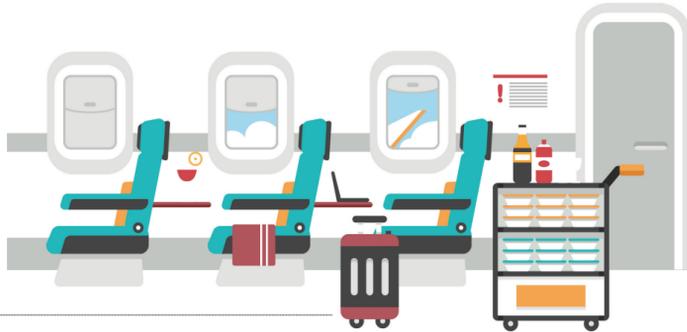


# 从普遍锁到规范留 航司付费选座拟推新规

飞机锁座将迎来新规。近日，中国航协发布公告，正组织各航空公司研究制定《公共航空运输企业航班预留座位规则》团体标准，拟对预留座位的种类、范围、比例及旅客信息告知等关键内容进行规范。当前，国内航班普遍存在锁座行为，尤其是优质座位被高比例锁定，引发消费者对选择权受限、信息不透明的投诉。尽管选座付费是航空公司的辅营收入来源之一，但其操作缺乏统一标准，行业发展尚不成熟。业内专家表示，新规有助于在旅客权益与航司收益之间取得平衡，并推动形成更合理的座位投放机制。



需要有合理的锁座范围与清晰的锁座标准。江苏省消保委在约谈10家航司时提出，要确保信息透明、清晰、完整、及时地向消费者告知座位分布与收费政策；要保障规则公平，确保购买同等票价旅客享有平等的选座机会。同时还提出对现有选座规则进行全面梳理、重点解决“锁座范围过度”问题的要求。民航业内人士林智杰对北京商报记者表示，选座业务要平衡好两大关系：消费者选择权与航司经营的平衡；先买票旅客和临近买票旅客选座权益的平衡。

## 规范锁座种类比例等

根据中国航协发布的公告，为进一步引导航空公司规范航班预留座位行为，更好地满足旅客多样化、差异化的座位选择需求，在民航局的指导下，中国航协正组织各航空公司研究制定《公共航空运输企业航班预留座位规则》团体标准，拟对预留座位的种类、范围、比例及旅客信息告知等关键内容进行规范。该标准将于近日向社会公开征求意见。

近年来，飞机锁座受到社会广泛关注。在中国航协组织制定团标之前，江苏省消保委就曾发布专项调查报告，指出国内航空服务中锁座现象具有普遍性。

江苏省消保委对国内10家主流航空公司官方购票App的抽查结果显示，调查覆盖航线中，10家航司的经济舱均存在机票锁座行为，无一家完全开放所有经济舱座位。锁定范围高度集中于经济舱前排、靠窗及靠过道等消费者偏好的优质座位，仅开放中间区域、机尾等舒适度较差的座位供免费选择，限缩了消费者的选择权。

从锁座比例看，购买阶段所调查的航线锁座比例为19.9%—62.1%不等，均值达

38.7%。其中，春秋航空南京—兰州(9C6188)航线锁座比例超过60%，深圳航空深圳—湛江(ZH9327)航线锁座比例超过50%，这2家航司超过半数的经济舱座位被提前锁定；海南航空、东方航空、厦门航空的相关航线锁座比例处于40%—46%的较高区间；吉祥航空相关航线锁座比例相对较低，不到20%。

江苏省消保委提出，机票锁座服务市场存在四个问题：锁座行为普遍存在，优质座位过度锁定；解锁机制变相付费，挤压普通消费者权益；信息不透明且解释不合理，侵犯知情权；协议文本存在不公平格式条款，权利义务设置不对等。

对于信息不透明一项，江苏省消保委提到，部分航司选座页面标识模糊，购票时未显著告知锁座规则与收费标准；客服回应则多显牵强，常以“保障安全”“系统默认”等为由，与“高比例锁座、付费即解”的实际相悖，无法提供合法合理依据。

