落实“反内卷”·行业在行动

钢铁水泥业盈利缩减 “反内卷”需建立长效机制

证券时报记者 赵黎昀

市场供求关系，是引导大宗商品价格波动的主旋律。近年来，伴随下游需求回落，钢铁、水泥等商品价格震荡下行，行业利润也随之跌至谷底。“反内卷”政策引导下，减产限产“保利润”正成为不少行业企业的共识。

证券时报记者近日采访获悉，7月1日，中国水泥协会发布《关于进一步推动水泥行业“反内卷”“稳增长”高质量发展工作的意见》（下称《意见》）。山东、四川两水泥大省汛期错峰生产正在落地。在钢铁生产重镇唐山，企业正推进硬减排措施，对多种装置减产、停产。

资料来源：卓创资讯 兰格钢铁 图虫创意/供图

1 行业发力“反内卷”

“当前‘反内卷’的自律意识逐步提升并落地，公司总体对下半年行业发展趋势抱有信心。”7月1日，上峰水泥在投资者关系平台上回复相关问题时称。

7月1日，中国水泥协会发布的《意见》提出，所有会员企业要“深刻认识产能置换政策对于促进水泥行业结构优化、转型升级的重要意义”。水泥大省山东、四川的汛期错峰生产计划则明确，7月份将分别停窑20天、15天。

水泥行业积极推进“反内卷”，是在行业形势整体低迷的背景下。

“2025年上半年，水泥行业与去年同期相比总体呈现出‘需求降幅收窄，价格前高后低，效益边际改善’的特征。”中国水泥协会副秘书长陈柏林接受证券时报记者采访时称，今年一季度，基建领域专项债等发力推动投资，水泥需求下滑幅度较去年有所收窄，迎来行业扭亏为盈的良好开局。但进入二季度后，行业传统旺季需求不及预期，下游工程项目和搅拌站开工不足。同时，受部分企业错峰执行不到位，未落实按批复产能生产等影响，多地水泥价格大幅回落，且降至低位，企业经营压力逐渐增大。

卓创资讯水泥分析师王琦谈及水泥行业“反内卷”举措的背景时也称，2016年至2022年，水泥行业处于景气周期，企业盈利情况较好，市场实际产能增长，这种情况至去年出现扭转。受地产投资下降影响，水泥市场需求近年持续下行，带动水泥价格进入当前的低谷期，市场剧烈竞争下，行业盈利缩减。企业资金状况和市场前景无法支持投资目标，水泥行业产能也开始进入净减少阶段。2025年，这个趋势明显加快。

错峰生产方面，伴随行业景气度走低，执行范围也从最初仅限于北方地区，到2024年、2025年已扩展至全国大部分省市区。

同样受累于需求下行，钢铁市场价格也处于历史低位。

上海钢联建筑钢材分析师甘遐勇介绍，在2021年见顶后，钢材价格整体呈现逐年下降趋势。2025年普钢综合价格指数均价约为3506元/吨，较去年均价下跌331.6元/吨，为近五年来最低水平。

卓创资讯钢铁分析师毕红兵也给出数据，截至今年6月底，热轧板卷上海市场价格收于4020元/吨，较年初下跌了6.51%，较去年同期降幅达16.25%，处于相对低位水平。

“反内卷”呼声渐起的当下，钢铁行业陆续传出小范围的限产、停产的消息。

兰格钢铁研究中心主任王国清介绍，唐山市钢铁企业将在7月4日至15日期间执行硬减排措施。在保证安全和煤气平衡的前提下，原则上从控转炉（小转炉40分钟/大转炉60分钟，全天）开始，高炉采取对应的减产措施（高炉休风停产），烧结机、球团、白灰、发电、轧钢等装备采取停产措施（不少于30%，以装备计）。同时要避免高炉、焦炉煤气放散。短期内将收缩铁水产能约5万吨/日。

2 “保利润”迫在眉睫

市场价格的波动下行，导致行业盈利走弱。

近年来水泥市场价格持续下行。2023年均值为419元/吨，2024年达386元/吨，而2025年上半年水泥价格指数为381元/吨。上海钢联百年建筑网水泥首席分析师江元林表示，受此影响，当前大部分水泥企业处于亏损状态。行业利润已从2022年的680亿元，逐步缩减至2023年的320亿元、2024年的120亿元，若“内卷式”竞争持续，2025年水泥行业利润或将进一步缩减。

