

宁德时代等锂电企业加速布局欧洲市场

■本报记者 李 婷

9月7日,宁德时代新能源科技股份有限公司(以下简称“宁德时代”)在德国慕尼黑举办新品发布会,首次在全球推出电池领域最高安全等级的NP3.0(No Propagation 3.0)技术平台,并正式发布首款搭载该技术的磷酸铁锂动力电池产品——神行Pro。此次发布旨在积极响应欧洲市场电动化的迫切需求,助力全球绿色交通加速转型。

宁德时代NP3.0技术平台,实现了化学体系层级、结构层级、系统设计和控制策略层级的创新突破,集成了八大核心技术:阻燃电解液、阻燃安全隔膜、纳米点包覆正极材料、电芯安全装置、气凝胶隔热垫、防火喷涂层、电路稳定控制技术、高压主动冷却技术和系统控制策略,构建了动力电池系统的安全“铁三角”。

宁德时代有关负责人对《证券日报》记者表示:“欧洲目前正向电动化加速转型,然而电动汽车的价格、续航里程、电池寿命、充电便捷性以及安全性,仍是困扰消费者的核心因素。磷酸铁锂电池以卓越的安全性能和更具竞争力成本,正成为欧洲汽车制造商电动化转型的战略选择。”

实际上,在全球新能源产业蓬勃发展的浪潮中,中国电池企业正以迅猛之势加速在欧洲市场的布局。诸多企业纷纷通过投资建厂、技术合作、建立研发中心等方式,深度融入欧洲市场。

欧洲汽车制造商协会(ACEA)发布的数据显示,2025年7月份,欧盟、英国和欧洲自由贸易联盟地区汽车销量升至109万辆。具体来看,欧盟整体汽车销量同比上涨7.4%。纯电动、混合动力和插电式混合动力汽车销量同比分别增长39.1%、56.9%和14.3%,三者合计占该地区销量的59.8%,高于2024年7月份的51.1%。

“当前,欧洲汽车行业正迎来电动化浪潮的加速阶段,这进一步推动了



动力电池市场的旺盛需求。然而,欧洲当地的电池产能尚无法充分满足这一需求。相较之下,中国动力电池产业凭借其技术、原材料、产能以及产业链协同等多方面的领先优势,已稳居全球领先地位,并正处于全球化扩张的关键阶段。因此,中国动力电池及其上游企业积极进军欧洲市场的态势愈发明显。”大东时代(深圳)信息咨询有限公司创始人罗焕塔在接受《证券日报》记者采访时表示。

今年以来,中国电池企业在欧洲的布局动作不断。近日,宁德时代欧洲区总经理对外表示,公司在匈牙利的新工厂预计将于2026年年初前投产。眼下,宁德时代正寻求在欧洲市场实现增长。

据悉,宁德时代已在匈牙利东部城市德布勒森投资73亿欧元建厂,寻求扩大在欧洲的电池生产,为宝马、斯特兰蒂斯和大众汽车等汽车制造商提供电池,规划年产能能为100GWh,并将雇佣9000名员工。

此外,宁德时代投资金额18亿欧元的德国工厂已建成投产,主要面向欧洲车企客户。西班牙工厂投资金额约41亿欧元,计划2026年底投产,年产能50GWh磷酸铁锂电池,配套全球第四大汽车集团Stellantis欧洲车型。

惠州亿纬锂能股份有限公司(以下简称“亿纬锂能”)在欧洲的扩张也取得关键进展。“匈牙利项目在今年上半年已收到建筑许可决定,公司已

经开始全面推进建设工作,预计2027年建成投产。”亿纬锂能董秘江敏对《证券日报》记者表示。该项目标志着亿纬锂能能在欧洲的首个电池工厂项目进入实质性建设阶段,该工厂将专注于生产大圆柱动力电池,产品将直接供应给宝马汽车位于同一城市的工厂。

2025年2月份,中创新航科技集团股份有限公司首座海外电池工厂在葡萄牙锡尼什市正式开工。该工厂是行业首座零碳数字化(AI)超级工厂,涵盖电芯、模组和电池包生产环节,将生产动力电池和储能电池产品。该工厂投资约20亿欧元(约合152亿元),一期年产能达15GWh,预计于2027年开始交付。

赛多利斯中国总经理王旭宇:

持续加码中国市场

■本报记者 金婉霞

德国赛多利斯集团(以下简称“赛多利斯”)正在进一步加码中国市场。在近日举行的媒体沟通会上,赛多利斯管理层透露,赛多利斯已在中国搭建本土产品开发团队。今年3月份,赛多利斯还推出了首台中国团队自主研发生产的小型一次性层析系统。

“不只是把总部的新产品引入到中国来。早在两年前,我们已经开始搭建中国产品开发团队。”赛多利斯中国总经理王旭宇表示,这标志着赛多利斯在中国本土创新迈出实质性一步。

以技术创新为引领

赛多利斯成立于1870年,最早以生产实验室天平起家,现已成长为覆盖生命科学研究和生物制药工艺解决方案的全球性公司。2025年上半年,赛多利斯的销售收入按不变汇率计算同比增长6.1%,达到17.67亿欧元,利润率提升至29.8%。其中,生物工艺解决方案板块表现突出,销售额按不变汇率同比增长8.8%至14.35亿欧元。管理层预计2025年全年销售额将增长约6%。

在全球医药市场增速趋缓的背景下,这样的业绩凸显了赛多利斯在生物工艺领域的核心竞争力,也诠释了其不

断加码中国的战略考量。

近年来,全球生物医药行业进入双抗、多抗、抗体偶联药物(ADC)、细胞治疗、基因治疗、核酸药物等多元化技术路线并行阶段。其中,来自中国市场的创新能力正影响全球。以ADC产品为例,瑞士银行的行业研究报告显示,2024年,中国占据全球ADC在研管线的约42%(以候选药数量计),为全球第一,这直接推动了全球ADC领域的快速扩容与迭代。

不过,技术路径的多元化也让药物分子更加复杂,这对于生产工艺的挑战更大,在生产稳定性、一致性及成本控制方面又提出了更高要求。赛多利斯中国生物工艺解决方案市场部负责人任雪芸透露,近年来,赛多利斯在中国走访了40多家生物医药企业,不少企业都提出了这样的需求:如何在保证复杂分子药物稳定性的同时,降低工艺成本,加快进入临床和商业化的速度?

面对这一新趋势,赛多利斯正以技术创新引领行业变革。其中,生物制药连续流强化工艺成为公司近年来着力推广的重点。据王旭宇介绍,“连续流”的概念最初源于企业与法国药企赛诺菲的合作。当时赛诺菲在开发复杂分子药物时遇到挑战,寻求一种更高效的生产方式,赛多利斯凭借上下游设备与数据整合的优势,开发出

了“连续流”强化工艺,“与传统批式工艺相比,‘连续流’通过实时监测、自动化与智能化控制,能够实现显著的降本、提效和节能,同时确保产品质量的稳定性。”

“过去十年,中国生物药主要依靠传统工艺实现规模化生产。但未来,如何利用‘连续流’工艺助力ADC、双抗等复杂药物稳定生产,将成为行业发展的重要方向。”王旭宇表示。

陪伴客户成长

除了提供技术方案,赛多利斯还在中国市场形成了“长期陪伴”的合作模式。荣昌生物制药(烟台)股份有限公司(以下简称“荣昌生物”)是其中的代表案例。赛多利斯与荣昌生物的合作可追溯到其早期药物研发阶段。“在荣昌生物还未具备大型工艺设备时,赛多利斯就为企业提供了样机设备,随着荣昌生物逐步迈入临床试验和商业阶段,赛多利斯持续提供2000升一次性生物反应器等核心设备,帮助其在全球范围内实现生产能力的跨越。”王旭宇表示,赛多利斯还通过其全球网络协助荣昌对接海外资源,助企业快速打开国际市场。

“创新药的研发是一场长跑。赛多利斯愿意在十年甚至二十年的周期中与客户共同面对挑战。”王旭宇

补充说,赛多利斯与美国、欧洲等地区的国际药品监管机构保持长期合作,能为中国客户提供全套的端到端验证服务,帮助本土企业在“出海”时少走弯路。

一位不愿具名的业内人士表示,赛多利斯是生命科学上游企业。目前,新型分子药物不断涌现,传统依赖“标准化设备通用”的经营模式已难以适应现实需求。“生物制药企业在生产过程中面临更多个性化、复杂化的工艺挑战,这要求上游供应商不仅要具备深入的工艺理解,还要能根据不同客户场景进行设备与耗材的定制化开发。同时,行业对自动化与信息化的依赖度不断提高,从研发到生产、从工艺上游到下游、从设备到耗材,都亟需实现高效衔接与一体化整合。这也使得市场对能够提供全流程、一站式服务的上游厂商的需求愈发迫切。”

