

## 13家上市公司先行披露2023年度现金分红计划

■本报记者 桂小琴

在年报有序披露的同时,陆续有上市公司选择先行发布2023年度利润分配预案或分红提议,并选择以现金分红的方式给予投资者回馈。

同花顺数据显示,截至2月20日,有13家公司公告收到公司实控人或控股股东等提交的现金分红提议或利润分配预案。对于提议分红的原因,这些公司纷纷表示,推动全体股东共享公司经营发展成果,切实保护广大投资者利益。

北京社科院副研究员王鹏告诉《证券日报》记者,在当前上市公

司集体重视“提质增效重回报”的背景下,一批公司率先提出分红预案无疑是一个积极的信号。现金分红作为上市公司对投资者的直接回报,可以增强投资者信心、培养投资者长期投资的理念、提升上市公司的形象。“现金分红鼓励投资者从公司的长期发展中获得回报,而非过度依赖短期市场波动,这有助于促进资本市场的健康发展。”

从公告内容来看,上述13家公司以现金分红为主,也有企业提出在现金分红的同时送转股份。对于提议原因,大部分的公告提及了“提高股东回报”等内容。

美盈森的公告显示,公司收到

公司董事长、控股股东王海鹏的提议函,考虑公司当前股价情况,基于对行业发展趋势及公司主业发展的坚定信心,结合公司未分配利润情况,为提高股东回报,推动全体股东共享公司经营发展成果,在符合《公司章程》及利润分配原则,保证公司正常经营和长远发展的前提下,建议向全体股东每10股派发现金红利1.30元(含税)。

瀚蓝环境公告称,接到控股股东的母公司广东南海控股集团有限公司的提议,在符合公司章程及股东回报规划的规定,并有利于公司正常经营和长远发展的前提下,就2023年利润分配预案,建议向全体股东每股派发现金红利金额(含

税)比2022年提升不低于100%,即每股派发现金红利不低于0.44元(含税)。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林告诉《证券日报》记者:“用现金分红回馈投资者,一方面说明公司现金流健康,另一方面现金分红的方式给投资者释放积极信号,增强投资者信心。”

从政策层面来看,2023年,证监会发布了分红新规,引导上市公司加大分红力度。对此,王鹏表示:“政策层面在力推上市公司的合理分红,旨在推动上市公司建立长期、稳定的分红机制,提高市场

的整体分红水平。在具备分红能力和意愿的公司表率作用之下,更多上市公司的积极分红有助于提升市场的整体分红水平,为投资者提供更多稳定的收益来源;其次,随着市场对分红机制的认知逐渐加深,投资者将更加重视上市公司的分红表现,能够持续稳定分红的公司有望获得更高的市场关注和估值提升。”

盘和林认为,分红也要结合公司的具体情况来分析,投资者要关注上市公司所在行业的发展阶段,对于成长期的企业,现金留在上市公司有利于上市公司扩大经营规模,而对于成熟期的公司,分红是保护投资人权益的最好方式。

多家上市航司1月份运营数据显著提升  
国际航线表现尤为亮眼

■本报记者 李万晨

2月20日,中国国航、南方航空、中国东航、海航控股等上市航司相继披露2024年1月份月度运营情况。中关村物联网产业联盟副秘书长、专精特新企业高质量发展促进工程执行主任袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示,多家航司1月份的运营数据表现出了明显的回暖和增长趋势。无论是运力投入、旅客周转量还是客座率,都有环比和同比的显著提升,其中国际航线的表现尤为亮眼。

“这说明2024年民航业的流量在持续恢复,预计将继续保持稳健复苏与增长态势。同时随着国际航线逐步恢复和周边国家市场运力投入的加大,行业整体规模将进一步扩大。”袁帅说。

## 运营关键指标大幅改善

在运力投入上,1月份,中国国航、南方航空、中国东航和海航控股的客运运力投入(按可用座位公里计)分别为285.33亿公里、303.46亿公里、248.77亿公里和119.82亿公里,分别同比上升53.1%、40.39%、65.95%和32.41%。

旅客周转量方面,1月份,中国国航旅客周转量同比上升69.1%,环比上升12.1%;中国东航旅客周转量(按客公里计)同比上升87.97%;南方航空公告显示,公司及所属子公司旅客周转量同比上升56.47%。

