



动力电池从“灰盒”走向“白盒” 车企博弈核心组件定义权

证券时报记者 王小伟

从小米“龙甲”到理想“麒麟5C”，从比亚迪“刀片”到吉利“金砖”，一场由车企主导的动力电池“冠姓运动”正席卷中国新能源汽车产业。作为汽车心脏的电池，从采购侧的“灰盒模式”转向车企深度参与的“白盒模式”。

受访者认为，这是一场围绕新能源汽车核心零部件定义权的重构——车企不再满足于采购标准化整包方案，而是以穿透式管理渗透电芯材料、生产工艺乃至二三级供应链，并试图主导技术标准与质量体系。

产品同质化困局、利润失衡倒逼，以及新国标落地等，主机厂正加速从电池厂商手中“夺回心脏”。产业观察人士认为，“白盒化”只是序章，车企与供应链的博弈走向，或将深刻影响中国新能源产业版图。

从“灰盒”到“白盒”

二季度以来，先有华为巨鲸电池平台亮相，后有全新理想L8首搭“理想”牌电池，7月底小米正式发布龙甲电池——三家不同风格车企相继推出自有品牌电池，并赋予其专属命名。

动力电池占车辆成本的30%至40%，直接决定车辆性能和售价。过去十余年，中国新能源车车企采购头部电池厂商的货架式产品，电芯工艺、材料配方通常无法自主可控，生产现场的管控亦难以深度介入，业内称此为“灰盒”。

而今这一模式正被打破。除了比亚迪以电池起家，吉利等车企组建自研电池品牌，近期更多车企正竞相入局“车企牌”电池大军。

有接近小米汽车的人士对记者表示，小米电池的开发范式核心在于穿透式管理，从电芯到电池包的技术标准由车企主导定义；车企深度参与电芯材料开发，并全流程监管核心供应链和制造环节。“我们发现部分自研电池的车企，甚至会追溯到电池的二三级供应链，在正负极材料上制定筛选标准，对二三线电池厂提出相当于头部厂商的一致性要求。这在以往很难做到。”该人士称。谷少辉（化名）是一家新势力汽车工程负责人，他将这种模式称为“白盒”：“不是简单获取供应商的物料清单和参数权限，而是车企标准在电池研发与生产全链条中全面渗透。相比直接采购，车企能够围绕防护能力、循环寿命、快充能力等维度展开差异化竞争。”

以小米龙甲电池为例，国标要求底部撞击测试使用30mm撞击头、冲击能量150J；小米内部标准采用25mm撞击头，冲击能量提升至500J，覆盖更极端工况。

前述接近小米汽车人士强调：“这实际上对车企提出更高要求，包括从材料、电芯、模组到BMS（电源管理系统）的全链条环节都具备技术理解力和把控力。以往只给供应商发一份技术要求文件的初级模式，已经行不通。”

理想汽车则走了另一条路：与欣旺达合资成立山东理想汽车电池公司，由理想主导电芯层级的材料配方、结构体系以及整个电池Pack和BMS底层开发，欣旺达主要负责代工生产。理想汽车动力电池高级总监柳志民曾表示“责任由理想兜底”。

重塑动力电池供应链

近几年来，中国汽车产业链利润分配失衡。2022年电池级碳酸锂价格暴涨，市场一度



图片来源:AI生成

传出“车企为电池厂打工”。今年上半年，宁德时代净利润超过430亿元，整车行业平均利润率仅约1.5%。悬殊的收益差距，成为新能源车企重塑动力电池供应链的重要背景。

谷少辉认为，利润只是表层诱因，深层在于电池正成为车企差异化竞争的关键堡垒。“今年中国车市‘踩路式’上新，但各家智能驾驶、座舱体验趋同，电池性能是为数不多的差异化战场。”

“车企牌”电池锚点各异，印证了这一说法。例如，小米龙甲强调2000次循环和500J底部撞击，蔚来早年提出15年循环寿命、健康度不低于85%目标，另有些车企强调极端温度安全……这些差异化指标，依靠通用标准化方案难以实现，车企需要从“提需求”转向“定标准”。

另一个重要趋势被受访者频繁提及。长期由宁德时代独供的问界品牌，正引入中创新航、国轩高科等二线电池供应商。此外，小鹏、零跑等车企亦突破或尝试突破独家供应格局，引入二供、三供等伙伴，电池供应多元化浪潮初显。

谷少辉对此表示，宁德时代每次财报季，市场都高度关注车企电池多元化进展。但对整车厂而言，无论打造9系旗舰，还是走量“小车”，宁德都能提供成熟可靠的大规模验证方案。车企需在自行承担技术路线试错风险与采用供应商成熟方案之间审慎权衡——不确定性往往才是最高代价。

