

走民企 说创新

盘古智能：勇当风电“动力守护者”

■本报记者 刘 钊

在广袤无垠的海疆之上，一座座风电塔架如钢铁巨人般巍然屹立，叶片迎着海风昼夜不息地旋转。这些“钢铁巨人”稳定运行的背后，离不开一套强大润滑系统的有力支撑。

长期以来，风电润滑系统的核心技术一直被国际巨头垄断，制约着我国风电产业的自主发展。经过十余年的潜心研发与技术攻坚，这一局面终于被青岛盘古智能制造股份有限公司（以下简称“盘古智能”）打破。公司凭借“润滑+液压”双轮驱动战略，构建起覆盖全球的服务网络体系，成长为风电产业的“动力守护者”。

技术破壁
从突破到引领

根据国家能源局及中国电力企业联合会数据，2024年全国风电新增并网装机容量达7982万千瓦，同比增长6%。同年，全国风电发电量占全社会用电量的比重达到10.1%。

风电产业的迅猛发展对核心部件的可靠性提出了更高要求。润滑系统作为保障机组稳定运行的“生命线”，其核心技术曾长期掌握在海外企业手中。凭借一股不服输的干劲，工程师出身的盘古智能董事长邵安仓带领研发团队持之以恒，攻坚克难，成功实现国产化突破。盘古智能年报披露，截至2024年，盘古智能的风机集中润滑系统国内市场占有率已超60%，连续多年稳居行业首位。

当前，风电机组正朝着大型化、深远海方向发展，传统润滑方案已难以满足新需求。“比如原来的双球轴承升级为三排柱轴承后，对设备的润滑要求提升了一大截，传统系统解决方案完全不适用。”邵安仓解释说。

为此，盘古智能聚焦风电机组核心痛点，加大对液压变桨、液压偏航技术的研发投入。其中，盘古智能首创的液压偏航系统能够解决困扰行业多年的减速机损坏、齿断裂、异响等痛点，显著降低维护成本。

从构思方案到样品落地，经历了多年反复研发推演。液压偏航系统融合液压技术的强劲动力与电控技术的精准调控，通过高同步

性和强过载保护能力，确保机组在极端风况下高效平稳运行，在风电大兆瓦机组中展现出广阔应用前景。2024年，公司液压系统销售收入达1.29亿元，同比增长83.82%，成为业绩增长的核心引擎。

过去三年，公司研发投入累计突破7000万元，研发投入占营业收入的比例逐年增长。截至2024年底，公司累计获得16项发明专利和51项实用新型专利，形成覆盖集中润滑系统、液压系统、膜片联轴器、润滑油脂等多系列产品的技术矩阵和专利保护。同时，公司正积极拓展非风电领域市场，已将集中润滑系统、液压阀等核心产品的应用领域扩展至工程机械、矿山机械、盾构机等多个行业领域。

“‘盘古智能（上海）技术研发中心项目’正在有条不紊地推进中，并逐步投入使用。先进研发设备与实验平台的陆续投入使用，为吸引高端技术人才、开展前沿技术攻关提供了优越条件，有力提升了公司的研发实力和技术创新地位。”公司相关业务负责人表示。

联动协同
构建全球服务网络

“主机厂都在走出去，盘古智能必须跟着客户‘出海’，把产业链带向全球。”邵安仓向记者表示，公司国际化战略十分清晰。

公司在国际市场采取主动出击策略，先后亮相欧洲（德国）汉堡国际风能展、美国国际清洁能源博览会、法国巴黎工程机械展览会等具有行业影响力的国际展会，通过前沿技术展示、与同行深度交流，公司的创新产品及行业解决方案获得业界广泛关注与高度认可。

“今年4月份，在德国宝马展上，我注意到国内众多主机厂家的身影随处可见，然而与之形成鲜明对比的是，国内系统集成商的身影却寥寥无几。”这一现象让邵安仓深切感受到，中国液件，尤其是液压系统要真正走向国际舞台，仍需经历一段漫长的探索与跋涉。“国内相关企业最关键的是要沉下心来，脚踏实地地打磨产品，坚守对品质的极致追求，唯有如此，才能在国际竞争中站稳脚跟，实现长远发展。”

