

今年以来全国12大类家电以旧换新产品销售超1.09亿台

以旧换新成效显著 产业链企业多维发力打通回收循环全链条

■本报记者 贾 丽

在政策持续加码、企业积极响应的双重推动下,家电市场呈现一派繁荣景象。据商务部网站7月22日消息,商务部流通发展司负责人表示,以旧换新成效显著,国货“潮品”深受欢迎。今年以来,超6600万名消费者购买12大类家电以旧换新产品超1.09亿台,超6900万名消费者购买手机等数码产品超7400万件,全国8.2万家销售门店开展电动自行车以旧换新,累计换购新车905.6万辆。

“以旧换新政策成为激活内需、驱动产业升级与绿色转型的重要引擎。当前,家电以旧换新政策已进入‘加力扩围、惠民升级’阶段,多地补贴范围从‘8+N’类扩展至‘12+N’类,政策流程进一步优化。预计下半年政策补贴范围将持续扩大。”中国数实融合50人论坛智库专家洪勇对《证券日报》记者表示。

政策覆盖面进一步扩大

与去年相比,今年的以旧换新政策在补贴品类、补贴力度上均有显著突破,政策将补贴范围从原来的8大类家电产品扩展至12大类,同时还首次将手机、平板电脑、智能手表等数码产品纳入补贴范围,进一步扩大了政策覆盖面。在补贴力度上,2025年《政府工作报告》提出“安排超长期特别国债3000亿元支持消费品以旧换新”,较2024年的1500亿元直接翻倍,充分体现了国家对刺激消费、推动产业升级的决心。

各地积极响应,推出配套措施且持续加码。例如,湖北补贴政策将每位消费者购买空调产品最多补贴1件增加到3件。北京等地补贴智能家居产品,如扫地机器人、智能门锁等,推动家居企业创新服务模式。上海多次扩充以旧换新补贴品类,覆盖咖啡机、健身镜、智能眼镜等18类产品。这些地方性配套政策有效放大了国家补贴



的杠杆效应,进一步激发了消费潜力。

商务部数据显示,截至今年上半年,以旧换新已带动全品类销售额达2.9万亿元,约4亿人次享受补贴优惠,充分证明了政策的广泛影响力和显著成效。

政策成效已经从销售端传导至生产端。国家统计局数据显示,今年1月份至6月份,全国空调累计产量同比增长5.5%、全国洗衣机产量同比增长10.3%。在接受记者采访时,美的集团股份有限公司(以下简称“美的集团”)、珠海格力电器股份有限公司、长虹美菱股份有限公司等企业相关负责人表示,以旧换新政策对业绩增长起到了明显推动作用。

企业持续延链

洪勇认为,下半年,“金九银十”及

国庆等促销活动将带动空调、冰箱等品类销售额同比增长8%至10%。智能家居套系及创新产品,如热泵技术、超薄嵌入家电等,将成为主推方向。

产业链企业在以旧换新领域持续加码,以激发市场更多潜能。从渠道表现看,线上线下融合趋势明显。苏宁易购集团股份有限公司(以下简称“苏宁易购”)门店管理中心负责人颜正坤对《证券日报》记者表示,今年上半年,苏宁易购渠道家电以旧换新订单同比增长81%,8000元以上高端家电销售量同比增长96%。一二级能效家电产品销售量占比超90%;3C方面,手机、笔记本电脑、智能手表销售量同比增长47.4%、170.2%、99.3%。

以旧换新政策力度的加大,还将促进产业链企业持续延链,促进资源回收利用等市场进一步拓展。同时,今年以来,我国回收流程、技术要求

及管理规范不断健全,相关政策陆续出台,为构建全链条回收体系提供了支撑。

美的集团相关负责人对记者表示,目前公司已经与江西格林循环产业股份有限公司合作,构建了废旧家电回收拆解、资源再利用的闭环链条,接下来将通过以旧换新、以换代修等多种业务模式,优化中间环节、降低成本,探索更多模式,并形成经济效益。

四川长虹格润环保科技股份有限公司人士则透露,公司辅以AI技术、绿色物流可追溯管理,形成“回收—拆解—再生—再制造”的循环链条,年减碳超5万吨。

中国循环经济协会预测,2025年,全国废旧家电回收总量将突破2亿台。相关行业正成为技术密集、资本角逐的新蓝海。

上半年预亏 鼎信通讯出售资产能否扭转业绩颓势

■本报记者 刘 钊

7月22日晚间,青岛鼎信通讯股份有限公司(以下简称“鼎信通讯”)发布公告称,公司拟以2.4亿元出售全资子公司青岛海纳数智传媒科技有限公司(以下简称“海纳数智”)100%股权。

