

政策延续催化市场潜力释放

7月新能源汽车市场渗透率近50%

8月11日，中国汽车工业协会召开月度信息发布会。中国证券报记者从发布会上获悉，7月，汽车销量达259.3万辆，环比有所下降，同比增长14.7%。其中，新能源汽车销量达126.2万辆，延续快速增长态势，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的48.7%。

中汽协副秘书长陈士华表示：“7月，车市进入传统淡季，部分厂家安排年度设备检修，产销节奏有所放缓，环比呈现季节性回落。同时，以旧换新政策效果继续显现，行业综合整治‘内卷’工作取得积极进展，企业新车型持续投放，助力车市平稳运行。”

● 本报记者 李媛媛



新华社图片

新能源汽车产销两旺

中汽协数据显示，7月，我国汽车产销分别完成259.1万辆和259.3万辆，环比分别下降7.3%和10.7%，同比分别增长13.3%和14.7%。

其中，乘用车方面，7月，乘用车产销分别完成229.3万辆和228.7万辆，环比分别下降6%和9.8%，同比分别增长13%和14.7%。其中，中国品牌的乘用车销量达160.4万辆，同比增长21.3%，销量占有率达70.1%，较上年同期上升3.8个百分点。

新能源汽车方面，7月，新能源汽车产销分别完成124.3万辆和126.2万辆，同比分别增长26.3%和27.4%，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的48.7%。

1—7月，新能源汽车产销分别完成823.2万辆和822万辆，同比分别增长39.2%和38.5%，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的45%。“这意味着，汽车行业在拉动内需方面发挥了重要的作用。”陈士华表示。

同时，新能源汽车出口成为拉动汽车出口增长的显著动力。陈士华介绍，7月，汽车出口57.5万辆，环比下降2.8%，同比增长22.6%。其中，传统燃料汽车出口35万

辆，环比下降9.6%，同比下降4.3%；新能源汽车出口22.5万辆，环比增长10%，同比增长1.2倍。

7月，整车出口前十企业中，七家企业出口量实现正增长。奇瑞出口量达11.9万辆，位居第一，同比增长31.9%，占总出口量的20.7%。与上年同期相比，比亚迪出口增速最为显著，出口达8.1万辆，同比增长1.6倍。

记者注意到，今年多家新能源车企均加快出海步伐。上半年零跑汽车出口增速显著，全年出口目标5万辆以上。随着本地化生产基地的落地，零跑汽车预计明年在欧洲市场会有显著增长。

新车型加快上市

“淡季不淡”，7月以来，多家车企发布新车型，丰富市场供给，其中SUV市场受青睐。

8月8日，吉利汽车旗下吉利银河A7正式上市，共推出7款车型，搭载吉利全新一代雷神EM-i超级混动系统，其节能性能优势突出。吉利汽车相关负责人表示，今年吉利银河计划以多元化的产品矩阵实现年销超百万辆目标。

小鹏汽车8月6日举行了全新小鹏P7首秀发布会。小鹏汽车董事长何小鹏在接受中国证券报记者采访时表示：“全新小

鹏P7有效算力达2250 TOPS，搭载5C超充AI电池。期望全新小鹏P7重新成为小鹏汽车的‘图腾’，重新进入20万元以上新能源轿车市场的前三名。”

在此之前，7月已有多款新能源SUV密集上市，从经济型车型到中高端车型均有所覆盖，包括小鹏G7、乐道L90、零跑C11、理想i8、岚图FREE+、全新吉利银河E5等。

值得关注的是，理想汽车正加速推进“增程+纯电”双能战略。首款纯电车型理想MEGA去年上市失利后，理想汽车便将纯电SUV车型推迟在今年上市。今年7月29日，理想汽车发布了首款纯电SUV理想i8，备受市场关注。此外，纯电SUV理想i6将于9月上市。理想i8与i6的市场表现，将成为检验理想汽车纯电战略成功与否的关键。

