

国四标准加速农机行业洗牌 潍柴雷沃大马力智能拖拉机受欢迎

■本报记者 王 僖

2024年伊始,潍坊市潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司(以下简称“潍柴雷沃”)迎来“开门红”。《证券日报》记者从公司方面获悉,为备战春耕,拖拉机工厂的所有生产单元均已进入满负荷生产状态,平均每隔3分钟到5分钟就会有一台新型智能拖拉机下线,日产能已超过400台。

据了解,近期,在山东、安徽、河南、江苏等多个省份举行的岁末农机展会上,大型大马力机械、丘陵山区适用小型机械以及智能化领域新产品,成为市场关注的焦点。

国内农机企业自研新品产销两旺的背后,显示出农机行业近年来加速推进补短板,成效初显。据农业农村部消息,截至目前,我国农机装备补短板工作取得重要阶段性成效,一批标志性整机装备成功研制应用。中信证券分析认为,我国农机行业正处于补短板、智能化、本土化的产业升级初始关键阶段,农机价值量提升空间巨大。

新农机产品受追捧

开年以来,潍柴雷沃推出的全新升级的雷沃谷神系列收割机、大马力拖拉机、农具具等2024款新产品,成为多地岁末农机展会上的“香饽饽”。

以东北地区热销的潍柴雷沃P2404-7V拖拉机为例,作为国内首台商业化CVT智能拖拉机,其采用了潍柴动力自主研发的CVT无级变速动力传动总成,可根据作业负载自动匹配最佳速度,综合作业效率能够提升30%,综合燃油消耗降低10%。2023年12月份,该款拖拉机被农业农村部农业机械化总站评为达到国际先进水平。

据了解,目前潍柴雷沃已建成十余个国家和省级重要的科研创新平台,先后承担国家级、省级技术创新项目138项,同时,作为“链主”企业,公司开发了一批填补国内空白、补齐产业链短板的大型高端智能化农机装备新产品。为了匹配新产品新技术,公司还建设了大马力智能拖拉机工厂项目,总投资超过20亿元,建成



崔建岐/制图

后将形成大马力智能拖拉机的大批量生产能力。

这是我国农机行业加速补短板的一个缩影。记者从农业农村部获悉,2023年度,农业农村部会同工业和信息化部,动员各方力量,聚焦农业生产急需的大型大马力机械、丘陵山区适用小型机械以及智能化领域存在的短板弱项,集中开展攻关,加快一线部署应用,持续加力推进农机装备补短板工作。

各省紧密联动,浙江、安徽、江苏、山东等地相继出台相关政策文件,加力布局农机装备产业发展,成效显著。比如,潍柴雷沃240马力无级变速拖拉机量产,就是“一大”(大型大马力机械)方面填补市场空白的典范;“一小”(丘陵山区适用小型机械)方面,多种产品也实现了突破,如适合西南地区的山地玉米播种机实现突破,让丘陵山区一些关键领域实现了从“无机可用”到“有好机用”的跨越。

浙江大学城市学院文化创意研究所秘书长林先平对《证券日报》记者表示,“农机装备补短板的主要方向是提升智能化、数字化水平,开发更多的产品种类,提升农机装备核心零部件自

给率,提高产品质量和稳定性。目前,我国农机装备行业在补短板方面已经取得了一定的成果,例如智能化、数字化的农机装备已经开始得到应用,产品的种类也在不断增加。”

头部企业引领产业链升级

虽然补短板取得阶段性成效,但农机装备行业仍面临着与国外先进农机装备的较大差距,以及行业粗放的发展现实。

科转育成(北京)农业科技发展有限公司智慧农业平台联合创始人张晓兵在接受《证券日报》记者采访时表示,目前我国农机装备行业部分高端产品和特殊用途的农机设备仍依赖进口,国内产品在技术性能、可靠性和耐用性方面与国外先进产品存在一定差距。同时,产业配套体系不完善,部分核心零部件和关键技术仍依赖国外供应商。这反映出我国农机装备行业在研发、生产、销售、服务等方面创新能力不足,行业整体竞争力有待进一步提高。

