

元旦火车票销售火热 冬季旅游市场人气旺

12月16日,2024年元旦假期首日火车票正式开售,中国证券报记者梳理发现不少热门车次车票已售罄。多家在线旅行平台数据显示,元旦假期探亲与旅游客流叠加,拉动假期旅游消费需求。业内人士表示,国内旅游产品供给充足,伴随免签政策利好,出境游入境游有望形成协同发展的良好局面。

● 本报记者 段芳媛
见习记者 杨梓岩

元旦出行需求高涨

12月16日,2024年元旦假期首日火车票正式开售。记者在“铁路12306”平台看到,截至12月17日15时,从北京出发前往武汉、南京出发前往合肥、杭州,以及成都出发前往重庆、西安等城市的多趟列车车次已显示“售罄”,各座席类别均需候补。

元旦假期出行以探亲为主。同程旅行数据显示,综合已售线路及预约购票的情况,元旦假期首日(12月30日),核心城市群的短途线路车票较为紧张,比较热门的线路主要有:北京至天津、上海至南京、深圳至广州、重庆至成都等,出行需求主要以探亲为主。

在旅游出行方面,同程研究院分析认为,元旦假期探亲与旅游客流叠加,同时受冬季冰雪旅游热的带动,预计北京、上海、杭州、南京、郑州等地发往哈尔滨、沈阳、乌鲁木齐、呼伦贝尔等热门冰雪游目的地的高铁线路人气较旺,假期期间北京至张家口的滑雪专列人气也将大幅上升。

从元旦假期酒店、门票预订情况来看,特色民宿、跨年夜酒店和主题乐园是游客的热门选择。

截至目前,途家民宿平台上热门城市2024年元旦假期民宿的订单同

比增长近4倍。去哪儿数据显示,哈尔滨、南京、武汉、上海和北京的跨年夜(12月31日-1月1日)酒店,特别是豪华型酒店预订量较高。上海迪士尼乐园、北京环球度假区、香港迪士尼乐园、珠海长隆海洋王国、哈尔滨冰雪大世界等景区的门票提前预订量较高。

冬季旅游项目丰富

记者综合多家在线旅游平台数据发现,滑雪、温泉、观赏极光、烟花表演、音乐演出、邮轮旅行等项目是元旦假期游客较为关注的出游主题。

以滑雪为例,途家民宿数据显示,从热门预订城市看,冰城哈尔滨首次登顶最受欢迎民宿目的地。平台含“滑雪”“冰雪”等关键词的民宿预订量较2019年同期增长7.5倍。房东档案中带有“滑雪”等关键词的房东咨询量更高。春秋旅游也表示,截至12月13日,预订今年元旦期间出游滑雪的人次超2019年元旦同期200%,其中年轻客群占比70%,16岁以下青少年占比也有明显提升。

温泉也成为时下年轻游客跨年出游的热门选择。同程旅行数据显示,元旦假期关注温泉旅游的用户中,90后和00后占比已经达到53%。广州、重庆、北京、福州、南京是元旦假期热门温泉旅游目的地。

除此之外,海岛游、极光游热度也逐渐升温。飞猪数据显示,刚刚过去的“双12”活动中,冰雪游和海岛游成为最受欢迎的旅游商品,成交占比超两成。其中,冰雪游活动商品销量同比增长近3倍,长白山、北大湖、亚布力、崇礼、将军山等是冰雪游囤货热门目的地。同程旅行数据显示,元旦假期极光线路的咨询人数较2019年同期上涨了近2倍。部分热门的极光线路提前1个月就已售罄。漠河、禾木、呼伦贝尔以及芬兰、俄罗斯、冰岛分别是境内外极光游热门目的地。

在邮轮方面,2024年1月1日,首艘国产大型邮轮“爱达·魔都号”即将在上海首航,该线路也成为元旦假期游客最关注的邮轮航线之一。在国内大邮轮的带动下,截至12月11日,同程旅行平台元旦假期邮轮产品的咨询量同比上涨152%。

出境入境游协同发力

随着出境游逐步开放,泰国、马来西亚、马尔代夫、斯里兰卡等东南亚热门旅游目的地国家均对中国游客实施免签政策,为人们去海岛度假提供了更多便利。同城旅行数据显示,平台上元旦假期国内海岛游热度同比上升72%,东南亚海岛游热度同比上升了3倍。以刚刚推出对华免签

