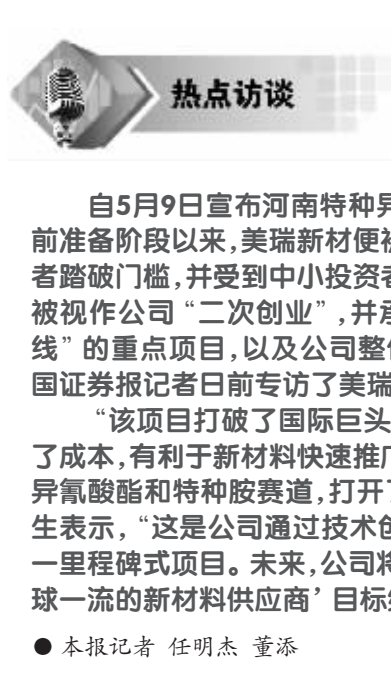


美瑞新材总经理张生：

创新驱动持续创业 打造第二增长曲线



热点访谈

自5月9日宣布河南特种异氰酸酯项目进入投产前准备阶段以来,美瑞新材便被组团调研的机构投资者踏破门槛,并受到中小投资者高度关注。围绕这一被视作公司“二次创业”,并承载打造“第二增长曲线”的重点项目,以及公司整体产业布局与发展,中国证券报记者日前专访了美瑞新材总经理张生。

“该项目打破了国际巨头的技术垄断,有效降低了成本,有利于新材料快速推广应用。公司借此进入异氰酸酯和特种胶赛道,打开了新的成长空间。”张生表示,“这是公司通过技术创新驱动持续创业的又一里程碑式项目。未来,公司将以此为契机,向‘做全球一流的新材料供应商’目标继续奋进。”

●本报记者 任明杰 董添



美瑞新材研发实验室 本报记者 董添 摄

促进产业升级与市场突破

中国证券报：作为A股唯一一家以TPU为主营业务的上市公司,公司受益于TPU替代PVC等传统材料的大趋势。怎么看这一趋势的市场前景?

张生：在替代PVC的前景方面,TPU由于其环保特性和出色的物理机械性能,正逐渐成为多个行业的新宠。尤其是在医疗、高端消费品、运动装备、电线电缆等领域,TPU的应用越来越广泛。随着全球对可持续发展的重视程度不断提高和对环保材料需求的增加,以及政府对限制使用含有害物质材料政策的推动,TPU作为PVC的替代材料,其市场需求和应用领域预计将持续扩大,市场前景广阔。考虑到成本因素,TPU在某些大规模、低成本需求的应用中替代PVC速度可能会受到一定限制。总体而言,随着技术进步和生产成本进一步优化,TPU在替代PVC方面潜力巨大。

中国证券报：能否以TPU在发泡鞋材、车衣材料等高端产品中的推广为例,说明TPU高端应用拓展对公司的影响?

张生：TPU发泡技术赋予鞋材极佳的轻量化、减震性和回弹性等性能,不仅提升了运动体验,而且耐久性更强,更符合现代消费者对健康、环保和性能的综合追求。在车衣材料方面,TPU凭借卓越的耐候性、耐磨性和自修复功能,成为保护汽车漆面的首选材料,可以延长车辆使用寿命并保持美观度。随着上述TPU高端产品的推广,公司的营收结构发生了积极变化。高端产品销售占比显著增长,直接带动整体盈利水平提升。同时,高附加值产品的推广有助于提升品牌形象,吸引更多高端客户,形成良性循环。长远看,这不仅增强了我们的市场竞争力,也为我们加快全球化战略奠定了坚实基础。

中国证券报：近年来,化工新材料行业“内卷”加剧。结合公司发展实践,企业应该如何从行业“内卷”中突围?

张生：面对日益严峻的“内卷”挑战,公司实施了一系列战略,以实现产业升级与市场突破:一是创新驱动产业升级。加大对特种聚氨酯、异氰酸酯等高性能材料和原料的研发投资,推出拥有自主知识产权的新产品,强化技术领先形象,拓宽产品线;二是深耕细分市场。针对智能穿戴、高端鞋材、隐形车衣等特定领域,提供定制化解决方案,精准满足客户对产品的个性化需求,确立

细分市场优势;三是优化产业链协同。

通过上游单体原料的产业化,并与下游聚氨酯材料紧密合作,有效控制成本,提升供应链效率与稳定性,增强产品竞争力;四是加快数字化转型提效。运用大数据、物联网技术优化生产和管理流程,实现智能化运营,加快市场响应速度,提升决策精准度。

整合资源构建产业链优势

中国证券报：目前公司TPU产品销售占比达90%以上。在巩固TPU龙头地位的基础上,公司在打造“第二增长曲线”方面有哪些布局和进展?