证券时报记者近期与多位车企负责人交流发现，如何降低对单一电池厂商的依赖、引入二三线厂商，确已上升为行业战略课题。多供应商策略的普及，必然催生车企建立统一标准的需求。

前述接近小米汽车的负责人认为，多供应商是行业成熟期的必然选择，但伴生新风险。比如，不同供应商的电芯工艺、质量水平参差，主机厂必须制定统一标准，“车企牌”电池正是这套质量管控系统的载体。

谷少辉判断，产业链分工不会轻易颠覆，绝

大多数“车企牌”电池的电芯本体仍将长期由头部电池厂生产供应。电芯制造技术壁垒高，规模效应强，良率和成本控制皆是考验。产业链明确分工，有利于保证效率和中国新能源汽车产业的整体竞争力。

车企产业链话语权上移

广汽埃安与中创新航近期陷入“香蕉电池”风波，引发市场对电池质量的追问；过去电池问题可指向供应商；若电路上印上自家品牌，车企是否还有更多“退路”？

谷少辉认为，随着车企出货规模指数级增长，一场电池质量事故足以让车企经营跌落悬崖。车企主导电池开发和交付，全流程参与管理，有利于全面把控技术和质量环节。

今年7月起，号称“史上最严”的两项电动汽车强制性国家标准正式实施，新车安全底线系统性抬升。“建立‘白盒化’电池管理体系的车企，更有能力提高安全底线，消化成本；不过，龙甲、巨鲸等车企牌电池，仍需在来年复一年的运行数据中逐步验证安全性。”谷少辉补充道。

从购买电池到定义电池，折射出中国车企在产业链话语权上移。有受访者认为，这一趋势不止于电池。

一家造车新势力负责人对记者展望，“白盒化”逻辑不排除向智驾芯片等零部件延伸。“车企差异化日趋激烈，安全性标准又不断抬升，这些都需要新模式去应对。主机厂对供应链穿透式管理，可能是新能源下半场竞争的重要维度。当供应链条有了可追溯的‘身份证’，当每道工序被车企质量标准穿透，整个汽车产业将实现从规模扩张到质量管控的跃迁。”该负责人表示。

证券时报·人民智行研究院出品

包装行业存量竞争加剧 头部企业加速寻找新增量

证券时报记者 康殷

纸包装行业正经历一轮业绩波动与转型压力并存的关键窗口。美盈森近日因股价连续三日异常波动发布公告，预计2026年上半年净利润同比下降20%至30%。另外，裕同科技2025年营收增速0.47%；大胜达2025年营收增速也放缓至3.42%。

行业增长瓶颈之下，上市公司不约而同地按下了转型加速键，大胜达押注国产GPU半导体赛道，裕同科技以“1+N+T”战略切入液冷与AI眼镜结构件，美盈森则押注海外产能与电子功能材料业务，包装行业正从单一制造业逻辑向“包装+科技”双轮驱动模式演进。

美盈森日前在异动公告中透露，2026年上半年海外市场业务收入同比增长约15%至20%，未出现大幅增长，且占公司整体收入比重约40%；电子功能材料/模切业务占比仅约5%至6%，对整体业绩影响有限。同时，美盈森预计2026年上半年净利润同比下降20%至30%。这一预告与此前市场对“新业务放量”的乐观预期形成落差，也折射出包装行业主业增长的真实压力。

大胜达是国内纸包装行业龙头企业之一，核心产品包括瓦楞纸箱、精品烟包及高端酒包等。2022年以来，大胜达通过收购四川中飞、爱迪尔等企业，进入高端酒包和精品烟包市场。从2025年经营数据来看，公司精品烟包实现营业收入5.81亿元，同比增长41.96%，毛利率为32.97%；高端酒包实现营业收入2.53亿元，毛利率达到39.29%。

但与精品包装业务增长形成对比的是，公司传统瓦楞纸箱业务仍面临一定经营压力。2025年，大胜达瓦楞纸箱业务实现收入11.82亿元，同比下降7.23%，毛利率降至6.51%。在终端需求偏弱、行业竞争加剧以及原材料价格传导机制影响下，传统纸箱业务的收入和盈利能力有所承压。

工业富联上半年 营收净利均创同期新高

证券时报记者 臧晓松

8月11日晚间，工业富联(601138)发布2026年半年度报告，受益于AI算力需求持续增长，上半年公司实现营业收入5578.6亿元，同比增长54.6%；归母净利润237.4亿元，同比增长96%，均创下同期历史新高。