目前,赛多利斯在全球设有30个生产基地,位于中国的北京与上海工厂已成为其中的关键一环。“近十年来,中国生物医药创新生态快速成熟。我们将继续依托全球网络与本土研发,助力更多突破性疗法早日落地。”王旭宇称。



百联股份:紧跟消费市场需求变化

■本报记者 桂小笋

9月8日,上海百联集团股份有限公司(以下简称“百联股份”)召开业绩说明会,百联股份多位高管在和投资者交流时表示,2025年上半年,百联股份围绕消费市场需求变化,从政策对接、人群深耕、业态融合三个维度发力,为经营发展注入动能。

百联股份2025年半年报显示,公司营业收入同比减少12.63%,归属于上市公司股东的净利润同比增加14.06%。

在业绩说明会上,百联股份董事、总经理曹海伦告诉投资者,公司多年来持续不断地改革,从国企体制、机制等核心问题出发,解决企业经营根本问题,谋求稳健的基本面,培育增长潜力,驱动市值的持续健康发展。公司从促进企业价值的最大化、促进上市公司质量的提升、提高管理人员水平等多角度出发,坚持聚焦主业谋发展、商业创新牵引高质量发展,实现企业价值最大化、股东价值最大化。

在商业创新领域,曹海伦向《证券日报》记者介绍了公司在首店经济、次元消费、奥莱升级等方面的突

破,百联TX淮海上半年密集推出14场高能级首店首展,以“首店+快闪”模式吸引全球潮流品牌首发;百联ZX创趣场积极引进具有“头部版权+全球唯一”属性的首店品牌,其在上半年共举办30余档市场活动,仅IP快闪活动就有20档;ZX造趣场引入Rejet shop、animate等10余家新品牌,以高频快闪激发圈层活力。

对于未来发展路径,曹海伦表示,公司将强化内部精细化管理、降本增效、全域运营,把握改革发展大局,实施轻资产转型、开展更多项目调改、与品牌创建协同生态、推进场景化和体验式营销、提升数字化等措施。

百联股份财务总监、董事会秘书杨琴在回答《证券日报》记者提问时表示,AI算法、VR/AR应用等技术驱动消费升级,潮玩IP、宠物经济等情感价值需求爆发,二次元、银发、运动等垂直细分领域崛起。同时,国家提振消费政策持续加码,全面提振消费、扩大内需。零售行业紧抓政策红利,发力数字消费、首店经济等扶持领域;推动轻资产转型,强化AI应用与场景化体验;优化商品结构,扩大升级类消费和入境消费;同时需短期稳基本盘,长期构建差异化优势,在消费分化中把握增长机遇。

春雪食品着力构建业绩“护城河”

■本报记者 桂小笋

9月8日,春雪食品集团股份有限公司(以下简称“春雪食品”)召开业绩说明会,春雪食品董事长郑维新等管理层就投资者关心的渠道建设、预制菜发展布局等事项进行了说明和解读,回应投资者关切的企业发展短期、中长期的相关问题。

春雪食品2025年半年报显示,今年上半年,公司营业收入同比增长5.75%,利润总额同比增长532.61%,归属于上市公司股东的净利润实现扭亏。业绩扭亏主要是受益于养殖成本下降、国外市场拓展等因素的影响。

在业绩说明会上,郑维新在回答《证券日报》记者提问时,详细拆解了公司业绩增长的核心逻辑:2025年上半年利润增长主要源于预制菜业务出口销量同比增长25%、鸡苗及饲料原料采购成本下降8%,以及降本增效措施。

郑维新表示,今年下半年经营环境预计比上半年继续改善。公司凭借海外市场拓展(上半年出口收入占比30%)、新增产能释放(计划下半年投产2条调理品生产线)及产品结构优化(如烤肠、海产品新品增量)有望延续上半年增长态势,幅度可能温和。但是,实际业绩受白羽肉鸡行业供需格局、终端消费需求恢复及市场波动等因素影响,存在不确定性。

在预制菜市场这一核心赛道,春雪食品正在加速扩张产能和拓展品类。在半年报中,春雪食品指出,通过全产业链优化和差异化战略,在行业中确立了独特的竞争地位,展现出较强的抗风险能力与发展韧性。

春雪食品董事、副总经理、董事会秘书李颜林表示,公司看好预制菜市场的发展前景:“计划于下半年新增两条调理品生产线,并于年底前投产。届时调理品年产能将达到

交通银行河南省分行:

以“极智”体验赋能企业全球化布局

在经济全球化与区域一体化深度融合的今天,中国企业“走出去”步伐持续加快,跨境贸易与投资活动日益频繁。面对复杂的国际金融市场环境,高效、便捷、安全的跨境金融服务成为企业全球化布局的刚需。交通银行河南省分行充分发挥其国际化、综合化的经营优势,打造了全方位、一体化的跨境金融服务体系,为企业跨境征程保驾护航。

某实业公司是一家主营煤炭、农产品、贵金属等产品供应链业务的国有控股企业,所属集团内部审批流程较为严格,对支付效率要求较高,单笔业务金额较大。得知客户需求后,交通银行郑州高新区支行第一时间上门拜访,迅速为其定制了综合服务方案:首先,通过“Easy汇”提供多渠道支持,一键批量汇款、影像实时传输、汇路自动选择等便利化功能,并具备欺诈提示等一系列客户资金安全保障手段,为客户打造外贸结算资金

“保险箱”;其次,上线CIPS标准收发器,有利于帮助企业实现高效便捷的本外币跨境收付体验,提升跨境支付效率。该方案有效解决了企业的痛点,保障了其海外业务的顺利开展。

该公司业务总经理张先生表示:“使用交行企业跨境汇款服务后,我们的资金周转效率显著提升,到账速度比之前快了一天,每年节省的财务成本相当可观。”自该客户与交通银行河南省分行合作以来,已累计实现跨境汇款1.8亿美元。未来,双方将继续在国际信用证、衍生品业务等方面开展深入合作,实现多元共赢。

交通银行河南省分行将继续坚持以客户为中心,深化金融科技创新,不断丰富跨境金融产品供给,特别是做深做透跨境人民币服务,更好地服务国家战略,助力企业精准把握全球机遇,实现国际化发展的宏伟蓝图。

(CIS)

东北制药:深化“研发+管理”提升发展韧性

近日,东北制药2025年半年度报告正式发布。面对行业政策调整与市场竞争加剧的双重压力,公司以“研发创新”与“降本增效”为核心双轮,协同推进智能制造升级与社会责任践行,交出了一份兼具增长韧性与发展质量的半年答卷,为可持续发展筑牢根基。

研发投入的大幅加码,成为东北制药突破行业瓶颈的关键抓手。上半年公司研发投入达8349万元,同比增长84.09%,通过自主研发与外部合作双轮发力,加速创新药与高技术门槛仿制药研发进程。其中,控股子公司鼎成肽源在细胞治疗领域斩获多项突破性进展;

自主研发的DCTY1102注射液,成为国内首款、全球第二款进入I期临床的靶向KRAS G12D的TCR-T细胞药物,可用于晚期胰腺癌、结直肠癌治疗;DC-TY3201注射液作为全球首创的多靶点下一代TCR-T产品,填补了领域空白;CAR-T产品DCTY0801注射液不仅获美国FDA孤儿药资格认证,其新药临床试验申请亦于7月份被国家药监局药品审评中心受理。一系列成果彰显了公司在生物创新药领域的核心竞争力。

在加大研发投入的同时,东北制药通过全链条精细化管理深挖成本潜力,降本增效成效显著。公司依托智

能制造系统与大数据技术,对生产过程、安全环保、能源消耗等关键环节实施自动化、可视化穿透式管理,实现从原料采购到成品发运的全流程规范化运营,大幅提升作业精度与效率。同时,强化产销联动,通过集中生产、均衡排产维持合理库存;以集中采购、战略合作为抓手优化供应链,降低原材料成本;推行全员降本思维,通过工艺优化、修旧利废等举措进一步压缩开支,成功对冲原材料价格上涨压力。

经济效益与社会责任并行,是东北制药高质量发展的鲜明底色。报告期内,公司扎实推进甘肃临夏州东乡

县针织羊毛衫、金银花、贴膏三大乡村振兴项目,通过渠道拓展与精细管理提升项目盈利水平,带动当地群众增收。此外,向西藏日喀则市定日县地震灾区捐赠1000万元抗震救灾物资,以实际行动践行企业担当,持续提升品牌形象。

展望未来,东北制药将继续深化“研发+管理”双轮驱动战略,加大创新药研发力度,推进精细化管理向纵深发展,同时稳步落实社会责任,持续提升核心竞争力与市场影响力,为行业进步与社会发展贡献更多力量。

(CIS)