

## 联泓新科成功上市

# 联想控股：资本布局再落一子 深化科技转型升级

□本报记者 熊永红

12月8日，联泓新科在深交所挂牌上市。成立十年便成功登陆资本市场的背后，公司大股东联想控股在品牌、资金、资源、机制等方面的助力作用不可或缺。同时，联泓新科的上市，标志联想控股在打造高科技战略性新兴产业上迈出了重要步伐。据公司透露，联想控股的投资组合将进一步向科技聚焦，探索深化成员企业的科技转型升级。

日前，中国证券报记者对国科控股董事长索继栓、联想控股董事长宁曼及首席执行官李蓬、联泓新科董事长郑月明进行了专访。

### 联想控股多方面助力

白茫茫的一片荒地上寸草不生，一座被挖得只剩一根石柱的石灰山矗立其上……这是中国证券报记者日前在联泓新科位于滕州的生产基地调研时，从老照片上看到的景象。2010年，联泓新科从这里起步，十年磨一剑，将一片荒地打造成了占地1750亩、反应装置林立的新材料基地，并成功登陆资本市场。

“当年我们在零化工产业基础、零化工人才基础上组建团队，制定战略，从2012年项目开工建设，到2014年项目按计划建成投产并高效运行，业绩持续增长。经过十年坚持和不懈努力，到今天登陆资本市场，能取得今天的成绩，离不开联想控股的大力支持。”郑月明对中国证券报记者表示。

他指出，成立十年来，联想控股从品牌、资金、资源到文化机制赋能等方面给予联泓很多支持。“以机制为例，联想控股一直充分信任我们团队并制定了科学的激励机制，包括定战略、建班子、带队伍领导力三要素的输出，对团队保持进取心、提高执行力、增强凝聚力都起到了重要作用。”

谈到2010年投资联泓新科的初衷，宁曼告诉中国证券报记者，“2010年，联想控股进入到一个新的发展阶段，希望通过战略投资构建一个多元化的产业投资集团，打造‘财务投资+战略投资’双轮驱动的发展模式，并选定了战略投资的几个方向，先进制造业领域的新材料行业就是其中之一。”

至于为什么选择新材料作为战略投资的方向之一，宁曼指出，这源于联想控股“产业报国”的愿景，“2010年我们做战略研究时发现，中国高端化工材料自给率很低，绝大部分依赖进口。直到现在，我国化工新材料行业仍面临瓶颈，总产值只占化工总产值的8.7%，仍有130多种化工新材料品种不能自主生产。”

与此同时，化工新材料作为“十四五”重点发展的战略性新兴产业之一，未来具有巨大的发展空间。据研究机构不完全统计，自“十二五”以来，我国新材料产业市场规模快速扩张，从2011年的0.8万亿元，增长到2019年的4.57万亿元，预计到2025年产业规模将发展到8万亿元。



公司供图

### 深化科技转型升级

“上市是联泓新科发展的一个里程碑，登陆资本市场也将为联泓新科的发展提供新的助力。我们将以此为起点，坚持创新驱动的发展战略，抓住产业升级和消费升级的新机遇，打造在新材料若干细分领域领先的产业集群，成为新材料领域的卓越企业。”郑月明对中国证券报记者表示。

据了解，联泓新科主要聚焦先进高分子材料和特种精细材料领域，产品主要有EVA、PP、EOD等，在多个细分领域市场份额领先。以EVA为例，联泓新科开发的EVA高端产品广泛应用于光伏胶膜料、线缆料、高端运动鞋料等领域，率先开发的EVA光伏胶膜料打破了国外垄断，在国内EVA线缆料领域市场份额领先。

值得一提的是，在联泓新科上市敲钟的现场，除了宁曼、李蓬、郑月明之外，还出现了中国科学院副院长、党组成员张涛，以及国科控股董事长索继栓的身影。

联泓新科的成立，正是中科院大连化物所DMTO装置科研成果产业化的直接结果。“DMTO装置是联泓新科的龙头装置，采用中科院自主知识产权技术，烯烃分离装置采用洛阳石化工程公司自主知识产权技术，该装置的投产标志着我国自主知识产权的甲醇制烯烃工艺和烯烃分离一体化技术成功实现工业化商业运行，在业内具有重要的示范意义。”郑月明告诉中国证券报记者。