2026年上半年，工业富联云计算业务延续高速增长态势，板块营业收入同比增长75.7%，AI相关业务贡献持续扩大，稳居公司业绩增长的核心引擎地位。依托在AI服务器领域深厚的技术积淀与系统整合能力，公司持续为全球云服务商提供数据中心算力基础设施产品，产品结构加速向高价值环节升级。

报告期内，工业富联AI服务器产品出货实现大幅上升，GPU及ASIC业务同步放量。2026年上半年，云服务商AI服务器营业收入同比增长2.3倍，GPU AI机柜出货量同比增长3.2倍；ASIC AI机柜出货量同比增长3倍，ASIC CPU服务器出货量同比增长2.5倍，全球AI服务器市场龙头地位进一步夯实。

报告期内，工业富联通信及移动网络

裕同科技作为消费电子包装龙头，2025年实现营业收入172.38亿元，同比增长0.47%，净利润15.92亿元，同比增长13.05%；2026年一季度实现营业收入37.93亿元，同比增长2.55%，扣除股份支付费用后的归母净利润2.8亿元，同比增长13.9%。

面对主业增长瓶颈，头部包装企业的转型路径呈现出鲜明的差异化特征。

大胜达选择了跨界布局，战略投资芯瞳半导体。根据公司披露的交易方案，大胜达拟通过股权受让及增资方式，合计出资5.5亿元取得芯瞳半导体22.9831%的股权。截至2026年7月13日，公司已支付首次增资款及股权受让款合计3亿元，完成相关工商变更登记，目前持有芯瞳半导体14.6117%的股权。剩余2.5亿元增资款将以芯瞳半导体第三代GPU流片成功为实施条件。

裕同科技的转型逻辑则更强调依托现有客户资源的产业链延伸。公司提出“1+N+T”战略框架，其中“N”业务通过收购华研科技切入液冷零部件与AI眼镜转轴两大高景气赛道。华研科技凭借CNC+MIM工艺壁垒及与北美终端大客户的长期合作关系，被机构视为液冷业务“从叙事走向兑现”的核心抓手。

相比前两家的“跨界式”转型，美盈森的策略更为克制。公司在投资者关系活动中表示，未来发展战略聚焦于加快海外业务拓展与持续加大电子功能材料/模切业务力度两大方向，力争将模切业务打造为业绩增长新引擎。

美盈森表示，其电子功能材料/模切业务主要为客户提供缓冲垫片、减震泡棉、粘贴胶带、保护膜、防尘网布、导电绝缘膜、导热凝胶、导热硅胶垫片等产品，该业务主要由公司全资子公司东莞美芯龙负责，东莞美芯龙成立于2010年，自成立起即开始逐步开展相关业务，并非新业务。2026年上半年，东莞美芯龙收入占公司收入的比重仅约5%—6%。

设备业务营业收入成长稳健，出货量与市场份额继续保持行业领先。随着全球数据中心网络加速向400G/800G向1.6T演进，超大规模数据中心集群互联需求持续旺盛，公司高速交换机业务在前一年高基数、高增长的背景下继续保持强劲动能。

报告期内，数据中心高速网络营业收入同比增长1倍，800G以上数据中心交换机出货量同比增长1.4倍，SuperNIC网卡出货量同比增长1.4倍，新产品研发与客户导入稳步推进。公司产品组合已全面覆盖Ethernet、InfiniBand及NVLink Switch等多元技术路线，CPO全光交换机已实现样机交付，高速交换机市场占有率稳居行业前列。

今年上半年，工业富联还持续推动人工智能与智能制造深度融合，数字化转型能力对外输出步伐加快。截至报告期末，公司已对内打造9座、对外赋能13座世界级“灯塔工厂”，成为持续推动产业高质量转型的重要参与者。工业富联表示，未来公司将进一步以AI工厂、数字孪生等前沿技术为抓手，将沉淀多年的智能制造与数字化经验持续向千行百业输出。

东北制药深挖一线微创新潜力 全员小改小革筑牢企业核心竞争力

创新并非仅局限于实验室高端科研攻关，扎根生产一线、源于实操积累的岗位巧思，同样是企业实现降本增效、精益管控的重要抓手。

历经八年混改，东北制药依托辽宁方大集团成熟灵活的管理模式，彻底打破“创新只属于技术研发人员”的固有认知，全面推行全员岗位革新，公司搭建起覆盖全体员工、低申报门槛、高兑现力度的小改小革激励体系，引导一线员工立足岗位查摆痛点、输出改良方案，依靠遍地开花的基层微创新深挖降本、提质、安全生产潜力，为企业精益生产与长效稳健发展积蓄内生动力。

