

胶管胶带行业当前现状和发展建议

李 鸿

今年以来，世界经济增长深陷多重挑战的困境，通货膨胀、关税、供应链重组、政策走向以及地缘政治冲突等因素都在左右着经济发展的轨迹。在复杂多变的国内外环境中，中国经济展现出强大的韧性与活力，上半年 GDP 同比增长 5.3%，制造业景气水平持续改善。

然而，胶管胶带行业却面临着压力不断累积的严峻局面：行业“内卷化”竞争日益加剧、核心生产成本居高不下、企业利润空间持续被挤压，多重难题叠加，为行业企业的生存与发展带来巨大挑战。面对这一艰难形势，全行业同仁更需凝聚共识、团结协作，主动顺应市场变化，以“抱团发展”的姿态破解困局，在产品品质升级与产业结构优化中寻找新的发展机遇，共同推动行业突破当前发展瓶颈。

一、 行业现状分析

（一）2024 年全年行业运行情况分析

2024 年，胶管胶带行业主要下游应用领域呈现显著分化态势：钢铁、水泥、煤炭等传统基础工业及工程机械行业受需求疲软、产能调整等因素影响，持续承压运行，行业整体利润水平不断下滑；与之形成鲜明对比的是汽车行业，在新能源转型浪潮的推动下，产销两端均保持旺盛势头，新能源汽车市场渗透率持续攀升，为胶管胶带行业带来新的机遇。

在下游行业差异化需求的拉动与影响下，2024 年胶管胶带行业整体运行保持平稳，主要呈现以下六大特点：

1. 行业扩张增速放缓，进入存量优化阶段

据分会对会员企业的统计，输送带、胶管产品产量连续四年增长，V 带产品

产量连续两年增长，汽车专用胶管和汽车专用 V 带产品产量实现同比两位数增长，行业规模不断扩大。与此同时，工业总产值、销售产值、销售收入也跟随增长，但是涨幅较往年有所收窄，行业正逐步告别过去以规模扩张为主的发展模式，进入存量优化、结构调整的新阶段。

2. “内卷化”竞争加剧，利润倒挂现象凸显

在主要产品产量、产值和销售收入均增长的情况下，行业利润总额却下降 5.23%， “增收不增利”现象突出，企业生存压力进一步加大，部分不具竞争力的企业已逐步退出市场。

尽管行业整体规模在增长，但供需不均衡问题较为突出，中低端产品市场供给过剩，同质化竞争激烈；叠加部分下游招标项目中“最低价中标”机制的影响，迫使胶管胶带企业让利以获取市场份额。

自 2023 年以来，橡胶生产用各种原材料价格大幅上涨，推动生产成本维持高位，而产品价格受竞争压制难以同步提升，行业陷入 “成本高企、价格承压”的两头挤压困境，利润水平大幅降低，部分企业甚至出现亏损生产的情况。

这种无序的竞争不仅影响了企业的正常经营和发展节奏，也制约了行业整体技术水平和产品质量的提升。更有甚者，个别企业为了降低成本，不惜牺牲产品质量，生产销售假冒伪劣产品，扰乱了市场秩序，严重损害了行业的整体形象。

这种不可持续的发展态势与现阶段高质量发展的要求背道而驰，亟需全行业高度重视，通过协同合作共同破解这一难题。

3. 出口规模稳步推进，出口价格继续走低

根据协会的统计，2024 年除胶管产品出口量同比小幅下降外，输送带和 V 带产品出口明显增加，行业出口规模稳步扩大，全球布局持续推进。但是值得

警惕的是，出口额并没有与出口量同步增长，反而出现小幅下降，出口产品价格整体下行，反映出我国胶管胶带产品在国际市场上的竞争力仍以价格优势为主，高附加值产品占比偏低，国际议价能力不足。

4. 应收账款居高不下，企业夹缝中求生存

2024 年统计企业的应收账款达到 170 亿元，占销售收入的比重超过 34%，同比增幅超过 20%，资产负债率也有逐年升高的趋势。叠加销售成本连年攀升，企业运行成本不断提高，胶管胶带企业普遍面临“资金占用多、运营成本高”的双重压力，整体处于负重经营状态。

5. 产品结构不断优化

面对下游用户对产品性能、环保标准、应用场景提出的多元化要求，企业不断加大研发投入，推动产品结构优化升级。双箭股份 ST6300 智能型线圈防撕裂耐寒钢丝绳芯输送带、利通科技的核电悬链软管、永利股份的节能带、鹏翎股份的适用于新能源汽车的管路系统等新产品的涌现，不仅顺应了国家环保政策要求，有效提升了下游客户生产效率，更在关键技术领域实现突破，解决了部分“卡脖子”问题，推动行业向高端化、专业化方向发展。

6. 市场格局多元化

为拓展市场版图、规避贸易壁垒，行业内多家企业加快海外布局步伐，无锡宝通科技股份有限公司、浙江丰茂科技股份有限公司、上海永利带业股份有限公司、河北景渤石油机械有限公司、青岛环球输送带有限公司等多家企业选择海外建厂，此举不仅有助于提升企业国际市场份额，更推动行业市场格局从“单一国内市场”向“国内外双循环”多元化方向转变。

（二）2025 年上半年胶管胶带主要经济指标完成情况

根据分会对 121 家会员企业的统计，2025 年 1-6 月份工业总产值完成 249.02

亿元，同比（下同）增长 4.02%；工业销售产值完成 242.16 亿元，增长 5.3%；产品销售收入完成 254.71 亿元，增长 6.08%；其中，管带销售收入 173.59 亿元，增长 5.74%。利润总额 18.54 亿元，下降 2.34%；实现利税总额 25.1 亿元，下降 1.4%。

