

南京化纤行情被“精准预测” 上交所启动交易核查

■本报记者 曹卫新

被市场冠以“低空经济概念股”的南京化纤，因5月20日在一分钟内上演了被网友精准预测的“天地板”行情引发市场质疑。

5月21日午间，上交所发布《关于南京化纤股票交易情况的通报》称，2024年5月20日，南京化纤股票价格出现大幅波动。上交所已关注到关于该股当日股价走势的相关网络信息，并立即启动交易核查，后续将根据核查结果及时依规采取相应措施。

截至5月21日收盘，南京化纤报收于7.5元/股。当日公司股价再次走出“过山车”行情，以跌停价开盘，最终以涨停价收盘。

人气股闪崩

5月20日，已连续收获6个涨停板的南京化纤以8.34元/股的涨停价开盘，盘中短暂打开涨停后再度封板。临近下午收盘，公司股价直线跳水，在一分钟内上演从涨停到跌停的极限闪崩，走出“天地板”行情。

蹊跷的是，当日有网友在同花顺论坛平台提前发帖精准预言了这一极端走势。一位网名为“Aurora查马”的网友于5月20日13时47分发帖称：“南京化纤下午2:34给你们来个惊喜。”

截至5月21日记者发稿，这条帖子获得2.2万个赞，评论数超2900条。

提前40多分钟准确断言下跌时间，该网友的精准预测引发股民质疑“是否有人在背后坐庄砸盘”。另有股民在网络平台上留言质疑涉嫌“操纵

东方财富Choice数据显示，截至5月21日，南京化纤股价近一个月涨幅约100%



股价“有内幕”。

上海明伦律师事务所王智斌律师在接受《证券日报》记者采访时表示：“是否构成操纵市场，与是否有人提前‘预言’并无直接关联。有人能够预言该主力的交易行为，这说明该主力是按照计划进行增减持而不是临时作出的决策，该主力及关联方是否涉嫌操纵市场、内幕交易等违规行为，取决于该主力的资金来源、资金来源以及前期整体的交易情况，而不应仅仅局限于5月20日当天的交易。”

“除此之外，市场主力的重大交易决策亦有可能构成内幕信息，此时，知情者利用该内幕信息高位逃顶或做空牟利的，则涉嫌构成内幕交易。”王智

斌补充道。

公司回应

今年以来，南京化纤股价涨幅明显。东方财富Choice数据显示，截至5月21日，南京化纤股价近一个月涨幅约100%。

5月10日至5月21日，近8个交易日公司股价异常波动，8天录得7个涨停板，累计涨幅达75.64%。期间，公司多次发布风险提示称，公司不存在应披露而未披露的重大事项，公司股票价格短期涨幅较大，敬请广大投资者注意二级市场交易风险，理性决策，审慎投资。

定期报告显示，近3年来公司业绩

表现不佳。2021年至2023年，公司处于亏损状态，归属于上市公司股东的净利润分别为-1.65亿元、-1.77亿元、-1.85亿元。公司2023年度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-1.99亿元。今年一季度公司仍未能扭转亏损态势，2024年第一季度归属于上市公司股东的净利润为-3260.83万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-3299.67万元。

对于市场提到的公司涉及低空经济概念及碳纤维等概念，公司证券部工作人员对记者表示：“一切信息以公司发布的公告为准。公司目前主营业务为纤维素纤维、PET结构材料，公司生产经营情况正常，未发生重大变化。”

同程旅行一季度收入同比增长近50%

■本报记者 谢岚
见习记者 梁傲男

5月21日，同程旅行发布2024年第一季度业绩报告。财报显示，一季度，公司实现收入38.66亿元，同比增长49.5%；经调整净利润5.58亿元，同比增长10.9%。截至2024年第一季度末，同程旅行年服务人次达18.27亿，同比增长57.4%；年付费用户达2.29亿，同比增长14.3%。用户规模和用户价值均实现大幅提升。

2023年以来，大众旅游市场持续繁荣。一方面，旅游变得更为“日常”和“大众”，消费者出游频次不断增加。另一方面，旅游需求日趋多元化、个性化，新的消费习惯正在逐渐影响旅游市场。

旅游酒店行业高级经济师赵焱焱对《证券日报》记者表示，当前，线下消费场景正迅速恢复活力，在线旅游平台有望在休闲旅游及出境游市场迎来新的增长机遇。

消费频次大幅提升

截至2024年一季度末，同程旅行的年付费用户同比增长14.3%至2.29亿。面对市场新需求不断涌现，同程旅行持续丰富服务场景和产品种类，以满足消费群体的多层次需求。

