

行业洞察

博汇纸业为什么强？ 它把大型纸机变成了产品平台

发布时间 2026年8月12日

发布主体 博碳

[在线查看文章 PDF](#)



真正难复制的，不是487.77万吨，而是把配浆、涂布、纸种切换、客户认证与全球渠道，组织成一套可持续迭代的产品系统



CHINA PAPER LEADERS · NO.05

博汇纸业为什么强？ 它把大型纸机变成了产品平台

真正难复制的，不是487.77万吨，而是把配浆、涂布、纸种切换、客户认证与全球渠道，组织成一套可持续迭代的产品系统

大型纸机只是昂贵的物理资产。只有当企业能够围绕不同应用，反复重组纤维配方、湿部化学、涂层结构、表面性能、规格组合和客户认证，并把换产损失控制在

可接受范围内，大型纸机才真正成为“产品平台”。

谈博汇纸业，行业最先想到的通常是白卡纸产能。2025年，公司生产机制纸487.77万吨、销售479.22万吨；其中白纸板产量311.58万吨、销量307.90万吨。规模是博汇进入头部竞争的门票，而它更值得研究的能力，是如何让这套重资产持续进入新的应用场景。



大型纸机追求长周期、稳定、高速运行，本身并不天然柔性。每次换纸种，都可能牵动浆料结构、填料与助剂、施胶、涂料配方、车速、定量、含水率、压光、复卷和质量判定；转换过程还会产生过渡纸、清洗、降速和重新稳定的成本。博汇真正建立起来的能力，是在这些刚性约束下，把烟卡、食品卡、液体包装纸、吸塑卡、纸杯原纸、卡牌纸、白牛皮纸和数码纸等不同价值池，组织成可以持续量产的产品组合。

2025年，山东基地开发并量产21款新产品，江苏基地启动28个研发项目；白纸板毛利率达到11.33%，同比提升1.96个百分点；境外主营收入增长36.14%，毛利率达到17.25%。与此同时，研发投入达到6.76亿元，山东基地单位产品综合能耗由2023年的0.24吨标准煤/吨浆纸降至2025年的0.22。产品、市场和效率三条证据共同说明，博汇正在把规模制造升级为平台制造。

2025年又像是一次平台变现效率的压力测试：营业收入191.58亿元、增长1.20%，归母净利润1.55亿元、下降11.56%；但白纸板盈利能力和境外业务同步改善，资产负债率由69.74%降至65.48%，经营活动现金流净额增至20.65亿元。它并非简单呈现“增长失效”，而是清楚显示出优势板块正在增强、价格与产品结构仍需继续优化的过渡特征。

因此，本文不做一般企业介绍，也不把新品、技改和认证提前写成利润。真正需要回答的是：博汇怎样把大型纸机群变成产品平台？APP体系、双基地、制浆能力和全球渠道分别提供了什么？哪些经营结果已经证明它在变强，哪些指标又将决定这套平台能否释放更高回报？

FOUR NUMBERS · 四个关键数字

487.77万吨	21款
2025年机制纸产量 同比增长7.70%	山东基地2025年 开发并量产的新产品
11.33%	40.27亿元
2025年白纸板毛利率 同比提高1.96个百分点	2025年境外主营收入 同比增长36.14%

口径说明：以上均来自博汇纸业2025年年度报告。新品数量为山东基地口径；境外收入与毛利率为主营业务分地区口径，不能简单等同于单一产品的出口价格优势。

CONCLUSION FIRST · 结论先行

博汇最强的，不是拥有一张最长的产品清单，而是让同一套大型制造体系持续跨入新的价值池。

它已经形成“装备稳定性—产品开发—纸机量产—客户认证—全球销售”的完整链条。白纸板毛利改善证明产品结构开始创造价值；境外业务增长证明市场半径正在扩大；能耗、水耗和质量指标改善，则证明平台并非只靠加大产量运转。

