

电池厂上半年业绩稳健 业内呼吁不卷价格卷价值

今年上半年，锂电各环节产品价格持续下跌，下游电池厂在产业链博弈中获得更大主动权，业绩表现颇为稳健。

近一年来，各大电池厂为抢占市场份额，轮番上演“价格战”。行业内卷之下，多家电池厂选择转变竞争思路，从低价竞争回归技术创新，多位行业大咖更是带头呼吁不卷价格卷价值。

公司名称	营业收入 (亿元)	同比变动	净利润 (亿元)	同比变动
宁德时代	1667.67	-11.88%	228.65	10.37%
亿纬锂能	216.59	-5.73%	21.37	-0.64%
欣旺达	239.18	7.57%	8.24	87.89%
国轩高科	167.94	10.20%	2.71	29.69%
孚能科技	69.74	-0.15%	-1.90	减亏6.07亿元

时财报经图库/供图 叶玲珍/制表 周靖宇/制图

证券时报记者 叶玲珍

今年上半年，受供需阶段性错配影响，锂电各环节产品价格持续下跌，去库存仍为主旋律。当下，行业转向“买方市场”，下游电池厂在产业链博弈中获得更大主动权，业绩表现颇为稳健。

不过，稳健的业绩并不能缓解远期焦虑。近一年来，各大电池厂为抢占市场份额，轮番上演“价格战”。行业内卷之下，多家电池厂选择转变竞争思路，从低价竞争回归技术创新，多位行业大咖更是带头呼吁不卷价格卷价值。

多位受访人士表示，在市场增速放缓的大背景下，电池厂最终比拼的是产品性能和市场能力，如何以标准化的大单品撬动规模效益、抢占毛利较高的海外市场将成为破局关键。

电池厂业绩韧性凸显

伴随着行业供需关系的扭转，锂电产业链利润分配格局正在加速重塑：上半年中上游锂盐厂、材料厂业绩普降；下游电池厂则韧性凸显，业绩表现总体稳健。

半年报数据显示，宁德时代上半年在营收下滑的背景下实现利润增长，录得营收1667.67亿元，同比下降11.88%，净利润228.65亿元，同比增长10.37%；亿纬锂能半年度营收为216.59亿元，同比微降5.73%，扣非后净利润为14.99亿元，同比增长19.32%；欣旺达、国轩高科营收净利双增，上半年净利分别为8.24亿元、2.71亿元，同比增幅分别为87.89%、29.69%；孚能科技半年度亏损1.9亿元，同比减亏超6亿元，其中二季度单季实现净利润2693万元，同比实现扭亏为盈。

分析来看，出货量攀升是电池厂业绩增长的主要动力，一定程度上冲抵了单价下滑带来的负面影响。

动力电池方面，宁德时代龙头地位依然稳固，其他二线电池厂则各显神通，竞争激烈。据SNE Research数据，2024年1—6月全球动力电池前十大装车厂家中，中国厂商占得六席，且装车量均呈现不同程度增长。其中，宁德时代全球动力电池装车量为137.7GWh，同比增长29.5%，市占率达37.8%，同比提升2.1个百分点；比亚迪位居第二，市占率为15.8%，与去年同期持平；中创新航、国轩高科、亿纬锂能、欣旺达分别位列第五、第八、第九、第十，装车量同比分别增长34.6%、38.2%、18.5%、62.4%，市占率分别为4.6%、2.5%、2.1%、2.1%。

除动力电池外，储能电池也在持

续贡献增量。上半年，宁德时代储能电池系统营收为288.25亿元，同比增长3%；亿纬锂能储能电池出货量20.95GWh，同比增长133.18%，板块营收为77.74亿元，同比增长9.93%；国轩高科储能电池系统实现营收43.39亿元，同比增长4.64%；欣旺达储能系统营收5.95亿元，同比增幅为31.49%。

华东地区一位锂电投资人告诉记者，当前锂电行业供给过剩，已从“卖方市场”转向“买方市场”，电池厂在产业链中的地位更为强势，议价权也随之增强，在成本控制方面具备优势；与此同时，经过前几年的产能快速扩张，头部厂家受益于规模优势带来的边际成本下行，盈利能力将逐步得到修复。

