

兰石重装向“新”而行

■本报记者 张敏 刘欢

在“双碳”背景下，高歌猛进的新能源产业正“倒逼”传统能源装备制造转型升级。

“原有能源装备制造产业必须向新能源装备制造转型。”国家气候变化专家委员会委员、国家发改委能源研究所原所长、中国能源研究会原常务副理事长、学术顾问周大地表示。

当下，新能源装备制造发展潜力正加速释放。面对巨大的发展空间和转型关键期，众多企业率先出击，而老牌能源装备制造企业兰石重装也不例外。近年来，公司加速向新能源装备制造转型步伐，着力布局氢能、光伏、核能、储能等业务并取得显著成效，旨在转型浪潮中引领行业风向。

近日，《证券日报》记者走进兰石重装实地走访，探寻兰石重装的发展密码。

深“厚”积淀

兰石重装始建于1953年，前身是国家“一五”期间的156个重点建设项目之一——兰州炼油化工设备厂。通过自主研发，兰石重装在传统能源装备制造领域创造了国内首台单层厚壁、高温高压加氢反应器，首台板焊热壁堆焊加氢反应器百余个“中国第一”和“中国之最”。

行走在兰石重装的焊接车间，记者看到了老牌能源装备制造企业“以工匠精神铸造大国品质”的底蕴。“焊工技术大师、劳模创新工作室培训现场”“魏本强技能大师、劳模创新工作室培训现场”……兰石重装董事长秘书武锐向记者介绍，魏本强、魏本强都是国家级技能大师，魏本强被称为“铁裁缝”，他“剪下”的钢板每一张就是几十万元甚至上百万元；魏本强则是焊接大师，他焊接的钢板堪称“天衣无缝”。

然而，头顶“中国石化机械摇篮和脊梁”“装备中国功勋企业”光环的兰石重装，也曾一度陷入传统能源装备制造行业产能过剩、市场需求不足的窘境，公司经营一度承压。在此背景下，公司开始向新能源装备制造转型。

“在推动能源绿色低碳发展和结构转型大形势下，传统能源技术装备亟须革新和提升水平。2014年，公司上市时就提出要从传统能源装备制造向新能源装备制造转型，在甘肃省的政策推动下，公司在‘十四五’规划中将新能源装备制造营收占比提升至50%。”兰石重装董事长张璞向记者表示。

确定好方向后，就要推动关键能源装备制造的技术攻关。

“深知关键核心技术要不来、买不来、讨不来，必须掌握在自己手中，公司始终把重大技术攻关作为提升核心竞争力、实现高质量发展的关键途径。经过几年的积累，公司紧紧抓住了‘双碳’目标及能源结构调整的历史机遇，现已完成了‘核氢光



图①98MPa高压气态储氢容器 摄影/刘欢

图②机械手焊接，图③董事长张璞向记者介绍产品 摄影/王毅辉

储”的卡点布局。”张璞表示，为快速满足市场需求、降低成本，公司还围绕共建“一带一路”的机遇，完成了“一个中心+四大基地+移动工厂”的优势产能布局。

“氢”风徐来

当下，兰石重装正凭借内部研发与集团协同优势，快速布局氢能业务。在生产车间里，记者看到的不少“大块头”都拥有兰石重装的自主知识产权。

占据车间中心的是两台蓝白相间、写着“氢出于兰 而盛于兰”的大型设备。兰石重装炼化分公司加工车间副主任姚博贵介绍，这两台设备是公司根据国内加氢站等使用场景对储氢压力的要求，自主设计的氢能产品——98MPa、50MPa高压气态储氢系列容器。武锐也介绍，上述容器主要用在储氢方面，其攻克了单体积高密度、大容量储氢等难题，并通过了评审鉴定，技术达到国际先进水平。

除了上述储氢设备，兰石重装目前已研制完成1000Nm³/h碱性电解水制氢装置、全系列低压储氢球罐和中高压储氢压力容器、加氢站用储氢容器、微通道换热器(PCHE)、离子液压缩机等产品，基本涵盖氢能全产业链。

2022年9月份，兰石重装发布的氢能装备产业发展规划纲要提出，到2025年，公司在“制、储、运、用(加)”等产业链关键技术领域取得突破性进展，实现自主设计、自主制造、自主销售的新局面，产业创新能力总体达到行业领先水平，建设各类加氢站100座左右，建成1家至2家国际一流的创新研发平台，氢能产业链规模占到总营收的20%。

兰石重装的上述规划，正是基于氢能设备市场的巨大空间。

据国际氢能委员会预测，到2030年，全球氢能领域投资总额将达5000亿美元；到2050年，氢能将满足全球18%的终端能源需求。氢能产业将创造3000万个工作岗位，减少60亿吨二氧化碳排放，并创造超过2.5万亿美元的市场价值。

