

民航一季度旅客运输量创历年最高 专家预计夏秋航季市场持续升温

■本报记者 谢岚
见习记者 梁傲男

2024年,我国民航业进入持续快速健康发展的新周期,运输生产回归自然增长,全面迈入提质增效阶段,第一季度喜获“开门红”。

据中国民航局消息,2024年第一季度,民航运输生产开局良好,旅客运输量和货邮运输量均创下历年第一季度最高值。全行业共完成运输总周转量349.3亿吨公里,同比增长45.6%。其中,国内航线完成238.6亿吨公里,国际航线完成110.7亿吨公里。

展望第二季度,中国民航局分析,在民航融合促进发展作用下,“五一”小长假会对运输市场有较好拉动。我国对外开放水平进一步深化,贸易、投资和消费形势总体向好,宏观经济政策“组合拳”的效果逐步呈现。经济增长提速,国际航线进一步恢复,航空消费人口逐步扩大,民航需求端自然性增长,预计第二季度航空旅客运输量显著高于去年同期。

客运“旺季更旺”

民航局数据显示,客运方面,全行业第一季度共完成旅客运输量接近1.8亿人次,为历年第一季度客运量最高值,同比增长37.7%,较2019年同期增长10.2%。其中,国内航线完成1.6亿人次,规模较2019年同期增长14.3%;国际航线完成1412万人次,规模恢复至2019年同期的78.0%。

在旅客量创下新高的同时,第一季度航班量也呈现出强劲

的恢复势头。航班管家数据显示,2024年第一季度民航客运航班总量为134.6万架次,同比增长26.8%,较2019年同期增长4.6%。

中国民航数据也显示,第一季度,国内航司整体实现盈利24.6亿元,同比减亏增盈95.1亿元,有16家航空公司实现盈利。其中,受春运利好影响,今年2月份盈利的航空公司数量达到23家。

中国民航介绍,第一季度正值春运旺季,航空客货市场加快恢复,今年春运呈现出客流分布高度集中、票价水平前高后低、居民出行半径增加、航旅融合带动发展的特点。

同时,各上市航司4月15日披露的第一季度主要经营数据也显示,各航司的旅客运输量、客座率、整体运力投放等多项关键指标均超过了2019年同期水平。其中,国际航线旅客运输量的增速尤为显著。

中国民航高质量发展研究中心专家葛琦对《证券日报》记者表示,由于2024年第一季度涵盖了春运中的重要时间节点和出行高峰,受到春运期间旺盛需求的带动,第一季度民航业取得的亮眼成绩也在预料之中。

“五一”机票量价齐升

据记者了解,尽管距离“五一”假期还有半个月的时间,但从各航司和在线旅游平台公布的销售数据来看,今年“五一”机票预订已经呈现出量价齐升的态势。

航班管家数据显示,2024年“五一”假期国内机票订单量同比增长21%,相比2019年同期增长



41%。同程旅行数据显示,截至4月17日,前往三线及以下城市的“五一”假期机票的热度涨幅相对更大,4月29日和4月30日到达三线及以下城市的机票的热度环比上升200%以上。

出行价格方面,携程数据显示,截至4月17日,广州至北京、

成都至杭州、北京至成都等热门航线同比上涨约10%左右;航班管家数据显示,今年“五一”期间经济舱机票均价1040元,较2019年同期增长40%。

“假期渐近,机票预订量持续攀升,价格亦水涨船高,既展现了消费者高涨的出行意愿,也凸显

了航司在市场竞争中的定价策略。”中国信息协会常务理事朱克在接受《证券日报》记者采访时表示,夏秋航季假期较多,有利于旅客规划中远程目的地出行。预计2024年全年航空客运供需两端能保持增长,航司盈利能力也将继续修复。

旅游业强势复苏 三峡旅游2023年净利同比增超28倍

■本报记者 李万晨

4月17日晚间,三峡旅游披露了2023年年报,公司报告期内实现营业收入约16亿元,同比减少16.1%;归属于上市公司股东的净利润约1.3亿元,同比增长2848.55%。

三峡旅游表示,去年以来,国内旅游市场呈现强势复苏态势,公司抢抓市场机遇,优化产品运营模式,提高产品质量,多措并举扩大公司旅游产品市场影响力,游客接待规模创历史新高。

