

以旧换新再升级 “换”出消费新活力

当下，全国各地正在加码支持以旧换新，包括扩范围、增补贴等多种形式。日前，中国证券报记者在上海等地调研发现，除政府补贴外，商家、平台也在积极开展相关补贴活动，通过让利消费者促进消费品以旧换新。

业内人士认为，在多轮让利政策支持下，消费品的以旧换新将有利于促进投资消费，扩大市场需求，后续以旧换新的补贴范围有望进一步扩大。

● 本报记者 黄一灵 乔翔



上海某电器城海信门店

本报记者 黄一灵 摄

“我们已经接到政府通知，9月7日家电以旧换新活动正式开始，相关宣传物料正在准备，最近来询以旧换新活动的消费者特别多。”在上海浦东新区某电器城，店内销售人员告诉记者。

9月3日，《上海市关于进一步加大力度推进消费品以旧换新工作实施方案》对外发布，提出到2024年底，重点支持汽车报废更新和个人消费者乘用车置换更新，家电产品和电动自行车以旧换新，旧房装修、厨卫等局部改造、居家适老化改造所用物品和材料购置，促进智能家居消费等。目前上海市商务委正会同相关部门抓紧制定相关产品补贴目录和具体实施细则。

政策发布后，中国证券报记者实地探

访上海多个线下电器城发现，虽然政府层面的家电以旧换新活动还没有正式开始，但部分商家、平台方等也不断推出自身的优惠补贴活动，通过让利促进消费品以旧换新。

在上海浦东新区某苏宁易购门店，记者看到，苏宁易购整合品牌、服务平台等多方资源，将于22周年庆加码优惠补贴。例如，9月6日至9月8日活动期间，家电套购满额返券至高立减15%。此外，以旧换新持续加码，支付再减10%等。品牌方也在持续加码优惠，以海信为例，其近期推出套购至高立省6000元、满9999抽999足金等利好政策，其中以旧换新海信最高再补2000元。

“上一轮家电以旧换新就吸引了不少

消费者参与，国家8月下旬发布了关于进一步做好家电以旧换新工作的通知，目前外地已有城市执行。我们看到上海已推出新一轮以旧换新的《实施方案》，但因为细则还没有出来，如果不急，可以等几天活动正式开始后再来购买，届时所有的优惠补贴活动都可以叠加使用。”上述门店的海信工作人员告诉记者，按照《实施方案》购买1级能效产品按照销售价格的20%予以补贴，购买2级能效产品按照销售价格的15%予以补贴。

记者了解到，上海市自今年3月30日启动新一轮绿色智能家电消费补贴政策至8月18日结束，共有24万人次消费者参与活动，带动活动商品销售增长超过20%。

对电动自行车予以补贴

值得一提的是，《实施方案》还新增电动自行车以旧换新补贴政策，对个人消费者交投并报废本人名下在上海市注册登记的电动自行车（含电池），且购买获得国家强制性产品认证证书的电动自行车新车，上海市给予个人消费者一次性500元购车立减补贴。

“上海市将充分利用本市电动自行车销售门店网点，便利消费者一次性交投老旧电动自行车、购买新车。个人消费者携带本人身份证证明、电动自行车旧车（含电池）及非机动车号牌，到政策实施销售门店，通过政策实施服务平台，进行实名认证，签署旧车交投及注销登记委托书。消费者按规定完成旧车交投，并获得旧车残值价款后，可在购买新车时享受定额立减补贴。”上海市商务委员会副主任刘敏表示。

中国证券报记者走访发现，目前上海多家电动自行车销售门店网站称活动还未正式实施，但商家层面的以旧换新一直存在。

上海一雅迪电动自行车线下门店工作人员介绍，“只要有旧的电动自行车，我们就可以回收。回收后如果顾客需要购买新车，还能叠加新车促销活动。待政策正式执行

后，除了卖旧的电动自行车金额之外，消费者还会得到来自政府的购新补贴。”该店门口的宣传海报显示，“开学季，不限品牌，旧车最高抵1000”。

中国证券报记者注意到，早前，8月末，商务部等部门联合发布《推动电动自行车以旧换新实施方案》，这也是国家首次出台电动自行车以旧换新政策。国家发展改革委产业经济与研究所工业室副主任李子文表示，消费者对智能化水平更高、续航里程更扎实、安全系数更高的电动自行车的换购需求是非常旺盛的，因为使用电动自行车导致各类交通事故、安全隐患目前来说较多，国家以旧换新的补贴举措就是要降低消费者换购电动自行车的成本，同时也将倒逼更多依靠技术创新和质量取胜的产品和企业市场竞争中脱颖而出。

