

景津装备董事长姜桂廷：

打造世界领先高端成套过滤装备品牌

“新能源行业近年来市场增速较快，应用在新能源领域的过滤装备占公司营业收入的比重不断提升，今年上半年达到了20%左右。公司将继续关注新能源领域的技术创新、市场培育和产能规划。”压滤机龙头景津装备董事长姜桂廷日前在接受中国证券报记者专访时表示，多年来公司持续专注主业，实施创新驱动战略，扩大产品种类和业务领域，深化开拓下游市场以及海外客户，增加营收规模，致力于打造世界领先的高端成套过滤装备品牌。

●本报记者 丁坚铭 高佳晨
见习记者 罗京



▲智慧型模具车间

▲装配车间一角



景津装备东厂区 公司供图

深耕主营业务

做染料行业压滤机起家的景津装备，创立于1988年。在千禧年之际，凭借敏锐的商业嗅觉，姜桂廷带领公司进军煤炭行业。2008年之后，环保行业兴起，公司再次抓住时机，大力发展废水、污泥治理业务，商业版图越来越广。

“2014年，我们订单金额就超过1亿元，当时说出去都没人相信，同行业公司当年规模最大的，一年订单金额也就5000多万元。”回忆公司发展历程，姜桂廷深知，对市场的判断和当机立断的决策有多重要。

多年来，景津装备立足“专业成套过滤装备制造”这一定位，深耕主营业务。目前，公司生产的压滤机产销量已位居世界前列，产品远销世界各地。公司多项发明专利荣获国际奖项，成为中国制造业单项冠军示范企业，更是压滤机国家标准起草人。

年过六旬的姜桂廷，多年来持续扎根一线，从研发、生产、销售、客户合作到售后，所有环节亲力亲为，抓质量、抓口碑。因此，姜桂廷对公司产品信心满满。“我们的设备，能让客户降低至少30%的投资成本，降低30%-50%的运行成本，能让客户的产品含水率、pH值、电导率等指标比想象的更好。”

稳坐行业龙头，源自于多年的深耕和不断迭代的技术研发，而信心则来源于底气。姜桂廷告诉记者，压滤机看似简单，其实是非常复杂也很关键的设备。“景津一台最普通的压滤机有一万三千多个可以拆解并有溯源二维码的零部件，景津智慧型高端压滤机有三万多个零部件，其中我们的自制率达到了93%。这样既能保证产品质量和稳定性，也能实现灵活改造，三日内即可按客户需求定制出成品，同时可以大幅降低生产成本。”

据了解，公司已建成使用智慧型模具车间，拥有智能加工中心、程控注塑机、高端密封件加工设备以及日本高精冲剪、钣金设备等，并引进德国从原料拉丝到滤布成型整套生产线，结合公司30多年的过滤经验，能在恒温恒湿织造环境下，将最细的丝线织成密度最高和不同孔形的滤布。

今年上半年，景津装备交出一份亮眼的成绩单：实现营收26.18亿元，同比增长25.75%；实现归母净利润3.59亿元，同比增长31.51%；经营活动产生的现金流量净额为4.17亿元，同比增长69.53%。2021年，公司实现营收46.51亿元，同比增长39.70%；实现归母净利润6.47亿元，同比增长25.71%，业绩持续稳中向好。

景津装备在半年报中表示，由于不断开发新产品，不断拓展新的行业应用，公司上半年订单持续增加，本期营业收入较上年同期大幅增加。目前，公司自主研发的成套过滤装备已广泛应用于环保、矿业、化工、新能源、新材料、食品、生物医药等领域。

新能源订单大增

在时下火热的新能源行业里，景津装备保持强劲发展势头。

从景津装备上半年的业绩指标看，环保、矿业及加工、新能源新材料占公司总收入的比例分别为25.85%、25.06%和20.24%，而去年上半年对应占比分别为36.79%、24.40%和9.23%，公司新能源新材料业务收入占比大幅上涨。

公司表示，上半年积极开拓新能源、新材料等市场，在锂电池行业建立了领先优势，与众多锂电池产业链相关企业建立了良好的合作关系，推动公司业务不断发展。

“压滤机在新能源领域可应用于

锂电池、光伏、核能、生物质能源等领域，在公司的大力拓展下，压滤机在锂电池相关领域得到广泛应用，已在锂资源提取、正极材料、石墨负极、PVDF树脂材料、电解液材料、锂电池回收等领域的过滤、洗涤环节及废水处理环节得到广泛应用。”景津装备表示。

