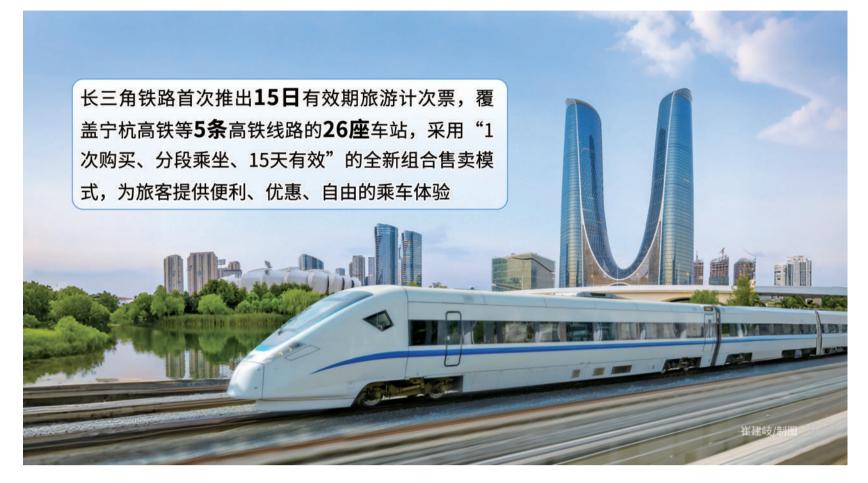
长三角铁路"计次票"激发文旅消费新活力



▲本报记者 梁傲男

11月27日,长三角铁路首次推出 15日有效期旅游计次票,包含"畅游沪 宁杭""名山胜水游""水乡画卷游"三 款产品。这一创新票务模式打破了传 统线路和固定车次的限制,支持旅客 在2段至10段行程间灵活组合,旅客无 需反复购票。

据了解,此次推出的计次票产品 覆盖宁杭高铁、沪苏湖高铁、杭温高 铁、杭黄高铁、沪宁城际等5条高铁线 路的26座车站,采用"1次购买、分段乘 坐、15天有效"的全新组合售卖模式, 为旅客提供便利、优惠、自由的乘车 体验。

与传统票务相比,新产品显著提 升了出行灵活性。旅客持旅游计次票 产品出行将不限定具体车次,可选择 乘坐任意停靠产品指定发到站区间的 各等级动车组列车一等座、二等座。

"这相当于为游客提供了一张可 在长三角核心文旅圈随意搭乘的'高 铁月票'。"网经社电子商务研究中心 数字生活分析师陈礼腾表示,这打破

了传统票务固定车次、固定路线的束 缚,旅客能"自定义"畅游长三角,适配 "快旅慢游"的深度体验需求。

在重构出行体验的同时,新产品 也为游客带来了实实在在的优惠。以 "水乡画卷游"产品中上海虹桥至仙居 区间分段行程为例,分段购买一等座 车票约需440元,而使用计次票仅需 309元,优惠幅度近30%。

国研新经济研究院创始院长朱克 力对《证券日报》记者分析称:"计次票 这类创新供给的核心是通过提升时间 灵活性和行程自由度,让游客感受到 更丰富的体验,本质上是价值提升而 非简单让利。此举通过优化交通出行 供给,与培育文旅休闲消费的方向相 契合,为激活冬季文旅淡季市场探索 出一条新路径。"

陈礼腾认为,计次票直击淡季游 客对价格敏感的心理,将潜在需求转 化为消费行为,对拓展淡季文旅消费 市场具有积极意义。

11月26日,工业和信息化部、国家 发展改革委、商务部、文化和旅游部、 中国人民银行、市场监管总局联合印 发的《关于增强消费品供需适配性进 一步促进消费的实施方案》提出,到 2027年,消费品供给结构明显优化,形 成3个万亿级消费领域和10个千亿级 消费热点,打造一批富有文化内涵、享 誉全球的高品质消费品。到2030年, 供给与消费良性互动、相互促进的高 质量发展格局基本形成,消费对经济 增长的贡献率稳步提升。

中国电子商务专家服务中心副主 任郭涛对《证券日报》记者表示,铁路 部门作为企业主体,此次主动优化供 给结构,以创新供给激活存量市场,正 是响应了供给与消费良性互动的政策

