

以旧换新 品“质”消费

# 手机等换新潮涌 消费电子企业排产忙

## 董明珠:对于制造企业而言,需要建立一套完善且健康的以旧换新制度体系,以促进这一政策的落地

本报记者 贾丽丁 蓉

新年伊始,“国补”扩围至手机、平板、智能手表领域,给消费电子市场注入新活力。

1月8日,国家发展改革委、财政部发布《关于2025年加力扩围实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》,其中明确,实施手机等数码产品购新补贴。对个人消费者购买手机、平板、智能手表手环等3类数码产品(单件销售价格不超过6000元),按产品销售价格的15%给予补贴,每位消费者每类产品可补贴1件,每件补贴不超过500元。

1月20日,湖南、海南、上海等地的家电、手机等数码产品、家装家居换新补贴政策正式开始实施。北京、湖北、浙江等多地也开启了手机等数码产品的购新补贴。

当日,《证券日报》记者实地走访北京、深圳的多个卖场看到,消费者对手机等数码产品换新热情高涨。在这一波换新热潮中,消费电子产业链上诸多工厂也迎来了订单上涨,上下游企业纷纷忙于排产。

### 卖场消费热情高

1月20日,北京正式启动实施手机等数码产品购买新机补贴政策。在位于北京市南三环的一家大型家电卖场内,人们早早地聚集在补贴政策宣传海报前,等待着购买手机等数码产品。

“6000元以下的手机可享受最高500元的补贴,此次补贴主要惠及中端机型。今天许多排队等候的消费者都是提前预订了手机。门店的客流量相比前一日同一时间增长约200%。”北京苏宁易购连锁店店长常猛对《证券日报》记者说。

在深圳市一家万象汇购物中心一楼的华为授权体验店内,《证券日报》记者看到店内人头攒动,多款热销产品后面摆放着参与“以旧换新”活动的海报。



王琳/制图

《证券日报》记者实地走访北京、深圳的多个卖场看到,消费者对手机等数码产品换新热情高涨。而在这一波换新热潮中,消费电子产业链上诸多工厂也迎来了订单上涨,上下游企业纷纷忙于排产。

手机、平板、智能手表等产品的优惠补贴,正好满足消费者置办年货的需求。“原本只打算买台老款手机,今天来店里一看,直降叠加补贴,‘折上折’之后便便宜了1500元,确实非常划算。”在一家手机品牌店内,消费者陈先生向记者表示。

记者在走访中了解到,手机、平板、手环、手表等智能终端的多个主流厂商都在积极落地以旧换新政策。

资深产业经济观察家、北京智帆海岸营销顾问有限公司首席顾问梁振鹏在接受《证券日报》记者采访时称:“2025年以旧换新政策扩围,正值春节前的消费旺季,加之多个品牌的高端新机上市,有望进一步刺激消费者的换机热情。”

### 构建新春消费新模式

与往年相比,今年全国新春消费市场出现了新变化,多地正在构建“节庆促销+以旧换新”的新消费新模式,积极抓住这一关键节点提振消费。

1月20日,太原全面启动消费品以旧换新工作,将春节民俗文旅与以旧换新结合,联合当地平台及企业加大促消费力度。例如,苏宁易购集团股份有限公司发布2025年换新补贴政策,在太原综合各类国家补贴及苏宁平台

补贴后,商品商品的优惠力度可达50%。

在杭州,新春消费季(1月1日至2月28日)活动已经启动,当地计划发放超过5亿元的以旧换新补贴,鼓励居民在春节前更新家电、家居。

“今年,多地将传统春节消费与以旧换新活动相结合,将文化旅游促销手段创新融合,创造了消费的新热点、新模式。这种叠加效应不仅提升了消费者的购买意愿,也为市场注入了新的活力。这也显示了中国消费市场正在向着更加成熟、多元化和高品质的方向发展。”中国家用电器协会副理事长徐东生在接受《证券日报》记者采访时说道。

2025年,以旧换新政策对家电等产品消费的带动效应将有望持续。据国家统计局数据,2024年,限额以上单位家用电器和音像器材类商品零售额10307亿元,比上年增长12.3%,创历史新高。2024年,中央加力支持以旧换新8大类家电产品实现销售量6200多万台,直接拉动消费近2700亿元。

据深圳市国诚投资咨询有限公司预计,若2025年的以旧换新补贴效果接近2024年,以2025年中央以旧换新补贴金额800亿元估算,2025年以旧换新补贴对于家电行业国内零售额增速的

