

# 商务部推动汽车以旧换新 二手车市场或率先受益

■本报记者 刘 刘 冯雨瑶

1月26日，国务院新闻办公室举行新闻发布会介绍稳中求进、以进促稳、推动商务高质量发展取得新突破有关情况。会上，商务部部长王文涛表示，今年将以“消费促进年”为主线，推动消费持续扩大，重点是推动汽车、家电等消费品以旧换新。

王文涛表示，商务部将加强支持引导，以提高技术、能耗、排放等标准为牵引，推动打通以旧换新的难点堵点，稳定和扩大传统消费，更好地满足消费品换新、升级的需要，这一切都将在尊重消费者意愿的基础上推进。

多位业内人士在接受《证券日报》记者采访时表示，在汽车以旧换新政策的进一步推动下，二手车市场或有望受益。

## 促成消费有力抓手

汽车消费在社会消费品零售占比高，增长空间大，带动效应强，是扩大内需、拉动消费的关键领域。当前，我国汽车市场已从单纯的“增量时代”进入到“增量与存量并重时代”。2023年，汽车保有量约3.4亿辆，按照汽车产品使用周期来看，2015年以来购买的汽车产品也已进入更新换代的关键周期。

汽车以旧换新是一个系统工程，需要产供销、上下游、政企业、线上线下协同联动、综合施策。汽车从业者应当考虑如何顺应当前汽车消费市场从新购到置换购转变的市场特点，抓住消费者

在技术、能耗、智驾等方面的消费趋势，提升消费者的消费信心和热情，让消费者有置换的动力。

“国家推动汽车以旧换新对于稳定增加汽车消费，带动汽车全产业链持续发展，具有非常重要的作用。”兴华基金汽车行业研究员沈翔对《证券日报》记者表示。

近年来，广东、山东、北京、湖北、上海等省份陆续推出汽车以旧换新政策，对于促进区域汽车消费和推动新能源汽车市场的发展具有积极的意义。

但不可否认的是，当前汽车市场以旧换新还存在着一些难点或痛点，影响政策最终落地见效，应引起关注。乘联会秘书长崔东树向《证券日报》记者表示：“比如，在报废方面，当前存在报废的网点较少、报废程序相对复杂、报废价值不高等问题。”

盖世汽车研究院高级总监王显斌进一步表示：“在当前汽车市场价格战非常明显的背景下，旧车评估价值难以达到用户预期，另外旧车的评估体系和估值模式也存在不成熟、不透明的问题。”

## 二手车市场有望受益

2023年是二手车新政全面落地执行的第一年，通过制约因素的消除和堵点的打通，政策效应正在显现，二手车市场已进入全新发展阶段。中国汽车流通协会发布的数据显示，2023年，全国二手车市场累计交易1841.33万辆，同比增长14.88%，累计交易金额达11795.32亿元。

在北京花乡二手车市场经营



中国汽车流通协会发布的数据显示，2023年，全国二手车市场累计交易1841.33万辆，同比增长14.88%，累计交易金额达11795.32亿元

王琳/制图

多年二手车生意的王先生告诉《证券日报》记者，对于国家推动汽车以旧换新，从从业者角度来看，他们是积极乐观的。“汽车以旧换新会加速汽车更新频率，仍然具备一定使用价值的老旧车型有望流入二手车市场，扩大二手车市场供应，也会刺激二手车消费者的消费意愿。此外，以旧换新相关政策在实施过程中也将推动二手车各类政策透明化，如二手车流通性规范和价格评估等。”

不只是线下门店，推动汽车以旧换新还对二手车电商带来积极影响。二手车电商天天拍车COO张延伟在接受《证券日报》记者采访时介绍，目前天天拍车积极推进二手车卖旧买新一站式的服务，这和国家推动汽车以旧换新战略不谋而合。

随着二手车市场规模的逐渐扩大，现代、蔚来、比亚迪等汽车也纷纷涉水二手车业务，加之原先在二手车赛道深耕的天天拍车、瓜子二手车等头部电商，依托服务质量和快速流通会让二手车市场逐步走向繁荣。

