

淡季不淡 上市航司关键指标继续回升

证券时报记者 李曼宁

1月15日晚间,多家上市航司披露2023年度最后一期月度经营数据。就12月份来看,传统淡季表现不淡,头部航司在运力投入、旅客周转量、客座率等主要指标上继续同比增长。

与此同时,头部航司全年运营表现基本定局,各关键指标亦显示大幅修复。

重点来看国有三大航司的月度经营数据。在供给端,2023年12月份,南方航空、中国东航、中国国航的客运运力投入(按可用座公里计)分别同比增长149.76%、199.86%、184.99%。需求端,在运载量指标上,南方航空、中国东航、中国国航12月旅客周转量(按收入客公里计)亦均呈现翻倍式增长,同比增幅分别达197.81%、260.38%、243.7%。

三大航司在运载率指标上也有亮

眼表现。南方航空、中国东航、中国国航的月度客座率水平皆同,环比均有提升,且均较上年同期上升13个百分点。其中,南方航空12月份客座率达到79.38%,该指标在三大航司中继续领先。

其他上市航司中,客座率长期领跑的春秋航空12月份继续同比增长。当月,春秋航空客座率达到89.20%,同比上升14.54个百分点。据春秋航空介绍,2023年公司运力投放及市场需求重回增长通道。国际及地区航线投入可用座公里较2019年恢复超过40%,运力结构得到有效改善。全年客座率达到89.4%,其中国内航线客座率重回90%以上,达到90.3%。

此外,多家航司于12月份积极扩充运力。当月,中国东航引进3架飞机,退出1架。截至当月底,公司合计运营782架飞机;中国国航月内共引进2架ARJ21-700飞机、4架A320系列飞机、1

架A350飞机,退出1架A330飞机、1架A320系列飞机。截至去年12月底,该集团合计运营905架飞机;同期,南方航空共引进10架飞机,退出6架飞机,集团合计运营908架运输飞机。可以看到,截至2023年年末,南方航空公司规模仍小幅领先于中国国航。

从全年表现看,前述航司在年度关键生产指标上均同比翻倍式增长。无论是头部航司的表现,还是已出炉的全行业数据,都印证了经历疫情阴霾后,民航业的全面修复。

据近期召开的2024年全国民航工作会议,2023年全行业共完成运输总周转量1188.3亿吨公里,旅客运输量6.2亿人次,货邮运输量735.4万吨,同比分别增长98.3%、146.1%、21%,均恢复至2019年的九成以上。在此基础上,全行业大幅减亏1872亿元。

稍早前,在A股民航公司中,白云机场于1月12日率先披露2023年业绩

预告。该公司在经历连续3个年度的亏损后,2023年净利润将重新转正,预计年度归母净利润为4.38亿元至5.36亿元,同比增加15.09亿至16.07亿元。以年度业绩预告测算,2023年第四季度,白云机场单季归母净利润预计在1.64亿元至2.62亿元区间,略超市场预期。

另两大上市机场上海机场、深圳机场暂未预告年度业绩,但近两日也相继发布了亮眼的12月生产经营快报。

进入2024年,从前两周全行业表现看,民航旅客量继续呈增长趋势。航班管家最新数据显示,近一周(1月8日至14日),全国民航执行客运航班量超9.8万架次,日均航班量14080架次,环比上周上升4%,同比2023年上升24.3%,同比2019年上升2.6%。该周测算民航旅客量1267.7万人次,环比上周提升8.6%,同比2019年提升5.1%。

互联网大厂“拆墙” 力度可以更大些

证券时报记者 吴志

再过几天,抖音直播的用户们就能在平台上刷到《王者荣耀》的直播了。根据《王者荣耀》方面发布的微博,1月21日《王者荣耀》抖音直播将全面开放。

《王者荣耀》是腾讯旗下的王牌游戏。2018年,腾讯与字节跳动的纷争不断加剧,字节跳动旗下多款产品分享链接被腾讯产品屏蔽,此后,法院裁定字节跳动多个相关主体自2019年1月31日起停止直播《王者荣耀》。

在此后的几年里,抖音的游戏直播就再无《王者荣耀》的身影。腾讯与字节跳动这两家头部互联网公司之间,也仿佛存在一堵“无形的墙”。正因如此,《王者荣耀》此次开放抖音直播,表面上看只是抖音的游戏主播们多了一种选择,实际上这是腾讯与字节跳动走向缓和,互联网大厂主动“拆墙”的标志性事件。

过去,大型互联网企业之间在各个领域展开激烈竞争。为了保障自身优势,也为遏制竞争对手,各互联网公司形成了相对封闭的生态体系。尤其是在存在竞争关系的业务和产品上,大型互联网公司之间往往互相隔离,寸步不让,这是一种典型的“拆墙”思维。