推动效果可达12%。

### 产业链企业排产忙

以旧换新政策扩围,将给多个行业带来利好,产业链企业有望直接受益。在分销及零售领域,深圳市爱施德股份有限公司是苹果、荣耀、三星、魅族等手机品牌的全国一级经销商。公司也在不断拓展产品销售矩阵,包括智能手表、智能耳机、智能眼镜等可穿戴产品。公司将在2025年响应各地的补贴政策,优化门店营销方案。

零售企业方面,据中兴一沈阳商业大厦(集团)股份有限公司相关负责人预计,随着消费品以旧换新扩围、零售业创新提升等一系列政策红利的陆续释放,零售业将迎来持续利好。

在政策、节日、出口多重因素叠加下,手机、平板、智能手表、家电等制造企业的生产线也更为忙碌。在湖南永州一家家电生产企业内,生产线正在高速运转,工人们“加班加点”,赶订单、忙生产,以满足市场的旺盛需求。

“公司当前订单饱满,工厂今年新增了4条自动生产线,向更高效、更环保的方向调整。”湖南长沙锦成电器有限公司行政主管卢艳琴对《证券日报》记者如是说。

在广东、浙江等多地,由于补贴启动叠加春节前夕部分工厂员

工休假,企业排产十分紧张,部分家电、手机的主流型号产品已经出现缺货现象。对此,家电和手机企业积极采取措施,通过调整工人排班及加大备货力度来满足市场需求。

除了制造商、销售商外,回收企业、金融服务提供商也迎来了新的发展契机。在众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜看来,2025年,相关企业需进一步提升服务质量,通过完善售后服务体系、拓展金融服务等举措,紧抓市场机遇。

在这样的市场背景下,多家上市公司及行业头部企业在不断优化2025年的生产及以旧换新策略。海信冰箱有限公司零售与用户运营部总经理陶露向《证券日报》记者表示,2024年9月份至12月份,在国家以旧换新补贴政策推动下,海信系冰箱线下零售市场销售规模同比增长近60%。2025年,公司将结合新品上市,并加大以旧换新活动推广力度。

在徐东生看来,2025年消费品以旧换新政策在品类等方面持续扩围,将进一步激发消费市场活力,促进产品技术创新、资源循环利用。在政策落地过程中,各地需注重保护消费者权益,确保补贴有效落实,维护市场秩序,同时加强政策宣传,促进废旧资源回收体系建设。

消息面上,山东部分港口限制进口船舶靠港、装卸等相关消息持续发酵,对汽油、柴油供给预期产生了一定影响。据山东多家地方炼化企业以及上市化工企业透露,市场有消息称,预计山东地区炼厂汽油、柴油供应将会下降。

“近期原油价格震荡上涨,为石脑油价格上涨提供了支撑。预计未来原油价格有望继续走强,因此也会对石脑油价格走势起到利多提振。”张瑞怡表示,受原油消息面偏强以及炼厂运行成本上涨等因素影响,石脑油价格短期将难以跌至节前水平,整体价格水平也将有所上移。

加速构建完整产业链。近段时间,以石脑油为代表的炼化行业关键原料产品价格波动背后,也反映出国内炼化行业炼化一体化加速转型发展的现实。

在中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅看来,作为炼油前端产品,石脑油不仅是油品组分原料,更是重要的化工品原料,“随着国家对新旧动能转换的推动以及限制新增炼油产能政策的实施,国内石脑油年产量增幅有限,但其需求在乙烯、丙烯等下游化工产品领域的表现则变得越来越重要。”

卓创资讯分析师贾婷婷对《证券日报》记者说:“在实际生产中,炼油厂所生产的石脑油等产品,完全可以作为化工装置的优质原料,而化工产品的生产过程反过来又能为炼油环节提供助剂、催化剂等必要物质,这种资源的优化配置模式实现了炼油与化工之间的协同发展,形成了良性循环。”

## 55家A股上市公司 预计2024年扭亏为盈

本报记者 徐一鸣

同花顺iFinD数据显示,截至1月20日记者发稿,A股市场已有1057家上市公司披露了2024年度业绩预告。其中,有55家公司预计报告期内实现扭亏为盈,净利润上限合计342.83亿元。

具体来看,牧原食品股份有限公司预计2024年净利润为180亿元至190亿元,同比增长531.88%至555.87%;温氏食品集团股份有限公司(以下简称“温氏股份”)预计净利润为90亿元至95亿元,同比增长240.85%至248.68%。除上述两家公司外,目前还有四川长虹新能源科技股份有限公司(以下简称“长虹能源”)、国盛金融控股集团股份有限公司、昆明川金诺化工股份有限公司等12家公司均预计2024年实现净利润上限超过1亿元。