主导产品输送带完成 3.87 亿 m²，增长 2.65%；其中：钢绳带完成 1.18 亿 m²，增长 7.47%；胶管完成 2.74 亿 Bm，增长 10.38%；其中：钢丝增强胶管完成 1.15 亿 Bm，同比增长 3.1%；汽车专用胶管完成 3.18 亿根，增长 13.01%；橡胶履带完成 34.46 万条，增长 10.88%；V 带完成 5.7 亿 Am，增长 0.71%；汽车专用 V 带完成 0.53 亿条，下降 6.39%。

上半年管带产品出口交货值实现 42.27 亿元，增长 10.68%。输送带出口量 0.87 亿 m²，增长 13.09%；胶管出口量 0.49 亿 Bm，下降 13.57%；V 带出口量 1.27 亿 Am，增长 5.09%。

2025 年上半年行业运行呈现“营收稳健、盈利承压、出口量增价滞”的特点。其中，营收端表现稳健，销售产值和销售收入增速超过 4%，市场需求和销售转化能力良好；但是盈利端承压明显，利润总额和利税总额同比双降，降幅在 9%左右，盈利能力较同期明显减弱；出口方面，三大产品出口量均有不同程度的增长，但是出口额没有同步增长，侧面反映出部分企业仍依赖低价策略抢占市场，产品附加值及国际议价能力没有有效提升。

二、 发展建议

1、 转变发展思路，推动行业反“内卷式”竞争

3 月份的政府工作报告中明确提出，要综合整治“内卷式”竞争；7 月份召开的党外人士座谈会再次强调破除“内卷”，足以见国家治理“内卷式”竞争

的坚定决心。“内卷式”竞争是一场没有赢家的内耗，对行业发展百害而无一益。为打破行业“内卷”的困境，企业家需要转变发展思路，从低水平的价格竞争转向高质量的价值竞争；明确自身的核心价值和市场定位，避免盲目扩张和低价策略，将资源集中于核心竞争力的提升，如技术研发、品质管控、服务优化等，摆脱“内卷”束缚，推动行业竞争回归良性轨道。

2、 坚持优质优价，以品质和服务赢取市场

当前行业企业普遍面临经营压力，企业家背负着成本、资金、市场等多重负担，但越是在艰难环境下，全行业越需团结协作、抱团取暖，坚定践行“优质优价”路线。企业应跳出“低价厮杀”的泥潭，通过产品品质升级、服务体系完善赢回市场信任，推动行业从“价格竞争”向“价值创造”转型，真正实现可持续的高质量发展。

3、 以标准指导生产

以国标、行标、团标为产品质量底线，抵制“非标”和假冒伪劣产品，通过规范生产流程、强化质量管控，树立良好的企业形象，提升产品在国内外市场的信誉度，共同维护行业市场秩序。

4、 加快绿色转型升级，践行绿色发展理念

企业应积极响应国家环保政策，将绿色发展理念贯穿于企业生产经营的全过程：加大环保设施和新技术的研发投入，降低能源消耗和污染物排放，实现清洁生产；加强绿色材料的研发和应用，开发符合市场需求的环保型产品；建立健全产品生命周期管理体系，从产品设计、生产、使用到回收处理的整个过程，都要注重环境保护和资源节约，推动行业向绿色低碳方向转型发展。

5、 以创新为驱动，提升中高端产品研发与生产能力

企业要把创新作为发展第一驱动力，持续加大研发投入，尤其是中高端产品

的研发投入，提高自主创新能力，加强基础研究，在新材料、新工艺、新设备等方面寻求突破。

聚焦国内高端制造业需求，如航空航天、高端装备、新能源等领域，开发适配其工况的专用胶管胶带产品，提升产品稳定性与一致性，缩小与进口产品的质量差距，逐步实现对进口高端产品的替代，改变行业“低端出口、高端进口”的格局，抢占国内中高端市场份额。

优化成本结构，依托数字化提高运营效率

依托技术创新与数字化深度融合，破解传统生产“高耗低效”的痛点。研发新型环保橡胶材料，同时引入“橡胶配方智能算法”，通过大数据模拟不同配方的性能与成本，筛选出最优方案，从源头控制成本。此外，将数字化贯穿生产、管理、销售全流程，通过实时采集数据、预警故障、调整参数等，优化生产流程，依托数字化能耗监测系统优化高耗能环节，最终实现降本、提效双突破。

6、 拓展多元化市场

在巩固国内市场的基础上，企业应积极拓展海外市场，实现市场多元化布局。一方面，持续深耕传统出口市场，提高产品质量和服务水平，增强客户粘性；另一方面，关注新兴市场国家的发展机遇，如“一带一路”沿线国家，根据当地市场需求，开发适用于当地的产品，提高企业在新兴市场的份额。

挑战与机遇并存，困难与希望同在。只要全行业同仁能够凝聚共识、步调一致，坚决摒弃“内卷”的消耗式竞争，将精力集中到品质提升、技术创新、绿色转型和市场拓展上来，就一定能够突破当前的发展瓶颈。我相信，在企业的共同努力下，胶管胶带行业必将走出一条从“规模扩张”到“价值提升”的突围之路，迎来更加规范、健康、可持续的发展前景。