

# 民航局：2024年力争旅客运输量6.9亿人次 推动国产民机走出国门

■本报记者 李乔宇  
见习记者 梁傲男

1月4日，2024年全国民航工作会议在京召开。会上披露，2023年，经过七个阶段稳健恢复，国内航线客运规模相比2019年增长1.5%，在各类交通运输方式中恢复速度最快。

展望2024年，民航局表示，将全面拉动航空市场需求，统筹扩大内需和供给侧结构性改革，力争完成运输总周转量、旅客运输量和货邮运输量1360亿吨公里、6.9亿人次和760万吨。国际客运市场将加快恢复，预计2024年底每周达6000班次左右。新的一年，将推动国产民机性能持续提升，并走出国门。

中国民航高质量发展研究中心专家葛琦对《证券日报》记者表示，旅客运输量目标符合预期，体现出民航局对于行业发展的信心。预计2024年，我国民航业旅客结构仍以国内旅客为主，国际旅客数量也有较为明显的增长。

## 民航安全形势总体平稳

回顾2023年，民航安全形势总体平稳。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%。

2023年，在国际航班方面，国际客运航班从年初的每周不到500班恢复至目前4600余班，增长9.6倍；中美定期直飞航班增至每周63班；与“一带一路”共建国家之间的恢复水平高于国际航线整体恢复水平6.2个百分点，有力促进了国际人员交往。

2023年，我国飞机日利用率8.1小时，同比提高3.8小时；正班客座率77.9%、载运率67.7%，同比提高11.3个百分点、2.7个百分点；全行业大幅减亏1872亿元。千万级机

场航班平均靠桥率提升3.41个百分点；全年航班正常率达87.8%。全年完成固定资产投资1150亿元，连续4年超千亿元；运输机场总量达到259个，总容量达15.6亿人次。

2023年，全年约144.9万架次航班使用临时航线，缩短飞行距离4145万公里。通过改革航段时间管理方式，全年航班正常率达87.8%，较2019年提高6.15个百分点。此外，千万级机场航班靠桥率专项整治后，平均靠桥率提升3.41个百分点，累计增加靠桥航班15万架次，惠及旅客2239万人次。

中国民用航空局局长宋志勇在2024年全国民航工作会议上表示，2024年，民航将落实中美元首会晤成果，推进中美直航航班大幅增加，扩大与“一带一路”共建国家航权安排，深化与中亚、中东、非洲等地区的项目合作；提升现有三、四航权资源使用效率，支持航空公司根据航线网络拓展需要用好境外第五航权；推动优化签证和出入境政策，提高通关便利化水平，提升国际航班出入境效率。

在葛琦看来，随着国际旅客出行需求的进一步释放，预计在2024年有更多国际航线将恢复运营，市场预期有望进一步向好。

海通国际研报显示，行业恢复趋势确立，大周期逐渐上行。国内需求增长已筑牢航司业绩修复基础。随着出境政策放松，国际航空出行需求将进一步回暖。此外，海外机场地面保障、航司运力等逐渐恢复，国际线有望进一步修复。

## 国产民机实现新突破

在新发展理念引领下，民航供给侧结构性改革进一步深化，资源要素配置持续优化，科技创新成果加快应用，员工素质能力持续提升，民航全要素生产率将进一步提升，我国民航将迈向更为安全、更



展望2024年，民航局表示，力争完成运输总周转量、旅客运输量和货邮运输量1360亿吨公里、6.9亿人次和760万吨

王琳/制图

有效率、更加公平、更可持续的高质量发展之路。

本次会议提到，随着航空价值链拓展提升、供应链深度融合、产业链日益完整，民航产业内外各主体相互融合、相互赋能趋势不断加强，越来越呈现“对内系统集成，对外协同共生”的产业生态特征。

民航局表示，2024年将做好C919、ARJ21适航管理，做好C919、ARJ21改型优化适航审查，推动国产民机性能持续提升；做好CJ-1000A、AG600等国家重点型号审定，推进C919飞机EASA（欧洲航空安全局）认可审查，推动国产民机走出国门。

“C919已经能够飞往认可我国适航证的国家，具备了执飞国际航线的基础。如果C919未来能够通过EASA认可审查，则有望被欧洲航空公司使用，为国产大飞机开辟出更为广阔的市场空间。”葛琦表示。

