

多地发布汽车置换更新补贴政策 车企纷纷响应

■本报记者 丁 蓓
见习记者 张美娜

近日,海口市商务局公众号显示,为深入贯彻落实《海口市推动消费品以旧换新工作方案》决策部署,积极响应国家扩大内需、促进消费升级的政策导向,海口市开展“2025年海口市汽车置换更新补贴”活动。

据《证券日报》记者不完全统计,今年以来,广州、上海等地相继发布相关文件,加码汽车置换更新补贴政策。

今年1月份,商务部等8部门发布的《关于做好2025年汽车以旧换新工作的通知》提出,2025年,对个人消费者报废2012年6月30日前注册登记的汽油乘用车、2014年6月30日前注册登记的柴油及其他燃料乘用车,或2018年12月31日前注册登记的的新能源乘用车,并购买纳入工业和信息化部《减免车辆购置税的新能源汽车车型目录》的新能源乘用车或2.0升及以下排量燃油乘用车,给予一次性定额补贴。对报废上述符合条件旧车并购买新能源乘用车的,补贴2万元;对报废上述符合条件燃油乘用车并购买2.0升及以下排量燃油乘用车的,补贴1.5万元。

根据商务部相关负责人介绍,2025年,汽车以旧换新政策扩大了汽车报废更新支持范围,将国四排放标准实施首年的燃油车,纳入可申请报废更新补贴的旧车范

围。初步测算,国四首年的汽车约1300万辆,加上还有1200万辆国三及以下排放的乘用车,可申请汽车报废更新补贴的旧车规模超过2500万辆,报废更新潜力巨大。

根据中国汽车战略与政策研究中心预测,2025年,汽车报废更新有望撬动200万辆至250万辆增量。置换更新有望撬动200万辆至250万辆增量。

国海证券有限责任公司相关分析师对《证券日报》记者表示,2024年,以旧换新政策推动乘用车整体销量超出市场预期,2025年,汽车置换更新补贴政策延续有望进一步支撑汽车整体销量。

商务部数据显示,截至4月24日24时,全国汽车以旧换新数量达270.5万辆,较3月24日的150万辆大幅增加120万辆。与3月份私人家用乘用车零售约172万辆的规模相比,约70%的私人购车用户成为以旧换新政策的受益者,私人首购用户占比降至31%左右。这一变化表明,消费升级背景下的增换购已成为购车消费的主流趋势。

在国家以旧换新政策的积极推动下,车企纷纷响应,加码推出汽车购置补贴活动促进消费。

新能源汽车方面,多家新势力车企如小鹏汽车、理想汽车、赛力斯等,均推出不同程度的加码补贴政策。其中,赛力斯的官方置换服务于近期上线,问界M9车型车主在进行车辆置换时可享受3万元尾



款减免,鸿蒙智行其他车型车主享2万元尾款减免。

燃油车方面,上汽大众推出多项“加码”服务。针对燃油车用户,帕萨特Pro以16.99万元作为购车入门价,叠加1.3万元置换补贴后,实际购车成本进一步下探至15万元区间,叠加全系标配智能座舱与L2级智驾系统。此外,上汽大众为全系燃油SUV车型推出整车终

身质保政策,涵盖动力总成、悬挂系统等核心部件。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示:“今年以来,多地加码汽车置换更新补贴政策,对促进汽车消费升级具有较为显著的推动作用。补贴政策降低了消费者置换新车的成本门槛,使得消费者有了更强的购

买动力,从而激发了汽车市场的潜

在需求,增加了汽车销量,为消费升级奠定了市场基础。”

袁帅表示,补贴政策往往与鼓励购买更环保、更智能的车型挂钩,从而引导消费者从传统燃油车向新能源汽车或高效能、高智能化燃油车转变,促使消费者主动选择配置更高、技术更先进、环保性能更好的汽车产品,带动汽车消费结构向中高端、绿色智能方向升级。

应用场景不断拓展 人形机器人产业链加速“进化”