“即便政府不补贴，今年各大电动自行车品牌的优惠活动相比去年让利幅度更大，涉及品类更广，商家之间都很‘卷’，为了做大市场纷纷选择让利。可以预计的是，随着政府补贴的加入，将促进电动自行车市场消费。”电动自行车某资深从业者进一步透露。

上市公司积极跟进

受益于全国各地“以旧换新”政策逐步发力显效，A股上市公司也顺势而上，积极推动汽车换“能”、家电换“智”、家居换“新”。

数据显示，赛力斯专注新能源汽车领域，上半年累计销量超20万辆，同比增长349%。海尔智家率先启动“绿碳计划”，在141个城市发放换新补贴，上半年营收、归母净利润同比增长3%、16%。公牛集团推动打造智能家装用电产品生态，上半年归母净利润同比增长23%。四川长虹抓住政策机遇深耕变频、商用市场，上半年归母净利润增长39%。

极米科技表示，部分已发布以旧换新补贴政策的地区补贴范围包含投影产品，公司将持续关注国家及地方以旧换新相关政策，抓住政策带来的机遇，积极应对市场变化。

展望未来，业内人士认为，小家电也有望纳入以旧换新的补贴范围，关联和配套消费

将进一步扩大。比如股份称，家电以旧换新政策主要涉及大家电品类，但也间接带动了消费者对于日常使用的小家电品类的更新置换热潮。

虽然政策春风不断，但国内以旧换新市场中，回收仍是痛点和堵点。在上海多个家电城市市场内，记者看到京东、苏宁易购对于其自身的以旧换新服务都有醒目的宣传海报。但若不是通过此类平台，消费者处理旧品并没有那么方便。

对此，国务院发展研究中心市场经济研究所副所长王青建议，充分利用社区网点资源，建立社区居民废旧商品信息网络；委托快递企业借助其物流配送网络，积极开展小件电器收旧、换新、送新业务；统筹推进回收网点和集中储运点建设，鼓励有条件的社区设立废旧家电、家具回收网点和集中储运点，发挥规模效应，降低物流成本。

实探沃兰特：低空经济“起飞” 生态建设先行

● 本报记者 乔翔 黄一灵

“今年以来公司已经完成了五轮亿元级融资。”日前，在接受中国证券报记者采访时，电动垂直起降航空器（eVTOL）头部企业上海沃兰特航空技术有限责任公司（简称“沃兰特”）合伙人、高级副总裁黄小飞表示，沃兰特敏锐识别到了市场融资环境的深刻变化，这种洞察力对于企业快速调整融资节奏，获得稳健发展至关重要。

近日，沃兰特完成数亿元A++++轮融资。黄小飞告诉记者，作为2024年以来沃兰特获得的第五轮亿元级融资，本轮融资将在持续推动VE25验证机试飞、试验基础上，用于加速机型的研发与制造，VE25-100的适航取证，推动高等级载客客运eVTOL的商业化。对于是否有登陆资本市场的准备，黄小飞直言，公司积极准备，但打铁还需自身硬，公司现阶段最重要的任务就是尽快实现产品化、商业化，早日让公司的商业逻辑跑通。

匹配市场“小步快跑”

记者注意到，沃兰特是今年以来国内获得融资轮次最多的eVTOL企业，也是年内累计融资金额最高的eVTOL企业之一。

“为了更好地匹配低空经济市场，我们目前认为‘小步快跑’是一个对于公司而言较为合适的方式，所以采取了短时间多轮这一融资策略。”黄小飞告诉记者，“其实我们每轮都有上亿元融资，之所以选择‘小步快跑’这种策略，还有一个重要原因在于，可以为交易提供灵活性、凝聚市场共识。此外，我们在融资过程中明显感受到，这也为行业释放了信心、窗口，让投资人尽早参与到低空经济市场中来。”

