

年轻人涌进小城吃烧烤 旅游市场活力足

淄博烧烤火了。截至4月24日,抖音平台上“淄博烧烤”话题的视频总播放量超过97亿,两个月内18次霸榜微博热搜。紧随其后的是,洛阳古城内涌现汉服热。淄博、洛阳等地成为热点,与年轻人的推动关系密切。业内人士表示,年轻人喜欢利用短视频分享生活,这种方式带火一家店、一个景区甚至一座城的案例屡见不鲜。

同时,特色高铁线路推动旅游市场复苏,开往大理的“有风专列”、开往成都的“熊猫专列”等线路大受欢迎。

●本报记者 于蒙蒙



▲ 淄博烧烤火爆之后,徐州烧烤热度也急剧升温。

▶ 长沙街头一处大屏幕成网红打卡点,吸引了众多游客前来拍照。

本报记者 于蒙蒙 摄



短视频助力

“山东的大学生,一部分在泰安爬泰山,一部分去济南看趵突泉,一部分到青岛蹦迪,还有一半去淄博吃烧烤。”近期这条评论火遍全网,凸显出淄博旅游的热度提升。

铁路客运数据有直观体现。3月,淄博火车站的旅客数量创下新纪录。淄博文旅局发布的数据显示,3月首周,连续两天淄博站到达旅客都在2.1万人次以上,周日到发旅客更是到达4.8万人次,直接创下了3年来最高纪录。

短视频成为重要的“助推器”。在短视频平台上,涉及“淄博烧烤”的视频获得极高的关注度。巨量算数数据显示,3月首周,在抖音上“淄博烧烤”的关键词搜索指数同比增长61倍,环比增长高达3倍多。手握小饼,翻折两次蘸上芝麻盐、辣椒面,包两根葱,烤串热气腾腾,随着这些短视频的传播,越来越多的游客涌入淄博。

在携程研究院首席研究员程超功看来,从传播的角度看,“淄博烧烤”成为现象级IP的核心是抓住了新媒体时代的基本传播规律或者说“网红定律”,聚焦年轻人——找对了核心客群,该群体有活力且好奇心重。

事实上,年轻人成为今年以来旅游市场修复的重要驱动力。小明(化名)今年大二,一周前,她刚刚结束长沙之旅。“周五坐夜间火车前往长沙,早晨6点到长沙后,上午打卡橘子洲头、湖南大学、岳麓山,中午到达五一广场,连逛太平街、火宫殿、坡子街,下午去了杜甫江阁、解放西,还吃了火辣的湘菜。一直玩到夜里11点。”小明当天的步数

超过4万步。

被年轻人带火的不止淄博。今年以来,洛阳、长沙、萍乡、温州、平潭等地相关的旅游类短视频数量均呈几何级增长。古都洛阳的汉服体验沉浸式消费成为又一案例。美团数据显示,4月以来,洛阳旅游订单同比增长245%,以汉服体验为特色的洛邑古城排在同城热门景区第一。

特色高铁成为新风尚

为何淄博这些城市受到年轻人青睐?追求极致性价比是年轻人出游的一大考量。今年1月21日至3月31日,泰山景区推出免票活动。据泰山景区官方3月28日统计,“00后”游客近两月的门票订单量环比增长565%。

在住宿方面,以淄博为例,酒店价格对于年轻人而言比较友好。去哪儿大数据显示,截至4月16日,平台上淄博“五一”假期酒店预订量同比增长18倍,平均房价为281元。

同时,特色高铁成为旅游新风尚。4月初,中国证券报记者在四川调研时亲身体验到高铁出游的热度。在新成昆铁路中,成都至西昌这一段最受追捧。周五从成都去西昌的热门时段高铁车票,基本上提前5天就售罄了。记者搭乘的高铁列车座无虚席,过道还有不少带着行李的旅客。晚间到达西昌高铁站时,该趟列车超半数旅客下车。

周末,在西昌街道随处可见来自成都的游客,当地的知名烧烤店铺在深夜时分仍有人在排队。周日返程时,西昌高铁站里满是提着水果礼盒的游客。由于气候适宜,西昌当地盛产草莓、樱桃等多种水果,草莓每斤售价8元,较成都市区的售价可谓优势明显。

