

严控产能，绿色发展 建材行业提质增效进行时

证券时报记者 赵黎昀

作为国民经济的重要基础产业，建材行业的持续健康发展，为我国工业增长提供了重要支撑。近年来，受下游需求影响，以水泥、玻璃为代表的建材产品价格下跌，行业亏损面扩大，市场结构性问题凸显。

近日，工信部等六部门印发《建材行业稳增长工作方案（2025—2026年）》，提出力争未来两年内建材行业盈利水平有效提升，2026年绿色建材营业收入超过3000亿元，绿色低碳和数字化发展水平明显提高，为行业发展指明了方向。

围绕《工作方案》，建材行业从政策端到企业端多措并举，通过严格产能调控、培育新兴市场，加快绿色生产等方式向高质低碳方向稳步迈进。

严控产能应对低迷市场

“2024年国内水泥全行业利润为266亿元，较2019年历史高点（1867亿元）下降约九成。当前需求规模已回落至2010年前水平，行业面临重构竞争秩序、回归良性发展的迫切任务。”海螺水泥相关负责人接受证券时报记者采访时称，当前水泥企业正面临实现“双碳”目标、化解产能过剩与应对市场需求疲软等多重挑战。受房地产投资下行与基建增速放缓影响，2025年1月至9月国内水泥产量仅为12.59亿吨，同比下降达5.2%。

延续2024年的低迷，2025年以来，我国水泥行业价格呈现出震荡下行的走势。“8月中旬P.O 42.5散装水泥达到全年最低的267.11元/吨。”卓创资讯分析师王琦介绍。

百年建筑网分析师江元林表示，在低价影响下，2024年水泥行业利润同比降幅达18.8%。当前行业企业盈利分化显著，中小企业产能利用率不足50%，亏损面已超55%。

与此类似，近5年来，玻璃价格整体处于下行通道。“2024年9月浮法玻璃价格创下历史新低，此后出现适度反弹，但到了2025年，市场价格又逐步回落，其间甚至再度触及历史低位。”隆众资讯分析师吕倩介绍，价格走低之下，今年玻璃行业利润同样处于近5年来的相对谷底。

为构建健康的供需关系，使价格体系和企业利润回到合理水平，建材行业正积极响应“反内卷”政策指引。

海螺水泥上述负责人表示，公司积极响应“反内卷”政策，在皖北、浙江、湖南、江西、四川、陕西、山东等区域的生产线，停窑天数均实现同比提升。此外，截至9月底，公司已退出生产线16条，淘汰产能占全行业淘汰总量的22%以上。除落实行业产能调控政策外，2025年以来，海螺水泥通过产能置换等方式，逐步淘汰低效产能。

2025年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》，切实推动水泥行业熟料生产线备案产能与实际产能的统一工作。

近日六部门发布的《建材行业稳增长工作方案（2025—2026年）》进一步明确，要求年底前完成超备案产能置换，严禁新增熟料产能；2025年川渝、贵州等地执行强制性错峰生产，头部企业停窑执行率超80%，加速淘汰中小产能。

“水泥行业严控产能工作从2024年底就已初见端倪，今年推进明显加快。2025年1月至9月，停产水泥熟料总产能约118000T/D，而2024年同期停产水泥熟料总产能约99600T/D，淘汰幅度有所扩大。”王琦称。

江元林给出的数据显示，2024年以来，我国



图虫创意/供图

水泥行业已停建12条熟料线，涉及产能1767万吨，预计2025年至2026年将淘汰产能1亿吨，占总产能的10%。此外，当前水泥行业集中度也显著提升，前十大企业熟料产能集中度从56.5%已升至65%以上。

提质创新培育新兴市场

今年9月底，海螺新材公告，拟收购河南省华北工业塑料有限公司51%股权。该公司与海螺新材同属塑料制品行业，易于实现产业整合与协同发展。

“近年来公司主动应对行业低迷形势，积极推动销售结构调整，加快发展铝材、SCR、生态家居等新兴产业。”海螺新材相关负责人表示，为摆脱传统建材行业路径依赖，进一步优化产业布局，公司近年来构建了生产、再生、回收处置、工程业务一体化产业链条，快速成长为SCR催化行业的头部企业。

海螺新材作为国内最早成立的塑钢型材企业，面对近年塑钢型材业务发展的困难和挑战，公司除主动消化富余产能外，还对现有塑钢型材富余生产设备实施技术改造，加快生态地板、装饰墙板、生态门等环保家居产业布局，同时积极布局与塑钢行业客户群体重叠度高的铝材市场，成为近年来建材产业企业提质创新、发力转型的成功代表之一。