海航控股公告显示,1月份,公司及所属子公司收入客公里环比上升32.29%,同比上升30.81%;旅客运输量环比上升31.88%,同比上升22.79%;客运运力投入(按可利用客公里计)环比上升25.33%,同比上升32.41%。

客座率方面,1月份,中国国航平均客座率为77.6%,同比上升7.3个百分点,环比上升2.2个百分点;中国东航客座率为77.42%,同比上升9.07个百分点;南方航空客座率为81.01%,同比上升8.33个百分点;海航控股客座率为78.55%,环比上升4.13个百分点。

民营上市航司方面,1月份,春秋航空整体运营状况已赶超2019年同期,其中,国内航线的客运运力投入、旅客周转量、载客量分别同比增长22.39%、31.19%、33.47%,较2019年同期分别增长64.71%、67.02%、56.79%,客座率达91.57%。从吉祥航空发布的1月份主要运营数据来看,期内,旅客周转量同比上升55.6%,较2019年同期上升34.53%;载客量223.73万人次,同比上升49.58%,较2019年同期上升27.55%;客座率为83.51%,同比上升9.39个百分点,较2019年同期上升1.11个百分点。

1月26日开启的春运,也为航司带来了流量收益。多家航司在1月份增加了国内的运力,加密了诸如冰雪、暖冬的航线。如中国东航于1月份在国内市场,新开北京大兴—长白山;加密上海虹桥—海口、上海虹桥—南宁等多条航线。

飞常准数据显示,1月份,中国境内航线日均执行航班量约12835班次,环比增长11.17%。日均航班量同比增长20.88%,比2019年同期增长9.68%。

## 国际航线及运力大幅增长

民航智库专家韩涛在接受《证券日报》记者采访时表示,受到出国或回国探亲访友需求大幅增加以及部分国家免签政策的出台等多重因素影响,1月份各大航司国际客运运力投入和国际航班加密的增长数据亮眼。

1月份,中国国航国际客运运力投入同比上升844.9%,环比上升4.0%,旅客周转量同比上升1093.3%,环比上升10.0%,国际航线同比上升15.4个百分点,环比上升4.0个百分点;南方航空国际客运运力投入、国际旅客周转量分别同比上升487.74%、527.42%;中国东航国际航线客运运力投入(按可用座位公里计)同比增长891.74%,国际航线旅客周转量同比增长994.99%;吉祥航空国际航线客运运力投入、旅客周转量、载客量分别同比上升281.1%、350.67%、511.16%;春秋航空国际航线的客运运力投入、旅客周转量、载客量分别同比上升299.95%、716.03%、824.06%,恢复至2019年同期的62%、60%、68%,客座率达86.62%。

多家航司在1月份均新增和复航、加密多条航线。中国东航新开三亚—上海浦东—伦敦希斯罗、北京大兴—吉隆坡等国际航线;海航控股于1月21日起,新增深圳—开罗航线(每周三班)等。吉祥航空新增海口—上海浦东—大阪、上海浦东—巴厘岛、上海浦东—旭川等航线。春秋航空新增上海浦东—冲绳、深圳—扬州、深圳—绵阳等往返航线,新增1架A321neo型飞机。

袁帅表示,新年国际航班运力以及航司国际航线的增加,对2024年航司业绩修复具有积极的影响。

“首先,通过增加国际航班和航线,航司可以扩大市场份额,增加收入来源。其次,随着国际旅行的恢复,旅客数量和周转速度的增加将带来航司盈利能力的提升。国际航班运力以及航司国际航线的增加将为航司的业绩修复提供有力的支撑。”袁帅表示。

中国民航科学技术研究院副研究员占芬认为,国际航线的恢复有利于提升宽体机利用率,提升飞机经济运营能力,助力企业减亏,也有利于稳定从业人员。“当前是抢占国际航线资源的关键期,也是恢复市场的窗口期,国际航线的恢复有利于航司恢复并拓展航线网络,提高国际竞争力。”占芬说。

中国信息协会常务理事朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示,随着市场需求的恢复,航空业正逐渐走出低谷,展现出较强的复苏势头。

