

多条高铁线调整票价旨在建立灵活定价机制

专家：有望提升相关上市公司盈利能力

■本报记者 王丽新
见习记者 陈 潇

近日，中国铁路12306官网发布四则调价公告，公告显示，为进一步提升高铁运营品质、满足旅客不同出行需求，决定自2024年6月15日起，对京广高铁武广段、沪昆高铁沪杭段、沪昆高铁杭长段、杭深铁路杭甬段上运行的时速300公里及以上动车组列车公布票价（无折扣的全价票）进行优化调整，并根据市场状况，区分季节、日期、时段、席别等因素，建立灵活定价机制，实行有升有降、差异化的折扣浮动策略。

从公布的票价表来看，不少调整后的公布票价比当前票价有所上涨。以京广高铁武广段为例，长沙至广州南二等座2024年6月15日起公布票价为377元，较目前的公布票价314元上涨

20.06%。票价表还显示，京广高铁武广段其他乘车区间公布票价也有一定程度涨幅。

沪昆高铁沪杭段方面，上海虹桥至杭州东二等座公布票价提升至87元，较现行的公布票价73元上涨19.18%。其他区段公布票价也有一定幅度涨幅。

沪昆高铁杭长段方面，杭州东至长沙南二等座公布票价为485元，较现行的公布票价405元上涨19.75%。其他区段公布票价同样也有一定幅度涨幅。

在公告中，铁路公司亦表示，各站间执行票价将以公布票价为上限，5.5折为下限（如杭州东站至宁波站的二等座最低票价为47元，较现票价低约34%），实行多档次、灵活折扣的浮动票价体系，为旅客出行提供更多选择。

事实上，各大铁路运输公司早在2016年就获得了高铁自主定价权。近

年来，高铁定价改革提速，多条高铁线路执行浮动票价，浮动票价以公布票价为上限，不同车次执行不同折扣。

南开大学金融发展研究院院长田利辉对《证券日报》记者表示，资源配置需要市场决定。只有进行铁路市场化改革，通过票价调整来提高铁路对市场的敏感度，才能优化资源配置和提升运营效率。

“我国人群出行具有鲜明的季节性变化和节假日特征，需要灵活实施高铁票价市场化机制，全面提升客运服务质量，体现优质优价的原则，对不同席别、时段的列车实行差异化定价，以适应市场供需关系。”田利辉说。

值得一提的是，当前有不少铁路运输类公司在A股上市，那么，此举将对其业绩带来哪些影响？

“高铁票价调价对铁路运输类上市

公司业绩的影响体现在直接增加其票务收入，提升公司盈利能力。”田利辉表示，实施多档次、灵活折扣的浮动票价体系可以为旅客提供更多的选择，可以根据自身的出行需求和预算灵活选择出行时间和席别；可以助力平衡高铁运力和市场需求，提高铁路运输效率；可以提高铁路行业的收入预期与经营环境，吸引社会资本，促进铁路行业的健康发展。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示，浮动票价可以增加铁路部门在高需求时段的收入，同时在低需求时段通过折扣吸引旅客，优化上市公司整体收入结构。但高铁票价的调整是一个复杂的决策过程，需要平衡多方面因素，以实现社会效益和经济效益的最大化。

5月份以来车市再掀促销热潮 智能化成重要“卖点”

■本报记者 徐一鸣

5月份以来，上汽大众、比亚迪、奇瑞、小米等多家车企先后开启优惠促销。

具体来看，比亚迪针对旗下王朝网各车型推出购车政策，单车置换补贴至高18000元，包括国家补贴至高10000元以及比亚迪补贴至高8000元。同时，比亚迪王朝网还同步推出相应的金融政策：最低0首付，12期至60期任意贷期；40%首付起24期0息；首付50%尾款50%，1年0利息0月供。用户同时可在0首付、0利息和0月供三种金融方案中任选其一。

小米汽车则推出限时购车权益，全系车型可享受两大权益：一是赠送价值8000元Nappa真皮座椅；二是小米Pilot增强智驾功能可享受终身免费使用权。

燃油车企方面，上汽通用别克旗下GL8 ES陆尊、GL8陆上公务舱等车型综合优惠至高6.5万元；奇瑞推出瑞虎3x惠民版、瑞虎5x惠民版以及艾瑞泽5惠民版三款“限时惠民工厂价”活动；上汽大众旗下途昂X、途观L等车型降价幅度从1.19万元

至4.6万元不等。

安徽省合肥市居民韩先生告诉《证券日报》记者表示，5月份以来，虽然多家燃油车企以及新能源车先后推出不同程度的优惠活动，但从消费者角度来看，需要仔细考虑购车的综合成本和长期使用成本。

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，随着市场竞争的加剧，车企通过优惠促销活动，可以刺激消费者的购车需求，推动销量增长，有助于提高品牌知名度和市场占有率。