政策的斯里兰卡为例,众信旅游近期斯里兰卡产品销售火热,春节期间出发的斯里兰卡团队游已接近售罄。

与此同时,自11月份我国宣布决定试行扩大单方面免签国家范围,对法国、德国、意大利、荷兰、西班牙、马来西亚6个国家持普通护照人员实行单方面免签政策以来,入境游热度也在不断升温。

同程研究院首席研究员程超功分析认为,过境免签和单方面免签是优化境外人员入境政策的重要举措,对于入境商务旅行及入境旅游市场是一个重要利好,特别是国内相关国际空港城市将从中受益。免签对象国的不断扩容有利于入境游产品创新和业态的多样化,面向入境旅客的一地深度游及入境定制游市场有望迎来新的机遇,同时对于相关目的地及旅游企业的资源整合能力和产品开发能力也是一个考验。

“包括入境免签政策在内的各种便利化措施的密集出台,对于国际旅游行业的加快复苏是一个重要利好。中国主动推进入境政策优化的相关举措将在便利国际人员往来方面产生正向示范效应,相关国家和地区未来有望面向中国公民出台更多签证便利政策,利好出境游市场的复苏,从而在下一阶段形成入境游与出境游协同发展的良好局面。”程超功表示。

老百姓大药房总裁王黎:以变应变 坚持走高质量发展之路

● 本报记者 段芳媛

日前,老百姓大药房迎来了公司22周年庆典。22年间,老百姓大药房将13000多家门店开遍于全国20个省份的150多个城市,率先迈入民营上市连锁“万店时代”。公司经营业绩自2015年上市以来稳步增长。2015年至2022年,公司营业收入年复合增长率23.64%,归母净利润年复合增长率18.41%,门店数年复合增长率32.78%。

“这么多年来我们始终坚持以变应变,不断适应行业政策和市场格局的变化,动态且快速调整公司战略,坚持高质量发展。”老百姓大药房总裁王黎在接受中国证券报记者专访时表示。

率先步入“万店时代”

老百姓大药房三季报显示,截至2023年9月30日,公司拥有门店13065家,其中直营门店8945家、加盟门店4120家;前三季度新增门店2709家,新开店进度超预期。

“我们是行业内较早提出‘自建+并购+加盟+联盟’的‘四驾马车’立体深耕模式,通过内生发展和外延扩展的双轮驱动,实现快速精准扩张。”王黎说。

与多数企业采取的并购模式不同,老百姓大药房的“星火并购”通过保留创始人部分股权控股收购区域龙头方式,将“分享”根植于整个并购过程,以合作共赢为目标,为公司高质量扩张带来显著的成果。

“正是因为我们愿意与原股东分享发展成果,才顺利将更多优质的连锁药房并入上市公司。”王黎说。

随着人口老龄化加剧,老百姓大药房继续“下沉”策略,聚焦三至五线城市下沉市场拓展。“老龄化是从下沉市场开始的,年轻人往一、二线城市流动,但是中老年人往往是去三、四线城市养老的。同时,下沉市场因品类结构毛利率较高,人工、房租成本更低,盈利性更好。”王黎介绍,近年来,下沉市场成为公司重点发力方向,公司开始在新农村开展并购与建立加盟生态。

2023年上半年,老百姓大药房新增门店中,下沉门店(地级市及以下门店)占比约80%。目前,公司全部门店中下沉门店占比约76%。“我们在下沉市场做的加盟店属于直营式加盟,店中的每一盒药都是公司全控的。同时,我们所有环节和质量都是和直营店完全一样。”王黎说。

此外,王黎介绍,公司扩张遵循“聚焦”战略,希望每一次精准播种都能有所收获。具体来说,公司在原来“9+7”拓展战略的基础上进一步聚焦重点省市,自建、加盟重点聚焦11个省份的94个地级市,以此加速提升该类区域市占率,夯实领先地位。通过“聚焦”战略,目前老百姓大药房拥有市占率前三的省市10个,其中市占率第一的省市4个(包括湖南省、天津市、宁夏回族自治区、内蒙古自治区)。

持续提高经营质量

不断开拓的市场为老百姓大药房带来了持续增长的经营业绩。最新财务数据显示,2023年前三季度公司实现营业收入160.42亿元,同比增长16.44%;实现归属于上市公司股东的净利润7.17亿元,同比增长17.54%。

王黎认为,面对不断变化的市场,公司业绩保持稳健增长的原因是以变应变。“这么多年来我们始终坚持以变应变,不断适应行业政策和市场格局的变化,动态且快速调整公司战略。”