张生：我们希望通过打造“第二增长曲线”,构建多元化的业务体系和产品结构,减少对单一产品的依赖。同时,通过技术创新和产业链整合,提升整体竞争力,助力公司高质量发展。为此,我们正在三方面进行关键布局:一是新建10万吨TPU产能,进一步巩固市场地位,并为公司未来业绩持续增长打下基础;二是公司布局特种异氰酸酯市场,特别是HDI。这是生产特种TPU的关键原材料。我们与鹤壁煤化工有限公司开展合作,成立了美瑞科技(河南)有限公司,大力推进聚氨酯产业园项目。公司向产业链上游延伸,不仅保障了原材料供应,还进一步打开了高端市场的成长空间;三是持续优化产品结构,发展特种聚氨酯、生物可降解材料PBS、环保胶黏剂PUR、水性聚氨酯PUD等高端高附加值产品,开拓高端应用领域,如高端鞋材、隐形车衣等,提升差异化产品竞争力。

中国证券报：河南特种异氰酸酯项目投产在即,近期受到投资者高度关注。这个项目对公司乃至行业发展有何重要意义?

张生：以前特种异氰酸酯的生产技术长期由跨国公司垄断,导致市场供应受限,价格维持高位运行。河南特种异氰酸酯项目顺利投产后,将显著改善这一状况,不仅能够强化特种异氰酸酯的供应稳定性,还可通过规模化生产实现成本优化与效率提升,加速特种异氰酸酯在多领域的应用拓展。尤其是上游特种单体材料的产业化突破,可以有效控制成本,推动新材料更广泛应用,同时为新材料的创新研究开辟了更广阔的空间,进而反哺上游,驱动特种单体材料需求持续增长。在此过程中,构建上下游协同发展的产业生态,实现产业链良性互动与效能最大化。

在这样的背景下,公司通过整合上下游资源,形成独特的产业链优势,显著增强核心竞争力,更灵活地应对市场变化,并在新材料的创新与应用方面占据先机,为公司高质量发展奠定坚实基础。

中国证券报：河南特种异氰酸酯项目的产能具体如何规划?行业地位如何?

张生：我们有两条产线在建,一条是HDI产线,另一条是CHDI/PPDI产线。其中,HDI的设计产能为10万吨,建成后将成为全球单套产能最大的HDI装置。CHDI和PPDI的设计产能合计为2万吨。CHDI装置建成后将成为该产品世界首套工业化装置。该产品具有优异的性能,产品附加值高。此外,硝基苯胺、对苯二胺和环己胺二是CHDI和PPDI产线的中间产品。上述特种胶产品的设计产能目前全球最大,特种胶产能除了用于生产CHDI和PPDI,还预留了较大产能用于外售,可广泛应用于染料、芳纶、环氧固化剂、聚脲等领域。

加快自主创新打破国际垄断

中国证券报：除了特种异氰酸酯,公司在加快自主创新、打破跨国公司垄断、推动行业发展方面还有哪些经典案例?

张生：比如我们布局了环己烷二胺产品,这是技术含量高、生产难度大、性能优异的有机胺类产品,是特种异氰酸酯的原料。凭借其优异的性能,可用于环氧固化剂、风电叶片、天冬聚脲、聚酰胺材料等领域。其产业化将打破跨国公司的垄断,对解决中国新材料卡脖子问题有积极贡献。再比如,我们开发了生物降解材料PBS,在堆肥条件下180天内即可分解为水和二氧化碳,引领生物基可降解材料潮流。另外,我们自主研发的水性聚氨酯材料,工艺技术先进,耐水解、耐候性等性能优异,突破了常规水性革耐热差、物性低等问题,可用于汽车内饰、涂层、涂料等领域,具有较好的市场前景。我们还创造性地提出有机硅嵌段改性TPU方案,开发了有机硅改性TPU产品,通过化学键将自主设计与生产的有机硅片段直接接入到TPU的主链中,既实现了类似TPSiV的触感,又解决了小分子迁移导致的安全问题以及硬胶的结合问题,同时生产工艺简单、成本低。产品一经推出就受到小米、华为、Amazon等客户的一致好评,成为智能穿戴领域的明星产品,引领智能穿戴产品的消费潮流。