随着计次票上线,沿线景点也已 同步推出冬季特色活动与优惠套餐, 形成"交通一旅游"消费链条的闭环。 以"水乡画卷游"关键组成区段的杭温 高铁为例,其开通一年已运送旅客超 1600万人次。随着此次计次票的推 出,预计将为沿线仙居、横店等景区带 来新一轮客流高峰。

郭涛表示,铁路票务创新串联 沿线26座车站文旅资源,推动"铁 路+旅游+餐饮+住宿"跨界融合,形 成消费乘数效应,带动上下游产业 协同增长。这种基于消费场景的产 品创新,证明优化供给设计、提升服 务效率可有效打通消费堵点,为交 通、零售等其他领域供给升级提供

对于如何进一步提升冬季文旅体 验,朱克力认为,需要从场景创新和文 化挖掘两方面入手。比如,结合长三 角水乡资源,开发冬季限定的夜间游 船项目,搭配灯光秀和非遗表演,让游 客在寒冷季节也能沉浸在独特的氛围 中。同时,深度挖掘冬季民俗文化,比 如联合沿线城市推出"年味体验周", 将高铁行程与地方传统手工艺制作、 冬季特色美食体验结合,让交通"引 流"真正变成消费"留量"。

交通的"快"与文旅的"慢"相结 合,固定的线路变为自由的网络。在 业内人士看来,长三角铁路的这一创 新举措,不仅为游客带来了更加灵活 的出行选择,也为冬季旅游市场的"淡 季不淡"提供了现实可能,成为优化供 给结构、促进消费升级的生动实践。

一汽解放深化新能源商用车生态布局

▲本报记者 刘 钊

11月27日晚间,一汽解放集团股 份有限公司(以下简称"一汽解放")发 布公告称,一汽解放拟通过全资子公 司一汽解放汽车有限公司(以下简称 "解放有限")联合宁德时代新能源科 技股份有限公司(以下简称"宁德时 代")及新引入投资者特来电新能源股 份有限公司(以下简称"特来电"),共 同对解放时代新能源科技有限公司 (以下简称"解放时代")现金增资4.12 亿元,其中解放有限出资1.91亿元,宁 德时代同步出资1.91亿元,特来电新 增出资3000万元,本次交易构成关联 交易但无需提交公司股东会审议,亦 不构成重大资产重组。

作为解放有限与宁德时代共同 控制的合营企业,解放时代成立于 2023年3月份,注册资本9000万元, 双方各持股50%,主营业务涵盖新能 源商用车车电分离服务、整车租赁 等全生命周期运营服务。截至2025 年9月30日,解放时代资产总额已增 至14.21亿元,今年前9个月,该公司 实现营业收入4.77亿元。本次增资 完成后,解放时代注册资本将变更 为4.91亿元,解放有限与宁德时代持 股比例均调整为47.0270%,特来电 将持有5.9460%的股权。

根据增资协议,三方均以现金 方式出资,一汽解放资金来源为自 行筹集,投资款将一次性缴付至解 放时代资本金账户。过渡期内,现 有股东将确保合资公司不发生任何 可能对增资事宜或自身经营产生重 大不利影响的行为。协议经各方法 定代表人或授权代表签字并加盖公 章后生效,若一方违约给守约方造 成损失,需承担相应赔偿责任,争议 将优先通过友好协商解决,协商不 成可向合资公司所在地有管辖权的 人民法院起诉。

此次参与增资的三方均为新能 源领域骨干企业。宁德时代作为全 球领先的新能源创新科技公司,主 要从事动力电池、储能电池的研发、 生产与销售;特来电则专注于充电 设施建设、汽车充电及电动汽车销 售等业务。

一汽解放相关负责人对《证券 日报》记者表示,本次投资是基于公 司整体战略转型和未来经营发展需 要,通过增资将进一步增强解放时 代的资金实力,丰富资源链接,强化 新能源商用车生态链与产业链建 设,提升其综合竞争力与行业地 位。对于一汽解放而言,此举有助 于深化在新能源生态领域的布局, 巩固其在新能源商用车市场的竞争

