

泰国3月份起对华永久免签 赴泰预订搜索飙升

■本报记者 施 露 李万晨曦

据新华社消息,1月2日午间,泰国总理宣布泰国将自2024年3月1日起对中国公民实施永久免签政策。随后,泰国相关目的地旅游热度迅速升温。

去哪儿大数据显示,该政策发布后,平台泰国机票搜索量环比上周同一时间上涨超七成,泰国酒店搜索量环比上涨1倍。

去哪儿大数据研究院研究员肖鹏在接受《证券日报》记者采访时表示,目前,国内多个城市有直飞泰国的机票,免签政策有助于出境游市场继续恢复。

泰国旅游热度高涨

泰国将对华永久免签的政策发布半小时内,同程旅行平台泰国旅游搜索热度较前日同一时段上涨158%。

众信旅游方面介绍,目前公司春节泰国产品已进入报名周期,该地区春节产品整体报名率已达40%至50%。众信旅游在春节期间力推的“至上”系列产品,主打12人以内精致小团、全面升级的5晚连住海边套房别墅酒店,十分适合春节假期举家出游。

众信旅游表示,相信免签政策将帮助赴泰国旅游市场快速回暖,出游人数将在春节前后明显提升。

同程旅行数据显示,泰国曼谷、普吉、清迈三座城市进入元旦假期热门出境游目的地前十,其中

曼谷排名第一。

“永久免签政策将为2024年出境游带来新的动能。”环球旅游专家、樱桃旅行联合创始人杜山川在接受《证券日报》记者采访时表示,免签提高了出境游的便利性,有助于促使泰国旅游业者提供更优质的服务和优惠政策,以吸引中国游客。同时,免签也有助于加深国际间的文化交流,促进旅游业高质量发展,从而为2024年出境游市场带来新的活力。

“泰国一直是中国游客主要的旅游目的地,永久免签对于出境游市场的恢复有非常积极的意义。”产业研究咨询机构景鉴智库创始人周鸣岐在接受《证券日报》记者采访时表示,新政有助于刺激出境游市场需求,但是对于入境游市场来说,刺激效果还有待观察。

纯玩团成赴泰游主流

在2024年元旦之前,受东南亚多国对中国游客免签政策出台的积极影响,春秋旅游上线了超百款赴泰国、新加坡、马来西亚的产品,出行的方式有自由行、跟团、小包团、二人成行等多种方式可选,受到了不同客群的青睐。

2024年元旦假期期间,泰国曼谷、芭堤雅、普吉岛等地成为国内游客选择前往的热门度假休闲地。永久免签政策将进一步提振国内游客赴泰旅游的兴趣。

春秋旅游亚太部总经理邵玉华对《证券日报》记者表示,春节期

1月2日午间,泰国总理宣布泰国将自2024年3月1日起对中国公民实施永久免签政策

去哪儿大数据显示,该政策发布后,平台泰国机票搜索量环比上周同一时间上涨超七成,泰国酒店搜索量环比上涨1倍



魏健骥/制图

间,公司赴新马泰三国的产品丰富,泰国一地、新加坡一地、马来西亚一地、新马连线均有覆盖,能够满足不同游客的出游需求。后续公司将持续更新旅游产品,为游客出行提供更丰富的选择。

“寒假及春节期间,泰国游产品多以自由行为主。截至目前,春节期间,曼谷、芭堤雅、普吉岛、清迈等地的自由行深受游客青睐。”邵玉华说。

据介绍,春秋旅游还开设了赴曼谷芭堤雅旅游的春节限定产品,不仅带领游客前往大皇宫、真理寺等经典景点,还增加了乘坐当地美食巴士的特别体验,可一边品尝正宗的泰国美食,一边欣赏城市风光。值得关注的是,往年热门的泰国旅游购物团,如今随着中泰往来更加便利,纯玩团成为赴泰旅游主流。

