电池的电动车也将在明年一季度上市。

江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔对

《证券日报》记者表示,这款电池最大的亮点在于大幅提高了充电速度,4C充电是指电池在15分钟内充满,4C充电从数据上看能够缓解困扰行业的补能焦虑短板,一旦该技术应用实现大规模商用,将会让新能源汽车行业发生质变。

真锂研究首席分析师墨柯则对《证券日报》记者表示,快充是目前行业发展的主要方向之一,鉴于宁德时代的市场地位,新能源汽车或将全面进入4C时代。

《2022中国电动汽车用户充电行为白皮书》显示,用户平均单次

充电量为25.6度,平均单次充电时长49.3分钟,平均单次充电金额25元,日充电1.4次。业内人士认为,快充缩短充电时间,已成为提升新能源汽车使用体验的必然趋势。

业内人士认为,“充电10分钟,续航400公里”的4C充电技术,针对的正是当下新能源车用户的痛点。

从宁德时代目前公开的4C磷酸铁锂电池技术看,在正极提速上,该超充电电池采用超电网正极材料、充分纳米化的磷酸铁锂正极材料,并搭建超电子网,使充电信号快速响应;在负极材料创新上,

超充电电池采用了宁德时代最新研发的二代快离子环技术,对石墨表面进行改性;在电解液传导上,公司研发了全新的超高导电电解液配方,有效降低电解液粘度,显著提升电导率。此外,宁德时代还优化超薄SEI膜,进一步降低传导阻力。

值得一提的是,该电池在系统平台上采用电芯温控技术,即使在-10℃低温环境下也可实现30分钟充至80%,而且在低温亏电状态下零百加速不衰减。

公开信息显示,早在去年6月23日宁德时代发布CTP3.0麒麟电

池时,首度对外公布了4C快充技术,支持“5分钟热启动10分钟快充”,不过麒麟电池强调的是“支持1000公里续航”的强续航能力。

业内人士认为,宁德时代此次发布的4C磷酸铁锂电池瞄准的是大众市场。

对此,宁德时代首席科学家吴凯在发布会上也表示,“动力电池的未来,一要面向世界前沿,二要面向经济主战场。当前用户开始从先锋用户转向大众用户,我们要让更多的老百姓使用前沿科技,享受到科技突破的红利。”

华为金融系统部副总经理崔海峰:

重塑金融业务模式 再造金融商业流程

■本报记者 许林艳

近年来,我国金融业数字化转型明显提速。华为依托自身技术优势,在交易型数据库、AI大模型等方面实现突破,为金融机构数字化转型提供支持。近日,《证券日报》记者就此对华为金融系统部副总经理崔海峰进行了专访。

“华为理解的金融行业数字化转型是建立在信息化转换、数字化升级基础上,重塑金融业务模式、再造金融商业流程,以实现‘四增两降’。四增即增加营收、竞争力、效率和客户满意度;两降即降低风险和成本。”崔海峰对《证券日报》记者说道。

数字经济正不断向纵深发展,

这对金融行业数字化转型提出了新的要求,崔海峰认为主要体现在三个方面:首先是数字化转型从战略到执行的要求。金融行业的数字化转型已经从以前的提战略阶段,集中于围绕业务目标执行的层面。其次是数智一体赋能金融服务的要求。金融行业的数字化转型已经走向数智一体的新阶段,金融机构目前考量更多的是如何利用“数+智”去实现其更加惠企、利民以及绿色的金融服务。第三是平台化、云化和敏捷化转型的要求。数字化转型是新型数字技术的应用和数据资产的共享、互通发生化学反应,进而产生新的商业模式。因此,提供新型数字技术的应用平台、敏捷的数字平台等都至关重要。

金融行业的数字化转型已经步入深水区,出现了一些新的难题。金融业务系统种类繁多且关联交错,要求IT架构既要维持服务的稳定连接,又能支持像互联网行业一样的实现灵活敏捷的能力。传统集中式架构已难以适应时代变化的需求,IT架构向分布式架构的转型演进已是必然选择。“金融行业的分布式架构转型必须兼顾关键基础技术的自主可控,需要联合行业侧、产业侧的内外部技术力量协同攻关。”崔海峰表示。

据崔海峰介绍,华为在2011年与中国政企金融系统部,致力于金融金融机构提供行业专属的ICT解决方案。截至目前,华为已服务全球60多个国家和地区的超2000个

金融客户。他强调,交易型数据库是IT行业的根技术之一,公司持续加大战略投入。据了解,目前支撑华为自身运作的核心商业系统MetaERP已经完成数据库GaussDB的全面投产上线,在今年5月22日的15个小时内完成了全球88个子公司切换,这标志着GaussDB已经具备了全面支撑大型企业核心业务的能力。工行、邮储银行等客户已经逐步采用GaussDB承载其核心生产业务。

2023年ChatGPT横空出世,AI大模型成为金融数字化转型与自主创新的催化剂。在今年7月7日华为开发者大会上,盘古大模型3.0亮相。盘古大模型与行业紧密结合,赋能金融等千行百业,与客户

业务流程紧密结合,充分释放AI的社会价值。“未来,盘古金融大模型还将应用于信贷业务、风控分析等更多场景,提升业务效率,优化流程。”崔海峰说道。

谈及未来规划,崔海峰表示,华为在诸多方面都已经做好准备。在计算领域,将通过全国24家鲲鹏创新中心,支撑区域金融机构适配迁移,并成立“鲲鹏特战队”聚焦性能调优、专题攻关、难点突破,形成可复制的实践经验和在存储领域,高端存储累计已支撑100家金融客户核心系统,Dorado产品成为受金融客户广泛认可的国产化核心高端品牌,华为将持续深耕核心业务存储替换、数据备份与容灾、国密商密应用等关键业务场景。

