

久吾高科董事长党建兵：

打造科创引擎 助推“小而美”迈向规模化

走进位于南京市浦口区久吾高科园区的展厅，中国证券报记者看到全球首套造纸制浆废水零排放膜集成系统成功应用、全球首套万吨级盐湖全膜法提锂项目成功应用等公司科技创新成果。

经历二十多年的发展，久吾高科已成为陶瓷膜领域龙头企业。久吾高科董事长党建兵日前在接受中国证券报记者专访时表示：“长期以来久吾高科坚持科技驱动，在多个业务领域形成技术‘护城河’。未来将继续以科技创新为引擎，创新研发新产品、新工艺，打造新的增长曲线，助力公司由‘小而美’向规模化转身。”

●本报记者 张军



久吾高科膜工段应用项目现场

公司供图

持续强化竞争力

久吾高科以陶瓷膜、有机膜、锂吸附剂等分离材料为核心，打造膜集成技术整体解决方案，形成新能源服务、工业流体分离、工业废水处理、工业废石膏资源化利用四大业务。

在“双碳”战略驱动下，近年来国内新能源产业发展迅猛。得益于在盐湖提锂领域的技术优势，久吾高科产品销量大增，新能源服务一跃成为2023年同比增速最快的业务板块。

久吾高科计划进一步强化新能源服务业务。公告披露，公司拟定增募资不超2.44亿元，用于班戈错盐湖年产2000吨氯化锂中试生产线BOT项目。久吾高科表示，公司前期已完成班戈错盐湖卤水资源小试试验，并成功找到合适的工艺技术路线。

目前，国内盐湖提锂主流工艺路线采用的是“吸附+膜”法。其中，吸附法的核心是锂吸附剂材料。吸附剂分为铝系吸附剂、钛系吸附剂和锰系吸附剂。当前，国内开发较多的是青海地区氯化物体系卤水盐湖，多采用铝系吸附剂。而西藏地区的盐湖多为碳酸型碱性卤水，针对西藏地区的卤水特性和环保政策，久吾高科自主研发出适合碱性盐湖的钛系吸附剂。

“公司研发的锂吸附剂性能有很强的竞争力。”党建兵向记者介绍，吸附剂的性能评价指标有三个。首先是吸附效率。其次是选择性，在盐湖提锂过程中吸附的锂离子占比越高说明选择性越好。最后是溶损率，溶损率越低说明吸附剂耐用性能越好。

久吾高科表示，班戈错项目旨在推进公司钛系吸附工艺在西藏地区盐湖产业化应用。记者了解到，班戈错盐湖资源方西藏中鑫后期拟开展48000吨/年的粗品氯化锂项目建设。本次募投项目的运行情况对后期推进新产线建设意义重大。

持续高强度研发投入

创意信息构建自主可控核心能力

●本报记者 康曦

今年是创意信息上市10周年。过去10年的研发投入和强有力的市场拓展，激活了创意信息发展动能，公司从集成和技术服务商成长为国内领先的数字化转型服务提供商，拥有大数据与人工智能、数据库、5G与卫星互联网等自主可控核心技术产品。创意信息董事长陆文斌近日在接受中国证券报记者专访时表示：“创意信息一直着眼于构建自主可控的核心能力，从‘根’上与国家战略保持同频共振，未来将继续坚守初心，以技术为本，坚持长期主义，打造数字化转型服务领域头部企业。”

卫星互联网业务取得突破

当前，我国卫星互联网产业发展如火如荼。创意信息控股子公司创智联恒紧抓这一风口，全面聚焦低轨卫星通信市场，已成为卫星互联网通信领域的佼佼者。

陆文斌表示：“创智联恒全面布局低轨卫星通信星地业务，主要产品包含空间段-通信载荷、地面段-信关站馈电基带及用户段-用户终端基带，是我国卫星互联网通信行业头部企业。在政策推动下，卫星互联网通信产业发展空间巨大。”

从政策端来看，工业和信息化部印发的《“十四五”信息通信行业发展规划》提出，加强卫星通信顶层设计和统筹布局，推动高轨卫星与中低轨卫星协调发展。推进卫星通信系统与地面信息通信系统深度融合，初步形成覆

“班戈错项目采用BOT模式开发，公司直接负责生产运营，可以在生产的同时通过反馈数据帮助公司实现技术迭代升级。”在党建兵看来，该项目顺利投产后，公司承接万吨级盐湖提锂整体解决方案业务的能力及市场竞争力将进一步提升。

明确重点发展方向

久吾高科已形成四大业务板块，构建了自己的技术“护城河”。党建兵坦言，公司目前仍然是一家“小而美”的专精特新企业，接下来将考虑如何把企业规模做大，前提是更有利润、有现金流。