2022年12月份,非道路机械排放升至国四标准,也加速了农机行业洗牌。

张晓兵表示,国四标准时代的到来,倒逼企业进行技术升级和产品换代;政策导向下,国家鼓励优势企业进行兼并重组,以进一步提升行业集中度;市场竞争下,龙头企业通过收购、合作等方式扩大市场份额,一些实力较弱的企业可能被淘汰出局。

中信证券分析称,国四切换带来新一轮技术升级,且伴随下游用户逐步从自用农户向专业化农事服务人员及组织转变,下游用户对农机可靠性要求持续快速提升,农机使用工况复杂,新机型研发验证周期长,销售及渠道先行布局的龙头企业优势将体现得愈发明显,此类企业有望通过本轮升级持续大幅提升市场竞争力。

林先平表示:“当下,我国农机行业头部企业在产业链建构、技术研发方面的整体突围战已经取得了一定的进展。一些企业已经开始加强自主研发,提高核心零部件的自给率,同时也加强了技术研发和产品创新,提高产品的质量和性能。此外,一些企业也开始加强渠道建设,提高销售和服务能力,增强市场竞争力。”

华铁应急联手徐工消防 就产品线、资本等开展全面合作

■本报记者 吴文婧

1月11日晚间,华铁应急发布公告称,公司与徐工消防安全装备有限公司(以下简称“徐工消防”)签署了《产业战略合作协议》。徐工消防提供优质、具有市场竞争力的设备,华铁应急采购设备并推向市场。双方在产品线、资本等方面开展全面合作,积极拓展高空作业平台及其他工程机械产品租赁和服务,实现优势互补和产品服务升级。

天眼查APP显示,徐工消防为徐州工程机械集团有限公司(以下简称“徐工集团”)孙公司。公开资料显示,徐工集团是中国工程机械行业规模最

大、产品品种与系列最齐全的大型国有企业集团,在世界工程机械行业同样位居前列。

作为国内设备租赁龙头企业,华铁应急主营高空作业平台、建筑支护设备等各类工程设备租赁与服务,近年来,公司重点布局高空作业平台业务,市场开发、客户融资、智能化等全方位合作,有效提升双方合作效益。”

数据显示,2023年前三季度,华铁应急的高空作业平台业务贡献营收22.59亿元,同比增长80.98%。公司设

备机队继续扩大,截至2023年第三季度末,在高空作业平台业务的设备保有量突破11.6万台。

公告显示,除高空作业平台外,双方后续在叉车设备、道路机械设备、起重机械等其他工程机械产品租赁和服务方面,同步拓展与徐工集团其他分子公司合作,丰富扩展业务品类,全面满足业务需求。

据协议约定,2024年至2026年,华铁应急或其指定主体将采购徐工消防的高空作业平台设备,总体不低于70亿元。徐工消防保障产品供应及采购成本优化,增强双方的整体竞争力。

郭海滨表示,顺应互联网时代进

行数字化、智能化转型,赋能业务发展,是未来公司增长的重要支撑。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜向《证券日报》记者表示:“双方达成了理念一致、利益共享的合作,保证了华铁应急优质设备的供应与成本的稳定,有利于进一步提升公司竞争力和市场份额。随着行业发展,建筑及工程设备租赁市场不断涌现新技术、新产品,公司需要继续加大创新研发力度,提高智能化水平。”

此外,公告中还提到,双方将共同努力推动我国工程机械产业由规模领先,向全方位服务、智能化管理、高技术附加方向发展,提升我国工程机械产业国际竞争力和话语权。

宣布拟200亿元投建新项目后股价大跌 新凤鸣回应称市场“过度反应”

