

■ 走进优质上市公司

持续研发投入激发创新活力

## 凯赛生物：聚力打造合成生物材料产业集群



▲ 凯赛生物生物基聚酰胺工程技术研究中心

▼ 凯赛生物实验室

公司供图

“全球合成生物产业处于快速发展阶段。基因编辑和AI技术进步，推动合成生物学发展。”凯赛生物董事长兼总裁刘修才日前在接受中国证券报记者专访时表示，新工具、新技术的应用，大大提升了生物制造发展速度，创造了更广阔的想象空间。

凯赛生物被誉为“国内合成生物学第一股”。经过多年发展，公司已成为利用生物制造技术规模化生产新材料的全球领先企业之一。近年来，公司持续研发投入，致力于携手产业链客户共筑生物材料生态圈。

● 本报记者 傅苏颖

## 提升盈利能力

凯赛生物成立于2000年，是一家以合成生物学等学科为基础，利用生物制造技术，从事生物基新材料研发、生产及销售的高新技术企业。目前，公司总部和研发中心位于上海，并在金乡、乌苏、太原等地设有生产基地。

近年来，合成生物学发展迅猛。根据Markets and Markets数据，预计到2026年全球合成生物学市场规模将达到307亿美

元，2021年至2026年复合增长率将达到265%。

凯赛生物聚焦聚酰胺产业链，产品广泛应用于纺织、汽车、电子电器、新能源等领域。

产能方面，公司系列生物法长链二元酸的年产能达11.5万吨；年产4万吨生物法癸二酸项目已于2022年投产；生物基戊二胺年产能5万吨；系列生物基聚酰胺年产能10万吨，其中年产2万吨的长链聚酰胺项目于2023年年底结项，太原年产90万吨生物基

聚酰胺项目正在建设中。

今年上半年，凯赛生物实现营业收入14.44亿元，较上年同期增长40.16%，创下2020年以来上半年营收规模新高；归母净利润为2.47亿元，较上年同期增长2.31%。

今年上半年，凯赛生物在汇兑收益下降，并加大研发投入的情况下，主营业务仍保持增长。凯赛生物表示，下游需求持续回暖，公司紧抓市场机遇，加大产品销售力度，

同时全力拓展新产品癸二酸市场。

产能利用率提升，推动公司盈利能力改善。“公司3个生产基地均有长链二元酸产能布局。目前，长链二元酸产能利用率处于较高水平。”凯赛生物副总裁兼首席运营官杨晨表示，2024年上半年公司实现毛利4.5亿元，较去年同期增长47.19%，毛利率同比上涨1.5个百分点。未来，公司将进一步提升产能利用率，实现降本增收。

## 加大研发投入

凯赛生物持续加大研发投入，上半年研发投入达1亿元，同比增长16.12%。

公司坚持研发驱动战略，在生物制造理论技术、产业化实践和应用研发等多个层面持续研发开拓，通过产品、技术和服务创新，不断增强竞争力，引领行业发展。

以生物法长链二元酸为例，目前公司是全球生物法长链二元酸主导供应商。公司于2003年在全球首次实现生物法长链二元酸聚合级产品大规模产业化，于2015年

底实现对化学法同类产品的市场替代。公司已两次被工信部评为制造业单项冠军。相比于传统化工法产品，凯赛的生物法长链二元酸产品以合成生物制造技术为基础，通过构建细胞工厂实现高效生产，反应过程温和绿色。

此外，公司开发的生物基聚酰胺与玻璃或碳纤维形成复合材料，强度可以替代金属，密度仅为钢材的1/4、铝材的2/3，且生产过程碳排放更低，在新能源车电池壳、光伏边

框、风电叶片等领域应用前景广阔，有望实现“以塑代钢、以塑代铝、以热塑代替热固型材料”，在提供高性价比产品的同时，为传统产业带来绿色低碳技术解决方案。

凯赛生物持续进行技术突破和创新变革。2023年，凯赛生物开创性的一步法生物基高温聚酰胺制备方法在5000吨中试线上得到验证，聚合段时间从传统工艺的几十个小时缩短到不到半小时，产品熔点在290℃-310℃范围调节可控，解决了传统高温尼

龙工艺面临的能耗高、时间长、出料难、易分解黄变等技术难题。

在新产品布局方面，在长链二元酸产品保持全球市场主导地位的背景下，为进一步降低碳排放，2023年公司研发了以植物原料替代化石原料的生物法绿色长链二元酸生产技术，并着手实施产业化；同时，积极开发利用负碳的农业废弃物作为原材料的通用化制糖技术；新产品绿色含氮杂环化合物即将进行万吨级产业化。

## 构建产业生态圈

凯赛生物致力于携手产业链客户，共筑生物材料生态圈。

2023年6月，公司发布定增预案，拟引入招商局作为间接股东。今年7月底，公司发布定增预案的二次修订稿，发行价格由43.34元/股调整为42.97元/股，原因在于公司实施了2022年度和2023年度利润分配方案。