■本报记者 金婉霞

5月12日,人形机器人概念股普涨。截至当日收盘,广东拓斯达科技股份有限公司、科力尔电机集团股份有限公司等个股涨停。

目前,人形机器人企业正加速推动产品从实验室迈向商业化。“我们会选择与自身技术和基础相匹配的场景落地。”5月9日,上海傅利叶智能科技股份有限公司(以下简称“傅利叶”)CEO顾捷对记者表示,傅利叶拟布局康养市场,公司康复机器人已进入全球3000多家终端医院。

此外,深圳市优必选科技股份有限公司(以下简称“优必选”)、乐

聚(深圳)机器人技术有限公司、宇树科技等企业则瞄准工业制造机器人、保姆机器人、园艺机器人、宠物机器人等终端应用市场进行布局。

国家地方共建人形机器人创新中心首席科学家江磊对记者透露,我国今年预计将生产1.5万台人形机器人投入各行业,发展速度超过新能源汽车。行业普遍认为,2025年将成为人形机器人的量产元年。

“根据国家统计局的数据,到2030年,劳动力老化程度加重,人口老龄化问题突出。这些问题可以借助工业机器人来解决。”江磊表示,解决劳动力短缺问题是推进人形机器人商业化落地的重要需

求点。

“截至目前,公司的通用人形机器人已累计出货超百台,下游应用场景包括导览咨询、学术科研、效率赋能等。”顾捷表示,公司之所以选择康养领域作为突破口,既是因为社会需求,也是因为傅利叶起步于康复机器人,在医疗康复领域有着十年的积累。截至目前,傅利叶已发布两款全自研GRx系列通用人形机器人,以及首款开源人形机器人N1。

此外,汽车等制造业也是人形机器人重点应用领域。比如,优必选的工业机器人Walker S系列已进入比亚迪股份有限公司、吉利汽车控股有限公司、顺丰控股股

份有限公司等多家企业实训,成为全球进入最多工厂实训的人形机器人,并获得车厂超500台的意向订单。

招商证券研报认为,人形机器人在车厂、家电厂等场景的应用逐渐普遍,进厂“打工”等举动有望进一步提升和改进机器人在运动控制、感知、AI算法与硬件结合等方面的能力。

下游终端企业对于应用场景的加速探索,也拉动了产业链上游企业进一步进入人形机器人赛道。

比如,超捷紧固系统(上海)股份有限公司是一家汽车零部件厂商,主营高强度精密紧固件及异形连接件等,目前已成立人形机器人

业务专项小组,研究开发关于人形机器人相关紧固连接件产品,同时积极开拓市场、开发客户。5月7日,公司在回复投资者提问时表示,目前已取得智元机器人等部分客户小批量样品订单。

5月12日,包头市英思特稀磁新材料股份有限公司在投资者互动平台上表示,公司目前已给人形机器人电机的客户送样等。

总体来看,目前,人形机器人产业仍处于商业化早期阶段。中信建投证券研究报告认为,虽然人形机器人的落地场景愈发多元化,但目前产业链公司大多处于获得小批量订单或者送样等较为前期的阶段,仍需有持续性的销售数据验证。

弘元绿能:优化资产结构 发挥全产业链优势

■本报记者 李亚男

“当前,全球能源转型持续推进,光伏行业保持快速增长,但也面临阶段性供需调整 and 市场竞争加剧的挑战,产业链竞争较为充分。”5月12日下午,在弘元绿色能源股份有限公司(以下简称“弘元绿能”)2024年度暨2025年第一季度业绩说明会上,公司董事长杨建良在回答《证券日报》记者提问时如是说。在此次业绩说明会上,杨建良、总经理杨昊及副总经理、董事会秘书庄柯杰等多位高管对投

资者关注的行业发展前景、现金流、出售硅料资产情况等问题进行了详细回应。

2024年,弘元绿能实现营业收入73.02亿元,同比下降38.42%;归属于上市公司股东的净利润为-26.97亿元。2025年第一季度,弘元绿能实现营业收入16.57亿元,同比下降24.37%;归属于上市公司股东的净利润为-6187.58万元,同比减亏。

