

上市公司开工忙 热火朝天看点足



三特索道旗下东湖海洋乐园剧场表演座无虚席



安恒信息“数据安全岛平台研发及产业化项目”的封顶仪式



▲“科达利(宜宾)新能源汽车动力电池精密结构件三期项目”开工

见习记者 刘茜

新年第一个工作日,上午9时44分,一架编号为B-919E的C919大型客机,执行调机航班,从上海浦东国际机场飞往上海虹桥国际机场。这是中国东航新接收的第四架C919客机,在过去的2023年,中国东航C919成功实现商业首飞,并稳步将第2架、第3架C919推向市场,保障了国产大飞机机队的常态化商业运营。

中国东航表示,2024年将聚焦推进高质量发展,坚持创新驱动和价值创造导向,加快培育新质生产力,着力增强核心功能、提高核心竞争力,努力提升运营效率、优化服务品质、创新商业模式,飞向“世界一流”。

新年新开局,全力拼发展。新年伊始,已有多家上市公司扎堆宣布新项目开工或者封顶,并公布新一年发展计划,展现出开新局的新景象。

看点十足

上市公司新年开工或封顶的新项目多集中在核心主业赛道,折射出企业稳投资、开新局、求增长的新动向。

节后开市首日,安恒信息董事长范渊就在“朋友圈”官宣,公司在建的“数据安全岛平台研发及产业化项目”的封顶仪式,于1月2日上午在上



▲国轩高科举行升旗仪式

海临港新片区正式举行。

安恒信息是国内领先的新一代网络安全服务商,上述项目总建筑面积超过4.4万平方米,建成后将成为安恒信息全资子公司上海安恒互联安全科技有限公司临港总部和研发中心。该项目将搭建全周期研发平台,集办公、研发、试验、服务等功能于一体,从硬件设施层面满足公司集成产品、创新服务等研发需求。

在微信朋友圈官宣新项目的还有投影龙头极米科技董事长钟波。钟波发文透露,合成大西瓜游戏iOS日本区上线,成为收费版排名第一。据了解,合成大西瓜软件目前由极米科技日本全资子公司AladdinX株式会社运营,为公司在日本销售的阿拉丁智能投影吸顶灯产品自带,并在任天堂平台推出。

人才是创新的引擎,产业是创新的基底,产业发展与人才集聚密切相关。腾讯在1月2日宣布,2024年“科

学探索奖”申报开始。作为目前国内金额最高的青年科技人才资助计划之一,科学探索奖由杨振宁等14位知名科学家与腾讯创始人马化腾共同发起,旨在鼓励青年科学家心无旁骛地探索科学无人区,过去五年里已经资助了248位青年科学家。

今年的科学探索奖重视女性科研人员的成长发展,女性科研人员申报年龄限制放宽到48周岁,男性则保持45周岁不变;同时,科学探索奖进一步明确,在前沿交叉领域,重点考察候选人研究工作的多学科交叉研究特征。腾讯方面表示,希望科学探索奖一直持续下去,支持青年科学家们挑大梁、当主角。

随着绿色转型逐渐成为全球共识,中国加快构建新型能源体系、打造绿色低碳供应链,着力挖掘绿色产业发展新动能。新能源领域赛道上头部公司的斩获,展现出高景气势头不减。

国内领先的电池精密结构件和汽车结构件研发及制造商科达利,在新年宣布“科达利(宜宾)新能源汽车动力电池精密结构件三期项目”开工。

此前,科达利曾发布公告,随着国内外新能源汽车市场的快速发展,公司新能源汽车动力电池精密结构件产能扩张需求进一步加速。科达利拟使用自筹资金不超过5亿元,通

过全资子公司四川科达利精密工业有限公司,实施四川宜宾新能源汽车动力电池精密结构件三期项目。根据规划,科达利上述项目将生产动力电池壳体和盖板,规划产能6000万套/年,全部达产后将实现年产值约12亿元。

将触角伸向新能源产业的道路照明龙头华体科技,在开年第一天即对公司旗下创新业务“青青储能”进行升级。“青青储能”是一个智能电能储存站,在用电低谷期储存电能,在用电高峰期通过附近公用变压器低电压侧向国家电网反向供电,达到“削峰填谷”缓解电网的效果。项目已于去年6月开始在深圳和成都等地启动试点。