宁德时代与特来电则将通过本 次投资进一步完善自身新能源商用 车产业生态布局,深化与主机厂在 产业链、生态链共建方面的合作,实 现多方共赢。

华北制药:将强化资本运作

▲本报记者 张晓玉

11月27日下午,华北制药股份 有限公司(以下简称"华北制药") 举行2025年第三季度业绩说明会, 旨在便于广大投资者更全面深入地 了解该公司2025年第三季度经营成 果、财务状况。

1月份至9月份,华北制药实现 营业收入74.85亿元;实现利润总额 2.87亿元,同比增长28.81%;归属于 上市公司股东的净利润1.59亿元,同 比增长54.69%;归属于上市公司股 东的扣除非经常性损益的净利润 1.43亿元,同比增加73.61%。这一成 绩主要源于公司深化内部改革,突 出科技引领,加快营销创新,推行精 益管理。

在业绩增长的同时,华北制药 财务状况的稳健性也备受关注。截 至2025年三季度末,华北制药资产 负债率为69.01%,有息负债总额超 111亿元,流动比率0.67,债务结构 优化与短期偿债能力提升成为投资 者关注的焦点。对此,华北制药总 会计师、董事会秘书肖志广表示: "与同行业公司相比,本公司资产负 债率相对较高,财务负担相对较 重。主要是公司从2008年开始启动 搬迁工作,在搬迁过程中投入建设 资金量较大,有息负债上升,搬迁完

成后,部分项目尚未能达产达效。 随着迁建项目盈利水平逐渐好转, 预计公司有息负债规模将逐步降 低。另外,待公司收到土地收益返 还后,将用于核销搬迁停工损失,并 偿还部分负债,有息负债规模将进 一步降低。近年来,公司持续拓展 融资渠道,优化融资结构。2025年 成功发行10亿元债券,融资成本持

对于前三季度经营活动现金流 波动问题,肖志广强调,目前,公司 货币资金充足,融资渠道顺畅,未来 将通过加快资产盘活、推进清欠压 库等措施强化经营性回款,同时积 极争取政策支持,推动土地收益返 还落地,确保现金流平稳运行。同 时,公司正多措并举提质增效,在销 售端调整营销模式,强化终端推广 与市场覆盖;在管理端深化全面预 算管控,进一步推行精益管理,通过 全流程提质增效降低采购成本与各 项费用,持续提升盈利能力。

华北制药董事长、总经理王立 鑫在业绩说明会上强调,该公司将 通过深化内部改革,突出科技引领, 加快营销创新,强化资本运作,狠抓 基础管理,防控各类风险,推动公司 高质量发展。未来盈利增长将主要 依靠五大业务板块的协同发展和运 营效率的持续提升。

聚焦主业优化结构

多家上市公司出售资产"瘦身"

▲本报记者 张文湘 见习记者 占健宇

近期,多家A股上市公司发布资产 处置相关公告,出售标的涵盖子公司股 权、闲置房产等多个品类。从公告披露 信息来看,"聚焦主业"成为核心关键 词,同时,部分企业亦通过剥离不良资 产来改善财务状况。

例如,11月25日,杭州天地数码科 技股份有限公司(以下简称"天地数 码")发布公告称,拟以4900万元的价格 将全资子公司浙江天浩数码科技有限 公司100%股权转让给嘉兴市强强泡塑 制造有限公司。天地数码在公告中表 示:"本次事项是公司根据实际经营情 况及战略发展规划作出的决策,有利于 优化公司资产结构和资源配置,提高公

提升公司经营质量。"

11月21日,港中旅华贸国际物流股 份有限公司(以下简称"华贸物流")发 布公告表示,拟通过产权交易机构公开 挂牌转让全资子公司武汉华贸供应链 服务有限公司100%股权。华贸物流在 公告中称,本次转让事项有利于华贸物 流坚持战略导向,服务主责主业,引导 资源向优势业务集中,培育核心竞争 力。同时,有利于完善公司资产结构, 促进资产的优化配置,符合公司和全体 股东的利益。

