

# 美国“对等关税”来袭 多家上市公司回应影响积极应对

证券时报记者 严翠

2025年4月3日,美国政府宣布对美国的全球贸易伙伴征收“对等关税”,其中对中国大陆征收的关税税率为34%,对越南、泰国、印度征收的关税税率分别为46%、36%、26%。

对此,截至4月6日晚,A股已有逾30家上市公司通过公告或投资者互动平台回应美国关税政策调整对公司的影响。

整体来看,少数对美出口营收占比较大的公司表示美国关税政策对公司影响较大,如富岭股份,多数公司表示影响较小,也有不少公司表示已提前做好了相关准备,或者正积极寻求多种策略以进一步降低关税带来的潜在影响。

## 1 对企业影响不一

在4月3日股价涨停后,富岭股份4月6日晚披露股票交易异动公告称,公司产品以外销为主,美国为公司最主要的销售市场,2023年和2024年1-6月,公司对美国市场销售收入占主营业务收入的比例分别为65.73%和65.74%。

富岭股份表示,自2018年6月以来,中美贸易摩擦,美方对部分中国输美商品加征了25%的关税,公司主要产品塑料吸管等部分产品也在上述加征关税范围内,公司已通过美国、印尼和墨西哥生产基地的产能调配将加征关税产品的部分产能转移至境外,从而减少了加征关税对公司的影响。但是公司境外生产基地的产能和产量占比较低,绝大部分的产能



港口上准备出口的货物集装箱。 图虫创意/供图

和产量仍在中国台州生产基地,公司向美国地区销售的产品仍然主要来自中国生产基地出口,美国的关税对公司的经营仍然具有较大影响。

该“对等关税”的征收将加大对公司经营的不利影响。目前,公司生产经营正常,公司将持续关注并评估关税事项对公司经营业绩的具体影响。”富岭股份表示。

天振股份也表示,公司美国工厂规划产能2000万平方米,美国工厂生产经营的部分原材料、设备和备品备件涉及从其他国家进口的,会受到关税政策的影响。

类似公司还有ST红太阳、广信材料、川环科技、佳士科技、博众精工、朗科智能等。

## 2 部分公司已提前准备

也有公司已提前做好相关准备,如迈瑞医疗、道通科技等。

迈瑞医疗表示,长期以来,公司密切关注美国对华关税政策,积极研讨并实施应对方案。在今年初美国对中国商品加征两次10%关税生效前,公司已提前根据意向订单在美国前瞻备货,因此今年美国销售的产品并不受到本轮关税影响。为满足国际化业务运营需求,公司在全球布局了几十家生产基地,其中包括已获FDA认证的工厂,可满足包括美国在内的全球市场需求。

迈瑞医疗表示,自2018年中美贸易摩擦以来,公司销往美国的产品便被加征关税,但这并

未影响公司对美国市场的拓展。2018年至2023年美国业务的复合增速达10%,目前美国销售收入占总收入比重约6%。

“随着公司高端产品占比持续提升,美国市场的盈利能力自2018年以来也在不断提升,目前美国业务的毛利率水平已经超过了70%,利润率也已超过加征关税前的水平。”迈瑞医疗说,展望未来,占公司海外收入三分之二的发展中国家市场依旧是公司的增长引擎,公司将继续在美国市场打磨品牌和技术,以此提升公司在发展中国家的影响力,保障发展中国家未来长期的快速增长。

道通科技也表示,公司已提前在部分低

关税(10%)国家或地区寻找制造场所并开展了相关人员储备工作,预计可在1个月内实现低关税区域的制造替代。除美国市场外,公司在欧洲市场以及亚太、中东、南美等广阔的新兴市场均有完善的营销服务体系建设与布局。

华利集团也表示,公司在对美出口上已经有了一定的布局和准备,希望能尽可能减少影响。

此外,博威合金表示,公司在美国建设的2GW电池片及组件项目,就是从根本上解决美国对海外进口产品加征关税的举措。公司越南新材料基地主要销往东南亚区域,越南及国内部分销往美国市场的订单可以通过业务设计来最大可能地减少加征关税的影响。