向“光”而行

以光伏为代表的清洁低碳新能源也是能源行业转型的主力军。多晶硅是光伏行业电池板主要原料，其生产核心设备——冷氢化反应器多采用N08810镍基合金材料制造。

2021年9月份，兰石重装研制出首台国产化N08810材质冷氢化反应器，突破了厚壁镍基材料材质特殊、对耐高温高压耐高磨损及耐腐蚀等10余项技术难题，实现了光伏多晶硅领域核心设备制造的完全国产化，打破了国外技术封锁。

“2020年至2021年间，冷氢化反应器进口材料的采购周期长达12个月，采购成本也居高不下。了解到市场需求后，公司快速反应，抓住此次机会，从材料到产品交付仅用了不到7个月，交货周期短且大大降低了产品成本。”谈起N08810的研制过程，张璞颇感自豪。

市场需求的高速增长，让用于制造光伏面板的多晶硅材料呈现供不应求的局面。继而新能源企业纷纷规划新建多晶硅项目，同时对多晶硅制造设备要求趋向大型化、轻量化。

为了解决这些问题，兰石重装在国产化N08810材质冷氢化反应器的基础上，又快速

研制出性能更为优越、高温强度和抗氧化性更为出色的国产化N08120材质冷氢化反应器，成为国产化材料冷氢化反应器的唯一制造商。今年上半年，兰石重装与亚洲硅业子公司签订10万吨N08120冷氢化反应器项目，顺利进入直径4.5m以上冷氢化反应器市场。

兰石重装已经成为新能源装备领域的“多面手”。比如，在核能装备赛道，兰石重装产品覆盖上游核化工和核燃料领域设备、中游核电站设备和下游核燃料循环后处理设备。已取得中核集团、中广核集团、华能集团、清华大学核研院等40家核电业主单位供应商资格；在储能装备赛道，公司正在开展市场化推广的高温熔盐储能热管理系统集成设计及相关设备，目前正在开展新型氢(氨)储能等领域关键技术及核心设备。

老牌企业焕发新活力需要的是不断与时俱进，实现核心技术突破，而兰石重装的发展密码，在于打造了一支高层次科研队伍。目前，公司拥有工程技术人员1149人，其中正高级工程师21人、高级工程师195人、其他高级职称10人，占公司总人数的29.84%；拥有技师及高级技师238人，占公司总人数的6.18%。

凭借上述优势，兰石重装近几年业绩逐步增长，更是在2022年取得新能源装备订单同比增长81.23%的好成绩。对于未来，张璞信心满满：“随着创新思维、管理模式的转变，适应市场、转型升级的加快，公司的‘核氢光储’产业将进一步做大做强，进而推动公司高质量发展。”

公司零距离·新经济新动能

微观公司

减肥药概念股的“虚火”还能烧多久？

■矫月

近期，多只减肥药概念股在资本市场表现亮眼。比如，众生药业10月13日涨停，而百花医药则已连续3个交易日收获涨停。

笔者认为，个别减肥药概念股大涨背后隐藏着三大风险。

其一，多只减肥药概念股公告称相关产品尚处研发期，更有公司表示创新药研发周期长、研发投入大，临床研究存在结果不及预期甚至临床研究失败的风险。

回溯本轮减肥药行情，主要围绕GLP-1受体激动剂。GLP-1类药物可以有效促进胰岛素分泌以降低血糖，近年来其减肥适应症备受资本市场追捧。而即便如此，对于国内多数减肥药概念股而言，相关减肥药的研发仍在路上。

以众生药业为例，其RAY1225注射液属于长效GLP-1类药物，但目前还在开展I期临床研究（于5月份完成首例入组）。事实

上，在目前的减肥药概念股中，有多家公司相关产品尚未成型，未来业绩难以预测。

其二，减肥药市场面临激烈竞争。例如，两款GLP-1类药物的减重适应症已在美国获批，分别是司美格鲁肽和利拉鲁肽，而这两款产品均由诺和诺德公司开发；此外，礼来制药的GLP-1R/GIPR双靶点激动剂替尔泊肽注射液减重适应症的注册申请已获国家药监局受理。

在业内人士看来，礼来制药和诺和诺德两巨头瓜分了GLP-1受体激动剂类产品90%的市场份额。

其三，个别减肥药概念股大涨，暗藏投资风险。10月13日晚间，已连续3个交易日收获涨停的百花医药公告称，公司生产经营未发生重大变化。近期公司股价波动较大，敬请广大投资者注意二级市场交易风险，理性决策，审慎投资。而与此同时，百花医药还在公告中就“减肥药概念”澄清，“公司无相关药品的生产及销售业务”。