“汽车以旧换新将进一步加速二手车市场的扩大，并且随着新车体验的不断优化，倒逼二手车的经营会再进一步提升，行业经营者一定要在服务和流通领域进一步做强，用超预期的服务和高效流通来应对整个市场变化。”张延伟表示。

随着二手车市场规模的逐渐扩大，现代、蔚来、比亚迪等汽车也纷纷涉水二手车业务，加之原先在二手车赛道深耕的天天拍车、瓜子二手车等头部电商，依托服务质量和快速流通会让二手车市场逐步走向繁荣。

“汽车以旧换新将进一步加速二手车市场的扩大，并且随着新车体验的不断优化，倒逼二手车的经营会再进一步提升，行业经营者一定要在服务和流通领域进一步做强，用超预期的服务和高效流通来应对整个市场变化。”张延伟表示。

# 产品价格持续走低 多家农化企业2023年业绩承压

■本报记者 郭霖霖

截至1月28日，A股已有11家农化板块（化学肥料与化学农药行业）上市公司披露2023年业绩预告，除国光股份外，其余10家公司业绩承压。

“从上述11家公司的业绩预告可以窥见农化行业2023年境况不佳。受宏观经济、农化行业周期性波动及市场供需变化的影响，农化渠道库存消化缓慢，农化产品价格持续走低，整体市场成交低迷。”北京工商大学经济学院教授洪涛向《证券日报》记者表示。

## 农化企业业绩承压

1月27日，联化科技发布业绩预告，预计2023年归母净利润亏损3.6亿元至4.8亿元，预计扣非后归母净利润亏损2.6亿元至3.8亿元，

这是公司上市16年来首亏。

谈及业绩亏损原因，联化科技表示，一是2023年全球植保市场进入去库存阶段，公司植保业务订单有所下降，从而导致公司整体收入减少；二是公司拟对英国子公司相关资产计提资产减值准备2亿元至2.5亿元；三是2023年公司非经常性损益主要为远期销售产生的亏损约1亿元。

同样出现上市业绩首亏的还有新农股份和丰山集团。新农股份预计2023年归母净利润亏损2300万元至3000万元，扣非后归母净利润亏损3700万元至4800万元。丰山集团预计2023年归母净利润亏损1918万元到3806万元，扣非后归母净利润亏损2375万元到4311万元。两家公司均表示，受农化行业不景气及下游客户需求疲软的影响，公司产品出现量价齐跌导致收入大幅下降。

另外，泸天化、司尔特、新安股

份、利尔化学、云天化、盐湖股份、江山股份等7家公司业绩均出现不同程度的下滑。

“去年农化板块上市公司普遍业绩不佳是多方面因素叠加造成的。”国研新经济研究院副院长朱克利对《证券日报》记者表示，“全球经济的波动和不确定性，导致农产品价格起伏不定，进而影响农化产品需求。同时，环保政策收紧和原材料成本上涨，也给农化企业带来了不小的压力。特别是对于那些高度依赖出口和原材料价格波动较大的企业，业绩受到的冲击更为明显。此外，行业内的竞争日趋激烈，不少企业为争夺市场份额，不得不加大营销投入，这也进一步压缩了利润空间。”

洪涛认为，“产品价格不断下降也是农化上市公司业绩承压的重要原因。国际农化市场去库存还未完成，需求相对疲软；部分新增产能的

释放，如草铵膦、精草铵膦、氯虫苯甲酰胺、丙硫菌唑的新建扩建导致产品价格的不断下跌。”

## 农化行业后市可期

面对大环境给生产经营造成的压力，多家农化企业积极调整经营策略，以客户需求为中心调整自身，在挑战中稳抓机遇，在低谷时积蓄能量。比如，利尔化学表示，面对业绩下滑的经营压力，公司狠抓市场销售、稳定市场份额；全力降低生产成本、管控各项费用，做好内部挖潜；稳步推进重大项目建设进度，确保公司战略实施。