中国人民大学国家发展与战略研究院研究员陈占明表示，制定团体标准能够为航班座位管理提供明确依据，有助于保障旅客知情权，使其在购票时提前掌握座位信息，从而更合理地判断是否需要付费选座。从行业角度看，统一标准尤为关键。过去各航司在锁座

比例等方面差异较大，新规实施后将形成统一规范，促使航司在标准化框架下开展业务竞争，推动行业服务的规范化。

## 航司的辅收策略

在大面积锁座背后，是航司对于辅营收入的迫切需要。

北京商报记者从多位民航业内人士处了解到，值机选座收费或者里程兑换，是航司推出差异化服务的辅助营收策略之一。对于航司来说，此前的业绩承压、机票不断降价带来较大经营压力，将部分座位设置为付费选项，能够实现收益最大化，减少亏损。

当前，我国航司普遍采取国内航线优质座位里程兑换、国际航线优质座位付费选择的方式。北京商报此前报道，有航司国际航线经济舱过半座位收费值机，放开的免费可选座位仅占全部座位的6%，靠窗等优质座位几乎全付费，且没有符合三口、四口之家出行的连座席位。

“付费选座”最早源于国外航司，尤其是低成本航司。在低价机票之外，旅客需要额外支付选座、行李额度等辅助业务费用。此后，越来越多的航空公司，特别是传统的全服务

型航空公司也陆续开始收取这一费用。

2015年前后，我国部分航司开始引入“付费选座”模式。但相比于已经形成成熟商业模式的国外民航业，我国民航业对于辅营收入的开发尚不完全，且辅营收入的发展和消费者对于航空市场的认知还存在一些矛盾。

据相关咨询公司发布的2024年全球航空公司附加收入预估报告，2024年全球航空公司辅营收入将飙升至1484亿美元，为全球航空公司收入贡献14.9%；而2023年这一数值为1179亿美元，远超2019年创下的1095亿美元纪录。

但国内的大部分航司并未披露这一数据。北京商报记者查阅近几年国内上市航司的年度报告发现，仅有海航控股、春秋航空披露过相关业务收入。以2024年度报告为例，报告期内，海航控股实现辅营收入45.03亿元，占总营业收入652.36亿元的6.9%；春秋航空实现辅助业务收入10.3亿元，占总营业收入200亿元的5.15%。两家航司的辅收占比与全球平均数值仍有较大差距。

## 免费座位不应少于七成

北京商报记者从多位消费者处了解到，他们并非不接受座位付费或支付里程，而是

北京商报记者 关子辰 牛清妍

# 融创中国归来 重启地产开发业务

随着债务重组的完成，融创中国的经营修复已迈入业务重启的实质性阶段。1月25日，北京商报记者了解到，融创中国位于天津的梅江地块项目近期已完成开发主体的股权变更，并由中信信托全面接手。据知情人士透露，该项目开发公司“天津融创致成”的股权已于2026年1月19日发生变更，原股东全部退出，中信信托以全资股东身份入场，实现了对项目公司的完全控制。这标志着融创中国在获得中信体系“全周期、全链条”支持后，首个重大合作项目已进入落地执行环节，也被视为融创中国穿越债务周期、恢复正常经营的关键一步。

作为曾经以激进并购快速扩张的行业巨头，融创中国于2022年5月公开债务违约。在创始人孙宏斌的带领下，目前融创中国已完成包括境内债重组、近600亿元债务压降以及境外债“债转股”等一系列操作。随着2025年孙宏斌二度公开现身并传递聚焦业务的信号，融创中国的经营重心正从风险化解转向常态运营。

## 标志性项目重启

1月25日，北京商报记者获悉，融创中国与中信集团合作重启的天津梅江地块，其项目开发主体“天津融创致成”已于2026年1月19日完成股权变更。原股东全部退出，中信信托以全资股东身份入场，实现对项目公司的完全控制。这标志着双方合作进入实质落地阶段。