电池厂的行业地位提升从毛利率水平中可见一斑。上半年，宁德时代综合毛利率为26.53%，同比提升4.9个百分点；亿纬锂能综合毛利率为16.45%，同比提升0.52个百分点；国轩高科、欣旺达、孚能科技综合毛利率分别为17.81%、16.59%、13.49%，同比分别提升2.46、2.67、11.14个百分点。

热衷大单品

业绩虽然亮眼，但电池厂行业竞争依然激烈，“价格战”频繁上演。

“当前，电池企业已形成较高的集中度，但二线电池厂座次依然在不间断更迭，不进则退。为了获取更大的市场份额，业内纷纷开始‘卷价格’，希望通过以价换量得到下游车企的青睐，部分企业产品报价已经跌破成本线。”前述锂电投资人表示。

上海钢联数据显示，目前国内磷酸铁锂电池(动力型)、三元电芯(动力型)均价降至0.32元/Wh、0.43元/Wh，较2023年初降幅均超60%。另据高工产研数据，截至2024年6月底，部分企业的储能电芯最低价格已经下探到了0.3元/Wh以下，较2023年最低报价下降50%。

“行业内卷是‘良币驱逐劣币’的正常过程，但不是简单地卷产品价格，而应是创新能力的竞争。”上海钢联新能源事业部分析师常柯告诉证券时报记者，影响电池成本的因素有很多，如工艺技术、管理水平、原材料成本、经济规模、社会效率等，这些都有很大的创新空间。

在“价格战”裹挟下，电池厂生存空间更为逼仄，开始寻求破局之道。今年以来，多位行业大咖公开喊话，呼吁行业从卷价格转向卷技术、卷价值。

今年6月，宁德时代董事长曾毓群在2024夏季达沃斯论坛上表示，公司不做价格竞争，要做价值竞争。行业如果要比赛的话，就要比技术创新，比技术能带来的长期价值，比安全性和可靠性。

无独有偶，今年3月，亿纬锂能董事长刘金成在中国电动汽车百人会论坛上表示，价格战是没有前途的，行业应该回归本质，提高技术和质量水平。

在竞争策略上，结合客户结构及市场需求推出“大单品”，赚取规模效应下的技术溢价，是多数电池厂热衷的路径。

宁德时代主打神行电池及麒麟电池，今年以来前述两款电池大规模放量，预计全年出货量将占公司动力电池出货的三到四成，未来出货比重还将持续提升。此前，有消息称宁德时代正在向车企推广173Ah的VDA规格磷酸铁锂电芯，标配2.2C倍率快充，走大单品路线。

亿纬锂能押注大圆柱领域，目前已率先实现量产交付。截至2024年6月18日，46系列大圆柱电池累计完成超2.1万台车的交付，已有1.3万台车辆稳定运行超过1000公里，最长里程达8.3万公里。

蜂巢能源坚持短刀路线，自2023年1月到2024年7月，公司短刀电池累计出货15.14万台，合计5.41GWh，位列全球第一。

孚能科技则聚焦软包路线，目前公司大软包磷酸铁锂动力电池解决方案(SPS)已进入量产出货阶段，并获得吉利、广汽埃安等车企新产品定点，首个磷酸铁锂体系SPS量产配套车型已发布。

在常柯看来，大单品战略关键在于产品的创新性与市场需求能否匹配，核心单品的迭代升级，能够快速形成品牌势能，增加用户认知度，提升选购或复购率。

“做大单品不仅能形成品牌溢价，更为重要的逻辑是通过标准化的生产，提升产线自动化程度和生产效率，从而压缩成本。”真锂研究首席分析师墨柯告诉证券时报记者，预计后续多数电池厂都会降低产品品类，并将核心品类的量级做上去。

前述观点也得到了蜂巢能源的印证，公司董事长杨红新日前表示，蜂巢能源要回归生产制造基本规律，做大单品，以少数几个产品型号，通过规模化、连续化制造，降低整个供应链的生产成本。

打响“出海突围战”