但近两年,打破藩篱、走向合作,正在成为互联网行业新趋势。除了此次《王者荣耀》与抖音直播,此前大厂之间已有多个合作案例。

2023年4月,腾讯视频宣布与抖音集团达成合作,双方将围绕短视频联动推广、短视频衍生创作开展合作。2023年5月,腾讯广告

宣布与阿里妈妈联手,在年中大促期间助力商家销售增长。在电商领域一直存在强竞争关系的阿里和京东,也有举动,2023年“双十一”前夕,盒马官方旗舰店开进了京东自营。

互联网大厂开始主动“拆墙”,原因是多方面的。首先,大型互联网公司的竞争格局已相对稳定,产品之间的开放和互通不会产生此消彼长的影响;其次,随着市场环境的变化,互联网企业之间也需要相互借力,共同面对市场压力。最后,圈地思维已经越来越不符合当下的市场需求,也容易招致用户反感。

拆墙、破冰带来的好处是显而易见的。以《王者荣耀》为例,虽然这款游戏拥有海量用户,但上线多年后,其仍然面临用户增长瓶颈,在抖音这样拥有巨大流量的平台直播,可以提升游戏热度,吸引更多新玩家。

直播平台有了《王者荣耀》的直播,也能提升平台人气,提高用户黏性。对于用户而言,这能直接提升使用体验,带来更多乐趣。从禁止直播到开放直播,换了一个角度,竞争关系就变成了多方共赢。

当然,整体来看,当前互联网企业之间的拆墙工作仍然处在试探阶段,企业之间的合作还远远谈不上深入,用户期待看到的互联互通还远未实现。未来互联网企业需要以更开放的心态、更包容的姿态,推动行业真正走向合作共赢。



中工国际海外布局成果显现: 基于国企改革底座的新打法

证券时报记者 王小伟

作为央企控股上市公司,中工国际(002051)践行“走出去”战略,积极参与共建“一带一路”,哈萨克斯坦纯碱厂、乌兹别克斯坦奥林匹克城、圭亚那医院群等项目,成为中工国际海外业务成果的代表作。

日前,中工国际预计2023年营收同比增长20%~30%,业绩将创出近年新高。拆解背后驱动因素,借助国企改革实现机制创新,通过提前部署调整市场布局,推动并购后协同融合落地,是中工国际穿越海外波动周期的关键。

“二次创业”

1月2日,中工国际公告,收到哈萨克斯坦江布尔州年产50万吨纯碱厂项目预付款。项目合同金额为3.37亿美元,为公司2022年营业总收入的24.58%。公司方面接受证券时报记者采访时介绍,这是第五工程事业部推动的EPC项目,也是哈萨克斯坦第一个纯碱厂项目。

“第三方市场合作”是该项目的重要特点。中工国际第五事业部总经理李金伟表示,项目所在地位于哈萨克斯坦,投资方为土耳其,总承包商为中国公司,融资方式为中国信保公司承保、中外资银行联合的银团贷款。该项目三方合作的模式充分体现“一带一路”倡导的多方参与、合作共赢理念。

如今项目设计工作已经完成,进入设计转化阶段,长周期设备采购也基本完成,正计划进行施工分包的招标。待春暖花开,江布尔州将开启“大干快上模式”,今年内将完成土建及基本安装。

除了哈萨克斯坦纯碱厂项目之外,五部开发的乌兹别克斯坦奥林匹克城项目也在加紧建设,该项目为2025年亚洲青年运动会、残运会而建,总值超20亿元人民币。

两大代表性项目并进,但李金伟的心里并不轻松。除了掌舵五部外,他还兼任着第四事业部总经理。四部原本以非洲作为部门业务的主战场,大本营,但受近年来部分非洲国家财政困难,债务问题突出等因素影响,非洲市场面临很大压力,四部也开始经历“最痛苦时光”。

改革成为化解风险的密钥。中工国际“十四五”战略规划启动后,推行事业部公司化改革。不仅形成了市场化选聘、契约化管理、差异化薪酬、市场化退出的用人机制,而且建立起干部能上能下、员工能进能出、收入能增能减的“三能”机制。

李金伟介绍,对不能满足公司发展和改革要求的人员,该调岗调岗,该解聘解聘;对更加适配的人才,则引进的引进。建立基本工资、月绩效奖金、年度绩效的三层分配体系。加之事业部管理更加扁平化,事业部负责人直接兼任重点国别市场总代表,对前方消息及时反馈,工作效率和效果明显提升。

如今,四部的发展路径更加明晰。“非洲市场需要细分国别,走差异化道路。我们对事业部原有市场进行梳理,最终划出把握性较大、风险较小的重点



市场,对于拥有资源、财务状况良好的重点国别,继续坚守。同时要大步走出非洲,谋求增量。”