前海开源基金首席经济学家杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示,上市公司预计业绩扭亏为盈,是公司发展中的一个积极转折点。一方面,有利于增强投资者对公司未来发展的信心,吸引更多投资者关注,为企业的再融资等活动创造更有利的条件。另一方面,此前的亏损状态可能导致公司的资产负债率上升,资金流紧张。而扭亏为盈后,公司的经营状况得到了改善,也有了更多资金可用于满足研发、偿债等需求,从而增强了公司的财务稳定性和抗风险能力。

据记者梳理,多家上市公司2024年度业绩预告显示,公司报告期内实现扭亏为盈的主要原因,系所处行业市场行情回暖叠加公司内部结构优化因素共振所致。

例如,长虹能源业绩预告显示,报告期内,公司一次圆柱形碱性锌锰电池业务通过积极拓展市场,持续开展降本增效与精细化管理,保持较高运营效率,使得业务规模与利润均实现同比增长。此外,公司圆柱形高倍率锂电池业务通过持续推进“强基行动”,进一步优化了业务组织架构与运行机制,提升运营效率,同时加大市场拓展力度,使得业务销售规模实现同比增长。

部分上市公司实现扭亏为盈则受益于成本下降。例如,温氏股份业绩预告显示,报告期内,公司继续强抓基础生产管理和重大疫病防控工作,核心生产指标持续改善,生产持续向好。同时,叠加饲料原料价格下降的影响,养殖成本同比大幅下降,导致公司生猪养殖业务利润同比大幅上升,实现扭亏为盈。

## 石脑油价格上涨 炼化企业加速一体化转型

本报记者 王 健

进入2025年以来,在多因素影响下,石化行业重要的原料和前端产品——石脑油价格正经历一波较大幅度上涨。

山东卓创资讯股份有限公司(以下简称“卓创资讯”)数据显示,1月初以来,山东地炼石脑油价格呈现连续上涨后略有下调的局面。其中,1月中旬上涨势头强劲,1月11日当天的单日涨幅更是创下近5年来最高。

卓创资讯分析师张瑞怡向《证券日报》记者表示,本轮地炼石脑油价格上涨,主要受成品油市场影响,预计1月下旬会出现回调。多位专家在接受记者采访时坦言,随着“双碳”目标的推进和炼化行业的加速转型,石脑油在行业提升炼化一体化进程中扮演的角色将愈发重要。

### 部分炼厂生产成本走高

卓创资讯最新监测数据显示,截至1月17日,山东地炼直馏石脑油均价7807元/吨,加氢石脑油均价8025元/吨。进入2025年1月份以来,石脑油价格高点出现在1月12日,部分炼厂直馏石脑油报盘价格一度涨至8550元/吨,加氢石脑油报盘价格涨至8900元/吨,价格推涨至2023年以来新高,随后价格出现震荡回调。

张瑞怡表示,从往年行情走势来看,随着第四季度汽油的市场需求逐渐减弱,组分原料市场也会逐渐进入下行趋势,石脑油价格则会在每年12月末出现年度低点。但2024年第四季度石脑油价格走势却异于往年,出现超预期上涨,且进入2025年1月份后,上涨动能依旧强劲。

成本方面,2025年以来,随着燃料油进口关税的提升,部分炼厂的生产成本随之走高。

消息面上,山东部分港口限制进口船舶靠港、装卸等相关消息持续发酵,对汽油、柴油供给预期产生了一定影响。据山东多家地方炼化企业以及上市化工企业透露,市场有消息称,预计山东地区炼厂汽油、柴油供应将会下降。

“近期原油价格震荡上涨,为石脑油价格上涨提供了支撑。预计未来原油价格有望继续走强,因此也会对石脑油价格走势起到利多提振。”张瑞怡表示,受原油消息面偏强以及炼厂运行成本上涨等因素影响,石脑油价格短期将难以跌至节前水平,整体价格水平也将有所上移。

### 加速构建完整产业链

近段时间,以石脑油为代表的炼化行业关键原料产品价格波动背后,也反映出国内炼化行业炼化一体化加速转型发展的现实。

在中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅看来,作为炼油前端产品,石脑油不仅是油品组分原料,更是重要的化工品原料,“随着国家对新旧动能转换的推动以及限制新增炼油产能政策的实施,国内石脑油年产量增幅有限,但其需求在乙烯、丙烯等下游化工产品领域的表现则变得越来越重要。”