目前，同程旅行已将服务能力拓展至兴趣电商、线下服务、私域生态、厂商生态等多个消费场景，产品体系从酒店、机票等出行服务，逐步扩展至门票、电影票、电竞赛事等体验型消费产品。

这些布局在满足用户旅行需求的同时，也提高了用户与同程旅行的互动频次。同程旅行财报数据显示，截至2024年第一季度末，同程旅行的年服务人次同比增长57.4%，达到18.27亿。

2024年第一季度，同程旅行交易额同比增长15.2%，达到659亿元；收入同比增长49.5%，达到38.66亿元。具体来看，交通业务收入17.37亿元，同比增长25.6%；住宿业务收入达到9.65亿元，同比增长15.6%。

同时，同程旅行把握国际市场机会，快速拓展国际机票、国际酒店和出境游等业务。一季度，同程旅行的国际机票销量同比增长超过260%，国际酒店间夜量实现超过150%的同比增长。

AI移动影像成手机厂商比拼又一焦点

■本报记者 贾丽

移动影像是手机厂商比拼的焦点。纵观近期华为、vivo、OPPO、小米推出的新品，无一例外地将展示重点放在了基于AI算力、操作系统迭代升级的AI移动影像之上，而此前更有多家手机企业围绕影像亲自下场“造芯”。5月21日，在vivo影像新蓝图·X系列技术沟通会上，vivo副总裁、影像副总裁于猛表示，融合全自研能力的系统级AI影像是未来AI手机之争的重心。

他透露，手机企业自研影像技术不易，除了进行自研创新，还要攻克算力等多重难点，需与产业链企业联合研发。

扩大自研布局

作为智能手机的一大重要的细分领域及向高端突围的重要“利器”，移动影像成为手机厂商的必争之地。

vivo近日宣布与蔡司签订全新联合研发扩展协议，未来双方不仅要在传统移动影像领域持续深耕，还将在计算光学、未来影像等方向探索更多可能。小米手机则与徕卡紧密合作，带来了两种徕卡色彩和蔡司镜头。华为在与徕卡完成合作后，也自研出了新影像品牌XMAGE。

虽然当下国产品牌竞争白热化，但AI的加速渗透也为行业带来了新机遇。这一背景下，AI移动影像成为各大手机巨头稳高端、打破僵局的一张王牌。

于猛表示，蓝图影像代表了vivo影像在关键场景的认知与技术积累，是vivo自研传感器技术、自研算法、自研影像芯片等影像技术的集合。vivo将蓝图影像与蓝晶芯片技术、蓝心大模型、蓝海续航系统、蓝海操作系统等关键技术一起组成vivo蓝晶技术矩阵。

在AI、云计算等新兴技术融入下，AI手机技术快速迭代，也让手机

“全球签证要求的放宽，吸引了更多外国游客轻松访华，推动入境旅游预订飙升。同时，在线旅游平台的不断创新和国内旅游资源的稳定供给，为出境游客提供了更便捷的预订体验。”网经社电子商务研究中心数字生活分析师陈礼腾对记者表示。

持续深耕产业链

当前，旅游业已经从强复苏进入到增长新常态。一方面，大众旅游市场持续涌现的新需求，为行业提供了坚实的支撑；另一方面，在供应链、基础设施的完善及产业链升级推动了行业良性发展，为旅游经济的稳健增长提供了保障。

以数字化赋能产业链，是同程旅行推动旅游业高质量发展的重要着力点。过去几年，同程旅行帮助多个机场推进数字化转型及中转产品开发。同时，同程旅行与旅游景点合作，不断增强其数字化能力。在住宿行业，同程旅行通过全面的PMS(酒店物业管理系统)品牌组合，赋能住宿业客户提升运营效率。

同程旅行深化布局产业链的同时，自身的平台边界逐步扩大。目前，除了机票、酒店等核心OTA业务，同程旅行还涉足了酒店管理、线下旅行社等领域。通过聚焦产业链布局，特别是对酒店管理和旅游度假业务的持续深耕，同程旅行正逐步转型成为一家综合性旅行服务平台。

