

公司零距离·新经济 新动能

“智能管控”助力新发展 海航控股以高质量姿态再“起飞”

■本报记者 李雯珊

一架飞机从在跑道滑行到升空大概需要20秒至30秒，起飞升空后迅速爬升持续3分钟至5分钟，20分钟后开始平飞。起飞流程看似几句话就能概括，实质上为了确保乘客的安全，这背后是航空公司全体成员的“负重前行”。

海航控股作为全球知名航司，曾由于历史原因进行破产重整，2021年12月8日辽宁方大集团(以下简称“方大集团”)正式入主。公开资料显示，方大集团是一家以碳素、钢铁、医药三大板块为主业，以重型机械制造、商业为两翼的大型企业。

近日，《证券日报》记者走进重整后开启发展新篇章的海航控股，实地调研感受海航控股重整带来的变化与发展成果。

打造高收益航司

在地处海南省海口市美兰机场附近的海航控股总部园区内，可以远眺到机坪上不少飞机有条不紊地排队起飞、降落或滑行。这种有条不紊离不开航空公司的大脑——运行中心(AOC)。

在海航控股工作人员孙瑶的带领下，《证券日报》记者来到海航控股AOC将近1000平方米的大厅，这里有AOC中台、计划控制、应急指挥中心、安保调度、客舱调度、机组调度等9个职能模组，将近1000人员在协同工作。

孙瑶介绍：“海航控股每天来自全球各地的所有航班信息都会在这个大厅进行观察、处理、加工、分发，AOC就是保障飞机及乘客日常飞行安全的重要枢纽，同时我们还拥有云调度系统，可以快速联系任何一个员工，及时处理相关情况。”

2021年12月8日，方大集团董事长方威首次亮相海航控股干部员工大会，描绘海航控股中长期发展规划。

方威提出，要瞄准世界航空业龙头企业，对标盈利企业。他建议，强化精细化管理，不断缩小公里收入与对标航司的差距，在保障安全的前提下让海航控股发展成高收益企业。

彼时，刚刚重整的海航控股面临债务付息、停场飞机复飞等一系列刚性支出与高额投入。大幅压缩成本或许才是更常见的对策，但

重整出发的海航控股却选择了相反的路径：2022年海航控股员工4次逆势涨薪，成为年内唯一一家涨薪的境内航空企业。

从公开的财务数据来看，方威两年前制定的规划，似乎得到了正向的反馈。海航控股持续加大投入，提升了飞行、机务、乘务等核心安全队伍的获得感和满意度，有力加强了航空安全管理，不断提升了服务品质和口碑。2023年前三季度公司实现营收约467.38亿元，同比增加149.57%，净利润约8.85亿元；第三季度实现营收191.02亿元，同比增长149.64%，净利润为24.95亿元。

五星航司再度“起飞”

2023年海航控股第十二次蝉联“SKYTRAX五星航空公司”，截至目前，全球仅10家航空公司获得过五星评级，该公司为唯一一家中国内地航司。

据悉，方大集团入主不久后，海航控股便掀起一场声势浩大的“大干100天”活动，新增和修订下发18个业务体系1300余项管理制度，通过精细化管理，全力堵塞各业务体系中存在的“跑、冒、滴、漏”现象；建立日本核算机制，优化提升成本管理；严格考核考核激励，对降本增效优秀案例进行激励。

“除了正常工资收入外，如今海航控股员工还有机会获得堵塞‘跑、冒、滴、漏’激励、IT创新孵化激励、航线票价提升激励等各类专项奖金。‘公平公正、干到给到’的激励机制，让一批批想干事、能干事、干成事的员工脱颖而出，推动着五星服务不断改进与升级。”海航控股董秘李建设在接受《证券日报》记者采访时表示。

李建设还告诉记者，方大集团入主之后，海航控股发生了脱胎换骨的变化，尤其是在精细化管理方面：首先，在成本端，公司已建成行业领先的日本成本管控系统，实现对每一笔收入、十二大成本下上百项子科目类别的每日精确统计，经营管理部门通过后台数据对公司各项收入支出进行分析，可对经营活动做出精确有效的监督指导，对于成本有异动的情况可以及时预警；其次，在收入端，高度重视每一条航线的票价、客座率的提升情况，并制定了配套的激励政策，让有效提升票价水平，增加公司收益的一