卓创资讯分析师贾婷婷对《证券日报》记者说:“在实际生产中,炼油厂所生产的石脑油等产品,完全可以作为化工装置的优质原料,而化工产品的生产过程反过来又能为炼油环节提供助剂、催化剂等必要物质,这种资源的优化配置模式实现了炼油与化工之间的协同发展,形成了良性循环。”

因此,从头部炼化企业到地方炼化企业都在加速构建上下游一体化的完整产业链,如中国石油天然气股份有限公司、中国石化股份有限公司等,都在积极推进旗下千万吨级炼厂进行“炼化一体化”转型升级的升级改造工作,向下游化工产业链条延伸,提升企业的综合竞争力。

## 实探春节前白酒市场: 高端名酒成动销主力 消化库存仍是首要任务

本报记者 李 静

随着2025年春节临近,白酒逐渐进入传统销售旺季。近日,《证券日报》记者走访多地商超、白酒专卖店及经销商门店了解到,高端名酒成为了近期白酒动销的绝对主力,而产业链仍将消化库存视为当前首要任务。

华创证券也发布研报称,预计2025年春节白酒市场将以消化库存为主,白酒需求是否切实回暖还要看2025年下半年的市场情况。

### 中高端品牌销量回暖

《证券日报》记者在北京、济南等地的大型商超和白酒专卖店中注意到,春节前白酒市场的动销有所回暖。其中,飞天茅台酒、第八代经典五粮液、国窖1573等高端名酒产品供不应求,成为近期销售的主力军。多家门店销售人员表示,尽管今年市场整体动销情况不及去年同期,但高端名酒的销量相对稳定,部分产品甚至出现了卖断

货的现象。

另据北京市顺义区的一家烟酒零售店老板透露,近期店内白酒订货人数显著增加,中高端品牌白酒的销量呈现回暖趋势。其中,600元至1000元价位的白酒最为畅销。济南一家高端白酒专卖店在售员表示,近期五粮液、山西汾酒的销售情况良好,许多老顾客为过年送礼批量购买。

在广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬看来,在商务宴请和礼品赠送等场合中,高端白酒往往更能体现送礼者的诚意。因此,无论是企业之间的商务往来,还是个人之间的人情往来,高端白酒都是一个重要选择,这也为其销售提供了稳定的市场基础。

记者在走访中注意到,近期终端市场大部分白酒产品的价格并未上涨,价格倒挂现象依旧存在。以一款企业出厂价为1050元/瓶的白酒产品为例,记者在线下烟酒店了解到,该款产品目前售价为950元/瓶。在某电商平台,该款产品售价仅为900元/瓶。

一家烟酒零售店经营者对记

者直言:“今年店里压货比较严重,过年只是清库存,所以近期个别白酒产品折扣力度较大,这部分产品基本上都是赔钱卖。”

价格倒挂的原因是供需失衡,销售商为了回笼资金而选择低价抛货,市场成交价低于出厂价。在一位白酒行业资深人士看来,价格是品牌价值的体现,而价格倒挂会直接影响品牌价值。

武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青认为,随着春节临近,近期宴席、礼品等市场需求增加,白酒市场有望出现销售小高峰。然而,消化库存仍是当前白酒产业链的首要任务,白酒企业需要继续加强渠道合作,优化销售策略,以实现产业链的良性循环和市场健康发展。

近日,为了促进动销,不少白酒企业还加强了与渠道的合作,通过优化供应节奏、改善经销商利润等方式,促进产业链良性循环。例如,五粮液集团(股份)公司提出“要全力推动渠道利润提升,不让经销商吃亏”,通过控量和加大营销激励力度,提升经销商的积

极性。

### 酒企主动降速求“稳”

在中国酒业协会理事长宋书玉看来,当下酒业面临着行业产能增长与需求放缓的矛盾。“在存量竞争时代,产能加法不能再做了,要优化存量,提升存量价值才是出路,要创造新需求、新场景。”

目前各大白酒企业正在努力调整供应节奏,多家企业在年终会议上提出了“合理”“稳健”的发展目标,而不再强调高速增长。

中国贵州茅台酒(集团)有限责任公司党委副书记、总经理王莉在2025年全国经销商联谊会上称:“当前,茅台酒面临宏观经济周期、行业调整周期、茅台酒自身周期‘三期叠加’的形势。茅台酒市场工作核心是坚持以消费者为中心,持续做好‘三个转型’,即客群转型、场景转型和服务转型,以不断强化渠道协同、增强消费触达、促进消费转化,解决好根本性的‘供需适配’问题。”

五粮液集团(股份)公司党委书记、董事长曾从钦表示,2025年