

# “加强版”汽车以旧换新政策出台：置换买车咨询增多 消费需求得以激活

■本报记者 刘 钊

汽车以旧换新政策再加码。8月16日,商务部等七部门发布《关于进一步做好汽车以旧换新有关工作的通知》。这是继今年4月份发布的《汽车以旧换新补贴实施细则》之后,汽车以旧换新领域又一重磅政策(又称“‘加强版’汽车以旧换新政策”)。

“来看车和试驾的消费者较之前明显增多。”连日来,《证券日报》记者走访北京海淀区华熙LIVE·五棵松、大兴区北京荟聚中心等多个汽车销售门店聚集的商圈,不少门店销售人员告诉记者:“来看车的消费者不少是有置换需求的,我们也结合当下最新的以旧换新政策‘揽客’。”

## 政策再加码

自今年开展汽车以旧换新新活动以来,政策正逐步落地且成效显著。商务部数据显示,截至8月13日10时,已收到汽车报废更新补贴申请超过60万份,单日新增已超过1万份。今年前7个月,全国汽车回收量350.9万辆,同比增长37.4%。在汽车报废更新补贴政策实施后,汽车报废量迅猛增长。其中,7月份,全国汽车回收量73.1万辆,同比增长93.7%。

本次推出的《关于进一步做好汽车以旧换新有关工作的通知》,从提高补贴标准、扩大补贴范围、增加资金支持等方面,加大力度促进汽车以旧换新。一是提高了单车一次性补贴金额。个人消费者报废符合要求的车辆后,购买新能源乘用车的补贴由1万元提高至2万元,购买2.0L及以下排量的燃油乘用车的补贴由7000元提高至1.5万元;二是调整补贴资金央地分担比例。针对汽车报废补贴的支持资金由原先按6:4央地共担变更为按照总体9:1央地共担。此外,从今年4月24日起提交补贴申请的消费者,也可以享受调整后的最新补贴标准。对于已经领取补贴的消费者,各地将按最新政策的标准补齐差额部分补贴。

中国汽车工业协会副秘书长陈士华表示:“政策加码,将进一步释放存量市场的换购需求,叠加车企新品不断投放,部分地方政府放宽限购、增发指标等举措,有助于全年预期目标实现。”

“‘加强版’汽车以旧换新政策有望为行业注入强心针。”有汽车行业分析师对《证券日报》记者表示,当前



汽车行业的经营压力较大,主机厂、经销商、供应商甚至二手车商等产业链主体也受到影响。想要解决这个问题,还是要从市场端下手。

## 车企纷纷响应

在走访汽车销售门店过程中记者了解到,“加强版”以旧换新政策吸引了不少有置换需求的消费者前来咨询具体的补贴细则。

“现在开的燃油车已经有七八年了,一直想置换一辆新能源车。对比了一下近期的价格,在国家以旧换新政策补贴的基础上,优惠力度挺大的,我今天已经签约了。”在某新能源汽车企门店,李先生对记者表示。

针对当下消费者的需求,也有不少车企及时响应,在以旧换新政策的基础上推出新的营销措施。记者梳理发现,截至目前,已有包括北京汽车、奇瑞汽车、比亚迪、上汽大众、一汽红旗、长城汽车、长安福特在内的多家车企在国家以旧换新政策基础上进一步加码补贴。

例如,一汽红旗推出了“价到底换到位”限时购车权益,用户在活动期间购车,可在国家补贴至高2万元基础上,再享受至高5万元置换补贴、

至高5000元保险补贴、2年0息等权益。长城汽车旗下欧拉宣布闪电猫车型限时综合优惠至高6万元,可享3万元现金减免和最高3万元以旧换新补贴。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示,这次调整补贴标准后拉动效果将逐步显现,估计应该有200万台左右的私车报废量,日均私车报废量应该在2万台左右。

有汽车门店销售人员对记者坦言,短期内以旧换新政策补贴能够刺激消费者置换需求,有效提高市场销量。从长期来看,如何保持销量持续且稳定的增长仍要靠车企自身实力说话。

中欧协会智能网联汽车分会秘书长林示对《证券日报》记者表示,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,让消费者有置换的动力。