随着风电行业全球化布局加速，盘古智能以“客户在哪，服务就



图①盘古智能液压站生产线

图②盘古智能车间工作人员正在进行生产操作

图③盘古智能公司鸟瞰图
刘笑辰 王懿辉/摄

在哪”为原则，在德国、泰国等地设立全资子公司，构建起服务全球的营销网络。2024年，公司海外销售额达7505万元，同比增长52.56%，占营业收入比重提升至15.59%。

在生产环节，生产基地的全球化布局进一步增强产业链韧性。2024年公司启动建设的泰国生产基地，将承担海外部分地区的生产交付任务，与国内基地形成互补。

“泰国基地靠近客户项目现场，能实现订单快速响应，降低物流成本。”公司海外业务相关负责人表示，基地投产后，海外客户的交货周期将大幅缩短，响应速度也显著提升。

跟随客户“出海”的策略让盘古智能实现全球化的“精准卡位”。国内风电主机厂金风科技、三一重能等加速海外布局时，盘古智能同步推进配套服务，形成“客户拓展—需求对接—本地化服务”的联动机制。

双向赋能
零缺陷文化+绿色转型

“风电设备价值高、运维成本大，产品出问题的处理成本是货物价值的数倍以上。”盘古智能技术

总监齐宝春表示，对产品质量的重视深入公司的骨髓。

“‘零缺陷’不是口号，而是贯穿研发、生产、服务全流程的质量文化，这种对品质的极致追求，成为公司从价格战突围到引领价值链的核心底气。”齐宝春表示。

质量管控体系覆盖产品全生命周期。在生产环节，公司对原材料进行严苛筛选，关键元器件如泵芯、分配器等实现自研自制，从源头保障质量；研发设计阶段，公司对产品的使用环境等关键参数反复进行模拟测试；同时公司配置专业检验检测设备，对产品精度、性能等指标进行严格管控。盘古智能研发制造的样品验证周期长达数月甚至数年，通过高低温、振动、盐雾等极端环境测试，确保了产品在风电设备使用寿命周期内稳定运行。

与主机厂定制化合作，进一步强化质量协同。盘古智能与金风科技、三一重能等头部企业建立联合研发机制，深入了解机组运行场景，共同优化润滑与液压系统方案。“客户最清楚设备在实际工况中的表现，我们把他们的经验融入产品设计，比如针对海上风电的防腐蚀要求，在产品表面处理工艺上增加防

护，故障率大幅降低。”齐宝春进一步表示，这种“主机厂+零部件企业”的协同模式，让产品适配性显著提升，客户满意度大幅提高。

如果说“零缺陷文化”为盘古智能构建了坚实的品质根基与核心竞争力底座，那么绿色转型成为盘古智能价值创造的新维度。公司已建成“绿色工厂”，实现用电用水实时监控，并通过光伏屋顶项目发电实现二氧化碳减排。在风电行业追求全生命周期低碳的趋势下，公司从生产端到产品端的绿色改造，不仅响应“双碳”政策，更成为吸引海外客户的重要亮点。

上市两年来，盘古智能以“长跑者”的姿态平衡短期盈利与长期投入。公司营业收入持续增长，尽管净利润规模有所下滑，但研发投入的持续增加、海外市场的快速拓展、新产品矩阵的不断完善。

“上市让资金更充沛，但压力也更大，我们必须把产品做好，拓展更多领域。”邵安仓表示，“未来，盘古智能将持续聚焦润滑与液压系统主业，深化双技术平台协同，通过全球服务网络布局与数字化建设，向‘成为世界一流的润滑与液压系统制造商’的愿景稳步迈进。”