2023年，久吾高科实现营业收入7.57亿元，同比增长2.12%；实现归母净利润4535.05万元，同比增长4.80%；经营活动产生的现金流量净额由2022年的-4946.02万元增至2023年的5268.22万元。

从各业务板块看，根据久吾高科披露的数据，公司工业流体分离业务每年的营收额在1亿元至2亿元之间。在党建兵看来，“公司工业流体分离业务规模要想大幅增加有难度，但凭借公司行业内绝对的技术优势，市场份额也不会掉，属于公司业绩的‘安全垫’。”

在工业废石膏资源化利用方面，针对我国年产钛石膏约3000万吨，年综合利用率不足10%的现状，久吾高科响应国家环境污染“源头治理”政策思想，于2021年研发落地全国首个钛石膏制建筑石膏工业化项目。记者注意到，国务院日前印发的《2024-2025年节能降碳行动方案》提到，鼓励尾矿、废石、废渣、工业副产石膏等综合利用。

党建兵告诉记者，在“双碳”战略驱动下，新能源产业用锂需求大幅增加预期明确。同时，盐湖提锂具有成本优势。在锂价下行的背景下，盐湖提锂仍具有较高的毛利率，掌握盐湖资源的企业有开发动力。因此，党建兵认

为，“新能源服务有望成为公司未来3至5年增速最快的业务板块。”

根据东吴证券研报，假设盐湖提锂占碳酸锂的供给占比逐年提升，2022年-2025年占比分别为20%、23%、25%和30%，吸附和膜材料、设备及技术服务对应价值为5万元/吨LCE，到2025年全球“吸附+膜”市场规模将达到93.5亿元。

目前，与久吾高科合作的扎布耶盐湖项目、班戈错盐湖项目、吉布茶卡盐湖项目均采用公司钛系吸附剂工艺，且班戈错盐湖总规划量为48000吨/年。党建兵表示，接下来公司将参与青海和西藏地区其他盐湖提锂项目的招标。

久吾高科将2024年定位为国际化战略年。记者了解到，久吾高科分管新能源服务业务的高管近期已前往“锂三角”，与当地盐湖企业及在当地拥有盐湖资源的中资企业商谈合作。与此同时，党建兵告诉记者，在油田采油采气过程中流出地表的卤水含有锂离子，过去业主方并没有对锂资源进行提取，但从去年开始，不断有国内外客户找到公司，希望在提锂方面达成合作。

“基于公司已有的盐湖提锂案例和实践，我们在考虑开发提取铯铷等稀有金属的吸附材料。”党建兵说。

在公司传统强项陶瓷膜材料方面，久吾高科将新的发展方向瞄准市政水处理领域。目前，传统的自来水过滤一般采用混凝沉淀加砂滤工艺，这种方式虽然符合国家标准，但水质依然有提升空间。如果在沉淀池过滤之后，再加一道陶瓷膜过滤系统，水质会有明显提高。

党建兵表示，为让人民群众喝到更高品质的饮用水，未来将大规模采用第三代自来水技术。市政水处理是一个巨大市场，而公司生产的高装填柱式陶瓷膜具有性能和成本优势。

实际上，久吾高科的高装填柱式陶瓷膜

已经得到应用。久吾高科披露，公司研发的高装填陶瓷膜在浙江舟山某市政水项目中成功应用，从3月初的运行数据看，使用久吾高科高装填陶瓷膜之后，自来水厂的出水浊度降低至0.018NTU，远超客户的预期标准。

党建兵告诉记者，高装填陶瓷膜还可以应用于矿井水处理、海水淡化等场景，目前在矿井水处理领域已得到成功应用。

夯实科技创新底座

国家高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业、国家制造业单项冠军等荣誉正是对久吾高科长期以来坚持科技创新的认可。

在我国陶瓷膜发展起步较晚，长期被欧美企业技术垄断。随着上世纪90年代“九五”科技攻关项目成功实现突破，彼时久吾高科肩负着我国陶瓷膜产业化的历史使命。久吾高科还承担国家“973”“863”计划项目，是国内多项陶瓷膜标准的制定者。公司在10多个领域开创了膜法应用先河。

“久吾高科坚持长期主义，以科技创新为驱动。”党建兵说，科技创新是一个“慢跑”过程，企业要摒弃“卷”价格的竞争思路，持续投入研发，走差异化竞争之路，这样企业才能活得更好。

2021年至2023年，久吾高科研发投入占营业收入的比重分别为7.95%、5.69%、6.37%；研发人员数量占公司员工数量由2022年的19.57%增加至2023年的24.83%。