中国铁路成都局集团有限公司成都客运段党委副书记田小川介绍,自2022年12月26日新成昆铁路全线贯通运营以来,全线运行时间较老成昆铁路缩短12个小时左右,成都至西昌,攀枝花运行时间大幅压缩,最快分别3小时、5小时可达,甘洛南、越西等新开站也极大方便了当地旅客出行需求。

开往大理的“有风专列”、开往淄博的“烧烤专列”、开往成都的“熊猫专列”等特色线路也大受欢迎。

在特色旅游专列走红的背后,是过去10年间我国铁路运输能力大幅度跃升。全国铁路营业里程从2012年的9.8万公里增长到2022年的15.5万公里,其中高铁从0.9万公里增长到4.2万公里,稳居世界第一。

流量如何成为“留量”

淄博等城市因而走红,如何把旅游热度维持更久,这成为市场关注的话题。

“淄博烧烤的火爆并不是靠短视频,还有当地持续的目的地品牌运营。”程超功告诉中国证券报记者,从时间线上看,当

地至少从2020年起就开始通过借势大型节庆活动、明星代言等面向年轻人推介淄博烧烤。例如,2020年的首届淄博麦田音乐节、淄博青岛啤酒节以及2021年的一部B站纪录片,都对淄博烧烤进行了重点推介。

在淄博烧烤走红之际,淄博当地政府加快做好相关服务衔接。3月10日,淄博市政府召开新闻发布会,宣布拟于“五一”前后举办淄博烧烤季。3月至11月为“淄博烧烤季”,对途经烧烤店的常规公交线路进行重新摸排,专门新增了21条定制专线。淄博还加开了往返济南的烧烤专列。同时,淄博以烧烤为契机,通过实施景区门票减免优惠政策留住更多旅客。淄博当地政府的做法受到游客的高度肯定,不少网友呼吁自己家乡的文旅部门赶紧“抄作业”。

短视频也成为景区吸引游客的一大利器。近期每到晚间,曲江文旅旗下西安大唐不夜城景区内,来自全国各地的游客围得里三层外三层。游客们为了同一目标而来——《盛唐密盒》,这是一档每晚在大唐不夜城准时表演的互动问答真人秀。一句句刁钻提问和俏皮接梗,让《盛唐密盒》在网络上迅速爆红,目前粉丝已经超过181万。

IP打造是大唐不夜城运营的重点,大唐不夜城各大IP均根植于唐文化土壤。曲江文旅方面介绍,大唐不夜城之所以爆款不断,正是将文化、娱乐和互动紧密结合在一起,让游客既能看景还能参与其中。

2022年净利润同比增长4.37%

军信股份固废处理能力持续增强

●本报记者 段芳媛

军信股份4月24日晚披露2022年年报和2023年一季报。财报显示,公司净利润稳步增长,盈利能力持续增强。同时,公司拟高比例分红回报股东。2022年度利润分配预案显示,公司拟向全体股东每10股派发现金红利9元(含税),共计派发现金3.69亿元(含税)。

业绩稳步增长

2022年,军信股份实现营业收入15.7亿元;实现归属于上市公司股东的净利润4.66亿元,同比增长4.37%;资产总额为97.8亿元,同比增长30.83%。

军信股份的固废处理能力持续提升。2022年,公司合计完成生活垃圾处理量

332.19万吨,同比增长1.95%;实现垃圾焚烧上网电量13.86亿度,同比增长27.64%;飞灰处理量7.01万吨,同比上涨28.62%。

2022年下半年,军信股份获得平江县市政污泥与生活(餐厨)垃圾焚烧发电项目(设计日焚烧处理生活垃圾600吨、市政污泥60吨、餐厨垃圾50吨)特许经营权,该项目已于2022年年底开工建设;2023年1月,公司成功中标浏阳市生活垃圾焚烧发电项目(设计日焚烧处理生活垃圾1200吨),已与浏阳市城市管理和综合执法局签订项目初步合作协议。以上新建项目投产后,公司固废处理产能将进一步提升。

军信股份同时披露了2023年一季报。公司一季度实现营业收入3.6亿元;实现归属于上市公司股东的净利润1.11亿元,同比增长19.67%。

2023年第一季度,公司完成垃圾处理量

82.81万吨,同比增长3.45%;实现上网电量3.35亿度,同比增长14.46%;飞灰处理量1.72万吨,同比增长17.29%。

并购重组有序推进

军信股份此前披露了收购仁和环项目,公司拟通过发行股份及支付现金的方式向湖南仁联等19名交易对方购买其持有的仁和环63%股权。目前,公司正在积极推进相关尽职调查、审计评估等工作。