王琦也提及，当前水泥行业企业生存压力普遍存在，个别区域性龙头甚至连续多年亏损。“水泥行业下游主要是搅拌站企业。今年部分市场搅拌站停产，部分省份停产退出比例可达到20%至30%。很多处于运营状态的搅拌站也出现生产不连贯的现象。”他说。

与水泥行业相类似，钢铁企业的盈利水平近年也大幅缩减。

王国清介绍，2021年由于钢材价格高位，国家统计局公布的黑色金属冶炼和压延加工业年利润达4240.9亿元，创历史新高。但伴随需求收缩、钢价下移，钢铁行业利润也逐步下移。在2022年黑色金属冶炼和压延加工业利润缩减至365.5亿元后，2023年、2024年，这一利润分别为564.8亿元、291.9亿元。

“2025年，尽管钢材价格出现下跌，但由于能源成本大幅下降，钢铁生产企业利润出现回升。以目前行业利润分布来看，上游煤炭、矿石由于成本偏低仍有利润，中游钢铁生产企业毛利在100元/吨以上，下游贸易环节由于价格持续下行，整体持续处于亏损状态。”甘遐勇分析，目前国内钢铁行业整体呈现供大于求局面，消费结构也发生了巨大变化，呈现出产品结构过剩与供给不足的共存局面。目前，海外市场对中国钢铁需求量连年增加，使得中国钢铁出口持续上升。同时，国内建筑行业用钢虽然供过于求，但制造业用钢需求量攀升，个别品种甚至出现供不应求的情况。

“对于大宗商品而言，由于需求不足，市场价格已经连续下跌了两三年。整治‘内卷式’竞争，对于上游的煤炭、钢铁，新能源材料的工业硅、碳酸锂等，有利于限制产能无序扩张，保障企业利润。”广州金控期货研究中心副总经理程小勇认为，本轮整治“内卷式”竞争已经上升到国家战略高度，与2015年至2016年供给侧改革有类似的政策效果，但此次面临的宏观环境和过去有很大的不同，且采取的措施注重“多管齐下”，并非简单的去产能。当前整治“内卷式”竞争已经迫在眉睫，有很强的必要性，已经影响到了经济增长动能切换、企业生存和创新等。

3 需建立长效机制

“水泥行业的‘反内卷’行动是应对当前供过于求、恶性竞争，避免全行业系统性崩溃的关键。供给侧错峰生产与产能置换刚性执行，才能在需求下行期，达到供需动态平衡，实现行业健康高质量发展。”陈柏林强调。

接受采访的分析人士大多认为，当前水泥下游需求仍然趋弱，若供给侧调整不到位，后市或难有乐观表现。

“控制水泥企业超批复产能生产，补充产能指标的工作，具有长期效果，但对于市场的提振作用，更多取决于供给收缩是否能追上需求下降的趋势。”王琦表示，行业现状能否改变，依然取决于供需关系，产能规模压缩和产能集中度提升仍是关键，而且减产速度要超过需求下降的速度。他预计今年水泥价格总体仍会低于去年同期，下半年行情会在8月中下旬出现回暖，但季节性上涨的空间可能小于去年。

对于钢铁市场的表现，甘遐勇分析，目前行业进入传统消费淡季，从产业基本面角度看，价格反弹的阻力相对较大。虽然目前钢价处于相对低位水平，但距离价格底部仍还有一定空间。

王国清预计，2025年下半年国内钢市将呈现窄幅震荡行情。她认为，目前钢价处于年内低点，下半年在供需关系动态变化下，钢材价格在旺季来临时或有望呈现阶段性反弹趋势。但整体来看，预计下半年钢市将延续承压态势，钢材均价或低于上半年水平，全年均价与2024年相比可能会有回落。

王国清认为，“反内卷”需要建立长效机制，一方面需要法治化进行落后产能的出清，实现产能的减量发展；另一方面需要企业逐步规避同质化竞争，向高端化迈进，从而提升企业的竞争力和利润空间。

