

重卡行业回暖天然气重卡爆发式增长 “抢气瓶”再现上游产业链加速重构

■本报记者 王倩

两大厂区24小时满负荷生产,全员上阵全方位保障,各大重卡主机厂采购负责人“堵门”催货……这是近两三个月,国内车载LNG供气系统(即车载LNG气瓶)头部生产企业山东奥扬新能源科技股份有限公司(以下简称“奥扬科技”)的真实写照,也是被公司视为“难得历史机遇”的具体表现。

“之前行业表现弱的时候,公司一天就生产几十个气瓶,现在加班加点一天生产300个气瓶还远远供不过来。”奥扬科技相关负责人对《证券日报》记者说。

整体来看,随着经济复苏,重卡行业回暖,经济性优势推动天然气重卡销量实现了爆发式增长。需求端的激增,使得上游车载LNG气瓶出现极度供不应求局面,LNG供气系统产业链正在加速重构。

LNG气瓶供不应求

奥扬科技相关负责人对《证券日报》记者说,今年以来,天然气价格持续走低,油气价差扩大,天然气重卡在燃料经济性方面的性价比优势凸显,因而被终端物流运输等客户所青睐。特别是进入七八月份,随着LNG气瓶库存的快速消化,以及终端对天然气重卡的需求持续增长,主机厂“抢气瓶”状况再现。

上游LNG气瓶的火热,从重卡生产企业的付款、提货形式可见一斑。“过去主机厂相对强势一些,如今则是提前预付款,并且提前订购LNG气瓶。”奥扬科技相关负责人说,不少主机厂的采购部门负责人还到企业来“堵门”订订单、提货。

LNG气瓶生产企业一下子“连轴转”起来。“奥扬科技在总部山东潍坊诸城有两大厂区,目前两大厂区全部是满负荷生产,工人两班倒,产线连续24小时不间断生产。”上述负责人说,即便如此目前仍是供不应求状态。

该负责人表示:“目前整个车载LNG供气系统行业都面对订单快速上量的局面,因此在产品研发设计与生产制造方面拥有丰富经验,产能、供应链可以快速响应,并满足高品质工



艺要求的企业,能抓住这一历史机遇实现突围。”

产业链加速重构

目前来看,过去几年因行业低迷而陷入危机的车载LNG供气系统行业的上游企业,也正因需求端的快速复苏而重回正轨。

据了解,车载LNG供气系统的上游原材料包括304不锈钢板、封头、框架、阀门、氧化钼等。但在过去两三年,一方面由于重卡行业周期问题,另一方面也由于天然气价格波动等方面因素,上游产业链遭受冲击。

记者从河南新乡市一家封头锻压企业获悉,该市多家封头生产企业在过去一两年内因经营陷入困境或关停,近期天然气重卡行业的快速向好,在助推LNG气瓶生产企业快速上量的同时,也让当地封头生产企业获得新生。

奥扬科技相关负责人也对《证券日报》记者表示,作为车载LNG供气系统的头部生产企业,公司在保障自身生产的同时,拿出真金白银帮助产业

链上游企业重整旗鼓,重新构建和打通产业链。

中国物流学会特约评论员解筱文对《证券日报》记者说:“随着天然气重卡行业的升温,车载LNG气瓶的需求大幅增长,整个产业链也面临重构调整以满足市场需求。”

解筱文表示,未来,产业链中的各个环节,包括气瓶制造、储气系统、加气站等,都将面临更大的市场机遇和挑战。“产业链上的企业需要加强合作,提升技术研发能力,提高产品品质和技术含量,以适应市场需求。”

天然气重卡或持续火爆

对于天然气重卡产业链来说,这样供不应求的状态能否持续?目前来看,利好因素居多。

首先,从重卡行业整体情况来看,据中汽协最新数据(企业开票口径,非终端销量),2023年8月份,国内重卡市场销7.1万辆,同比增长54%,环比增长16%。今年前8个月,国内重卡累销62.1万辆,同比增长31.7%。

中信证券分析认为,对于重卡行业来说,“金九银十”的销售小高点即将到来,主机厂排产有望持续提升,看好全年销量持续复苏。

其次,在今年以来重卡行业的整体回暖中,天然气重卡贡献了相当大的动能。例如,根据潍柴动力半年报,公司上半年天然气产品累计销量突破1万辆,同比增长241%。另外,根据国家统计局数据,2023年以来天然气价格不断走低,8月份天然气价格同比降幅超40%。由于天然气价格的下降降低了重卡司机需支付的燃料成本,提升了天然气重卡的性价比,中信证券认为,天然气重卡仍将是接下来国内重卡销量增长的一大重要动力。

