



落实“反内卷”·行业在行动

锂电行业加速优化产能结构 “不卷价格卷价值”成为共识



图为新能源汽车的锂电池底盘。图虫创意/供图

“内卷”背景下，锂电行业利润大幅缩减。Wind数据显示，锂电池产业板块104家上市公司中，去年有65家企业净利润出现下滑，超60家企业毛利率同比下降。长远看，通过技术创新升格竞争维度，以硬实力破局才是王道。

证券时报记者 叶玲珍

“开工日子不好过，不开工日子更难过。”华中地区一位锂电材料厂相关负责人告诉证券时报记者，目前行业多数企业被低价竞争裹挟着

前进，熬着、不折腾可能是最好的选择。

从前几年的“卷产能”到如今的“卷价格”，锂电行业正在经历大肆扩张后的阵痛期。当产能闲置、价格不振、利润下行等副作用扑面而来时，“反内卷”已成为行业共识。

多数受访人士认为，锂电行业破局需内外共同发力。从短期来看，依靠市场调节、政府引导加速落后产能出清是当务之急；放长远看，通过技术创新升格竞争维度，以硬实力破局才是王道。

1 行业陷“内卷”困局

锂电产业链价格持续磨底，直逼成本线，业内企业普遍遭遇生存困境。

“价格太低了，接单越多可能意味着亏得越多；但若为了维持利润率不接单，又将面临‘无米下锅’的窘境，现金流吃紧。”前述锂电材料厂人士告诉证券时报记者，目前公司开工率不足30%，只能勉强覆盖日常运营的成本支出，能够“活下去”就已经很好了。

“内卷”背景下，锂电行业利润大幅缩减。Wind数据显示，锂电池产业板块104家上市公司中，去年有65家企业净利润出现下滑，超60家企业毛利率同比下降。

证券时报记者了解到，目前锂电行业的“内卷”主要体现在低价竞争，而价格“内卷”的背后是前几年行业产能激进扩张留下的后遗症。

过去几年，新能源汽车市场渗透率快速提升，锂电行业成为热门投资领域，业内企业及跨界玩家纷纷涌入，各地纷纷上马产能。如今，前期投建的产能逐步释放，而市场增速却开始放缓，供需格局生变，“卷产能”逐步向“卷价格”过渡。

“前几年新能源产能‘大跃进’，与各地政府为拉动地方经济，争相扩大新能源项目招商引资力度有一定关系。”真锂研究首席分析师

墨柯告诉证券时报记者，最疯狂的时候，部分地方政府对锂电项目的补贴力度甚至超过项目投资额，导致企业扩产计划往往大于实际市场需求。

“现在行业整体‘僧多肉少’，市场永远不乏低价订单，你不卖自然有别人卖。以价格打动下游客户、撬动市场份额或许是最有效的方案。”前述锂电材料厂人士表示。

在工业和信息化部信息通信经济专家委员会委员盘和林看来，行业“内卷”侵蚀利润，企业在没有足够利润支撑的情况下，自然需要从内部挖掘潜力，甚至会以降低品质的方式来节约成本，这不仅会导致就业岗位减少，更会导致下游客户逆向选择，出现劣币驱逐良币的情况，破坏行业整体诚信度。

2 产能加速出清

面对锂电行业现状，多个行业协会在近期发布倡议，呼吁业内企业“反内卷”。

今年6月，中国电池工业协会与中国塑料加工工业协会联合发布《关于促进电池产业链健康发展的倡议书》，倡议电池行业强化产业链协同，建立协调机制；聚焦质量提升，应将竞争重心从“价格比拼”转向“质量和创新比拼”；坚守安全底线，共筑产业根基；强化自律监管，共护行业生态。

针对锂电行业短期供需错配的情况，加速供给侧改革、推动产能出清被认为是最直接的方案。

去年11月，中国化学与物理电源行业协会动力电池应用分会曾就锂电行业“强化行业自律，防止‘内卷式’恶性竞争”发出倡议，其中一条主要的倡议内容便是建立行业落后产能有序出清机制，优化优质产能布局。