“无需高上大，重在实打实” 广开通道激活全员微创新活力

“即便项目无法核算直接经济收益，只要能优化操作安全、提升产品质量、改善厂区环保条件，通过企业评审就能拿奖励。”这是东北制药创新激励机制的鲜明特色。

激励覆盖范围全面拓宽：小到微调阀门仪表摆放位置、简化现场操作流程，大到设备改造、工艺优化等升级方案，所有立足岗位的改良思路均可申报。无直接量化收益的改善项目，评审通过即可获得百元奖励；可创造直接收益的改造项目，则实行阶梯式奖励，确保每一份巧思都能获得实

打实的回报。

制度迭代持续加码创新激励。今年3月，东北制药修订《小改小革创新项目奖励实施方案》，加大激励力度，将直接创效项目奖励比例上限提至创效金额50%，进一步强化“多创效、多获益”的价值导向。各分厂、车间借助班前宣讲、班组集中学习开展政策宣讲，解读申报流程与奖励规则，向全体员工传递“无需高上大，重在实打实”的创新导向，打消员工“微小想法不值得上报”的顾虑，让创新政策直达生产最前端。

激励政策层层落地，一线创新热情持续高涨。数据显示，今年上半年各分厂累计申报小改小革项目475项，预计创效26.5万元；已兑现400个项目奖励，发放奖金6.9万元。一串串量化数据，印证着一线员工主动钻研、主动改善的行动自觉，无数微小改良汇聚成企业提质增效的强劲合力。

微创新撬动降本增效 多维激励巩固长效创新生态

一系列落地改造案例，直观印证基层微创新蕴藏的可观经济效益。分厂酒盐生产线针对甩滤物料流失痛点，优化滤网型号，当月创效近2万元，全年预计增效20万元，以微小改造实现小

投入撬动大回报。整肠生包装班聚焦生产全流程细节优化，通过调整包材调试方案、升级码垛设备、更换节能风机、加装配套辅助装置，持续压缩生产线运营成本。

创新创效，成果共享，东北制药坚持“发展依靠员工、发展成果由员工共享”原则，小改小革申报不设职级、岗位限制，创新奖励按季度及时兑现，配套赛马激励按月落地，让企业发展红利切实惠及一线创新参与者，构建企业与员工互利共赢的良性循环。遍布各生产线的微创新持续补齐生产短板、降低物料能耗、优化作业环境，也为普通员工搭建起岗位成长、价值实现的全新平台。

如今，小改小革已经从员工自愿参与的可选事项，转变为企业常态化推进的重点工作。下一步，东北制药将丰富激励形式，增设“创新优秀集体”“金点子奖”等专项评选，同步叠加物质奖励与精神表彰，持续释放全员创新活力。

深耕医药制造八十载，作为辽宁方大集团医药板块核心企业，东北制药将持续畅通基层创新落地渠道，将精益管理贯穿生产经营全链条，不断强化成本、质量、效率综合竞争优势，以微创新助力企业稳健高质量发展，也为医药制造行业激活基层员工创新潜力提供可借鉴样本。（CIS）

聚和材料拟5亿元入伙国聚同辉 布局半导体材料领域

证券时报记者 聂英好

8月11日晚间，聚和材料(688503)公告称，公司拟以自有资金作为有限合伙人伙上海国聚同辉企业管理咨询合伙企业(有限合伙)并新增认缴出资5亿元，上海聚和致远科技发展有限公司拟同步新增认缴出资1.7亿元，分别占国聚同辉认缴出资总额的71.43%和28.57%。增资完成后，国聚同辉认缴出资总额将增至7亿元，其中聚和材料认缴5亿元，占比71.43%。

公告提到，国聚同辉投资方向重点关注半导体材料相关领域，并持续寻找其他意向投资者。聚和材料通过向已设立的投资平台新增出资，加强在半导体材料相关领域的产业布局，深化产融协同，提升该公司在相关领域的综合竞争力。同时，

借助产业投资平台对相关投资项目进行孵化，降低上市公司经营的风险。

公告显示，国聚同辉现有合伙人聚和致远是聚和材料实际控制人刘海东控制的企业。根据相关规则，聚和致远为聚和材料关联方，本次交易构成关联交易。

聚和材料自2015年创立，专业从事新型电子浆料研发、生产与销售，主要产品为光伏电池用导电浆料。目前，该公司产品线已覆盖市场上几乎所有电池技术路线，2026年第一季度出货量320吨，其中N型光伏导电浆料占比达95%左右。预计2026年少银化、无银化产品出货量有望超过百吨，未来将完成全面替代。

2026年一季度，聚和材料实现营业收入56.15亿元，同比增长87.54%；实现归母净利润2.90亿元，同比增长223.00%。