POSITIVE EVIDENCE CHAIN · 五组正向证据

产品价值	白纸板毛利率11.33%，同比提高1.96个百分点。来源：经审计年报。
创新转化	研发投入6.76亿元，山东基地21款新品实现量产，累计授权专利201件。来源：ESG报告。
市场增量	境外主营收入增长36.14%，境外毛利率提高5.16个百分点至17.25%。来源：报。
制造效率	山东基地单位综合能耗由0.24降至0.22吨标准煤 / 吨浆纸，单位耗水由0.91吨 / 吨浆纸。来源：公司ESG运营披露。
质量表现	山东、江苏基地客户满意度分别为92.0%和91.0%，平均客诉处理时效缩短至产品召回为0起。来源：公司ESG运营披露。

可信度边界：财务数据来自经审计年报；能耗、水耗、客户与质量指标来自公司ESG报告，属于企业披露的运营数据，不等同于独立财务审计结论。

EVIDENCE MAP · 本文怎样建立可信度

- 财务结果：**2025年产销、收入、利润、分产品与分地区毛利率，采用经审计年度报告。
- 运营佐证：**研发、能耗、水耗、质量与认证采用公司年报和ESG报告，并明确企业披露属性。
- 外部验证：**绿色工厂和项目进度优先采用工信部、生态环境部门等政府公开信息。

研究判断：平均价格、平台机制与产业机会均标注为推算或分析；调价函、媒体线索与环评进度不提前计作已实现收入和利润。

CORE JUDGMENT

产品平台不是“能做多少纸种”，而是“能否稳定、合规、赚钱地切换”

如果把产品平台只理解为产品目录，就会高估新品数量、低估工业化难度。纸样达到指标，只是研发起点；真正的商业闭环还要经过纸机稳定运行、批次一致性、印刷与成型验证、食品接触或客户标准核验、规模交付和复购。

一条更接近经营本质的判断公式

产品平台价值 = 合格纸种与认证深度 × 稳定量产能力 × 有效订单质量 – 换产损失 – 库存占用 – 能源与资金成本

博汇的强项，是已经搭起从大型装备、双基地、浆料与涂布研发，到客户测试和全球销售的完整框架；它当前最需要继续证明的，则是这套框架能否持续提高单位产品毛利和自由现金流。

01 · EQUIPMENT BASE

第一层能力：大型装备不是终点，而是稳定制造的底座

博汇在山东淄博和江苏盐城拥有两大生产基地，主要装备来自Valmet、Voith、Andritz、Siemens等供应商，并配置DCS、QCS、MES、WAS等控制与管理系统。对于白纸板和

高档包装纸板，这些系统的价值并不只是自动化，而是持续控制定量、水分、横幅、涂布量、表面性能和纸病，使高速纸机上的产品波动保持在客户可接受范围内。

山东基地处于成熟造纸产业集群，便于设备、化学品、加工客户和技术人才协同；江苏基地靠近大丰港，进口木浆、木片和成品海运更便利。双基地的意义不只是产能叠加，还包括原料路径、客户半径、港口物流和产品分工的互补。

2025年，两大基地多条核心产线在单机产量、运行效率和车速上取得突破，机制纸产量增长7.70%。更有说服力的是，规模释放同时伴随效率改善：山东基地单位综合能耗由2023年的0.24降至2025年的0.22吨标准煤 / 吨浆纸，单位耗水由2024年的0.91降至0.89吨 / 吨浆纸。

质量端也给出运营佐证。公司ESG报告披露，2025年山东、江苏基地客户满意度分别达到92.0%和91.0%，平均客诉处理时效由上年的5.02天缩短至4.03天，产品召回0起。上述指标属于企业披露而非独立财务审计，但能够说明博汇追求的不只是纸机速度，而是稳定交付、客户响应和质量闭环。

博汇的装备优势可以更准确地概括为：它正在把大型纸机的规模效率、过程稳定性和产品适配能力统一起来，让多个高要求纸种具备持续量产与稳定交付的基础。

02 · PLATFORM ARCHITECTURE

第二层能力：把一张纸拆成四个可以重组的工程层

从工艺本质看，博汇并不是简单增加SKU，而是在大型纸机群上重组四类能力。每一层都能形成差异，但四层必须同时成立，产品才可能进入高价值应用。

纤维与浆料层	原生浆、化机浆、填料与长短纤维配比，决定挺度、松厚度、强度、成形和成本基础。

纸页结构层	定量、层间结合、平滑度、表面强度和含水率，决定印刷、模切、压痕、糊盒与终端手感。
涂布与功能层	颜料、胶黏剂、施胶和功能涂层，形成印刷适性、防潮、防油、阻隔、热封或特殊外观。
应用与认证层	食品接触、母婴安全、FSC产销监管链、海外法规、印刷与灌装测试，决定产品能否进入客户供应链。