数据显示，截至2024年4月30日，同程旅行旗下的艺龙酒店科技平台上开业酒店近1800家，签约酒店超2600家。同程旅行快速整合旅游度假产业链，截至2024年3月底，旗下的同程旅游在全国有约500家旅行社门店。

同时，同程旅行还持续拓展其他业务领域。财报显示，2024年第一季度，同程旅行包括广告、会员、酒店管理等在内的其他收入同比增长36%，达到5.02亿元；包含线下旅行社业务、旅游景区运营等在内的旅游业务收入为6.63亿元，显示出强劲的增长潜力。

同程旅行CEO马和平表示：“旅游业正从复苏快速转向可持续增长阶段，这将为行业创造更多发展新机遇。同程旅行将加快多元化业务布局，在服务好国内大众旅游市场的同时，积极把握国际市场机会，以谋求更大的发展。”

5月份以来获得近80亿元担保贷款 万科加快新融资模式探索

■本报记者 李昱丞

在融资从“总对总”转成项目制后，万科企业股份有限公司(以下简称“万科”)正加快对新融资模式的探索。

5月21日，万科披露，公司作为借款人向中国银行申请银行贷款12亿元，已提款12亿元，资金用于常州项目的建设。万科控股子公司常州旭程以持有的常州圣鑫100%股权为借款提供相应质押担保。

据统计，进入5月份以来，20天内万科已经获得近80亿元担保贷款。

对此，中国城市发展研究院·农文旅产业振兴研究院常务副院长袁帅表示：“万科在5月份获得约80亿元担保贷款，可以有效缓解其资金压力，为万科提供更多的运营和发展空间，有助于公司在当前的市场环境下保持稳定的发展态势。”

接连获得担保贷款

万科近期频繁通过担保方式获得

银行借款。

5月14日，万科一口气公布三项担保事项，公司分别向中国银行、农业银行申请贷款6.9亿元、22亿元，期限均为3年，由项目公司股权提供质押担保；另外，万科向北京银行申请银行贷款5.01亿元，万科作为主债务人、四家控股子公司分别作为共同债务人向北京银行申请银行贷款19.63亿元，合计24.64亿元，期限均为10年，由万科子公司房地产项目提供抵押担保。

5月11日，万科宣布向邮储银行申请银行贷款13亿元，由控股子公司以持有的项目土地为贷款提供相应抵押担保。

据统计，截至5月20日，万科在5月份已经通过银行获得78.54亿元担保贷款。

“大规模的融资增加了万科的现金流，有助于保障现有项目的顺利进行和新项目的启动。”福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记

者采访时表示。

中农农有限公司总裁支培在接受《证券日报》记者采访时表示，对外担保的增加也意味着公司需要在保持业务发展动力的同时，加强对潜在债务风险的管理。

融资转向“项目制”

根据公告显示，在最新一笔担保后，万科对外担保总额将增至384.21亿元，占公司2023年末经审计归属于上市公司股东的净资产的比重将升至15.32%。

截至4月30日，万科担保余额为285.82亿元。

这意味着，在5月份短短20天的时间里，万科的担保余额就增长了34.42%。在这一较大幅度变动的背后，正是万科融资模式的改变。

在万科4月底举办的2023年度股东大会上，公司提请股东大会授权公司及控股子公司对外提供担保，新增担保

总额不超过人民币1500亿元。这一额度较此前350亿元的担保授权额度，上升328.57%。

“从2023年四季度开始，监管政策的变化带来了万科融资模式的转变。”对于担保授权额度的大幅上升，万科总裁祝九胜在股东大会上解释称：“过往万科和银行采用的是‘总对总’的合作，统筹借款、统借统还、信用放款。而现在监管政策要求要转化成新模式，即项目制，落实抵押、封闭监管。”

祝九胜表示，万科过往担保很少，在300亿元左右，主要是因为银行借款里大部分是信用借款，通过总部操作。所谓的通过总部操作就是借款主体是万科，万科2023年底约1900亿元银行借款中，直接以万科作为借款主体的借款超过1400亿元。新模式以后，要把银行借款落到项目上去，应银行要求总部不能充当借款主体，因此万科由借款主体转变成了担保主体。

派林生物：预计5年后采浆量达2500吨/年

■本报记者 刘钊

5月21日下午，派林生物2023年年度股东大会在上海浦东新区举行。公司董事长李昊、联席董事长付绍兰、总经理梁先奎、监事会主席郭鹰等近20名高管出席会议并与股东及机构投资者进行交流。