利用电子电力转换技术同源布局 科士达切入逆变器市场紧抓高增长机遇

■本报记者 丁蓉

在日前举行的杭州第19届亚运会上，科士达作为数据中心综合解决方案提供商，为电力稳定供应提供可靠保障。当下绿色低碳发展已成为全球共识，在世界各国推进绿色能源转型过程中，科士达紧抓全球逆变器市场发展机遇，切入新能源赛道，近两年来业绩连续高速增长。

10月13日，《证券日报》记者来到位于深圳光明区的科士达工业园走访调研，在光储产品、数据中心生产车间一线，工作人员正在满负荷、快节奏作业。

以数据中心业务起家的科士达，是如何利用自身技术优势进入逆变器市场的？科士达董秘陶涛在接受《证券日报》记者采访时表示：“电子电力转换是公司的底层核心技术，科士达2010年上市后不断寻找新的市场机会，在全球绿色经济背景下，各国政策与市场都在向新能源倾斜，公司因技术同源布局发展新业务，不断开发科士达逆变器系列产品，一步步在市场上站稳脚跟，形成数据中心与新能源业务双翼发展。”

业绩实现强劲增长

科士达自2021年起业绩进入加速增长期，2021年、2022年归母净利润同比增长23.13%、75.90%，2023年上半年实现归母净利润5.01亿元，同比增长129.85%。

公司业绩的快速成长，与光储产品业务的发展壮大密不可分。根据科士达2023年半年报，公司光伏逆变器及储能设备收入14.97亿元，较去年同期增长290.96%，占公司营业收入53.03%，首次超过公司总营收的五成。

科士达是一家技术引领型企业。公司基于不间断电源核心技术，成为最早一批进入光伏行业的国内企业之一。近几年，公司又进入储能行业，开始重点布局储能逆变器系列产品。在科士达董事长、总经理刘程宇的带领下，公司在电力电子变换器拓扑结构、控制方式和电源核心零部件等关键技术方面实现创新和超越。

科士达现有的光储产品包括集中式光伏逆变器系统、户用储能系统、光储系统、新能源储能电站等。在光明区科士达工业园，《证券日报》记者身着防晒

无惧市场短期波动

在全球光伏市场的大风口之中，作为光伏系统“心脏”角色的逆变器迎来了产业发展的“高光时刻”。不过在业内看来，随着光伏电池组件价格持续下行，部分海外需求产生观望情绪，需求可能放缓，或对国内厂商海外销售形成一定拖累。

范涛表示：“从行业发展生态来说，行业的短期需求都会呈现出波动性。短期海外市场呈现出一定观望情绪，但今年国内光伏市场却相对火热。这是不同市场在宏观环境、经济形势、政策力度、原材料价格等多重因素作用下，呈现出的不同短期动态。”

在范涛看来，行业长期发展的必然性才是核心因素。从全球碳达峰、碳中和目标和各地出台的能源政策来看，都体现出了要坚定走绿色能源转型步伐。这样的情况下，新能源产业必然是发展主流，逆变器市场仍然有着很大空间。

而随着原材料成本的下降，储能系统的应用空间正在进一步打开。科士达布局的工商业储能和户储，去年开始放量，未来两三年，公司将继续进行渠道铺设及新客户开发。科士达在户用储能和工商业储能推出一体机系统等方案，集合了公司在电力电子、储能领域的优势，解决海外安装服务成本高的痛点，并支持虚拟电站模式，已取得美国、英国、德国、意大利、法国、荷兰、澳大利亚、南非、泰国等目标市场的认证。

多家上市公司前9个月生猪出栏量已超去年全年

■本报记者 桂小笋

生猪养殖龙头此前大举扩张带来的产能释放仍在延续。截至10月13日，多家拥有生猪养殖业务的上市公司发布了9月份销售数据，数据显示，这些公司今年前9个月的生猪出栏量已超过去年全年。

公告显示，天邦食品今年前9个月销售商品猪459.43万头，而在2022年公司累计销售商品猪442.15万头；温氏股份在2022年全年累计销售生猪1790.86万头，而今年前9个月，累计销售生猪1832.59万头；天康生物今年前9个月公司累计销售生猪205.83万头，去年全年累计销售生猪202.72万头。

在发布销售数据的同时，多家上市

公司提及，今年生猪销售数量的上涨，是产能扩张或投苗增加所致。不过，对比今年前9个月的生猪销售均价可知，在较长的时间内，销售均价处于较低位置，生猪养殖企业的盈利压力明显。