图①②为海航技术在海口空港综合保税区一站式飞机维修产业基地维修现场 图③为海航控股AOC大厅 供图

线销售人员充分享受公司的发展成果。

2022年12月份，方大集团通过认购海航控股非公开发行A股股票的方式，对上市公司增资108.7亿元，充分体现了大股东对公司的坚定支持及长期看好。李建设表示：“重整后，公司也十分重视信用修复工作，严格按照重整计划相关约定进行付息；随着经营效益的不断提升，目前公司融资信用已得到恢复和改善。”

技术创新创造竞争力

海航控股2023年半年报披露，目前在国内六大区域共运营8家航空公司，在24个城市建立航空运营基地分公司，国内外航线近1400条。其中国内航线近1300条，覆盖内陆所有省、自治区、直辖市；国际及地区航线逾100条，航线覆盖亚洲、欧洲、非洲、北美洲和大洋洲，通航境外31个城市。

据悉，2022年1月1日，由海航控股自主研发创新的新一代“天机”系统正式上线，这是中国民航业内首次推行“天机”系统的使用，标志着航班管控从经验式“人工预警”迈进科学分析的“智能管控”新时代。

继“天机”系统后，海航控股又开发出“天闻”系统，以航班为单位

将各个工种组群，相关信息在群内实时更新、高效共享，让航班的各个环节保障环节实现无缝对接，通过技术不断提升安全体系效能。

一年多以来，海航控股持续推动高新技术的全面应用，客舱局域网不断升级迭代，并将海航控股机上娱乐系统内的资源扩充至电影200余部、电视节目600余集、音乐专辑1500张、在线游戏30余个，让旅客在万里云端也能畅享空中互联。

在海航控股海口总部的航材库，《证券日报》记者看到了业内领先的航材智能立体仓库，这个智能立体仓库占地面积2300㎡，高度为16米，空间利用科学，相比传统航材库存储面积提升了近7倍，整个立体库共有8台巷道堆垛机，可提供3.6万个货位，分为料箱取和托盘区，目前存储约56000多个不同批次的常用航材。仓库使用智能化系统控制，每日出入库流动2000余项次，保障航空器定检、航线维修等航材使用需求。每一个料箱，托盘均有独立二维码，航材的出入货情况通过手持机扫码完成。智能立体仓库的操作方式实现从传统仓储“人检货”到“货到人”的转变，提高了航材库日常管理的安全性和准确性，出入库效率得到了显著提升。

20家A股白酒公司总市值缩水 多家酒企启动回购

■本报记者 李静

近日，华致酒行公告称，收到公司实际控制人、董事长吴向东《关于提议公司回购股份的函》。吴向东提议公司使用自有资金通过深圳证券交易系统以集中竞价交易方式回购公司已发行的部分人民币普通股(A股)股票，回购金额不低于1亿元(含)，且不超过1.5亿元(含)。

对于回购的原因，华致酒行方面称，基于对公司未来发展前景的信心以及对公司长期价值的认可，为有效增强投资者信心，结合当前市场环境，并在未来适宜时机将回购股份用于减少公司注册资本或员工持股计划或股权激励，以提升长期股东回报，提升公司竞争力和整体价值，促进公司健康可持续发展。

东方财富Choice数据显示，20家A股白酒上市公司年初总市值为4.29万亿元，今年以来截至12月7日收盘总市值为3.83万亿元，较年初缩水4600亿元。

多家酒企加入回购大军

出于对公司价值的认可以及行业发展的信心，今年下半年以来，包括舍得酒业、口子窖、会稽山等多家白酒上市公司回购公司股票。

其中，舍得酒业的回购金额最高。据公告显示，舍得酒业拟以集中竞价交易方式回购公司股份，本次拟用于回购的资金总额不低于1.85亿元且不超过3.7亿元，回购价格不超过210元/股。舍得酒业发布回购进展称，公司完成回购，已实际回购公司股份277万股，占公司总股本的0.83%，回购最高价格138.13元/股，回购最低价格130.81元/股，回购均价133.52元/股，使用资金总额3.7亿元(不含交易费用)。

“公司回购股份用于实施员工持股计划，旨在建立长效激励机制，调动员工积极性，紧密结合股东、公司和员工利益，促进公司可持续发展。”舍得酒业如此表示。

除此之外，口子窖、会稽山也均发布回购方案，并于近期纷纷披露具体的回购进度。

口子窖、会稽山均表示，回购主要是为进一步稳定投资者对公司股票长期价值的预期，构建长期稳定的投资者结构。

对于上述白酒上市公司回购自家股份的行为，深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示，白酒上市公司具备较强的资金实力，在市场调整期回购股票，有利于优化资本结构，降低融资成本。