这套结构使白纸板不再只有“普通社会卡”一种价值逻辑：吸塑卡强调松厚度、挺度与热成型后的平整；卡牌纸强调不透、层间结构、耐折和印刷；纸杯原纸要适配淋膜或功能涂布、模切和超声波侧封；数码印刷白卡则更关注表面平滑、油墨或墨水适配和纸病控制。

也因此，“纸种切换”不是按下按钮即时完成，而是把订单排程、配方窗口、转换损耗、质量放行和客户认证一并管理。能够把切换做得可预测，才是产品平台真正的工业含义。

03 · PRODUCT ENGINE

第三层能力：白纸板是中心平台，新品是向应用场景延伸

2025年白纸板实现主营收入118.02亿元，占造纸主营收入约63%；毛利率11.33%，同比提升1.96个百分点。它既是博汇最大的收入板块，也是目前最清晰的利润锚。白纸板的意义不只在体量，更在于它能向烟草、食品、日化、医药、母婴、文创、数码印刷和消费品包装等多个场景延伸。

山东基地2025年开发并量产21款功能性纸品，包括食品级涂布牛卡、本色液体包装纸、高档卡牌专用铜版卡、纯质纸和商务数码纸等；同时开发高克重纸杯原纸、升级涂布纸杯原纸，并针对海外市场开发蓝芯卡牌纸和超高松厚度数码印刷白卡。高松厚度吸塑卡还入选山东省制造业单项冠军产品及“好品山东”。

江苏基地则启动28个研发项目，推出无丙烯酰胺纸品、高平滑度低掉粉印刷纸，并开发用于婴幼儿及儿童纸品的无丙烯酰胺单面涂布白卡。公司年报称，该产品通过《婴幼儿及儿童用纸品基本安全技术规范》认证；自产种子胶乳实现应用，也降低了对进口丁苯胶乳与部分进口瓷土的依赖。

2025年公司研发费用6.76亿元，占营业收入3.53%；截至年末累计获得授权专利201件，其中发明专利63件、实用新型专利127件、受让发明专利11件，另有54件处于申请中。数字本身不是护城河，真正重要的是公司已建立技术、生产、采购和营销共同参与的跨部门创新机制，让研发从配方和纸样继续走向纸机、供应链、客户验证和订单。

产业判断

博汇“强”的核心证据，不是一次发布多少新品，而是已经形成“应用需求—配方设计—纸机量产—加工验证—客户认证—反馈迭代”的闭环。新品只有进入稳定复购并改善产品组合，才最终证明平台价值。

04 · APP SYNERGY

第四层能力：APP协同扩大资源界面，透明治理让协同更可持续

2020年实际控制人变更后，博汇进入金光纸业、APP中国体系。产业层面的协同方向很清楚：上游可连接更广的木浆与木纤维资源，中游可借鉴设备、工艺、认证与技术经验，下游可通过更完整的贸易与销售网络触达海外客户。博汇董事与管理层中也有APP及金光纸业相关业务经验，这有利于管理体系、产品路线和全球市场衔接。

2025年的交易数据进一步证明这种连接并非停留在概念层面：前五名供应商占年度采购总额60.81%，其中关联方采购占年度采购总额48.28%；前五名客户中的关联方销售占年度销售总额5.94%。体系内采购与渠道能够提高资源组织效率，同时也要求关联交易定价、供应连续性和上市公司独立决策保持透明。

2026年7月28日，股东会审议通过间接控股股东延期六年履行避免同业竞争承诺的议案；公告显示，1002名股东和代理人出席，议案获得65.9938%同意、33.9335%反对。通过结果与显著分歧应当同时呈现：运营协同已经存在，但更深层的同业竞争解决和资产边界梳理仍是长期工程。对产业读者而言，应把“经营协同”和“资产整合”分开评价，不能把前者自动等同于后者。

因此，APP协同最专业、也最积极的表述是：博汇拥有一个更大的原料、技术、认证和市场协同界面；协同质量则要由市场化定价、多源供应、独立治理和持续改善的上市公司业绩共同证明。