据业内人士介绍,在“油转气”的机遇期,头部车企正积极备战“金九银十”,加紧生产天然气重卡,纷纷为下半年燃气车爆发优化产能。

解筱文认为,天然气作为清洁能源,具有较低的污染排放和碳排放,符合减少污染和应对气候变化的趋势,因此天然气重卡的火爆可能会持续一段时间。

油气价差带旺天然气重卡 电动、氢能重卡大举入局尚需时日

■本报记者 肖伟

“金九银十”是汽车展销会的传统旺季,今年的重卡市场则呈现出更多变化。

整体来看,天然气重卡生产趋旺,部分关键零部件供不应求,上游正在加班生产。有业内人士向《证券日报》记者表示,由于燃油价格处于高位,以物流企业为代表的重卡用户纷纷转投天然气重卡。与“油改气”有着相似逻辑的电动重卡、氢能重卡则受制于重卡充电桩数量过少、氢能资源分布不均等问题,目前多用于短途往返运输,大举入局还需时日。

“重卡市场有很多新动向,呈现出明显的两极分化。其中,燃油重卡的国内销售不理想,主要是物流企业受制于下游企业的成本缩减,

拿货不积极。”陕汽埃塞销售代表同琳在接受《证券日报》记者采访时表示,“天然气重卡的订单比较多,近期在展会上咨询的潜在客户也不少,天然气重卡对比燃油重卡有成本优势,而且还有一些来自地方层面的绿色补贴。”

根据卡车之家咨询研究院提供的数据,2023年1月份至7月份,国内重卡新上保险数量为361229辆,其中天然气重卡新上保险数量为63835辆,占比达17.7%。

长沙亚德物流是一家从事长途运输的物流企业,该企业负责人刘小强向记者介绍相关情况:“公司一共有12台货车跑长途运输。今年以来,电商平台逐季降价,对我们长途冷链运输来说面临很大的经营压力。为缓解这一压力,我们改用天然气货车运输,地方政府也给了一些优惠扶持

措施。就目前的情况来看,天然气重卡销售火爆不是重卡市场增量,而是存量燃油重卡的替换。”

而除天然气重卡之外,还有不少上市公司推出了电动重卡、氢能重卡等绿色概念重卡。为何长途运输的物流企业不选择这些同样有替代效应的绿色概念重卡呢?

带着疑问,《证券日报》记者采访了湖南长沙中南汽车大市场的湖南宏狮汽车贸易公司。该公司销售经理赵向东向记者介绍:“电动重卡、氢能重卡在理论模型上优于天然气重卡,如果用于物流企业,当然是事半功倍。但电动重卡需要有配套的重卡充电桩,现在在全国重卡充电桩数量很少,难以满足物流企业的长途运输要求。而天然气重卡的注入时间很短,大约2分钟到5分钟就能充满,这也是当前电动重卡无法做到的效率

水平。所以现在大部分电动重卡都用在短途往返场景中,例如港口、码头、机场、矿山、钢铁厂等。”

而对于氢能重卡,赵栋进一步解释:“氢能重卡虽然充氢时间短,但是加氢站数量太少,也缺乏对长途运输的足够配套。特别是氢能资源分布不均匀,在拥有光伏制氢、风能制氢、煤炭制氢和石化制氢的富氢地区,氢能可能具有10元/公斤的价格,而在缺氢地区的液氢可能高达30元/公斤的价格,这让跑长途的物流企业只能望而兴叹了。”

更多绿色概念重卡何时才能大举入市?湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保教授认为:“建议国内上下游企业抢抓有利时机,大力推进电动重卡、氢能重卡的相关商业配套,将短期利好变为长期利好,共同促进大物流体系的降本增效。”

天然气重卡销售火爆 陕汽欲重回行业第一

■本报记者 殷高楠

今年以来,受国内成品油价格攀升、天然气价格降低等因素影响,天然气重卡成为重卡市场热门车型。今年上半年,国内天然气重卡累销4.9万辆,较上年同期净增3.6万辆,同比大涨273.6%。