■本报记者 王丽新 见习记者 陈 潇

1月10日晚间,新凤鸣公告称,为进一步强化洲泉基地产业集群和生产能力,进一步调整产品结构,优化产品竞争力,提升公司盈利水平,公司拟规划总投资约200亿元建设新材料项目。不过,市场反应似乎并不理想。1月11日开盘后,新凤鸣股价快速下跌,盘中一度跌停,截至收盘下跌9.94%,收于12.6元/股。

对此,新凤鸣相关负责人对《证券日报》记者表示,当前行业并不希望大幅投产,对于此次公告,市场看到金额很大,可能在解读上有点过度反应,但这只是框架性协议,显示有这么多个指标在手里,并不一定会马上投产。

从公告来看,新凤鸣上述项目计划总用地约1080亩,一次规划分两期实施,一期投资约35亿元,涉及用地约240亩,建设周期为3年,建设25万吨/年聚酯生产装置(阳离子纤维产品)1套、

40万吨/年聚酯生产装置(差别化纤维产品)1套,二期投资尚未规划。

当前,新凤鸣主要生产PTA和聚酯POY、FDY、DTY、短纤等各类规格差别化产品,经过二十余年的发展,已形成“PTA—聚酯—纺丝—加弹”产业链一体化和规模化的经营格局。

公司以桐乡洲泉、湖州东林、平湖独山、江苏徐州这四个“两洲两湖”基地为主线,稳步推进主业发展,其中有三大地基为聚酯纤维生产基地,合计最大产能超700万吨;平湖独山主要为PTA生产基地,下游亦主要用于聚酯纤维。

公司称,在目前聚酯纤维行业供需边际底部改善的阶段,随着国内稳增长政策持续发力,聚酯纤维消费有望持续向好,公司将着重在优化产品结构、增加产品综合竞争力方面下功夫。

本次项目新增产品虽然与现有各基地聚酯纤维产品属同一大类产品,但产品规格有所不同,新增各类具有阻燃、吸湿排汗、防棉、抗静电、抗紫外线、抗

菌、原液着色等差别化功能性化学纤维。

公司称,本次项目的规划将进一步调整产品结构,丰富产品规格,增加产品创新竞争力,从而进一步提升公司盈利水平,巩固和提升行业地位。

公告显示,该项目处于前期规划阶段,未进入具体筹划期,具体项目的能评、环评、可研报告等均未批复落实,建设周期较长,相关进展具有不确定性,预计短期内不会对公司的业绩产生影响。聚酯纤维俗称“涤纶”。据了解,新凤鸣的主要产品为各类民用涤纶长丝和涤纶短纤。截至2022年底,公司涤纶长丝产能为630万吨,在国内市场占有率超过12%,是国内规模最大的涤纶长丝制造企业之一。

2023年,涤纶长丝价格区间震荡。其中,2023年三季度,在需求旺季、油价上行背景下,涤纶长丝单季度价格、价差达到年内高位,新凤鸣作为龙头企业盈利也在改善。

海通证券在2024年初发布的研报

中表示,涤纶长丝新增产能增速有望放缓,长丝盈利有望继续修复。“我们预计2024年涤纶长丝扩产节奏有望放缓,行业新增产能预计约百万吨,叠加落后产能淘汰及部分装置搬迁,长丝供应端实际新增产能有限。同时,随着下游需求逐步修复,我们预计长丝盈利有望继续改善。”

“从2024年开始,我们能够观察到涤纶长丝行业非常明显的资本开支下降,供应改善带来预期收益的提升。”华安证券化工行业首席分析师王强峰在接受《证券日报》记者采访时表示,“但相关公司的公告引起了市场对涤纶长丝行业新扩产的担忧。”

王强峰表示,从新凤鸣披露的补充公告来看,此为与政府的长期框架协议,一期项目至2025年仅投资35亿元,二期及以后项目投资尚未规划。因此,当天市场的下跌,情绪影响大于实质影响,仍然维持长丝格局改善的判断预期。

专访倍益康董事长、总经理张文:

保持高比例研发投入

围绕“理疗康复、运动健康”主赛道持续发力

■本报记者 蒙婷婷

位于四川省成都市成华区的北交所上市公司倍益康,是一家集研发、生产、销售及服务于一体的智能康复设备制造企业。经过多年发展,公司已从单一康复医疗器械领域拓展至健康领域,并成功构建了专业医疗和健康消费两大产品体系,以满足个人、家庭和医疗机构的健康需求。

近日,在四川省上市公司协会牵头组织的“走进上市公司之倍益康”活动中,倍益康董事长、总经理张文在接受《证券日报》记者采访时表示:“当前,健康需求正由单一的医疗服务需求向疾病预防、健康促进、保健康复等多元化需求转变,健康消费已然成为‘新风口’。公司过去、现在及未来,都始终围绕‘理疗康复、运动健康’主赛道持续发力,为用户提供更多高品质、高性价比的创新型健康产品,致力于成为世界一流的康复理疗产品及服务供应商。”

具备全产业链 生产制造能力

倍益康位于成都市成华区成佳路16号附近一栋略显老旧的建筑中,由知识产权部、预研部、工业设计部、硬件部、结构设计部、测试及工艺自动化部等多个部门共同组成。

走进知识产权部,《证券日报》记者看到,现场工作人员正在操作电脑“检索”“查找”。据介绍,该部门的作用就是通过收集公司拟进入产品现下的市场情况、专利情况等专业数据,作为公司判断能否布局相关产品的依据之一。

“现下公司研发中心可实现从工业设计、开模注塑,再到生产出整套产品的全流程,并具备较强的产品升级迭代能力,可快速响应用户的个性化产品需求。”张文告诉记者,目前一个产品从想法到最终落地,公司的最快反应时间不低于7个月至8个月,而未来公司要做就是在保质保量的情况下,力求把最快反应时间控制在3个月以内。

近年来,倍益康持续保持高比例研发投入。财务数据显示,公司在2020年至2022年以及2023年前三季度的研发费用分别为1014.45万元、1473.4万元、2147.36万元、1574.14万元,分别同比增长166.53%、45.24%、45.74%、11.62%。截至目前,公司已拥有境内外专利710余项,其中发明专利22项,软件著作权43项,在可变振幅筋膜枪领域的专利数量位居全球第一。

张文表示:“与研发一样重要的还有企业的生产制造能力,公司主营产品的生产制造核心部分基本都掌握在自己手中。”相较而言,民用产品的技术门槛没有医用产品高,同时消费者对民用产品的性价比要求也比较高。因此,具备全产业链生产制造能力的企业,可以在保证产品质量的同时控制生产成本,给消费者提供优质、高性价比的产品。

以民用产品板块核心产品之一的筋膜枪为例,其最核心的电机部分、电池PACK、SMT高速贴片、CNC精密机械加工等均是倍益康生产制造。据悉,自2015年以来,公司筋膜枪系列产品已经八次更新迭代,先后推出专业级医疗款、适用于运动员及健身教练的专业款、创新采用type-c充电电口的便携款等,可变频幅技术实现全球突破。

三款新品 已获市场初步认可

近年来,倍益康经营业绩稳健,营收规模不断扩大。数据显示,2018年至2022年,公司营收从2636.61万元增长至3.91亿元,对应归母净利润从161.12万元增长至7001.78万元。2023年前三季度,公司实现营收和归母净利润分别为2.47亿元、3215.01万元。

倍益康主力因子类、电因子类、热因子类和水因子类智能康复设备,分为康复医疗器械板块和康复科技产品板块。2023年半年报显示,公司康复医疗产品和康复科技产品营收分别为1471.72万元、1.5亿元,对应的营收占比为8.88%、90.64%。

据亿欧智库《2021中国消费级智能硬件市场研究报告及TOP50榜单》、前瞻产业研究院、医械研究院《中国医疗器械行业蓝皮书(2020)》测算,预计到2025年,我国消费级智能硬件的市场规模将达到1.3万亿元左右,家用医疗器械市场规模将超过3800亿元。

