

紧抓机遇开展差异化竞争 骆驼股份积极开拓国际市场



骆驼股份 黄剑波/供图 彭春霞/制图

证券时报记者 韩忠楠

越来越“卷”的新能源汽车赛道，既充满挑战，也酝酿着新的机遇。近期，受益于华为与赛力斯联合打造的全新问界M7的热销，与之相关的汽车产业链在A股市场的热度也随之升温。这当中，为问界M5/M7系列车型供应低压电池的骆驼股份(601311)也引起了投资者的广泛关注。

1980年成立的骆驼股份，深耕汽车低压电池业务已有40余年的经验，经过长期的积累和市场扩展，如今的骆驼股份已发展为以蓄电池研发、生产、销售为主，集储能产品、再生资源回收及循环利用等新能源产业为一体的大型集团公司，是亚洲领先的汽车低压电池制造企业。

在低压电池的垂直赛道上，骆驼股份一直走得很稳健，而面对持续增长中的新能源汽车市场，骆驼股份也在积极转型，结合自身的技术优势进行差异化竞争和探索。

不久前，证券时报采访团走进骆驼股份位于湖北武汉光谷的管理中心，实地参观，与高管面对面对话，探寻公司的转型发展之路。

骆驼股份总裁夏诗忠向记者表示，骆驼股份聚焦于在新能源汽车赛道上打造差异化竞争路线的思路，努力做大国际市场，力争在2025年实现经营收入的翻倍，再造一个“骆驼”。

四十年坚守 低压电池赛道

在骆驼股份湖北武汉管理中心的门口，树立着一尊骆驼的石像，经年累月的风吹日晒，在它身上留下了岁月的痕迹。而这尊石像，也侧面让骆驼股份这家埋头坚守低压电池赛道40余年的公司，形象变得十分具像化。

谈及骆驼股份的成长历史，夏诗忠说，最初的骆驼股份是公司创始人在街道旁做的一家修理铺，专门修理汽车电池。在长期的修理过程中，创始人用心钻研汽车启动启停电池的技术门路，逐渐打造了骆驼股份。

骆驼股份是一家很耐得住寂寞的公司，40年来专攻汽车启动启停电池板块，就像骆驼一样，虽然走得慢，但可以走得很长远。

2011年，骆驼股份刚在上海证券交易所上市时，公司仅有6条汽车低压铅酸电池生产线，市占率在13%左右。

经过多年的发展，骆驼股份已经成为国内汽车低压电池行业的龙头企业，公司的产品在新车市场中占有率接近50%，在替换市场即售后市场市占率约31%。

仅2023年上半年，骆驼股份在传统燃油车方面就实现了39款车型的量产供货，同时，公司在广汽乘用车、长安汽车、上汽乘用车、通用五菱、东风小康、一汽大众、东风日产、广汽本田、长安福特、上汽通用、北京现代的份额均有所提升；在新能源汽车方面，

在零跑、智己、合创汽车、京深、吉利、奇瑞、东风、一汽解放、一汽红旗、长城、国内造车新势力及国际知名高端车企品牌的车型中，均有骆驼股份的电池产品。

骆驼股份主要研发的低压电池分为两种：一是汽车低压铅酸电池，二是汽车低压锂电池。公司披露的定期报告显示，骆驼股份汽车低压铅酸电池在2022年累计销量为3221万KVAh，同比增长2.16%；2023年上半年累计销量为1623万KVAh，同比增长12.3%。而汽车低压锂电池则是骆驼股份的又一个业务发力点。

“新能源汽车市场发展迅猛，骆驼股份也在积极谋求转型，但我们的业务和其他电池企业不同，宁德时代等动力电池企业在做大型锂电池方面有先发优势，我们则主打差异化竞争，继续在低压电池上深耕，从原本的低压铅酸电池向低压锂电池转型。”夏诗忠告诉证券时报记者，从2018年开始，骆驼股份就组织了大量的研发人员对汽车低压锂电池进行深度研发，目前已经拿到了包括BMW、戴姆勒等国际一线汽车品牌的定点。

夏诗忠透露，目前部分高端的汽车品牌都在推动汽车低压电池从铅酸向锂电的转型。在他看来，新能源汽车的浪潮蕴含着巨大的市场机遇，努力做大国际市场，骆驼的营收完全有底气实现翻倍。

日前，骆驼股份披露了2023年三季报。财报显示，2023年前三季度骆驼股份营业收入约103.12亿元，同比增加7.7%；归属于上市公司股东的净利润约4.01亿元，同比增加33.86%。

