

国航108亿美元购置100架C919飞机

证券时报记者 梅双

国产大飞机C919商业运营满一周年之际,航空公司签订大单的消息再次传来。

6月20日晚间,中国国航(601111)发布公告,公司与中国商飞签订协议,计划购置100架C919飞机(增程型),总价约108亿美元。此前,中国国航已于4月26日晚间公告,上述100架飞机计划于2024年至2031年分批交付。

据悉,每架飞机的基本价格包括机身、附加部件及引擎的价格。中国国航公告显示,经买卖双方公平谈判,商飞公司给予国航公司购买飞机较大价格优惠,故本次交易的实际对价低于前述飞机基本价格。

国航公司将以自有资金、商业银行贷款及其他融资方式为本次交易提供资金。中国国航预计本次交易不会对公司的现金流状况或业务运营构成任何重大影响。

据中国国航发布的2024年一季度报,公司截至报告期末的货币资金余额为224.67亿元。中国国航认为,本次交易符合公司发展规划及市场需求,有利于集团优化机队结构及长期运力补充。

“交易将扩大本集团机队的运载能力,不考虑可能基于市场环境和机龄而对机队做出的飞机退出等调整,以本集团截至2023年12月31日的可用吨公里计算,交易将使本集团运力增长约7.5%。”中国国航称。

这并非国产大飞机首次迎来百架订单。记者注意到,截至目前,我国三大航司——东航、国航和南航均同中国商飞签订了C919飞机购买协议。在交付时间方面,三大航司订购的C919飞机均计划于2031年前分批交付。



国产大飞机C919商业运营满一周年之际,航空公司签订大单的消息传来。中国国航与中国商飞签订协议,计划购置100架C919飞机(增程型),总价约108亿美元。

图虫创意/供图 翟超/制图

交付。

2023年9月28日,中国东航与商飞公司签订100架C919订单(基本型)。该订单机型计划于2024年至2031年分批交付。

2024年4月29日,南方航空发布公告,公司与中国商飞签订协议,向中国商飞购买100架C919系列飞机。根据中国商飞的目录价格,基本价格合计约为99亿美元,计划于2024年至2031年分批交付南航。

据悉,C919是中国首款按照国际通行适航标准自行研制、具有自主知识产权的大型客机。

近期,有关国产大飞机的新进展和消息不断。今年5月27日,在国产大飞机C919商业运营迎来一周年之际,东航正式接收新增订100架C919的首架机。该架飞机编号为B-919C,东航C919机队规模增至6架。

东航C919机队规模增至6架。

“截至2024年5月27日,东航5架C919飞机在首航当天及后续上海虹桥-成都天府、上海虹桥-北京大兴及上海虹桥-西安咸阳3条航线上累计执行航班2181班,总计商业运行飞行时间6090小时,承运旅客超27.6万人次。”中国商飞方面披露,C919运行技术状态正常,安全飞行表现良好,日利用率等指标稳步提升,综合运营能力得到全面检验。

6月14日,工业和信息化部、国家自然科学基金委员会签署合作协议,共同设立大飞机基础研究联合基金,聚焦大飞机领域国家重大战略需求,围绕大飞机长期面临的安全可靠、绿色环保、智能高效、经济便捷等发展需要,支撑开展基础性、前瞻性和创新性研究。

另外,6月5日,国产商用飞机C919和ARJ21首次加注可持续航空燃料(SAF)试飞成功;6月14日,C919开启第四条商业定期航线的运行。

东吴证券认为,C919的成功研发和投运不仅代表了中国航空制造业的飞跃,也展现了大飞机产业链的全面升级。随着国产大飞机产业链的加速发展和国产化率的提升,预计将持续推动国内原材料、电子元器件、锻铸结构件及机体制造等产业链环节的供应商发展。



气泡黄酒火出圈 会稽山罕见二连板

证券时报记者 李小平

“不知道是黄酒出了轨,还是啤酒劈了腿。”知名老字号会稽山,推出的气泡黄酒——“一日一熏”,在今天的电商“6·18”大战中,彻底火出圈。

与之对应的是,会稽山(601579)的股价,不仅出现罕见的涨停,且已上演了2连板。与此同时,黄酒板块同行上市公司古越龙山(600059)、金枫酒业(600616),也纷纷跟涨。