对于未来市场的变化,各大航司也积极做好准备力争取行业复苏机遇。

海航控股相关人士向记者表示,公司航线网络扩展、服务质量的提升以及对市场需求的快速响应,都将为公司带来更多的客流和收入,为公司长期发展和业绩增长提供有力支持。

春秋航空内部人士表示,公司中长期国际航线仍然以东南亚、东北亚市场为主,目前仍在恢复过程中。2024年随着一系列出入境便利化政策措施出台,国际客运市场将加快恢复。

## 比亚迪吹响价格战号角:“电比油低”时代开启 行业进入淘汰赛?

■本报记者 冯雨瑶 刘剑

2月19日,比亚迪吹响了龙年价格战的冲锋号,随后,多家公司纷纷跟进,宣布旗下的部分车型降价,价格战的“火药味”在汽车市场渐浓。

“汽车市场价格战的根本原因是新技术取代旧技术、新能源车对燃油车的替代。”全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树对记者表示,在建立市场新秩序过程中,新老更替的过程竞争激烈,预计这一过程会持续几年的时间,直到新的格局形成。

“随着新能源车渗透率快速提升,传统燃油车市场规模逐步缩小,庞大的传统产能与逐步萎缩的燃油车市场矛盾将带来更激烈的价格战。”崔东树进一步强调:“规模决定成本和企业生存状态,多数厂商优先保份额,必然使得价格竞争进一步加剧。”

## 开年价格战打响

2月19日,比亚迪宣布推出秦PLUS荣耀版和驱逐舰05荣耀版两款车型,起售价均降至7.98万元。

在其之后,五菱星光也进行了降价,官宣五菱星光150km进阶版插混轿车降至9.98万元,较原价10.58万元降低6000元。此外,长安启源和哪吒汽车也纷纷跟进,长安启源A05售价7.39万元起,哪吒汽车则推出了全系产品最高尊享2.2万元的直降优惠。

上汽通用旗下别克品牌也宣布,将于2月19日至29日对部分车型降价或补贴。其中,别克君越、威朗Pro、昂科威Plus分别提供3.5万元、5.5万元、6.5万元的单车优惠及置换补贴。

崔东树对记者表示:“在未来几年的高速增长中,2024年是新能源车企稳脚跟的关键年,竞争注定非常激烈。”

沃达福数字汽车国际合作研究中心主任张翔在接受《证券日报》记者采访时表示:“对于规模、体量较小的车企,资金量往往相对薄弱,产品降价后,这些车企往往都是亏损经营,价格战于它们而言无疑是雪上加霜,在没有规模经济效益的前提下,降价极有可能加速其资金链的断裂。”

近日,高合汽车被曝将停产6个月。不少业内人士认为,汽车行业洗牌仍在继续,厂商的淘汰赛也将开始。

在小鹏汽车董事长何小鹏看来,今年是中国汽车品牌进入“血海”竞争的第一年,也就是淘汰赛的第一年。比亚迪董事长兼总裁王传福表示,当前汽车产业变革已进入深水期,智能化变革开始换挡提速,新能源汽车发展只会越跑越快。

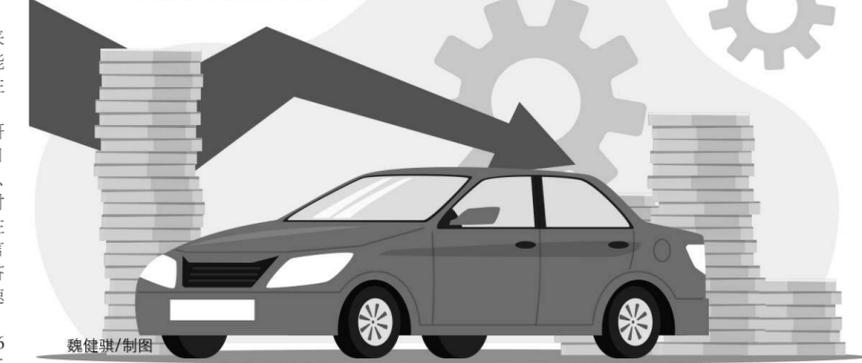
## 开启“电比油低”时代

本轮价格战,也让电动车与燃油车之间的市场比拼再次升级。

比亚迪表示,此次两款车型的核心目标是将插混车型“7字

2月19日

比亚迪宣布推出秦PLUS荣耀版和驱逐舰05荣耀版两款车型,起售价均降至7.98万元



魏健祺/制图

头”时代,进一步加速插混车型的“油电替代”效应,全面冲击A级轿车市场。

据了解,去年,比亚迪喊出了“油电同价”的口号,而今年的口号则为“电比油低”。在此之后,长安启源也喊出了“电比油低”的口号。

深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者坦言:“电比油低”的口号反映了新能源汽车厂商与传统燃油车厂商之间的竞争关系,特别是在同级别车型中的价格竞争。”