程小勇称，“内卷式”竞争导致经济呈现“两低两高”特征，即同质化的低价竞争导致低利润，低利润又进一步引发低质量竞争，而恶性竞争在产业内与产业间具有高传导性。整治“内卷式”竞争政策，不仅是淘汰落后和低效产能，还包括通过技术升级、创新引导与制度供给，推动制造业从“低价同质竞争”向“高端差异化竞争”转型，促进产业链整体跃升。目的在于提高企业盈利，实现产能优化布局，破除地方保护和市场分割等。

“反内卷”政策推助下，大宗商品市场反弹的高度和持续性，仍需取决于经济增长动能增强和需求复苏的力度。整治“内卷式”竞争对于汽车、光伏的下游企业短期可能引发原材料需求的收缩，长期有利于这些行业健康发展，使大宗商品尤其是工业原材料的下游需求更加稳定。因此，程小勇认为，大宗商品价格底部可能已经出现，不宜过度悲观，但反弹高度、持续性可能受到外需冲击和内需不足的制约。

工业富联预计上半年净利润同比增长近四成

证券时报记者 严翠

7月7日晚间，工业富联（601138）发布业绩预告，预计上半年实现归母净利润119.58亿元~121.58亿元，同比上升36.84%到39.12%；预计第二季度实现归母净利润67.27亿元到69.27亿元，同比上升47.72%~52.11%，均创下同期历史新高。

工业富联称，业绩大幅增长主要得益于AI相关业务的爆发，在第二季度AI服务器营收同比增长超过60%，800G交换机营收达2024全年的3倍。

分业务来看，工业富联云计算业务在二季度实现高速增长，整体板块营业收入较去年同期增长超过50%。

工业富联方面表示，客户对AI数据中心Hyper-scale AI机柜产品需求不断增加，产品量产加速爬坡，结构持续优化。其中，AI服务器营业收入较去年同期增长超过60%，云服务商服务器的营业收入较去年同期成长超过1.5倍。

“公司在大客户的核心产品份额继续保持领先优势，先进AI算力的GPU模块及GPU算力板等产品的出货，在第二季度实现显著增长。”工业富联方面表示，凭借在全球多地完善的产能布局以及较为显著的产业链优势，公司在主要客户中的市场份额持续提升，客户关系不断深化。

另外，通信及移动网络设备业务方面，工业富联锚定智能制造与AI融合的发展机遇，依托前沿技术研发实力，持续加码核心产品的研发投入，推动该业务实现稳健增长。

精密机构件业务方面，得益于大客户高阶及平价AI机种的热销，工业富联相关业务实现稳健成长。

高速交换机方面，在AI需求持续提升的驱动下，工业富联产品结构持续改善，二季度800G交换机的营业收入达2024全年的3倍。

业务稳健发展的同时，工业富联高度重视回报投资者。此前工业富联股东大会审议通过2024年度分红方案，将向全体股东合计派发127.1亿元，该公司连续三年分红金额超百亿元，上市以来分红总额增至565.5亿元。

中国动力上半年净利预增最高141.9%

证券时报记者 黄翔

船舶行业继续保持增长势头，7月7日晚间，中国动力（600482）发布业绩预告，预计2025年半年度实现净利润8亿元至11.5亿元，同比增长68.28%至141.9%。

目前，中国动力主要涉及船舶动力设备的研发与生产，尤其是在柴油机和船用机械领域。随着全球船舶市场的回暖，公司在柴油机板块的产销量显著增长，交付订单和合同结算也有所增加，推动了整体利润的提升。

中国动力表示，公司柴油机板块2025年销售规模持续快速增长，合同结算大幅增加，主要产品船用低速发动机的价格增长，毛利率提升。同时，通过深入贯彻“成本工程”，聚焦三项费用压控，持续提升产品盈利能力，公司利润同比提升。

去年以来，中国动力业绩持续高增。中国动力此前表示，2024年公司持续提升兴装强军意识，成功完成了年度军工科研生产任务，合同履约能力得到进一步提升。此外，非防务产业中的船海产业也取得了显著进展，得益于全球造船市场的良好形势，公司新接订单量在全球市场中占据了74.1%的份额。

