

消费电子迎政策利好 “国补”首次落地惠及产业链

证券时报记者 严翠

2025年新年伊始,“国补”政策首次扩围至消费电子行业。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。

多家受访企业向证券时报记者表示,手机、平板、智能手表手环等产品被纳入“两新”政策支持品类,一方面有利于刺激消费者购机热情,提升终端市场销量;另一方面,将利好整个消费电子产业链发展,促进企业产品创新迭代步伐加快。



华为手机旗舰店里展示的手机产品



苹果手机专卖店现场 本版摄影:刘骏 本版制图:陈锦兴

1 “家庭+个人”补贴阵容形成

在1月3日举行的国新办新闻发布会上,国家发改委副秘书长袁达表示,去年以来,“两新”工作对扩大有效投资、提振居民消费、加快绿色转型的综合效应持续显现。比如,设备工器具购置投资快速增长,汽车报废和置换更新、家电以旧换新销量明显增加,新能源汽车、一级能效家电销售占比持续提升。

在家电、汽车等领域进行“国补”取得显著成效后,今年“国补”进一步扩围,并首次扩围至消费电子行业。

对此,IDC中国研究总监潘雪菲向证券时报记者表示,家电、汽车更多以家庭为单位购买,而消费数码产品大多数属于个人消费电子产品,覆盖使用消费人群更为广泛,尤其是手机,依然几乎是每个人日常生活中离不开的终端产品。如果推动这些消费数码产品换新,无疑将更有效地改善、刺激消费。

欧非光方面也对记者表示,手机、平板、智能手表手环等产品被纳入“两新”政策支持品类,形成“家庭+个人”阵容,既惠及又利民,既利当前又利长远。一方面,企业可以通过“更新”,增强产品创新迭代升级,推动先进产能比重持

续提升;另一方面,通过补贴,居民换新意愿有所提升,更多高质量消费电子产品进入人们生

活,形成消费升级推动产业升级、产业升级引领消费升级的良性循环。

2 购机需求提前销量增长

事实上,本次“国补”政策发布前,去年江苏、贵州、广东、湖北、天津、海南、河北等部分省份已经将消费电子纳入促消费补贴品类,开展相关消费电子补贴活动,补贴幅度在10%~15%之间不等。

例如,江苏补贴政策为:购买手机补贴15%,仅限线下门店使用,新款手机均支持补贴;海南对相关电子产品每单补贴10%至最高1000元,支持线上购买,覆盖国内外品牌;广东则对于个人消费者购买的平板、智能穿戴设备等,订单金额超过500元,按产品销售价格的10%享受一次性立减补贴,每件补贴不超过1000元。

“与地方补贴相比,‘国补’通常具有更广泛的覆盖范围和更强大的财政支持能力,而地方补贴更侧重于当地经济发展和特色产品推广,每年的‘6·18’和‘双十一’等大型促销活动,虽然也涉及补贴,但这些活动主要是由电商平台

和商家主导,目的是提高销量和市场占有率。”中国数实融合50人论坛智库专家洪勇表示。

某产业链人士对记者表示,补贴政策对销售端来说,肯定是一个利好政策,会激活一部分计划外的增量换机需求,即原本没打算换手机的人,看到有补贴可能会选择在今年购置新机,加上上半年一般为消费电子淡季,补贴政策可以一定程度上对全年消费电子市场的需求曲线起到平滑峰谷差的作用。

“相当于各品牌统一调价,比如原来卖5000元的手机,现在补贴后卖4500元了。”vivo执行副总裁胡柏山表示,智能手机在未来一年的曲线将会得到一定改变,总量上也许略有增加,但总体来看,销售曲线的增加可能只是将购机的计划提前,供应链的需求往前拉一些,市场的长远表现还是需要看整体换机周期和技术变革趋势等综合因素。