“2023年国内旅游市场快速复苏,出入境旅游市场实现了预期增长,旅游供应链得到了稳步修复,消费预期和企业信心稳中

有升。”中关村物联网产业联盟副秘书长、专精特新企业高质量发展促进工程执行主任袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示。

预计派现6922.3万元

公开资料显示,三峡旅游主营业务为旅游综合服务业务和综合交通服务业务。公司是宜昌市旅游产业发展领军企业,是宜昌核心旅游产品“两江一峡”的运营主体。

报告期内,公司联合国内电池及船舶动力系统头部企业,以“长江三峡1”游轮为科研平台,共同攻克和培育大型纯电动船舶动力和控制关键技术,旨在为长江船舶新能源技术的应

用提供多种成熟的解决方案。目前公司已完成所有港口岸电升级改造,具备长江船舶电动化和岸电项目推广的先发优势。

三峡旅游表示,公司拟以现有股份总额7.38亿股扣减截至2024年4月12日公司股份回购专户及负有业绩补偿义务的股份后的股本总额6.92亿股为基数计算,每10股派发现金股利1元(含税)共计派发现金股利6922.3万元,占公司2023年度归母净利润的53.4%。

三峡旅游相关负责人表示,《证券日报》记者采访时表示,虽然按现有规则,回购可视同现金分红,但公司经营质量稳步提升,核心产业游轮旅游发展势头良好,响应号召,公司仍然决

定现金分红。

做大做强游轮旅游

同日晚间,三峡旅游披露了2024年一季报,公司报告期内实现归属于上市公司股东的净利润,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比减少,主要影响因素系本报告期募集资金利息收入同比减少1895.92万元。

上述三峡旅游负责人表示,如果剔除募集资金利息收入影响,公司今年第一季度归母净利润同比是增长的。

文化和旅游部数据显示,2023年,国内出游人次48.91亿,比上年同期增加23.61亿,同比增长93.3%;2023年中国国内旅游收

入已经恢复到2019年的86%。据中国旅游研究院预测,2024年国内旅游收入有望超过6万亿元。

“随着供应链的恢复,国内旅游市场服务日趋完善,旅游从业者将迎来机遇与挑战。”去哪儿大数据研究院研究员肖鹏表示。

目前,三峡旅游已确立“三峡旅游产业领导者”和“中国游轮旅游产业领航者”战略目标,明确表示将继续在旅游行业细分领域做大做强做优。

今年3月29日,三峡旅游省际豪华游轮项目开工,代表该公司正式进入省际豪华游轮市场。公司发布的可行性研究报告显示,长江三峡省际度假型游轮项目预计在运营后带来显著的经济效益,有望成为公司发展的新引擎。

产品价格回升 多家存储企业一季度业绩大幅预喜

■本报记者 丁莹

随着存储产品价格回升,赛道内企业迎来业绩兑现。4月17日,佰维存储披露2024年第一季度业绩预告,预计报告期内营业收入17亿元至18亿元,同比增长299.54%至323.04%;预计归母净利润1.5亿元至1.8亿元,同比增长219.03%至242.84%。

除佰维存储之外,还有澜起科技、德明利、全志科技等多家存储产业链上市公司已披露2024年第一季度业绩预告,根据预告,这些公司集体迎来业绩爆发,一季度预计归母净利润同比增幅下限均超200%。

TrendForce集邦咨询资深研究副经理吴雅婷在接受《证券日报》记者采访时表示:“2024年第一季度,存储产品价格环比上涨幅度达到20%左右。接下来的第二季度,价格上涨趋势将延续,具体涨幅有待观察,赛道内企业有望持续受益。”

业绩集体高增

多家存储上市公司在业绩预告中提到,下游市场需

求恢复带动业绩高增。佰维存储方面表示,2023年第四季度以来,存储行业回暖,下游客户需求持续复苏,公司大力拓展国内外一线客户,产品销量同比大幅提升。同时,存储产品价格持续回升,公司经营业绩不断改善。此外,公司在存储解决方案研发、芯片设计、先进封装和测试设备等领域不断加大研发投入,持续增强核心竞争力,2024年第一季度研发费用约为1亿元,同比增长超200%。