在张孝荣看来，在当前白酒行业面临困境的背景下，上市公司回购股票可以向市场传递积极的信号，表明公司对未来发展有信心，有助于稳定投资者情绪。

白酒行业分析师、知趣咨询总经理蔡学飞对《证券日报》记者表示，白酒行业目前市场竞争激烈，需求疲软，市场承压，企业需要通过回购股票稳定股价，从而维护企业品牌形象，增强股东们的信心，同时回购意味着公司有较充足的现金流，而且认为本公司的股票内在价值大于市场价格，因此是企业经营良好、对未来持有积极态度的一种表现。

“今年白酒上市公司纷纷回购自家股票，也是因为股价连续下跌，需要提振投资者信心，回购是比较好的一种提振投资者信心的方式。”前海开源基金首席经济学家杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示。

白酒股估值处于低位

受行业调整等多因素影响，白酒股的估值普遍处于历史低位，今年以来，20家A股白酒上市公司总市值缩水4600亿元。

在业内人士看来，白酒上市公司市值缩水的背后，与行业新一轮调整不无关系，在存量市场竞争中，白酒的市场动销在放缓，产品价格倒挂等因素影响资本市场的投资信心。

光大证券认为，当前，白酒行业处于结构性调整期，整体估值偏弱，目前处于低位。数据显示，2016年至今申万白酒指数PE均值为32.65，当前值为25.83，白酒板块绝对估值处于低位。

事实上，历史上出现过多次白酒行业的调整，但白酒行业虽然短期承压，但在行业两极分化下，仍保持强者恒强的态势。年关将至，酒企的年终回款也陆续接近尾声，酒企看好明年的发展并不断在年终经销商大会上释放积极信息。加上春节销售旺季也进入倒计时，市场上对于白酒向好的预期也在升高。

汾酒股份公司总经理助理、营销中心主任、汾酒销售公司总经理张永福在公司举办的全球经销商大会上表示，当前，汾酒“一轮红日、五星灿烂、清香天下”的市场结构逐步开始形成，中高端产品的占比逐年提升，可谓“风景这边独好”。

一边是酒企看好公司未来发展，纷纷自掏腰包拿出真金白银来购买自家股票，一边是酒企年终收官将至，利好信息不断释放。这也让身处低谷的白酒板块有了暖意，部分白酒公司股价已经连续两天翻红。

国泰君安表示，目前各大品牌回款陆续接近尾声，批价、库存等渠道反馈皆处于相对良性状态，四季度经销商大会与旺季开门红有望迎来密集反馈与催化。

信达澳亚基金也表示，展望明年，白酒行业仍具备一定的结构性机会。一方面宏观经济复苏可期，或有利于白酒去库存进度加速；此外在行业整体估值处于低位的背景下，高端白酒品牌及渠道建设具备一定护城河的企业有望率先迎来估值复苏。

“当前主流酒企库存整体处于合理水平，价差整体较为平稳，估计将以相对稳定的渠道秩序迎接来年开门红。2024年春节旺季需求更加刚性，从往年来看春节动销好于预期的可能性较高，预期板块后续将保持基本面稳步修复的节奏。”国泰君安如此表示。

创力集团董事长石良希：

煤机企业如何应对智能化时代

■本报记者 徐一鸣
见习记者 张文湘

创力集团的厂房内，一排排的设备整齐排列。在工作人员的指引下，《证券日报》记者来到一台长约数米、高超过一米的大型设备前。“这是我们的EBZ系列掘进机，掘进高度最高为5.6m，能全面覆盖煤矿所需机型。设备主要用于在煤矿的平直地面下开凿巷道，这是煤矿开采必不可少的环节。”创力集团工作人员向记者介绍。

工作人员随后带记者参观了采煤机、乳化液泵等大型设备，他告诉记者，创力集团主要从事煤矿机械装备制造业务，近年来往自动化、信息化、智能化、成套化方向发展，提供基于“5G+AI”技术的智慧矿山成套技术与装备，煤矿智能洗选成套技术与装备的安装制造、服务。