政策引领医疗器械企业聚焦高端创新

■本报记者 郭霁霞
见习记者 王 楠

近期，医疗器械板块备受瞩目。东方财富Choice数据显示，截至8月20日收盘，A股市场医疗器械板块（申万二级行业）的131家企业中，有125家在近一个月内实现股价上涨。其中，赛诺医疗科技股份有限公司的股价区间累计涨幅高达207.59%。与此同时，共有13家相关企业接受了机构调研。南微医学科技股份有限公司和杭州安杰思医学科技股份有限公司（以下简称“安杰思”）位列调研榜单前列。

盘古智库（北京）信息咨询有限公司高级研究员江瀚表示，机构投资者是资本市场的“专业定价者”，

其对医疗器械行业密集调研，表明专业资本正在重新评估该领域的成长性。

我国密集出台支持政策，引导医疗器械行业加速迈向高质量发展。今年1月份，《国务院办公厅关于全面深化药品医疗器械监管改革促进医药产业高质量发展的意见》发布并提出，深化药品医疗器械监管全过程改革，加快构建药品医疗器械领域全国统一大市场，打造具有全球竞争力的创新生态，推动我国从制药大国向制药强国跨越，更好满足人民群众对高质量药品医疗器械的需求。

为进一步落实国务院办公厅的政策部署，今年7月份，国家药监局发布《国家药监局关于发布优化全生命周期监管支持高端医疗器械创

新发展的有关举措的公告》，提出了支持医用机器人、高端医学影像设备、人工智能医疗器械、新型生物材料医疗器械等高端医疗器械领域实现重大创新的十大举措。

从市场规模来看，高端医疗器械具有广阔的发展前景。据前瞻研究院预测，随着技术快速发展及国产替代的全面渗透，未来中国高端医疗器械市场规模将保持快速增长，预计2030年达到2.8万亿元。

政策引导企业聚焦高端创新，还有助于打破医疗器械行业“低端锁定”的困局。江瀚表示：“这不仅能解决行业的技术难题，减少对高端进口设备的依赖；还能推动我国医疗器械产业链向高附加值环节延伸，实现出口结构从‘低值耗材’向

‘高技术设备’的转型升级，进而提升行业的整体价值和国际竞争力。”

除了推进高端医疗器械创新发展外，国家还积极引导国产医疗器械企业参与出口贸易。在此背景下，相关上市企业纷纷加大“走出去”步伐，医疗器械企业“出海”已成趋势。

例如，迈得医疗工业设备股份有限公司通过参展、观展、口碑建设、客户拜访等方式拓展海外渠道，不断提升公司的国际知名度和影响力，已取得显著成果。公司相关负责人表示，在接受调研时表示，目前海外客户来访频次大幅增加，2024年末公司境外在手订单超6000万元。

安杰思则通过本土化经营、建设海外生产基地等方式进一步深化全球化布局。随着渠道客户管理和新

兴市场开拓的不断深入，公司产品已成功销往六大洲的60多个国家，签约合作客户总数达到130家，全球市场竞争力和品牌形象稳步提升。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示，随着经济发展和医疗水平提高，全球医疗市场需求持续增长，尤其是新兴国家和地区对医疗器械的需求日益旺盛，这为我国医疗器械企业“出海”提供了广阔市场空间。

“医疗器械行业正经历从‘政策驱动技术升级’到‘资本护航产能输出’，再到‘全球重构价值链’的三级跳，企业需把握机遇将短期政策红利转化为持续的技术代差优势。”中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支熠元表示。

表示。

屈放认为，在光伏行业“反内卷”的同时，企业还需通过产品升级和技术革新提升内部效率和利润率，促进良性循环。

“光伏行业要实现高质量发展，必须彻底跳出‘内卷’陷阱，摒弃单纯依靠低价竞争的市场策略，转向以技术创新、品质提升和绿色低碳为核心的价值竞争。”协鑫科技控股有限公司相关负责人对《证券日报》记者表示，呼吁全行业共同维护健康有序的市场环境，将竞争维度从低水平的“价格战”升级为高价值的“技术战”和“绿色战”，重点关注低碳技术、产品质量和全生命周期效益等关键指标。