在股东大会上，派林生物董事会秘书赵玉林在回答《证券日报》记者提问时表示：“血液制品企业规模取决于原料血浆采集规模，2023年公司采浆量取得巨大突破达到1200吨，预计在5年后将实现2500吨的目标。此外，随着公司第四代静丙(静注人免疫球蛋白)的研发面市，公司的整体吨浆净利润有望在70万元的基础上提升至100万元。”

业绩企稳回升

派林生物的主营业务为血液制品的研究、开发、生产和销售，主要由旗下两家子公司广东双林和派斯非科开展业务。

2023年，派林生物实现了控制权变更，陕西煤业化工集团成为公司间接控股股东。针对陕西煤业化工集团入主后的战略规划，李昊坦言，目前派林生

物在整个陕西煤业化工集团中的业绩占比仍然较低，但血液制品领域，是陕西煤业化工集团发展新质生产力的重要赛道。

2023年派林生物实现营业收入约23.29亿元，同比减少3.18%；归属于上市公司股东的净利润约6.12亿元，同比增加4.25%。对于营业收入同比下滑，赵玉林表示，由于从完成采浆到产品取得批签发可供销售需半年周期，2022年下半年新浆站原料血浆停采时间较长，其他浆站采浆也不同程度的受到影响，对2023年度经营业绩造成一定影响。

派林生物日前公布的2024年一季度报告表示，报告期营业收入4.36亿元，同比增长67.00%；归属于上市公司股东的净利润1.22亿元，同比增长116.31%。

对于血液制品行业而言，第四代静丙的研发无疑是当前技术攻坚的重中之重。目前，国内大多数公司的“静丙”制备工艺中采用低温乙醇法，仅有蛋白浓度为5%的IVIG产品上市。传统的低温乙醇分离至少需3个沉淀步骤，耗时较长。同时，低温乙醇法生产的IVIG制剂中，免疫球蛋白A(IgA)的含量相对较高，容易引起IgA缺乏者的过敏反应。使用糖类作为稳定剂，对肾功能受

损的患者存在潜在风险，可能会增加肾功能障碍和急性肾功能衰竭的发生概率。采用层析工艺生产“静丙”，过程可控，层析纯化步骤能够去除血浆中残留的蛋白，将白蛋白、转铁蛋白等物质降至极低水平。同时，通过超滤步骤使蛋白浓度达到10%，患者的输注时间更短。目前天坛生物、博雅生物和华兰生物等血液制品企业，均在第四代静丙赛道发力。

针对派林生物第四代静丙产品的研发问题，付绍兰表示，此前子公司派斯非科在第四代静丙产品研发相对落后，但公司全力追赶其他企业研发脚步，目前派斯非科第四代静丙产品已经研发成功，预计在明年春节后申请临床试验，争取早日面市。子公司广东双林去年已申报了第四代静丙产品的临床试验申请，预计近期可获得批件，如果顺利的话，可在2025年下半年投产，争取2026年底面市。

内生外延并举

我国血液制品供应量有限，长期处于供不应求状态。而派林生物的采浆量从2022年的800多吨跃升至2023年的1200吨，成功跻身血液制品行业第一梯

队。据公司预测，2024年派林生物的采浆量目标为1400吨。

采浆量的大幅提升离不开采浆站的拓展，血液制品企业规模取决于原料血浆采集规模。赵玉林介绍，2024年上半年派林生物陆续完成派斯非科剩余浆站验收并实现采浆，加快广东双林板浆站建设及部分浆站新建，推动鹤山浆站和坦洲浆站验收；另一方面持续深化与新疆德源战略合作，双方合作期限延长至八年，年度供浆目标提升至不低于200吨，并通过阶梯式奖励机制不断激励提升采浆规模。

“公司未来每年新建不少于2个浆站，争取5年新建10个浆站。”梁先奎补充介绍，“公司将借助股东及各方资源和力量，积极开展新浆站拓展工作。目前公司在陕西、湖南、湖北等省份做了一些基础性的工作，拿到了一些地市的批文，公司也在山西等其他地方进行积极争取和拓展浆站。下一步也可能在甘肃、宁夏、青海以及新疆等重点区域推动浆站的拓展工作。”

与此同时，海外市场也是派林生物下一步发展的重中之重。据悉目前派林生物出口产品主要是静丙，公司已在巴西、巴基斯坦等国家推进法规注册并实现出口。