“陕汽精准研判抢抓机遇,全面布局整合资源,协同出击快速反应,截至8月底,天然气重卡销量突破1.3万辆。”陕汽销售公司天然气项目经理周子龙对《证券日报》记者表示。

数据显示,今年前7个月,陕汽天

然气重卡累计销售1.2万辆,同比增长196.6%,稳居行业第二。而作为曾经的天然气重卡“一哥”,陕汽的目标自然是重回行业第一。

天然气重卡销售的好成绩背后,是陕汽提前精准预判布局,快速响应强力抢抓的结果。周子龙表示,去年6月份陕汽重卡成立了专门的天然气攻关小组,提前策划和抢抓天然气市场机会。

“可以说,陕汽在今年的天然气重卡市场方面,已经取得一定的成绩,虽然与行业销量第一有差距,但是差距在逐渐缩小。”周子龙表示,对

于行业头部企业来说,天然气市场成为新的竞争赛道,而陕汽重卡得益于在天然气领域多年的技术、产品沉淀和商业化应用积累的良好口碑,在这个赛道上具有得天独厚的优势。

此外,陕汽还积极布局氢能重卡等新能源重卡,今年上半年,陕汽下属的德创未来共签订新能源汽车订单1395辆,其中氢能燃料电池重卡订单831辆。

作为德创未来下属动力底盘研究所所长,王东斌一直在重卡创新链上从事研发工作,只不过以前专注于燃油重卡的动力系统,现在专注于氢

燃料电池重卡的动力系统。他对《证券日报》记者表示,针对自动驾驶、氢能燃料电池等核心研发方向,德创未来整合苏州、北京等地的团队,引入近20名技术骨干,通过不断聚集资本、人才、技术等要素,目前德创未来已累计孵化各级子公司20家。

王东斌透露,公司将深度参与氢能城市示范群项目,通过规模推广降低燃料电池整车成本,加大氢能商用车的批量投入,加快从产品导入期到行业成长期的转变,加速氢能产业壮大升级,到2025年实现氢能重卡销售5000辆,实现行业领先。

微观公司

上市公司跨界光伏电池需扛住技术更新考验

■李春莲

新的光伏电池技术路线的出现,让市场再度沸腾起来。

近日,隆基绿能宣布,在接下来5年到6年,BC电池(背接触电池的统称)会是晶硅电池中的绝对主流,公司接下来的产品将逐渐采用BC技术路线。

不少业内人士将BC路线称为光伏电池技术路线的分水岭。基于此,相关概念股也备受关注。

但资本市场对于光伏行业技术路线的追捧不是第一次,显然也不是最后一次。去年,不少公司频繁跨界TOPCon电池(隧穿氧化层钝化接触电池)路线,彼时,该路线也因代表行业的先进技术而吸引了诸多公司入局。如今,多数公司还在大举扩张TOPCon电池产能,并信心满满地要替代PERC电池(发射极背面钝化电池)成为市场主流,今年也因此被称为TOPCon电池大规模放量元年。

目前业内共识是,PERC电池产能可能随着TOPCon电池产能的快速扩张而逐步退出,而隆基股份方面则认为BC技术将会逐步取代TOPCon技术。

众所周知,头部公司往往是行业技术路线的引领者。在光伏领域,持续的研发和创新是推动行业发展的关键。头部公司在光伏技术上的创新,可以持续提高企业的竞争力,提高市场占有率。

“借光”的张江高科如何“过关”?

■矫月

收获4个涨停板后,9月11日晚间,张江高科发布股票交易异常波动公告。对于股价的上涨,张江高科回应称:“公司不存在应披露而未披露的重大信息。”

9月12日,张江高科股价冲高回落,收盘报24.58元/股,涨幅为3.54%。

笔者认为,张江高科此番股价上涨背后,有几点内容值得思考:

其一,在市场人士看来,公司股价连续大涨主要是借了光刻机概念的光。由于张江高科投资了上海微电子装备(集团)股份有限公司(以下简称“上海微电子”),使得市场对公司的市值提升有所憧憬。

虽然市场预期看好,但对于投资上海微电子一事,张江高科讳莫如深,只回应媒体称,投资上海微电子具体未来能带来多大收益,暂无无法预估。同时,公司还给出了“并非上海微电子大股东,目前也无增资”的说法。

其二,市场误读张江高科与光刻机的相关关系。张江高科投资上海

这也意味着行业的追随者以及跨界而来、技术积累薄弱的公司,会成为落后产能洗牌的牺牲者。

事实上,即便是目前,旧有公司宣布跨界布局TOPCon电池。近日,某主业为印刷油墨技术开发、生产与销售的公司,斥资50亿元扩产光伏电池项目。这一转型举措饱受市场质疑。