姜桂廷介绍，在新能源领域，自2021年下半年以来，锂电池回收产业快速发展，锂电池回收及循环利用项目投入加大，压滤机在锂电池回收过程中应用环节较多，带动压滤机行业需求快速增加。2022年上半年，锂电池厂商继续大规模扩产，锂电材料生产相关的设备市场需求得到不断释放，压滤机处理量较大，过滤提纯效果好，成为锂电材料及锂电池回收行业的主要过滤装备，市场需求不断扩大，带动了压滤机及过滤成套装备行业快速发展。

在新材料领域，压滤机已应用于氧化锆、石墨烯、磁性材料、纳米材料、聚乳酸及新型高分子材料等行业。姜桂廷表示，随着行业不断发展以及过滤装备技术的进步，过滤装备的应用领域和市场规模将持续扩大。

“新能源行业近年来市场增速较快，应用在新能源领域的过滤装备占公司营业收入的比重不断提升，今年上半年达到了20%左右，未来可能成为公司重要的下游行业。公司将持续关注新能源领域的技术创新、市场培育和产能规划。”姜桂廷告诉记者。

发力国际市场

经过多年发展，景津装备逐步确立了在国内过滤机械行业的技术和服务领先地位，产品销往美国、日本、欧洲、印度、澳大利亚、巴西等多个国家和地区。

姜桂廷表示，公司与一批客户建立了长期稳定的合作关系，未来将在巩固

与既有客户的业务合作关系基础上，进一步拓展市场范围，开发新的优质客户资源，进一步扩大在客户资源方面的优势，并继续发力国际市场。

“今年上半年，公司海外收入增长较快，景津产品质量过硬，售后几乎不用维修，只需定期更换磨损配件。”姜桂廷告诉记者，以前公司海外市场销售主要采用代理模式，下一步公司打算自建专业的海外销售团队，增加直销模式的收入占比，加大海外市场推广力度。

姜桂廷表示，海外市场发展潜力较大，公司一直重视海外市场的培育，不断加大力度开拓国际市场业务。下半年，公司将坚持创新、拓展市场、优化产能，拓展过滤装备的应用领域，增加配套过滤装备的收入占比。

同时，公司持续扩张产能。据了解，公司募投项目“年产1000台压滤机项目”已于今年3月完工；“环保专用高性能过滤材料产业化项目”目前进展顺利，按计划今年年底可完工投产。这两个项目的竣工投产将为公司增加新的产能。

在打通全产业链方面，姜桂廷表示，目前公司所生产的压滤机自产零部件数量达到1.3万件，未来公司还会自制“泵”，比市面上销售的泵更节能、更耐用、质量更高。目前公司以12.8亿元自有资金扩建山东德州工厂，占地约312亩，新建自动节能型陶瓷柱塞泵等成套装备产能。“预计2024年，过滤成套装备产能将达到2万台。”姜桂廷透露。

“未来，公司将持续专注主业，致力于发展成为世界领先的过滤成套装备制造制造商，实施创新驱动战略，扩大产品种类和业务领域，构建多种机械产品协同发展的业务格局，深化开拓下游市场以及海外客户，增加营收规模，打造世界领先的高端成套过滤装备品牌。”放眼今后发展前景，姜桂廷信心十足。

复星医药董事长吴以芳：从双向许可到携手“出海”锻造多层次全球化能力

●本报记者 徐金忠

日前，复星医药董事长吴以芳在接受中国证券报记者采访时表示，国内大型药企特别是生物医药企业正在锻造多层次的全球化能力。复星医药聚焦双向许可以及国内生物医药企业携手出海两大战略，打造更为丰富和全面的全球化能力。

相互赋能携手“出海”

复星医药日前宣布，控股子公司复星医药产业与柯菲平医药签署许可协议，双方将联合开发并由复星医药产业独家商业化盐酸凯普拉生，合作领域包括盐酸凯普拉生口服制剂和普通注射剂的所有适应症，双方将在全球范围内开展合作。

资料显示，盐酸凯普拉生为我国自主研发的首款钾离子竞争性酸阻滞剂（P-CAB），适用于治疗十二指肠溃疡、反流性食管炎和幽门螺旋杆菌感染等。该药能克服目前临床应用最广泛的质子泵抑制剂（PPI）类药物起效慢、抑酸不稳定性等缺陷。