广州壹通数字技术公司首席公关 官罗富国在接受《证券日报》记者采访 时表示,当前市场环境下,企业资产处 置驱动因素多元,而聚焦主业是核心诉 求,市场竞争加剧与行业分化,促使企

司资产运营效率、降低管理成本,进而 业审视自身资源与能力,剥离非核心资 产,集中资源打造核心竞争力,进而在 专业领域深耕细作,提升市场份额与盈

> 剥离不良资产、改善财务状况是上 市公司出售资产的另一重要原因。11 月26日,上海创兴资源开发股份有限公 司发布公告称,拟向台州冠格企业管理 有限公司协议转让全资子公司上海筑 闳建设工程有限公司(以下简称"筑闳 建设")100%股权。根据公告,筑闳建 设涉及较多诉讼事项,且为失信被执行 人,此外,筑闳建设的应收账款回款情 况较差,对公司业绩产生较大影响。公 告显示,处理公司不良资产,转让全资 子公司股权,符合公司的长远规划及全 体股东的利益。

11月25日,桂林旅游股份有限公司

发布公告表示,桂林资江丹霞旅游有限 责任公司(以下简称"资江丹霞公司") 作为公司全资子公司,自2008年以来受 市场及地理位置等因素影响持续亏 损。为优化资产结构,提高资产运营效 率、减少亏损,本公司决定在北部湾产 权交易所公开挂牌转让资江丹霞公司 100%股权及债权,挂牌价格为3450

深圳华道研究咨询有限公司合伙 人王志球对《证券日报》记者表示,出售 亏损或高风险资产,有利于企业实现止 损与战略优化的双重效果。在财务方 面,可切断亏损源、改善报表;在战略方 面,能隔离风险,避免"问题业务"拖累 主业。这有助于低效资产再激活、响应 监管导向,又能减轻亏损对母公司估值

疫苗企业积极拓展海外市场

▲本报记者 李如是

11月27日,云南沃森生物技术股 份有限公司(以下简称"沃森生物")发 布公告称,公司生产的13价肺炎球菌 多糖结合疫苗于近日收到埃及药品管 理局(EDA)签发的《生物制品上市许 可证》,标志着该疫苗获得了埃及的上

市许可。 海南博鳌医疗科技有限公司总经 理邓之东对《证券日报》记者表示,近年 来,中国多家疫苗企业凭借"高质量、高 性价比、高灵活性"的优势,通过出口疫 苗成品和提供本地化生产支持等多样 化方式,切实把握海外市场窗口机遇, 保障缺乏自主生产和采购能力的低收 人国家和地区的疫苗供应安全。

据记者梳理,近期,多家疫苗上市 公司纷纷公布海外市场拓展新进程,全 球化战略加速推进。

11月24日,北京科兴控股(集团)有 限公司与巴西卫生部签署两项产品开 发伙伴关系(PDP)项目协议,成为首个 中标巴西该核心公共卫生项目的中国 疫苗企业,斩获价值超7亿美元的十年 期疫苗合作订单。

截至2025年10月份,厦门万泰沧海 生物技术有限公司(以下简称"万泰生 物")生产的双价HPV疫苗已在安哥拉、 巴基斯坦、白俄罗斯等国家实现销售。 其中,该疫苗在泰国的销售量已超过 200万剂。

辽宁成大生物股份有限公司(以下 简称"成大生物")人用狂犬病疫苗业务 已覆盖30多个国家,今年上半年新增印 尼市场准入,同时正积极拓展巴西等市 场,疫苗"出海"战略稳步推进,国际市 场优势持续巩固。

近期,沃森生物海外市场拓展成效 显著,该公司13价肺炎结合疫苗新开拓 智利、约旦市场,23价肺炎球菌多糖疫 苗新开拓智利、墨西哥、萨尔瓦多等市 场。另外,该公司13价肺炎结合疫苗在 印尼本地化项目已经建设完成,开始向 当地合作方出口原液。

沃森生物相关负责人对《证券日 报》记者表示:"本公司疫苗产品已累计 出口超过24个国家和地区,出口数量超 过6300万剂。沃森生物将继续推进已 上市产品国内市场的下沉及国际市场 的开拓,用'中国技术-本地生产'的创 新疫苗惠及更多海外民众。'