对于整体市场规模的成长,前述产业链人

士说,未来几年,主要看AI的发展进程,在当前单一的特定场景AI功能演变为真正“懂用户”的全场景AI私人助理的过程中,每个里程碑节点都有可能引发一轮消费需求的爆发。

Canalys分析师对记者表示,从厂商层面看,中高端占比较高的厂商将获得更多优势。从大盘层面看,即便有国家补贴的支持,预计2025年国内智能手机市场仍将维持低速增长,销量或突破2.9亿台。从上游产业链的表现来看,快速增长的可能性不大,目前也未见手机厂商上调国内销售预期。然而,得益于国家补贴的刺激作用,国内高端细分市场的占比将持续扩大,市场平均售价将继续提升,这将推动硬件规格的进一步提升。

2016年中国智能手机市场出货量为4.67亿台,2023年为2.71亿台。2024年在AI等驱动下,市场开始温和复苏,机构预计出货量约为2.86亿台。

“会有一定的推动作用,尤其是今年上半年,但也要预防透支未来的换机需求。”潘雪菲对记者表示。

峰2020~2021年来计算,行业有望在2025年前后迎来换机周期。此次“两新”政策扩围增加了手机,政策刺激加上产品周期共振,预计将有效激发市场热情,消费电子产业链将迎来发展机遇。

“为把握这轮机遇,我们已在技术、业务布局等各方面做好准备,未来公司将整体受益于消费电子行业销量增长与单机价值提升,助力公司业绩持续向好。”蓝思科技称。

目前,有关消费电子“国补”的实施细则暂未发布。1月8日,在国务院政策例行吹风会上,商务部方面表示,下一步,将会同有关部门加紧出台实施方案,坚持全国一盘棋,统一标准、统一行动,按照能早则早原则,指导地方加快工作进度,让中央政策红利尽快惠及广大消费者。

“我们公司还在等‘国补’实施细则出台,之后会根据细则规划公司具体补贴政策。”某手机厂商负责人告诉记者。

北京社科院副研究员王鹏则对记者表示,“国补”的出发点是促进消费和产业升级,但同时也需要防范一些问题,例如一些商家可能会利用“国补”政策进行捆绑销售或虚假宣传,损害消费者利益,建议政府加强监管,消费者提高警惕。

资深产业经济观察家梁振鹏也对记者表示,补贴的发放和使用应当透明、规范,防止资金滥用和流失。另外,“国补”还应与相关产业政策、税收政策等相结合,形成协同效应,推动消费电子产业健康、可持续发展。

上市备案获通过 蜜雪冰城赴港IPO有新进展

证券时报记者 康股

1月7日,中国证监会披露《关于蜜雪冰城股份有限公司首次公开发行境外上市外股(H股)及境内未上市股份“全流通”的备案通知书》,蜜雪冰城赴港上市备案已获通过,公司拟发行不超过7305.88万股境外上市普通股并在香港联合交易所上市。公司12名股东拟将所持合计1.31亿股境内未上市股份转为境外上市股份,并在香港联合交易所上市流通。

1月1日,蜜雪冰城向港交所递交了更新的上市申请,更新了2023年全年以及2024年前三季度的业务情况和财务数据,这是蜜雪冰城第二次冲刺港交所。从蜜雪冰城IPO历程来看,2022年9月,蜜雪冰城曾向中国证监会递交A股上市申请,之后该上市申请失效。2024年1月初,蜜雪冰城转向港交所,首次递交上市申请,半年后前述招股书失效。

被称为“国民连锁茶饮第一股”的蜜雪冰城,在最新的港股招股书中介绍,蜜雪冰城是一家全球领先的现制饮品企业,聚焦为广大消费者提供单价约6元(约1美元)的高质平价的现制果饮、茶饮、冰淇淋和咖啡等产品。蜜雪冰城旗下有现制茶饮品牌“蜜雪冰城”和现磨咖啡品牌“幸运咖”。