真正高质量的集团协同，是把规模化资源转化为更低的寻源成本、更快的产品验证和更广的客户触达，同时保留可比较、可审计、可持续的独立经营能力。

05 · MARKET ACCESS

第五层能力：认证与出口，把“可制造”变成“可进入市场”

博汇在国内建立36个销售办事处，并在全球关键区域配置销售办事处或营销人员。2025年，境内主营收入145.87亿元，同比下降6.20%，毛利率7.50%；境外主营收入40.27亿元，同比增长36.14%，毛利率17.25%，同比提高5.16个百分点。海外已经不是补充渠道，而是产品结构升级的重要价值出口。

这组毛利差不能简单解释为“国外售价一定更高”。不同产品结构、区域、贸易条件、运费口径、汇率和客户组合都会影响分地区毛利率。但它至少证明：在2025年的经营组合中，境外业务承载了更高的单位价值，是博汇缓解国内同质化竞争的重要通道。

FSC产销监管链、ISEGA、ISO 9001、FSSC食品安全管理体系等认证，为原料可追溯、食品包装和海外客户审核提供基础。更关键的是，高要求客户通常还要进行印刷、成型、灌装、迁移、气味、批次稳定性和工厂审核；液体包装纸等产品的订单也可能经历多轮测试。认证是准入门槛，不是订单终点。

2026年7月，桓台县融媒体中心公开信息称，博汇食品级包装纸、无菌液体包装纸等产品已销往90多个国家和地区，并进入部分全球食品、日化企业供应链。该信息属于地方媒体披露，不能替代客户和订单公告，但与2025年经审计的境外收入高增长相互印证，说明海外覆盖并非孤立线索。

全球化能力还要包括贸易救济应对。墨西哥2026年7月8日发布的反倾销终裁，对江苏博汇和山东博汇相关纸板分别适用0.2837美元 / 千克和0.3909美元 / 千克的税率。它不是

对博汇整体出口能力的否定，却清楚说明“90多个市场”的分散布局具有现实意义：海外增长越快，越需要国别组合、原产地与成本证据、客户共担机制和高附加值产品来提高韧性。

大型纸机解决“能不能稳定生产”，认证与客户测试解决“能不能进入供应链”，多市场布局和持续复购则决定这套平台能否穿越单一国家的需求与贸易波动。

PLATFORM PRESSURE TEST · 平台变现压力测试

优势板块已经先动，下一步是让改善传导到整体回报

01 | 产量和销量增长，证明基本盘仍在扩张

2025年机制纸产量增长7.70%、销量增长5.04%，营业收入增长1.20%。按分产品收入与销量增幅粗算，白纸板平均实现价格约下降3.9%，文化纸约下降5.6%。这不是公司披露的直接均价，而是基于分部数据的推算。它说明博汇在价格承压阶段仍保持产销增长，下一步提升点已经非常清晰：让差异化产品和市场结构抵消吨价压力。

02 | 白纸板率先改善，证明产品结构调整有效

白纸板毛利率提高1.96个百分点至11.33%，箱板纸提高0.59个百分点至3.11%；文化纸毛利率则下降4.31个百分点至8.21%，石膏护面纸下降3.21个百分点至2.47%。这组分化不是对平台能力的否定，而是提供了经营优先级：应继续把资源向已经证明毛利改善的白纸板、高值功能纸和海外订单倾斜。

03 | 库存百分比上升，需要结合绝对规模判断

年末白纸板、文化纸、石膏护面纸和箱板纸库存同比分别增长40.84%、148.72%、50.00%和58.03%，但四类纸库存合计22.34万吨，按简单比例约为全年销量的4.7%。百分比受上年基数影响，不能直接等同于滞销；方向上仍应持续优化订单预测、出口在途节奏和换产排程，把“能切换”进一步升级为“订单驱动的最优切换”。

04 | 成本护城河首先是纤维与能源工程

2025年披露的造纸成本中，原材料占66.27%、能源占16.97%，两者合计83.24%。因此，产品平台不能脱离浆价、木片、蒸汽、电力和自制浆比例讨论。博汇推进化学浆、化机浆技改、余热回收和废液资源化，本质是给产品创新建立成本底盘，而不是单纯扩大上游产能。