联化科技在近期的机构调研中也提到，为减少去库存对公司带来的影响，公司已经积极和客户进行沟通工作，维护与客户的战略合作。公司植保业务还将在土壤健康、植物生长调节、生物农药等新

型植保业务领域探索，积极寻找新的业务增长点。此外，公司执行“走出去”战略，通过在马来西亚建设工厂等方式做好产能布局，提升公司全球竞争力。

虽然农化行业目前景气度不高，但对其后市发展，市场持乐观态度。业内人士认为，2024年农化行业部分产品在经历亏损后有修复的可能，预计全球去库存完成后农化原药价格会回归到合理的区间，行业回归至盈亏平衡或微利的状态指日可待。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜对《证券日报》记者表示：“从长期发展的前景来看，随着人口的持续增长，全球粮食安全的重要性不可动摇，农药作为保护作物生长、保障粮食安全的农资产品需求长期稳定，加之农化行业自身的农药品种结构优化调整，未来农化市场仍具有一定的成长性。”

# 国内首个口服司美格鲁肽片 获批上市

■本报记者 李雯珊  
见习记者 刘璇二

近日，诺和诺德司美格鲁肽片（商品名为“诺和忻”）获国家药品监督管理局（NMPA）批准上市，用于治疗2型糖尿病。这是国内首个获批上市的口服GLP-1（胰高血糖素样肽-1）受体激动剂。

“该药物在中国的研究和在其他国家开展的司美格鲁肽片相关临床研究观察到的疗效高度一致，同样展现出该药物在人群中强大的降糖效果。”该药物中国注册临床研究牵头专家、北京大学人民医院内分泌科主任纪立农教授表示。

除了降糖的本职功能外，GLP-1类药物还能“延迟胃排空”。但目前，国内尚未批准司美格鲁肽用于减肥。诺和诺德官网也显示，本次司美格鲁肽片在中国获批的治疗领域仅为成人2型糖尿病。

“减重是GLP-1药物未来发展的重要方向，相信不少国内外厂商都会做出布局。”CIC灼识咨询总监刘昕在接受《证券日报》记者采访时表示，其临床数据、获批时间及产品价格等都是影响竞争格局的因素，尤其是临床有效性及安全性，将是决定谁能在这个赛道中走得更长远。

“GLP-1药物在我国整体属于发展早期，其中司美格鲁肽占据主要市场份额。”CIC灼识咨询合伙人王文华在接受《证券日报》记者表示，目前已有众多国内厂商布局司美格鲁肽生物类似物产品，其中进度较快的厂商包括九源基因、新北江制药、珠海联邦等，均已进入三期临床阶段。

西南证券研发中心副所长、医药首席分析师杜向阳认为，未来GLP-1产品的研发趋势其实主要围绕长效化、口服化、多靶点等方面。

在口服GLP-1类药物方面，作为与诺和诺德分庭抗礼的两大减肥药巨头之一，礼来的靶点为GLP-1R的LY3502970胶囊较为领先，目前已进行到三期临床试验。

今年1月份，翰宇药业在投资者互动平台表示，其新公布的专利“二巯基脂肪酸及其盐在口服递送蛋白质或多肽类药物中的应用”特别涉及GLP-1类似物多肽口服药物组合物。二巯基脂肪酸及其盐可以提高蛋白质和多肽类药物的肠渗透性，提高其生物利用度，促进大分子药物的口服吸收。疏辛酸或疏辛酸盐制备GLP-1类似物多肽药物组合物时，还可以与GLP-1类似物多肽药物协同降低血糖。

国海证券研报表示，口服GLP-1类药物依从性（患者执行医嘱的程度）优势明显，相比多肽药物，非肽类小分子是未来趋势。

在非肽类口服小分子GLP-1领域，也有上市公司抢滩布局。去年11月份，通化东宝公告称，其口服小分子GLP-1受体激动剂THDBH10胶囊于近日取得CDE签发的临床试验批准通知书。