公告显示,仁和环主要业务包括生活垃圾中转处理及配套污水处理、餐厨垃圾收运处理服务,该公司拥有长沙市第一垃圾中转处理场项目、长沙市餐厨垃圾处理项目等。

财务数据显示,仁和环2021年实现营业收入约8.9亿元、净利润约4.3亿元。截至2021年底,仁和环的资产总额为13.3亿元,

净资产为10.3亿元。

军信股份表示,如交易成功完成,公司主营业务纵向向垃圾中转及环卫一体化业务延伸,横向向扩充除生活垃圾外的餐厨垃圾处理业务,有利于提升公司资产质量,构建新的盈利增长点,扩大产业布局,增强行业竞争优势,进一步提升公司市场拓展能力。

军信股份称,未来公司将坚持“聚焦主业、深耕技术、稳步开拓”的经营理念,牢牢把握绿色发展和“双碳”战略机遇,重点聚焦国内、东南亚及“一带一路”地区具有一定规模和可持续盈利能力的固废处理项目,进一步完善固废处理产业链,积极推进“延链、强链、补链”,在环境治理和绿色能源细分领域加大科技创新力度和市场拓展,逐步形成重资产开发和轻资产运营并举双轮驱动的发展模式,以良好的业绩支撑公司价值不断提升,实现公司高质量、可持续稳健发展。

土地市场成交活跃 房企参与积极性提升

●本报记者 董添

近期,多个城市进行了土地出让,成交溢价率整体较为可观,房企参与积极性较高。业内人士表示,随着土地成交活跃度提升,楼市有望保持恢复态势。

部分区域竞争激烈

中指研究院数据显示,截至4月21日,全国22个重点城市今年以来成交地块达到地价上限占比为48%。北京、上海、杭州、合肥等城市达到地价上限的地块占比均在六成以上。苏州、宁波、南京、长沙、青岛核心板块土地市场竞争激烈,非核心区地块多以底价成交。

从一线城市看,上海近期进行了2023年首轮土拍,成交溢价率整体较为可观。上海2023年第一批集中供地完成全部19宗地块出让,总成交金额为519亿元,平均成交楼面价为26089.9元/平方米,平均溢价率为7.3%。其中,4宗地块底价成交,15宗地块进入一次性报价。参与竞拍的企业数量为近6年来最多,近20家民企和13家混合所有制企业参拍。

中指研究院表示,上海楼市去年整体销售情况较好,企业现金回流较快。

4月14日,长沙迎来2023年首场集中供地,8宗地块全部成功出让,总成交金额为72.27亿元。其中,4宗地块底价成交,另外4宗地块进入摇号阶段。

土地市场反映出楼市回暖态势,核心城市土地溢价率及民企拿地占比均创短期高点。其中,3月民企在22个重点城市拿地占比超50%,创一年半以来新高。随着土地成交活跃度提升,楼市有望持续回暖。

有序组织投放市场

近期,多地发布了土地出让相关信息。

4月23日,北京市规划和自然资源委员会网站挂牌了四宗住宅用地预审申请,4宗地块总土地面积约13.53万平方米,总建筑面积控制规模约28.37万平方米,总交易起始价86.45亿元,分别为石景山衙门口713地块、经开区台湖0032地块、顺义新城第19街区19-69地块、顺义新城第20街区

6001地块。

扬州市自然资源和规划局发布的《2023年全市自然资源和规划工作要点》显示,扬州2023年将加强经营性用地供应计划引导和上市节奏调节,适度控制商品住宅用地供应规模,提高计划执行刚性,全市经营性用地计划供应7000亩左右(住宅6000亩)。同时,密切跟踪市场动态变化和供求状况,按照城市更新地块优先、配套到位地块优先、计划执行好的地区优先的原则,有序组织投放市场,保证土地市场供需平衡。

4月20日,杭州市规划和自然资源局发布杭州市国有建设用地使用权挂牌出让公告,共涉及9宗地块,总起始价为126.17亿元,总出让面积为76.57万平方米。这些地块将于2023年5月23日集中出让。