杨建良表示:“今年第一季度净利润减亏主要得益于公司始终坚定N型全产业链战略方向,对内持续降本增效、技术创新,加强成

本管控,并优化资产结构,保证财务资金健康,对外积极开拓国内外销售市场。当前行业价格受供需关系、技术迭代、原材料成本及政策环境等多重因素影响,存在不确定性。公司将充分发挥全产业链优势,持续降本增效,保持自己的核心竞争力。”

目前,弘元绿能业务涵盖高端智能装备、高纯晶硅、单晶硅片、高效电池和组件等。从2024年营业收入结构来看,公司主要营业收入来源于硅片、电池及组件环节。2024年,公司硅片产品实现营业收入

30.27亿元,同比下降71.8%;太阳能组件及电池产品实现营业收入39.46亿元,同比上涨354.93%。

不过,2025年以来,弘元绿能开始收缩硅料资产布局。2025年1月份,弘元绿能将所持嘉兴仲平国瑀股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“仲平国瑀”)49.9950%的财产份额出售,出售完成后不再持有仲平国瑀股权。5月8日,弘元绿能公告称,拟将所持内蒙古鑫元在疾病诊断、治疗等关键领域产品与技术的开发,打造优质的再生医学体系。

王毅清表示,公司将持续聚焦细胞存储制备技术、细胞质量检测技术、大健康产品研发技术,推动中心基础研究的重大发现和技术力,丰富产品种类。”

在三大业务板块持续稳定提供现金流的基础上,达嘉维康进一步加码培育新的业绩增长极。

近年来,达嘉维康在再生医学领域的布局不断取得进展。2024年,公司设立了达嘉维康再生医学研究院,拟聚焦再生医学在疾病诊断、治疗等关键领域产品与技术的开发,打造优质的再生医学体系。

王毅清表示,公司将持续聚焦细胞存储制备技术、细胞质量检测技术、大健康产品研发技术,推动中心基础研究的重大发现和技术

后不再持有内蒙古鑫元股权。

杨昊在回答《证券日报》记者提问时表示,公司已经收到仲平国瑀相关转让款项。公司拥有自己的硅料产能,能够满足自身的硅片生产需求。其他产能生产正常,没有收缩产能的情况。

弘元绿能财务总监王泳在回答《证券日报》记者提问时表示:“公司在持续优化资产负债结构,一季度末资产负债率为58%,展现良好财务健康状况,使得公司能够更有效地应对目前行业的情况。”

江苏索普:

聚焦醋酸产业链延伸与新材料产业发展

■本报记者 陈 红

5月12日,江苏索普化工股份有限公司(以下简称“江苏索普”)召开2024年度及2025年第一季度业绩说明会。

江苏索普董事长邵守言在回应《证券日报》记者提问时表示:“公司未来将重点聚焦醋酸产业链延伸及新材料产业发展。研发方向主要涵盖两个方面:一是致力于醋酸下游衍生品及新材料的研发;二是运用新技术对现有装置进行技术升级和数智化改造,以实现降本增效,提升产品安全水平。”

2024年,江苏索普实现营业总收入64.03亿元,同比增长18.43%;归属于上市公司股东的净利润达2.13亿元,同比大幅增长1029.62%。在此次业绩说明会上,公司高管就投资者关注的分红预案实施、未来盈利增长点、行业发展趋势以及研发方向等问题进行了详细解答。

江苏索普总经理陈志林对《证券日报》记者表示:“根据市场研究机构数据,2024年度醋酸行业呈现一些发展特点。国内PTA产量、醋酸乙烯产量以及醋酸出口量同比均有显著增长;与此同时,醋酸行业新增产能也大幅增加,市场竞争激烈,醋酸价格下降,给行业发展带来一定压力。”

尽管面临压力,2024年,江苏索普主要产品的产销量仍实现显著提升。其中,醋酸及衍生品生产量为170.44万吨,同比增长31.81%;销售量为148.86万吨,同比增长33.41%。邵守言进一步表示:“报告期内,公司甲醇产量同比增长64.94%,醋酸产量同比增长34.27%,醋酸乙酯产量同比增长20.54%。”