05 | 现金流与资本结构出现实质改善

2025年经营活动现金流净额20.65亿元，同比增长197.06%；同期购建长期资产支付现金4.83亿元，资产负债率由69.74%降至65.48%，管理费用下降24.49%。年报同时说明，经营现金流增长主要来自采购支付减少。财务费用虽增长18.96%，但分项显示利息支出下降，增加主要受到汇兑损益由上年收益转为当年损失影响。由此可见，公司已经在现金组织、费用压降和资本结构上主动修复，后续要让这些改善继续沉淀为利润和自由现金流。

06 | 2026年一季度归母利润恢复增长

一季度收入44.60亿元、同比下降2.27%，归母净利润5537万元、增长3.75%；扣非净利润下降1.85%，经营现金流下降28.62%。据报表计算的综合毛利率约9.22%，较上年同期约9.60%略低；期末资产负债率约69.53%，同时货币资金和短期借款均明显增加。积极信号是归母利润已经恢复增长，下一步验证重点是扣非利润、毛利率和工作资本能否同步接力。

综合判断：2025年不是博汇平台能力失效，而是一次把优势与短板同时显影的压力测试。白纸板、海外业务、现金流和资本结构已经率先改善；当高价

值产品增速持续快于普通产品、销量增长持续快于库存、毛利改善继续快于资金成本时，平台回报就会更完整地释放。

2026 CHANGE SIGNALS

七条最新线索，正在强化产品平台

2026年3月 | 山东博汇进入国家绿色工厂名单

工信部公布的2025年度绿色工厂名单中，山东博汇纸业股份有限公司列第1147项。绿色工厂不是产品溢价的直接证明，但意味着企业在能源低碳化、资源高效化、生产洁净化、产品绿色化和用地集约化方面进入国家梯度培育体系，有利于应对品牌客户审核与绿色供应链要求。

2026年2月至5月 | 化机浆技改获环评原则同意

公开环评信息显示，项目总投资约2.19亿元，拟将两条化机浆线由各20万吨提升至各30万吨，总产能由40万吨增至60万吨，并增加双辊挤浆、螺旋压榨和两套余热回收系统。其战略价值是提高高得率浆自给和能源回收能力；环评获原则同意仍不等于建成、达产或已经降本。

2025年至2026年 | 化学木浆由9.5万吨向32万吨扩建

淄博市生态环境局公开信息显示，项目拟新建32万吨连续蒸煮、筛选洗浆、氧脱与漂白系统，并配套碱回收和背压发电。年报将“加快化学浆、化机浆自给技改项目投产见效”列入2026年经营计划。它有望缩小外购浆缺口，但最终效果取决于木片成本、开机效率、良率、能源平衡和资本占用。

2026年2月至5月 | 现有纸机通过技改重新分配产品方向

“年产150万吨高档包装纸板技改项目”公开受理信息显示，项目不新增用地，拟升级16台套设备；具体方案是把原50万吨箱板纸线提升至80万吨，并把原50万吨瓦楞纸线调整为50万吨文化纸。需要注意，项目名称中的“150万吨”不能直接理解为上述两条线技改后合计产量；公示披露的两条线合计为130万吨。其真正信号是博汇正在用存量设备改造调整产品结构。

2025年延续至2026年 | 水性阻隔食品卡进入纸机在线量产路线

公司已初步建成纸机在线涂布水性阻隔食品卡产线及干湿损纸在线回收系统。ESG报告称，特定EPP产品实现纸机直接涂布一次成型，并披露相关食品接触、可回收与堆肥认证。这标志着白卡纸正在由结构材料向“基纸 + 功能层”延伸，但具体性能和合规结论只能适用于相应配方、用途与认证范围。

2026年7月 | 海外应用覆盖继续扩大

地方融媒体公开信息称，食品级包装纸、无菌液体包装纸等产品已销往90多个国家和地区。结合2025年境外主营收入增长36.14%，出口已从“消化产能”转向承载差异化产品的重要市场。下一步应继续验证海外收入质量、客户集中度、账期、汇率与售后技术服务能力。

2026年7月 | 相关纸品发出价值修复信号

公开调价函信息称，博汇自7月1日起对部分纸品提出上调200元 / 吨；不同公开转载对具体纸种范围的表述并不完全一致。这至少说明企业与行业开始尝试修复产品价值和成本传导，但调价函表达的是报价意图，不等于实际成交价、执行率或利润已经改善。真正的验证要看后续平均售价、销量、毛利率和应收账款能否同步改善。