截至2024年9月30日,蜜雪冰城通过加盟模式发展的门店网络在中国和海外拥有超过45000家门店,覆盖中国及海外11个国家(包括印度尼西亚、越南、马来西亚、泰国、菲律宾、柬埔寨、老挝、新加坡、澳大利亚、韩国及日本)。

2023年和2024年1月至9月,蜜雪冰城网络分别实现饮品出杯量约74亿杯及71亿杯。根据灼识咨询的报告,按照截至2024年9月30日门店数计,蜜雪冰城是中国及全球最大的现制饮品企业。按照2023年的饮品出杯量计,蜜雪冰城是中国第一、全球第二的现制饮品企业。按照2023年的终端零售额计,蜜雪冰城是中国第一、全球第四的现制饮品企业,在中国及全球的市场份额分别约为11.3%及2.2%。

截至2024年9月30日,蜜雪冰城已经成为中国现制饮品供应链领域中生产产品种类最全和规模最大的企业。目前,蜜雪冰城在河南、海南、广西、重庆、安徽拥有五大生产基地,总占地面积约79万平方米。蜜雪冰城在这些生产基地生产覆盖七大类用于制作现制饮品的食材,包括糖、奶、茶、咖、果、粮、料,年综合产能达到约165万吨。

截至2024年9月30日,蜜雪冰城配送网络覆盖了中国内地31个省份,超过300个地级市、1700个县城和4900个乡镇,其覆盖广度和下沉深度为行业内最高。截至同日,蜜雪冰城在中国内地逾90%的县级行政区划实现12小时内触达;约97%以上的门店实现了冷链物流覆盖。截至2024年9月30日,蜜雪冰城的配送网络也覆盖了4个海外国家的超过560个城市。

近年来,蜜雪冰城财务表现亮眼,在巨大的规模基础上依然实现强劲增长、优异盈利和充裕的现金流。2022年至2024年前9月,蜜雪冰城实现营收分别为135.76亿元、203.02亿元和186.6亿元,同期净利润分别为20.13亿元、31.87亿元和34.91亿元。

凌云光完成收购JAI公司 交易对价1.025亿欧元

证券时报记者 胡敏文

1月8日晚间,凌云光(688400)发布公告称,截至2025年1月7日,收购JAI公司股权约定的相关交割条件已经全部满足,现金对价为1.025亿欧元。公司已按照交易协议的约定受让由JAIGROUP HOLDING ApS 控制的 JAI 的 99.95% 股权(其中 4.38% 为库存股)及少数股东持有的 0.05% 股权,并支付完毕全部的交易对价款。

在上游核心视觉器件和软件算法领域多年自主研发的基础上,凌云光通过股权投资、业务合作等形式布局了芯片、镜头、AI大模型等领域。

JAI是全球机器视觉行业领先者,其主要从事工业面阵扫描和线阵扫描相机的设计、研发、生产和销售,拥有多类功能丰富、质量可靠的标准工业相机产品,广泛服务于工业4.0、半导体检测、食品分选、生命科学等多个领域,在欧、美、日等高端市场具有较好的市场占有率与客户口碑。

2022~2023财年,JAI分别实现营业收入4249万欧元、3423万欧元,净利润为504万欧元、343万欧元。截至2024年3月末,JAIA/S旗下所有工业相机业务相关的总资产账面价值3723万欧元,所有者权益为2016万欧元。相对于交易对价,本次收购

溢价率超过400%。

在资金来源方面,2024年12月6日,凌云光发布定增预案,拟向特定对象发行A股股票,募集资金总额不超过7.85亿元,扣除发行费用后的募集资金净额全部投资于收购JAI公司100%股权项目。

据悉,凌云光与JAI有着二十多年的合作历史,公司曾代理JAI业务,并向其采购工业相机产品。同时,公司与JAI属于机器视觉产业链上下游,在技术和产品方面,公司主要提供机器视觉综合解决方案和设备,JAI主要提供机器视觉方案中关键组件,产品和核心技术具有高度互补性;在业务布局上,公司主要业务在国内,而JAI主要业务集中在国外,双方在业务布局上具有高度互补性。