作为沃兰特新一轮融资的投资方，首程控股执委会委员、首程资本总裁叶芊认为，eVTOL作为未来最有前景的产业之一，与首程控股现有的停车、产业园区、旅游景区资产运营等业务板块可形成高度协同效应。

公开资料显示，成立于2023年的北京机器人产业发展投资基金，总规模100亿元，由京国瑞基金和首钢基金旗下股权投资平台首程资本联合管理。此次投资沃兰特，也是京国瑞基金与首程资本在移动物流智能化方向的审慎与重要布局。

在京国瑞基金执行董事张琛看来，移动物流智能化的发展日新月异，以eVTOL为代表的航空器不仅将颠覆式改变人们的生活方式，还

能加速百行千业的智能化、电动化改造升级。

“转机出现在2024年，事实上，去年上半年公司整体还处在一个相对困难的状态，现金流也比较吃紧。为了能够获得资金支持，公司一直在积极寻找投资人。”在谈及如何寻找互相匹配的投资者时，黄小飞的回答十分明确，不赋能的钱不要，能够在产品和应用场景的开发上陪伴公司长期走下去的投资者都是沃兰特的目标。

“而且我们希望股权是多元化的，因为多元化会带给成长发展过程中的公司带来所需的不同养分，融资的过程也是融智、融通的过程，我们更在乎多元性。”黄小飞进一步表示，从公司历次融资结构上也可以看出我们对这一理念的贯彻程度，投资人结构中既有国资，也有偏市场化资本，而且层次分明、互补充分。

对于正在同步启动的下轮融资，黄小飞表示，公司不会定好一个策略后保持不变，要对投融资环境的极大变化怀有深刻洞察，及时调整。“特别是在当下这样一个市场环境中，用一个标准的范式去应对充满变化的资本市场，乃至让市场形成统一的认知是挺难的，所以我们不会僵化自身发展战略，一定是跟随不同的环境进行适配。”

除沃兰特之外，今年eVTOL领域企业相继发生大额融资。华泰证券通信首席分析师王兴认为，从全球角度来看，低空产业的投融资主要集中在eVTOL行业。尽管无人机和信息基础设施同样重要，但资本市场对eVTOL的关注尤为突出。这一趋势类似于新能源车的发展路径，即从电动化、网联化到智能化，低空飞行器的发展也将遵循类似的模式。

生态搭建至关重要

黄小飞认为，沃兰特之所以能够吸引众多优质的资本青睐，核心原因是这些优质资本相信低空经济赛道中的核心逻辑，相信产业未来发展的巨大潜力。

“具体到选择沃兰特，我个人认为公司的重要优势是具备良好的生态闭环。”黄小飞表示，沃兰特首先找到了一个比较大的市场，其次把应用场景做了拆分，拆分成5至6种精准应用场景，然后再去思考为了达成某种应用场景，需要什么样的产品去匹配。

黄小飞说，公司是行业里较早提出产品定义理念并对产品进行了精细化的定位，从产品整体定位到具体的功能定位，到如何匹配市场中各类客户的实际需求等，沃兰特都充分做好了相应的前置工作。也就是说，沃兰特不是拿着



沃兰特VE25型eVTOL

本报记者 乔翔 摄

产品找市场，而是根据市场和客户需求去找应用场景，再去生产产品。

“除了核心团队对于行业未来的洞察能力外，生态能力的建设至关重要。”在黄小飞看来，对于一家eVTOL企业而言，光交付产品还远远不够，更重要的是要有一个生态去托举中国eVTOL行业，要得到顶级客户的支持。

“据我观察，特别是在新兴领域，如果一家企业的产品满足不了市场，或者只是满足市场中很小的一部分，那么想做一款好产品，希望进一步商业化，成功要素并不具备。”黄小飞说。

