

科百特：构建过滤分离产业链



科百特工厂全景

公司供图

在山林秀密的杭州萧山区河上镇，一张张用于生物医药、半导体芯片制造环节的微孔膜材料源源不断“飞”往世界各地。而就在几年前，这些关键材料的技术还被国外公司垄断，长期依赖进口。

杭州科百特过滤器材有限公司在这个领域实现了突破。2003年成立至今，科百特在膜过滤领域奋斗了二十个春夏秋冬。从简单的进口膜材料组装加工到拥有包括核心膜研发生产在内的完整过滤分离产业链，技术从微米膜不断迭代升级到超滤膜、纳滤膜，科百特“数十年如一日”潜心深耕，逐步成长为全球领先的创新型过滤企业，并在2021年获得“制造业单项冠军示范企业”称号。

“做金字塔尖上的企业，要有一股韧劲，要沉得下心，敢于突破技术高地。”科百特创始人、董事长张应民对中国证券报记者说。

● 本报记者 杨烨

从进口到自主创新

1999年6月，新的制药管理相关办法出台，从2004年7月1日起要求所有药品制剂、原料药生产符合药品GMP条件。其中一个重要指标便是对药品杂质的监控，催生了大量高规格过滤器需求。

在此背景下，过滤器市场迎来爆发式增长，国内涌现出大大小小数千家企业。“在这个契机下，2003年科百特成立。”张应民介绍，当时科百特与国内其他过滤企业一样，从国外采购成品过滤膜，国内组装滤芯，很快打开了市场局面。

尽管销售数据不断增长，科百特的创始团队却看到了压力。如果没有掌握核心技术，意味着要受制于人，不仅价格高，还会面临外国厂商随时

调价甚至断供的风险。

“国外企业能干，凭什么我们不能干？”公司创始团队一致决定，自己研发，要打破国外厂商的垄断。研发消耗大量资金，一度令这家初创企业濒临资金链断裂危机。但在团队的坚持下，最终科百特成功研发出聚醚砜膜并实现稳定量产，在市场上大获成功。技术的突破使得过滤器产品高昂价格开始回落，有力支持了国内制药企业创新和发展。

值得关注的是，当时曾被同行笑话“乱花钱”的验证实验室，在2011年国家出台过滤除菌验证的相关政策后，让科百特成为当时唯一一家有验证能力的公司，并和国内同类企业拉开差距，实现第二次飞跃，跻身国际头部企业第一梯队。

创新研发是公司源泉

坚韧、执着、心无旁骛地专注主业，是科百特鲜明的特色。据介绍，近年来，科百特每年研发投入占营收比重达8.5%，现有专利500余项，主持以及参与修订的行业标准有4项。企业研发团队达600多人，拥有20余位顶尖海外技术专家。按照张应民的说法，“科百特的发展靠研发驱动，创新研发是公司的源泉。”

在半导体芯片领域，科百特用十

年时间攻克技术难题，成功推出半导体芯片纳米膜，跑出了领先国际同类公司的数据。在生命科学领域，科百特用五年时间，进行了成百上千次实验，摸索和优化工艺，成功推出100%国产的超滤膜包和除病毒纳滤膜，打破了国外企业的垄断。

“要去突破，要勇于尝试。”张应民表示，创新是一个正向循环，公司用创新获得越来越多头部客户认可的同时，这些客户也会给公司提出更高要求，反向助推企业创新。

经过多年艰苦研发和持续不断地投入，公司行业半径不断拓宽，新兴业务取得亮眼成绩。以半导体芯片行业为例，应用于半导体领域的多个纳米级过滤产品，连续多年被中芯国际评为优秀供应商。半导体材料业务在亏损9年后成为公司利润新增增长点。

加快全球化步伐

截至目前，科百特已经成功研发出近2万款产品，其中包括除病毒用纳滤膜和过滤器、ECMO用PMP中空纤维膜等高新技术产品。

在国内市场，科百特的过滤产品和解决方案覆盖了90%以上的微电子企业和大型制药企业；在国际市场上，科百特产品远销日本、韩国等100多个国家和地区。近5年来，科百

特跑出了年均复合增长率达48%的加速度。

“经过二十年‘膜’一剑，我们成为国内优秀的过滤公司。未来二十年，我们立志要成为全球最优秀的过滤公司。”张应民表示，除了加大研发投入，公司将加快国际化步伐，力争实现客户市场国际化、研发制造国际化、投资国际化，让中国的创新成果惠及全世界。