何小鹏对记者表示：“无论是轿车、SUV还是MPV车型，若想在市场竞争中表现出色，必须要做到无短板，有长板，未来很难再有单纯依靠定位或营销的竞争逻辑，一定是全面型实力的较量。”

政策持续提振汽车消费

陈士华在发布会上表示：“近日，国家层面已经下达了第三批超长期特别国债支持消费品以旧换新资金，第四批将于

10月份按计划下达，并将督促地方细化资金使用计划，确保资金有序均衡用到年底。政策的明确将有助于稳定消费信心，持续提振汽车消费，确保下半年行业平稳运行。”

此外，依据现有政策安排，购置日期在2026年1月1日至2027年12月31日期间的新能源汽车，将减半征收车辆购置税。

“该政策预期可能会刺激消费者在今年下半年提前购车，叠加支持政策持续落地，有望拉动今年新能源汽车消费，全年实现1600万辆的销量目标没有难度。”陈士华日前接受中国证券报记者采访时表示。

新能源汽车购置税减免的政策变化，是否会影响新能源汽车的市场竞争力？

“新能源汽车购置税政策变化不会影响新能源汽车的竞争力，尤其对高端市场而言。如今新能源车受青睐的原因，不仅仅是购置税减免或牌照优惠，更在于其具备领先的智能辅助驾驶、智能座舱和时尚设计优势，这些优势让消费者愿意为之支付溢价。”罗兰贝格副合伙人林运对中国证券报记者表示，无论政策如何调整，新能源车企保持竞争力的核心逻辑不变，包括极致产品定义实现竞争差异化、高效垂直整合保障成本优势、技术生态与服务生态构建护城河等。

王吕钧表示，依托过去几十年在市场、品牌、技术等多方面的积累，公司将把握时代脉搏，加大在算力服务、新能源、高功率电力电子设备等温控领域的投入力度。“我们专注产业升级机遇，不做低端的产品，不打价格战，让客户为真正的价值付费。”

剑指世界舞台

“产品深度始终是决定未来公司能否实现高质量发展的核心要素，我们既要勇于创新，又要注重沉淀。”王吕钧表示，“同时，辅以资本力量加速技术迭代，适时考虑利用资本市场工具来加速液冷领域发展。”

具体来看，在技术研发层面，公司将持续加大投入力度。一方面，充分发挥快速迭代的优势，紧密追随客户需求，不断优化液冷方案，力求实现“局部弯道超车”；另一方面，在传统领域持续深耕，在材料、结构、工艺等方面，逐步缩小与海外品牌之间的差距，秉持工匠精神，精心打磨产品。

目前，大元泵业已在新加坡设立子公司，并计划在泰国设立工厂，加快推动欧洲销服体系建设，积极出海，优化整合国内外供应及服务体系。

王吕钧表示，公司也将跟随国内EPC企业深耕中东、中亚等新兴市场——“这些地区正从原油出口向精细化工转型，带来大量工业泵需求。”

“未来，当液冷成为数据中心的标准配置之时，公司要成为那颗无可替代的‘强劲之心’。”王吕钧表示，“不仅要在国内市场站稳脚跟，更要在全球市场中占据重要的一席之地。”在以算力为代表的时代浪潮中，大元泵业正凭借扎实深厚的技术、灵活多变的策略以及高瞻远瞩的规划，书写着液冷领域的崭新篇章。

回购增持贷款持续发力 重要股东大手笔增持频现

● 本报记者 董添

近期，不少上市公司对外公告，重要股东拟进行亿元级别的增持。不少上市公司对外披露重要股东增持进展，重要股东增持态度较为积极。一些公司重要股东增持后触及举牌线，引发市场关注。从回购增持贷款角度看，Wind数据显示，截至8月11日17时，A股共有699家上市公司或重要股东获得回购增持贷款，总金额约为1425.23亿元。