博碳包装观察：纸机平台正在升级为“基纸 + 阻隔工程”平台

博汇的水性阻隔食品卡路线，正好揭示造纸企业与功能材料企业新的协作界面：阻隔性能不再完全依靠下游二次淋膜或复合，而是尝试在纸机或在线涂布环节，把功能层直接纳入基纸制造。这可能减少一次转运和加工，改善损纸回收，也使基纸、涂层和应用性能能够同步设计。

但“水性”只是分散介质或工艺路线描述，并不自动等于无塑、无氟、可回收、可堆肥或满足所有食品接触要求。博汇ESG报告披露的无硅、无蜡、无氟及相关认证，指向其特定EPP产品和认证范围，不能外推到所有水性阻隔涂层，也不能替代不同国家、食品类型、接触温度与时间条件下的迁移测试。

从产业化条件看，博汇同时拥有大型纸机、在线涂布、食品卡与杯纸产品基础、干湿损纸回收系统，以及食品和液体包装客户界面，具备把材料配方放进连续制造系统验证的场景优势。它的价值不在于某一项指标单点领先，而在于可以在同一平台上反复校准涂布量、车速、干燥、良率、成型和回收之间的系统平衡。

真正可规模化的纸基阻隔系统，至少要同时通过六类验证：

基纸界面：表面能、孔隙、吸液、平滑度、纤维起毛与批次稳定性；

阻隔目标：Cobb吸水、防油、WVTR水汽阻隔、OTR氧气阻隔及耐温耐湿；

纸机窗口：涂料流变、泡沫、干燥负荷、车速、涂布量、粘辊与断纸风险；

加工适性：印刷、模切、压痕、糊盒、热封、超声波侧封和三维成型；

安全合规：总迁移、特定迁移、气味、非有意添加物及目标市场法规；

回收兼容：解离、筛渣、黏着物、纤维得率、废水负荷与损纸回用稳定性。

对博碳包装功能材料系统与阻隔工程创新而言，机会不在于向纸厂提供一种孤立涂料，而在于与基纸企业、制品厂和品牌客户共同定义单位功能成本：用尽可能低的涂布量和能耗，在高速纸机上获得稳定性能，并把印刷成型、食品接触证据和回收路径一起交付。

以上为基于博汇纸业公开资料形成的产业链分析，不代表博汇纸业已采用博碳包装的具体材料，也不代表双方存在测试、供货或合作关系。

CONCLUSION

纸机是资产，产品平台才是能力

博汇纸业真正强的地方，不只是拥有大型白卡纸和包装纸板设备，而是正在把大型纸机群、浆料结构、涂布技术、双基地、APP产业协同、客户认证与全球销售网络，组织成一个可持续扩展的产品平台。

这套平台已经得到三层验证：产品端，白纸板毛利改善并实现21款新品量产；市场端，境外主营收入增长36.14%；制造端，山东基地单位产品综合能耗由2023年的0.24吨标煤 / 吨浆纸降至2025年的0.22吨标煤 / 吨浆纸，客户满意度达到92.0%。这说明博汇的产品扩展并非只有产能基础，也开始形成创新、效率和质量的协同证据。

2025年的利润、库存和价格数据，则构成了这套平台的压力测试：它没有否定平台能力，而是明确了价值兑现的下一站。纸种越多，越需要更强的订单预测、换产决策、库存管理、客户认证和资本纪律；制浆技改越深入，越需要证明木片、能源、良率和折旧形成的真实单位成本优势。