“在生命科学领域，我们与全球TOP50中绝大多数企业沟通联系，其中的16家通过严苛的测试验证并采购我们的产品。在半导体领域，我们深度布局东亚市场，尤其是在台积电已实现56个应用点导入。我们的防水透声膜，是华为的唯一供应商，全球消费电子排名前十的公司中有9家采用我们的产品。未来我们会进一步加大全球市场拓展，加快抢占国际市场份额。”张应民说。

此外，除现有5家海外子公司外，公司将进一步布局海外研发实验室，开展更深入的应用研究；人才方面，公司将引进国际顶尖的行业专家，同时将在日本和东南亚建立工厂。

站在新的二十年起点，科百特和越来越多的中国企业将在国际市场绽放光芒，用创新实力诠释“中国力量”。

锂盐价格继续回调 电池厂竞争日趋白热化

● 本报记者 李媛媛

日前，一则宁德时代拟面向核心战略客户推出“锂矿返利”计划的消息在市场上掀起千层浪。对此，业内人士表示，电池企业最重要的就是绑定整车企业订单。宁德时代此举有利于绑定客户。

电池企业开始调价

多位新能源汽车产业链人士表示，宁德时代近期正向战略客户主动推行“锂矿返利”计划，以实现电池降价。不过，并非针对所有客户，而是面向理想、蔚来、华为、极氪等多家战略客户。

计划的核心条款是：如果未来三年，核心客户车企动力电池80%的订单来自宁德时代。相应，宁德时代就会按照电池级碳酸锂20万元/吨的价格结算动力电池。据悉，在向车企推行降价策略的同时，宁德时代也向上游客户提出了10%的降价要求。针对上述消息，截至记者发稿时，宁德时代并未做出公开的回音。

不过，国内某动力电池企业表示，有关关注到友商的计划，但不会刻意调价，价格的变动会根据原材料的变化联动。

自2020年以来，碳酸锂均价从4万元/吨一路攀升至2022年最高点60万元/吨。受益于碳酸锂价格的上涨，上游锂矿企业赚得盆满钵满，部分中游电池企业也分得一杯羹，但下游整车企业却处于盈利承压中，大多新能源汽车品牌并未盈利。

2月20日晚，亿纬锂能调研纪要中透露，目前下游客户基本上还是处于尚未盈利的状态，作为主要供应商，公司会在战略上给予一定支持，在利润上部分让利下游。

同时，亿纬锂能表示，公司产能也在逐步扩大。其动力储能产能今年开始进

入产能释放期，在今年整个生产效率和质量水平都有较好提升的情况下，能给公司带来制造成本下降和利润率提升。

下半年旺季需求可期

乘联会秘书长崔东树2月20日晚发文称：“近期宁德时代采取了相应降价促销的措施，对部分主力客户采取了锁定20万元/吨碳酸锂价格的订单锁定方案，实际上来说也是灵活降价促销的方案。”

崔东树进一步指出，由于电池产能过剩，电池企业最重要的就是绑定整车企业订单。电池供给量是巨大的，而客户是稀缺的。因此，对最重要的客户不应该锁定订单，而是直接给出最优价格，毕竟整车为王是趋势。

值得注意的是，自2022年11月以来，“一货难求”的碳酸锂价格暴涨态势暂告一段落，至今已从高位回落超26%。

2月20日，上海钢联数据显示，部分锂电材料报价继续下跌，电池级碳酸锂跌5000元/吨，均价报43.5万元/吨，工业级碳酸锂跌7500元/吨，均价报40.5万元/吨。

业内人士表示，随着碳酸锂价格下行到合理区间，有利于产业链中下游企业降低成本。

中国科学院院士欧阳明高表示，锂价今年下半年会进一步回归到35万元/吨—40万元/吨的理性水平，今后比较合理的价格平衡点可能在20万元/吨左右。长期来看，全球锂资源储量充足且可开采量持续增加，电池材料回收产业也将迎来发展机遇。

国泰君安证券表示，宁德时代推出“锂矿返利”计划，产业链下游从车企到电池厂均开始白热化竞争，降本压力向上游传导短期对锂价有所压制，但上半年历来为需求淡季，在下游大幅降价的情况下，下半年旺季需求仍可期待。