多家车企除了在价格上做出较大让步以外，智能化技术对产品不断赋能也成为最大卖点之一。比如，途观L Pro搭载上汽大众与小鹏联合开发的IQ.Pilot智能辅助驾驶系统，让燃油车的用户也能享受到智能化出行体验；比亚迪海豹06DM-i搭载自研的最新DiLink智能网联系统。

“随着电动化、智能化、网联化等技术的不断进步，汽车产业链正向着更加多元化的方向发展。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁师对《证券日报》记者表示。

立夏至农事忙 相关上市公司积极助力农业生产

■本报记者 肖伟

5月5日立夏，农作物加速生长，尤其南方地区中稻插秧一般在5月中旬，农业生产已进入关键时期。《证券日报》记者了解到，今年立夏前，南方降水较往年同期偏多，对农业生产有一定影响，而农机农具、农药化肥、物流运输等相关企业则加快生产、增派人手并实施优惠，以实际行动支持农业生产。

中联农机是中联重科旗下子公司，长期从事农机农具设计、研发和生产销售。5月5日，该公司官方网站上推出新款机型，并推出成套机油、成套工具、部分零部件的打折优惠活动，还针对农户需求开通了技术热线服务电话。

该公司业务管理中心经理李术介绍：“当前是立夏时节，中稻插秧时间将至。南方多地降雨，烂泥田面积同比明显扩大。为保证农业生产顺利进行，我们一方面加派人手，到田间地头帮扶农户，开展维护维修工作；另一方面加大渠道铺货力度，方便农户购买配件耗材，同时推出打折优惠活动，让农户买得到、用得好、花钱少。”

他补充说：“油菜籽也将进入收获季节。为了保障油菜籽顺利收获，我们已安排后台人员对分布在各地的烘干机进行参数优化和提前预热，尽量提升油菜籽产收率。”

除中联农机之外，湖南省友机械集团有限公司、湖南湘农农业装备有限公司、湖南郴州粮油机械有限公司、江苏沃得农业机械股份有限公司等企业纷纷推出新款产品，配有打折优惠措施，并开展二手机械换购业务，帮扶农户开展农机设备以旧换新。在南方多地，为改善

土壤肥力条件，便于就近取材，部分农机企业还专门设计了便携式谷壳破碎机，便于农户为田间农作物生长追加肥料。

在农机农具企业多管齐下帮扶农户的同时，农药、化肥、控机企业也在鼎力支持农户开展夏粮生产工作。

湖南海利是一家从事农药研发、设计及生产销售的上市公司，该公司相关工作人员向记者表示，今年入汛以来，为防止农作物产生病虫害等次生灾害，公司加大生产力度，对下游渠道积极铺货，协助经销商一道对农户讲解农药的使用方法和注意事项。

盐湖股份是国内钾肥生产龙头企业。4月30日，该公司发布的投资者关系活动记录表显示，目前公司钾肥库存充足，对下游市场供应充足。

云天化是国内磷肥生产主力企业。该公司近日在回答投资者提问时表示，由于上游磷矿存在供求紧张平衡情况，磷肥社会库存处于低位，考虑到当前已是用肥旺季，公司坚决执行国家化肥“保供稳价”要求，装置高负荷运转，积极布局，物流高效配合，同时坚持快流转、控库存的经营策略，保持了化肥产业链的高效周转和较低库存。

为支持农户增产创收，物流企业也积极助力。湖南湘农农业装备有限公司总经理陶武介绍：“由于降雨偏多，道路条件差，交通不方便，农户急需各类农用物资迅速到位。虽然我们主业是下乡收购农作物，但是看到这一情况后，正在和同行一道讨论新运输路线，在将农作物送往城区的途中想尽一切办法将农资农具送往农村。虽然路程会延长，开支会增加，但是支持农业生产不容辞。”

第135届广交会闭幕： 境外采购商到会人数创历史新高

■本报记者 李雯璐

5月5日，第135届广交会落下帷幕。根据广交会展委会数据，截至5月4日，共有来自215个国家和地区的24.6万名境外采购商线下参会，比上届增长24.5%，境外采购商到会人数创历史新高；线下出口成交247亿美元，比上届增长10.7%；线上平台成交渐趋活跃，出口成交30.3亿美元，比上届增长33.1%。

据介绍，本届广交会上，新产品、新技术、新材料、新工艺、新创意层出不穷，高端、智能、绿色、低碳产品涌现，受到国际市场热捧和青睐，彰显了“中国智造”的硬实力，为外贸发展注入新活力。

以创新与品质为本

5月1日，第135届广交会第三期开幕，本期以“美好生活”为主题，展出玩具纺织品等类别产品，助力提升人们的生活品质和美好生活体验。

从代工生产到创立自有品牌，在中国轻工工业加速转型升级的征程中，中国鞋业犹如新时代的“弄潮儿”。在本届广交会第三期，中国鞋企带来了众多新产品，也传递出他们对鞋履艺术的新思考。