伴随着海外市场的拓展,多家疫苗 公司海外销售收入也实现稳步提升,成 为其业绩增长的"新引擎"。

例如,今年上半年,成大生物实现 海外销售收入1.23亿元,同比增长 26.96%;万泰生物疫苗业务实现海外销 售收入6467.41万元,同比增长 77.51%。今年前三季度,深圳康泰生物 制品股份有限公司海外业务实现收入 4189.56万元,同比增长324.27%。

湘财证券医药行业分析师许雯表 示,疫苗行业正处于从规模扩张向创新 驱动的转型阶段,供需失衡以及同质化 竞争带来行业短期阵痛,但行业长期向 好逻辑不变,政策、需求、技术是行业发 展的三大驱动因素。

从产品出口到技术本土化合作,中 国疫苗企业正在探寻多元化的"出海" 路径。沃森生物上述负责人表示:"本 公司将加强与全球健康组织和海外生 物药企的交流与合作,采取多元化模 式,持续深入推进产品在海外市场的注 册和出口,保持海外业务的高质量发展

巨头鏖战AI眼镜赛道

▲本报记者 梁傲男

11月27日,阿里巴巴集团控股 有限公司(以下简称"阿里巴巴")正 式发布夸克AI眼镜,首发推出S1、G1 两个系列共六款产品,进一步布局 AI硬件赛道。

记者在发布会现场体验了夸克 AI眼镜S1。佩戴后,用户可进入一 个"解放双手"的智能交互空间:行 走时,导航箭头在视野前方清晰指 引路径;即使在嘈杂环境中,语音助 手仍能准确识别指令;目光扫过商 品,比价信息即时呈现,仅需一个确

认眼神即可完成支付。 据了解,夸克AI眼镜致力于成 为用户的"随身超级助理",其搭载 的千问助手已深度融合支付宝、高 德地图、淘宝等阿里巴巴生态核心 应用,构建起覆盖搜索、导航、支付、 商旅等场景的服务矩阵,初步具备 了在真实环境中辅助用户、完成任

务的能力。 阿里巴巴副总裁吴嘉表示:"面 向未来,每一副眼镜都将是AI眼 镜。用户选择夸克,即选择了千问 大模型与整个阿里巴巴生态。AI眼 镜是真正开启AI时代人机交互革命 的智能设备,在这一点上其重要性 不亚于手机。比如,AI眼镜作为第 一视角的头部设备,能捕捉超过80% 的人体感官输入,这是手机无法做 到的。"

作为AI应用的重要载体,AI眼 镜凭借"解放双手"的交互优势,成 为今年最受关注的智能硬件赛道

之一。目前,该领域已汇聚了阿里 巴巴、百度、字节等科技巨头,小 米、华为等手机厂商,以及雷鸟、 Rokid等AR/VR企业和多家垂直创 业公司。

据商务大数据监测,AI眼镜、智能 手表等智能穿戴产品网上零售额增长 23.1%。天猫"双11"期间,平台智能眼 镜品类成交额同比激增2500%,其中 Rokid相关产品成交额增长超7倍,雷 鸟创新成交额增长超80%。

中国电子商务专家服务中心副 主任郭涛对《证券日报》记者表示, AI眼镜市场的快速发展主要受益于 三大核心驱动力:AI大模型与AR技 术的融合提升了沉浸体验,政策补 贴提高了产品性价比,以及厂商通 过轻量化设计和功能拓展加快了多 场景落地。

在郭涛看来,当前行业创新正 聚焦于三大方向:提升光学显示效 果,优化手势与语音结合的交互方 式,以及强化AI能力以支持视听翻 译、AI导游等智能功能。这共同推 动了AI眼镜在智能穿戴领域的快速

广州艾媒数聚信息咨询股份有 限公司CEO张毅对《证券日报》记者 表示,AI眼镜深度融合语音交互、实 时翻译与AR导航等前沿技术,正迎 来技术成熟度、政策支持力度与应 用场景广度的三重共振。在此驱动 下,国内消费级AI与AR眼镜市场有 望实现从"尝鲜"到"刚需"的关键跨 越,进一步推动人机交互方式朝着 更高效、更自然的方向演进。