

实探达仁堂第六中药厂 发力智能化 老字号加码向新提质

近日，“了解我的上市公司——走进京津冀及新疆”系列活动达仁堂专场成功举办。中国证券报记者走进中药现代化的领跑者之一达仁堂旗下第六中药厂，一探公司现代化创新密码。

走进达仁堂第六中药厂正在建设的速效救心丸智能生产车间，映入眼帘的便是生产驾驶舱。“驾驶舱是整个车间的中枢和大脑。未来投产后，工作人员可以在驾驶舱里实时监测生产现场，包括投料、产量以及质量控制水平等，并进行相应的操作。”达仁堂第六中药厂工作人员介绍，该生产车间投资超3亿元，相比老车间，其数字化和智能化程度更高，未来将全流程实现自动化和智能化生产。

●本报记者 傅苏颖



达仁堂智能滴丸生产车间

公司供图

产品结构丰富

达仁堂是一家拥有500多年历史的中华老字号中药企业。公司传承精华，守正创新，融合中医药先进技术理念，致力于研发更多具有临床价值的药品及大健康产品。

“达仁堂是一家以中药工业为特色的全产业链集团，做强主业、提质增效是回报股东的基石。”达仁堂总经理王磊介绍，公司将协同推进品牌聚焦战略、科研引领战略、质量强企战略、健康中国战略和数字赋能战略，持续提升盈利能力。

达仁堂拥有丰富的产品结构，包含599个药品批准文号，其中122个独家品种，涵盖14大品类，为消费者提供全生命周期的健康管理产品和服务。

以速效救心丸为例，王磊介绍，公司于2022年推出“中国心·健康行”行动，以速效救心丸、通脉养心丸、参附强心丸、舒脑欣滴丸“四心”为切入点，开展百城万家的公益性讲座活动，邀请心血管专家，在28个省（区、市）近800家连锁店开展了8000余场健康养生讲座。

2024年以来，公司继续深化“中国心·健康行”活动。通过中医药文化传播以及健康活动，公司大力推进“三核九翼”战略。

中药材价格波动成为市场关注的焦点。“中药材价格高位震荡，公司成本端受到一

定影响。”达仁堂董事、副总经理周鸿表示，公司已将原料管理纳入战略高度，成立了供应链委员会，持续重点跟踪和分析用量及价格较高的TOP20药材品种价格走势。公司与上游GAP药材种植基地加强合作，加大源头采购力度，减少交易成本，同时强化储备应对市场波动。

在卓越制造、精益生产方面，周鸿称，公司优化生产布局，持续提高设备综合效率，降低能源消耗；通过精益降本项目，在提高产品品质的同时控制成本。

优化生产工艺

达仁堂从“创新”“绿色”“高质量”三个维度打造新质生产力。

周鸿表示，今年9月份，公司拳头产品速效救心丸入选天津市新质生产力培育项目。该项目规划未来三年投入4000余万元，由张伯礼院士牵头，公司与现代中医药海河实验室、天津市胸科医院等承担单位共同推动，主要内容包括：一是建立先进滴丸智能制造生产线，将成为天津市乃至全国的示范生产线之一；二是全面优化速效救心丸生产工艺；三是对速效救心丸的疗效和作用机制进行进一步研究；四是对速效救心丸的临床研究进一步深入。

作为达仁堂的独家产品，速效救心丸累

计产销已突破千亿粒，年销售额突破20亿元，被称为“中国第一滴丸”。中国证券报记者在达仁堂第六中药厂速效救心丸生产车间了解到，该生产车间主要涉及滴制、灌装等生产步骤。“车间里的第五代滴丸机承载速效救心丸的滴制工序。”工作人员介绍，滴丸机由第六中药厂自主研发生产，目前正在研制第六代。