物管行业中报：
减值压力降低致业绩回升

■本报记者 陈 潇

进入8月份以来，多家港股物业企业陆续发布上半年业绩预告。从业绩表现来看，相较于过去同期普遍受母公司风险拖累、计提减值导致业绩承压，今年多家物企关联方减值准备大幅减少，盈利情况普遍有所改善，显示行业正逐步迈向独立发展的新阶段。

与此同时，增值业务也呈现出更加多元化的态势，涵盖二手房租赁、买卖、房屋维修及装修等业务多点开花，持续提升物业企业的毛利率和现金流水平。

具体来看，多家物业企业已走出大幅亏损阶段，盈利水平持续回升。8月19日，融创服务控股有限公司（以下简称“融创服务”）发布业绩预告，预计上半年实现拥有人应占净利润不低于1亿元，而去年同期亏损约4.72亿元，实现由亏转盈。

融创服务在公告中表示，公司拥有应占盈利较去年同期增加，主要由于公司在本期间对关联方应收款项计提减值准备大幅减少。

雅生活服务股份有限公司（以下简称“雅生活服务”）同样预告股东应占利润将较2024年同期大幅增长。雅生活服务表示，2024年同期大幅计提关联方贸易应收款的减值拨备，自2024年下半年至今，通过采取修订合同信用条款、主动调整业务模式、积极寻找工抵资产、提起诉讼等方式，有效控制关联方及房地产企业相关业务往来的应收款余额。截至2025年6月30日，公司预计对关联方贸易及其他应收款项无新增大额计提减值拨备。

此外，佳源服务控股有限公司（以下简称“佳源服务”）预计上半年净利润在1.2亿元至1.5亿元之间，相较于2024年同期（净利润约6320万元）显著增加。此次净利润的增加主要归因于相关的强制执行调解协议，拨回了此前与控股股东未经授权担保相关的1.09亿元减值拨备。

上海易居房地产研究院副院长严跃进对《证券日报》记者表示：“这轮盈利改善的共性因素在于减值压力的缓解。过去几年，物企大多背负母公司遗留的应收款或担保风险，不得不大幅计提减值。如今随着关联交易逐步出清，应收账款管理趋严，这部分负担明显减轻。换句话说，物企正在摆脱母公司光环，靠自身的运营现金流站稳脚跟。未来谁能率先实现‘去母公司化’，谁就能更快进入良性循环。”

随着物业行业逐渐走出减值阴影，不少物企也在探索新的增值业务，提升整体毛利率。

正如万物云空间科技服务股份有限公司（以下简称“万物云”）董事长朱保全在今年中期业绩会上所说，公司将基础的物业费毛利率定义在7%至18%之间，这是一个合理区间。物业是个现金流稳定、毛利率也相对稳健的业务，体现了该业务的现金流属性和长期可持续性。

相比之下，增值业务则更多体现了物业公司的成长性，同时也有助于毛利率的持续提升。例如，万物云上半年居住资产管理相关业务（包括租赁、买卖、维修及装修等）在22.3%的毛利率水平下实现了近40%的增长，成为公司新的增长点。

值得一提的是，近期价格敏感度攀升，业主对于降价的诉求凸显，部分城市出现物业费降费潮，不少物业企业退出亏损项目，物业费收缴情况也成为行业关注的一大特点。

对此，融创服务也在业绩预告中坦言，公司预期毛利及毛利率均较去年同期降低，主要由于公司暂缓确认已完成履约义务但回款存在高风险的若干第三方客户的收入，以及近年交付项目质保到期而带来的维修维护成本增加所致。

中信证券在研报中表示，伴随着亏损业务和亏损项目的陆续退出，企业从重视规模增长向重视业绩提升转变。行业回归基础服务的过程也是回归专业性的过程——在规模狂飙过程中，一度被忽视的催收和业主关系维护技巧回归，新质生产力也助力企业提升效率。