据此前融创官微披露，融创中国与中信重启天津梅江地块开发，是由中信旗下中信金融资产、中信信托、中信银行将为项目提供全周期的资金支持及金融服务，中信城开、中信实业将为项目提供咨询服务，中信建设则将为项目提供总包建设服务与品质保证。该标志性项目重启被业内解读为，孙宏斌带领融创中国走出债务困境，加速经营修复。

中信信托此番全资接盘，与融创中国过往以收并购为核心扩张路径形成鲜明反差。2016年，融创中国以137.88亿元收购联想控股旗下41家目标公司股权及债权，涵盖42个物业项目；同年，融创中国通过附属公司聚金物业斥资约40亿元，认购金科地产9.07亿股非公开发行股票，跻身第二大股东行列；2017年7月，融创中国以438.44亿元收购万达13个文旅项目91%股权，一举切入文旅赛道，形成住宅与文旅协同布局。

2019—2021年，融创中国的收并购步伐持续推

进：以153亿元收购云南城投集团所持环球世纪、时代环球各51%股权，整合会展文旅资源；以约99亿元斩获彰泰集团80%股权，布局西南区域，补充县域及地级市优质项目。

然而，2021年下半年，随着房地产行业进入深度调整期，融创中国此前大举扩张积累的风险逐步暴露，经营承压与利润下滑为后续债务危机埋下隐患。

## 政策窗口与化债路径

融创中国的化债工作始于境内。2023年1月，其160亿元境内债券整体展期方案获通过，这正值“金融16条”等政策落地、鼓励房企债务展期的关键窗口期。随后在2024年6月，融创中国对偿付安排做出调整，将两期本息顺延，这为后续更彻底的重组争取了时间。2025年1月，融创中国旗下10笔共计154亿元的境内债券重组方案在50余天内迅速完成，效率之高反映出在政策明确预期下，各方对头部房企风险出清达成了共识。

境外重组则呈现了从“以时间换空间”到“以股权换清零”的路径升级。2023年3月，融创中国与债权人小组就超百亿美元债务达成重组协议；同年11月完成首次重组。最具转折性的一步发生在2025年4月，该公司推出二次重组方案，对约95.5亿美元债务实施全额债转股。这一创新且彻底的方式，在2025年12月最终落地，约96亿美元债务被解除。至此，通过境内外组合拳，融创中国整体偿债压力预计下降近600亿元。

中指研究院企业研究总监刘水表示，融创中国债务重组完成具有重要意义。一方面，减少债务规模，债务压力骤降，每年可节约大量利息支出；另一方面，债务规模减小，资产负债率下降，修复资产负债表也有利于公司的可持续经营。

中国城市房地产研究院院长谢逸枫表示，融创中国本次债务重组从信用展期向“资产抵押+债转股”组合模式转型的路径，正逐步成为房企债务重组的主流趋势。而涵盖信用展期、资产抵押、债转股的这类组合模式，对行业内同类企业的债务重组具有较强的示范与复制价值。

成功的化债背后，是精准的政策资源对接。自2022年底“保交楼”专项借款及配套融资政策出台以来，融创中国两批次共计落地相关资金约190亿元，稳住了基

本面。更大的推力来自房地产融资协调机制。2024年2月首批项目“白名单”公布，融创中国全国超过90个项目入围，迅速打开了合规项目的融资通道。至2025年底，全国“白名单”项目审批贷款金额已突破7.5万亿元，形成了稳定的资金支持预期。

2026年1月，金融监管总局进一步明确符合条件的“白名单”项目可办理展期，以“时间换空间”，这为像融创中国这样已进入良性循环的企业提供了持续的流动性保障。

## 押注“轻资产”运营赛道

作为首家完成大规模境外债重组的房企，融创中国成功卸下当前最大的债务包袱。2025年孙宏斌二度公开现身，也释放出融创中国经营态势触底回升的信号。

2025年6月，正值融创中国境外债重组的关键阶段，孙宏斌现身公司股东周年会，明确融创中国未来将聚焦核心城市布局、打造高品质项目，推动房地产开发、物业管理、文旅运营三大业务协同发展。