“未来，第六代滴丸机将在速效救心丸智能生产车间使用，相较第五代滴丸机智能化程度更高，对产品质量的控制更加精确。”上述工作人员称，智能化车间将实现内包和外包的连续化生产，可以进一步减少人工和药品的接触，更大程度保证药品质量。

周鸿表示，达仁堂坚持“以质强品，以品强企，以企强国”，持续完善质量控制体系，打造“集团—所属企业—车间班组”的三级质量控制体系。今年4月份，公司完成了黄连、厚朴“三无—全”基地认证；5月完成了川芎基地GAP检查。公司正争创第一家中药材符合GAP要求及全程质量可追溯的口服中药制剂生产企业。

国际化提速

达仁堂涉足海外市场较早。近期，达仁堂国际化布局接连实现新突破。11月初，公司收到来自新加坡、捷克、斯

洛文尼亚等国家和地区的商标注册许可。取得境外商标注册许可，为公司海外业务发展提供了有力支撑。

“达仁堂以‘长城牌’商标行销全球。目前，公司产品已销往全球20多个国家和地区，2023年海外市场营业收入突破4000万元。”王磊介绍。

王磊进一步称，2022年8月，公司成立津药达仁堂集团新加坡发展有限公司和津药达仁堂集团香港发展有限公司，并于今年制定了《达仁堂海外拓展规划》。海外业务发展以“保存量、扩增量”为原则，采用“经销与直营并行”策略，在深度巩固现有经销渠道的基础上，积极拓展医疗与零售渠道，拓宽市场覆盖面。

王磊表示，今年公司海外业务的重点工作包括四个方面：海外子公司设置与产品注册先行；推进速效救心丸与清宫寿桃丸拳头产品引领发展，持续扩充产品矩阵；投入数字化建设，赋能终端连锁；加强中医学学术推广，提升达仁堂中成药在全球市场的地位，并持续探索产品创新应用与发展路径。

“公司将以属地化思维深耕海外经营，加强渠道与品牌建设。按照规划，65个中成药品种将在新加坡先行注册，预计于今年第四季度开始陆续取得注册证。对于其他海外市场的品种筛选，将以在新加坡选定的65个品种为依据进行调整。”王磊表示。

抓住行业上行周期扬帆破浪 中船防务推进绿色智慧转型

●本报记者 王婧潇

当前，全球造船市场进入上升周期，造船需求旺盛。专家预测，未来5年全球船舶市场年均需求将达到约1亿载重吨。

订单火爆推动造船企业业绩增长。2024年前三季度，中船防务实现营业收入126.87亿元，同比增长29.83%；归属于上市公司股东的净利润为1.87亿元，同比增长673.83%。截至2024年第三季度末，中船防务各厂区、各条生产线任务饱满，交船计划最远已排至2029年6月。

聚焦生产能力建设

2024年以来，造船市场强势复苏，新船订单量显著增长。工信部数据显示，2024年1—9月，我国造船完工量3634万载重吨，同比增长18.2%；新接订单量8711万载重吨，同比增长51.9%；截至9月底，手持订单量19330万载重吨，同比增长44.3%。1—9月，我国造船三大指标以载重吨计分别占全球总量的55.1%、74.7%和61.4%。

中船防务相关负责人表示，截至2024年第三季度末，公司各厂区、各条生产线任务饱满，交船计划最远已排至2029年6月。

中船防务表示，公司紧抓新承接首制产品生产准备工作，聚焦生产能力建设，进一步推动公司高质量发展。截至三季度末，公司各项经济指标达到历史同期最好水平。

在生产效率提升方面，中船防务围绕“一体化”“精益化”“工艺化”持续发力，推行先进生产管理模式，持续强化价值创造。为实现降本增效，中船防务以系统规划、分步实施、重点突破为原则，采用“点、线、面”结合的方式推进精益生产。通过开展三期改善周训练营，公司对加工线及生产车间进行优化布局、改善流程，以减少物料的浪费。