达索系统创新业务国际与战略业务总监张春光对《证券日报》记者表示，如果C919能够如约通过EASA认可审查，那么理论上来看，C919就能够顺畅地走出国门，飞往欧洲等市场。

在张春光看来，C919已经在国内市场具备了较充分的飞行经验。经过近些年的发展，我国基建

实力已经驰名海外，为C919得到海外旅客的认可奠定了坚实基础。随着C919走出国门，大飞机产业链有望迎来更广阔的市场空间。张春光表示，当下我国大飞机产业链上的企业主要服务于特定领域，随着未来C919需求逐步放量，原本用于特定领域的航空技术有望在民用市场“大展拳脚”。

会议还提到，2024年，民航将进一步完善科教创新体系，解决民航重大技术装备、关键生产运行系统、核心商务服务等长期受制于人的“卡脖子”问题，防范化解影响行业长远发展的系统性风险。

# 低空经济新年迎利好 已有上市公司尝试布局

■本报记者 谢若琳  
见习记者 寇佳丽

1月4日，2024年全国民航工作会议在京召开。在部署2024年民航重点任务时，会议提出2024年民航将大力服务低空经济发展，包括支持以民用无人驾驶航空试验区（基地）为基础，推动打造若干低空经济示范区。

中国交通运输协会新技术促进分会专家委员解筱文对《证券日报》记者表示，低空经济产业集聚效应强，拥有多领域、跨行业、全链条等特点，发展低空经济对我国具

有重要战略意义。

地方政策举措也在持续关注低空经济。1月3日，深圳市人民代表大会常务委员会发布《深圳经济特区低空经济产业促进条例》（以下简称《条例》）。《条例》自2024年2月1日起施行，从基础设施、飞行服务、产业应用、技术创新等方面为低空经济产业发展保驾护航。

“发展低空经济可以加快相关产业链形成产业集群，助力地方打造高新技术孵化平台，从而形成新的经济增长点。”萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊对《证券日报》记者表示，深圳、广州等地无人机、航空电控等

相关产业齐全，发展低空经济优势明显，动力强，政策举措的及时出台有助于打造更好的发展环境。

低空经济主要包括低空制造、低空飞行、低空保障和综合服务。经过多年成长，我国低空经济产业已具备相当规模。中商产业研究院公布的数据显示，2022年低空经济对国民经济的综合贡献值约为4000亿元，预计2024年，低空经济市场规模将达5035亿元。

“低空经济产业前景广阔，除政策外，背后支撑因素至少还有两点，分别是科技含量高、产业带动效应明显。”艾媒咨询CEO兼首席

分析师张毅对《证券日报》记者表示，低空飞行、低空制造均离不开高科技产品，顺应了当前国家高度重视科技创新的整体趋势。低空制造牵涉产业链规模庞大，随着低空经济对各行各业的渗透，其将带动更多行业进一步向上发展。

前瞻产业研究院披露数据显示，截至2024年1月2日，中国低空经济行业共有相关企业数量超过8000家，企业注册数量整体呈增长趋势。中商产业研究院的数据则显示，目前，中国低空经济相关上市公司共有31家。

华平股份1月2日表示，公司

密切关注低空经济发展，在低空保障产业等领域中已布局相关业务，目前尚处于初期研发阶段。谈及与低空经济相关的技术储备，川大智胜表示，公司拥有自主研发的针对低空安全管控需求研制的低空监视雷达系统，可以实现组网对广域范围低空空域进行连续监视。

对此，北京社科院副研究员王鹏向《证券日报》记者表示，低空经济在产业上的集聚效应需要通过实践探索来落实，而上市公司对低空经济业务的加码布局是一条有效路径，可操作性强。

# 需求静待修复 化工行业2024年供需矛盾或将缓和

■本报记者 王佳

2024年伊始，多家化工行业上市公司公告新投资项目及在建项目进展。处在新一轮产能扩张阶段尾声的化工行业，在经历了2023年市场普遍下跌的“探底”后，2024年在经济稳步复苏的预期下，或迎来修复行情。

卓创资讯分析师李训军对《证券日报》记者表示：“整体来看，2024年有机化工市场大概率呈现两头高中间低的形态，趋势上呈现震荡上涨走势，价格重心较2023年或有所抬升。”

