

北京恢复跨省跟团游及“机票+酒店”业务 上市旅企积极复工复产

本报记者 李乔宇
见习记者 熊悦

12月13日,北京市文化和旅游局发布公告称,从即日起,恢复旅行社及在线旅游企业经营在京团队旅游、进出京跨省团队旅游及“机票+酒店”业务。

结合此前“通行行程卡”服务下线以及“新十条”规定不再对跨地区流动人员进行查验核酸检测阴性证明和健康码等相关规定,跨省出行限制得以进一步解除。众信旅游相关负责人颇为感慨地告诉《证券日报》记者,“跨省跟团游市场终于按下了重启键。”

众多利好消息密集涌现,推动景区及旅游板块近期表现活跃。从最近交易日看,截至12月13日收盘,景区及旅游板块指数上涨3.17%。个股方面,三特索道涨停;中青旅涨逾6%;曲江文旅涨逾5%。同日,酒店及餐饮板块

指数上涨4%;机场航运板块指数上涨1.88%。

有公司已着手对接各类资源

“跨省跟团游的回归能够积极推动全国文旅行业有序复工复产。”上述众信旅游相关负责人表示,“公司业务部门开始着手对接各类目的地资源,同时新产品研发、产品包装及推广工作也已全面启动。”

众信旅游透露,公司正在开发针对元旦、春节假期的旅游产品,主要包括冬季冰雪游以及南方回暖游等等。

中青旅首席品牌官徐晓磊告诉《证券日报》记者,理论上,北京市宣布恢复跨省跟团游以及“机票+酒店”业务意味着旅行社可以组织游客进出北京,但出京旅行社仍需关注旅游目的地的相关政策。此前跨省熔断机制已经取

消,预计其他地区会陆续跟进恢复跨省跟团游。另外,“目前公司正在为元旦以及春节假期进行大量准备工作,相关产品需要尽快上架和销售。”

徐晓磊预计,接下来,旅游业将会关注过去产品的重检。“比如重检过去的线路是否合理,航班是否需要调整,以及相关酒店是否仍在运营等。同时,也会加强对于产品的研发及市场销售活动的策划。”

另据凯撒旅游相关负责人介绍,政策的发布正在为旅游产业的有序复苏畅通道路。“当前旅客出行信心尚需一段时间恢复,旅游企业更要利用好这段时间,做足准备,做好服务。”

中国社会科学院财经战略研究院博士后龙飞告诉《证券日报》记者,当下旅行社业务在国内旅游业中占比逐渐下行,这不单是受外在环境影响所致,还与行业发展趋势息息相关。同时,在近三年的时间

里,无论是酒店还是机票价格都日趋透明化,旅行社的优势逐渐缩减,“机票+酒店”业务的吸引力或将减弱。旅行社业态想要恢复至2019年之前的状态,不但需要外在环境支持,还需要内在创新和变革。

“备战”元旦春节旅游高峰

值得关注的是,旅游产业链上的其他业态也在为游客元旦、春节假期出行积极准备。

记者从多家旅游景区相关上市公司处了解到,多家旅游景区的运营方在人员配置、预案等方面已经做好准备,迎接元旦和春节两大旅游高峰期客流的到来。

张家界旅游集团股份有限公司相关人士对记者表示,“公司目前的各项旅游服务业务均处于正常运营,当前的人员配置应对旅游高峰期的客流是没有问题的,就等游客到来。”

三特索道相关负责人则对记者表示,公司旗下以华山、梵净山为代表的中远程旅游目的地,近期旅游消费热情反弹趋势已经出现。针对即将到来的元旦和春节旅游高峰期,公司旗下的IP梵净山项目,将举办“线上+线下”“传统+流行”等系列活动。

此外,记者亦通过采访部分上市酒店及上市航空公司了解到,近期,行业供需两端持续回暖,预计随着“机票+酒店”业务的陆续恢复,市场需求将继续扩大。同时,相关行业也在积极为旅客出行热情的回升积极准备。

业内人士普遍看来,目前,游客出行信心回升仍需要时间,同时旅游产业链也需要时间去完善。此外,还要关注数字化转型带来的行业新的变革。当下,旅游业除了积极回应市场复工复产外,还需要推动产业变革,在数字化转型过程中寻找更多机会和市场空间。