“水泥行业多元化发展的思路，多是横向拓展砂石骨料，纵向延伸至混凝土等相关产业，利用协同效应来获得相对竞争优势。近年来，越来越多企业跳出建材等传统行业，通过股权投资与产业链延伸分散风险、培育新增长点。”王琦举例，水泥行业头部企业跨界布局的案例不少，如上峰水泥投资19亿元入股电子级多晶硅龙头鑫华半导体，中国建材设立150亿元产业基金投向光伏玻璃、碳纤维等。

海螺水泥近年来也通过新能源子公司加速光伏产业投资，包括分布式光伏电站建设、光伏玻璃产业链、储能技术研发等多个领域。

伴随浮法玻璃传统市场需求回落，玻璃行业也趋向多元化方向发展，由传统建筑白玻向超白玻璃以及颜色玻璃转型。头部企业更是不断拓展产业链条，由原片生产向深加工领域延伸，以期实现较好的综合收益。

“由于国内市场相对饱和，部分具有实力的

头部企业尝试让浮法玻璃产线‘走出去’，近年来中国具有实力的头部企业在海外建厂及产线陆续投产，一定程度上满足了东南亚及北美市场对浮法玻璃的需求。”卓创资讯分析师丁成称。

水泥行业“走出去”的成果显著。卓创数据显示，截至2024年底，中国大陆中资水泥企业海外熟料总产能近9300万吨，覆盖20多个国家，较2023年的6465万吨增长约44%。全球化布局已成为国内头部水泥集团对冲国内需求下滑、支撑利润增长的核心战略。

绿色低碳提升竞争实力

近年来，建材企业还不断通过技术创新，全面推进节能降碳生产。例如，近年来随着浮法玻璃行业环保政策持续发力，部分浮法产线陆续推进“煤改气”。燃料改为天然气后，产品品质将进一步提升。

据吕倩介绍，当前可以使用天然气做能源的玻璃在产产能已达到总在产产能的65%，预计年末及后续国内玻璃以天然气为能源的产能占比会继续增加。

水泥行业当前也正应用碳捕集与利用、智能化管理系统及替代燃料技术，通过燃料替代率提升、余热发电优化及数字化矿山建设，显著降低单位产品能耗与碳排放强度。

“近年来碳市场扩容与绿色金融工具（如低息贷款、碳配额交易）形成的双重激励，引导企业通过技改降低碳排放，为低碳技术应用提供资金支持。水泥绿色工厂与智能工厂占比呈现上升态势，产能集中度提高至68%以上，行业向集约化、低碳化转型。”王琦称。

海螺新材负责人表示，公司利用自有厂房屋顶资源建设分布式光伏电站，已在12家基地公司建设光伏电站，容量约38兆瓦。2024年公司光伏发电量达2774万度，电力自发自用比例达到80%以上。各基地公司加快推进VOCs（挥发性有机物）治理改造，实现了生产过程的“超低排放”。

在政策层面，国家通过专项补贴、税收减免、绿色金融等措施支持建材企业扩大绿色生产，逐步淘汰落后产能。政策引导下，企业正积极推进绿色技术的研发与应用，降低能源与资源消耗，优化废弃物处理成本，将低碳发展转化为核心竞争力，实现有质效的增长。

智能汽车的安全冗余 不能只是选择题

证券时报记者 王小伟

小米汽车与理想汽车相继发生起火事件，引发市场广泛关注。这两起事故中均出现了一些超出常规认知的现象：小米汽车成都起火事故中，车门无法打开，市场普遍将原因指向了其半隐藏式门把手缺乏有效机械冗余；理想MEGA在行驶途中突然起火，让高价位纯电车型的安全性问题被推至风口浪尖。

在智能汽车行业竞相追逐算力、续航与智能化的今天，这些事故向全行业提出了一个不容回避的命题：安全冗余绝非“锦上添花”的技术选项，而是必须守住的“生存底线”。

安全冗余源于工程学与应急管理领域，指的是对关键部件或功能进行多重备份，以在单一系统失效时提供备用方案，从而提升系统的整体安全性与可靠性。当前中国车市竞争日趋激烈，个别车企为控制成本，在低价车型中削减如双电源、独立信号通道等关键冗余配置，将部分安全责任转嫁给用户，寄希望于用户“熟读手册”或“自备破窗器”。