记者查阅公开信息发现,海纳数智从成立到业绩再到被抛售,仅有5个月的“生命周期”。

鼎信通讯在公告中表示,本次出售海纳数智100%股权,是基于公司发展实际情况的综合考虑,如本次交易顺利实施,将有利于提高公司资产运营效率、降低管理成本,增强公司的持续经营能力,为公司业务拓展提供资金支持,增强公司可持续发展性。本次出售子公司股权事项不存在损害公司及全体股东利益的情形。

预计上半年亏损扩大

7月12日,鼎信通讯披露的2025年半年度业绩预告显示,预计上半年亏损1.9

亿元至2.27亿元,较上年同期4864.80万元的亏损额扩大近4倍。

业绩大幅下滑,主要是公司核心业务遭受“双重打击”。鼎信通讯表示,电力业务因被列入国家电网有限公司“黑名单”2年、南方电网有限责任公司“市场禁入”15个月,中标订单量大幅萎缩。作为电力行业解决方案提供商,两大电网的限制措施直接切断了公司核心收入来源。与此同时,公司消防业务受房地产行业持续调整影响,营业收入降幅显著。

“电力和消防是鼎信通讯的两大支柱,如今双双失速,短期内很难找到替代业务填补缺口。”北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长兼首席投资顾问邢星在接受《证券日报》记者采访时表示,“更关键的是,公司正从设备供应商向解决方案提供商转型,这个过程需要时间培育盈利能力,但行业限制让转型节奏被打乱。”

在预计上半年业绩亏损扩大的背景下,鼎信通讯选择通过出售资产“止血”。根据公告,鼎信通讯拟将全资子公司海纳数智100%股权以2.4亿元价格

转让给青岛同创惠泰产业投资有限公司(下称“同创惠泰”)。这笔交易的特殊之处在于,海纳数智从成立到拟被出售仅历时5个月。

资料显示,此次交易对手方同创惠泰由青岛市市南区财政局100%控股的青岛海诺投资发展有限公司全资持股,主营业务包括园区管理、物业管理、房地产租赁等,2024年末资产总额达66.93亿元,净资产37.77亿元,具备较强资金实力。

长期发展存隐忧

根据交易协议,2.4亿元转让款将分三期支付。一期2400万元于2025年7月31日前支付,二期1.44亿元在工商变更后由贷款银行受托支付,三期7200万元于9月20日前支付。这笔资金将直接缓解鼎信通讯的流动性压力。

但市场更关注的是,出售资产能否从根本上扭转公司业绩颓势。从当前情况看,鼎信通讯电力业务的行业限制仍将持续,消防业务受房地产拖累的局面短期内难以改善,公司转型方案提供

商的“空窗期”仍在延长。

“出售海纳数智只能解一时的燃眉之急。”邢星进一步表示,“2.4亿元资金对于近2.3亿元的半年亏损额而言,仅能覆盖当期缺口,无法解决业务根本问题。更值得注意的是,公司在短短5个月内对同一资产进行‘设立—增资—出售’,这种操作虽合规,但也反映出其战略规划的仓促。”

业内人士对记者表示:“对于投资者而言,鼎信通讯的业绩颓势与资产运作已发出风险信号。一方面,电力业务限制尚未解除,消防业务复苏乏力,业绩改善缺乏明确时间表;另一方面,子公司增资与出售可能影响资产稳定性,需警惕后续是否有更多资产处置动作。”

截至公告披露日,鼎信通讯尚未对业绩改善措施作出详细说明。市场预期公司能在即将披露的半年报中,进一步阐述业务转型的具体规划,以及如何应对行业限制带来的长期挑战。毕竟,靠出售资产“输血”并非长久之计,只有重构核心业务竞争力,才能真正走出经营困局。

核心产品保持高增长态势 长川科技上半年营收净利双增长

■本报记者 郭霁霞
见习记者 王 楠

7月22日,杭州长川科技股份有限公司(以下简称“长川科技”)披露2025年半年度报告。今年上半年,公司实现营业收入21.67亿元,同比增长41.80%;归属于上市公司股东的净利润为4.27亿元,同比增长98.73%。

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,长川科技的业绩增长在当前行业环境下具备一定可持续性,反映出公司在产品结构优化、核心设备市场认可度提升等方面取得了阶段性突破。随着5G、人工智能、物联网等新兴技术不断推进,半导体测试设备的需求仍将保持高位。公司通过持续加大技术研发投入,提升产品性能和交付能力,具备较强的发展韧性和

竞争优势。

长川科技主要聚焦集成电路专用设备的研发、生产和销售。今年上半年业绩增长主要是因为产品销售需求持续增长。从业务结构来看,公司核心产品测试机和分选机继续保持高增长态势。其中,测试机业务实现收入12.50亿元,同比增长34.30%;分选机业务收入7.09亿元,同比增长50.36%。