港交所上半年营收净利同比上升 二季度多项重大战略取得进展

■本报记者 李雯珊

8月16日,港交所发布2023年上半年业绩报告。今年上半年,港交所总收入为105.75亿港元,同比上升18%;实现净利润63.12亿港元,同比上升31%。2023年上半年收入为历史第二高,仅次于2021年上半年。

“尽管全球宏观经济仍然充满不确定性以及市场气氛疲弱,港交所今年上半年业绩仍表现良好,这与港交所

在第二季度取得的多项重大战略进展密不可分;同时,香港新股市场出现的复苏迹象令人鼓舞,申请上市的公司络绎不绝,港交所将继续积极落实集团战略。”港交所集团行政总裁欧冠升对《证券日报》记者表示。

公开资料显示,港所在2023年上半年收入及其他收益为105.75亿港元,分为五个分部业绩,分别为现货、股本证券及金融衍生产品、商品、数据及连接和公司项目。其中,现货收入及其他收益为42.06亿港元,股本证券及金融衍生品收入及其他收益为34.53亿港元,商品、数据及连接、公司项目收入及其他收益分别为10.39亿港元、10.22亿港元、8.55亿港元。

2023年上半年,港交所平均每日成交金额为1155亿港元。由于高利率环境下投资收益净额表现较好,其2023年第二季收入及其他收益达50亿港元,是历来第二季度的新高。今年上半年,港交所实现净利润63.12亿港元,同比上升31%。

“港交所上半年的总体业绩表现符合市场预期。港交所一系列政策措施也在持续改革优化,特专科技公司上市制度落地,强化了港股市场对新经济公司上市的吸引力,港股市场IPO规模具备较强扩张潜力,长期业绩仍具备增长空间。”都会金融香港研究部主管岑智勇对《证券日报》记者表示。

据欧冠升介绍,港交所二季度取得的多项重大战略进展包括推出“互换通”和全新的港币-人民币双柜台模式,以及开设香港交易所首个北美办事处;集团的多元化经营战略也成果显著,衍生品市场成交额录得强劲增长,沪深港通表现良好,ETF市场也蓬勃发展。

2023年上半年沪深港通表现不俗,北向及南向交易平均每日成交金额分别达1093亿元人民币及338亿港元。沪深港通的收入及其他收益达11.52亿港元,其中8.46亿港元来自交易及结算活动。

新股上市方面,2023年上半年于港交所新上市的公司共33家,较去年同期的27家有所增加,集资额共179亿港元,与去年同期相比下跌9%。2023年二季新股集资额达112亿港元,同比上升133%,环比上升67%。截至6月30日,共有104宗上市申请正在处理中。

据了解,6月19日,港交所现货市场推出“港币-人民币”及双柜台庄家机制。截至6月末,共有24家香港上市公司(合计占现货市场平均每日成交额40%)以双柜台证券进行交易。

新元科技连续5个季度亏损 上半年营收净利同比双降

■本报记者 张 敏
见习记者 熊 悦

8月16日,新元科技发布2023年半年度报告,今年上半年,公司营收为1.22亿元,同比下降66.99%;归母净利润为-6680.42万元,上年同期为4048.96万元。

对于营收下滑,公司在报告中解释称,受客观形势影响,上半年业务仍处于恢复期,项目实施进度延缓,导致收入下降。记者注意到,新元科技已连续5个季度归母净利润为负。从去年二季度至今年二季度,公司归母净利润分别为-136.3万元、-472.4万元、-1.115亿元、-1290万元和-5390万元。

《证券日报》记者以投资者身份致电新元科技相关负责人,对方称,今年上半年业务恢复进度主要受宏观政策及项目推进情况等影响。公司装备产品面向的客户主要集中在化工行业,对于报告期末超过5亿元的应收账款,公司称“正加大应收账款的催款回款力度,指派专人定期催收。”

新元科技于2015年登陆深交所创业板,主营智能装备的研发、制造、销售并提供相应的成套解决方案。主要产品均为个性化定制的非标产品,包括智能输送配料装备、绿色环保装备、智能数字显控及存储装备、硅料循环利用智能装备、智能专用装备等。

销售模式上,智能输送配料装备、绿色环保装备等产品主要采取以销定产、直接销售模式,智能数字显控及存储装备、除智能裂解装备外的智能专用设备均采用直销和经销两种模式。

具体到各个产品来看,除去绿色环保装备的营收同比增长,其余装备产品的营收较上年同期均有不同程度的下滑。同时,各类装备产品的毛利率同比均下滑。

新元科技以国内市场为主,今年上半年,国内销售收入在总营收中占比九成以上。报告显示,国内、国外市场的销售收入分别同比下降66.57%、76.34%至1.19亿元、374.45万元。

值得注意的是,截至6月末,新元科技的应收账款金额为5.46亿元,占总资产比例为32.24%。既往财报显示,2020年至2022年各个年度的期初、期末,新元科技的应收账款金额占总资产比例总体呈逐年上升趋势。

2023年半年报中,新元科技提示存在应收账款余额较高的风险,称公司确认收入项目数量增多,虽然公司的客户以大中型企业为主,具有较高的履约能力,但由于公司目前应收账款余额较大,如果未来发生无法及时收回的情况,公司将面临流动资金短缺和坏账损失的风险。

IPG中国首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示,新元科技目前面临营收下滑、应收账款余额高企以及业绩亏损的问题。后期公司要改善业绩,需针对市场需求积极调整产品结构,提升经营水平和管理效率,提升行业竞争力。