## 3 企业正积极应对

从上市公司已回应的内容来看,不少公司认为美国这一轮关税政策具体如何落地仍待进一步观察,同时各企业也正与客户等商讨如何积极应对。

华利集团表示,“对等关税”政策怎么落地待观察,目前了解到越南等国家与美国在积极沟通、谈判,具体的关税落地还需等后续信息。

依依股份表示,目前全球产能高度集中于中国,具备大规模供应能力的供应商屈指可数。历史上2018年公司出口至美国商品仅短暂

加征关税,关税政策的高度不确定性仍需进一步观察。现阶段,公司正积极与客户进行沟通,共同探讨应对策略。同时公司也将加大力度开发新的国际市场和客户资源,例如欧洲的部分国家,以及宠物经济正在兴起的东南亚、南美等地区。其次,公司始终坚持国外加国内市场双驱动策略,实现国内外业务收入的持续提升,以提高抗风险能力。

英派斯表示,公司一直很重视海外市场的拓展,美国市场作为海外市场的重要组成部分,

公司也非常重视,目前关税绝大部分由公司客户承担。目前关税政策尚存在不确定性,公司将持续密切关注相关关税政策变化并积极应对,将积极寻求多种策略以进一步降低关税带来的潜在影响,保证公司稳定经营。

新宝股份也表示,公司业务遍布全球,出口销售占比70%-80%,其中在北美的销售占公司出口销售的30%-40%,公司出口美国的产品主要采用FOB交易模式,由买方自行清关并支付关税,公司会密切关注相关关税政策变化并积极应对,将积极寻求多种策略以进一步降低关税带来的潜在影响,保证公司稳定经营。

# 42家A股公司首季业绩预告出炉 41家预喜

证券时报记者 胡敏文

尽管近期全球股市波动较大,A股市场却传来不少积极信号。

Wind数据显示,截至4月6日,A股共有42家上市公司披露了2025年一季度业绩预告,其中的41家业绩预喜,占到总体的98%,其中预增20家,续盈3家,扭亏5家,略增13家,整体业绩表现亮眼。

4月6日晚间,莲花控股发布公告,预计2025年第一季度实现归母净利润1亿元至1.2亿元,与上年同期相比增长103.16%至143.79%。主要系一季度产品销售总量增加,销售收入实现较大增长,销售净利率同比提升。

同日,智明达发布公告,预计2025年第一季度实现营业收入8000万元左右,同比增长63%左右;归母净利润为780万元左右,与上年同期相比扭亏为盈。公司一季度新增订单较上年同期大幅增长,同比创历史新高,其中弹载产品订

单增幅最大,机载、无人机、AI相关产品订单也有不同程度增长。

在这些公司中,21家预计2025年一季度归属于上市公司股东的净利润同比增幅超过50%。剔除扭亏影响,广大特材、翔港科技、胜宏科技、利尔化学等公司一季度净利润预测增幅居前。

广大特材公告显示,预计2025年第一季度实现营业收入11.20亿元左右,同比增长25.56%左右;归属于上市公司股东的净利润为7500万元,同比增长1504.79%。报告期内,公司下游所属行业需求整体向好,产销两旺,营业收入同比实现有序增长,一系列降本增效措施,使得整体毛利率得到较好的修复。

值得一提的是,不少2025年一季度大幅预喜的上市公司,2024年业绩表现也较为亮眼。

高合科技公告称,受益于传统服务器迭代升级以及AI服务器市场的高景气度延续,叠加人工智能的快速迭代和应用深化,市场对高层数、高精度、高密度、高可靠性PCB产品的需求

持续增长,预计2025年一季度实现归母净利润2.2亿元至2.6亿元,比上年同期增长51.63%至79.20%。公司年报也显示,2024年年度营业收入37.34亿元,同比增长39.43%;归母净利润为6.76亿元,同比增长63.04%。

胜宏科技预计2025年一季度实现归属于上市公司股东的净利润为7.8亿元至9.8亿元,同比增长272.12%至367.54%,经营业绩创历史新高。随后发布的年报显示,2024年,公司实现营业收入107.31亿元,同比增长35.31%;实现归母净利润11.54亿元,同比增长71.96%。凭借公司在AI算力、数据中心等领域取得的重大突破,业绩加速释放。