根据车主之家统计的数据,今年1月份,家轿销量排行前二的车型

是朗逸、轩逸,两款车型均出自合资企业。业内认为,从“电比油低”的口号来看,比亚迪、长安启源正是针对合资燃油车采取了先下手为强的策略,以期抢占更多市场。

“2024年价格战应该还是会持续。”盖世汽车研究院高级总监王显斌向《证券日报》记者表示:“一是豪华汽车品牌及部分主流合资企业依然有降价实力,产品促销空间依然有相应空间;二是头部新能源汽车企业因为规模化优势,同时叠加电池成本维持低位,软件技术摊销成本不断下降等因素,有降价促销的底气;三是国内市场玩家品牌过

多,竞争过于激烈,降低价格保证销量是多数企业选择的策略。”

崔东树也持同样看法,他认为2024年汽车市场竞争注定非常激烈。“从燃油车的角度来看,新能源成本下探给燃油车厂商带来巨大压力,燃油车产品更新换代相对较慢,产品智能化程度不高,更多依赖于优惠的价格来持续吸引客户。”崔东树表示,从新能源车的角度来看,随着碳酸锂价格下跌,电池成本降低,造车成本有所下降,且随着新能源市场高速发展,形成规模效应,产品拥有更多的利润空间。”

## 风电市场内生动力强劲 今年海上风电有望进一步增长

■本报记者 李昱丞

见习记者 解世豪

2月19日,研究机构彭博新能源财经(BNEF)发布消息,2023年中国风电新增吊装容量77.1GW,同比上涨58%,创历史新高。其中,陆上风电新增69.4GW,同比增长59%;海上风电新增7.6GW,同比增长48%。

数据显示,2023年主要风电整机制造商中国市场新增吊装容量排名前五的分别为金风科技16.67GW、远景能源14.84GW、运达股份10.38GW、明阳智能9.02GW和三一重能7.76GW。上述“五强”在2023年的中国市场份额依次为20%、19%、13%、12%和10%。

分类型来看,陆上风电市场

中,前三名分别为金风科技、远景能源、运达股份,三一重能2023年的陆上风电吊装容量相较2022年近乎翻倍并位列第四,东方电气实现陆上风电吊装容量三倍增长,排名第五。

海上风电市场中,明阳智能海上风电新增装机相较2022年实现翻倍,位列第一。前三大整机制造商分别为明阳智能、电气风电和远景能源。

中国信息协会常务理事朱克力对《证券日报》记者表示:“2023年国内风电行业呈现出一片生机勃勃的景象,新增吊装容量的成绩足以证明中国风电行业的内生增长动力强劲,技术进步与市场规模的扩大形成良性循环。”

在2023年中国风电市场中,海

上风电无疑是重要的组成部分。中国电力网数据显示,2023年广东省完成首次海上风电资源竞配,装机总量突破10GW大关,海上风电、海洋牧场向深远海进军取得实质性突破。

2024年,多地更是瞄准这片“蓝海”,也希望助力海上风电更上一层楼。

2月19日,上海市发改委发布《上海市可再生能源项目竞争性配置管理办法》表示,海上风电、海上光伏发电、海洋能发电等海上可再生能源项目由市场发展改革委根据规划确定项目场址,委托完成基础资料收集与场址落实等前期准备工作。市发展改革委通过竞争方式公开选择项目投资主体,综合评分高的投资主体获得

项目开发资格。

近日,海南、福建等多省公布《2024年重大项目投资计划表》。根据安排,海南省将在2024年安排重大正式项目295个,总投资7744亿元,另外安排预备项目112个,总投资3334亿元。上述项目中,涉及风电项目8个,总投资超千亿元。其中,7个为海上风电项目,规模总计7500MW;1个为风电厂改造升级项目,规模为104MW。