“当前消费者对鞋履的舒适度要求越来越高。公司此次推出的新品系列以‘舒适与时尚并重’为核心理念，将人体工学与时尚潮流巧妙结合，采用环保材料制作的休闲鞋新品以及融合最新科技元素的商务鞋系列受到采购商欢迎。”广州罗尔纳利贸易有限公司相关负责人向《证券日报》记者介绍。

“创新与品质是企业的发展之本。未来我们将继续坚持创新驱动，不断推出符合市场潮流的新品，同时加强与各国商业伙伴的合作，进一步



截至5月4日
共有来自215个国家和地区的24.6万名境外采购商线下参会
比上届增长24.5%，境外采购商到会人数创历史新高

拓展全球业务。”该负责人表示。

无独有偶，江西洛衫服装有限公司的发展历程也与广交会息息相关。该公司先做跨境电商，再创办工厂，并借力广交会，实现了产销一体化。“通过广交会，我们获取了国际市场的一手资讯，接触到了世界各地的采购商，也与众多企业达成了合作，让公司的‘出海’之路步履更坚、走得更好。现在公司已经以承接大单为主了。”洛衫服装创始人罗斌向《证券日报》记者表示。

浙江中豪健康产品有限公司则在本届展会上“首发首秀”了其A801型号按摩椅。该公司旗下的iRest艾力斯特相关负责人告诉记者，公司“拳头产品”A801型号按摩椅目前已收获

意向订单约220万美元。

凸显“绿色”新动能

在本届广交会上，众多参展企业携“绿”而来，向全球采购商展示中国产品的“绿色奥秘”。“绿”元素在新产品、新技术上的应用为参展企业赢得更多赞誉与订单。

中柏文具(惠州)有限公司是广交会的老朋友，已连续参展26届。“广交会是我们重要的获客平台，在本届广交会上，有来自俄罗斯、中东、欧美等国家和地区的优质采购商前来洽谈合作。”该公司销售经理乔依说。

“境外采购商对笔类产品绿色环保要求很高，这也是公司一直以来

设计研发所秉持的重要理念，正是这一坚持让公司的产品在国内外国际市场收获了较高的知名度和影响力，年产销各类笔达2亿多支。”乔依介绍。

“从创立至今，突破性的创新设计和美学基因是公司深受全球消费者喜爱并斩获多项国内外大奖的‘关键一招’，此次推出的咖啡渣皮革箱包是公司取得的又一创新成果。”广州金圣箱包科技有限公司董事长黄辉表示，咖啡再生皮革箱包是公司做出的一次突破性尝试，实现了资源的循环利用。

黄辉透露，今年该公司生产的可再生材料箱包占比已达80%，到2030年占比将超过95%。通过创新生产工艺来降低能耗，让公司在本届广交会上收获了更多订单。

水泥行业发展承压 多家上市公司一季度业绩下滑

■本报记者 张晓玉

当前水泥行业正面临严峻考验，今年一季度，水泥市场量价齐跌、低开低走。在此背景下，多家水泥上市公司2024年一季度营业收入及净利润均同比下滑，甚至陷入亏损。

相关上市公司业绩下滑

数字水泥网监测数据显示，今年一季度，全国累计水泥产量3.37亿吨，同比下降11.8%。其中的3月份，全国水泥产量为1.546亿吨，同比下降22%。由此，全国今年一季度累计水泥产量和3月份单月水泥产量均为2011年以来次低水平。

多家水泥上市公司2024年一季度也证实了上述市场表现。天山股份一季报显示，公司2024年第一季度营收163.51亿元，同比减少26.94%；实现归属于上市公司股东的净利润为亏损19.23亿元。

上峰水泥一季报称，受行业总体形势及西北地区一季度全部处于冬歇期影响，公司水泥产品销量与售价下跌，一季度营业收入同比下降34.61%至9.09亿元，实现归属于上市公司股东净利润为1459.69万元；同比

下降91.54%。

海螺水泥一季报显示，今年一季度，公司实现营业收入213.28亿元，同比下降35.56%；归属于上市公司股东的净利润为15.02亿元，同比下降41.14%。对于一季度业绩下降的原因，海螺水泥称，主要系公司水泥业务产品销量及售价同比下降，导致营业收入及利润同比下降。

冀东水泥一季报称，公司2024年一季度实现营业收入33.41亿元，同比下降35.08%；归属于上市公司股东的净利润为亏损10.99亿元。华新水泥一季报称，2024年第一季度归属于上市公司股东的净利润为1.77亿元，同比减少28.43%。