全球内存接口芯片龙头澜起科技业绩预告显示,公司预计2024年第一季度营业收入7.37亿元,同比增长75.74%;预计实现归母净利润2.1亿元至2.4亿元,同比增长9.65倍至11.17倍。自今年年初以来,内存接口芯片需求实现恢复性增长,公司部分新产品开始规模出货,推动公司2024年第一季度收入及净利润较上年同期大幅增长。

中航海机构首席顾问、资深产业经济观察家梁振鹏向《证券日报》记者表示:“存储产品价格自2023年第三季度末进入上升通道,行业内上市公司的盈利能力整体得到改善。其中,卡位中高端存储市场的上市公司更有竞争优势,一些公司在最近几个季度陆续走入盈利通道。”

涨价有望持续

信达证券电子行业首席分析师莫文宇在研报中介绍,4月9日,美光公司已向多数客户提出调升DRAM(动态随机存取存储器)第二季度报价,涨幅超过20%,目前价格谈判仍在进行中。

近日,西部数据提出,HDD(硬盘驱动器)和SSD(固态硬盘)均出现供应短缺,将继续调整内存和硬盘产品的价格,部分调整将立即生效。

从更长的时间维度来看,存储行业周期一般为3年至4年。而针对本轮存储景气周期,吴雅婷表示:“由于市场需求的差异,不同类型存储产品价格的上行时间和上行幅度都将有所区别。相比NANDFlash(闪存存储器),DRAM受益于HBM(高带宽内存)渗透率持续增加,排挤一般DRAM有效产能,因此供货紧张态势有可能维持较长时间。”

翔宇医疗2023年 实现上市以来最好经营业绩

■本报记者 肖艳青

4月17日晚间,翔宇医疗披露2023年年报显示,报告期内实现营业收入7.45亿元,同比增长52.46%;归属于上市公司股东的净利润2.27亿元,同比增长81.03%;扣非后净利润2.04亿元,同比增长162.31%。

这是翔宇医疗上市以来最好的经营业绩,营业收入和净利润均创下历史新高。在业绩增长的同时,公司拟向全体股东每10股派发现金红利5.3元(含税)。

翔宇医疗表示,公司始终重视新产品研发,不断丰富产品线,同时加强营销网络布局和营销体系建设,持续提升公司品牌形象和核心竞争力。随着国家政策的持续加码和康复医疗市场需求的增长,报告期内,公司销售订单增加,并带动营业收入和净利润快速增长。

具体看来,2023年公司康复理疗设备类收入同比增长56.27%,康复训练设备类收入同比增长47.75%,康复评定设备类收入同比增长67.35%。

公开资料显示,翔宇医疗深耕大康复“全赛道”二十多年,目前已成为国内康复医疗器械行业中,少数能够提供康复医疗器械产品、一体化临床康复解决方案及专业技术支持服务的综合型企业。

据悉,为构建长期竞争优势,翔宇医疗持续加大研发投入和创新力度,2021年至2023年,公司研发投入逐年递增,分别为6860.58万元、9240.91万元、1.07亿元。

翔宇医疗持续打造一流创新平台,在总部、郑州、天津、南京、成都、深圳研发中心规模继续扩大的基础上,开展上海研发中心的建设。利用多研发中心布局,加大高端科技人才的培养和引进,通过产学研合作将科技成果及时转化,为公司自主创新提供持续动力,保持公司在康复行业中的技术领先地位。

其年报显示,公司核心技术不断突破,全年新增专利325项,其中发明专利32项;新增软件著作权22项,累计获得141项;新增医疗器械注册证/备案凭证77项,累计获得318项。

翔宇医疗业绩的增长亦与其营销体系的布局密不可分。据悉,公司报告期内紧抓市场机遇,完善营销体系建设,加大渠道建设力度,持续加强营销网络布局,提升对各级市场的服务能力。

翔宇医疗证券事务代表吴利东向《证券日报》记者表示:“翔宇医疗作为国家首批专精特新‘小巨人’企业,将持续加大科技创新平台建设,科技研发投入,把科技创新置于发展全局的核心位置,在产品端不断推出智能化康复新品的研发上市,在方案端不断推进临床康复一体化在各级医疗机构的落地实施。”

清晖智库创始人、经济学家宋清辉对《证券日报》记者表示:“翔宇医疗2023年业绩创下历史新高,一方面与公司高度重视新产品研发、不断丰富产品线等因素有关,另一方面则与我国康复医疗市场需求持续增长有关。”