在研发方面,长川科技持续加大投入。今年上半年,公司研发投入达5.77亿元,占营业收入的26.65%。在巩固现有产品优势的基础上,公司稳步拓展数字测试设备、三温探针台、三温分选机等高端应用产品,不断丰富产品线,提升整体技术水平。截至2025年6月30日,公司累计拥有海内外专利超1150项(其中发明专利超370项),软件著作权91项,技术积累持续增强。

为增强技术竞争力,长川科技还持续推进全球化研发布局。公司旗下子公司Semiconductor Technologies&Instruments Pte Ltd具备领先的2D/3D光学检测(AOI)技术。同时,公司的日本子公司专注于模块级核心技术的开发和全新方案的前期论证,与总部研发体系协同,持续推动技术升级和产品创新。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示:“长川科技加码高端封测设备领域,通过聚焦SoC测试机、存储测试机等高端产品,公司正从传统设备供应商向技术壁垒更高的领域延伸,战略重心从规模扩张转向技术驱动,旨在提升利润空间与国际竞争力。”

长川科技还积极与资本合作拓展产业布局。今年5月份,长川科技与上海半导体装备材料二期私募投资基金金

合伙企业(有限合伙)、杭州本坚芯链股权投资合伙企业(有限合伙)两家投资机构签署协议,拟共同出资设立“杭州长越科技有限公司”。公司出资5000万元,持股50%。该合资公司将聚焦高端封测设备的国产化研发与产业化,有望在丰富产品线、拓展市场渠道、增强整体竞争力等方面带来协同助力。

长川科技相关负责人表示,在近期的业绩说明会上表示,2025年,公司将在技术创新、产品布局和人才机制等方面持续推进。加大高端测试设备领域的研发投入,强化核心技术优势,提升产品性能和市场竞争力;同时,进一步拓展产品线,贴近新兴市场需求,挖掘新的增长空间。面向海外,公司将通过展会推广、客户合作等方式扩大国际影响力,加快全球化布局,致力于成长为国际集成电路装备领域的领先企业。

歌尔股份拟104亿港元 收购两家精密结构件企业 深化智能硬件产业链布局

■本报记者 王 僖

7月22日晚间,歌尔股份有限公司(以下简称“歌尔股份”)发布公告称,公司拟以自有或自筹资金约104亿港元(折合人民币约95亿元)收购联丰商业集团有限公司旗下两家全资子公司100%股权,旨在强化精密结构件业务竞争力,深化智能硬件产业链垂直整合。

据公告披露,本次收购标的为香港米亚精密科技有限公司(以下简称“香港米亚”)及昌宏实业有限公司(以下简称“昌宏有限公司”)。两家标的公司2024年度合计营业收入约91.1亿港元(未经审计),在精密金属结构件领域具备深厚技术积累,尤其是在金属/非金属材料加工、精细化表面处理等领域拥有核心技术,与行业领先客户保持长期合作。

歌尔股份有关负责人对《证券日报》记者表示,随着AI技术推动新兴智能硬件产品快速发展,产品对精密结构件的性能、美观性及精细化要求持续提升。歌尔股份作为智能硬件领域龙头企业,此次收购直指产业链关键环节。标的公司与歌尔股份现有精密结构件业务存在显著协同效应,其技术储备与客户资源可与歌尔股份形成优势互补。

国际注册创新管理师、鹿客岛科技创始人兼CEO卢克林在接受《证券日报》记者采访时表示,香港

米亚和昌宏有限公司在金属/非金属超精加工、纳米级表面处理等方面的技术能力可直接补齐歌尔股份在结构件方面的短板,使歌尔股份从“模组商”升级为“材料—工艺—模组”闭环供应商。

上述歌尔股份负责人表示,本次收购将助力公司获取优质资产,提升垂直整合能力,进一步扩大精密结构件业务规模与盈利能力。

据悉,歌尔股份目前在VR/AR、智能声学等领域已构建领先地位,而精密结构件作为核心零部件,其自给能力的增强将有效降低供应链成本,巩固与头部客户的合作黏性。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对记者表示,在技术研发协同方面,歌尔股份和标的公司还可以整合各自的技术研发团队,共同开展新技术、新工艺的研发,开发出更具创新性的精密结构件产品,例如,将先进的电子技术与高精度的材料加工相结合,打造出智能化的精密结构件,满足市场对高端产品的需求。

根据公告,标的公司91.1亿港元的年营收规模,将显著增厚歌尔股份在精密结构件领域的业务体量。业内分析认为,此次收购是歌尔股份在智能硬件产业链布局的重要举措,通过强化核心零部件自制能力,公司有望在AIoT(人工智能物联网)设备爆发期进一步提升产品竞争力与利润空间。