“纯玩行程占比显著上升,个

性化、品质化成为赴泰新趋势。随着游客出游消费导向的不断变化,如今在挑选东南亚旅游产品时,游客往往会更加偏向于选择纯玩线路。以春秋旅游目前销售比较火热的泰国曼谷芭经典线路为例,在成行的团队游中,纯玩团所占比例达到了70%以上,与往年大众印象中的泰国出游以购物参团居多,有了比较明显的反差。”邵玉华表示。

造车新势力2023年成绩单出炉 “理蔚零”表现亮眼

面对2024年,业内普遍给出了“更卷”的预期,造车新势力也将不可避免地跟随车市继续经历多番调价和销量起伏

■本报记者 龚梦泽

2024年1月2日,随着2023年12月份交付数据公布,造车新势力2023年的成绩单也随之出炉。

据《证券日报》记者统计梳理,2023年12月份,理想汽车依旧领衔造车新势力交付榜,月交付量突破5万辆,同比增长,同比增长137.1%;排在第二位的小鹏汽车12月份交付新车2.01万辆,同比增长78.1%;零跑汽车同期交付1.86万辆,同比增长119%,继续刷新交付量历史新高。

纵观2023全年,理想汽车、蔚来汽车和零跑汽车摘得全年交付前三名,分别交付37.6万辆、16.0万辆和14.4万辆,分别同比增长182.2%、30.7%和29.7%。小鹏汽车、哪吒汽车和问界汽车分别第4位至第6位,分别实现交付14.2万辆、12.7万辆和9.4万辆,分别同比增长17.3%、-16.2%和23.9%。

这意味着,2023年除哪吒汽车外,5家新势力全部实现17%以上的增幅。此外,截至1月2日,合创汽车、高合汽车、威马汽车和创维汽车等尚未公布2023年12月份销量。

“汽车产业竞争格局已进入深度重塑期。”中国电动汽车百人会副理事长兼秘书长张永伟在近日举行的媒体沟通会上回答《证券

日报》记者提问时表示,2024年应该是竞争更加激烈、竞争格局更加分化的年份。

理想领衔造车新势力交付榜

作为造车新势力的排头兵,理想汽车在2023年已连续12个月领衔造车新势力交付榜,并在最后一个月突破5万辆的交付量大关。2023年,理想汽车全年共交付超37.6万辆新车,同比增长182.2%,年度销量目标完成率为125.3%。

展望2024年,理想汽车董事长兼CEO李想表示,理想汽车要在2024年挑战年销80万辆、单月交付量达10万辆、单车月交付量达3万辆、超充站数量达2000座的目标。“2024年,我们致力于成为中国市场豪华品牌销量第一。”

位居全年交付榜单次席的蔚来,2023年12月份交付新车1.8万辆,同比增长13.9%;第四季度交付5万辆,同比增长25%,超过季度交付指引。2023年全年,蔚来共交付新车超16万辆,同比增长30.7%。截至2023年12月31日,蔚来新车已累计交付44.96万辆。

“蔚来三个高优先级的事情在未来几年会一直坚持,包括核心关键技术的长期投入、销售和服务网

络的建设,以及确保三个品牌9款产品如期上市。”蔚来汽车董事长李斌表示。

紧随其后的零跑汽车12月份交付量为1.86万辆,同比增长119%,连续刷新交付量历史新高。2023年累计交付14.42万辆,同比增长超29%,成立至今已累计交付超30万辆。根据零跑汽车规划,首款全球化车型C10将于1月10日的全域自研开放日开启预售,并计划在一季度内完成到店、上市与交付等一系列动作。

年度交付榜单第四至第六的小鹏汽车、哪吒汽车和问界,12月份分别交付新车2.01万辆、5134辆和2.45万辆。据此,哪吒汽车也成为6家造车新势力中唯一一家全年交付量同比下滑的车企。