这些亮眼的业绩,向市场传递了积极的信号。招商证券发布研报称,展望4月份,市场处于一季报集中披露期以及前期系列政策实施落地期,预计一季报业绩增速较高或有改善,政策持续催化的领域有望获得更好表现,推荐围绕扩大内需的消费、涨价的顺周期品类和业绩相对稳健的新质生产力领域布局。

# 发力融合类“首店” 中兴商业拓展消费新赛道

证券时报记者 孙宪超

今年1月,在中兴商业沈阳总店,全国唯一一家落户于商业中心的恐龙博物馆开门迎客。

“沈阳·中兴恐龙博物馆是博物馆与商业相融合的新业态,是商业模式创新方面的‘首发’。”3月20日,中兴商业董秘杨军在接受证券时报记者采访时表示,首发经济对于推动消费升级、促进产业创新、提升品牌形象等具有重要意义,而实体零售商店是首发经济落地的最佳载体之一。公司近年来持续在“首发”方面进行布局。

## 打造区域首店

3月20日中午,在中兴商业大厦七楼的沈阳·中兴恐龙博物馆内,10余位小朋友在家长的带领下,探索奇妙的恐龙世界。“今天是工作日,所以人并不是很多。春节期间和周末的时候,前来打卡的小朋友络绎不绝。”一位工作人员向证券时报记者介绍。

中兴商业所处的辽宁省沈阳市,区域内大型零售企业家数众多,服务功能、经营格局、营销手段、商场设计和建筑形态同质化现象严重。近年来受到电商的冲击,商业零售企业的客流量日益减少,相关企业发展放缓,运营成本增加、利润空间不断被压缩,更有商业企业无奈关店。

“面对现实困难,中兴商业以‘体验经济’破局,通过市场调研锁定家庭化、品质化消费需求,优化业态组合,联合品牌方打造区域首店矩阵,重塑实体百货商业核心竞争力。”杨军表示。

作为一种全新的尝试,恐龙博物馆是集“游、学、研、娱”为一体的创新型复合业态,在为消费者带来全新的文化体验的同时,也有效地增加了商场的客流量,为文旅融合提供了新的发展路径。

杨军介绍,除了精心打造恐龙博物馆外,中兴商业近年来还积极推动“首店经济”,关注头部品牌、导流品牌、新兴品牌,全力打造主力店、形象店、旗舰店和首店,成功引进了18家东北地区首店、27家辽宁省首店和32家沈阳市首店。此外还有33个品牌的全国首家形象店落户中兴商业,为顾客带来多元化的购物体验,吸引了时尚客群。

## 创新“首发”形式

杨军说,客流是商业企业销售的基础,通常情况下,客流量与销售额呈正相关关系。为此,中兴商业打破传统思维,积极探索商业导流引流新模式和新方法,通过举办新年心潮音乐会、明星见面会、3对3篮球赛等,不断创新“首发”形式,拓展文化、艺术、体育、童趣等新赛道,由内容营销产生黏性,由黏性带来流量提升,有效拉动销售

增长。

“在举办丰富多彩的活动集聚人气的同时,公司还以前瞻眼光进行业务布局,提出并实施‘独家经营’策略,与众多集团化品牌保持紧密的战略合作伙伴关系。通过紧跟市场发展潮流,优化布局完善品牌组合,以‘三引三来’为营销策划思路,整合品牌资源、异业资源及外部资源。”杨军表示。

据了解,中兴商业通过预判品类趋势,调整运动户外品类布局,优化国际化化妆品经营,升级男装品牌形象,并先后升级始祖鸟、可隆、迪桑特品牌旗舰店,引进Salomon、Peak Performance、安踏作品集、安踏冠军、国家地理、Helly Hansen等知名品牌,抢占品类风口,有效提升公司业绩。

多年来,中兴商业始终深耕主业,在当前行业普遍面临较大经营压力的情况下,依托创新能力和特色经营,保持了较为强劲的发展势头。“今年,在推动‘首发经济’方面,公司将在强化首店概念的同时,推出首发服务模式,即以‘好礼化’服务为中心,持续开展‘十大服务专家’评选,并推进导购员向服务顾问的逐步转化,创新开展‘四维一体看三比’,比宣传、比服务、比成果,用服务引领经营,以个性化、特色化的优质服务打造行业标杆。”杨军介绍。