捷报频传

在岁末年初这一重要时间节点,不少上市公司全速推进项目,力求为

2024年良好开局提供保障。新年伊始,不少上市公司发布的“喜报”,透露出企业新一年的发展底气。

元旦小长假3天,旅游消费十分火爆,彰显了内需潜力,也为全年旅游消费保持上升趋势注入了信心。三特索道旗下项目再掀接待高峰,各景区数据再创历史新高。

据初步统计,今年元旦3天小长假,三特索道累计接待游客较2023年同期增长86.75%,较2019年同期增长119.65%;营业收入较2023年同期增长50.42%,较2019年同期增长92.98%,交出元旦假期历史最佳成绩单。

三特索道相关负责人表示,行业复苏,国资入主,公司内外部环境持续向好,新的一年,公司将继续乘势而上,狠抓经营,持续拓展新资源,推动公司经营发展再上新台阶。

备受关注的房地产市场,成交端在去年年末小幅翘尾。一线城市在利好新政下,年末集中放量,二三线城市多数城市保持逆势。在国内民营房企大洗牌背景之下,滨江集团保持了稳健发展。

滨江集团在元旦节后发布2023年全年的经营数据,累计销售金额1534.7亿元,位列克而瑞全国房企排行榜第11位,比上年同期前进2位。全年现金回笼730亿元,比上年同期略有增加。权益有息负债余额不到360亿元,相比上年下降110亿元,平均融资成本4.2%,相比上年下降0.4%。全年共斩获地块33宗,总投资金额577亿元,权益投资金额256亿元,新增货值超1030亿元。全年交付项目共计37个,交付数量创历史新高。

中国核电控股的秦山核电基地也传来捷报,该基地9台核电机组2023年度平均能力因子达到96.8%。根据世界核电运营者协会(WANO)已有公布数据,该业绩在全球6台机组及以上核电基地中位列第一,创造了同类基地安全稳定运行的新纪录。

作为我国自主核电的发源地,近年来,秦山核电运行业绩年年攀升,连续七年机组平均能力因子超过90%,2023年提前完成年度发电任务,再创历史新高,实现自全面建成投产以来年度发电量“九连增”。截至目前,秦山核电累计安全发电超8000亿度,相当于减少排放二氧化碳7.4亿吨、植树造林500个西湖景区面积。

激活创新

展望2024年,“变革”“机遇”“创新”“发展”等关键字成为诸多上市公司在新年的殷殷期盼。

过去半个月,国轩高科动作频频,先是美国弗里蒙特工厂首款电池包下线,正式开启“美国造”步伐;接着与亿航智能签订战略合作协议,共

同开发无人驾驶电动垂直起降航空器(eVTOL)产品的动力电池、电池包、储能系统和充电基础设施;随后又与同济大学签约,共建新联合研究院,围绕新型电池的材料、结构和管理技术等开展联合攻关。

“国际化布局取得了良好进展,但前行道路上依然充满困难。”国轩高科董事长李缜表示,今年将在中国、欧洲、非洲、亚太和战略业务等五大市场齐头并进,为新的能源产业构建以及新的全球领域电池产业竞争作出努力。

大连重工装备集团有限公司是我国重大技术装备领域的大型骨干企业,是由原大重集团、大起集团、大橡塑和金重四家百年老字号企业经过两轮国企重组整合而成的大连市属国有企业,控股一家上市公司大连重工。

该公司党委书记、董事长孟伟在新年致辞中表示,2023年实现营收150亿元,同比增长20%,利润实现翻倍增长,两项指标增速领先全国重机行业规模以上企业增速。今年将奋力冲刺200亿营收倍增目标,为大连当好新时代东北振兴“跳高队”“辽沈战役”急先锋贡献重力量。

乐山电力也许下了新年的第一个愿望。公司表示,2024年将锚定低碳发展新赛道,培育壮大新产业新模式新业态,上云用数、科技赋能转型发展,加快形成新质生产力,立高质量发展关键项目。

万华化学董事长廖增太提出,将以“数智化年”管理主题为契机,聚焦从客户需求到产品交付的全链条数字化、智能化体系建设,充分发挥数据与AI赋能价值,实现产业链、供应链、信息链和价值链的有机融合,打造更高效、更便捷、更可控、更安全的价值链条。