在哪吒汽车2024新年致辞中,哪吒汽车CEO张勇表示,将继续强化海外市场。“制造方面,哪吒汽车将加速规划落地印尼、中东、欧洲、美洲的工厂,转向创新的贸易+本地化制造模式,助力实现2024年至2026年海外市场销量目标。”

行业分化加剧

就在造车新势力12月份业绩欣欣向好之际,传统车企孵化的新能源品牌也延续了此前良好走势。

数据显示,广汽埃安2023年12月份销量为4.6万辆,同比增长53%,2023全年累计销量超48万辆,同比增长77%。按照规划,广汽埃安2023年的销量目标是“保50万辆争60万辆”,若按照50万辆计算,2023年广汽埃安完成率达96%,以目前的车市竞争强度来看,成绩来之不易。

深蓝汽车12月份交付量1.8万辆,创下全年新高。2023年全年,深蓝汽车累计交付量达13.7万辆。截至目前,深蓝SL03累计交付量突破10万辆。长安汽车副总裁、深蓝汽车CEO邓承浩表示,2024年深蓝汽车的全球销量目标是45万辆,此外还会推出两款全新产品。

作为吉利汽车的创新先锋,极氪汽车12月份销售新车1.3万辆,环比增长2.84%,2023年累计交付量达11.9万辆,同比增长65%。极氪的新增长点极氪007,该车在2023年12月27日上市。据官方透露,极氪007从开启预售到正式上市,在40天时间就累计超5万台订单。

除此之外,智己汽车、岚图汽车和极狐汽车等传统车企新品牌的销量近期也迅速提升。其中,智己汽车2023年12月份销售1.0万辆,这也是智己销量第一次突破万辆大关;岚图2023年12月份也首

次实现销量过万,达10017辆。

极狐汽车方面,12月份销量为8004辆,达到最高纪录。相比11月份3849辆的业绩暴增两倍有余。全年累计销量30016辆,同比增长138%。

事实上,“价格战”不仅是贯穿车市2023年的关键词,还将在2024年延续。面对2024年,业内普遍给出了“更卷”的预期,造车新势力也将不可避免地跟随车市继续经历多番调价和销量起伏。据悉,特斯拉已于1月1日开启新一轮降价促销,包括6000元限时保险补贴、金融贴息政策等,2024年的竞争格局或进一步分化。

“我对2024年新能源车市场的增长保持乐观。”乘联会秘书长崔东树在接受《证券日报》记者采访时表示,预计新能源乘用车批发销量将达到1100万辆,净增量230万辆,同比增长22%,渗透率达40%,新能源乘用车将继续保持较强增长势头。

尽管行业趋势长期向好,但不代表所有企业都可以跟随行情向好。“目前传统自主品牌车企的新能源车发展日益走强,并走出像比亚迪、广汽埃安、长安汽车等强势企业。但除头部企业之外,新能源车仍面临较大的亏损压力,亏本卖车的规模难以持续扩大。”崔东树表示。

行业的高景气,促使2023年以来固德威、德业股份、通润装备、泰嘉股份等多家上市公司加码布局逆变器领域。对此,付学军认为,多家上市公司布局光伏逆变器领域,表明光伏逆变器行业具有强烈的市场吸引力和发展潜力,而这也将导致市场竞争更趋激烈。未来,相关企业还需要加强技术创新和市场拓展,以差异化竞争策略应对市场变化。

逆变器技术水平不断提升,产品质量和性能不断优化,我国光伏逆变器企业在全球市场具有较强竞争力。未来随着光伏发电装机量持续增长以及光伏逆变器技术的创新,行业发展前景广阔。”

付学军表示:“随着我国光伏

新茶饮品牌古茗递交招股书

2023年前三季度收入55.71亿元

■本报记者 李 静

继茶百道之后,又一家新茶饮企业谋求港股上市。1月2日,古茗控股有限公司(以下简称“古茗”)向港交所递交招股书,保荐人为高盛、瑞银。

中国食品产业研究院高级研究员朱丹蓬对《证券日报》记者表示,近两年,新茶饮行业竞争激烈,行业马太效应凸显,企业为实现可持续发展和提升抗风险能力需要资本市场的支撑,同时上市募集的资金可以支撑开店、供应链和品牌建设。