湖南裕能拟在马来西亚投建 年产9万吨锂电池正极材料项目

■本报记者 肖 伟

7月22日晚间,湖南裕能新能源电池材料有限公司(以下简称“湖南裕能”)发布公告称,将在马来西亚设立项目公司,拟投资建设年产9万吨锂电池正极材料项目。项目总投资约5.6亿马来西亚林吉特,约合人民币9.5亿元(最终投资金额以项目建设实际投入为准)。

湖南裕能主要从事锂离子电池正极材料研发、生产和销售。公司产品主要应用于动力电池、储能电池等锂离子电池的制造,最终应用于新能源汽车、储能等领域。在产品开发和推广过程中,公司坚持产品研发以客户需求以及市场应用为导向,精准把握市场需求,加快产品迭代升级,与大量优质客户和供应商建立了战略合作伙伴关系。

湖南裕能相关工作人员对《证券日报》记者表示,“随着新能源汽车技术的持续迭代和动力电池的性能提升,新的应用场景不断涌现,已逐渐拓展至工程机械、重卡、船舶、航空器、机器人等新兴领域,

各类智能化驱动的应用场景对动力电池的需求潜力巨大。国际国内市场对锂电先进产能的需求日趋旺盛。”

对于海外市场,该公司工作人员进一步表示:“受磷酸铁锂电池价格下跌、行业技术创新等多方面因素影响,磷酸铁锂电池的经济性、性能优势逐渐取得了海外市场的认可。国际主流汽车生产企业已明确导入磷酸铁锂电池,磷酸铁锂正极材料海外市场空间广阔。国内主要电池厂商积极推进海外磷酸铁锂电池工厂建设,磷酸铁锂供应链进一步向海外扩张。公司此时对马来西亚投资建厂,就是为顺应这一行业趋势。”

湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保教授对《证券日报》记者表示:“马来西亚凭借‘成本洼地+政策高地+区位优势’的三重优势,正在成为东南亚锂电产业核心增长极。对于寻求全球化布局的中国锂电企业而言,马来西亚不仅是降低成本的生产基地,更是辐射亚太地区和对接全球市场的战略支点。”

优化产品结构与降本并行 飞龙股份上半年净利润同比增长近15%

■本报记者 肖艳青

7月22日晚,飞龙汽车部件股份有限公司(以下简称“飞龙股份”)披露2025年半年度报告。今年上半年,公司实现营业收入21.62亿元,同比下降8.67%;归属于上市公司股东的净利润2.11亿元,同比增长14.49%;扣非净利润2.18亿元,同比增长24.65%。

今年上半年,飞龙股份在稳固汽车领域基本盘的同时,积极发挥液冷热管理技术先发优势,拓展商用液冷、充电桩、储能、电力设备及人形机器人等高增长前沿领域市场。

对于报告期内利润的增长,飞龙股份相关负责人表示在接受《证券日报》记者采访时表示,一方面,公司优化产品结构,注重拓展国际市场;另一方面,公司在内部挖掘潜力,通过升级管理方式降低成本,同时,今年上半年产品原材料价格相对比较平稳。

上海与梅管理咨询合伙企业合伙人沈萌在接受《证券日报》记者采访时表示,目前,机器人和汽车都是政策关注的重点行业,对上下游企业业绩会产生支撑作用。作为具有研发优势的上市公司,可以收获更多的市场红利。

公开资料显示,飞龙股份在汽

车热管理领域处于领先地位,公司已构建全场景产品矩阵,拥有传统机械水泵类、排气歧管类、涡轮增压器壳体类、冷却液温控阀、热管理集成模块类等八大类核心产品,覆盖传统燃油车、新能源车等新兴领域。

报告期内,飞龙股份注重海外市场拓展,海外营收占总营收比例超58%。同时,公司积极扩充产能,今年6月份,海外生产基地龙泰公司竣工投产。待全线投产后,预计将形成年产150万只涡轮增压器壳体、100万只排气歧管、50万只机械水泵、100万只电子水泵的设计产能。飞龙股份将以该生产基地为依托,积极布局全球市场,拓展东南亚、中亚等海外客户资源,持续扩大全球化业务规模。

在研发投入方面,今年上半年,飞龙股份研发投入1.34亿元,同比增长11.9%。目前,公司已建成4个专业化研发中心,上海和芜湖研发中心重点聚焦新能源热管理产品研发,紧跟跟踪行业前沿技术发展态势。

对于未来发展规划,上述相关负责人表示,公司在稳固汽车业务基本盘的同时,积极拓展海外市场,规避海外贸易风险,另外,公司积极拓展民用液冷领域市场,紧跟创新发展机器人等领域。