“定增的落地，将为公司拓展生物新材料业务带来更大机遇。凯赛生物和招商局集

团将携手共进，致力于将系列生物基聚酰胺及其复合材料开发成为双碳时代的生物基基石材料，打造绿色新质生产力，助力新型工业化绿色发展。”刘修才称，公司联合招商局集团与各地合作方洽谈的复材落地方案已进入实质性推动阶段。

2024年5月，公司与合肥市政府、招商局创新科技（集团）有限公司签订三方战略合作协议，将充分发挥各自在产业政策引导、应用场景打造、生物制造技术创

新方面的优势，形成互补效应，推动生物制造技术突破和产业升级，打造具有全球竞争力的合成生物材料产业集群，构建合成生物学研究和产品应用开发平台。协议签署以后，相关具体合作安排正在落地过程中，包括生物基聚酰胺及复合材料的应用开发、生产和销售。合肥市将充分利用其孵化新兴产业的成功经验，在下游市场开发、场景开拓等方面为凯赛的项目充分赋能。

刘修才表示，在三方合作的框架下，凯赛生物的工作包括生物材料的应用场景开发、生物材料产业集群建设、构建人工智能机器人高通量“AI+B1”研发平台。

此外，公司持续完善战略布局，于2023年1月战略入股AI蛋白质设计平台公司分子之心，于2024年1月与具有丰富仿真模拟专业知识和经验的3P.COM公司签署合资协议，补齐相关业务版图。

## 增强创新能力

## 苏泊尔：加大新品研发力度

● 本报记者 罗京

苏泊尔相关负责人近日在接受中国证券报记者采访时表示，公司将充分发挥创新协同能力、成本及快速灵活的市场响应优势，不断丰富产品品类，努力做好企业经营，并在保障公司稳健发展的前提下，通过各种形式与广大投资者分享企业发展成果。

苏泊尔是国内知名的厨房炊具、小家电研发制造商及领先品牌。上半年，公司业绩保持稳健增长态势，实现营业收入109.65亿元，同比增长9.84%；归属于上市公司股东的净利润为9.41亿元，同比增长6.81%。

## 外销表现亮眼

分区域看，上半年，公司内销业务实现营业收入75.09亿元，同比增长0.1%；外销业务表现亮眼，实现营业收入34.55亿元，同比增长39.29%。

“在欧美市场补库存需求的推动下，今年上半年公司外销客户订单增长明显。”上述负责人表示，公司外销业务主要采用

OEM模式。凭借自身规模优势，公司为客户提供极具成本竞争力的产品，同时在质量和交期方面赋能客户，提升其市场竞争力。

上述负责人表示，消费者对高品质、高附加值的产品需求有所上升，同时不少消费者愿意购买高性价比的产品。

分产品看，上半年，公司炊具及用具、烹饪电器、食物料理电器以及其他家用电器分别实现营收29.43亿元、46.43亿元、19亿元、14.78亿元，同比分别增长16.95%、3.3%、12.37%、15.49%。

面对消费市场出现的新特点，苏泊尔表示，公司在传统电商平台（天猫、京东、拼多多）和兴趣电商平台（抖音、快手、视频号）开展数字化营销，精准触达不同的消费群体并提高转化率，从而有效提升营销效率。此外，公司拥有超过3000万名会员的私域流量。公司强化公域、私域互联，充分利用多渠道触达用户，提升用户黏性和活跃度。

## 加大研发力度

苏泊尔高度重视新品研发。公司坚持技

术领先、绿色设计、内外部创新协同的原则，推出更多健康、智能化、系列化的产品，以适应不同人群的需求和消费场景。上半年，公司研发投入超2亿元，同比增长17.27%。

目前，公司拥有六大研发制造基地，其中武汉基地与绍兴基地生产规模位居行业前列。

“利用自身强有力的创新技术平台，公司进行产品开发及迭代，为消费者提供高品质、高附加值的产品，同时推出更多高性价比的产品，满足市场多元化的需求。”上述负责人表示。

此外，苏泊尔进一步丰富产品品类，并延伸至厨房以外的场景。“公司整合内外部资源开展新品类研发，包括咖啡机、清洁电器和个人护理产品等，并加快AIoT智能化产品布局。”上述负责人表示，公司推出的吸尘器产品市场份额已提升至本土品牌第一、行业第二，挂烫机品类线上市场份额位居行业第二。

下一步，公司将发展高速吹风机、电动剃须刀、空气循环扇等产品，不断丰富产品品类，积极打造新的销售增长曲线。

## 提升投资者回报

苏泊尔坚持稳定的利润分配政策。2004年以来，公司累计现金分红次数达22次，累计现金分红135亿元，分红率达69.46%。其中，公司2023年度向全体股东每10股派发现金红利27.30元（含税），合计派发现金股利约21.76亿元。

“为更好地回报股东，近年来公司实施高比例分红，并持续进行股票回购。”上述负责人表示。

2022年苏泊尔推出股份回购方案，回购的股份将注销以减少注册资本，并实施股权激励。上述股份回购方案已于2024年4月实施完毕。公司通过回购专用证券账户以集中竞价交易方式累计回购股份815万股，占公司总股本的1.01%（回购注销前总股本），支付的总金额约4亿元（不含交易费用）。