创力集团董事长石良希在接受《证券日报》记者采访时表示，智能化、成套化是煤矿机械装备行业的发展方向，而煤炭行业未来仍有巨大的发展空间，这都为煤矿装备行业提供了强劲的增长动力。

公开资料显示，创力集团成立于2003年，并于2015年3月20日在

上交所主板上市。公司客户主要以神华集团、晋能集团、华阳集团等大型国有煤炭生产企业为主，公司采煤机、掘进机、乳化液泵站、喷雾泵站等的销量连续多年稳居全国前列。

持续提升盈利能力

上市以来，创力集团业绩表现稳健。2022年，创力集团营业收入、归母净利润分别为26.08亿元和4.04亿元。今年前三季度，创力集团实现营业收入18.99亿元，同比增长14.09%；扣非净利润为2.24亿元，同比增长1.38%。

近年来，创力集团逐步加大创新升级、降本增效的力度。2022年，创力集团聚焦主业，逐步剥离部分与煤机装备无关的业务，同时通过与外协供应商协商降价等方式，进行降本增效。

当前，国内采煤机同行竞争进一步加剧，创力集团也逐渐将目光投向毛利率更高的海外市场。2022年，创力集团拿到俄罗斯掘进设备第一批订单，目前产品主要出口俄罗斯、印度等海外主要采煤市场。资料显示，2022年创力集团境外业务整体毛利率达到50.44%，而整体

业务的毛利率为45.9%。

“相信未来国际业务方面会有更多机会。另外，企业要有足够的利润，才能有资金投入研发，产能才能往高端升级，希望行业内不要过度竞争，大家共同去开拓更大的市场。”石良希呼吁。

转型成效显著

近年来，互联网、人工智能等新技术对各大传统产业造成了巨大的冲击。煤机行业如今也迎来重大变化，智能化、成套化成为行业未来的发展方向。

20世纪80年代末期，煤矿行业曾迎来一批招工热潮，大批高中生、初中生进入煤矿行业工作。而伴随着中国经济的发展，煤矿行业在国人中的地位也在悄然变化。由于存在工作环境相对较差、工作地点偏僻等问题，年轻一代普遍不愿进入煤炭相关企业工作，相关企业面临“招人难”“留人难”等问题。加快智能化、无人化转型，也被认为是相关企业应对用人问题的重要方式。

为契合行业发展趋势，创力集团持续加大研发投入和技术创新力度，建立院士专家工作站、上海

市企业技术中心等多个技术创新平台。2022年，公司EBZ260系列掘进机被评为“上海市高新技术A类产品”“上海市自主创新百佳产品”。

另外，创力集团也加强与华为等大公司的合作，公司在投资者平台回复称，目前与华为主要就矿鸿系统的应用及装机事宜进行合作，目前公司已研发出基于矿鸿系统的控制器，已获得华为官方矿鸿认证，并已装机使用。《证券日报》记者了解到，在部分场景、条件下，创力集团的产品已经可以实现局部的无人化操作；智能化采煤机、智能化掘进机、智能化液液泵，在部分条件下实现了少人化干预操作。

另一方面，煤炭企业对成套智能化开采设备、配套服务设施的需求逐步增加。石良希介绍称，2023年公司成立了新的运维管理平台，将所有数据统一管理，公司采用物联网、云计算、大数据、人工智能等技术的智慧矿山系统也交付使用，公司成套交付的项目和服务获得客户的肯定。

“公司在积极推动煤机行业的标准制定，我们

在可以说是行业解决方案的提供商，行业标准的参与者。”石良希如是说。

近年来，随着光伏等新能源技术的发展，以及“双碳”目标的提出，煤炭行业的发展前景受到各方关注。而石良希则对煤炭行业的发展始终充满信心。

“煤是一种重要的化工原料，中国的能源结构始终是多煤少油，而光伏等新能源还不够稳定。接下来的几十年，煤炭还将继续扮演重要作用。”石良希如是说。

资料显示，煤炭在当前中国的能源应用中仍占据重要地位。中国电力企业联合会发布的数据显示，今年上半年，煤电发电量占全口径总发电量的58.5%，是当前国内电力供应的最主要来源。2023年上半年，国内原煤产量为23亿吨，同比增长4.4%；全国进口煤炭2.2亿吨，同比增长93%。

“目前来看，煤炭的地位仍然不可撼动，煤炭和上游的煤矿机械行业仍然有巨大的需求。”石良希如是说。