解码山东高速集团首批数据资产入表 深挖数据应用场景 赋能企业发展

■本报记者 王佳

近日,山东高速集团成功完成首批数据资产入表工作,数据资产入账价值达351万元,评估价值逾7200万元,成为我国高速公路运营企业中首批数据资产入表实践的典型案例之一,也是山东省属企业迄今为规模最大的首批数据资产入表。

今年1月1日起,山东高速集团“数据资产入表”工作正式进入实施阶段。被人们称为“21世纪石油”的数据资产,如何为企业发展赋能?数据资产入表工作又遇到了哪些难题?而有了首批实践案例,企业数据资产入表的进程是否会加速?带着上述问题,《证券日报》记者日前对多位业内专家进行了采访。

探索“数据+”盈利模式

根据公司官方消息,此次山东

高速集团首批实现入表的数据资产,包含了财务共享中心的财务智能分析平台、高速股份的路网车流量、通汇资本的对公数字支付科技平台数据监测产品三大数据应用场景。

坤信国际资产评估集团有限公司(以下简称“坤信国际”)牵头组建了数据资产价值链服务团队,在对山东高速集团开展多次调研后,对其数据资源进行收集,经过了清洗加工、合规确权、质量评价、成本归集和分摊及资产登记等环节,最终完成数据资产评估及入表工作。

坤信国际总经理黄健对《证券日报》记者表示:“绝大多数企业在生产经营过程中,都会产生大量的数据,变企业的数据资源为数据资产,其实就是深度挖掘盘活企业生产经营中沉淀的大量数据资源,依附于特定应用场景,评估其资产价值,实现对企业的赋能。这就是数据资产入表所能够带动的经济价

值,不仅有利于企业财务管理能力提升,还能赋能企业自身业务发展。”

以此次山东高速集团首批入表的数据资产为例,财务智能分析平台数据资源涵盖对整个山东高速集团的债务链分析、客商风险管理及行业对标等多个方面的数据资源。黄健表示,通过知识图谱、路径搜索、机器学习模型等技术手段,该系统可揭示集团生态圈内企业的债权债务关系。

“这些债务关系或者成环,或者成链,以此数据资源为应用场景,通过梳理和重新确认,可以大大降低构成债务关系的几家企业之间的资金成本。”黄健表示,通过将其带来的成本节约进行折现评估,就形成了基于这一应用场景的数据资产。

从赋能企业自身业务发展角度出发,此次山东高速集团的数据资产入表工作还具备交通行业的特性。以山东高速集团旗下上市

公司山东高速股份有限公司路网车流量数据为例,通过深度挖掘山东高速股份有限公司收费流水中的车辆信息,可以为高效运营决策、拥堵预警、精准养护以及服务区产品营销等工作提供数据支撑。此外还可帮助驾驶员提前了解道路情况,选择最佳的出行路线及时间,提升出行效率。

山东高速集团方面表示,以此次数据资产入表实践为基础,集团将围绕“深入推动数据资产化、价值化,探索更多‘数据+’盈利模式”的战略目标,继续深化数据资产管理潜力,积极拓展数据资产的创新应用场景,不断提升数据资产经济效益和社会效益,助力集团和行业的数字化转型。

构建评估服务生态链

成果是喜人的,评估过程却并不简单。黄健向《证券日报》记者介绍:

“数据资产评估业务作为新业务新资产,存在较多特殊性。评估时,在诸如评估对象界定、收益能力分析、评估方法选择应用、重要评估参数确定、核实验证落实等方面,都可能存在不同程度的困难。”

北京市社会科学院副研究员王鹏在接受《证券日报》记者采访时也表示,数据资产的评估工作非常复杂且专业,山东高速集团实现数据资产入表的案例表明,通过严格的清洗加工、合规确权、质量评价等流程,可以解决数据范围认定和数据治理的问题。

山东资产评估协会秘书长陈正文对《证券日报》记者表示:“现阶段数据资产入表和评估工作离不开资产评估机构、会计师事务所、律师事务所、数据公司等专业机构的辅导。山东省在这方面的实践工作启动较早,包括坤信国际在内的评估机构也在实践中持续积累着相关技术知识、手段和经验。”