“目前锂电行业‘反内卷’的方式主要为有计划地减产限价，虽取得了一些成效，但很难与锂电材料价格的大趋势对抗。”盘和林表示，个人认为，消除“内卷”最终还需要通过部分产能退出的方式，比如对低效率的锂电企业破产清算，或者并购重组，来达到供需平衡。

鑫椏资讯高级研究员张金惠认为，已经建好的产能，阶段性减产或可解燃眉之急，但一旦价格有所上行，减产的产能后续又能马上“复活”，无法从根本上解决供需矛盾。“充分发挥市场优胜劣汰调节机制，有序引导低效落后产能彻底退出市场，同时放缓新建产能节奏，在行业洗牌中加速格局重构或许更为有效。”

积极的信号是，目前行业扩产普遍偏向谨慎，部分企业开始重新审视前期规划产能的必要性，并对扩产计划进行调整或终止。

今年4月，欣旺达决定终止“欣智旺智能硬

件乡综合生产基地项目”及“珠海30GWh动力电池生产基地项目”，二者计划总投资额分别为20亿元、120亿元。

金浦钛业、中核钛白、普利特等诸多跨界玩家也根据新能源行业市场环境变化，相继叫停前期规划的锂电项目。其中普利特宣布终止的湖南浏阳30GWh钠离子及锂离子电池与系统生产基地项目，此前披露总投资额约102亿元。

据墨柯透露，目前地方产投平台入局锂电行业也越发慎重，在项目投资前都会进行全面的摸排和周密的投入产出测算，做到胸有成竹才会下场。

除依靠市场自主调节外，政府层面的引导也同样重要。“希望政府能够充分发挥‘有形之手’调控作用，根据现有行业产能及企业自身情况，‘全国一盘棋’地统筹考虑，在锂电项目审批阶段就进行筛选和区分，避免盲目投资，从源头上遏制可能出现的产能过剩。”前述锂电材料厂人士表示。

3 “不卷价格卷价值”成为共识

如果说产能出清是企业迫于市场压力的被动选择，那么技术创新则为企业提供了发挥主观能动性的广阔空间，推动行业竞争维度从“卷价格”转向“卷价值”。

近一年多来，多位行业大咖就“反内卷”发声，呼吁行业回归初心。

2024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。

亿纬锂能董事长刘金成在去年3月召开的中国电动汽车百人会论坛上表示，锂电行业应该回归到最本质的、最基本的能力，就是要去提高技术和质量水平。

在2025年中国汽车重庆论坛上，比亚迪集团品牌及公关总经理李云飞也表示，技术创新才是解决行业“内卷”的法宝。

“技术迭代能够从产品性价比方面对竞品形成降维打击。从目前市场反馈的情况来看，

技术指标领先的产品议价能力更强，毛利水平往往更高。”墨柯表示。

当前，各大电池厂争相通过技术、工艺或结构创新，打造明星单品，构建参与市场竞争的“护城河”。

宁德时代近年来持续推出神行、麒麟、骁遥等系列电池产品，受到市场广泛认可。宁德时代预计，2025年神行和麒麟电池在公司LFP、NCM产品中的出货占比将从去年的30%~40%提升至60%~70%。

亿纬锂能则押注大圆柱路线，46系大圆柱电池已于2023年量产装车。截至2025年2月中旬，公司大圆柱电池已实现量产装车超3.13万台，单车最长行驶里程达到18.5万公里以上。

国轩高科在公司2025全球科技大会上一口气发布六大新品，其中G准准固态电池突破续航与安全难以兼顾的行业瓶颈，以300Wh/kg的能量密度，将纯电轿车的续航里程提升至1000公里以上。

材料环节的技术工艺也在持续推陈出新。

正极材料方面，高压实密度磷酸铁锂产品受市场热捧，富临精工、龙蟠科技等企业频频获电池厂大单，盈利能力持续改善；负极材料领域，具备快充性能的负极产品需求旺盛，拉动业内企业出货量提升；电解液端，新型溶质锂盐双氟磺酰亚胺锂更契合未来高性能、宽温度和安全的锂电池发展方向，正逐步引领行业新潮流。

“锂电行业发展日新月异，通过新技术虽然能够抢占先发优势，但红利一般维持不了多久，这就倒逼企业持续不断地‘卷’研发。”张金惠表示，从头部厂商的布局来看，半固态及固态电池方向是必争之地，这将决定下一轮行业排位赛的座次。