招股书显示,2023年前三季度,古茗收入55.71亿元,同比增长33.9%,经调整利润(非国际财务报告准则计量)为10.45亿元。2023年,古茗门店的GMV(商品交易总额)超过192亿元,截至2023年9月底,在10元至20元的大众现制茶饮市场,古茗市场份额约16.4%,位列第一,在全价格带的现制茶饮市场,古茗市场份额约8.3%,位列第二。

门店数量方面,截至2023年底,古茗门店数超9000家,已覆盖包括中国各城市线级的约200个城市。其中,约79%的门店位于二线及以下城市。2023年,古茗在二线及以下城市的门店产生的GMV达到147亿元,约占22%的市场份额。

在开店策略上,古茗采用地域加密策略。古茗方面认为,在单一省份的门店超过500家,表示该地区具备了凸显规模效应的基础,称之为关键规模,并借助在已有关键规模的省份所积累的经验和优势,策略性地进入邻近省份。招股书显示,截至2023年底,古茗已在8个省份建立超过关键规模的门店网络,这些地区合计贡献了2023年87%的GMV,且在2021年至2023年三个年度各年均保持了同店GMV正增长。

中国现制茶饮店的一个重要演变趋势是越来越多采用加盟模式。截至2022年底,加盟店占中国现制茶饮连锁店总数的91.8%。招股书显示,除了极少数的几家门店之外,古茗的门店均是由加盟形式经营,收入也主要来自向加盟商销售商品及设备,以及提供加盟管理服务。

招股书显示,古茗的加盟门店保持了强劲的盈利能力。数据显示,2023年古茗加盟店的单店经营利润达到37.6万元,单店经营利润率达20.2%,根据识咨询报告,远超同期中国大众现制茶饮店市场的估计单店经营利润率10%至15%。

门店的强劲业绩表现也令加盟商想开更多的门店。截至2023年9月30日,在开设古茗门店超过两年的加盟商中,平均每个加盟商经营3.1家门店,75%的加盟商经营两家或以上加盟店。

“良好的加盟商关系有助于实现高效的门店运营及稳定优质的产品及服务,这进一步提升消费者体验、提高门店表现,从而吸引更多加盟商并巩固加盟商关系,形成良性循环。”一位茶饮业内人士表示。

涉及六大问题

蓝盾光电对外投资引深交所关注

■本报记者 徐一鸣

蓝盾光电对外投资事宜引起监管注意。1月2日,深交所对其下发关注函。关注函共提及六大问题,其中,跨行业且以较高溢价投资标的公司,标的公司持续大额亏损的原因及合理性成为深交所关注重点。

2023年12月29日,蓝盾光电发布公告称,看好基带芯片行业的发展机遇和市场前景,认可上海星思半导体有限责任公司(以下简称“星思半导体”)在基带芯片领域的前期投入和技术储备,拟作为投资方之一,参与星思半导体通过发行新增注册资本的方式向潜在投资人进行的融资。公司将在本轮融资中投资人民币1.8亿元,本轮融资完成后,预计直接持有星思半导体约5%的股权。

关注函显示,按相应比例换算,星思半导体投后估值约36亿元,增值率约5142.86%。对此,深交所要求蓝盾光电结合现有业务开展情况,基带芯片行业市场情况、技术发展、竞争格局,以及星思半导体的产品及技术优势、核心团队情况、核心竞争力、客户开拓情况等,充分说明在标的公司尚未盈利、报告期内收入规模下滑的情况下,公司跨行业且以较高溢价投资标的公司的具体原因和合理性。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林表示,如果上市公司跨行业投资热门赛道上的初创企业,溢价高是可以接受的,因为风险投资本身目的就是高收益、高回报。但当前市场流动性偏紧,蓝盾光电完全可以压低价格,高溢价也可能意味着公司谈判能力较弱。