## 二手车市场或迎转机

汽车以旧换新政策的持续推进,有望进一步增强二手车市场活力。

《证券日报》记者走访北京花乡二手车市场时发现,尽管门店的促销政策吸引了不少消费者看车询价,但相比新车销售门店,明显冷清了不少。为吸引客流,一些二手车商通过直播的方式推介二手车。一些二手车销售商对记者坦言,他们正面临新一轮的经营压力,而“加强版”汽车换新政策有望激发行业新活力。

目前,二手车市场经营主体正积极主动调整,行业发展开始呈现向好态势。在新车价格营销趋于理性和温和的状态下,二手车市场以价换量的急迫性或将得到缓解,有利于二手车上下游的价格稳定。从二手车从业者车源采购平台天天拍车的数据来看,二手车市场活跃度明显增加,交易价格也有企稳甚至增长的趋势。

值得关注的是,今年以来,二手车出口市场迸发出强劲的发展势头。今年2月份,商务部、工信部等五部门联合发布《关于二手车出口有关事项的公告》,自3月1日起,对所有城市放开二手车出口业务。这标志着二手车出口政策全面放开。从目前江苏省、天津市、重庆市发布的上半年二手车出口数据来看,无论是出口数量还是出口金额均实现不同程度的增长。

## 超百家港股公司披露中期分红计划

■本报记者 毛艺融

Choice数据显示,截至8月18日16时,共有112家港股上市公司披露中期分红计划,其中有49家公司已开始实施分红。

从派息金额来看,央企控股上市公司、港资公司最为“慷慨”,中期分红总额位居前列。从所属行业角度看,地产投资、电讯服务、服装、教育等领域的公司较为活跃,积极推动中期分红。

## 央企、港资公司分红力度大

在已披露中期分红总体金额的公司中,至少有59家公司的派息金额超1亿港元。

综合来看,央企控股上市公司中期分红较为大手笔。尤其是中国移动、中国联通、中国铁塔、中国光大水务、中国建筑兴业等“中字头”港股公司的分红规模较大。

中国移动以557.5亿港元的派息总额位居榜首。公告显示,公司决定向全体股东派发中期股息每股2.60港元(含税),同比增长7.0%。截至2024年6月30日,公司股份总数214.43亿股,合计将派发中期股息557.51亿港元(含税)。

中国移动在公告中表示,公司2024年全年以现金方式分配的利润占当年股东应占利润的比例较2023年进一步提升,持续为股东创造更大价值。

中国铁塔发布的公告显示,为更好地反馈全体股东,在充分考虑盈利能力、现金流水平及未来发展需要后,公司董事会建议首次派发中期股息,金额为每股人民币0.01090元(税前),2024年全年以现金方式分配的股息不低于当年可供分配利润的75%。公司表示,将努力实现全年每股派息的良好增长,持续为股东创造更大价值。

兴业证券研报认为,现金分红是央企最经常使用的工具。实际上,央企的分红规模及意愿也确实高于民营企业。另外,政策支持下港股央企分红意愿有望进一步提升。

中期分红也是很多港资公司的“传统”。

以港资房企为例,至少有11家港股地产公司发布中期分红计划。例如,九龙仓置业8月6日披露了中期分红计划,公司拟派发中期股息每股0.64亿港元,

派息总额预计19.43亿港元,占香港投资物业及酒店基础净盈利的65%。其2023年上半年也派发了中期分红,派息总额为20.34亿港元。

太古地产计划派发中期股息每股0.34港元,预计共派发中期股息19.89亿港元。

## 业绩向好支撑大手笔分红

高分红的背后,是扎实的业绩支撑。

鞋类制造商裕元集团近日公告表示,公司董事会已决议宣布派付中期股息每股0.40港元,中期股息约为6.4亿港元,其将于2024年10月4日支付。从业绩表现来看,上半年股东应占溢利1.84亿美元,同比增加120.57%。

8月16日,李宁发布公告称,董事会决议宣派中期股息每股已发行或于可换股证券转换后将予发行的公司普通股37.75分人民币,中期派息比率为50%。派息总额为9.76亿元人民币。

从中期业绩来看,李宁上半年表现稳健。公告显示,公司今年前六个月收入同比增长2.3%至人民币143.5亿元,毛利率上升1.6个百分点至50.4%。权益持有人应占净溢利为19.52亿元,净利率为13.6%。

创科实业发布的公告称,公司决定向股东派发2024年中期股息2.55亿美元,较去年同期增长13.84%。而上半年公司业绩表现强劲,销售额增长6.3%至73亿美元,纯利增长15.7%至5.5亿美元。报告期内,公司毛利率上升、自由现金流达5.08亿美元。