根据许可协议，在中国境内，柯菲平医药作为产品的上市许可持有人，复星医药产业享有独家商业化权利，包括市场推广、经销等。在中国境内以外的区域，复星医药产业作为产品的上市许可持有人，享有独家产品权利，包括临床研究、注册、商业化、再授权等。

吴以芳称，创立近三十年来，复星医药持续以患者为中心、临床需求为导向，拥有开放式的研发生态，并在创新研发、许可引进、生产运营及商业化等维度践行国际化战略，依托行业领先的双向许可能力，助力合作伙伴创新产品价值最大化。“未来，我们将充分利用复星医药多年积累的创新能力和国际优势以及商业化能力，努力提升药品可及性，让患者尽早获益于这款国产创新药物。”

此次合作双方相互赋能的特点明显。一方面，柯菲平作为聚焦心脑血管、消化系统等重大疾病和慢性疾病预防领域的创新医药企业，拥

有创新的医药产品，需要将其推向上市。另一方面，复星医药可以不断提升自主研发能力，同时加强外部合作，丰富产品管线，强化全球化布局，提升运营效率。

“我们把这种模式称为中国市场权加全球开发权的一种战略合作。对于国内生物医药企业而言，我们可以补齐合作伙伴的两块短板，一块是商业化能力上的短板，另一块是在全球化投入以及全球化组织能力建设上的短板。从复星医药而言，我们在创新研发上游可以得到加强。这些生物医药企业的创新能力将支持我们进一步全球化，进一步扩大市场，巩固战略优势，实现复星医药和合作伙伴的双赢。”吴以芳说。

提升海外市场竞争力

据吴以芳介绍，近年来随着国内药企综合能力的提升，其全球化能力早已“今非昔比”。

吴以芳称，在2019年之前，复星医药基本上都是通过许可引进别人的知识产权和产品。“大量从国外引进知识产权，然后在国内消化吸收。”

经过有计划地消化吸收，并转化为自身的创新研发能力和全球运营能力，大型药企来到了突破自我的关口。

“随着我们的研发能力提升，不断产出一一些在国际市场具有较高价值的创新产品和知识产权，这两年我们对外的许可开始多起来了，既有小分子FCN-338（BCL-2选择性小分子抑制剂）对礼来公司的许可，也有大分子药物直接对欧加农（Organon）、Euro Pharma的许可。”吴以芳称。

“在去年全年及今年上半年这段时间，我们许可引进所支出的各种创新药物里程碑费用，与我们对外许可可收到的里程碑费用基本上是2:1的关系。我们的知识产权对外许可可收益，从原来的0增加到现在占许可引进所支出的一半。”吴以芳表示，公司积累的知识产权越来越多，并得到国际巨头的认可。

机构扎堆调研 CXO板块上市公司

●本报记者 倪锐
见习记者 朱涵

Wind数据显示，三季度以来，CXO（医药外包服务，包括CRO和CDMO等）板块上市公司被1436家机构调研。业内人士表示，从半年报业绩以及上市公司订单情况看，CXO板块基本面扎实，具备较强的全球竞争力。

业务拓展受关注

调研美迪西、诺禾致源、普洛药业、九州药业四家公司的机构数量均超过100家。

机构投资者关心的问题主要集中在CDMO业务拓展情况、新签订单结构、产能情况等。美迪西表示，CDMO/CMO是公司未来重点拓展方向。公司计划扩展CDMO服务量级，通过战略合作、自建或并购，建立符合GMP标准的规模化生产基地。九州药业表示，上半年CDMO项目实现高质量增长，未来公司将持续优化项目管线，助推业务快速增长。

在新签订单结构方面，美迪西表示，上半年公司新签订单16.68亿元，增长率达62.58%。其中，药物发现与药学研究服务新签订单6.80亿元，同比增长42.88%；临床前研究服务新签订单9.88亿元，同比增长79.62%。凯莱英表示，截至半年报披露日，公司在手订单14.7亿美元，其中小分子CDMO业务在手订单12.45亿美元，新兴业务在手订单2.25亿美元。

另外，普洛药业表示，CDMO

方面上半年有一条发酵的生产线投入使用并开始商业化生产，另外四条高活性产品生产线以及一个多功能车间会在下半年投入使用。美迪西表示，截至上半年，公司在上海浦东新区和杭州萧山共拥有研发实验室8.16万平方米，其中已投入使用的实验室面积为6.69万平方米，正在建设的实验室面积为1.47万平方米。