“产能过剩导致水泥价格下跌，从而使得行业整体利润大幅下降。为了抢占市场份额，很多企业不得不牺牲价格和利润。”百年建筑网水泥首席分析师江元林在接受《证券日报》记者采访时表示。

拓展海外市场加速

由于国内水泥市场需求面临挑战，不少水泥企业开始向海外拓展或延伸产业链，为公司发展提供新动能。

冀东水泥近日公告称，公司拟以现

金方式收购冀东发展持有的中非冀东建材投资有限责任公司(以下简称“中非建材”)60%股权，同时接受中非建材股东中非发展基金有限公司的随售权要求，以同等条件一并收购其持有的中非建材40%股权。

冀东水泥表示，收购中非建材100%股权能够充分获得其海外所属水泥企业，实现公司海外水泥产能布局“零突破”，有利于进一步提升公司的经营业绩，为公司发展提供新动能。后续，公司将充分发挥中非建材海外发展平台作用，综合分析风险收益情况谨慎决策，拓展海外布局。

西部水泥也加入拓展海外市场的队伍中。西部水泥创始人张继民在公司2023年业绩发布会上表示，2024年，西部水泥将全面统筹主业发展及上下游产业链延伸，稳步推进国际化发展战略，加强风险识别及控制，建立健全中长期海外发展规划，完善海外项目运营管理机制，积极构建多元合作模式。

海螺水泥亦表示，2024年将稳步推进海外发展，完善已投资国际市场布局，稳妥推进国际空白市场的发展，确保在建项目按期投产，着力提升海外项目运营质量。

江元林表示，近年来，我国水泥出口增速强劲，主要源于国内需求拐点显

现，盈利空间逐渐缩小，迫使具备扩张能力的头部企业加速向海外市场拓展。

行业发展仍将承压

中国企业资本联盟副理事长柏文喜向《证券日报》记者表示：“面对原材料价格上涨、市场竞争激烈等，水泥行业整体发展仍可能承压。”

华泰证券预计，2024年水泥行业亏损面可能会进一步扩大，行业供需关系总体仍然承压。这意味着，水泥行业在未来一段时间内可能仍然难以摆脱困境。

冀东水泥表示，2024年，水泥行业仍将比较艰难，继续保持减量、分化、整合的特征。水泥产能过剩，需求预计还有一定的下滑，价格处于历史低位，预计全国水泥市场会出现震荡调整、前低后高的走势。

中材国际亦表示，对于2024年及未来几年，市场压力整体依然较大，但下行程度会出现放缓。

在江元林看来，2024年水泥行业利润可能会继续下滑，但下滑幅度会减缓。未来，水泥行业的利润可能会在一个相对合理的范围内波动，而实现这一目标的关键在于提升产业集中度和推进高质量发展。

定增终止不足半年 大连电瓷再抛简易程序融资议案

■本报记者 李勇

5月5日晚间，大连电瓷发布公告称，公司于2024年4月30日召开的第五届董事会2024年第一次临时会议审议通过了《关于提请股东大会授权董事会办理小额快速融资相关事宜的议案》。公司董事会提请股东大会授权董事会决定向特定对象发行融资总额不超过3亿元且不超过最近一年末净资产20%的股票。

大连电瓷实际控制人、董事长应坚已提议将该议案以临时提案的方式提交公司2023年年度股东大会审议。

一位不愿具名的投顾人士向记者表示，提请股东大会授权董事会办理小额快速融资相关事宜，相当于先在公司层面完成了小额快速融资简易程序的内部流程，如果相关议案在股东大会上表决通过，股东大会对董事会的授权一般在一年内有效，董事会可以根据公司具体的融资需求和发展节奏，来确定是否进行融资及何时进行融资。

此前的2023年8月份，大连电瓷曾推出一轮融资计划，拟以7.0454元/股的价格向控股股东杭州锐

奇信息技术合伙企业以及公司实际控制人应坚定向发行不超过2800万股，募集资金不超过2亿元，扣除发行费用后全部用于补充流动资金。当年11月28日，大连电瓷发布公告称，基于公司实际情况及外部环境变化等因素，决定终止上述发行方案。

根据大连电瓷2023年年报及2024年一季度报，2023年，大连电瓷营业收入同比下降30.39%，归属于上市公司股东的净利润同比下降71.04%。今年一季度，大连电瓷营业收入同比小幅回升，归属于上市公司股东的净利润同比下降47.66%。截至今年一季度末，大连电瓷账面货币资金4.06亿元，短期借款1.81亿元，一年内到期的非流动负债1196.57万元，资产负债率为34.54%。

“相比普通定增，简易程序定增受理程序简单，审核效率高，已成为许多上市公司进行小额再融资时的首选。”新热点财富创始人李鹏岩在接受《证券日报》记者采访时表示，简易程序定增审核时间短，资金到账快，能够及时满足企业的融资需求，快速改善企业的财务状况。