事实一再证明，新能源汽车一旦起火，火

势蔓延速度远超燃油车。这使得车门应急解锁、电池热失控抑制等安全冗余设计，成为事故中守护生命的“最后一道防线”。因此，安全冗余不应被视为可有可无的“技术溢价”，而应是每一辆智能汽车的基础配置。

产业链企业的某些做法有待纠偏。例如，隐藏式门把手的设计，不能为追求“美学”而牺牲应急开启的可靠性；在不能承诺“零自燃”的情况下，有必要通过多重防护机制为电池系统构建更严密的安全防线。

技术进步绝不能以牺牲安全为代价。自动驾驶、智能座舱等创新功能的实现，必须建立在扎实的安全冗余基础之上，而非以营销话术掩盖潜在的设计缺陷。同时，国家标准的升级与企业责任的强化必须同步进行，让安全冗余既有“合规项”下的硬约束，又有“竞争项”下的软驱动。

当下，中国智能汽车产业正处在由规模扩张转向高质量发展的关键阶段。用户信任的建立需要长期积累，却可能因一起安全事故而崩塌。因此，安全从来不是企业的可选项，而是智能汽车时代的必答题。电动车起火事件，既可以视为对全行业的一次警示，也可以视为推动产业成熟向上的新契机。

青岛啤酒终止收购 即墨黄酒100%股权

证券时报记者 叶玲珍

青岛啤酒（600600）筹划了数月的并购事项宣告终止。

10月26日晚间，青岛啤酒公告，鉴于《股权转让协议》约定的交割先决条件未能满足，公司决定终止收购山东即墨黄酒厂有限公司（以下简称“即墨黄酒”）100%股权。

青岛啤酒表示，公司无需就交易终止承担任何违约责任。

今年5月7日晚，青岛啤酒首次披露收购即墨黄酒事项。公司拟分别收购新华锦集团有限公司（下称“新华锦集团”）、山东鲁锦进出口集团有限公司（系新华锦旗下企业）所持即墨黄酒45.45%、54.55%股权，交易对价为6.65亿元及价格调整期损益金额之和。交易完成后，公司将持有即墨黄酒100%股权。

据公开资料，即墨黄酒始建于1949年，1980年成立即墨县黄酒厂，其生产的“即墨”牌老酒是中国传统黄酒的重要代表之一。财务数据方面，2024年，即墨黄酒主营业务收入为1.66亿元，同比增长13.5%；净利润3047万元，同比增长38%。截至2024年末，公司总资产为9.08亿元，净资产为2.03亿元。

青岛啤酒表示，收购即墨黄酒有利于拓展公司非啤酒业务，推动多元化发展。一方面，即墨黄酒与公司同属发酵酒类行业，将进一步丰富产品线，同时在品牌及产品宣传推广、销售网络与渠道等方面与公司现有优势市场和资源进行协同；另一方

面，在市场销售淡季上，二者将形成互补效应，在巩固公司市场地位的基础上开辟新的增长点。

在股权转让协议中，交易双方约定股权转让交割及交割后的股权转让对价支付，需以协议约定的各项条件满足等为先决条件。若相关先决条件未能于协议签署日后120日内达成或被豁免，转让协议将被终止。

本次交易对方新华锦集团资金面并不乐观，其所持即墨酒厂股权近期多次被法院冻结。今年8月25日，新华锦集团及其关联方因非经营性占用上市公司新华锦4.06亿元，被青岛证监局采取责令整改的行政监管措施。截至10月17日，前述占用资金仍未归还。

此前，新华锦曾表示，公司正在督促新华锦集团加快盘活并处置其他资产，尽快清偿占用资金，新华锦集团也在就即墨黄酒股权交割事项与青岛啤酒进行积极沟通。不过，从目前的情况来看，即墨黄酒的资产出清计划宣告失败。

对于青岛啤酒来说，虽然本次收购即墨黄酒终止，但公司啤酒主业依然稳固。目前，公司已形成“青岛啤酒主品牌+崂山啤酒全国性第二品牌”的品牌战略，且高端产品占比持续提升。今年上半年，公司实现产品销量473.2万千升，同比增长2.3%，其中主品牌销量为271.3万千升，同比增长3.9%；高端以上产品销量199.2万千升，同比增长5.1%。

正海磁材第三季度 净利同比增长189.72%

证券时报记者 黄翔

10月26日晚，正海磁材（300224）披露2025年第三季度报告。财报数据显示，正海磁材第三季度实现营业收入19.16亿元，同比增长50.76%；净利润1.15亿元，同比激增189.72%。2025年前三季度，公司累计实现营业收入49.73亿元，同比增长30.54%；净利润2.28亿元，同比增长20.46%。