当然，一切技术创新都需在保证安全的基础上开展，相关标准也在持续完善中。2025年，被业界称为“史上最严电池安全令”的《电动汽车用动力电池安全要求》已正式发布，并将于2026年7月实施，首次将动力电池热失控后“不起火不爆炸”纳入强制标准。

“高安全及高性能是锂电池的一体两面，离开安全谈创新是没有意义的。后续标准一旦执行，行业准入门槛将进一步提升，落后产能出清也将进一步加速。”前述锂电材料厂人士表示。

(本系列完)

大洋电机筹划发行H股 打造国际化资本运作平台

证券时报记者 叶玲珍

7月8日晚间，大洋电机(002249)发布公告，目前正在筹划境外发行股份(H股)并在香港联交所上市事项，相关细节尚未确定。

大洋电机表示，筹划发行H股是为了深化全球化战略，增强公司海外业务的本地化制造与供应链能力，同时打造国际化资本运作平台，增强境外融资能力，提高公司治理透明度和规范化水平。

按照相关规定，在大洋电机H股发行上市方案确定后，需提交公司董事会和股东大会审议，并经中国证监会备案和香港联交所等监管机构审核。公司表示，相关事项能否通过审议、备案和审核程序并最终实施具有较大不确定性。

大洋电机主业包括以建筑通风及家居电器电机产品为主的BHM事业部和以汽车用关键零部件为主的车辆事业集团(EVBC)两大事业板块，核心产品涵盖建筑通风及家居电器电机、新能源汽车动力总成系统、车辆旋转电器、氢燃料电池系统及其关键零部件。目前，公司具备年产超8000万台套建筑通风及家居电器电机、800万台套车辆旋转电器、100万台套新能源汽车动力总成系统，以及3000套氢燃料电池系统的生产能力。

近年来，大洋电机持续落地全球化发

展战略，产品销往全球80多个国家和地区，并已在美国、墨西哥、英国、越南、印度、摩洛哥(生产基地投建中)、泰国(生产基地投建中)等国家设立了子公司及生产基地，通过产品及产能出海，进一步贴近客户主要客户，满足客户本地化制造(local for local)的供应链策略。

2024年，大洋电机境外营收达54.58亿元，同比增长8.68%，占总体营收的45.05%。毛利水平方面，海外市场毛利率为30.84%，高于境内15.65个百分点。

在国际贸易政策不确定性增加、贸易保护主义抬头的背景下，大洋电机全球化布局的优势愈发凸显。公司表示，全球化布局可充分调动全球各生产基地的资源，针对不同区域的差异化关税、动态优化资源配置，通过选择最具关税税率优势的基地进行生产，可实现全球各基地产能的灵活调配以及稳定平衡生产，有效应对贸易壁垒及关税政策的变化。与此同时，公司将进一步拓展国内、东盟及共建“一带一路”国家的市场业务渠道，积极开拓新的市场空间，更好满足全球客户的需求。

值得一提的是，大洋电机正在积极拓展新的产品应用场景和客户，持续发力新能源领域，为车用空调、新能源汽车充电桩、冷链物流、热泵、IDC(数据中心)及储能等行业提供高效可靠的电机/风机解决方案。

恒瑞医药两款药物临床试验获批

证券时报记者 陈璐

7月8日晚间，恒瑞医药(600276)连续发布两则公告，显示旗下两款药物SHR-2173注射液及HRS-9821吸入粉雾剂，分别收到国家药品监督管理局核准签发的《药物临床试验批准通知书》。

其中，SHR-2173注射液是公司自主研发的治疗用生物制品，能够通过靶向异常激活的免疫细胞，发挥抗炎和抑制免疫的生物学效应，有望降低自身抗体水平，改善原发性膜性肾病患者疾病活动状态，为患者带来新的治疗选择。目前国内外尚无同类药物上市或在临床研发阶段。截至目前，SHR-2173注射液相关项目累计研发投入约6407万元。