6月20日晚间,会稽山披露股票价格异动公告称,经公司自查,2024年1月1日至6月19日,“一日一熏”气泡黄酒单品销售额为1650万元,占公司2023年度酒类销售总额的1.2%,尚未对公司业绩产生重大影响。公司目前生产经营活动正常,公司所处的市场环境、行业政策未发生重大调整,生产成本和销售等情况没有出现大幅波动;公司及全资、控股子公司生产经营秩序一切正常,不存在影响公司股票交易价格异常波动的应披露而未披露的重大信息。

气泡黄酒出圈

6月18日晚,会稽山官微发布了一则消息,气泡黄酒“一日一熏”,在“6·18”电商混战中,抖音官方直播间72小时卖出超1000万元,是抖音黄酒类第2-10名销售金额总和的100倍,且成交客户80%以上都是年轻人。

虽然销售金额不大,但这则“战报”,却让资本市场嗅到机会。

上述消息公布次日,即6月19日,会稽山的股价应声大涨,并迅速涨停。6月20日,会稽山以近8%涨幅高开,短暂的调整后,又迅速封死涨停,截至收盘,依旧牢牢封住涨停板。

“气泡黄酒‘一日一熏’销售量,确实超出了我们的预期。”6月20日,会稽山相关负责人对记者称,“原来,我们计划是7天销售突破1000万元,没想到3天就突破了1000万元。6月15日,就出现了断货的情况。”

同时,会稽山上述负责人还表示,“6·18”活动已经结束,但是气泡黄酒“一日一熏”日均销售额还有50万-100万元。“这个(单日50万-100万元)销售额,也是超出了预期。传统黄酒单品在夏天的单日销售金额,一般都是1万元左右。”

据了解,会稽山此次推出的气泡黄酒“一日一熏”,酒精度数为8度,口感酷似啤酒,又有黄酒的酸甜。

会稽山方面表示,“一日一熏”可以说是黄酒品类上第一款真正意义上的“气泡+黄酒”,开辟了新的品类赛道,击中年年轻人的情绪价值。此外,不止是创造了黄酒年轻化的记录,根据数据统计,气泡黄酒在6月12日-6月15日,抖音端销售额超过了啤酒热卖的前三销售额的总和,抢占了部分啤酒市场。

“气泡黄酒‘一日一熏’于去年8月份正式上线,全年(8月-12月)销售额约500万元。今年的‘6·18’活

动,我们就拿这款气泡黄酒作为主推品种。”会稽山上述负责人称。

打破传统黄酒限制

“从目前的销售数据来看,气泡黄酒相对于传统黄酒的销售,出现了很大的突破。”会稽山相关负责人称。

从销售地域来看,传统黄酒以江浙沪为主,且占据绝大多数。而这次“6·18”活动中的气泡黄酒销售地区,目前排名前三的省市,分别为浙江、江苏、广东,三地合计占比在35%-40%,其他地区为60%-65%。

从购买人群来看,传统黄酒主要是中老年人购买,但是气泡黄酒的购买人群,75%以上在35岁以下。

目前,A股上市黄酒企业包括会稽山、古越龙山和金枫酒业。但是,较资本市场备受追捧的白酒企业而言,上述3家黄酒企业近年来的营收、净利润变化不大。

以会稽山为例,最近5年(2019年-2023年),公司营收分别为11.7亿元、11.08亿元、12.5亿元、12.27亿元和14.11亿元,净利润分别为1.66亿元、2.89亿元、2.84亿元、1.45亿元和1.67亿元。

2023年,会稽山在浙江、江苏和上海地区的销售额为12.56亿元,占公司营业比重91.4%。而其他地区,包括国际市场的销售才1.17亿元,占公司营收比重8.6%。

顺势而为

如何迎合年轻消费者,突破区域消费的限制,也成了黄酒产业亟待解决的难题。

会稽山在2023年年报中指出,在当前品类竞争激烈的形势下,需要企业打破传统营销理念,运用破局思维实现快速增长,公司将深度挖掘会稽山和兰亭背后的文化价值,在“高端化、年轻化”的路径上持续发力,根据消费群体、消费习惯、消费场景及消费平台的变化趋势,联手顶级资源,打造“兰亭”黄酒新生态。