世界杯冠军即将揭晓 食品饮料公司期待“锁客”增收

本报记者 何文英

12月14日凌晨,卡塔尔世界杯半决赛第一场将正式打响,距离冠军揭晓时刻越近,球迷热情越发高涨,A股食品饮料板块也跟随精彩的赛事掀起一波高潮。

据统计,自世界杯开赛以来,食品饮料ETF、饮料ETF累计涨幅均超12%。同时,《证券日报》记者在多方采访中了解到,不少食品饮料上市公司纷纷抓住世界杯促销良机,推出相应活动促进旗下产品销售增长。

啤酒作为世界杯期间的助兴饮料,相关上市公司自然不会放过销售良机。

记者在华致酒行旗下门店了解到,世界杯期间啤酒的销量有所增长。华致酒行相关负责人告诉《证券日报》记者,“公司在世界杯期间推出‘世界杯干一杯’活动,会员可以参与抽奖获得金额不等的优惠券。”

珠江啤酒在互动易上表示,“公司将把握体育赛事等活动,提升‘球迷赞助商’等品牌宣传热点,扩大品牌影响力,持续加强产品市场开拓和产品推广。”

燕京啤酒也表示,“公司持续开展线上线下一体化营销策略,全面实施全链路品牌营销,采用多种渠道和途径,开展多种营销活动持续推广品牌、提升品牌影响力。”

对于世界杯期间啤酒板块的销量和整体表现,华西证券研报认为,“从历届世界杯的数据分析,世界杯啤酒销售带来强有力的支撑,多数企业能在当季实现利润增长。综合来看,世界杯期间啤酒企业整体经营较佳,有一定的经营提振,世界杯是当季啤酒企业经营增长的重要推动因素。本届世界杯冬季和夜间观球预计将刺激推动非现饮渠道发展,非现饮渠道表现有望超预期。”

作为水酒的绝佳搭配,休闲零食也有着不俗的销售表现。

劲仔食品董秘丰文姬对《证券日报》记者表示,“公司围绕世界杯联合啤酒品牌进行了相关活动规划,以‘小鱼配酒 精彩我有’为主题,配合终端门店做主题推广活动,同时在微博、抖音等新媒体上加大力度推广,提升品牌影响力。”

绝味食品作为卤味休闲零食“大哥”,在世界杯期间更是采用线上线下双轮驱动的推广方式。绝味食品相关负责人告诉《证券日报》记者,“公司在线下推出‘赠多多’权益卡,配合世界杯热度,进一步完成锁客工作,拉升复购从而提升业绩;线上外卖平台则采取‘活动+曝光’双管齐下的方式,借由世界杯热度利用平台优势曝光资源,抢占外卖渠道销售份额。目前公司洽谈了饿了么超级IP、美团市场线上线下联合推广、美团外卖世界杯专属展位,持续增加曝光,优化适配看球场景的套餐活动,匹配世界杯看球主题资源位,达成促单及提升客单价双重目的,同时通过大额红包、收藏有礼等活动进行引流和促单,提升订单转化率。”

“世界杯作为体育界的一大盛事,吸引了众多的消费群体,整体来看,对于参与世界杯营销的上市公司价值非常大,相关食品饮料上市公司的知名度、销量都有一定的提升。”广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬在接受《证券日报》记者采访时表示。

本版主编 沈明 责编 田鹏 制作 张玉萍
E-mail: znmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

“无技术无资源无团队”切入半导体赛道 元成股份遭投资者用脚投票

本报记者 张敏
见习记者 刘钊

12月13日,元成股份发布公告称,12月12日,公司与 YOYO-DYNE, INC、Carl Robert Huster、Jessica Yan Huster 签署了《关于硅密(常州)电子设备有限公司的股权收购协议》。转让方将其持有的标的公司51%股权转让给收购方。经友好协商后确定本次交易的股权转让款合计为1.13亿元。上述收购完成后,公司将直接持有硅密电子51%的股权,取得硅密电子的控制权。

元成股份表示,“希望通过本次收购半导体清洗设备厂商硅密电子51%股权,布局新的产业领域和发展方向,一方面,形成新的利润增长点,提升上市公司盈利能力,另一方面,也希望通过产业和周期的错配,降低公司的发展压力和经营风险。”

市场或许并不看好此次跨界

收购。12月13日,元成股份开盘下挫,截至收盘,公司股价报收11.85元/股,跌幅达10.02%。

高溢价收购引关注

作为一家以园林绿化为主业的上市公司,在新冠疫情扰动下,元成股份此前的发展模式受到较大挑战,公司业绩近年来持续萎靡不振。

财务数据显示,2020年、2021年,公司实现营业收入分别为7.15亿元、5.73亿元;实现归母净利润分别为0.93亿元、0.49亿元。可见公司营业收入和归母净利润同比均呈现下降态势。此外,2022年1月份至9月份,公司实现营业收入和归母净利润分别为3.36亿元、0.33亿元。