同样曾以非洲作为“主战场”的第二工程事业部也面临类似的问题,事业部总经理温利介绍,二部积极抓住事业部改革机遇,一方面聚焦传统重点国别市场,精准发力;二是跨区域开拓经营,紧密围绕市场需求,培育新兴市场。

差异化增量

作为中工国际最年轻的事业部,第六工程事业部2024年最重要工作,就是稳步推进伊拉克九区油气中央处理设施项目,按业主要求顺利产出第一桶油。这个项目体量在10.2亿美元,年产量约500万吨规模,国内罕见;同时还有伴生天然气的处理。

油气工程领域专业化程度高,项目体量大、门槛较高。如何分得一杯羹,对涉足该领域未深的中工国际来说,充满挑战。

六部总经理杨志刚,是中工国际目前唯一一位事业部总经理兼任项目经理的管理者。据他介绍,一方面,中工国际的海外经验和商务、融资、整合资源等方面具有优势;另一方面,背靠国机集团,通过联合集团内兄弟单位在石化领域的专业施工和高端装备制造能力,抱团出海,协同作战,形成不同于竞争对手的差异化竞争优势。

项目的实施过程充满艰辛和挑战。夏天的伊拉克,气温经常超50度,地表温度超过60度。项目现场作业人员密集,光配备的食堂就有十几个。每天几十辆大巴车往返穿梭于营地和项目现场。作业人员在进入安全教育后进入现场,日复一日的忙碌紧张和“两班倒”是工作常态。截至目前,伊拉克九区油气中央处理设施项目已实现600万安全工时。

更大的挑战则来自于成本管理。项目每天的支出费用都非常大,专业技术人员需要从国内派遣,材料由全球采购,并满足当地各种要求。有时候货物受运输不畅影响,一压就是两三个月,因此,成本控制非常重要。

六部专门有一个团队负责成本和

预算管控。杨志刚介绍:“采购合同无论大小,都要上系统,超过合同的预算额就会预警,整个过程都要精细化,要成本管控,要对风险提前预判和应对。”

伊拉克九区项目标志着中工国际首次真正进入到油气工程领域。相比于交通设施、房屋建筑,油气工程领域的竞争尚未白热化,且进入门槛较高,公司希望将伊拉克九区项目打造成通往“蓝海”市场的新名片。

增量行业项目之外,还有增量国别区域项目生效。此前的亚太事业部,如今已经改为第一工程事业部。事业部改革后,一部签约了圭亚那地区医院群项目,项目从开发、签约到生效只有六个月时间,创造了中工国际最快纪录。

探索工程“后市场”

乌兹别克斯坦奥林匹克城项目是中亚地区第一个全面采用中国标准设计、建设、验收的项目。乌兹别克斯坦政府为此专门颁布总统令,对项目组织形式、税费政策、设计施工、验收标准做出了明确规定,其中特别表明了项目设计需“满足中国现行设计标准与规范,并符合举办国际赛事的相关要求与标准”。

中国标准的输出,意味着基础设施“硬联通”之外,还在积极推动规则标准的“软联通”,表明中国为全球破解发展难题提供中国方案。

双路联通中,中工国际参与共建“一带一路”,还在筹谋新赛道、新打法。乌兹别克斯坦奥林匹克城项目交付后,公司将考虑提供体育赛事的运营服务。第一工程事业部总经理李金伟也表示,圭亚那医院群项目建成后,会交由当地卫生部运营,但当地缺乏相关专业人才,计划建设医学院,培训医疗系统的专业人员。基础医疗之外,还将发力当地的中高端医疗项目。

公司将此统称为“工程后市场”,但这无疑需要整合更多资源。在圭亚那医院群项目中,公司就联手了国药国际等其他央企合作伙伴。“在新冠疫情期间,国药集团因为出于抗击疫情在圭亚那国家树立了良好形象,赚足人气,中工国际与国药国际合作,实现‘流量变现’——你有流量,我有方案,形成大融

合。”李金伟如是说。

融合“协同力”

增量项目的不断增多,使中工国际内部各业务单元之间的协同,找到了新抓手。

2019年中工国际实施向控股股东国机集团发行股份购买中国中元100%股权;2020年又启动对北京起重运输机械设计研究院(下称:北起院)的股权内部划转,实现提级管理,由此,中国中元、北起院都成为中工国际的二级子公司。虽然股权变更完成,但设计、制造和工程总包三者之间仍然割裂,并未真正拧成一股绳。