披露大额增持计划

华熙生物8月7日晚间对外披露关于控股股东增持公司股份计划公告。公告显示，公司控股股东华熙昕宇基于对公司未来发展的信心和长期投资价值认可，拟使用其自有资金或自筹资金，自本公告披露之日起的6个月内，通过上海证券交易所系统允许的方式（包括但不限于集中竞价、大宗交易等）增持公司股份，增持金额不低于2亿元（含），不超过3亿元（含）。

一些公司在近期披露完半年报后，重要股东出手拟大手笔增持。

道道全8月5日晚间对外披露关于股东增持股份计划暨取得专项贷款承诺函的公告。公告显示，公司控股股东、实际控制人刘建军之一致行动人兴创投资基于对公司未来发展的信心和长期投资价值的认可，自本公告披露之日起6个月内通过深圳证券交易所交易系统集中竞价交易的方式增持公司股份，本次增持金额为不低于5000万元，不超过1亿元，增持股份数量不超过公司总股本的2%，本次增持不设价格区间。资金来源为自有资金和专项贷款等。此外，兴创投资近日收到兴业银行股份有限公司长沙分行出具的贷款承诺函，兴业银行股份有限公司长沙分行承诺将为兴创投资提供不超过9000万元贷款专项用于增持本公司股票，贷款期限不超过36个月。

道道全7月31日晚间披露的2025年半年报显示，公司共实现营业收入27.92亿元，同比增长1.16%；实现归属于上市公司股东的净利润为1.81亿元，同比增长563.15%。公司拟向全体股东每10股派发现金红利1.76元（含税）。报告期内，公司聚焦主业，持续以市场开发与产品营销为核心，包装油销量同比有较好增长，同时通过实施精细化管理，不断提升运营效能与成本控制水平，叠加主要原材料综合采购成本的下降，使产品综合销售毛利率及包装油毛利率同比增长。同时，公司持续推进降本增效，强化费用管控，效应显现，进一步推动净利润增长。

积极实施增持

近期，不少上市公司对外披露重要股东增持进展，重要股东增持态度较为积极。

融捷股份8月8日晚间对外披露关于控股股东完成增持计划的公告。公告显示，截至8月7日，融捷集团已通过集中竞价交易方式累计增持公司股份约208.55万股，占公司总股本的0.8032%，累计增持金额为6000.07万元（含交易费用），已完成了本次增持计划。

此前，融捷股份于2025年4月12日披露了《关于控股股东计划增持公司股份的公告》，融捷集团计划自2025年4月12日起6个月内，以自有资金和股票增持专项贷款通过深圳证券交易所交易系统允许的方式增持公司股份，增持金额不低于6000万元，不超过1.2亿元。

艾罗能源8月8日晚间对外披露关于控股股东增持股份进展公告。公告显示，截至2025年8月8日，实际控制人、董事长、总经理李新富通过集中竞价交易方式，累计增持公司股份约17.17万股，占公司总股本的0.1073%，累计增持金额约为999.87万元（不含交易费用）。本次增持计划尚未实施完毕，李新富将继续按照相关增持计划，在增持计划实施期间内增持公司股份。此前，公司于2025年4月9日披露了《关于控股股东增持公司股份计划的公告》，李新富拟自2025年4月9日起6个月内，通过上海证券交易所交易系统允许的方式（包括但不限于集中竞价、大宗交易等）增持公司股份，本次合计增持金额不低于2000万元，不超过3000万元。

一些公司重要股东增持后触及举牌线，引发市场关注。

东方材料8月5日晚间公告称，公司持股5%以上股东江苏特丽亮新材料科技有限公司的一致行动人无锡鸿晟鼎融投资管理合伙企业通过集中竞价交易方式增持公司股份110.55万股，增持后合计持有公司2012.96万股，持股比例达到10%，触及5%整数倍。本次权益变动后，公司控股股东、实际控制人可能会发生变化。