星思半导体主要基带芯片产品尚未大规模量产,并且近几年业绩呈现下滑态势。该公司2022年末和2023年9月末的净资产分别为3.79亿元和0.7亿元,2022年和2023年前三季度实现营业收入分别为1.75亿元和0.26亿元,净利润分别亏损4.96亿元、3.09亿元。对此,深交所要求公司说明星思半导体2023年度收入同比大幅下滑,2022年和2023年持续大额亏损的原因及合理性,其研发进展、盈利情况是否符合预期,未来业绩实现是否存在较大不确定性。

此外,蓝盾光电二级市场表现也成为深交所关注的重点。据记者统计,去年11月17日至12月29日,该公司股价累计涨幅56.85%。

传耀星球App联合创始人付学军对《证券日报》记者表示,股价大幅上涨说明市场对蓝盾光电的对外投资行为持有积极预期,认为这将有助于提升公司的盈利能力和市场竞争力。

总体而言,付学军认为,上市公司的对外投资行为是其发展战略的重要组成部分,既可以带来新的发展机遇,也可能带来一定的风险。与此同时,公司在进行对外投资时,应严格遵守相关的法律法规,确保投资行为的合规性,同时也要充分评估投资的风险,切实保护投资者利益。

固德威中标光伏逆变器项目 有望对经营业绩产生积极影响

■本报记者 陈 红

1月2日晚间,固德威发布公告称,公司于近日中标国家能源集团物资公司2023年度集团级光伏逆变器辅货采购项目(标段2-分布式),中标项目预估容量为500MW。

固德威表示,本次分布式项目独家中标对公司当期业绩的影响受该项目具体合同签订日期和履约期限等因素的影响。若本项目签订正式合同并顺利实施,经招标人验收后,有利于提高公司的持续经营能力及主营业务市场的影响力,将对公司当期经营业绩产生积极影响。

据了解,固德威主营产品包括光伏并网逆变器、光伏储能逆变器、电池、智能数据采集器等新能源电力电源设备。目前,公司产品已批量销往德国、意大利、澳大利亚、南非等多个国家。

2023年以来,海内外政策红利加持,逆变器市场迎来大爆发。与此同时,国内各大逆变器企业加快拓展海外市场、招投标、重磅签约等一系列动作,带动企业业绩暴增。例如,2023年前三季度,固德威实现营收56.5亿元,同比增长93.8%,实现归母净利润8.93亿元,同比增长224.5%。

国信证券分析师王蔚祺在研报中表示:“固德威2023年前三季度储

能逆变器累计出货14.5万台,其中第三季度出货约2.6万台,贡献约3亿元收入,公司第三季度储能逆变器单价为1.16万元/台,环比提升16%,主要是工商业储能产品出货比例提升带动。2023年前三季度,光伏并网逆变器出货约41.8万台,其中第三季度出货约11.82万台,贡献约7.4亿元收入,公司光伏并网逆变器单台价格约为6300元/台,环比提升15%。”

“2023年固德威逆变器出货将保持稳定,工商业及地面电站产品将持续提升出货占比。”王蔚祺表示。

“本次中标意味着固德威在光伏逆变器领域的技术和产品已经

获得了大型企业认可。”传播星球App联合创始人付学军对《证券日报》记者表示,2023年前三季度,固德威逆变器增速亮眼,取得较好成绩。本次中标项目的落地,将进一步提升公司的主营收入和市场份额。此外,本次中标也有助于提升公司品牌知名度和行业地位。

光伏逆变器是光伏阵列系统中重要的平衡系统之一,可以配合一般交流供电的设备使用。根据IHSMarkit(埃信华迈)数据,预计2025年全球光伏逆变器新增及替换整体市场规模有望达到401GW。

付学军表示:“随着我国光伏