会稽山在年报中还指出,以会稽山全线产品的“年轻化”升级为抓手,在品牌形象、产品结构、价格体系、渠道建设、市场管理等方面谋求破局点,拓市场、引客户、培育消费者,实现厂商共建,合作共赢;以“一日一熏”气泡黄酒为路径,开辟营销新途径,打造饮酒新场景,实现黄酒品类破圈,打破传统意义上的黄酒淡旺季。

“通过新开发的产品,新的营销方式,可以全新突破黄酒的传统认知,让更多的年轻群体关注到会稽山在产品端、年轻化的全新一面。”会稽山相关负责人表示,除了气泡黄酒,会稽山还创新了“干纯18”干型黄酒,更适合压力大的轻商务宴请场景;还创新了高端的“会稽山·兰亭”黄酒,树立中国黄酒的价值天花板,带动黄酒品类的产品结构升级。

*ST名家拿下亿元工程 约定结款周期长

证券时报记者 刘灿邦

6月20日晚间,*ST名家(300506)公告,公司与梧州骑楼城文化旅游投资有限公司(下称“骑楼城文旅”)签署了《梧州市骑楼城及两江四岸夜间环境提升工程分包协议》。

公告显示,本次分包工程名称为梧州市骑楼城及两江四岸夜间环境提升工程,计划完工日期为今年11月30日,工期总日历天数为175天。该工程合同含税总价为1亿元。

值得注意的是,合同价款支付周期较长。具体来看,合同签订后一年内,骑楼城文旅支付工程款1654.46万元,第二年内支付工程款1654.46万元,第三年内支付工程款1654.95万元。剩余工程款由骑楼城文旅在运营期内分期支付完毕,工程预留3%的质保金,待质保期结束后28天内无息支付。

公告显示,根据骑楼城文旅与项目业主(建设单位)合同约定,骑楼城改造建成后,骑楼城文旅拥有该项目15年运营权。运营期内,骑楼城文旅每年通过运营获取收入扣除运营公司须预留的流动资金及协议中约定的应由*ST名家承担的费用后总额的1/11金额(*ST名家按1/11的比例分摊相关代付资金),于每年年底前支付给*ST名家,直至所有工程款支付完毕。

虽然结款周期较长,但*ST名家仍认为,若本次施工合同顺利实施,预计将会对公司经营业绩产生积极影响,有利于提升公司的持续盈利能力和核心竞争力。

值得注意的是,由于*ST名家2023年年度经审计后的净利润(扣除非经常性损益前后孰低)为负值且营业收入低于1亿元,根据深交所规定,上市公司出现“最近一个会计年度经审计的净利润为负值且营业收入低于1亿元,或追溯重述后最近一个会计年度净利润为负值且营业收入低于1亿元”的情形,公司股票交易被实施退市风险警示。

此外,*ST名家最近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值,且中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)对公司2023年年度财务报告出具了带有强调事项段和持续经营重大不确定性段落的无保留意见审计报告。根据深交所规定,这一情况触及了被实施其他风险警示的情形。

在这之后,*ST名家董事会也拟定了三条措施以改善经营状况和财务状况。其中包括,继续认真做好战略规划,确定扭亏为盈为年度首要目标,大力提升业务发展动能;全力推进转型升级战略,探索多元化经营模式;加强成本费用管理,致力改善现金流。

对于*ST名家而言,要实现这些目标的难度依然不小。本周更早前,李布,秦末楚地人,后为西汉官吏。李布为人仗义,好打抱不平,以信守诺言、讲信用而著称,只要是答应过的事情,无论有多大困难,都设法办到。所以当时楚地广泛流传着“得黄金百斤,不如得李布一诺”的谚语。成语“一诺千金”即来源于此。

一诺千金

李布,秦末楚地人,后为西汉官吏。李布为人仗义,好打抱不平,以信守诺言、讲信用而著称,只要是答应过的事情,无论有多大困难,都设法办到。所以当时楚地广泛流传着“得黄金百斤,不如得李布一诺”的谚语。成语“一诺千金”即来源于此。

季布

证券时报系列公益广告