随着商业模式和群众消费习惯的改变,2018年老百姓大药房开始推动“大店转小店”的转型。“以前我们的大店可以看作是药店‘沃尔玛’,而我们要做的是把‘沃尔玛’拆成无数个贴近社区的‘711’。”

为了适应社区店模式,老百姓大药房自2021年8月起大力实施高效组织变革项目,通过精简管理层级,推动实现管理精细化、营运标准化、服务专业化的目标。

“在全面变革下,老百姓大药房形成了独具优势的强集权、扁平化、垂直化管理体系,数智化、信息

化更成为管理效率提升利器,进一步扩大了公司的管理半径,也更好地适应了小店模式的管理需求。”王黎说。

变革也带来了经营质量的提升。数据显示,2018年老百姓大药房200平方米以上大店在门店数、销售额、净利润的占比分别为19%、46%、54%。通过三年努力,公司优化了商圈的大店,保留有核心竞争力的医院旁边的大店,到2022年底200平方米以上门店数、销售额、净利润的占比分别下降到6%、24%、19%,公司老店销售额增速也提升到历史最高水平。

近年来,我国医疗改革不断深化,行业政策不断调整,门诊统筹、“双通道”等政策逐步落地。有行业专家表示,新周期下处方外流带来的药品流通渠道结构调整,对于市场而言,既是存量调整也是新的增长点。

老百姓大药房通过“政策+系统+数据”三维支持运营实施,依据各城市不同门诊统筹政策,制定针对性策略并快速执行。截至今年三季度末,公司网络覆盖的20个省份中,门诊统筹政策已落地14个省份,全国可刷可互门店总计为2893家,占公司总店数的22.14%。“从数据上来看,已纳入门诊统筹管理的零售药店在来客数和销售额方面均有较为明显的提升。随着公司纳入统筹医保门店越来越多,政策红利进一步释放,我们对未来收入增速更有信心。”王黎表示。

科技助力穿越周期

“从老百姓大药房发展历程来看,公司门店数量从0到5000家(2019年)用了18年,而从5000到10000家只用了3年;从销售额来看,我们年销售额突破100亿元在2018年,突破200亿元则在2022年,不到4年时间实现了翻番。”王黎表示,老百姓大药房的发展之所以呈指数级增长,不仅得益于门店的快速扩展,还得益于公司数智化转型。

2019年,老百姓大药房开始推行数智化转型,从战略高度持续加大投入力度,积极构建企业数智化平台,通过数智化科技赋能前、中、后台业务流程,打造企业“营、采、商、销”全链路数智化体系,不断强化“人、货、场”精细化管理,提升顾客体验和满意度。

王黎介绍,公司数智化转型围绕“业务数字化”和“数据业务化”两个任务,对公司的组织运作和经营管理带来了重构式的改变,企业内部形成了用数据说话、科学决策、全链路管控,企业由过往的依靠“人的能力”转变为依靠“平台的能力”,企业管理的韧性不断增强,优秀的经营管理方法也可以快速复制。

“从结果来看,数智化转型给公司带来了不少益处。2022年公司商品存货周转天数为84天,处于行业领先,库存金额下降约2亿元,同时断货率进一步下降,相应的也带来成交率和销售额的提升。”王黎说。

“从长远来说,老百姓大药房的愿景是‘致力健康事业 成就百年老店’,中期我们也树立了‘双千亿’的目标,即营收、市值突破千亿。”王黎介绍,为了达成这一愿景,公司围绕“打造科技驱动的健康服务平台”总战略以及六大细分战略,持续打造企业核心竞争力,从而穿越周期。

“一方面,我们坚持科技驱动,以数智化赋能企业管理、业务支持、智能决策及核心运营;另一方面,我们也积极拥抱新零售,利用数智化进一步提升数据的梳理和整合能力,抓住线上医药消费的多元化需求,打造与线下销售方式的差异化优势。”王黎说。

此外,在处方市场方面,公司将抓住处方外流机遇,依托公司全国统一高标准建设的双通道门店、DTP门店、门诊慢特病门店等资源与行业内较高的执业药师配置率优势,积极对接各地区陆续上线的处方流转平台,承接更多外流处方。

“总而言之,我们要成为社区居家养老的健康生活驿站,打造健康中国毛细血管。”王黎表示,在人口老龄化不断加剧的背景下,老百姓大药房将持续打造科技驱动的健康服务平台,在实现企业健康发展的同时,追求更远的社会价值。