2017年5月，作为中科院旗下的科技资本投资运营平台，国科控股对联泓新科进行了

郑月明介绍说，一直以来，公司持续优化产品结构，聚焦发展高端化、精细化产品：在先进高分子材料领域，PP高端专用料和高VA含量EVA产品占比已达100%；在特种精细材料领域，EOD特种化学品比例不断提高。未来，公司还将进一步优化产品结构，开发并产业化高附加值的新产品。

“上市后，我们不但募集了资金，还获得了更多融资手段，为企业未来实现跨越式发展提供了增长动力。”郑月明告诉中国证券报记者，“未来我们会进一步加大创新研发投入，通过自主研发、协同开发等方式，持续推进新产品开发；同时聚焦产业升级和消费升级，在新材料‘卡脖子’领域重点进行投资布局。”

### 科技产业化再结硕果

8.5亿元的战略投资。上市后，联泓集团和国科控股分别持有联泓新科51.77%和25.27%的股权，分别第一和第二大股东。同时，国科控股还持有联泓集团唯一股东联想控股29.04%的股权。

在中国科学院的大力支持下，2018年1月，联泓新科牵头成立了“中国科学院化工新材料技术创新与产业化联盟”，联盟采用“3+1”的运作模式，即“联盟+平台+基金”和1支专业化成果转化运营团队，进行化工新材料创新技术成果转化，可为联泓新科提供持续的创新资源和发展动力。

谈到战略投资联泓新科的初衷，索继栓告诉中国证券报记者，“联泓新科创立以来，走出了一条依靠中科院自主创新技术，从新

沿着新材料的路径持续优化升级也是联泓新科自成立以来的既定战略。宁曼告诉中国证券报记者，“当年我们决定成立联泓新科的时候，想的就不是简单做大宗化学品，我们给它制定了很明确的战略定位和战略路径，希望它不断往下游的新材料去延伸，沿着高附加值的产业链、创新链去发展。”

联泓新科的发展路径也与联想控股的战略不谋而合。“未来我们希望进一步向科技聚焦，提升投资组合的科技含量。而联泓新科虽然从烯烃切入，但一开始就瞄准往中下游的新材料领域去走，这是一个重要的科技领域，这个战略实际上是与联想控股提高科技含量的战略完全吻合的。”李蓬表示。

材料研发到成果转化、推进全产业链延伸的道路，形成了在国内新材料领域具有领先优势的产业体系，契合国家战略性新兴产业的方向。同时，我们对联泓新科的管理体制和机制，工程转化与市场转化能力，包括核心团队都非常认可，所以我们2017年战略投资了联泓新科。”

他进一步指出，“联泓新科的上市，表明联想控股在打造高科技战略性新兴产业上迈出了重要步伐。我相信联想控股下一步会围绕硬科技、围绕高科技产业规模化，应用联想控股成熟的市场化运营能力和专业团队能力，再加上资本助力，不断培育类似联泓新科的高新技术企业，真正成为我们国家培育战略性新兴产业的一个引领者。”

## 南航物流混改落地 航空货运竞争力待提升

□本报记者 吴科任 实习记者 金一丹

12月22日，南方航空下属全资子公司南方航空物流（广州）有限公司（简称“南航物流”）混合所有制改革落地，引入普洛斯、山资本等7家投资主体，共计增资约33.55亿元。至此，国内三大航空公司旗下物流子公司混改全部落地。

新冠肺炎疫情带来的“老经济”促进了航空货运业发展，刺激了航空物流企业利润增长，但我国航空货运领域的短板依然显著。顺丰集团高级副总裁杨天平日前在2020中国航空物流产业年会上表示：“当前航空货运业发展面临运力不足、资源设施‘缺而散’、海外网络‘疏而虚’、企业主体‘小而弱’等诸多挑战。”

### 三大航物流混改完成

12月22日，南方航空发布公告，宣布南航物流混改正式落地。公告显示，南航物流引入普洛斯、山资本、钟鼎资本、国改双百基金、君联逸格、中国外运、中金启辰和中金浦成7家投资主体，并实施员工持股，共计增资约33.55亿元。