华熙生物董事长赵燕透露,2023年华熙生物将合成生物学作为企业战略发展的重要方向,B-B-C、B-C-C的业务不断升级,完成了海南科技园等新产能、新平台布局。今年将聚焦公司校准战略,深入梳理全业务流程,将业务流程显化、固化、量化、优化,实现公司全面数字化赋能。

中国石化董事长戴厚良表示,2024年将推动各项主营业务的有效提升和量的合理增长,高站位布局战略性新兴产业和未来产业,加快建设基业长青的世界一流企业。

多氟多董事长李世江提到,ESG(环境、社会、公司治理)作为全球企业竞争的新标准,已成为建设世界一流企业的必答题。多氟多将ESG理念内化为自驱力,把握制造业高端化、智能化、绿色化的深刻内涵,抓住新质生产力发展机遇,奋力谱写新篇章。

(李曼宁、曾剑、唐强、黄翔、李小平、陈丽湘、张一帆、叶玲珍、曹晨、孙宪超、赵黎韵对本文亦有贡献)

荣盛石化与沙特阿美 签署谅解备忘录

证券时报记者 李小平

新年开工首日,荣盛石化(002493)就向投资者报喜,公司与沙特阿美石油有限公司(下称“沙特阿美”)的合作取得新进展,并签署谅解备忘录。

2023年3月以来,荣盛石化方面与沙特阿美方面相继签订战略合作协议、原油储存框架协议、技术分享框架协议等战略合作协议,上述协议目前均在履约中。

据介绍,2024年1月2日,荣盛石化与沙特阿美签署谅解备忘录,双方正在讨论荣盛石化(或其关联方)拟收购沙特阿美朱拜勒炼化公司(下称“SASREF”)的50%股权,并拟通过扩建增加产能,提高产品灵活性、复杂度和质量。

同时,双方正在讨论沙特阿美(或其关联方)对宁波中金石化有限公司(下称“中金石化”)不超过50%股权的潜在收购,并联合开发中金石化现有装置升级扩建、开发新建下游荣盛新材料(舟山)项目。

目前,上述备忘录为双方经过协商达成的初步意向,也是荣盛石化按照中长期发展规划做出的安排,双方后续将进一步洽谈合作协议。荣盛石化与沙特阿美各自的最终投资决策,将在双方分别完成对SASREF和中金石化的尽职调查后作出。

SASREF炼厂位于沙特阿拉伯王国朱拜勒工业城,炼油能力为30.5万桶/天(1500万吨/年),主要产品为石脑油、汽油、柴油、燃料油、液化气、硫磺等。该炼厂区位优势显著,交通运输便利,周边工业区基础设施完善。

中金石化是荣盛石化在芳烃板块重点布局的全资子公司,项目总投资超百亿,地处国家七大石化产业基地之一的宁波石化技术经济开发区,位于长三角经济带消费腹地,是海上丝绸之路的起点,区位优势得天独厚。该公司首创以燃料油为原料生

产芳烃工艺,于2015年8月打通全流程,具备超400万吨/年燃料油及石脑油加工能力,成为首家打通“PX—PTA—聚酯—纺丝”聚酯全产业链的民营企业。

荣盛新材料(舟山)项目位于舟山金塘,2022年1月设立,目前荣盛石化100%持股。项目依托中石化、中金石化的上游原料,往下游延伸产业链,生产高附加值的高端化工新材料产品,主要包括精细化学品、聚氨酯产品、高端树脂新材料、工程塑料、可降解塑料、特种聚酯等高端新材料产品,实现与浙石化、中金石化的整合提升,以拓展发展空间、优化上下游产业链的衔接,实现“延链、强链、补链”战略。

荣盛石化运营全球单体最大的浙石化4000万吨/年炼化一体化项目,是中国以及亚洲重要的聚酯、新材料、工程塑料和高附加值聚烯烃的生产商,是全球最大的PX、PTA等化工品生产商,聚乙烯、聚丙烯、PET、EVA、ABS、PC等多个产品上的产能位居全球前列。2023年被英国知名品牌评估机构Brand Finance评为全球最具价值25大化学品品牌报告(Chemicals 25 2023)第7名,稳居中国化工最具价值品牌首位。