## 坚守差异化打法

在杨军看来,首发经济对于推动消费升级、促进产业创新、提升品牌形象等都有重要意义。借力首发经济,是传统百货激活消费、推动商场升级的关键路径,不仅能够有效提升商场价值与聚客能力,还是推动品牌升级与差异化竞争的重要手段,为区域消费市场注入新活力。

当前,越来越多的商业企业在将目光锚定首发经济。对此,杨军建议,商场应专注于自身的客群定位,精确满足消费需求,避免盲目追求“首店”热潮。此外,在发展首发经济时,商业企业应与文化旅游资源相结合,以增强首店的吸引力,并根据市场反馈动态调整首店的运营策略。“每个商业企业自身的情况都不一样,现阶段的一些成功案例未必适合所有商业企业。”杨军说。

展望未来,杨军表示,中兴商业将会继续深耕主业,并围绕主业创新发展。一方面,继续做好实体店运营,打造核心竞争力,巩固区域龙头地位。另一方面,加快商业模式创新,打破实体店的边界和“天花板”,找出新的利润增长点。

“公司将以新项目开发为重点,积极推动模式创新,探索打造全新消费场景,继续深化首发概念,强化创利水平,在差异化中寻求新突破、塑造新优势。”杨军说。

## “首发”追新记

# 华达科技与飞龙股份战略合作 深化新能源产业布局

证券时报记者 李映泉

4月6日晚间,华达科技(603358)发布公告,随着新能源汽车及AI算力需求的快速增长,温控技术的加速迭代,为进一步提升公司新能源汽车配件业务的战略地位,深化公司新能源产业链布局,公司与飞龙股份(002536)进行战略合作,实现协同发展,于近日与飞龙股份签署了《战略合作框架协议》。

公告称,随着温控技术的加速迭代,热管理行业的竞争格局正在重塑。飞龙股份在新能源热管理部件领域有较强的研发能力及客户基础,华达科技在冲压、型材、压铸领域具有较强的技术、交付及营销实力。

双方充分发挥各自优势,围绕新能源汽车、储能及数据中心热管理领域,共同承接相关产品核心部件、总成及一体化解决方案的研发、生产及销售,形成优势集成与互补,实现互利共赢,必要时共同投资,以期扩大市场占有率,实现协同发展,响应日益变化和快速增长的客户及市场需求。

根据协议,飞龙股份将全力支持华达科技在智能AI铸造温度控制系统、冲压、管路、真空压铸领域的发展,并围绕流道板、液冷板等热管理系统核心结构件,承诺在此领域进行联合开发;华达科技全力支持飞龙股份在新能源汽车、储能及数据中心热管理板块相关领域的发展,承诺在此领

域进行联合开发;为加快项目的开发,双方考虑联合办公事宜,成立联合小组。对于联合开发的项目,热管理板块产品的知识产权归属飞龙股份,冲压、管路、真空压铸的知识产权归属华达科技。

华达科技称,此次公司与飞龙股份签署的《战略合作框架协议》,是公司深化新能源产业布局的重要举措,符合公司长期发展战略。此次合作将进一步提升公司在新能源领域的市场竞争力,加速业务拓展,增强市场占有率,促进公司稳健发展。

资料显示,华达科技的主营业务为汽车零部件的设计和整体配套生产,与国内主要整车厂建立了稳定的合作关系,为国内知名汽车整车厂商的零部件一级供应商。公司加快围绕轿车“高强度、轻量化”实施“新能源、新工艺、新材料”项目研究,形成自主核心技术,达到与轿车整车厂同步开发、设计和模块化供货能力。

此前,华达科技在接受机构投资者调研时表示,随着电动化产业趋势的加速发展,自主品牌市场份额迅速提升,公司紧紧抓住行业发展趋势,加大了对头部自主品牌和新能源客户的开拓力度。目前公司的客户转型战略已取得了积极成效。

去年7月,公司公告获得了新增订单项目,其生命周期预计总销售额超过百亿元。2024年前三个季度,公司新能源汽车零部件业务实现营业收入11.93亿元,在总营业收入中的占比达到35%。