今年7月底，骆驼股份新能源低碳产业园项目在湖北襄阳高新区正式开工。该项目将建设年产1200万套低压锂电池生产基地和10GWh储能锂电池生产基地，总投资68亿元，总规划用地面积530亩。

骆驼股份透露，打造该产业园，主要是为了构建公司在汽车低压锂电池和储能电池领域的双核发展，进一步推动公司转型升级。

发力电池回收 和储能板块

近年来，监管部门相继制定了生产者责任延伸制、新固废法，以及动力电池回收利用等相关方面的政策和法律法规，规范了废旧铅酸电池和锂电池的回收和再生利用。

作为汽车低压电池领域的龙头企业，骆驼股份很早就布局了电池回收板块。夏诗忠介绍，骆驼股份的业务不仅仅是销售低压电池产品，当电池出现故障会进行预警，骆驼股份遍布全国的2900多家经销商和9万多家终端门店和维修点可以为客户提供后续的检修和服务。

更为重要的是，针对废旧电池，骆驼股份也致力于打通低压电池的循环产业链，使废旧电池的材料得到有效

利用。“目前我们回收的电池，具备95%以上的利用率。”夏诗忠认为，做低压电池的全产业循环非常有必要，这不仅符合国家低碳环保的大方向，也利于电池材料的循环利用。

他说，做废旧电池回收并不是一项利润很高的生意。很多做这块业务的企业都是利润微薄或者不赚钱的。但从长远来看，做好电池材料的循环利用是大方向，在国家监管政策逐渐完善后，电池回收市场也将为企业打开新的增长空间。

骆驼股份2022年年报显示，公司的绿色铅酸电池循环产业链布局已基本完成，新能源锂电池循环产业正在布局中。据悉，骆驼股份的废旧铅酸电池回收处理能力已达86万吨/年，已基本形成一个铅酸电池工厂配套一个再生铅工厂的全国布局。

此外，在储能领域，骆驼股份也积极布局，公司现有的储能产品包括集装箱式储能、户用储能和便携式储能产品，可广泛应用于发电侧、电网侧及用电侧。

在户用储能方面，骆驼股份的产品远销海外，在北美、欧洲、大洋洲、东南亚、非洲等地完成了适用的产品认证和销售工作。

夏诗忠说，户用储能会涉及到一些BMS软硬件，公司本身做的低压电池也涉及到车用级的BMS，因此可以很好地将前期积累的BMS软硬件能力转化到储能领域，并构建自身的核心竞争力。

目前骆驼股份的储能产品在储能产业链的布局已覆盖储能电芯制造、BMS(电池管理系统)产品开发、EMS(能源管理系统)产品开发、集成式储能产品等。

开拓国际市场 再造一个“骆驼”

在采访过程中，夏诗忠多次提到了公司再造一个“骆驼”的目标愿望。据悉，按照规划，2025年骆驼股份要在营收上实现翻倍，即达到200亿元规模。

夏诗忠说，要想达成上述目标，不仅要靠紧抓新能源汽车市场的机遇，还需要不断开拓国际市场。

“现在骆驼股份在国内市场的占有率已经很高了，但是我们在国际市场上的市占率还相对较低。”夏诗忠说，这对骆驼股份而言，是很好的市场机遇。同时，海外新能源汽车对传统汽车市场的替代并不如国内这么迅速，不少车企对于低压铅酸电池还有一定需求，骆驼股份在铅酸电池领域的优势恰好可以发挥出来。

另外，基于可靠的产品和优质的售后服务，骆驼股份的产品也获得了诸如BMW、戴姆勒等国际一线汽车品牌的认可，在成功进入这些公司的供应链后，骆驼股份“走出去”具备一定优势。因为豪华车企对于供应链企业的产品要求严苛，这不仅体现在技术要求方面，还包括供应链管理、生产工艺管理、研发管理等各个层面。

他说，为了满足一线车企需求，骆驼股份很快建立了一套完整的高规格体系，且形成了自身的技术壁垒。虽

然这一路走得很辛苦，但也为公司在海外市场的拓展打下了坚实基础。

为了构建自身的技术壁垒，骆驼股份每年的研发费用都在大幅增长。但从研发到产品量产，往往要经历3-4年时间，特别是给豪华车企配套，整个周期会更长。夏诗忠说，“这意味着我们的收入确认也要经历更长的时间。”即使这样，骆驼股份也坚持研发，坚持开拓海外市场。

目前，骆驼股份在美国、马来西亚、欧洲都建立了海外基地，核心就是为了加强海外市场的供货和配套。夏诗忠表示，骆驼股份非常看重在海外市场的拓展，力争在2025年实现海外收入30亿元。

