

# 关联交易持续增长 吉林高速依赖存量资产“吃老本”

本报记者 王登海 北京报道

作为吉林省交通基础设施领域唯一的上市平台，吉林高速公路股份有限公司(以下简称“吉林高速”，601518.SH)自2010年分立上市以来，核心路产始终未实现扩容，持续依赖存量资产“吃老本”。

日前，吉林高速发布了2024年年报。数据显示，公司全年实现营业收入14.84亿元，同比增长2.58%；但归母净利润同比下滑1.4%，降至5.39亿元，呈现“增收不增利”的阶段性特征。

《中国经营报》记者观察到，高速公路通行业务作为公司的核心收入来源，2024年实现收入

11.38亿元，占比76.64%，但收入同比下降6.5%。公司预计，2025年通行费收入将进一步下降，计划较2024年减少5864.83万元，同比降幅4.86%。

值得注意的是，自2010年从东北高速分立上市以来，吉林高速核心资产结构长期未变，截至2024年年末，主要经营性资产仍为长春至四平高速及长春绕城高速西北环，管理收费公路总里程151.7公里，14年间未新增核心路产。

此外，在吉林高速分立上市之时，公司控股股东就作出“尽量减少关联交易”的承诺，然而公司近年财报数据显示，公司的关联

交易规模在不断扩大。同时，在监管政策倒逼下，吉林高速分红策略也发生了转变。2023年“零分红”被监管层问询后调整利润分配预案，2024年公司又推出每10股派现0.86元、合计1.63亿元的方案。

若高速公路通行业务持续承压，公司将如何应对？关联交易规模为何逆势大幅扩张，与上市时“减少关联交易”的承诺背道而驰？相关交易的商业合理性如何论证？定价机制是否真正做到公允透明？

对于上述问题，记者致电并致函吉林高速，截至发稿，未收到对方回复。



政策倒逼利润分配重构

吉林高速2023年的分红方案曾因“高盈利、低分红”引发争议，并且收到了监管层的问询。

## 主业增长乏力

吉林高速表示，2025年公司通行费收入预计约11.47亿元，较上年同期减少约5864.83万元，同比下降约4.86%。

资料显示，吉林高速是由东北高速分立后设立的上市公司，目前是吉林省唯一一家从事高速公路、桥梁等交通基础设施投资、经营和管理的国有控股上市公司，主营业务为收费公路的投资、开发、建设和经营管理。

根据吉林高速日前发布的年报，2024年公司营业收入同比增长2.58%至14.84亿元，但归母净利润同比下降1.4%至5.39亿元，出现了增收不增利的态势。

在吉林高速的营收格局中，高速公路通行业务依然是主要收入

来源，2024年的收入达到了11.38亿元，占总收入的76.64%。但是值得注意的是，2024年吉林高速的高速公路通行业务同比下降了6.5%，并且公司预计，2025年通行费收入将继续下降。

在年报中，吉林高速表示，2025年公司通行费收入预计约11.47亿元，较上年同期减少约5864.83万元，同比下降约4.86%。其中，长平高速通行费收入计划约8.92亿元，较上年同期减少约2733.55万元，同比下降约2.97%；公司控股子公司长春高速通行费收入计划约2.55亿元，较

上年同期减少约3131.28万元，同比下降约10.94%。

吉林高速认为，影响主营业务通行费收入计划的原因主要有三方面因素：一是由于102线及其他路段分流因素影响，预计导致2025年通行费收入减少；二是受ETC车辆5%优惠影响，随着ETC用户的增长，预计导致2025年通行费收入减少；三是进一步深化对超载超限车辆的治理工作，对车流量及通行费收益将会带来影响。

值得一提的是，在2010年分立上市时，吉林高速的主要收入来

源为长平高速公路及长春绕城高速公路，到目前为止，公司的主要经营性资产似乎未曾改变。年报显示，主要经营性资产包括长春至四平高速公路以及长春绕城高速公路西北环，管理的收费公路总里程为151.7公里。