除布局大单品外，海外市场也被各大电池厂视为业绩增长的“新支点”。

从毛利率水平来看，海外业务有望贡献更多超额收益。据宁德时代半年报，公司上半年境外业务毛利率为

29.65%，高于境内业务4.47个百分点；亿纬锂能、国轩高科海外业务毛利率分别为21.73%、21.12%，高于境内7.05个百分点、4.94个百分点。

近期，宁德时代被曝光的2024年一号文件显示，出海是公司能否保持增长的很关键策略，但最大的挑战来自不同的地缘政治风险。

今年上半年，海外市场需求疲软，部分电池厂海外业务出现下滑。其中宁德时代境外营收为505.29亿元，同比下滑24.77%；亿纬锂能境外营收为54.43亿元，同比下降26.69%。

不过，从增量空间来看，当前海外整体新能源渗透率较低，发展潜力巨大。“国内多数锂电企业的产能规划都是面向全球的，走出去是必由之路。”墨柯表示，相比于此前的产品出海，为满足本土化配套需求，规避贸易壁垒，后续产能出海或将成为主流。

据不完全统计，截至目前，我国主流动力电池企业在欧洲、亚洲和美国在建产能共计288GWh，已投产产能29GWh，海外工厂在建率较去年明显提升。

今年7月，亿纬锂能宣布将在马来西亚投资建设电池及消费类电池制造项目，投资金额不超过32.77亿元；同月，欣旺达官宣在越南投资建设消费类锂电池工厂项目，投资总额不超过20亿元；6月，摩洛哥政府宣布，国轩高科将在该国投资建设电动汽车电池超级工厂，初期投资额为13亿美元，初步规划的电池产能20GWh。

较早进行海外布局的电池厂，有望率先收获出海红利。在半年度业绩说明会上，宁德时代透露德国工厂正在产能爬坡中，全年目标是能够实现盈亏平衡；匈牙利工厂在产线设计和工厂运营方面做了很多升级和改进，且规模较大，预计成本相对德国工厂更有优势，盈利能力会更好。国轩高科2014年便在美国建立研发基地，近两年产品、产能出海进展顺利，海外业务持续高增，今年上半年海外营收达55.27亿元，同比增长80.48%。

常柯表示，锂电企业出海需要灵活调整市场策略和商业模式，同时不断创新和优化产品，以适应不断变化的市场需求和竞争环境。

在出海模式方面，电池厂也在进行有益探索。宁德时代针对海外合作伙伴推出LRS(技术授权)模式，为车企客户等提供技术授权、工厂筹建及运营服务等，无需投入生产基地建设所需的资本性支出，相对风险较小；亿纬锂能提出CLS全球合作经营模式，以轻资产模式为客户提供合作研发、技术授权和服务支持，作为对现有电池业务的补充。目前，亿纬锂能首个CLS模式落地项目ACT公司已在美国密西西比州顺利动工。

必创科技拟收购创世威纳 加强在半导体等领域布局

证券时报记者 黄翔

9月2日晚间，必创科技(300667)公告，拟取得北京创世威纳科技有限公司(下称“创世威纳”)控制权，此举意在加强公司在半导体、光电器件、航空航天等领域的布局。

根据投资合作方案，必创科技拟分两步完成控制权收购。首先，必创科技拟于2024年内通过增资取得创世威纳约10%股权。第二步，必创科技拟在创世威纳完成2024年业绩承诺的基础上，于2025年内通过发行股份及支付现金方式进一步收购创世威纳约55%股权，该次交易完成后创世威纳将成为公司控股子公司。

资料显示，成立于2008年的创世威纳，拥有15年微米纳米镀膜与刻蚀经验，其推出的系列镀膜机、刻蚀机及其他真空设备可以满足市面上多种膜系、刻蚀形貌的工艺要求。创世威纳的高精尖客户占比较高、应用经验丰富，根据科研和工业的不同需求，提供标准化程度高、集成度高、设计轻巧、满足多样化研究的科研设备，以及生产效率高、稳定性高、材料利用率高的生产型设备，已经在半导体、微电子、光电器件、新材料、航空航天、通讯、核工业等行业获得了成熟应用。

必创科技表示，本次股权投资事项有助于丰富公司在科研及先进制造领域的产品和服务，并加强在半导体、光电器件、航空航天等领域的布局。公司在新材料与特种材料表征领域已经积累了丰富的经验和良好的客户群体，并逐步布局针对第三代半导体、Micro-LED发光器件、钙钛矿光伏材料等领域的量测和检测，与创世威纳整合后将进一步渗透到材料制备端，