沙特阿美是一个有多十年历史的综合国际石油集团,是世界最大的一体化能源和化工公司之一,在原油开采、生产、应用方面具备丰富经验和优势,同时拥有雄厚的资源禀赋,产能优势和资金实力,是荣盛石化近年来采购原油最重要的供应商。

目前,荣盛石化已经具备了向外发展的能力,且公司拥有成品油出口资质。此番海外炼厂的谋篇布局,使得产品区域能够灵活调配,不仅能有效解决企业原料短缺的问题,甚至有望打通全球销售网络,大大提升荣盛的全球竞争力。SASREF炼厂毗邻波斯湾地区,未来产品可覆盖欧洲、非洲及南亚地区。

广州酒家拟投建 肉制品深加工基地项目

证券时报记者 叶玲珍

1月2日晚间,广州酒家(603043)公告,全资子公司广州酒家集团利口福食品有限公司(下称“利口福”)与广州市番禺区投资促进中心达成合作意向,利口福将在番禺区选址投建肉制品(精)深加工基地项目。

按照合作协议,前述项目将打造以肉制品为核心的集研发、智能制造、仓储等一体化的产业布局,以肉制品美食预制为特色,建设内容涵盖智慧制造工厂、智慧供应链服务中心、肉制品产品研发中心等。对于项目投资额,公告中并未披露。

广州酒家表示,项目将与利口福原有产能联动升级,通过梳理产品结构,优化产品矩阵,推动公司食品业务板块发展。不过,本次协议仅为框架性协议,具体合作还需双方根据实际情况进一步协商,预计不会对2023年的经营业绩产生重大影响,对未来业绩增长的影响尚不确定。

作为餐饮行业知名品牌,广州酒家目前已形成“食品+餐饮”双轮驱动的业务格局。在食品板块,广州酒家现有广东广州、茂名、梅州和湖南湘潭四大食品生产基地。

据了解,广州酒家销售的产品多以自产为主,对于生产技术成熟的部分粽子类、肉脯类等其他产品,采取委托加工生产模式。后续随着公司在番禺区的肉制品深加工基地投产,公司的自产比例或将进一步提升。

2023年前三季度,广州酒家全系列产品销售额均实现增长,其中月饼系列产品实现营收14.38亿元,同比增长5.71%,约占总体营收的37%;速冻食品营收为7.87亿元,同比增长4.08%,占营收比重为20%。

近年来,广州酒家加大对月饼、速冻点心、预制菜等公司核心品类的

研发,积极扩充产能。2020年,公司宣布投建梅州基地一期速冻产能,项目于2021年底投产,目前产能正在持续爬坡中;2021年,公告投建湘潭基地二期速冻食品生产项目,总投资额为4亿元,截至2023年12月主体工程基本完成,正加紧进行投产前的收尾工作。广州酒家表示,速冻食品是比较广泛的品类,现在细分品类越来越多,尤其是随着食品工业技术的提升,产品将会更多元化,涌现更多细分赛道,公司速冻产品定位主要围绕广式点心展开。

在餐饮业务板块,广州酒家拥有“广州酒家”“陶陶居”“星越城”等品牌,截至2023年上半年末,旗下直营门店为39家,其中“广州酒家”直营门店24家,“星越城”直营门店3家,“陶陶居”直营门店12家,授权第三方经营“陶陶居”特许经营门店23家。2023年前三季度,广州酒家餐饮业务实现营收9.43亿元,同比增长50.12%。

作为广东本土企业,广州酒家在根植广东区域市场的同时,正持续开拓省外市场,省外业务占比持续提升。2022年,广州酒家完成湖南长沙“广州酒家”和四川成都“陶陶居”门店的开业;2023年,广州酒家在上海新开2家直营门店。2023年前三季度,公司省外市场录得营收7.79亿元,同比增长3.87%。

广州酒家表示,异地营销的重点工作是以上海为核心的华东区域,公司在部分卖场有直营团队,同时也与优秀的经销商合作,还会定向开拓电商平台,以提升线下、线上的协同效应。

对于未来的扩店计划,广州酒家将重点选择深圳、上海等一线城市,其次是强二线城市,“广州酒家”每年新增2至3家,“陶陶居”店位相对年轻化,单店体量较小,拓店会比较广州酒家更为快速。