“所以我们找了行业中顶级的客户来跟我们合作，共同去打磨和研发低空领域航空器。”据黄小飞透露，成立三年以来，沃兰特与南航通航、中航材航空救援、亚捷航空等知名企业签订战略合作及意向订单700余架、意向订单金额150亿元，完整覆盖低空观光、培训、短途运输、货运、应急救援、城市出行等六大类eVTOL应用全场景。

在产品研发进度上，2023年9月，沃兰特VE25-100型号合格证申请获中国民航华东地区管理局受理。黄小飞表示，公司在积极争取该机型于2026年取证。“在此之前，沃兰特争取进行一些小范围的试运行，可以提高产品的成熟度，使得整个飞机的研发更加顺畅衔接，市场

匹配程度更高，也为整个产业提供好的经验和借鉴。”

“明年计划生产3到5架飞行器，并有望开展商业试验运行。一旦在2026年取得相关适航证件，沃兰特和我们的伙伴将开启大规模商用计划。按照规划，到时可进行商业载人场景的运行。”黄小飞说。

据黄小飞透露，公司目前已经在四川自贡建立工厂，预计年产300架，是自贡市产业引导基金携手鼎晖百孚公司投资的第一个标志性项目。目前工厂的第一产线可以支持大约100架飞机的生产，预计会在2027年至2028年交付完这些订单，后续视市场反响情况决定是否建设第二产线。

积极抢抓行业风口

低空经济产业相关产品及服务的采购情况是低空经济活动的直接表现，也是反映整个产业发展活跃程度的重要体现。

赛迪顾问智能装备产业研究中心数据显示，分季度看，2024年一、二季度，无人机采购量信息逐渐增加。其中，一季度846条，二季度1104条，环比增速30.5%。从地区规模分布来看，2024年上半年低空产业相关产品及服务的

采购主要聚集在中南和华东两地，采购量信息分别是576条和478条，占总采购量信息的29.5%、24.5%，合计占比超五成。

在低空经济产业逐步发展的背景下，近年来地方政府也陆续出台了顶层设计和配套政策支持本地低空经济产业发展。

近期，上海市人民政府办公厅发布的《上海市低空经济产业高质量发展行动方案（2024—2027年）》明确提出，到2027年，建立低空新型航空器研发设计、总装制造、适航检测、商业应用的完整产业体系，打造上海低空经济产业创新高地、商业应用高地和运营服务高地，核心产业规模达到500亿元以上。

专家表示，在核心政策助推下，低空经济行业迎来风口，行业内的企业将顺势“起飞”，其中头部企业也将参与到基础设施建设当中。

“对企业而言，肯定是优先把主业做好、做强，这也是参与产业链一切上下游基础的前提。基于此的一个自然延伸，头部企业有能力也有义务去参与一些生态的构建。”在黄小飞看来，沃兰特将坚定做好主机厂角色定位，对于整个产业链生态需要的融资租赁、维修维护、基础设施建设、运行管理等关键核心环节，公司会选择战略合作伙伴来共同参与建设，而不是单打独斗。

“我们希望争取早日形成一个良好的投资生态，大家百花齐放、各显神通，形成一个eVTOL生态丛林，这是沃兰特未来愿意积极尝试探索的一个重要方向。”黄小飞说。

谈及未来是否会登陆资本市场时，黄小飞坦言，公司正在积极做这方面的准备，但打铁还需自身硬，公司现阶段最重要的就是尽快实现产品化、实现商业化，早日让公司的商业逻辑跑通。

黄小飞表示，过去几轮融资引入的投资人都具备很强的规范治理能力，比如君联资本、首钢基金、明势资本、华强资本等，有这些投资人的陪伴和赋能，相信公司能够加速向资本市场进发。

“回顾过去几年的发展过程，沃兰特受到的挫折很多，其中就吃过内控不完善而带来的苦果。所以，对当前时点的沃兰特来说，一是迅速做好产品，早日实现商业化；二是做好内控合规治理。结硬寨，打呆仗。”黄小飞认为，千万不要以“闯关”的心态去面对资本市场，上市公司而言是一种赋能，是助推业务进一步成长的契机。通过对接资本市场，产融结合帮助公司接通一个管道，连通中国资本市场的汪洋大海。