除了中期分红外,港股上市公司还通过大手笔回购等多种方式积极提升投资者回报,提振投资者信心。

远东宏信发布的公告显示,公司将回购不超过已发行股份总数10%的股份,合计约4.32亿股。8月12日起,远东宏信将在公开市场以内部财务资源回购。公司表示,相信现时股份之买卖价格并未充分反映本公司的内在价值,股份回购反映本公司对业务发展的长远信心,提升每股股份的资产净值及盈利回报,符合本公司及股东的最佳利益。

为进一步提振市场信心与投资者情绪,太古地产8月8日公告称,拟实施一项总金额最高达15亿港元的股份回购计划,计划资金将以公司可用资本和现金储备拨付。

## 上半年净利润同比增超70% 圣湘生物拟中期分红1.43亿元

■本报记者 何文英

8月18日晚,圣湘生物发布2024年半年报。今年上半年,公司实现营业收入7.17亿元,同比增长67.63%;归母净利润1.57亿元,同比增70.93%;扣非净利润1.21亿元,同比增长288.48%。同时,公司拟每10股派发现金红利2.50元(含税),合计分红1.43亿元。

圣湘生物董秘黄强对《证券日报》记者表示:“报告期内,公司持续深入实施创新驱动战略,强化平台化、国际化战略打造,积极把握逆周期发展机遇,在呼吸道、妇幼、血源、测序等多个关键领域的技术、产品及市场布局取得较好发展,逐步走入放量增长阶段。”

## 研发驱动多业务放量

半年报显示,圣湘生物上半年研发投入1.45亿元,同比增长41.77%。新获专利及软件著作权共72项。据了解,研发投入增长主要是公司对多个前沿技术领域的深度探索与强化布局,研发转化成果在半年报中亦有直观体现。

上半年,公司呼吸道业务实现营收规模与去年全年基本持平;在妇幼健康领域,公司产品矩阵进一步完善并拓宽应用场景,实现疾病的早期预防和干预;血源感染性疾病领域,乙型肝炎病毒核糖核酸(HBV RNA)检测试剂盒获批上市;基因测序领域,推出的多种检测技术已应用于结核、呼吸道、血流、中枢系统感染等多个重难点领域;在免疫诊断领域,子公司安赛诊断新获孕酮(Prog)和人绒毛膜促性腺激素(HCG)检测试剂注册证,成功切入妇科疾病市场。

在多个赛道取得突破进展的同时,圣湘生物积极探索生命科学领域人工智能、智慧实验室、企业数字化转型等方向,加强科技创新驱动。

“上半年,公司推出的‘传染病数智化系统’,融合了快速检测、实时监测、准确预测多方面技术创新,并依托AI模

型技术分析预测传染病发展趋势。”据黄强介绍,该系统能在医疗资源调配、卫生防控工作开展等方面提供有力帮助,旨在通过简便、高效、智能化的防控手段来应对未来“X 疾病”的挑战。

## 多措并举回馈股东

在业绩高速增长的同时,圣湘生物还以现金分红、回购注销的方式多措并举回馈股东。

半年报披露同日,公司公布了中期分红预案。预案显示,公司拟每10股派发现金红利2.50元(含税),合计现金分红1.43亿元。自2020年8月份上市以来,圣湘生物已连续四年实施一年两次分红,若算上本次分红,公司已累计分红9次,分红金额合计将超过20亿元。

高频次现金分红的同时,公司积极落实2024年度“提质增效重回回报”行动方案,多次提议回购股份并进行注销。今年7月份,圣湘生物公告称,根据实控人、董事长戴立忠的提议函件,除现金分红外,公司还拟注销存放于回购专用账户中的100万股。目前,该方案已提交董事会审议通过,待股东大会审议后具体实施。

这已是今年公司提议的第二次股份回购。4月份,为提高公司长期投资价值,提升每股收益水平,进一步增强投资者信心,圣湘生物提议将此前已回购的507万股予以注销以减少注册资本。目前,该回购股份已于7月份完成注销手续。