中国证券报：打破跨国公司垄断的

红旗连锁总经理曹世如：

深耕主业 打造百年老店

●本报记者 康曦

上市12年后,红旗连锁即将迎来国资入主。随着标的股份过户完成,公司将成为一家国有控股上市公司。红旗连锁总经理曹世如近日在接受中国证券报记者专访时表示:“引入国资是为了公司更好地发展。我们会继续深耕主业,当好群众身边的好邻居,保持红旗连锁的市场活力,打造百年老店。”

控制权变更事项稳步推进

红旗连锁的实际控制权变更事项受到市场高度关注。公司6月17日晚披露了该事项最新进展,四川省国资委原则同意商投投资收购红旗连锁控制权。若项目顺利推进,商投投资将成为红旗连锁新的控股股东,四川省国资委成为公司新的实际控制人。

“红旗连锁控制权变更完成后,将成为一家国有控股上市公司。作为四川省属现代商贸流通服务产业投资平台、供给保障平台、全竞争领域国企改革示范平台,四川商投集团的产业优势与红旗连锁发展战略路径高度契合。四川商投集团表示不会干预红旗连锁的正常经营,只会为公司发展助力。红旗连锁将继续按照市场机制运行,保持红旗连锁的活力。”曹世如表示,“在四川商投集团的助力下,一定会有1+1>2的效果。”

标的股份过户后,曹世如将不再担任红旗连锁董事长,而是作为总经理继续主持上市公司生产经营管理工作。曹世如告诉记者,“从尽调结果看,四川省国资委对红旗连锁是认可的。”红旗连锁拥有近3700家直营门店,员工近17000人,公司已连续两年含税主营加增值服务收入超150亿元。目前,公司账上现金充裕。截至2023年末,公司货币资金余额超17亿元,且无银行贷款。

“与商投投资进行股权投资合作,是为了公司更好地发展。”曹世如说,就此前公司引入永辉超市作为二股东一样。曹世如说,“此次永辉超市转让10%的公司股份给商投投资,剩下的股份将自持。”曹世如说。

重视股东回报

今年是红旗连锁成立24周年,公司坚持深耕主业赛道,在便利店行业处于头部位置,是A股市场首家便利连锁超市上市公司。曹世如表示,“我们一直稳步发展,没有进行盲目扩张。”曹世如表示,“特别是在2012年上市以后,我们严格按照《公司法》《证券法》等有关法律法规和《公司章程》《董事会议事规则》等制度要求,进行规范运作。”

面对激烈的市场竞争,曹世

如表示:“公司以不变应万变,不变的是主业,即便超市业务。对于万变的市場,我们超前预测市场变化趋势,在便利店基础上,因时制宜叠亮点,满足消费者不同的需求,通过优化购物环境、商品结构和服务意识,挖潜增效回报股东。”

2023年,公司实现含税主营业务收入113亿元,实现增值服务收入28.53亿元,共计141.53亿元;实现归属于母公司股东净利润5.6亿元,同比增长15.6%。2024年一季度,公司业绩继续保持增长态势,实现含税主营业务收入29.84亿元,增值服务收入为5.61亿元,共计35.45亿元;实现归属于上市公司股东的净利润1.63亿元,同比增长15.95%。

“我们越来越重视参与地方政府举办的大型活动,比如去年的成都大运会,公司圆满完成大运会食品、后勤等相关保障工作,今年我们又积极参与2024年汤尤杯羽毛球赛、成都世园会等活动。”曹世如说。

在股东回报方面,公司近5年分红超过10亿元。自上市以来,红旗连锁累计分红额已远超募资金额,切实做到了回馈投资者的承诺。

积极应对市场变化

科技成为红旗连锁的底色,并战略定位“商品+服务+金融”的现代科技连锁公司。

“在大家印象中,便利超市属于传统行业,但红旗连锁会颠覆大家的认知。”曹世如告诉记者,“从尽调结果看,四川省国资委对红旗连锁是认可的。”红旗连锁拥有近3700家直营门店,员工近17000人,公司已连续两年含税主营加增值服务收入超150亿元。目前,公司账上现金充裕。截至2023年末,公司货币资金余额超17亿元,且无银行贷款。

“企业要不断创新,以崭新的思维,坚定不移地走高质量发展之路,迎接AI时代到来。”曹世如说,“红旗连锁积极关注最新技术,并将其运用到生产运营中,我们实现了数据分析可视化、移动化、动态智能化,充分利用人工智能、云计算等新技术,以海量的用户数据为基础,创造出新的能力。”

谈到直播带货的风口,曹世如表示:“随着消费环境的变化,企业应该随机应变,而不是固守成规。我们积极探索直播业务,通过直播让更多人了解红旗连锁,享受更多购物优惠。”