未完成业绩承诺 锋尚文化并购标的回购股份

证券时报记者 赵黎昀

2022年，锋尚文化(300860)与宋城科技发展有限公司签署《股权转让协议》，以自有资金3000万元收购其所持有的北京北特圣迪科技发展有限公司(下称“北特圣迪”)20%的股份。

此后在2023年，该公司又与北特圣迪股东签署股权转让协议，以自有资金3750万元收购北特圣迪25%的股份。锋尚文化合计持有北特圣迪45%股权。

不过，时隔不足两年，上市公司并购交易方要回购所有出售股权。

9月2日晚间锋尚文化公告，公司审议通过了《关于参股公司股权回购事项的议案》，参股公司北特圣迪股东北京梦焕舞台设备有限公司、温庆林、刘长荣、于雪松、龚奎成、田广军、梁国芹、朱桑拟与公司签订《北京北特圣迪科技发展有限公司股权转让协议》，回购公司持有的北特圣迪45%的股份。

并购北特圣迪之初，锋尚文化表示，该公司主营业务为舞台机械、舞台机械控制、灯光、音响设备的技术开发及系统集成及安装调试；舞台工艺设计及咨询等。本次交易进一步深化了与北特圣迪的合作，是对产业链上游的延伸，为公司增强长期盈利能力和维持业绩稳定性提供保障。

根据《股权转让协议》，北特圣迪承诺2023年度的净利润不低于1500万元；2024年度的净利润不低于1700万元；2025年度的净利润不低于1900万元。

彼时协议各方一致同意，若发生约定的任何一项或多项回购情形，公司有权要求全部或部分转让方和/或北特圣迪按照约定的回购价格，回购公司持有的北特圣迪45%股权(对应注册资本1687.5万元)。回购价格包括公司支付的股权受让价款，与该等受让价款以年化10%的利率按照实际出资时间计算的利息二者之和(需扣除历年已分配现金红利)。

经审计，北特圣迪2023年度未完成业绩承诺。

据9月2日晚间披露的股权回购安排，本次股份回购价款合计7679.12万元。

鉴于相关项目合作中存在应付账款未完成结算，公司应向北特圣迪支

付项目款共计4218.5万元。前述项目款经协商一致签订《债务转移协议》，北特圣迪同意锋尚文化将欠付公司项目款4218.5万元的债务转移至上述股权回购方；前述《债务转移协议》生效后视为股权回购方向锋尚文化完成支付股权转让款4218.5万元。

而剩余股权转让款2531.5万元，由受让方以现金方式支付，协议生效后13个工作日内将股权转让款支付至监管账户，并于本次股权转让事项完成市场监督管理部门变更登记之日起3个工作日内支付至公司收款账户。

此外，根据北特圣迪股东会决定，北特圣迪2023年度向股东锋尚文化分配利润929.12万元。该款项不晚于前述剩余股权转让款2531.5万元由监管账户支付至锋尚文化收款账户时间后1日内支付。

锋尚文化表示，本次股权回购是为了控制投资风险，充分保护公司及中小股东利益，公司将严格依照合同及相关法律法规规定，要求回购义务人履行回购义务。本次回购的实施可以帮助公司控制未来经营风险，及时回笼资金。

虽然并购标的业绩未达预期，但锋尚文化近年业绩总体获得显著增长。2023年净利润同比翻倍增长后，2024年上半年，锋尚文化实现营业收入1.94亿元，比去年同期增长261.28%；利润总额为2718.93万元，比去年同期增长643.49%；归母净利润为2025.74万元，比去年同期增长达5424.74%。

对于业绩大增原因，半年报中锋尚文化表示，公司继续执行“大型文艺演艺活动市场下沉和文旅演艺产业链进一步延伸，业务承揽方式由被动等待转变为积极主动出击”的销售政策，销售拓展成效显著。期内中标和签约合同额累计4.4亿元。截至2024年6月30日，公司在手订单总计7.31亿元。

此外，2024年上半年，锋尚文化实现文化旅游演艺业务营业收入1.52亿元，比去年同期增长100%。

上市公司财报第一平台