东宏股份2022年净利润同比增逾一成

● 本报记者 段芳媛

东宏股份2月20日晚披露2022年年报，2022年公司实现营业收入28.51亿元，同比增长29.09%；实现归属于上市公司股东的净利润1.49亿元，同比增长12.15%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为1.28亿元，同比增长4.51%；基本每股收益为0.58元。公司称，净利增长主要是报告期内销售订单增加，营业收入增加所致。

营收净利双增

公开资料显示，东宏股份以高分子塑料管道、塑料增强复合管道、钢塑复合金属管道、高效节能热力管道、大口径高压力管件、新型改性材料为主营业务，产品主要应用于水利建设、工矿工程、市政工程、供热、燃气、排水排污等领域。

东宏股份表示，2022年是公司成立25周年以及上市5周年的重要年份，面对新冠肺炎疫情冲击等多重影响，公司积极开展营销模式优化、精细化管理、全员创新、达标降本、扩能提速等务实举措，稳步推进产品布局、市场拓展和对外合作，壮大工程管道产业生态圈，持续巩固提升行业地位和核心竞争力，发挥复合管道专业化、定制化的功能性优势，为水利、水务、市政、燃气、热力、工矿等领域工程项目提供一体化解决方案，经营业绩保持稳定增长。

具体来看，报告期内，公司主营业务收入为24.4亿元，同比增长38.12%。其中，PE管道产品收入为4.64亿元，同比增长13.07%；钢丝管道产品收入为3.76亿元，同比下降7.46%；防腐管道产品收入为10.24亿元，同比增长112.46%；保温产品收入为3.06亿元，同比增长79.95%。从产品结构来看，防腐管道产品为销售主要产品，占主营收入的41.96%；其次为PE管道产品与钢丝管道产品，占主营收入的比例分别为19.02%、15.40%。

东宏股份坚持研发创新驱动，持续增强核心竞争力。报告期内，公司在原材料改性、连接技术、管道系统优化技术服务等核心优势方面，形成了多项知识产权。专利申请并受理共计58件，其中发明专利30件，公司有效专利已达150件。

此外，公司在国内核心期刊发表

了“高压钢管的高温性能及其应用”等3篇科技论文。主编的多层钢丝管、PVC-UH管材2项团体标准发布并实施，参编3项国家标准、1项行业标准、1项团体标准已经颁布实施，参与6项国家标准编制工作。公司产业化项目“标准化矿井建设用彩色阻燃抗静电钢丝增强聚乙烯复合管产业化关键技术”经过科技鉴定为国际先进并获得山东化学化工科技进步一等奖。

2月20日晚，东宏股份同时披露2022年度利润分配公告。公司拟向全体股东每10股派发现金股利1.74元（含税）。截至2022年12月31日，东宏股份总股本为2.57亿股，以此计算合计拟派发现金股利4478.53万元（含税）。2022年度公司现金分红比例为30.02%。

2023年迎发展机遇

东宏股份介绍，2022年11月，财政部提前下达2023年水利专项资金941亿元，支持水利工程建设；2022年12月，中央经济会议提出积极财政政策要加力提效，稳健货币政策要精准有力；同月中国人民银行、银保监会联合发布房地产金融十六条，支持和稳定房地产市场发展。中国基础设施投资加快，对工程管道行业发展奠定基础，为公司业绩增长带来机遇。

公司表示，2023年将结合国家宏观政策导向、国内外经济形势以及公司实际，依托国家企业技术中心，深化研究管道工程的数字化、智能化、服务城市生命线工程，持续壮大工程管道产业生态圈，打造行业发展新标杆，实现“工程管道制造商+管道工程服务商+管道工程总承包商”三位一体战略布局，致力成为全球领先的管道系统综合方案提供商。

同时，东宏股份为全面贯彻“以市场为核心、以客户为中心”的经营理念，进一步完善公司治理结构，提升组织运行效率，结合公司长远发展的规划，对公司现行的组织架构进行调整。

2月20日晚，东宏股份发布公司组织架构调整的公告。公司将设立营销中心、成立计划中心、成立办公室以及财务中心、风控中心、研发中心等。公司表示，调整后的组织架构在授权、职能方面更加清晰，管理层级更加扁平高效，突出强化“产供销+资本运作”的业务主体地位。