公司通过直播推广与线下门店的结合,实现线上线下联动互补,从多平台、多角度满足消费者不同购物需求。

去年6月16日,红旗连锁官方微博抖音直播间正式上线,如今该账号粉丝量已超过80万。曹世如表示,公司直播经营业务仍处于摸索期,占红旗连锁营收比例并不高,占比在5%左右。

零售行业竞争激烈。曹世如表示,公司会一如既往地坚守主业,加强门店战略布局,开新店与旧门店提档升级相结合,促进公司高质量发展。

探索一流投资银行业务模式高质量发展的思考和分析

□ 金元证券股份有限公司 副总经理 方琛

中国特色的现代金融体系的建设发展是加快建设金融强国,助力中国经济高质量发展进程中具有力的助推器。探索一流投资银行业务模式高质量发展路径,是发展中国特色的现代金融体系的重要实践。

一、探索一流投资银行业务模式的出发点

金融的发展存在诸多相互关联、可拓展的矛盾和问题,在投资银行业务中集中体现为:一是探索一流投资银行业务发展的出发点;二是探索一流投资银行业务发展的落脚点;三是探索一流投资银行业务发展的支撑点。

(一) 风险与收益之间的矛盾:在投资银行业务中,高风险往往伴随着高收益,在项目的选择、定价和谈判等环节,都需要承担相应的投入成本和承担更多的风险。反之,低风险往往伴随着低收益,在项目的选择、定价和谈判等环节,都需要承担相应的投入成本和承担更多的风险。

(二) 同质化与特色化之间的矛盾:在投资银行业务中,同质化竞争日益激烈,加上投资银行业务的牌照属性,市场主体之间、业务之间“同质化竞争”和“同质化竞争”现象日益突出。在探索一流投资银行业务高质量发展的过程中,如何突破同质化竞争,实现差异化发展,是探索一流投资银行业务高质量发展的关键。

物可,老生常谈之问题,而探索一流投资银行业务高质量发展的落脚点,是探索一流投资银行业务高质量发展的支撑点。

二、投资银行业务体系完善的思考分析

从探索一流投资银行业务模式高质量发展的出发点来看,探索一流投资银行业务模式高质量发展的落脚点,是探索一流投资银行业务高质量发展的支撑点。在探索一流投资银行业务高质量发展的过程中,如何突破同质化竞争,实现差异化发展,是探索一流投资银行业务高质量发展的关键。

(一) 传统投资银行业务体系的分析思考

传统投资银行业务体系是以投资银行的牌照属性进行划分的,主要由“股权业务板块”和“债权业务板块”构成。在探索一流投资银行业务高质量发展的过程中,如何突破同质化竞争,实现差异化发展,是探索一流投资银行业务高质量发展的关键。

为更好地实现投资银行业务体系高质量发展之间的联动性,可以探索在投资银行业务体系中新设“产业金融业务板块”来更好地实现投资银行业务体系高质量发展的支撑点。

探索一流投资银行业务模式高质量发展的支撑点,是探索一流投资银行业务高质量发展的落脚点。在探索一流投资银行业务高质量发展的过程中,如何突破同质化竞争,实现差异化发展,是探索一流投资银行业务高质量发展的关键。

(二) “产业金融业务板块”的业务模式分析思考

“产业金融业务板块”的业务模式分为“产业金融业务板块”和“产业金融业务板块”两个流程分工,形成服务地方政府和产业高质量发展的投资银行业务体系的内容。

1. 产业金融业务板块:该板块的核心是基于对实体经济和产业高质量发展的服务,通过优质的信贷管理政策支持产业的高质量发展。

在产业金融业务板块的设计中,利用投资银行业务牌照属性,解决融资难、融资贵、融资慢等问题,同时通过地方政府及国有企业的信用支持,降低融资成本,化解融资难、融资贵、融资慢等问题。

2. 产业金融业务板块:该板块的核心是基于对实体经济和产业高质量发展的服务,通过优质的信贷管理政策支持产业的高质量发展。

探索一流投资银行业务模式高质量发展的支撑点,是探索一流投资银行业务高质量发展的落脚点。在探索一流投资银行业务高质量发展的过程中,如何突破同质化竞争,实现差异化发展,是探索一流投资银行业务高质量发展的关键。

(三) 探索一流投资银行业务模式高质量发展的支撑点

探索一流投资银行业务模式高质量发展的支撑点,是探索一流投资银行业务高质量发展的落脚点。在探索一流投资银行业务高质量发展的过程中,如何突破同质化竞争,实现差异化发展,是探索一流投资银行业务高质量发展的关键。