混改完成后，南航物流的注册资本由10亿元增至18.18亿元，南方航空、普洛斯、山资本、钟鼎资本、国改双百基金、君联逸格、中国外运、中金启辰、中金浦成、员工持股平台分别持有55%、10%、10%、10%、5%、3%、1.9%、0.6%、4.5%的股权，南方航空依旧保持控股地位。

近年来，国内三大航空公司物流子公司相继进行混改。2017年6月19日，东航物流引入联想控股、普洛斯、德邦、绿地集团等战略投资者，以22.55亿元出让45%的股权。今年11月，国货航引入深圳国际、菜鸟网络科技有限公司（简称“菜鸟网络”）国改双百发展基金和国货航员工持股平台在内的投资者，增资48.52亿元，合计持股比例31%。

在运力方面，上海联合产权交易所信息显示，南航物流拥有12架波音777货机和2架波音747货机，并享有南航集团700多架客机的腹舱资源，覆盖44个国家和地区的243个目的地。国货航拥有8架B777F货机、3架B747-400F货机及4架B757-200SF货机，同时独家经营国航的全部客机腹舱业务，在全球通航43个国家和地区及187个城市。截至2019年末，东航物流旗下的控股子公司中货航拥有9架货机和723架客机腹舱资源，依托天合联盟、代码共享与SPA协议，航线网络通达全球175个国家的1150个目的地。

值得注意的是，参与国货航混改的菜鸟网络，2013年由阿里巴巴、顺丰控股、“三通一达”（申通快递、圆通速递、中通快递、韵达快递）等共同组建，截至2019年11月8日，阿里巴巴持股比例约为63%。多次出现在投资者名单中的国改双百发展基金，是由中国国新控股有限责任公司发起成立的基金，主要参与国有企业股权多元化和混合所有制改革等项目投资。参与南航物流、东航物流混改的普洛斯，专注于物流不动产投资，2010年在新加坡上市。

### 航空物流短板显著

疫情给航空客运带来了沉重打击，但给航空货运创造了发展机遇。民航局数据显示，今年11月，国际航线货邮运输量同比增长1.9%，全货机完成货邮运输量25.5万吨，较去年同期增长21.2%，继续保持了较高增速。南方航空半年报显示，上半年，公司旗下南航物流实现营业收入174.65亿元，同比上涨92.15%；实现净利润22.11亿元，而上年同期净亏损0.18亿元。

尽管新冠肺炎疫情促进了航空货运量和价格提升，但我国航空货运领域的短板显著。顺丰集团高级副总裁杨天平表示：“当前航空货运业发展面临运力不足、资源设施‘缺而散’、海外网络‘疏而虚’、企业主体‘小而弱’等诸多挑战。”

杨天平指出，中国航空货运70%是靠客机腹舱，在疫情发生之后，客机飞行班次断崖式下降，导致航空货运运力严重失衡。目前，全国拥有的货机数量仅170余架，而国际航空货运巨头拥有货机数量为680余架，并占据了中国国际货运市场60%的份额，双方实力差距巨大。

飞友科技创始人兼首席执行官郑洪峰认为，中国航空公司必须把握货运市场的长期趋势，不能因疫情中短期倍增的货运收益，就将未来发展押宝在货运上。

民航局计划司副司长包毅表示，传统航空货运主要从事“机场到机场”服务，缺乏“门到门”服务有效衔接，成本高、效率低，难以形成产业规模。航空货运必须向产业链上下游延伸，与产业链、供应链对接，才能在现代流通体系中发挥更大作用。

## “价值引领投资 2020沪市公司质量行”

### 利用药店和电商零售渠道优势

# 振德医疗：进一步做强做大家庭健康护理市场

□本报记者 傅苏颖

在日前上交所组织的“价值引领投资·2020沪市公司质量行”活动中，振德医疗董事长鲁建国、董秘季宝海对中国证券报记者表示，将捕捉全民防护意识增强带来的家庭健康防护市场增长，聚焦医疗属性消费品领域，利用药店零售线和电商零售渠道优势，进一步做强做大家庭健康护理市场。