同时，中船防务优化了大宗物资供应流程，与主要钢企、关键设备供应商开展战略合作，增强信息协同，缩短供应周期，提升钢材等大宗物资供应效率；实施集中采购和框架协议采购，确保供应链稳定，有效降低了采购成本。

开发氨燃料及甲醇燃料船舶

当前，全球船舶工业向绿色化、智能化、高端化转型，已成为行业共识。

中国证券报记者了解到，截至2024年三季度末，中船防务累计承接新能源船舶订单5型20艘，占在手订单的37%，高于市场平均水平。中船防务表示，未来将聚焦开拓小型多用途气体运输船市场，并加快开发氨燃料及甲醇燃料船舶。

大型LNG运输船建造技术高、难度大，与豪华邮轮、航空母舰并称为造船工业“皇冠上的明珠”。作为大型LNG运输船必要的延伸和补充，运输量小于5万方的多用途气体运输船主要用于中短程航线，涉及大型LNG运输船的卸货转运、区域性贸易运输等场景，市场前景广阔。

中船防务看好甲醇燃料及氨燃料的应用前景。中船防务认为，2030年之后，以燃油作为主燃料的船舶会逐渐退出营运市场；2050年后，以天然气作为主燃料的船舶会逐渐退出营运市场。

甲醇燃料和氨燃料顺应低碳环保趋势，应用前景可期。中船防务表示，未来公司将坚定不移地开发甲醇、氨燃料船舶，持续推向市场，抢占市场先机。

同时，中船防务将加大智能船舶的开发力度，以集装箱船和挖泥船为载体船型，依托智能实验室，开展系统智能化研究，推动智能船舶加快发展。

加快数智化转型

近年来，中船防务大力推进数智化转型，强化信息技术应用创新与企业管理变革双轮驱动，加强信息技术与资源配置、生产作业流程优化、柔性化生产等措施的渗透融合，推动生产资源重新配置与产能协同利用。

中船防务表示，要以绿色化和数智化作为主线，通过嵌入新技术、新设备、新模式，实现船舶工业全面提质升级与优化组合。公司将有效整合创新资源，锻长板、补短板、强弱项，形成从研发设计、中试验证到国产化的全链条科技支持模式；前瞻布局战略性新兴产业和未来产业，加快新技术应用，带动关键核心技术突破，实现传统产业与新兴产业双向赋能。

中船防务以融合协同、数据驱动为主线，建设数字化设计、制造、管理一体化信息平台，打通设计与下游各业务系统、车间产线、设备之间的数据通道，实现了从设计数据到物资、生产等全业务流程的集成应用。

从生产方面看，公司建设船体智能焊接生产线，实现了从钢板切割、拼板到零部件装焊、机器人自动焊的流水线作业模式，提高了工作效率。

同时，中船防务积极开展传统装备数字化升级及可视化改造。通过板材切割集控系统，实现多型号切割设备联网排产、高效调度，减轻了排产人员工作量，提升了切割作业效率，降低了生产成本。

在手订单处于较高水平

英杰电气：拓展海外市场打造业绩新增长极

●本报记者 康曦

英杰电气深耕工业电源领域，截至2024年9月30日，公司在手订单量达到30亿元，处于历史较高水平。英杰电气董秘刘世伟近日在接受中国证券报记者采访时表示：“伴随光伏行业的快速发展，公司经营规模从2020年上市当年的4.21亿元增长到2023年的17.70亿元。在光伏行业进入调整期的情况下，我们布局半导体和充电桩等市场。其中，半导体设备业务、海外电源业务及充电桩业务都具备冲击10亿元甚至更高营收的潜力。”

射频电源市场空间大

近期，英杰电气备受机构关注，机构重点关注公司的半导体射频电源业务。公司射频电源技术处于行业领先地位，产品已成功应用于国产半导体刻蚀设备以及PECVD薄膜沉积设备。