频获回购增持贷款支持

从回购增持贷款角度看，Wind数据显示，截至8月11日17时，A股共有699家上市公司或重要股东获得回购增持贷款，总金额约为1425.23亿元。

一些上市公司或重要股东获回购增持贷款额度较高。

山东黄金近期披露关于控股股东取得增持股份专项贷款承诺函的公告。公告显示，公司近日收到控股股东黄金集团的通知，黄金集团已获得中国工商银行股份有限公司山东省分行出具的《上市公司股票增持贷款承诺函》，工商银行拟为黄金集团增持公司股票提供不超过9亿元的贷款额度，贷款期限不超过3年。在此之前，黄金集团及其一致行动人基于对公司未来持续稳定发展的信心和长期投资价值的认可，计划自2025年4月9日起12个月内拟通过上海证券交易所系统以集中竞价或者大宗交易等方式择机增持山东黄金A股股份，拟增持金额不低于5亿元（含本数），不超过10亿元（含本数），增持股份的资金来源为自有资金或者自筹资金。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜对中国证券报记者表示，通过贷款的方式回购增持公司股份，有助于吸引更多投资者的关注，提升市场对公司的信心。

大元泵业总经理王吕钧：

以“强劲之心”撬动液冷新蓝海

● 本报记者 罗京

在算力成为AI基础设施的时代浪潮下，液冷技术作为数据中心散热的核心方案正迎来爆发前夜。深耕泵类产品35年的大元泵业总经理王吕钧在中国液冷全链条供应链峰会期间接受中国证券报记者专访时表示，液冷泵作为液冷系统的“心脏”，为相关冷却介质提供动力循环，其稳定性与能耗控制直接决定系统效能。随着AI服务器功耗飙升，屏蔽式液冷泵市场需求有望迎来爆发式增长。

液冷赛道市场广阔

“算力是AI的基础设施，未来或将像城市建筑一样成为标配，而液冷技术就是这一基建的‘血液循环系统’。”王吕钧的比喻精准点出行业本质——随着新能源汽车、储能、算力需求的爆发式增长，传统风冷在散热效率与能耗控制上的短板愈发明显，液冷技术因能将PUE（能源使用效率）降至1.1以下，正快速从边缘方案走向主流，从“可选”成为“必选”。

泵作为液冷系统的“心脏”，是提供动力的关键，其稳定性与能耗表现直接决定整体效能。“大元泵业在液冷领域的核心竞争力源于35年的技术沉淀。”王吕钧向记者表示：“公司新沪品牌在高端屏蔽泵领域独创的二次承压结构设计，实现危险介质‘零泄漏’输送，公司产品和技术已在国内航空航天发射、核电等高端装备领域得到有效验证。”

“我们的屏蔽式液冷泵，最大优势在于无泄漏，再加上智能化控制的能耗优化，恰好契合数据中心对安全与节能的双重需求。”王吕钧说，“相较于传统液冷泵，公司产品在响应速度与迭代能力上更具优势；而



大元泵业民用产品智能化组装线

本报记者 罗京 摄

与新能源汽车电子水泵厂商相比，又有着更深厚的产品场景积累。”

这种“比传统更快，比新兴更专”的定位，让其在激烈的市场竞争中占据先机。2024年，大元泵业液冷温控业务表现亮眼，实现营业收入约0.9亿元，同比增长超80%，成功打入中兴通讯、曙光数创、英维克、同飞股份等头部客户供应链；今年一季度再传捷报，公司实现向维谛技术等国际客户的交付。

快速响应客户需求

在液冷技术路线尚未完全定型的窗口期，“速度”与“协作”成为突围关键。王吕钧告诉记者，当前国际市场上，仍以格兰富、威乐等代表的国际巨头为主，而国内市场正处于方案探索期，头部客户更倾向选择稳定且能深度配合的供应商。