江苏索普2024年净利润的爆发式增长,主要得益于公司实施的技术改造、项目建设带来的增产降本增效成果,以及煤炭等原材料价格下降使得产品成本大幅降低。

基于目前的生产经营状况、项目建设情况以及全体股东的长远利益,2024年江苏索普拟向全体股东每10股派发现金红利0.5元(含税),不实施送股及资本公积转增股本。

关于分红预案的实施时间,江苏索普董事会秘书范国林表示:“在股东大会通过本次分红预案后将尽快实施,预计公司2022年至2024年,累计分红占最近三个年度累计实现净利润的比例将超过30%。”

进入2025年第一季度,江苏索普延续良好发展态势,营业收入达16.15亿元,同比增长7.45%;归属于上市公司股东的净利润5708.43万元,同比增长121.16%。

“煤炭等原材料价格下降对江苏索普的成本控制较为有利,但原材料价格波动具有不确定性。”众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜认为,随着环保政策日益严格,化工企业在节能减排、绿色生产方面的投入将不断加大,这对企业的技术创新能力提出了更高要求。未来,随着江苏索普潜在项目的推进实施,有望推动公司向高附加值产品转型,优化产品结构,进一步提升盈利能力。

展望未来,邵守言表示:“公司将通过技术改造、项目建设、装置能力填平补齐、优化运行管理等措施,深化阿米巴经营管理理念,实施最低成本战略,持续提升经营业绩。”

沈阳化工:打造更具竞争力的高端产品结构

■本报记者 李 勇

沈阳化工股份有限公司(以下简称“沈阳化工”)5月12日下午召开2024年度业绩说明会。沈阳化工董事会秘书张羽超在与投资者交流时表示:“公司将聚焦优势业务、优势产品,专注技术研发,继续用好区域优势和优质资产,做好战略研究,花大气力布局产品及市场,推动业务持续向高端化、精细化、系列化方向发展,实现战略转型,打造更具竞争力的高端产品结构,走出传统化工企业提质升级新路子。”

沈阳化工是一家以氯碱化工、石油化工和化工新材料为主营业务的国有控股上市公司,主要产品有烧碱、聚氯乙烯(PVC)糊树脂、丙烯酸及酯、聚乙烯树脂、聚醚多元醇等,广泛应用于化工、冶金、轻工、纺织、汽车、电子、农业、建筑等领域。

沈阳化工董事、总经理陈蜀康在业绩说明会上介绍,公司当前拥有烧碱产能20万吨/年、PVC糊树脂产能20万吨/年;公司子公司中化东大(淄博)有限公司拥有聚醚多元醇产能40万吨/年,孙公司中化东大(泉州)有限公司拥有聚醚多元醇产能24万吨/年。

数据显示,2024年,沈阳化工实现营业收入50.20亿元,同比下降4.95%;归属于上市公司股东的净利润为-1.68亿元,同比减亏63.33%。今年一季度,沈阳化工盈利能力进一步修复,实现营业收入11.43亿元,同比下降4.15%;实现归属于上市公司股东的净利润3234.84万元,同比扭亏为盈。

“公司以创新驱动破局突围:一方面加速数字化转型,通过‘智能工厂+智慧HSE’建设提升安全管理效能,深化工业互联网平台应用,实现生产运营智能化升级;另一方面聚焦核心产品创效,依托糊树脂、聚醚多元醇等核心产品的品牌与技术优势,打造定制化、差异化产品矩阵,构建‘研+产+销+运’技术营销新体系,拓展应用场景并推进产品改性研发。”陈蜀康表示,在管理层面,公司强化全员攻坚意识,以卓越运营能力推动资产提质、产业升级,增强抗风险能力,为高质量发展夯实根基。

对于投资者关心的市值问题,张羽超表示,股价受市场流动性、宏观经济、市场环境、投资者预期等多方因素影响。公司高度重视市值管理工作,将稳步增强核心竞争力,推动内在价值和市值的提升。