恒瑞医药与默克达成合作 将获1.6亿欧元首付款

证券时报记者 臧晓松

10月30日晚间，恒瑞医药(600276)宣布与德国默克公司就其自主研发的PARP1抑制剂HRS-1167达成独家许可协议，这是恒瑞医药首次与全球大型跨国企业达成战略合作。该协议还包括恒瑞自主研发的Claudin-18.2抗体药物偶联物(ADC)SHR-A1904的独家选择权。

恒瑞医药董事、首席战略官江宁军表示，此次与默克公司在PARP抑制剂方面的授权合作是恒瑞医药国际化战略发展的一个重要里程碑。我们期待加速研发推动创新，为长久以来面临治疗困境的患者带去更好的治疗新选择。

根据协议，恒瑞医药将获得1.6亿欧元的首付款、高至9000万欧元的技术转移费和行权费，以及研发里程碑付款、销售里程碑付款，以上潜在的付款总额可能高达14亿欧元。除此之外，默克还将向恒瑞支付两位数百分比的销售提成。

“此次与恒瑞的合作在DNA损伤应答抑制和ADC药物等聚焦领域丰富了我们的产品管线，符合默克对外部创新的期望以及内部肿瘤领域研发战略。”默克医药健康全球研发负责人兼首席医学官Danny Bar-Zohar表示。

根据协议，默克将获得HRS-1167在中国大陆以外的全球范围内开发、生产和商业化的独家权利，SHR-A1904在中国大陆以外的全球范围内开发、生产和商业化的独家选择权，及HRS-1167和SHR-A1904在中国大陆与恒瑞共同商业化的选择权。

恒瑞医药近日披露的定期报告显示，今年前三季度公司实现营业收入170.14亿元，同比增6.70%，归属于上市公司股东的净利润34.74亿元，同比增9.47%。继今年一季报、半年报的营收和净利润恢复正增长之后，公司业绩继续稳步上升。尤其值得

关注的是，今年前三季度公司经营性现金流净额达到43.09亿元，比去年同期增长96.97%。

恒瑞医药继续大力推进创新研发，2023年前三季度研发费用用37.3亿元，同比上涨6.5%。据初步测算，加上本期新增开发支出和无形资产，公司的研发投入预计超过46.5亿元。

随着投入的持续增加，恒瑞医药研发成果也在加速转化。第三季度2类新药盐酸右美托咪定鼻喷雾剂儿童适应症获批上市，该剂型为全球首款鼻喷剂型。目前恒瑞医药已有13款自主研发的1类创新药、1款自主研发的2类新药及2款合作引进创新药在国内获批上市。

在上市申报方面，第三季度恒瑞医药有4款创新药产品的药品上市许可申请获国家药监局受理。临床进展方面，第三季度公司共获得18个药物临床试验批件，在研管线快速推进，多款创新产品进入关键临床阶段。

在内生发展的基础上，恒瑞医药还在持续加强国际合作。目前，恒瑞开展了近20项创新药国际临床试验。其中在今年7月，注射用卡瑞利珠单抗(艾瑞卡)联合甲磺酸阿帕替尼片(艾坦)用于不可切除或转移性肝癌患者的一线治疗的生物制品许可申请获美国FDA正式受理。通过与美国、韩国、印度公司合作，恒瑞医药将多款具有自主知识产权的创新药对外授权。今年以来，恒瑞海外实现4项创新药海外授权。

就在不久前，恒瑞医药将PD-1抑制剂卡瑞利珠单抗联合化疗治疗肝癌适应症有偿许可给美国Elevor Therapeutics公司，Elevor将在达到一定累计净销售额后向恒瑞支付累计6亿美元的销售里程碑款，并在超过一定累计净销售额后额外付款，另有实际年净销售额20.5%的销售提成。

iFind金融数据终端



国内领先的在线实时数据终端

行业一流的数据更新速度，涵盖国家统计局、各大国内外证券交易所等1900多家正规权威数据来源，提供股票、债券、期货、基金、宏观行业、新闻研报、产权交易等全面数据。满足了上市公司日常分析竞争对手、掌握行业上下游产业链动态及趋势、监控投融资数据、资本市场行情资讯研究等诉求。

行情丰富

囊括全市场全品种的实时行情和历史行情

数据浏览器

上万指标，支持个性化制表和智能回溯

企业深度资料

一网打尽同行上市公司的全部公开信息

行业公司数据

200万行业/宏观指标，数据支持导出

研报新闻

每天1000+研报，2000+新闻/公告

[企业用户]

扫描右侧二维码申请试用

客服热线：952555 / 18106516686