福建省发改委发布的《2024年度省重点项目名单的通知》显示,福建省2024年将重点建设11个海上风电项目,总装机容量为4.85GW。

中信证券在研报中表示,近期,国内外海上风电项目持续推进,景气度持续向好。海外来看,

欧洲、美国及亚太地区海上风电项目

批复和建设进度加速;国内来看,海风限制因素逐步解除后,项目审批和招标节奏延续回升,多个沿海省份在省管和国管海域批复项目。预计2024年全球海上风电项目持续批复,打开行业中长期增长空间,海上风电项目建设保持较快增长,需求释放拉动海上风电产业出货量持续增长。

“海上风电的快速发展将带动一系列相关产业的繁荣。从设备制造到安装运维,从电力输送到并网消纳,每一个环节都将受益,同时,这也将促进相关技术的创新与进步,推动整个产业链的优化升级。”科方得智库研究负责人张新原对《证券日报》记者表示。

肯定,将进一步提升产品市场价值和国际知名度。

## 持续推动国际高端认证

作为国内大型原料药生产企业之一,东北制药一直以来积极推进原料药产品的国际注册及高端认证,加大国际市场拓展力度,提高国际市场销售份额。“早在2006年,东北制药就成为国内吡拉西坦原料药生产企业中率先获得欧盟CEP证书的企业。此次左卡尼汀原料药获得

肯定,将进一步提升产品市场价值和国际知名度。

## 持续推动国际高端认证

CEP认证,标志着东北制药在国际化道路上又迈出了坚实步伐。”东北制药原料药质量部部长魏艳表示。

“目前,公司维生素C及系列、左卡尼汀(左旋肉碱)及系列、磷霉素系列、盐酸小檗碱、吡拉西坦等主要原料药已经远销全球100多个国家和地区。东北制药也将进一步依托企业品牌、产品质量等优势,积极推进原料药产品的国际注册及高端认证,加大国际市场拓展力度。”魏艳表示。

(CIS)

东北制药左卡尼汀原料药获欧盟CEP证书  
进一步拓展国际高端市场

近日,从东北制药获悉,该公司原料药产品左卡尼汀取得了欧洲药品质量管理局签发的原料药欧洲药典适用性证书(简称“CEP证书”),意味着该原料药产品质量体系获得了国际高端市场的认可,为公司进一步拓展国际市场提供了竞争新优势。东北制药也成为国内左卡尼汀原料药生产企业中第二家获得CEP证书的企业。

## 产品质量体系获高端市场认可

据了解,CEP是欧盟对药品质

量体系的认证,是药品进入欧盟市场的通行证,不仅被所有欧盟成员国承认,也被其他签订了双边协定的国家认可。

“此次公司获欧盟CEP证书的原料药左卡尼汀,用于防治左卡尼汀缺乏。如慢性肾衰病人因血液透析所致的左卡尼汀缺乏;改善心肌缺血,抗心绞痛等。临床表现如心电图、骨骼肌痛(痛)、心律失常、高脂血症,以及低血压和透析中肌痉挛等。”东北制药原料药销售公司总经理李立介绍,近年来,该产品

在医学治疗及营养保健、食品、饲料添加方面优势凸显,市场前景广阔。

东北制药是国内大型左卡尼汀原料药生产企业,此前该产品已相继在日本、韩国、波兰等国家或地区注册成功。此次通过CEP认证,也标志着东北制药左卡尼汀原料药在质量、安全性和有效性等方面均达到了欧盟药品标准,这不仅是对东北制药产品质量的有力证明,更是对其工艺研发实力、生产管理、国际市场竞争力的全面

肯定,将进一步提升产品市场价值和国际知名度。

## 持续推动国际高端认证

CEP认证,标志着东北制药在国际化道路上又迈出了坚实步伐。”东北制药原料药质量部部长魏艳表示。

“目前,公司维生素C及系列、左卡尼汀(左旋肉碱)及系列、磷霉素系列、盐酸小檗碱、吡拉西坦等主要原料药已经远销全球100多个国家和地区。东北制药也将进一步依托企业品牌、产品质量等优势,积极推进原料药产品的国际注册及高端认证,加大国际市场拓展力度。”魏艳表示。