2023年,倍益康已推出三款重磅新品,具体为自主研发的全球首款可变频幅筋膜枪Ti Pro Max、全球首创重量仅为1.5kg的水杯式保健制氧机,以及便携式气压按摩系统(业内俗称“压缩靴”),且前述三款新品自推出以来已获市场初步认可。

张文表示:“未来,公司将持续依托在专业医疗器械领域的技术积累,把康复科技产品的成本做下来、质量做上去,在保持筋膜枪产品领域领先优势的同时,瞄准医院、家庭和个人等市场,持续开发并扩大民用市场的产品品类,培育公司业绩新增长点。”

腾讯互娱发布“春笋计划” 关注“小而美”垂类游戏

■本报记者 李豪悦

1月11日,网传腾讯控股互动娱乐事业群(以下简称“腾讯互娱”)发布自研项目“春笋计划”,并于近日召开内部员工大会,会上提到了对行业新机会、新玩法的认识。

一位接近腾讯游戏人士向《证券日报》记者表示,该消息属实。近年来,腾讯互娱集中研发力量投入在“大产品”上,成本高、周期长、回报高,如MOBA、战术竞技等主要赛道均取得了不俗的成绩。而为了及时捕捉更多行业机遇,在稳固主战场的基础上,腾讯互娱推出了“春笋计划”,将额外增加一定的研发资源投入到新机会尝试、新玩法探索以及有潜力的垂类游戏孵化。同时,“春笋计划”也鼓励年轻人才的成长,会根据产品表现给予更多激励。

成本高、周期长、回报高的“大产品”,包括《王者荣耀》《和平精英》等重度游戏,这类产品用户基数庞大,并且上线经营多年仍能在海内外手游收入榜中名列前茅。根据SensorTower发布的《2023年11月全球热门移动游戏收入TOP10》榜单,《王者荣耀》和《和平精英》分别位列全球手游畅销榜第一和第三。而《王者荣耀》于2015年11月份上线,《和平精英》于2019年5月份上线。

近年来,行业内一度掀起“大产品”制作热,最显著的特征之一便是研发成本的整体抬升。例如,10亿元研发投入的重度手游在市场上变得越来越多。网易2023年年中上线的手游《逆水寒》,以及同年拿到游戏版号的

《射雕》,都被网易官方提到投资超过10亿元;此外,游戏厂牌朝夕光年于2023年推出的《星球:重启》,此前也被工作人员透露投资超过10亿元。

但是,随着越来越多大厂“卷研发”,重度游戏的成功概率就成了“万人过独木桥”。例如,曾被誉为国内手游投入资金天花板级别的米哈游《原神》,曾一度让二次元游戏赛道成为国内游戏厂商的掘金地。2023年米哈游再次推出二次元游戏《崩坏:星穹铁道》,每个月流水都位列海内外手游收入榜前列。在腾讯互娱此次员工大会上,腾讯互娱高管在谈及2023年二次元游戏市场的艰难时表示:市面上有40余款品质较好的作品,但只有《崩坏:星穹铁道》取得明显成功。一些游戏流水甚至不如《崩坏:星穹铁道》的十分之一。

在此背景下,腾讯作为游戏行业巨头,于2024年初发布“春笋计划”,继续推进重大产品研发的同时,在细分垂类鼓励年轻团队创新、尝试,开始关注新机会、新玩法及垂类游戏孵化。而垂类游戏,通常区别于《王者荣耀》《和平精英》等注重DAU(日活跃用户数量)的产品,相对小众,但更容易吸引游戏市场资深玩家。

中娱智库创始人兼首席分析师高东旭告诉《证券日报》记者:“游戏市场目前竞争白热化,研发资金的高门槛,让很多‘小而美’的游戏团队很难被关注到。‘春笋计划’诞生在国内网络游戏高度成熟、用户红利减少的阶段,鼓励年轻团队、关注新赛道,有利于腾讯整个研发生态的健康有序发展。”