安信国际的最新研报认为，目前生猪价格仍处于磨底阶段，经历了上半年持续回落，至8月份出现一波小的反弹，最近一个月又再次回落。单体的主要原因还是在于夏季需求增加，叠加前期养殖户超卖，出现的短期供需失衡。但是过去三年在超级猪周期刺激下，行业大规模扩产，带来生猪供应仍然较为充足，对生猪价格的支撑有限。

在当前的行业背景下，接受《证券日报》记者采访的行业人士表示，控制

产能成为行业关注最多的事项。进入四季度后，虽然后续需求有望得到改善，但对行业的观察来看，预计供给端仍将有多重潜在压力，生猪价格大幅上涨比较困难。

布瑞克农产品集购网高级分析师徐洪志在接受《证券日报》记者采访时介绍，当前，生猪养殖企业面临的主要压力来自两个方面：如何通过降低成本度过亏损阶段和保障资金链的健康。

对此，卓创资讯生猪分析师牛哲告诉《证券日报》记者，目前多数生猪养殖企业暂时延缓了生猪养殖项目的投建，多选择利用当前已建成的产能陆续投产经营。也有部分龙头企业为降本增效，通过合作、自建等方式建设光伏发电设

施，解决部分用电需求，降低生产成本。

“从上市公司发布的公告中可以看出，一些公司短期借款的同比增幅是历史最高水平，在这种情况下，企业继续投建扩产的意愿不强，但头部企业和二线企业的策略仍有区别。以‘千万俱乐部（即年出栏量超过1000万头）’为目标的企业，并未选择调减出栏目标，并在现有产能规模不增加的情况下，仍在适度增加投苗数量，这是因为在工厂化养殖模式下，成本可以被摊薄；但在千万规模以下的企业则下调了今年的出栏目标，也有企业表示2023年至2024年的资本开支不会投入到生猪业务当中，不再考虑新建产能，并将通过优化母猪存栏结构的方式逐步调减现有产能。”徐洪志说。

重卡行业景气度回升 潍柴动力前三季度净利预增80%至100%

■本报记者 王倩

10月13日晚，潍柴动力发布2023年前三季度业绩预告，数据显示，今年前三季度，公司预计实现归母净利润59.61亿元至66.24亿元，同比增长80%至100%；扣非后归母净利润51.71亿元至57.91亿元，同比增长150%至180%；其中，第三季度公司预计实现归母净利润20.35亿元至27.76亿元，同比增长120%至200%；扣非后归母净利润16.44亿元至21.92亿元，同比增长260%至380%。

潍柴动力相关负责人对《证券日报》记者表示，今年以来重卡行业需求复苏和出口市场需求旺盛，公司抢抓此机遇，

持续推进产品和业务结构调整，推动业绩实现同比大幅增长，也彰显出公司作为行业龙头的独特竞争优势与强大的产业链竞争力。

根据第一商用车网统计数据，2023年9月份，我国重卡市场销售约8万辆左右（开票口径，包含出口和新能源），比8月份上升12%；比上年同期的5.18万辆增长55%，净增加接近3万辆。这是今年我国重卡市场销售第八个月实现同比增长。

今年1月份至9月份，我国重卡市场累计销售70.1万辆，同比上涨34%。今年前三个季度，我国重卡市场累计销量已经超过去年全年，整体行业转暖迹象

持续凸显。

今年以来，由于天然气价格下降，天然气重卡的经济性凸显，推动这一细分市场高速增长。根据摩根士丹利最新研报，今年1月份至8月份，中国天然气重卡行业渗透率从2022年全年的5.6%增长至13.3%。研报显示，潍柴动力作为天然气发动机行业龙头也明显受益，从而提升了其在重卡发动机行业中的市场份额。

对于接下来的行业走势，西南证券研报预测，未来在透支效应逐渐出清、出口高景气叠加宏观经济企稳增长等因素影响下，行业景气度能够持续恢复，行业重卡销量有望持续同比高增。其中，对

于天然气重卡行业的走势，中国物流学会特约研究员解筱文对《证券日报》记者表示，在环保和能源结构调整的大背景下，天然气重卡行业有望在未来一段时间内保持较高的增长势头。

明朗的行业前景也使得潍柴动力获得知名机构看好。香港联交所最新资料显示，9月29日，Pzena Investment Management, LLC增持公司1430万股，涉及资金约1.45亿港元，表明其对公司基本面和投资价值的认可。

西南证券表示，作为行业龙头的潍柴动力，受益于重卡行业销量的恢复，与重卡行业相关的业务收入有望继续恢复，盈利能力有望持续提升。