快递企业升级服务 业务量有望高增长

● 本报记者 常芷若

近日，多家快递企业发布1月经营简报。受春节等因素影响，快件量同比下降。多家企业通过春节不打烊、加大快递员补贴等方式保障快递需求。业内人士表示，2023年消费复苏叠加快递服务能力提升，快递业务量有望实现双位数增长。

平稳有序运行

近日，顺丰控股、圆通速递、申通快递、韵达股份发布了1月经营简报。行业营收、业务量等指标同比有所下降。

1月，顺丰控股营业收入共计210.85亿元，同比下降16.04%。其中，速运物流业务营业收入为163.24亿元，同比下降5.53%，业务量为9.57亿票，同比下降3.24%。顺丰控股表示，公司凭借直营模式稳定的网络服务和资源调度能力，有效保障客户寄递需求。

圆通速递、申通快递、韵达股份1月快递产品收入分别为30.68亿元、21.72亿元、27.49亿元，同比分别下降15.21%、15.33%、30.53%；三家公司业务完成量分别为11.21亿票、8.06亿票、9.98亿票，同比分别下降15.64%、18.49%、33.99%。

受春节期间礼品寄递需求拉动，圆通速递、申通快递、韵达股份1月快递服务单票收入分别为2.74元、2.7元、2.75元，同比分别增长0.51%、4.25%、4.96%。

申通快递相关负责人告诉记者，公司积极调配运力、人力资源，保障春

节期间寄递通道顺畅运营。春节期间，部分区域快件价格上涨，单个包裹重量增加，快递服务单票收入价格有一定增长。

国家邮政局日前发布的中国快递发展指数报告显示，1月快递发展趋势指数为103.6，同比提升27.7%，2023年快递市场实现良好开局，节日运行平稳有序。近期各地相继出台促消费、畅通物流政策，消费需求快速回升，市场发展活力增强，资本市场预期向好，预计2月行业将实现较快增长。

升级服务能力

2月20日，申通快递宣布，申通快递新南宁转运中心日前完成整体搬迁。该转运中心总投资5亿元，建筑面积11.8万平方米，是申通在广西地区规模最大、自动化程度最高的转运中心。目前已完成一期建设，产能将提升200%，二期将在今年下半年投产。申通快递在新南宁转运中心试点使用了自主研发的新型超高速交叉带、自研的电控系统 and 操作系统，分拣效率提高30%，耗电降低50%，推动转运中心降本增效。

“申通快递促进产能全面提升，日常处理量达5000万件。”申通快递上述负责人表示，2022年网点投资了5套交叉带，2023年网点预计新增投入8套交叉带。云仓的升级迭代和商家入驻，将提升公司在广西的市占率。

日前，顺丰控股宣布，顺丰无人机首次开创以省会城市辐射周边县的跨海快件运输业务，新增湛江市徐闻县—海口市秀英区航线并顺利完成测



中通快递分拣线

公司供图

试飞行，迎来首飞，即将进入常态化运营阶段。跨琼州海峡运输场景服务对象为跨海高时效快件，将两地运输时效提升一天，时效由隔日达提升至半日达。

顺丰控股表示，顺丰无人机突破时间、空间、地理等限制，解决了资源分配、交通拥堵等难题。这项业务的开创，标志着顺丰控股实现了跨越海峡的空中运输，将两地的运输时效大幅提升，并显著降低运输成本。未来公司将不断加大航线密度，以中心城市辐射周边城市，无人机配送网络进一步扩大，快递物流效率将得到进一步提升。

近日，上海自贸区临港新片区与菜鸟物流签署战略合作协议，菜鸟上海智慧旗舰仓落地洋山特殊综合保税区，探索共建国际综合供应链枢纽。据悉，菜鸟上海智慧旗舰仓将于

3月底正式投入运营。一期建仓面积3.7万平方米，计划部署大型自动化流水线、自动分拣及完善的数字化履约系统，可实现智能分拣、分流与揽收等功能。为适应不同品牌货物的仓储需求，库区进行了细致规划，为高端酒水、香水等设有专门的恒温仓库，自动进行温度和湿度调节。

菜鸟国际供应链总经理赵剑表示，未来将推进全球货运和跨境电商深度融合，为货通全球提供中国智慧和系统解决方案。

东方证券认为，快递行业目前整体已迈向价值驱动的高质量发展时期，未来将是服务质量、客户体验、成本管控、业务创新等综合能力的竞争。基于经济活动复苏、消费需求回暖等多重因素影响，2023年行业增速或显著回升，有望恢复两位数正增长。