为提振业绩,元成股份此前通过投资控股越龙山旅游度假区,谋求传统产业链延伸。而此次公司将收购标的投向半导体清洗设备领域是继发展休闲旅游产业之

后又一跨赛道布局。

据悉,硅密电子主要从事半导体湿法槽式清洗设备的研发、设计、生产和销售,产品主要有半导体集成电路湿法清洗设备湿法刻蚀设备、半导体材料湿法清洗设备等。财务数据显示,2021年,硅密电子实现营业收入2677.45万元,实现净利润538.19万元;2022年1月份至9月份实现营业收入2875.34万元,实现净利润688.72万元。

本次收购硅密电子溢价之高也不容忽视。根据评估机构出具的资产评估报告显示,硅密电子股东权益价值评估值为2.23亿元,与账面所有者权益(净资产)1373.43万元相比评估增值2.09亿元,增值率达1523.68%。

“高溢价收购给公司带来巨额商誉,一旦标的未来经营成长不及预期,势必会对经营业绩造成冲击。公司股价的表现,也反映了市场对此次转型的担忧。”博星证券研究所所长、首席投资顾问邢星对

《证券日报》记者表示。

跨界半导体赛道存挑战

目前我国半导体设备整体国产化率仅为13%左右,公司涉及的清洗设备行业国产化率为20%,清洗剂材料基本全部应用国外品牌。国产高端制造在国内制造厂商设备中占比提升也将带来巨大的增长空间。开源证券研报认为,“清洗贯穿半导体全产业链,占半导体设备份额的5%全球半导体清洗设备市场集中度较高,2020年清洗设备CR4达94%,国外厂商垄断,国产替代前景广阔。推进半导体供应链自主可控是国内半导体设备厂商的历史性机会。”

对于上述收购,元成股份表示,“本次交易是公司初次在半导体行业布局的试验性尝试。为后续经营业务多维度发展做铺垫。”然而,对于半导体这一科技前沿行业而言,元成股份并没有充足的准

中天科技“专精特新一企一品深耕模式”解读 ①

通信板块集群发力 支撑业绩稳健增长

中国信息通信研究院近期发布《5G应用创新发展白皮书》显示,我国5G应用发展处在规模复制关键期。近年来,在产业界的努力下,5G发展速度前所未有,我国通信能力持续稳步提升。

在光通信赛道,中天科技已经跑过30年,是起步也是看家产业。自1992年成立集团转型进入光通信领域以来,中天科技紧抓行业机遇,持续创新,拓展布局,稳健成长为光通信领域的翘楚。今年前三季度,中天科技实现归母净利润24.7亿元,同比增长400%,这中间,通信板块贡献卓越。

深耕“一企一品” 打造产品集群

深耕“一企一品”,“专精特新”打造通信产品集群。中天科技从光缆产品入手,向光纤、光棒等上游延伸,逐步形成了棒纤缆一体化产品优势,目前,中天通信领域ADSS光缆、漏泄同轴电缆两项产品摘得全国制造业单项冠军

称号。拥有完全自主知识产权的光纤预制棒工厂、不断诞生的单项冠军产品,有力强化了自身核心竞争力。

沿着光纤光缆,中天科技对通信产业链进行了持续而稳健的投资。一方面,公司建设以气相沉积为核心的石英材料合成技术平台,以电磁场理论为核心的传输技术平台,以机械、电气设计为核心的结构成型和装备研发技术平台,引导产线向高端延伸。

另一方面,依托三大共性技术平台,以“基础设施、承载网、无线网、集成服务”四大产品解决方案为抓手,不断完善天线、漏泄同轴电缆、5G能源一体化机柜、光模块、数据中心、有源终端等产品集群,支撑市场的增长点。

把握产业大势 深挖创新空间

随着“新基建”和“东数西算”等国家战略、重大工程相继启动,中天科技把握产业大势,

寻求差异化路径,深挖通信领域的发展空间。

针对超大数据中心、超级计算中心所面临的传输数据量快速增长、密集空间布线及特殊场景通信的难题,中天科技研制成功弯曲不敏感高带宽多模预制棒与光纤关键技术,推动了该产品在短距离数据传输领域的发展,并荣获2022年“中国光学工程学会科技进步奖”二等奖。