华东医药也在投资者互动平台称，公司自主研发的口服小分子GLP-1受体激动剂HDM1002糖尿病适应症已于2023年5月份获中美双IND（新药临床试验申请）批准。该药物肥胖适应证的中国IND申请已于2023年9月份获批。

# 上市药企2023年业绩预喜成主基调

■本报记者 李雯珊  
见习记者 刘璇二

截至1月28日，逾90家A股上市医药企业发布2023年业绩预告，“预喜”成为主基调。

Wind数据显示，在已披露业绩预告的92家医药企业中，有64家归母净利润同比增长，占比近七成；12家预计实现扭亏。

《证券日报》记者梳理发现，市场逐步回暖、海外销售加速放量是多家药企2023年业绩预增的重要原因。

“长期来看，医药行业依然拥有很大的潜力与动能。”实用金融商学院院长罗攀在接受《证券日报》记者采访时表示，未来医药行业的总体增量，一是国内老龄化进程加快带来的需求；二是随着我国医药行业整体产、投、研能力不断提升，将进一步打开全球市场。

## 22家预告去年净利翻倍

截至1月28日，从预计业绩增

长上限来看，共有22家医药企业预告2023年净利润翻倍。其中普瑞眼科、康泰生物、天士力、三生国健预计最高归母净利润同比增超500%。

预计净利润增幅最大的普瑞眼科表示，2023年公司将实现归母净利润2.6亿元至2.85亿元，同比增长1163.98%至1285.51%。公司表示，其2023年抓住消费复苏以及患者对眼健康需求增加的机遇，整体业绩恢复较快增长，尤其是前年积累的存量就医需求在2023年上半年集中释放，公司成熟期医院的业绩贡献是公司整体业绩增长较大的主要因素。

分行业来看，随着常规诊疗需求恢复、新产品放量等，疫苗企业的归母净利润呈快速增长，血液制品、其他生物制品也表现亮眼。

预计去年归母净利润最高增长达815.86%的康泰生物表示，公司按照年度经营计划积极开展各项工作，以市场为导向，持续优化营销网络布局，加强市场推广及销售工作，公司常规疫苗（不考虑新冠疫苗）总体销售收入较上年同比增长

不低于16%。

卫光生物表示，血液制品总体需求较好，公司相关血液制品订单充足，营业收入和净利润实现较好增长，预计2023年实现归母净利润1.99亿元至2.48亿元，同比增长69%至111%。

此外，生物制品相关细分领域的百克生物、九强生物、特宝生物等也均预计去年营收、净利双增。

## 出海打开增量空间

方正证券表示，国内大批优质医药公司已具备全球竞争力，而海外市场具备广阔发展空间。欧美市场准入壁垒高，但能够带来高毛利。亚非拉市场发展较快，且远未达到饱和状态。以医疗器械为例，2022年我国医疗器械生产企业营收约1.24万亿元，仅占全球医疗器械市场的27%。“出海”可以为相关企业带来相对可观的增量。

事实上，海外业务的突破已成为多家企业业绩高增的又一重要引擎。

心脏电生理和介入医疗器械企业惠泰医疗预计，2023年，公司归母净利润将达5.1亿元至5.65亿元，同比增加42.45%至57.81%。其表示，除通过研发持续优化、升级产品外，公司还持续开展各类市场营销活动，积极拓展海外市场，2023年各产品线较上年同期均有不同程度增长。

惠泰医疗在最近一次公司回复投资者调研时称，去年第三季度，公司海外业务同比增长超过90%。海外业务占公司当季度整体营收的16%左右。海外市场对公司品牌的认可度逐年上升，对高性价比产品的需求旺盛，对公司研发和生产的能满足临床高难度手术产品需求较高。目前，公司正在扩大人员招聘以解决人手不足的问题。

“去年公司加大海外市场拓展力度，‘一带一路’共建国家疫苗合作成果显著。”康泰生物相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示，随着公司收入结构逐步优化，大品种放量进入集中收获期，海外合作布局加速，康泰生物在国内乃