而对于跨界的公司而言,考验已经来临,且已经有公司没有经受住考验。7月末,乾景园林宣布终止定增事项并撤回申请文件。公司本是园林绿化行业企业,去年宣布进军光伏电池等项目,其转型折戟也说明光伏行业确实在资金、技术等方面存在一定壁垒,跨界企业想要在竞争如此激烈的领域分一杯羹,并非易事。

实际上,光伏电池技术路线之争从未停止,随着企业创新力度的加大,技术更新的速度也在加快,对很多企业尤其是跨界而来、刚刚进入这个领域的企业来说,风险也随之增加。

虽然光伏行业具有广阔的市场前景和持续的增长潜力,但上市公司跨界进入这个领域更需要考虑技术路线变化所带来的不确定性风险。尤其是跟风而来的企业,还停留在前一个技术层面的产品生产,下一个新技术就来了。因此,不管是进行下一步技术研发,还是有意向跨界的企业,在此刻都应该更为审慎,多做市场调研,切忌盲目跟风。

微电子的消息充斥互联网,且有文章鼓吹此举会给公司带来大量收益。但从张江高科发布的公告来看,公司主营业务与光刻机毫无关系。张江高科在公告中表示,公司近期主营业务无重大变化,主要包括围绕浦东新区三大先导产业的产业投资和张江科学城的高科技园区开发运营。

其三,张江高科股价涨停被警示有炒作成分,公司股价疑遭游资爆炒。截至9月12日,张江高科股价在短短7个交易日里涨幅高达57%。

据同花顺统计数据显示,截至9月11日,张江高科在连续三个交易日涨幅偏离值累计达20%,证券机构买入金额前5名合计达8.44亿元,其中买入前三名均为机构专用。而同花顺AI资讯社最新消息显示,张江高科9月12日主力(dde大单净额)大幅流出,净流出金额为9.4亿元。有分析认为,换手率较高,主力抛售的嫌疑较大。

抛开种种消息的炒作,从公司公告来看,光刻机概念对于张江高科来说还为时尚早,投资者也应该警惕相关股价炒作风险。

“光刻机”概念股蓝英装备收深交所关注函 被要求说明相关产品订单信息

■本报记者 张敏
见习记者 熊悦

9月12日晚间,因搭乘“光刻机”概念而近期股价大涨的蓝英装备收到深交所下发的关注函。

深交所要求公司说明,公司用于光刻机行业产品的主要技术特征、技术优势、生产研发团队、在手订单、毛利率、在核心客户供应链体系中的具体定位和价值占比,以及上述产品对公司业绩是否具有重大影响等。

《证券日报》记者就此以投资者身份多次致电公司相关负责人,但截至发稿未得到回复。

2022年年报显示,去年,蓝英装备的工业清洗系统及表面处理业务和智能装备制造两大主营业务的营收占比分别为89.07%、10.73%。区域市场方面,公司以欧洲、北美等境外市场为主,去年境外市场的营收占比在八成以上。

据介绍,蓝英装备的工业清洗系统及表面处理业务客户包括全球多数汽车制造行业领军企业、通用工业制造业巨头企业、电子制造业龙头企业、高端手表制造商等一流企业。蓝英装备称,公司与这些国内外知名客户保持长期稳定的合作关系。2022年,公司来自前五大客户的销售总额为2.7亿元,占年度销售总额比

例为21.38%。

从业绩表现来看,2020年至2022年,公司已连亏三年,归母净利润分别为-1.84亿元、-6908万元和-5450万元。2023年半年度报告显示,公司归母净利润亏损幅度较上年同期进一步缩小,亏损额为153.9万元;营收则同比增长44.15%至6.82亿元。

值得注意的是,受“光刻机”概念催化等因素影响,近期,蓝英装备于多个交易日股价出现较大涨幅,公司股票于9月6日、9月8日涨停,两度触及股票交易异常波动。

对此,深交所要求公司结合其所处行业、市场需求及环境变化、主营业务经营情况、产能利用率情况、市场竞争力等核实说明,公司基本面是否发生重大变化,近期股价涨幅与公司基本面是否匹配,结合同行业公司市值、市盈率、股价波动幅度等,就股价大幅波动进行充分风险提示,并核查是否存在其他应披露未披露信息,是否存在主动迎合市场热点炒作股价的情况。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林认为,蓝英装备工业清洗系统及表面处理业务涵盖的行业很多,光刻机相关订单仅为其中一部分,投资者要警惕公司蹭概念拉升股价的情况。