久吾高科研发工作主要围绕材料、应用两个维度展开。截至2023年底，公司及主要子公司获得94项发明专利、129项实用新型专利及5项外观设计专利，并有107项专利申请已获得受理。

“久吾高科储备了一批技术。接下来，公司将不断创新研发新产品、新工艺，打造未来新的增长曲线。”党建兵告诉记者。

进入消费淡季

品牌金店加大优惠力度

●本报记者 董涛

近期，国际黄金期货、现货价格高位震荡。中国证券报记者走访北京地区黄金消费市场发现，目前正值黄金消费淡季，品牌金店纷纷推出较大力度的促销活动，一些品牌优惠后黄金价格低于600元/克，以中国黄金为代表的部分门店优惠后价格低至550元/克左右。

另外，记者查阅深圳水贝市场金金价报价表看到，6月25日，金价报553元/克，比之前高点有明显回落。“水贝金价与国际市场同步，加工费在每克10元起，不同款式加工费各不相同，建议对比各个店铺的加工费和工艺精致度。”深圳水贝市场客服人员告诉中国证券报记者。

开展促销活动

记者在位于北京大兴区的一家中国黄金门店看到，目前，店面按克计量的黄金饰品优惠后价格为558元/克，K金打4.8折，钻石打3.8折。“饰品类黄金优惠力度较大。价格优惠后，门店成交量整体较为可观。”上述中国黄金门店销售人员告诉记者。

“延续618大促时的优惠力度，目前金条为630元/克，饰品金报价为715元/克，每克优惠80元，工本费另算。周末两天每天成交量都在30单左右，整体成交量较高。”位于北京西直门一家潮宏基门店销售人员告诉中国证券报记者。

老凤祥则推出黄金克减50元的活动，钻石饰品统一打6.5折。“今年以来开展了一些优惠活动，目前的优惠力度较大。当前属于黄金消费淡季，通过一系列优惠活动，可以吸引更多客户。”老凤祥门店工作人员告诉中国证券报记者。

记者走访了解到，下半年节假日主要集中在四季度，为应对当前的销售淡季，各大珠宝商基本上都将618活动的优惠进行了延后。

为吸引更多消费者购金，部分品牌珠宝商对产品进行了升级。一些品牌珠宝商推出了黑金系列产品，吸引消费者驻足。

“黑金产品虽然推出已有几年，但今年才开始真正大力度推广。公司开设了黑金产品专门店。从客流量看，黑金产品的客户主要集中在80后、90后以及00后等中青年群体。黑金产品定价比一般的首饰要高，款式也更丰富。”有金店管理人员告诉记者。

金价高位震荡

近期，国际黄金期货、现货价格高位震荡。福能期货研报显示，美联储降息态度谨慎，黄金价格波动较大。6月PMI超市场预期，引发美元指数走强，导致金银价格下跌。美联储货币政策预期仍是影响金价走势的重要因素。随着美国经济边缘走弱、通胀回落及避险情绪支持，预计金价会偏强震荡。

华西证券研报显示，美国目前消费市场较为疲软，就业市场出现降温，但6月美国PMI反映出服务业回暖与制造业的复苏。总体看，美联储降息节点进一步延后使得高利率得以维持，黄金避险属性进一步凸显。金价回调后，预计全球主要央行将继续增持黄金，为金价提供支撑。贵金属配置机会值得关注。

国金证券研报显示，预计金价深度回调的概率较小，今年金价合理中枢位于2300美元/盎司至2400美元/盎司之间。

挖掘投资机会

从黄金行业上市公司表述看，多数公司看好2024年金价走势。

对于黄金价格走势，中金黄金认为，黄金避险属性对黄金价格形成支撑，黄金价格或继续高位震荡。2024年，公司计划生产矿产金18.63吨。公司将继续“以进促稳”抓好生产计划和组织管理，充分优化调配和释放产能，持续降本增效，力争实现利润等主要指标稳定增长。

恒邦股份近日披露的投资者关系活动记录表显示，公司主要从事贵金属冶炼，以外购矿产金以及购入黄金（来料加工）为主。金价上涨的同时，原材料价格也会上涨，因此公司的毛利率相对稳定。根据恒邦股份公告，公司2024年度主要产品生产计划为：黄金86.52吨，白银804.79吨，电解铜29.03万吨，硫酸119.03万吨，可根据市场情况适时调整。

对于黄金股的投资机会，国金证券研报显示，本轮金价上涨过程中，黄金股相对金价存在明显滞涨，主要在于市场担心金价上涨不具备持续性。今年以来，黄金企业成本增幅较小，且金价深度回调概率较小，因此黄金行业上市公司股价具备修复基础。



视觉中国图片