这一发展规划并非无据可依，北京商报记者梳理发现，2025年上半年融创中国物管与文旅板块合计实现收入超56亿元，在集团总营收中的占比提升至28.3%。物管与文旅业务的稳健发展，正持续为融创中国恢复经营“造血”能力提供支撑。

此后，2025年12月，孙宏斌再度公开亮相重庆湾项目开工仪式，此次公开现身也被业内视为融创中国走出债务泥潭、正式吹响地产业务重启的号角。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示，孙宏斌的两次公开亮相，标志着融创通过债务展期获得了喘息空间。孙宏斌出席股东战略发布会，传递出融创中国战略稳定、发展方向清晰的核心导向；而参与具体项目开工，则印证其债务问题逐步化解，企业在经营与投资层面均取得实质性进展。

充足的土地储备，也为融创中国房地产业务的复苏提供了保障，其仍有望借力市场回暖拉动销售额增长，打赢这场“翻身仗”。

北京商报记者 李晗

# 华神科技业绩预亏

继2024年净利润出现亏损后，2025年，华神科技(000790)归属净利润预计再次出现亏损。在业绩连亏下，华神科技拟向实控人旗下企业定增，拟定增募资不超4.5亿元用于补充及偿还借款。

1月24日，华神科技披露公告称，经初步测算，预计2025年归属净利润仍为负值，受公司战略调整实施、核心产品挂网价格下调及资产减值等多种因素综合影响，预计公司2025年年度亏损幅度较2025年前三季度进一步扩大。

资料显示，华神科技核心主业聚焦于中西成药、生物制药及大健康产品的研发、生产和销售。制药产品涵盖注射剂、胶囊剂、口服液、片剂、颗粒剂、灸剂、原料药等。公司拥有心脑血管、耳鼻喉、儿科、肿瘤等领域共计26个药品注册产品。

据华神科技2025年三季报，公司当年前三季度实现营业收入约为4.57亿元，同比下降31.02%；对应实现的归属净利润约为-9778.53万元，同比由盈转亏。华神科技时表示，公司报告期内净利润下降主要原因为核心产品三七通舒胶囊集采实施后，挂网价格下降导致收入和利润贡献减少；山东凌凯试生产阶段的研发投入、设备折旧及摊销导致项目阶段性亏损。为集中资源于优势核心业务，公司主动缩减建筑钢结构业务规模，致该业务当期产值及利润贡献同比降低；同时处置了西藏康域股权也对当期收入和利润产生短期负面影响。

值得一提的是，2025年业绩预亏，也将是华神科技连续第二年出现业绩亏损，且2022—2024年公司归属净利润已连续三年出现下滑。财务数据显示，2022—2024年，华神科技实现的营业收入分别约为8.73亿元、10.03亿元、8.64亿元；归属净利润分别约为4121.75万元、2765.95万元、-669.02万元。

1月24日，在发布业绩预亏公告的同时，华神科技发布了向特定对象发行A股股票预案。预案显示，根据公司发展需要，拟向特定对象发行股票募集资金总额不超4.5亿元(含本数)，扣除发行费用后拟全部用于补充流动资金及偿还借款。

拟定增募资补充及偿债背后，截至2025年三季度末，华神科技货币资金仅为1.49亿元，且流动负债达到8亿元。在北京中医药大学卫生健康法治研究与创新转化中心主任邓勇看来，合理的定增募资可以使企业资产负债率等指标更合理，增强企业财务稳定性。

华神科技表示，本次发行完成后，公司总资产、净资产规模将相应增加，资产负债率也将下降，自有资金实力和偿债能力将得到增强，从而有利于优化公司资本结构，有效降低财务风险，使公司的财务结构更加稳健。

针对公司相关问题，北京商报记者致电华神科技董秘办公室进行采访，不过对方电话未有人接听。

北京商报记者 丁宁