业绩高速增长来自于产品销量的大幅提升。正海磁材表示，公司高性能钕铁硼永磁材料销量同比增长超过40%，主要应用领域汽车市场销量同比增长超过60%。特别是海外市场业务回暖显著，出口收入环比增长超过130%。此外，公司积极拓展具身智能机器人、低空飞行器新兴市场，已陆续实现小批量交付。

今年以来，稀土永磁行业整体回暖，金力永磁等企业也实现业绩高速增长。从行业环境看，多重利好因素共同推动行业景气度回升。在供给端，国家对部分稀土物项实施出口管制，加速了行业资源向头部企业集中，具备技术优势与规模效应的企业竞争力进一步凸显。在需求端，新能源

汽车、节能家电等传统核心应用领域需求持续旺盛，同时人形机器人、低空经济等新兴领域成为需求增长新引擎，为行业打开长期成长空间。

据悉，正海磁材依托自主研发的“正海无氧工艺”、重稀土扩散技术、细晶技术三大核心技术，实现了产品性能与成本控制的突破，有效对冲了稀土原材料价格波动带来的成本压力。与此同时，南通生产基地产能的持续释放，为销量增长提供支撑。

对于稀土永磁行业后续走势，券商机构普遍持乐观预期。机构认为，随着下游新能源汽车、风电等领域需求的持续放量，叠加新兴赛道的需求贡献，行业将维持高景气度。不过，机构同时提示，短期内，稀土原材料价格的剧烈波动可能对企业盈利稳定性构成挑战，此外，全球贸易环境变化、下游需求增长不及预期等外部不确定性因素，也可能影响行业复苏节奏。

从长期来看，稀土永磁作为新能源与智能化领域的核心材料，其战略价值凸显。随着技术迭代与新兴应用场景的拓展，具备核心技术、稳定客户群与规模化产能的企业将持续受益。

药明康德前三季净利超120亿元 在手订单近600亿元

证券时报记者 臧晓松

10月26日晚间，药明康德（603259）披露的2025年三季报显示，前三季度实现营业收入328.57亿元，同比增长18.61%；归属于上市公司股东的净利润120.76亿元，同比增幅达到84.84%。

截至2025年9月末，药明康德持续经营业务在手订单598.8亿元，同比增长41.2%。2025年前三季度公司持续经营业务收入324.5亿元，其中来自美国客户收入221.5亿元，同比增长31.9%；来自欧洲客户收入38.4亿元，同比增长13.5%；来自中国客户收入50.4亿元，同比增长0.5%；来自其他地区客户收入14.2亿元，同比增长9.2%。

公司2025年前三季度实现营业收入328.57

亿元，其中化学业务实现收入259.8亿元，同比增长29.3%。小分子D&M业务实现收入142.4亿元，同比增长14.1%。测试业务实现收入41.7亿元。实验室分析与测试业务收入29.6亿元，同比增长2.7%。生物学业务实现收入19.5亿元，同比增长6.6%。

药明康德业绩大幅增长，主要得益于公司持续聚焦CRDMO业务模式，营业收入稳步提升，生产效率优化，临床后期及商业化大项目带来的产能利用率提高，盈利能力显著增强；同时，出售联营企业WuXi XDC Cayman Inc.部分股票产生收益，进一步增厚利润。

药明康德预计，2025年持续经营业务收入重回双位数增长，增速从13%—17%上调至17%—18%。公司预计全年整体收入从425亿元—435亿元上调至435亿元—440亿元。公司

将聚焦CRDMO核心业务，持续提高生产经营效率。

同时，10月26日晚间，药明康德还公告，全资子公司上海药明拟以28亿元基准股权转让价款，向上海世和融企业管理咨询有限公司及上海世和慕企业管理咨询有限公司转让其所持有的上海康德弘翼医学临床研究有限公司和上海药明津石医药科技有限公司100%股权。本次交易完成后，药明康德及合并报表范围内的下属子企业将不再持有目标公司的股权。

受让方均系高瓴投资（以下简称“高瓴”）通过旗下私募股权基金为本次交易目的新设立的公司。高瓴旗下私募股权基金财务状况、资信情况良好。根据《股权转让协议》，高瓴旗下私募股权基金出具承诺函，同意为本次交易向受让方提供资金支持。