除了高速公路通行业务之外，吉林高速机电工程业务在2024年实现了3.42亿元的收入，同比增长51.92%，占到了总收入的23.04%。不过，2024年公司的机电工程业务的毛利率只有12.17%，同比下降5.51%。

此外记者观察到，在监管政策持续强化背景下，吉林高速分红策略也发生显著转变。

去年4月，国务院印发新“国九条”，明确将强化上市公司现金分红监管作为重点工作。其中规定，对于那些多年未分红或者分红比例持续偏低的公司，将采取诸如限制大股东减持、实施风险警示等严格措施，从制度层面倒逼企业重视股东回报。沪深交易所紧跟政策步伐，迅速发布相关实施细则。

根据沪深交易所的相关规定，对于最近一个会计年度净利润为正值，且公司合并报表、母公司报表年度末未分配利润均为正值的公司，如果其最近三个会计年度累计现金分红总额低于最近三个会计年度年均净利润的30%，且最近三个会计年度累计分红金额低于5000万元(主板)、3000万元(科创板和创业板)，将被实施ST。

根据吉林高速2024年年报，公司拟实施每10股派现0.86元(含税)的分配方案，合计派发1.63亿元，占当期归母净利润5.39亿元的30.17%。这是继2023年度打破“零分红”传统后，公司连续第二年实施现金分红。

值得一提的是，吉林高速2023年的分红方案曾因“高盈利、低分红”引发争议，并且收到了监管层的问询。2024年，吉林高速原计划延续2023年“零分红”方案，拟对当年利润不进行任何形式的分配，包括不进行现金分红、不实施送股以及不进行资本公积金转增股本。然而，这一方案遭到了多名董监高的反对。与此同时，上海证券交易所向吉林高速发出监管问询函，要求公司结合近年盈利水平、资金使用情况，详细说明在货币资金余额较高且多年盈利背景下，连续多年不进行或少进行现金分红的原因及合理性，并询问是否存在大额资金闲置情况。

面对监管压力与市场质疑，吉林高速最终调整了利润分配预案。公司决定以2023年年末总股本18.91亿股为基数，每10股派发现金股利0.90元(含税)，共计派发现金股利1.7亿元，现金分红比例约为31.14%。

在连续2年分红之后，吉林高速在最近三个会计年度累计现金分红总额为3.33亿元，年均净利润为4.93亿元。按此计算，吉林高速最近三个会计年度累计分红金额占年均净利润的比例约为67.5%，已经符合30%最低分红比例标准；同时，3.33亿元的累计分红总额也高于5000万元的最低金额要求。

## 关联交易逆势扩张

根据吉林高速披露的2025年度日常关联交易预计的公告，2025年公司的多项关联交易的规模都有所上升。

在吉林高速分立上市之时，公司控股股东吉林省高速公路集团有限公司(以下简称“吉高集团”)就作出承诺：“在吉高集团作为吉林高速控股股东或主要股东期间尽量减少与吉林高速的关联交易，并严格遵守相关法律、法规及吉林高速《公司章程》的规定规范运作关联交易。”

然而，记者梳理吉林高速近年财报数据发现，公司的关联交易规模不仅未见收缩，反而呈现持续扩

张态势，与公开承诺形成鲜明反差。

记者查阅吉林高速刚分立上市之时的年报发现，公司的关联交易仅有关联租赁和资金拆借等。数据显示，在2021年—2024年期间，吉林高速在购销商品、提供和接受劳务方面的关联交易金额逐年攀升，依次为1700.81万元、2273.71万元、4576.27万元以及6276.64万元。与此同时，公司出售商品、提供劳务的关联交易规模同样持续扩大，分别达到

4282.56万元、1.55亿元、2.07亿元以及3.45亿元。

不仅如此，根据吉林高速披露的2025年度日常关联交易预计的公告，2025年公司的多项关联交易的规模都有所上升。例如，在接受关联人提供技术服务方面，2024年实际金额为1464.61万元，2025年预计金额大幅上升，达到4963.06万元。向关联人购买材料、商品的预计金额同样呈现上升趋势，2024年实际金额为