中广核矿业董事会主席安军靖:

做好天然铀保障供应 助力能源转型

● 本报记者 罗京

中广核矿业董事会主席、首席执行官安军靖日前在接受中国证券报记者专访时表示,核电在保障能源安全、加速能源转型中扮演重要角色,公司将紧抓行业发展机遇,持续扩大公司资源规模,提升公司盈利能力,全力保障我国核燃料及天然铀供应安全。

中广核矿业是A股、港股唯一的天然铀投资标的,主营业务为铀资源开发和天然铀贸易。通过投资哈萨克斯坦谢米兹拜伊铀公司、奥尔特雷克铀公司、加拿大Fission Uranium集团,公司打造了一支具有成本竞争力、可持续发展的项目梯队,跻身全球最具竞争力的天然铀生产商之一。

保障供应安全

能源安全对国家经济发展至关重要,能源的饭碗必须牢牢端在自己的手里。安军靖表示,核电作为清洁能源之一,在保障能源安全、加速能源转型中扮演重要角色。“相比于风光水电等清洁能源,核电具有能量密度高、供应稳定等优势。”

安军靖表示,在发展核电的过程中,做好核燃料供应保障安全,中广核矿业有着义不容辞的责任担当。公司要做好天然铀供应,一是要始终保持国内供应市场和国外供应市场相适应,坚持绿色、创新、可持续地勘探、开采铀矿。二是要实现资源和资本相适

应。铀资源的开发离不开大规模持续资金投入,一定要有好的资本运作来支撑。

安军靖告诉记者:“公司在香港上市的重要目的之一,就是利用优质的铀矿项目吸引优质投资者,给投资者创造优质标的的投资机会。优质资本的介入,能进一步支撑公司海外资源开发的工作,实现‘资源-资本’双轮驱动,多方共赢。”

价格步入上升通道

据中国核能行业协会统计,2023年天然铀现货价格涨幅接近50%。从需求侧看,安军靖表示,能源安全与能源价格飙升问题唤起了各国对核能的重视,许多国家重新考虑发展核电或放缓弃核节奏。

公开信息显示,比利时将退出核电的时间从原计划的2025年延后10年。德国政府考虑延长原计划关闭的3台核电机组的运行时间。法国总统马克龙称法国计划在2050年前至少新建6台EPR-2型核电机组。韩国新政府对核电的态度发生大的转变,要求尽快恢复筹建4座核电机组。

从供给侧看,在日本福岛核事故后,全球各国核电推广态度转为谨慎,天然铀价格长期低迷,矿山减产,勘探建设资本开支持续走低至历史最低水平,行业供给增量有限。此外,近年来,随着二战后核弹头拆解(即美国、俄罗斯等国家将核武器中的高浓缩铀



中广核矿业矿厂厂区

公司供图

稀铀至工业级标准,以补充核燃料供应)陆续结束,天然铀市场也正在失去一项重要的二次供应来源。

在供不应求的预期下,天然铀步入价格上升的通道。对此,安军靖表示,目前供需错配确实存在,但一旦价格上升到能让矿企对行业未来发展产生信心,大家就会重新加大铀资源开发的资本投入,特别是此前因经济性原因而停产维护的矿山。

记者注意到,截至目前,已有不少天然铀巨头宣布复产增产。哈萨克斯坦原子能工业公司表示将在2024年起增加2000吨-3000吨铀的年产量;加拿大 Cameco 表示已重启麦克阿瑟河铀矿、雪茄湖铀矿的生产;加拿大环球原子能公司正在推

进尼日尔达萨铀矿(Dasa)的开发,计划2025年末投产,爬坡至满产1300吨-1500吨铀;博思公司推进澳大利亚蜜月铀矿(Honeymoon)融资和复产,计划2023年底复产,爬坡至满产1300吨-1400吨铀,等等。

“公司在2021年天然铀价格还比较低迷的时候,抓到了一些时机,做了一些有利的并购,为公司在铀价反弹的背景下游业绩快速增长奠定了坚实的基础。现在铀价快速反弹、走高,我们应该更多聚焦于勘探,降低优质项目的介入成本。”安军靖说。

未来,中广核矿业将抓住全球核能复苏和天然铀需求持续增长的机遇,获取竞争力较强的铀资源项目,致力于成为国际一流的天然铀供应商。