据统计,若最新提议的回购注销顺利实施,圣湘生物年内注销并回购股份将达到607万股。一位券商分析师在接受《证券日报》记者采访时表示:“圣湘生物坚持以‘创新+服务’为核心驱动力,持续高强度研发投入,研发转化成业绩的成效明显。同时,公司持续强化国际化战略,加码重点国家与地区投入,海外市场份额不断提升。未来随着‘传染病数智化系统’,融合了快速检测、实时监测、准确预测多方面技术创新,并依托AI模

## 车路云一体化发展建设序幕拉开 有望形成汽车产业高质量发展新动能

■本报记者 龚梦泽

8月17日上午,由中国电动汽车百人会主办的第四届智能网联汽车大会在沈阳召开。本届大会围绕“车路协同 新质赋能”这一主题,深入探讨智能网联汽车领域的最新技术、市场趋势和发展前景,推动“产学研用”深度融合,共同探索并推动车路云一体化中国方案的实践,促进智能网联汽车产业健康发展。

“以车路云一体化为主要方向的智能网联汽车,承担着培育新质生产力、加速塑造汽车产业高质量发展新动能、新优势的重大使命。”第十三届全国政协经济委员会副主任、工业和信息化部原党组副书记、副部长苏波在上述大会上表示,为推动其发展,要加强技术创新,加强基础设施建设、拓展市场应用、加强国际合作。

## 发展路径逐步清晰

所谓车路云一体化,是指在单车智能自动驾驶基础上,借助C-V2X(蜂窝车联网)和4G/5G通信技术,将“人-车-路-云”交通要素有机地联系在一起,形成车与路、云、人等全方位协同配合。

目前,考虑到成本和实施难度,国内外自动驾驶企业和整车企业大多采用的是单车智能技术路线,即“聪明的车”。而车路云一体化可以理解为“聪明的车+智慧的路+强大

的云”。当汽车行驶在路上时,路侧基础设施获取的实时感知信息将被传送至云端,再由云端协同车辆进行分析、决策和控制,提升车辆的感知能力自动驾驶的级别和维度。在跨区域联通的情形下,利用数据增强区域内的交通态势感知能力,将成为构建智慧交通乃至智慧城市的重要一环。

华晨宝马汽车有限公司研发副总裁米乐告诉《证券日报》记者,宝马正在中国推进车辆、道路及相关系统的智能一体化,形成完整的智能网联汽车生态系统。随着通信技术从3G向5G及更高等级的跃迁,宝马正努力确保用户能够顺畅地享受技术升级带来的功能提升。

“尽管车路云一体化应用试点取得了显著进展,但推进过程中仍面临一些挑战,比如许多城市在投入巨大资源后,未能形成有效的商业闭环。”中国工程院院士李克强认为,作为跨界复杂系统,车路云一体化需进行系统总体设计,明确架构、方法论和流程规范。

具体应用层面,基础设施与应用开发需分开,以云控基础平台为核心,实现分层解耦跨区域应用。利用中国在多模通信技术上的优势,构建低时延、高可靠的通信网络,突破现有瓶颈。同时,尽早制定国际接轨的标准,并在国际空白领域率先推出标准,推动技术体系的全球推广。

为实现上述目标,李克强提炼出了八个可商业化的应用场景,包括智

慧公交、智慧环卫、公路物流、智能乘用车企业、数据增值服务、城市物流、智能充放电、智慧矿山。

商业化闭环之外,中国电动汽车百人会副理事长兼秘书长张永伟表示,数据也是车路云一体化可持续的重要驱动因素。“车路云能够使数据进一步汇聚,让数据变成资产,让数据得到分级、分类地挖掘和运营,这是车路云一体化实现商业回报的关键。”张永伟表示。

谈及政策和标准制定,张永伟认为,车路云一体化落地和广域应用的重要保障,既需要国家部委制定政策,更重要的是要围绕着车路云众多的场景,比如公交场景、市政场景、高等级车辆上路的场景,由地方来推进政策、标准和法规的创新。综上,一个城市跑通车路云这条路、制度创新等方面的建设是必不可少的,这样才能在新质产业领域行稳致远。

## 正迎来快速发展期

据《证券日报》记者了解,车路云产业链分布广泛,根据国家智能网联汽车创新中心等联合发布的《智能网联汽车“车路云一体化”规模建设与应用参考指南》,车路云建设内容集中包括车载终端、路侧基础设施、云控平台三大部分。

进入2024年,车路云行业相关项目落地显著加速。继5月31日北京市99.4亿元的车路云一体化项目招标