1978.14万元，2025年预计增长至3865.40万元。在接受关联人提供劳务方面，2024年实际金额为1269.31万元，2025年预计达到1439.25万元。向关联人提供劳务的预计金额变化也较为突出，2024年实际金额是1935.11万元，2025年预计升至4920.00万元。在这其中，向关联人销售产品、商品的预计金额变化显著，2024年实际仅为11.94万元，2025年预计大幅提升到2095万元。

# 永州湘源拖欠1.51亿元合同款 云南旅游向大客户讨债

本报记者 庄灵辉 卢志坤 北京报道

在连年亏损背景下，云南旅游股份有限公司(002059.SZ，以下简称“云南旅游”)正追讨一笔超1.5亿元的欠款。

日前，云南旅游发布公告称，因永州湘源文化旅游有限公司(以下简称“永州湘源”)未按照合同约定支付款项，公司全资

企业向中国国际经济贸易仲裁委员会提起仲裁，请求裁决对方支付拖欠款项，涉案金额约1.51亿元。

值得注意的是，相应金额约为云南旅游2024年度营收的3成，同时约为云南旅游2024年年末应收账款的50%，且相应款项已拖欠近4年。

“目前，相关项目已基本完

工，永州湘源已向公司全资企业支付大部分款项，剩余款项最终确认金额尚存在分歧，导致相关款项拖欠多年。”云南旅游方面日前向《中国经营报》记者表示，对相关款项，公司已多次争取通过协商方式催收，协商未果情况下提起此次仲裁，同时申请法院按照涉案金额查封、扣押、冻结永州湘源名下财产并获得受理。

## 追讨多年欠款

云南旅游此次所追讨欠款涉及多年前一项文旅项目。

2019年12月，云南旅游全资企业华侨城(深圳)文化旅游设计企业有限公司(以下简称“设计院”)与永州湘源签订《项目总承包合同》。根据合同约定，由设计院负责永州华侨城卡乐文化旅游项目创意、设计，各项工程施工，游乐设备研发、生产、采购、安装、调试，项目管理等工作。

目前，上述文旅项目已基本完工。

但自2021年9月以来，永州湘源长期存在拖欠进度款情况，经设计院多次催告，永州湘源拒不付款。

因此，基于合同约定及法律规定，设计院就前期费款及室内设备费进度款提起仲裁，并明确表示保留就建安工程费、室内设备结算款及质保金等其他欠付款项提起主张的权利。

根据仲裁请求，设计院认为永州湘源应向其支付前期费1亿元，支付室内设备进度款4910.5万元及相应逾期付款违约金，并承担案涉律师费、保全费等共计为50万元。以上仲裁请求所涉金额暂计为1.51亿元。

“此次提起仲裁前，公司已多次发函给永州湘源要求其按照合同约定支付款项，并指定专人与永州湘源进行密切沟通，争取通过协商的方式实施应收账款的催收。”云南旅游方面表示，在协商未果的情况下，为最大程度保护公司利益，公司主张通过法律途径维护公司利益，提起上述仲裁同时，申请法院按照案涉金额查封、扣押、冻结永州湘源名下财产并获得受理。

不过，云南旅游方面并未正面回复此案中财产保全金额是否足以覆盖相应欠款。

上述涉案金额中，除去仲裁

所涉各项费用及逾期付款违约金，永州湘源应支付金额约1.49亿元。

实际上，永州湘源近年来多次出现在云南旅游前五大客户之列。其中，2021年度，永州湘源为云南旅游第二大客户，云南旅游向其销售额约1.89亿元，占年度销售总额比例为13.30%。2023年度及2024年度，永州湘源分别为云南旅游第二及第三大客户，云南旅游向其销售额分别为6715.38万元、1982.01万元，占年度销售额比例分别为9.34%、3.56%。