今年3月，中微公司入股英杰电气负责射频电源业务的子公司成都英杰晨晖科技有限公司，持股16%。刘世伟告诉记者：“半导体龙头中微公司入股，是对公司射频电源技术的充分认可。我们与中微公司合作已超过10年，最初为中微公司研发MOCVD设备电源。该产品已成功研发，并实现了量产。后来，中微公司又委托我们研发射频电源，我们于2022年12月底成功实现了技术突破。目前，公司正在加紧对半导体制程环节所需射频电源的更多型号进行覆盖。”

“去年，公司射频电源订单量达到1亿元，今年和明年有望达到更大体量。”刘世伟说，“当前，国内可以量产射频电源的企业为数不多。该产品毛利率高，市场空间大。”英杰电气建有多个射频电源生产车间，并



英杰电气生产车间

本报记者 康曦 摄

为扩产预留了土地。“成都英杰晨晖科技有限公司引入中微公司，双方可以进一步加强合作。”刘世伟告诉记者，“中微公司的设备覆盖集成电路、MEMS、LED等领域，我们可以配套相应的电源。随着中微公司做大做强，我们可以争取获得更多订单。与行业龙头合作，有利于我们拓展半导体领域的其他客户。”

瞄准充电桩业务

充电桩和储能同样是英杰电气的重点发力领域。基于自身工业电源技术的平台优势，公司积极拓展新能源汽车充电桩电源模块和充电桩/站研发及制造业务，并自主设计开发了一系列满足不同功率要求的电动汽车充电设备，为客户提供系列解决方案。

“充电桩市场相关产品毛利率不高，但可以助力公司做大营收规模。”刘世伟告诉记者，“我们在技术方面已经取得突破，下一步将大力拓展客户。”

英杰电气全资子公司英杰新能源负责充电桩和储能业务。英杰新能源已获得充电桩相关授权专利超过50件。

11月19日，英杰电气与专业投资机构宁波盈峰股权投资基金管理有限公司及其他有限合伙人德阳投控产投资有限责任公司、华体照明签署了《珠海德盈嘉华启辰股权投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》，拟共同出资设立德盈启辰，全体合伙人认缴出资总额为2亿元。其中，公司作为有限合伙人以自有资金出资6000万元，占认缴出资总额的29.98%。德盈启辰将专项投资启源芯动力。

启源芯动力是重卡充换电品牌，已建设布局充换电站近600座，为用户提供车储共用电池系统、分布式能源智慧管控系统等一系列综合解决方案，终端市场占有率超过60%，已初步形成全国性的商用车充换电网络。

对于参与投资启源芯动力的原因，刘世伟说，寻求与启源芯动力进一步开展业务合作，争取在充电桩领域获取更大体量的订单。同时，公司积极对接国内储能行业客户，并取得显著的阶段性进展。

积极开拓海外市场

在国内市场越来越“卷”的情况下，出海成为众多制造业企业的选择。近年来，英杰电气积极开拓海外市场，取得了亮眼的订单成绩。

“拓展海外市场，销售渠道是关键。公司通过外贸类子公司，积极拓展海外业务，包括光伏设备电源出口等，同时会考虑寻找合适的海外公司，通过合资入股的形式加强双方合作。”刘世伟说。

受国内光伏行业出现结构性供需失衡等因素影响，公司在光伏领域的订单量大幅下降。在此背景下，拓展海外市场可以弥补部分订单缺口。刘世伟称，光伏行业的营收占公司总营收比例较高，近几年都超过50%。公司上市以来营收规模快速扩大，与光伏行业近年来的高速发展密不可分。前些年，光伏行业快速发展，公司订单量大幅提升，打下了较好的基础，2024年甚至2025年这些订单会继续确认为销售收入。当前，国内光伏市场较为低迷，但海外市场有一定机会，公司正在争取更多海外订单。同时，公司积极开拓半导体、充电桩等业务，也可以对来自光伏行业的订单不足进行弥补。