行业景气度高

从调研的业务类型看，机构投资者对临床前CRO业务颇为关注。美迪西、康龙化成、药石科技等细分赛道龙头接受了多家机构调研。

美迪西上半年主营业务收入为7.43亿元，同比增长53.16%。其中，临床前业务收入达4亿元，同比增长79.16%。康龙化成上半年订单数量持续提升，其中临床前项目500个。

全球临床前新药研发活跃。根据Pharma projects数据库相关结果，截至2022年年初，全球临床前在研药物数量为11351个，同比增长11.0%。其中，药学研究及药物评价业务为新药研发重要方向，相关CRO药企将受益。

北交所国家级专精特新“小巨人”企业阵营扩大

●本报记者 吴科任

中航泰达、球冠电缆两家北交所上市公司日前公告称，公司入选工信部第四批专精特新“小巨人”企业名单。截至目前，北交所合计有42家国家级专精特新“小巨人”企业，占比36.8%。

北交所将扩大市场覆盖面，推动更多专精特新企业上市；研究聚焦专精特新企业的特色产品品种等。今年前8个月，北交所上市申报的企业中近四成成为专精特新“小巨人”企业。

助力企业发展

专精特新“小巨人”企业是工信部为贯彻落实《关于健全支持中小企业发展制度的若干意见》等有关要求评选出的。这些企业处于产业基础核心领域，产业链关键环节，创新能力突出，掌握核心技术，在细分市场占有率高且质量效益好，是优质中小企业的核心力量。

上述两家公司表示，此次被认定为国家级专精特新“小巨人”企业，是对公司创新能力、技术实力、专业化程度、行业地位等综合发展实力的充分认可，有利于提升公司核心竞争力，进一步增强公司行业影响力，对公司未来发展具有积极影响。

中航泰达是国内领先的工业烟气治理领域综合服务商，致力于为钢铁、焦化等行业提供工业烟气治理全生命周期服务，在钢铁、焦化等行业工业烟气治理领域奠定了一定的市场地位。公司掌握了湿法（石灰石石膏法+SCR）、干法（逆流活性炭和小苏打）等五大核心技术，并实现了工程化应用，能够满足钢铁、焦化等行业客户的超低排放要求。

球冠电缆用于生产220kV及以下电线电缆的技术在国内处于先进水平，公司是目前国内少数具备500kV超高压、大截面电力电缆生产能力的企业之一。公司参与承接的“320kV超高压直流电缆用聚合物基纳米复合绝缘材料”及电缆

和附件的研制”项目成功完成，是公司在国内首次实现超高压直流电缆制造领域完整的技术突破，实现了聚合物基超高压直流电缆的完全自主化生产。公司在超高压光电复合电缆以及新一代高阻燃B1、B2级电缆等高端电缆技术方面也处于行业前列。

政策暖风频吹

专精特新企业是落实创新驱动发展战略的关键载体，也是提高产业链供应链稳定性和竞争力的坚实保障。

工信部部长金壮龙在近日举行的2022年全国专精特新中小企业发展大会上表示，促进专精特新企业发展，实施优质企业梯度培育工程，发挥“链主”企业带动作用，推动大中小企业融通发展，引导专精特新企业参与制造业强链补链，打造一批特色产业集群。

今年6月工信部发布《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》，将优质中

小企业的培育分为创新型中小企业、专精特新中小企业、专精特新“小巨人”企业三个层次。

北交所致力于打造服务创新型中小企业主阵地，专精特新企业则是创新型中小企业的重要组成部分。

北交所副总经李永春近日表示，通过北交所和新三板联合培育，北交所专精特新“小巨人”企业获得加速成长，即使在疫情反复、原材料价格高企的背景下，也表现出抢眼的韧性和活力。

李永春表示，专精特新企业的灵魂是创新，创新意味着变化和升级。企业随着规模的扩大、业务的拓展，对资本市场提出了更高的要求。当前，北交所处于起步上升阶段，公司数量规模、交投活跃水平、产品丰富程度都有待进一步增强。下一步，北交所将坚守初心定位，坚持改革创新，坚定特色道路，努力建成功能完备、更好服务国家战略、有效支持创新型中小企业发展的一流交易所，服务专精特新企业高质量发展。