与之相对应，近年来，永州湘源也多次出现在云南旅游前五名应收账款欠款方之列。2024年年末，永州湘源所欠云南旅游应收账款余额约2.08亿元，占云南旅游应收账款和合同资产期末余额合计数的比例为29.55%。其中，计提坏账准备约1.12亿元，计提比例为54.11%。

## 连续亏损

值得注意的是，近年来云南旅游业绩有所承压。

不久前，云南旅游发布2024年年报。年报显示，2024年度，云南旅游实现营收5.57亿元，较上年减少1.62亿元，同比下降22.55%；实现利润总额-8690万元，较上年减亏4亿元，同比减亏82.15%；实现净利润-9575万元，较上年减亏3.94亿元，同比减亏80.45%；归母净利润为-2810万元，较上年减亏3.99亿元，同比减亏93.41%；扣非净利润-3.36亿元，同比增长16.71%。

对于2024年度大幅减亏原因，云南旅游解释称，当期公司与江南园林小股东方的股权纠纷诉讼达成和解，对以前年度计提的预计负债进行冲回，确认营业外收入2.91亿元。

## 加码文旅科技板块

近年来，云南旅游持续拓展文旅科技板块，但相应板块营收呈现明显波动。

Wind数据显示，2019年度—2024年度，云南旅游旅游文化科技板块收入分别为7.07亿元、6.42亿元、9.10亿元、2.90亿元、4.44亿元、3.24亿元。

同时，近年来云南旅游旅游文化科技板块毛利率持续下滑。2020年度—2024年度，云南旅游相应板块毛利率分别为65.28%、29.54%、2.67%、1.31%、-0.08%。

“公司旅游文化科技板块业务系投资驱动型业务。”云南旅游方面表示，近年来，受地方政府投入减缓、项目拓展不及预期因素影响，导致公司旅游文化科技板块营

收有所波动。

近日，云南旅游正在筹划定增募资1.91亿元。根据定增计划，相应募资除偿还有息负债及补充流动资金外，主要投向滁州华侨城文旅装备产业园工程建设及基础设施投资项目，该项目拟使用募资约1.33亿元。

对于此次定增募资目的，云南旅游表示，此次募投项目聚焦公司主业，有利于推进公司文旅高科技设备产业体系建设，在推进国内市场国产替代的同时助力公司开拓国外市场，打造新的增长点。

“过去，中国的高端游乐设备市场的主要份额被国外品牌占据。近年来，国内设备的市场占有率开始逐步提升。”云南旅游表示，

Wind数据显示，2021年度—2024年度，云南旅游归母净利润分别为-3.26亿元、-2.83亿元、-4.27亿元、-0.28亿元；扣非净利润分别为-3.06亿元、-2.70亿元、-4.03亿元、-3.36亿元。

面对连续亏损局面，云南旅游方面表示，公司将以“开源、节流、盘活、创新”为主线，通过加大研发投入、产品和业务模式创新、精益化管理等举措，做好现有业务的可持续经营和提质增效工作，努力提升上市公司整体经营业绩。

“同时公司将继续推进低效资产盘活，加大应收账款催收力度，回笼资金，保障资金和企业安全。”云南旅游方面表示，公司将寻求通过外延式扩张方式，加强产业链布局，进一步赋能主业发展，巩固行业优势地位。

公司长期专注于高科技游乐特种装备的研发与制造。经过多年持续投入，已掌握一系列核心技术，包括感知识别、智能交互、机械仿生、运动控制、远程控制监测等系统技术，在行业内具备一定影响力。

“过往受制于生产能力不足，致使研发成果迟迟无法实现落地转化，不利于上市公司核心竞争力的打造和业绩的提升，一定程度上制约了公司发展。”云南旅游表示，本次募投项目实施后，将通过新建标准化厂房、购置新型设备、扩充生产线、优化生产流程控制等措施积极提升公司产能和制造水平，推进公司产品创新，更好地发挥公司核心技术对上市公司盈利能力的积极影响。