同策研究院联席院长宋红卫对《证券日报》记者表示：“2025年上半年，物业行业呈现新变化——减值压力明显缓解，盈利水平有所回升。随着不利因素逐步出清，物业企业的现金流稳健性和盈利持续性也开始受到市场关注。整体来看，行业环境正逐步改善，未来发展有望更加稳健。”

中国证券监督管理委员会北京监管局
行政处罚没款催告书送达公告

徐炜:

因你违法违规,依据相关规定,我局《中国证券监督管理委员会北京监管局行政处罚决定书》(〔2025〕2号)决定对你处以1100万元的罚款,该处罚决定书已送达生效,但你至今未按规定缴纳罚款。

因无法与你取得联系,现依法向你公告送达《中国证券监督管理委员会北京监管局行政处罚没款催告书》(催告书〔2025〕17号)。限你自公告之日起30日内到我局领取本催告书,逾期则视为送达。请自收到本催告书之日起10日内缴清罚款,罚款直接上缴国库(缴款码:00000025000002594429),并将汇款凭证发送至我局备案(传真:010-88088023)。逾期不缴,我局将按照《行政强制法》的有关规定申请人民法院强制执行,你对本催告书依法享有陈述权和申辩权。

领取本催告书和缴纳罚款事宜,请与我局联系(电话:010-88086157)。

中国证券监督管理委员会北京监管局
二零二五年八月二十一日

光伏产业“反内卷”初见成效

■本报记者 殷高峰

光伏行业“内卷式”竞争的整治正在不断深化。

8月19日，工业和信息化部、中央社会工作部、国家发展改革委、国务院国资委、市场监管总局、国家能源局联合召开光伏产业座谈会。相关光伏制造企业及发电企业、中国光伏行业协会、有关地方工业和信息化主管部门负责人参加了会议。

会议要求，光伏产业各方要深刻认识规范竞争秩序对光伏产业高质量发展的重要意义，共同推动产业健康可持续发展。一是加强产业调控。强化光伏产业项目投资管理，以市场化法治化方式推动落后

产能有序退出。二是遏制低价无序竞争。健全价格监测和产品定价机制，打击低于成本价销售、虚假营销等违法违规行为。三是规范产品质量。打击降低质量管控、虚标产品功率、侵犯知识产权等行为。四是支持行业自律。发挥行业协会作用，倡导公平竞争、有序发展，强化技术创新引领，严守质量安全底线，切实维护行业良好发展环境。

“此次座谈会是进一步推动光伏行业‘反内卷’，提升行业利润率的重要举措。”万联证券股份有限公司投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示，由于光伏行业企业较多，内部协调性不足，因此工业和信息化部等相关部门推动行业整

体提升“反内卷”效率，缓解供需错配现状，对光伏行业的高质量发展具有积极意义。

此前，工业和信息化部于7月3日召开光伏行业制造业企业座谈会，要求坚决落实中央财经委第六次会议关于纵深推进全国统一大市场建设的决策部署，聚焦重点难点，依法依规、综合治理光伏行业低价无序竞争，引导企业提升产品品质，推动落后产能有序退出，实现健康、可持续发展。

从市场层面看，光伏行业的“反内卷”成效已开始显现，自7月初以来，硅料、硅片等光伏产业链价格持续上涨。

中国有色金属工业协会硅业分

会（以下简称“硅业分会”）8月20日发布的多晶硅价格周报显示，本周多晶硅市场价格稳中有升，区间高价和均价同步上调。

硅业分会表示，价格延续涨势的主要原因是：一方面，六部委联合召开光伏产业座谈会，明确了进一步规范光伏产业竞争秩序的决心，给市场释放了坚定“反内卷”的积极信号；另一方面，多晶硅企业协同限价限售，在供需方面缓解了市场压力。

“光伏行业‘反内卷’政策的持续推进，体现了决策层整治‘内卷式’竞争的决心。”西安工程大学产业发展和投资研究中心主任王铁山在接受《证券日报》记者采访时