未来，公司将坚持以产品创新为核心战略，不断提升创新能力，推出更多高附加值、高毛利产品，加快新兴品类和细分市场产品布局，推动业绩持续稳定增长。

## 工信部：多措并举提升算力产业综合实力

● 本报记者 杨浩

在9月27日-29日召开的2024中国算力大会上，一系列关于我国算力基础设施运行情况的数据和措施发布。工业和信息化部总工程师赵志国在开幕式上介绍，全国在用算力中心机架总规模超过830万标准机架，算力总规模达246EFLOPS，位居世界前列。

算力成为行业重要驱动力。中国信息通信研究院院长余晓晖表示，相比美国，我国算力芯片生态比较“碎片化”，给建设万卡级大型算力集群带来诸多挑战。

赵志国表示，接下来将通过强化规划设计、创新驱动、应用培育等手段，进一步提升算力产业综合实力和赋能实效。

## 全球科技角逐主赛道

在此次大会上，《中国综合算力指数报告（2024）》发布。余晓晖介绍，截至2023年底，全球算力基础设施总规模达到910EFLOPS，同比增长40%。截至2024年6月底，我国在用算力中心机架总规模超过830万标准机架，算力总规模达246EFLOPS，其中智算算力同比增速超过65%。

紫光股份董事长、新华三集团总裁兼CEO于英涛表示，智算已成为继水、电、气、路、网之后，匹配社会生产力发展的新型基础设施，是全球科技角逐的主赛道。

多地加大力度支持智算中心建设。在此次算力大会上，河南投资集团总经理朱红兵宣布，河南将设立总规模100亿元的算力基金，通过“算力支付+基金投资”的方式，培育各类算力应用企业，打造算力生态。河南将打造中部最大的万卡智算集群，明年年底实现2000P的算力供给。

## 生态“碎片化”难题待解

余晓晖表示，与美国相比，我国算力芯片生态比较“碎片化”，有几十款算力芯片，不同的芯片对应不同的开发框架、软件栈以及算力库等，“异构算力之间的协同稳定问题亟待解决”。

百度集团执行副总裁、百度智能云事业群总裁沈抖此前介绍，GPU算力集群有三个特征——极致规模、极致高密和极致互联，建设一个万卡集群，仅GPU的采购成本就高达几十亿元。沈抖表示，构建算力集群，并不是简单地买来GPU连接好就可以，而是需要很多技术，“GPU芯片型号越多样，管理越复杂；GPU需要执行大量并行计算”。

于英涛表示，要持续构建算力协同创新的格局，加快推进GPU横向、纵向联接标准建设，进一步降低算力部署和应用的复杂度；积极推进软件生态相关标准的统一，降低应用适配成本，赋能产业升级；与全球先进企业开展交流互动，持续促进GPU产业的理念和技术创新。

余晓晖坦言，当前，算力需求和供给之间存在很多错位，不能完全精准适配，算力互连网络是下一步需要推动的重点工作。此外，算力中心的能耗问题愈发受到关注，未来需要将算力和电力进行统筹规划。

今年9月，南方电网发布《电力算力协同行动计划》，将开展“电算协同”十大行动，加速构建电力与算力协同规划、建设、调度、交易的新基建模式，进一步降低电力与算力深度融合，服务数字经济高质量发展。

## 加快核心技术攻关

赵志国在会上表示，将从强化规划设计、创新驱动、应用培育、安全保障四个方面，稳步提升我国算力产业综合实力，持续提升算力的赋能成效，构建适应中国式现代化发展所需要的算力产业体系。

在规划设计方面，赵志国表示，要统筹好“量的增长”和“质的提升”，面向重大区域发展战略制定规划，促进东西部算力高效互补和协同联动；完善多元配置机制，面向人工智能等新兴产业制定发展规划，建设一批智算中心；完善互联互通机制，构建算力互联程序规则、市场规则、质量检测规则。

在创新驱动方面，赵志国表示，要统筹好技术创新和产业创新，加快关键核心技术攻关，推动高端芯片、架构设计、大模型算法、高速传输协议等基础软硬件技术实现更大突破，建立健全算力产业标准体系；加快创新成果产业化，组织实施产业链强链补链行动，开展“算力强基揭榜挂帅”，建设一批能满足各类创新主体进行算力研发、验证、调度、应用的载体平台，探索形成科技创新和产业创新深度融合的发展路径。

于英涛建议，聚焦应用导向，深化大模型在垂直行业的应用探索，打造更多“杀手级应用”。

在应用培育方面，赵志国表示，要加快推进算力赋能新型工业化建设，在工业企业研发设计、生产制造、仓储物流、营销服务等重点环节，培育一批典型应用场景和解决方案；打造算力服务体系，重点面向中小企业培育一批算力应用解决方案提供商，建设一批集成多方资源、开放多项能力的服务平台，在工业、教育、交通、能源等重点领域形成可复制的发展模式。