HRS-9821是小分子PDE3/PDE4抑制剂，可有效抑制呼吸道炎症、扩张支气管，临床拟用于慢性阻塞性肺疾病(COPD)的维持治疗。目前全球同类产品仅Ensifentrine于2024年7月在美国获批上市，用于COPD的维持治疗。经查询EvaluatePharma数据库，2024年Ensifentrine全年销售额约为4200万美元。截至目前，HRS-9821相关项目累计研发投入约3843万元。

7月8日晚间，博瑞医药也发布公告称，控股子公司艾特美(苏州)医药科技有限公司近日收到国家药品监督管理局签发的

《药物临床试验批准通知书》，同意开展噻托溴铵吸入粉雾剂用于慢性阻塞性肺疾病的临床试验。

公开资料显示，作为创新型国际化制药企业，恒瑞医药多年来持续围绕临床急需进行创新研发，已在国内获批上市23款1类创新药，4款2类新药，另有90多个自主创新产品正在临床开发，约400项临床试验在国内外开展。除了深耕传统优势的肿瘤领域，公司还在代谢和心血管疾病、免疫和呼吸系统疾病、神经科学等领域也进行了广泛布局。在自身免疫领域，经过多年的沉淀和布局，公司迎来研发突破，目前自免领域公司除已经获批上市的夫那奇单抗和艾玛昔替尼，还有6款产品在研。

另外，5月23日，恒瑞医药在香港联合交易所主板正式挂牌上市，迈入“A+H”双平台时代。据介绍，此次赴港上市是恒瑞医药出海战略的关键一步，依托港股对接国际资本市场，可提升公司在全球的品牌影响力、强化公司国际化制药集团定位。通过二次上市开拓新的融资渠道，优化资本结构、进一步引进境外机构投资者和海外资金，启动“外循环”增长。同时有助于公司吸引国际人才、进一步拓展国际合作和海外业务，提升公司的全球竞争力。

继峰股份获乘用车座椅总成定点 预计项目生命周期总金额13亿元

证券时报记者 叶玲珍

7月8日晚间，继峰股份(603997)发布公告，全资子公司继峰座椅(合肥)有限公司(简称“继峰座椅(合肥)”)于近期收到某头部主机厂定点邮件，将为后者开发、生产前排座椅总成产品。

根据客户规划，前述定点项目预计从2026年4月开始量产，项目生命周期6年，预计生命周期总金额为13亿元。

公告显示，本次新获定点项目是原客户将其新车型再次定点给公司，体现了客户对公司产品和服务能力的认可，有利于提高未来年度业务收入，并对未来经营业绩产生积极影响。

不过，定点邮件不构成销售合同，未来实际销售金额与客户实际产量等直接相关，而汽车市场整体情况、宏观经济形势等因素均可能对客户采购需求构成影响，项目实际开展情况存在不确定性。

继峰股份主营汽车内饰件及其系统、乘用车座椅及道路车辆、非道路车辆悬挂驱动座椅等的开发、生产和销售。此前，公司以头枕、座椅扶手、商用车座椅为主要产品，近年来积极开拓战略性新兴产业，在乘用车座椅领域收获定点不断，持续释放业务增量。

2024年，继峰股份乘用车座椅业务实现营业收入31.1亿元，同比增长3.7倍，首次实现年度盈亏平衡，年内向客户交付座椅产品33万套。

值得一提的是，继峰股份在2024年首次获得海外高端座椅订单，实现了乘用车座椅全球战略0到1的突破。目前，公司的乘用车座椅客户已覆盖海外豪华车企、国内造车新势力龙头企业、国内传统高端合资车企、国内传统头部自主车企，市场基础广泛、稳固。截至2025年2月28日，公司累计乘用车座椅在手项目定点共21个。

今年5月，继峰股份公告继峰座椅(合肥)获某头部主机厂座椅总成项目定点，将为客户开发、生产前排座椅总成产品，项目预计2025年9月量产，生命周期5年，预计总金额25.2亿元。

面对定点项目的持续放量，继峰股份持续加码产能。2024年，在合肥基地(一期)的基础上，公司乘用车座椅的常州基地、芜湖基地、福州基地已如期建成并投产，天津基地、宁波基地、长春基地、北京基地、义乌基地按计划已完成布局并投入建设，国内产业布局进一步完善。与此同时，公司与格拉默也在携手积极推进座椅业务全球化布局，在欧洲、东南亚建设乘用车座椅生产基地。