采访中，多家化工上市公司、分析机构对于2024年的行业走势持谨慎乐观态度。华鑫证券分析认为，供需错配下，预计化工行业板块机会仍显，但2024年包括涤纶长丝、轮胎、聚氨酯、煤化工、农化行业等细分行业值得聚焦。

## 多家公司披露项目进展

1月4日，国内聚醚行业头部公司隆华新材披露两则项目投资公告，一方面公司拟投资约1.5亿元，对位于山东高青的公司工厂的公辅工程进

行提升改造，以进一步巩固公司在国内聚醚多元醇领域的领先地位；另一方面，公司拟投资约16亿元在中国（上海）自由贸易试验区临港新片区建设“高性能改性高分子材料”项目，并建设高分子材料研发中心。

隆华新材相关负责人对《证券日报》记者表示，公司本次在上海的大手笔投资旨在补强公司尼龙产业链，是对公司现有产品结构向下游高性能改性高分子材料的进一步延伸，助力公司迈向国际一流高分子材料供应商。

2024年开年以来，光威复材、彤程新材、湖北宜化等多家化工类上市公司都披露了其新投资项目或在建项目投资等情况进展。

李训军表示，2019年以来中国化工行业处于新一轮产能扩张阶段，尤其是2020年至2023年产能增速提升较快。“2023年国内化工行业维持产能扩张态势，主要产品产能维持两位数的增幅。”李训军说，其中PX（对二甲苯）、聚丙烯产能增长速度较快，两者增幅均超过了20%。

华鑫证券分析称，在这一波扩产周期中呈现出一个特别显著的特征就是龙头企业凭借成本优势持续

扩张，行业竞争格局持续优化，龙头优势凸显。

只是，在产能持续增长及海内外经济增速放缓等因素影响下，化工行业景气度有所降低，各细分行业普遍通过开工负荷率的调节来适配需求降温预期。同时由于2022年以来原油、煤炭等能源价格高位回落，降低了化工产品的成本支撑，导致2023年化工市场普遍下跌。

李训军表示，基于周期性角度考虑，2024年处于新一轮库存周期中的补库阶段，价格易涨难跌。“从宏观驱动因素上看，国内经济延续复苏趋势将会为大宗商品提供路径依赖，但2024年上半年的需求仍或表现为‘弱需求’状态，下半年或有所好转。”

## 化工品需求分化明显

“2024年化工行业供给压力相对较大，尽管受到供需格局、盈利预期、现金流压力等因素影响存在推迟投产的可能，但供大于求的格局很难因此有所改变。”李训军说。但考虑到经济增长将带动消费端复苏，这种供需矛盾预计将出现一定

程度的缓和。

需求层面来看，化工品大概有35%应用于房地产等建筑行业，其次是电子电器、家用、农业、汽车等。对于房地产行业来说，多家机构均分析认为，随着后续相关政策落地，房地产市场或将边际改善，但由于房地产复苏的节奏较过去要弱一些，因此对于相关化工品消费增长的带动作用将相对有限。由于家居、家电购买与换新意愿不断提升，化工行业细分领域当中的部分塑料品种、相关化纤产品、聚氨酯等化工品需求表现有望保持增长。

李训军也表示，未来五年，主要化工品的产能增幅将逐步放缓，但2024年化工行业仍有部分产品将维持高增长，尤其是乙烯、丙烯及主要下游聚乙烯、聚丙烯或依然会维持两位数的增幅。

值得注意的是，汽车行业2023年以来在产销及出口上表现突出，进入到2024年后在促销政策提振下或将得到延续，尤其是新能源汽车的快速普及以及渗透率的提升对于塑料消费的提振作用相对较强。上述隆华新材相关负责人表示，



## 防范业绩补偿承诺“落空”的三点建议

■谢岚

深交所1月4日公告称，对宏达新材业绩承诺方江苏卓睿控股有限公司（以下简称“卓睿控股”）发监管函。

据悉，宏达新材在2019年9月份收购上海观峰信息科技有限公司（以下简称“上海观峰”）的交易中，分别与当时上海观峰的两大股东宁波梅山保税港区骥勤投资有限公司（以下简称“骥勤投资”）和卓睿控股达成收购协议。其中约定，如上海观峰未完成一定的业绩承诺，骥勤投资和卓睿控股需要对宏达新材进行补偿。然而，业绩承诺期届满后，上海观峰未能达成上述业绩承诺，而骥勤投资和卓睿控股对宏达新材的补偿承诺却落了空，目前，业绩承诺方仍欠1.35亿元的补偿款未支付。此前，深交所也因此已对骥勤投资给予了公开谴责处分。