其中，中国动力低速柴油机的产量达到了历史新高，同时，在新能源领域也取得了突破，成功推出了多款低排放双燃料燃气轮机和氨燃料主机。

值得关注的是，今年6月30日，中国动力公告称，关于发行股份购买资产并募集配套资金的申请获上交所受理。据悉，中国动力本次拟通过发行可转换公司债券及支付现金的方式向中船工业集团购买其持有的中船柴油机16.51%股权，并向不超过35名特定投资者发行可转换公司债券募集20亿元的配套资金。

据公告，该次权益变动前，中船工业集团未持有公司股份，变动完成后（不考虑配套募集资金），其将持有中国动力7.26%的股份。

中国动力为中国船舶集团旗下唯一动力业务资本运作平台，此前，中国动力历经几次资产重组，与控股股东中国船舶重工集团下属公司仍存在一定程度同业竞争情况，近年来双方持续推进相关承诺解决措施。

近年来，依托中国船舶集团及对应业务的科研院所，中国动力拥有较强的科技创新能力和较为完备的科技创新体系。多年来，公司致力于把先进可靠的军用技术应用到民用市场，包括风帆公司的蓄电池、中船柴油机的各型高、中、低速柴油机等产品在各自细分领域均具有较高的市场占有率和影响力。

四维图新将为北汽新能源两车型开发泊车软件产品

证券时报记者 叶玲珍

7月7日晚间，四维图新（002405）发布公告，公司与北京新能源汽车股份有限公司（下称“北汽新能源”）签署《零部件开发合同》，将为后者两车型开发泊车软件产品。

按照约定，待四维图新完成产品开发工作并获得北汽新能源书面认可后，双方将另行协商确定批量供货事宜。

四维图新表示，本次签订开发合同，展现了客户对公司研发实力和产品质量层面的高度认可，有助于公司进一步发挥泊车技术优势潜能，全方位拓展泊车业务以及辅助驾驶等相关业务，提升公司盈利能力。

不过，技术开发项目经历一定的研发周期，且存在研发活动固有的风险，四维图新提示投资者注意投资风险。

近年来，四维图新主动拥抱智能化浪潮，加速推进战略转型。作为新型Tier1，公司聚焦汽车智能化核心赛道，明确了以智驾为龙头的解决方案提供商业务主线，形成了以地图为底座，覆盖“智云、智驾、智舱、智芯”的全栈式解决方案服务能力。

2024年，四维图新实现营收35.18亿元，同比增长12.68%。其中智云业务录得营收22.54亿元，同比增长28.96%；智芯业务营收5.66亿元，同比增长10.92%；智舱业务板块收入为4.03亿元，同比下降12.87%；受产品结构调整及交付周期的影响，智驾业务营收为2.71亿元，同比下滑28.08%。

定点方面，2024年初至2025年一季度，四维图新获得基础行车产品300万套及舱泊产品60万套的新增定点。

目前，四维图新正处于转型投入期，净利润处于阶段性亏损状态，不过亏损幅度正在收窄。2024年，公司净利润为-10.95亿元，同比减亏超3亿元。公司预计，伴随着市场份额的增加，2025年将实现大幅减亏。

就智驾业务而言，其盈利水平取决于订单的构成，如开发成本、软硬件占比、采购成本、出货量等，其中出货量是重要影响因素。目前，四维图新正在以具备“极致性价比”的舱驾方案，发力“量产主力市场”，撬动规模效应。

与此同时，通过有效的成本控制、运营提效也将助力盈利水平提升。近三年来，四维图新持续聚集项目毛利，人均效能已经从78万元提升至168万元，其中2024年人均效能同比上涨50%以上。

在四维图新看来，智驾平权是当前行业发展的重要趋势，中高阶辅助驾驶已经从差异化竞争的“增值服务”转变为抢夺大众市场的“胜负手”。未来中阶辅助驾驶功能有望成为10万元级车型的标配，将进一步推动辅助驾驶技术的普及。对于大多数车企来说，选择全栈可控+生态合作的路径是更务实、成本更可控、可快速量产突围的更优解。对于公司来说，自主及合资品牌的辅助驾驶市场机遇有望增加。