圭亚那医院群项目,成为公司撬动设计与工程建设融合、协同的重要支点。“以前中工国际曾在厄瓜多尔做过医院群项目,但那些项目大部分是业主方设计,公司只负责工程建设。圭亚那医院则是既负责设计,又负责设备采购,加上土建、施工、融资,是链条一站式的交钥匙工程。”李金伟介绍,在新加入的设计环节中,公司组建的联合团队,边谈判,边学习,边完善方案,最终得到项目业主认可。

在第三届“一带一路”国际合作高峰论坛上签署的尼加拉瓜蓬塔韦特国际机场改扩建项目,是第三工程事业部近几年重要的增量项目,也是协同、融合的代表。

三部原来的拉美事业部班底,曾经是中工国际最大的海外利润来源,但近年来受地缘政治影响,业务开发面临挑战。尼加拉瓜蓬塔韦特国际机场改扩建项目,则通过发挥中工国际在机场领域的专业优势和深耕拉美的商务能力,并带动中国中元的设计力量,一举拿下该项目。

中工国际董事长王博表示,融合不是简单的物理堆砌,而是形成你中有我,我中有你的水乳交融式整合。中工国际最终需要形成以一流的设计咨询为牵引,以先进工程技术创新为支撑、以工程总承包为载体的全价值链运作模式。此外,也积极寻求国机集团内部企业的合作和资源协同,形成专业化多兵种军团作战的模式。

*ST步步高重整获积极进展 82家门店恢复营业

证券时报记者 吴志

1月15日晚间,*ST步步高(002251)公布了公司重整最新进展。公告显示,公司在湖南、广西已有82家超市门店重启并恢复营业。

*ST步步高总部位于湖南长沙,公司主要业务为商品零售,主要通过直营连锁店开展业务经营。*ST步步高此前开设的超市门店主要位于湖南、江西、四川等地。近年来,*ST步步高经营状况每况愈下,企业陷入危机。

2023年10月26日,因不能清偿到期债务,且明显缺乏清偿能力,符合破产重整条件,湖南省湘潭市中级人民法院裁定,受理老牌食品股份有限公司对步步高商业连锁股份有限公司的重整申请,*ST步步高开始稳步推进重整工作。在最新公告中,*ST步步高披露了重整进展。

公告显示,法院受理重整后,湘潭中院及管理人向相关法院送达相关函件,函请相关法院依法中止执行、解除保全及删除失信被执行人信息。

截至2024年1月12日,相关法院已删除涉及公司的全部失信被执行人信息,并解除对87个银行账户的冻结措施。

超市门店重启是*ST步步高重整的重中之重。此前,湘潭中院认为,步步高股份在超市、百货业务领域深耕多年,在湖南、广西等地零售市场占有率较高,门店位于所在城市的核心商圈或具有良好发展潜力的商业中心,地理位置优越,具有一定的市场竞争优势。

公告显示,截至2024年1月12日,*ST步步高共负债借款已到位9.8亿元,公司正分批次用于恢复超市门店的业务,并继续维持百货业务的正常经营。目前,湖南、广西已有82家超市门店重启,并恢复正常运营。

根据*ST步步高2022年年报,当年年末,公司在湖南、广西等地区共开设各业态门店246家;而截至

2023年6月末,*ST步步高在湖南、广西等地区共开设各业态门店181家。此次恢复营业的超市门店,占公司2023年6月末门店总数的45%以上。

*ST步步高2023年半年报显示,报告期关闭65家经营未达预期或物业无法续租的门店,其中湖南40家、广西7家、江西18家,建筑面积共计40.75万平方米。2023年上半年,公司仓库面积共计24.72万平方米,其中自有仓库面积为21.44万平方米,2023年上半年实现吞吐量5.52亿。

*ST步步高2023年三季度报告显示,*ST步步高2023年前三季度实现营收23.9亿元,同比下降七成,归母净利润-6.52亿元。

*ST步步高官网发布的动态显示,2023年10月9日,公司召开超市湖南全面重启动员暨区域城督师大会,当天有来自湖南省各地市的区域总经理、店长及超市本部150多人现场参会,超市广西团队线上参与。步步高集团董事长王填带领集团数位高管亲临会场,为湖南超市指导部署、加油鼓劲。

*ST步步高后续发布的动态显示,2023年11月10日步步高超市邵阳、永州、株洲区域的15家门店开业,新装迎客。这是步步高超市继湘潭、长沙、岳阳、南宁、柳州等区域开业后的又一次大规模门店经营全面重启。此外,2023年11月24日,步步高超市常德、益阳、娄底、衡阳、郴州区域15家门店新装开业。

2024年1月3日,*ST步步高通过官网公布了元旦销售数据。2024年元旦假期,步步高百货全门店实现GMV同比增长47%,现金销售增14%、客流增82%,多个品牌业绩夺得省冠军或年度冠军。