新一代数据中心网络架构下,互联需求不断增长,中天着力光模块产品升级,建设用于400G光模块和400G/800G硅光模块研发的COB高速光模块实验室,成功掌握COB高速光模块的封装能力,研发出工业级光模块,实现首次市场订单的批量交付。

围绕5G,中天科技创新开发700MHz 5G天线技术,成为运营商天线主流供货商;基于漏泄同轴电缆单项冠军的实力,与中国铁塔合作开发新型室分漏缆,解决5G室内共建共享的难题,在沪苏通公铁两用大桥5G覆盖项目、京张高铁5G漏缆覆盖项目等重大工程中



实现了应用。

凭借主营实力 集采屡屡居先

在光通信行业集采投标,中天科技接连斩获不俗成绩。2022年,主营产品普通光缆在中国电信、中国广电首次集采投标(标段4和标段5)中均排名首位,在中国联通集采排名第三;馈

线、天线等多种产品市场份额位列前三。近期,又成功中标中国移动2022年至2023年非骨干带状光缆产品集中采购项目等集采项目。

企业核心竞争力的持续增强,让中天科技交出了一份靓丽的成绩单。中天科技将继续坚持创新驱动做强主营,推动通信网络整体业务稳健成长,以产业链协同运营、技术联动优势,为全球客户创造更大价值。 (CIS)

微导纳米12月14日开启申购 顶格申购需持有沪市市值7.5万元

12月14日,微导纳米开启申购。公司申购代码为787147,拟公开发行股票4544.55万股,其中网上发行772.55万股,发行价格为24.21元,单一账户申购上限为0.75万股,申购数量为500股的整数倍,顶格申购需持有沪市市值7.50万元。

资料显示,微导纳米以原子层沉积(ALD)技术为核心,主要从事先进微、纳米级薄膜沉积设备的研发、生产和销售,向下游客户提供先进薄膜沉积设备、配套产品及服务。

自成立以来,微导纳米通过不断吸纳国内外优秀人才和研发投入,已在微、纳米级薄膜沉积核心技术领域具有丰富的技术积累。公

司将基础研发与行业应用紧密结合,以下游客户的实际需求为导向,产品率先用于光伏电池片生产过程中的薄膜沉积环节,已覆盖包括通威太阳能、隆基股份、晶澳太阳能、阿特斯、天合光能等在内的多家知名太阳能电池片生产商。2018年,公司的光伏领域专(专)原子层沉积设备被评定为“江苏省首台(套)重大装备产品”。目前,公司应用于TOPCon、XBC新型高效电池生产线的产品已在客户应用。

在成功将ALD技术应用于光伏领域后,微导纳米还开发了对技术水平和工艺要求更高的半导体薄膜沉积设备,并实现了国产ALD设

备在28nm集成电路制造关键工艺(高介电常数栅氧层材料沉积环节)中的突破。

在此基础上,公司继续深化开发薄膜沉积技术在下一代光伏电池、半导体各细分应用领域(集成电路、先进存储等)、柔性电子等应用领域的技术和产品储备,并已在下游行业多家知名公司进行产品验证。

微导纳米技术升级也在研发费用中得以体现,自设立以来,微导纳米将大量的精力和资源投入到新产品、新工艺的研发中,研发人员数量和研发投入支出大幅增加。2019年至2022年6月末,微导纳米研发费用占营业收入比重

分别为14.41%、17.19%、22.68%、39.74%。在研发团队方面,截至2022年6月30日,公司拥有研发人员206人,占公司总人数的25.50%。

值得一提的是,本次微导纳米的募集资金将用于基于原子层沉积技术的光伏及柔性电子设备扩产升级项目、基于原子层沉积技术的半导体配套设备扩产升级项目、集成电路高端装备产业化应用中心项目以及补充流动资金。上述募投项目对公司现有主要产品及核心技术的开发、升级及创新。募投项目完成后,将进一步提升公司的研发能力和生产能力,巩固并提高公司的市场份额。

提及未来的发展计划,微导纳米表示,公司将通过为客户提供一流技术、一流品质和一流服务,不断提升产品的竞争力,不断打造高端装备制造领域的优质品牌,实现高端技术装备的国产化、产业化;通过打造薄膜沉积技术产业化研发中心,针对市场发展和需求开发专用于产业化的薄膜沉积解决方案和产品,引领创新性应用,不断向产品横向以及纵深发展;择机通过收购等方式,对核心技术上下游关键工艺进行技术整合,针对新兴产业形成一套完整技术解决方案,力争成为以ALD技术为核心的全球微纳制造装备领导者。 (CIS)