接下来判断博汇的平台是否真正完成价值兑现，应持续跟踪六个指标：

白纸板毛利率能否继续提升，高价值新品能否形成可识别的收入和毛利贡献？

产量、销量和收入增速能否重新收敛，库存增速能否回到合理区间？

化学浆、化机浆项目能否按期达产，并真实降低吨纸纤维与能源成本？

境外高毛利能否持续，同时控制客户账期、汇率、认证与贸易合规风险？

水性阻隔等功能纸能否从认证与试单走向稳定复购和规模化良率？

经营现金流能否与净利润同步改善，并转化为更低负债率和更稳定的自由现金流？

博汇已经证明自己能让大型纸机生产更多种产品；下一阶段更重要的，是证明每一次产品切换都更接近订单、更接近高毛利，也更接近可持续现金回报。

NEXT ISSUE · 系列预告

下一篇：亚太森博为什么强？它把纤维品质做成了制造标准

“中国纸业强企样本研究”不做简单企业介绍，持续拆解头部纸企的资源、成本、产品、管理与产业链能力。

博碳包装·产业洞察·研究说明

博汇纸业《2025年年度报告》：公告原文镜像

博汇纸业《2026年第一季度报告》：公告原文镜像

博汇纸业《2025年环境、社会与治理报告》：公告原文镜像

工信部2025年度绿色工厂名单：官方通知与名单

博汇年产150万吨高档包装纸板技改项目：淄博市生态环境局受理公示

博汇化学木浆扩建项目：淄博市生态环境局拟审批公示

博汇化机浆技改项目：公开环评摘要环评原则同意信息

博汇海外市场最新公开信息：桓台县融媒体中心转载

博汇2026年第二次临时股东会决议：公司公告镜像

2026年7月纸品调价公开信息：调价函汇总转载

墨西哥对华纸板反倾销终裁：墨西哥官方公报商务部贸易救济局编译

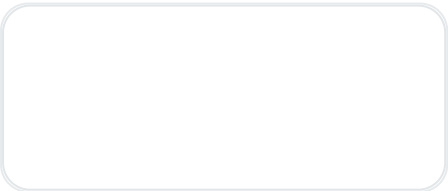
核验定位：年报第14—20页重点核对经营、产品、产销与分部毛利，第153页核对财务费用构成；ESG报告第31—34页核对创新项目，第59—60页核对能耗水耗，第87—88页核对质量表现；工信部绿色工厂名单第31页第1147项核对企业名称。

本文为产业研究与一般性信息，不构成投资、商业或法律意见。本文对企业战略、竞争力、产品路线和产业机会的分析包含基于公开资料的专业判断，不代表企业官方表述，也不意味着任何合作或产品采用关系。2025年财务数据来自经审计年报；2026年第一季度报告未经审计。平均实现价格、综合毛利率和资产负债率等标注为“粗算”或“据报表计算”的指标属于基于披露数据的推算。企业排名、产品认证、媒体报道、项目名称、环评受理或原则同意，不等于权威行业排名、适用于全部产品和用途、锁定订单、建成投产、达产或商业回报。调价函代表报价意图，不等于实际成交价或执行率；股东会决议反映治理安排，不等于资产整合；贸易救济适用范围与税率应以进口时有效的墨西哥官方规则和商品口径为准。水性阻隔不自动等于无塑、无氟、可回收或可堆肥，具体结论应结合配方、基纸、用途、接触条件、目标市场法规、认证边界和回收测试核验。信息核验截至2026年8月9日。

阅读原文

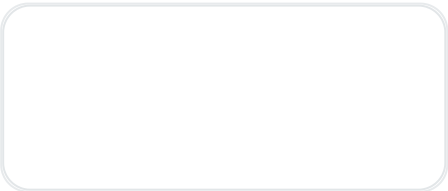
[返回行业洞察](#)

相关文章



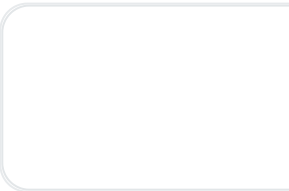
2026-08-12

山鹰国际为什么强？它真正运营的是一张循环网络



2026-08-11

理文造纸为什么强？它把成本优势做成了一套系统



2026-08-11

太阳纸业为什么强？答案维里





都佰城新材料技术（上海）有限公司

+86 400 677 9978

Bioten@dbc.cn

- | | | | | | |
|----|------|---|----|-------|---|
| 01 | 博碳观察 | → | 04 | 博碳生物 | → |
| 02 | 公司动态 | → | 05 | 博碳包装 | → |
| 03 | 行业洞察 | → | 06 | 博碳开发者 | → |

© 2010-2026 DBC 都佰城

www.dbc.cn 中国·上海市闵行区朱建路158弄15号楼 沪ICP备2022003654号-1 隐私与数据使用 网站地图