光伏行业景气度高 通威股份拟募资扩产高纯晶硅

●本报记者 吴科任

4月24日晚,通威股份发布定增预案,拟最高募资160亿元投建两个高纯晶硅项目。“随着募投项目陆续建成投产,公司将进一步提升高纯晶硅业务规模,提升并巩固公司在全球高纯晶硅领域的领先地位。”通威股份表示。

同日,通威股份发布2022年年报及2023年一季度报。2022年,公司实现营业收入1424.23亿元,同比增长119.69%,归母净利润为257.26亿元,同比增长217.25%;2023年一季度,公司实现营业收入332.45亿元,同比增长34.67%,归母净利润为86.01亿元,同比增长65.59%。

新增装机容量屡创新高

随着终端需求提升,光伏产业链各环节均有产能扩张计划。高纯晶硅作为产业链上游,相对于产业链其他环节投资规模更大、投产周期更长、产能释放更慢。

2022年,通威股份高纯晶硅产量26.69万吨,销量25.68万吨,产能利用率高达122.91%,产销率为96.19%。

全球光伏市场继续呈现爆发式增长态势。通威股份表示,在产业政策的推动和应用市场需求的拉动下,全球光伏产业总体呈现高速发展态势,新增装机容量屡创新高。2022年,全球新增装机约230GW,2023年将达到280GW-330GW。

通威股份是全球高纯晶硅龙头企业,技术实力、产品品质以及成本管控能力均处于行业领先地位。公司认为,本次积极扩张高纯晶硅产能,是公司顺应行业发展需求和公司发展战略的必要抓手。

公告显示,20万吨高纯晶硅绿色能源项目(二期20万吨/年高纯晶硅项目)总投资100.79亿元,其中使用募集资金66亿元。项目建设期18个月,投资财务内部收益率为39.02%(所得税后)。

内部收益率为36.96%(所得税后)。

上述两个项目剩余部分所需资金将由通威股份自筹补足。截至3月底,公司货币资金余额为370.72亿元。

通威股份提示,公司已进行充分的市场调研和可行性论证,但新增产能的消化需要依托于公司产品未来的竞争力、公司的销售拓展能力以及光伏行业的发展情况等,具有一定不确定性。

积极应对电池技术迭代

通威股份构建了农牧和光伏两大产业板块,可以细分为四大业务产品线。

不考虑合并抵消的情形下,2022年,公司高纯晶硅及化工业务实现营业收入618.55亿元,同比增长229.70%,毛利率增加8.44个百分点至75.13%;太阳能电池、组件及相关业务实现营业收入535.26亿元,同比增长114.67%,毛利率增加1.38个百分点至10.19%;饲料、食品及相关业务实现营业收入316.46亿元,同比增长28.69%,毛利率减少1.59个百分点至7.89%;光伏电力业务实现营业收入16.55亿元,同比增长3.25%,毛利率减少9.57个百分点至53.25%。

通威股份各业务板块组建了以领域专家为主的科研团队,并持续加大研发投入。2022年,公司研发投入合计44亿元,占营业收入的比例为3.09%。截至2022年底,公司研发人员共计3549人,占所有在职员工的8.61%。

围绕2023年经营计划,通威股份表示,将继续执行“聚焦聚焦、执行到位、高效经营”的方针,持续巩固水产饲料、高纯晶硅、太阳能电池三大产业领先优势,同时大力发挥公司光伏各业务板块的协同优势,快速提升组件业务的品牌影响力和市占率。

在农牧产业方面,力争实现饲料、食品及相关产业链营业收入同比增长10%以上;在光伏新能源产业方面,力争实现高纯晶硅业务出货30万吨,太阳能电池业务出货70GW(含自用),组件业务出货35GW,光伏发电业务新增投资建设“渔光一体”项目1GW。

通威股份表示,以TOPCon、HJT为代表的N型电池或成为下一代主流电池技术路线。公司为此做了准备。基于TOPCon电池技术的性价比优势,公司已投产9GW TNC产线,另有16GW TNC产线在建,预计将于2023年投产。同时,公司HJT电池技术降本增效亦取得诸多关键性进展,并同步保持对全背接触、钙钛矿叠层电池技术的研究与开发,确保公司技术领先性。



视觉中国图片