凌云光称,通过本次收购JAI工业相机业务,有利于扩充公司光学成像技术能力,完善视觉器件标准产品矩阵,提升自主相机技术与质量,拓展下游行业产品布局。以JAI工业相机的技术,叠加公司产品AI软件算法优势,能够大幅提升公司在“视觉+AI”领域的核心能力,为客户提供更丰富、更优质的机器视觉产品与解决方案。本次收购有利于公司在机器视觉更多的方面实现国产化替代,增强核心器件的自主可控能力,打破国外技术垄断,降低研发成本。

三连板海鸥股份:不从事核电和数据算力中心总包项目建设

证券时报记者 臧晓松

1月8日,海鸥股份(603269)再度一字涨停,收盘价达到14.03元/股,这也是公司连续第三个交易日涨停。当天晚间,海鸥股份发布股票交易风险提示公告称,公司本身不从事核电和数据算力中心总包项目建设,相关业务后续存在不确定性。

海鸥股份主要从事各类冷却塔的研发、设计、制造及安装业务,提供工业及民用冷却塔相关的技术服务。海鸥股份称,公司下游客户涵盖石化、冶金、火电、核电、数据算力中心等,其中核电和数据算力中心属于公司新兴业务,目前营业收入占比不足1%。

2023年12月22日,海鸥股份收购苏州绿萌氢能科技有限公司60%股权。海鸥股份在公告中称,苏州绿萌氢能科技有限公司2024年度制氢设备相关业务营业收入占公

司营业收入的比例约为2.5%,占比较小,对公司业绩没有重大影响,“2024年相关业务处于拓展阶段,后续经营存在不确定性”。

此外,海鸥股份未发现其他可能对公司股价产生较大影响的重大未公告事项。在上述股票交易期间,公司实际控制人、控股股东及董监高未买卖公司股票。

2024年前三季度,海鸥股份实现营业收入11.01亿元,同比增长24.76%;归属于上市公司股东的净利润4094.88万元,同比增长10.45%。在第三季度业绩说明会上,海鸥股份表示,关于FM认证公司已经完成燃烧测试工作,将继续按照既定的计划并结合测试所在国和测试认证机构的要求,有序推进后续相关工作,目前进展顺利。公司已经成立专项小组,从事液冷冷却塔的研发及业务拓展等相关工作。截至2024年6月30日公司持有在手订单总计37.43亿元。

面对这份新年政策大礼包,消费电子产业链有何规划?

荣耀方面对证券时报记者表示,“两新”政



华为手机旗舰店现场

策2025年扩围,对智能终端厂商而言,是一次机遇。首先,企业能够充分享受到我国超大规模消费市场优势,通过国家补贴政策,以高质量供给引导有效需求,延续中国智能手机市场的连续复苏态势,带来新一轮市场增长。其次,随着市场需求被进一步激活,企业更需要借助“国补”带来的转型窗口期,在接住短期政策红利的同时,加大技术创新、产品创新和服务创新,锻造自身面向未来的长期发展内生动力和核心竞争力。

OPPO方面也对记者表示,“国补”政策将有效刺激消费者的购机热情,提升消费端的购买力,企业则要通过技术创新在供给端给市场提供更多好产品,“OPPO和一加的手机产品及IoT产品将积极参加‘国补’,我们也会通过持续的创新,将更多优质产品带给消费者”。

欧非光方面表示,公司将积极把握行业发展良好机遇,坚持以自主创新引导技术产业化升级,持续进行研发投入,稳步提高产品品质。

蓝思科技已与国内外主要消费电子品牌形成了长期战略合作,成为行业外观件、结构件、功能模组的主力供应商。该公司表示,有第三方数据显示,全球智能手机平均换机周期已经达到51个月(4.25年)。

根据券商研报,按上一次消费电子换机高