### 保障产能供应

振德医疗始创于1994年，二十多年专注医疗用品经营，目前公司产品线已涵盖基础伤口护理产品、手术感控产品、感控防护用品、造口与现代伤口护理产品及压力治疗与固定产品，并积极布局上市清洁消毒、运动康复等领域新产品。

受疫情影响，市场对防疫类防护用品需求大增。2020年前三季度，公司实现营业收入81.09亿元，较上年同期增长531%；实现剔除防疫类防护用品后主营业务收入20.02亿元，同比增长63%；不管在防疫类防护用品方面，还是剔除防疫类防护用品的常规业务方面，公司都取得了快速增长。

季宝海介绍，公司当前平面口罩（包括一次性使用医用口罩、医用外科口罩、儿童口罩等）日产能达约1300万只、KN95口罩日产能达100余万只，防护服、隔离衣日产能合计达5万余件。公司后续也将根据市场等外部情况和需求变化及时调整防护用品产能。

季宝海介绍，疫情带来的政府层面、医疗机构和全体民众防护意识的加强，预计将对消毒

感控类、应急防护类以及家用健康护理类产品市场带来更大的需求。“总体来说，结合外部市场需求的增加及公司在产品品质、品牌、供应链能力和全渠道布局（国内医院线、零售线和国际客户）等方面的优势，有效保障了产品市场持续稳定发展的能力。”

除此之外，振德医疗也十分重视其他业务现有产能的扩充。季宝海表示，公司近年来特别是上市以来，业务和销售规模保持了快速增长态势，这也对公司生产以及产能储备提出了更高的要求。今年，经公司决策机构批准，公司在河南投资建设生产线搬迁扩产项目，该项目实施投产后将形成1.2万吨医用纱布片、腹部垫等伤口护理产品和1.25亿件手术包、手术主单和手术衣等手术感控产品的生产能力，将有效扩充基础伤口护理和手术感控产品产能。另外，公司子公司安徽振德于今年10月竞得淮南市经开区11.45万平方米国有建设用地使用权，公司子公司许昌正德于今年11月竞得许昌市鄢陵县产业集聚区18.52万平方米国有建设用地使用权，均用于相关产品生产基地建设，提升产能，为公司业务快速增长提供产能保障。具体投资方案将按规定提交公司董事会、股东大会审议后实施。

### 市场前景广阔

季宝海表示，近年来，随着全球人口老龄化提高，全社会对医疗需求持续快速增长，推动了全球医疗耗材需求快速增长，医疗行业整体保持快速稳定的增长，并高于同期的经济增长。随着国内企业创新力度不断加大，行业创新体系不断完善，已经初步呈现出了“高质量发展”的

态势。就国内市场来讲，虽然我国医疗器械行业发展起步较晚，但近年来发展速度远高于全球平均水平，市场前景十分广阔。

鲁建国表示，医疗器械行业作为国家重点支持的战略新兴产业，随着国民经济快速发展、人口老龄化进程的加快、居民健康意识的提高以及国家持续加大对医保的投入，对行业未来发展带来利好。主要表现在以下几方面：

一是基层医疗建设的加强、健康需求的增加、医保力度加大和人口老龄化加快，将助推社会对医疗器械需求的增加。二是政策鼓励研发创新和国产替代，特别是高端医疗器械方面。由于目前我国中高端产品主要依赖进口，这对于国内企业通过新材料应用、多学科协同研发提出更高的要求，也提供了更多的机会。三是随着医改不断推进，医疗费用降低，行业领先企业在产品创新迭代、质量管理体系、持续成本优化能力方面会有优势。在行业集中度快速提升的大趋势下，公司将有更多的机会。

### 五大措施促发展

季宝海表示，公司前三季度业务取得快速增长的主要原因：一是得益于公司多年来建立的国内市场（包括医院线、药店零售线和电商零售线）全渠道优势和国际客户良好的业务合作体系；二是本次疫情期间公司表现出来的良好的供应能力、健康有序的价格管理体系和稳定可靠的产品质量，让振德产品获得了客户和消费者更大的信任和认可，给公司带来了更多的业务和客户合作机会；三是在疫情期间公司的正确定位和策略，在保障防疫物资生产供应的同时，确保常规业务货