事实上，在A股市场上，类似的因收购中的业绩补偿承诺条款引发的纠纷时有发生——业绩承诺容易，达标困难；补偿承诺容易，兑现困难。

业绩承诺和补偿条款作为交易中的制度安排，一直在上市公司的收购交易中颇受欢迎，在一定程度上保护了上市公司和投资者权益，总体上具有积极意义。那么，如何有效防范业绩承诺补偿“落空”的情况呢？笔者建议可以从三方面入手：

首先，应对上市公司对标的资产进行充分尽职调查，谨慎跨界收购。业绩承诺和补偿条款的初衷，是为了降低上市公司收购中因信息不对称而引发的风险。反过来讲，上市公司不能因为交易对手方做出了业绩承诺补偿，从而放松了对标的资产的业绩情况、财务状况等关键信息的调查研究，这无疑是一种本末倒置的行为。特别是在跨界收购中，面对不熟悉的行业领域，这种信息不对称会进一步放大，上市公司更应该谨慎而行，从源头把住关。

其次，业绩承诺方应提供担保，且担保物需足够覆盖可能的补偿额度。譬如以现金支付交易对价的，收购交易各方可以约定在业绩承诺期内就这笔资金建立一个共管账户，业绩完成一定比例后解冻一定比例的资金划给买方。若某年业绩不达标，就从中提取相关补偿资金直接划回上市公司。这样可以有效避免向业绩承诺方追索补偿款困难的情况发生。

最后，监管部门应持续强化监管和惩罚。2023年2月份审议通过的《上市公司重大资产重组管理办法》中明确指出，交易对方逾期未履行或者违反业绩补偿协议、承诺的，由中国证监会责令改正，并可以采取监管谈话、出具警示函、责令公开说明等监管措施，将相关情况记入诚信档案；情节严重的，可以对有关责任人员采取证券市场禁入的措施。相信随着监管机构依法依规严格监管执法，一定程度上可以引导业绩承诺方诚信履诺，更重要的是，可以提示标的资产对手方在交易前根据实际情况合理承诺，避免用“高承诺”作为筹码换取“高估值”的行为。

## 赛力斯集团与华为数字能源达成全面战略合作

■本报记者 冯雨瑶

1月4日，赛力斯集团与华为数字能源技术有限公司（以下简称“华为数字能源”）在深圳签署全面战略合作协议。

双方将在新能源汽车智能电动部件产品、新能源汽车平台技术开发与应用、新能源汽车充电网络建设与运营、新能源汽车国际化等领域展开全面战略合作。在此基础上，双方将联合打造有竞争力、追求极致用户体验的产品，共建产业生态，共同推动新能源汽车产业的高质量发展。

基于华为数字能源在数字技术、电力电子技术领域的积累，以及赛力斯集团在新能源汽车研发、制造、销售及服务等方面的优势，双方达成了全面战略合作协议。根据协议，双方将重点在以下几方面深化合作：

一是在智能电动部件产品方面，将联合研发与制造电驱动、车载充电、增程系统、智能光伏、底盘融合系统、线控制动、多合一驱动系统等部件产品。二是在智能电动的创新降本合作上，将通过E2E技术创新、规模化，实现整车创新降本，加速推动智能电动解决方案商业化变现。三是在产品与技术联合开发方面，将共同打造极具市场竞争力的产品与技术解决方案，为消费者提供极致的产品体验。四是在充电网络超充联盟及服务方面，携手推进新能源汽车充电超充网络部署，实现平台互联互通。五是在国际化合作方面，共同推动国际化产品的技术开发与国际化市场拓展。

华为数字能源与赛力斯集团的合作最早可追溯到2018年，双方开始在智能电动领域展开合作，并于2021年成功实现产品量产，后续在AITO问界M5、M7等车型上获得了市场和用户的广泛认可。展望未来，双方将探索更深入的合作模式，共同推动新能源汽车的高质量发展。