

创新激发内生动力

阿科力持续攻坚高端化工新材料

“习近平总书记在民营企业座谈会上的重要讲话不仅为我们坚定了发展信心,更为我们指引了发展的方向。”阿科力董事长朱学军近日接受中国证券记者采访时表示,公司未来将持续把创新作为企业发展最强的内生动力,着力在化工新材料领域中不断突破,为推动科技创新、培育新质生产力、建设现代化产业体系贡献自己的一份力量。

● 本报记者 孟培嘉



阿科力生产车间

公司供图

阿科力的主营业务为聚醚胺、光学级聚合物材料用树脂、高透光材料等化工新材料产品的研发、生产和销售。

聚醚胺是风力发电机叶片的重要原材料之一,此前长期被国外市场垄断。根据全球风能协会(GWEC)的数据,我国风力发电用聚醚胺需求量由2017年的2.4万吨增长至2020年的6.2万吨,复合增长率为26.78%;预计2025年达到8.4万吨,2020年-2025年复合增长率达到5.19%。

习近平总书记强调,企业是经营主体,企业发展内生动力是第一位的。要坚定不移走高质量发展之路,坚守主业、做强实业,加强自主创新,转变发展方式,不断提高企业质量、效益和核心竞争力。

“总书记的话指出了企业运行的根本。”朱学军告诉记者,公司深深意识到过去产能短缺,靠着一两款产品就能大行其道、持续获得高利润的时代已经一去不复返,只

过去几年,公司凭借着对聚醚胺连续规模化生产难题的攻克,实现了业绩的稳步增长。但在2024年,公司净利润在上市后首度出现亏损,发展遭遇短期压力。

“习近平总书记强调,当前民营经济发展面临的一些困难和挑战,总体上是在改革发展、产业转型升级过程中出现的,是局部的而不是整体的,是暂时的而不是长期的,是能够克服的而不是无解的。这让我深有体会。”朱学军说,仔细分析公司亏损原因,主

要在于聚醚胺国内产能释放较多,下游风电客户需求不及预期,导致市场竞争加剧、产品价格走低、毛利率下滑。他表示,公司相信当前困难是暂时的,并坚定了在化工新材料领域深耕的信心。

公司坚定做大做强主业,投资扩产脚步不停。目前,阿科力在湖北潜江的年产2万吨聚醚胺项目正在紧锣密鼓的施工当中。“越是竞争激烈的时候,越要把握投资机会、用综合优势服务好我们的客户。”朱学军说,公司

与兰科化工、斯伦贝谢、立邦、PPG等知名企业在长期合作关系,利用产品质量、价格、供货速度和服务等优势来占领市场;同时公司积极开拓国际市场,拓宽市场销售区域。

同时,不断攻克技术难关,寻找新的产品机会。2024年9月,阿科力千吨级高透光材料(环烯烃共聚物COC)生产线已进入试生产阶段。“这是我们坚持创新、持续投入的成果,将进一步增强公司的核心竞争力和可持续发展能力。”朱学军表示。

有加快转变发展方式,才能增强自己的核心竞争力。

朱学军常常把“看宏观政策,找微观机会,寻创新之路”挂在嘴边,这一经营理念已经成为阿科力过去发展最真实的写照。“以聚醚胺为例,政策导向让我们明白新能源前景广阔,而风电又是其中重要的细分行业。下一步,则是根据我们在高分子材料上的积累,找到其中有可能突破、又具备高价值量的环

节。因此我们选择聚醚胺,在生产工艺、催化剂制备技术等方面进行了多项创新,研究开发了具备国际先进水平的连续生产法。”

随着新能源汽车的发展,阿科力选择的光学级聚合物材料用树脂产品也迎来爆发。公司生产的丙烯酸异冰片酯和甲基丙烯酸异冰片酯,其光泽感、高硬度等众多优异特性,广泛应用于各类高端汽车的表面涂层。“目前,国内新能源汽车企业对外观要求更

加新颖、独特,质量要求更加严苛,这都给我们光学级聚合物材料用树脂产品带来了更大的应用空间。”朱学军说。

“创新的目的不是为了获取暴利,而是为了给企业带来生命力。”朱学军告诉记者,无论是聚醚胺,还是公司未来研发的其他新材料,产品的突破将进一步锤炼公司的研发与生产能力,这种能力带来的合理利润将支撑公司投身新一轮研发之中,形成良性循环。

眼下,阿科力正在持续攻坚高透光材料环烯烃聚合物(COC/COP)。作为性能优良的热塑性工程塑料,环烯烃聚合物广泛应用于光学镜头、HUD抬头显示、药品包装等领域。目前,环烯烃聚合物主要产能均在国外。据华安证券行业研究报告预测,2025年国内对COC/COP需求将达到4.5万吨。

朱学军直言,创新的过程并非一帆风顺。公司2014年就开始了相关项目的研究,

进入环烯烃聚合物的具体研发生产后,才发现过去在大宗产品上的经验并不能完全适用在这类电子化学品上。“但我们持续投入研发创新的态度始终如一。去年9月,公司环烯烃聚合物试产线已经投产,随着未来规划产能达产,阿科力将获得新的利润增长极。”朱学军表示。

在原材料取得突破的同时,阿科力着力探索细分领域应用场景。2024年上半年,公

司新设“生物医药包装专用环烯烃共聚物的开发”以及“电子光学专用环烯烃共聚物的开发”两个自研项目,旨在挖掘环烯烃共聚物潜在性能优势,为自产环烯烃共聚物导入至新兴应用领域提供适配方案。同时,基于公司多年积累的环烯烃共聚物产业优势,阿科力还开展了“基于环烯烃共聚物的骨修复和器官芯片材料开发”这一高端医用材料领域前沿应用研究。

“公司当下以及未来很长一段时间都将持续聚焦高分子材料领域,这是我们的基本功,也是我们在机会来临时能够作出快速反应的基础。”朱学军说。与此同时,阿科力对于新品的选择也有了更加深远的变化,“过去,我们可能会瞄准国外有什么,就去突破什么,主打同类产品的降本增效;未来,我们会更关注产业发展的方方面面需要什么,再从中寻找与我们契合的产品,实现从零到一的突破。”

中兴商业正在持续攻坚高透光材料环烯烃聚合物(COC/COP)。作为性能优良的热塑性工程塑料,环烯烃聚合物广泛应用于光学镜头、HUD抬头显示、药品包装等领域。目前,环烯烃聚合物主要产能均在国外。据华安证券行业研究报告预测,2025年国内对COC/COP需求将达到4.5万吨。

朱学军直言,创新的过程并非一帆风顺。公司2014年就开始了相关项目的研究,

进入环烯烃聚合物的具体研发生产后,才发现过去在大宗产品上的经验并不能完全适用在这类电子化学品上。“但我们持续投入研发创新的态度始终如一。去年9月,公司环烯烃聚合物试产线已经投产,随着未来规划产能达产,阿科力将获得新的利润增长极。”朱学军表示。

中兴商业认真研判行业发展趋势,抢占市场风口,突出完善品类布局,丰富业态功能。2024年,更多的主力店、形象店、旗舰店和首店在中兴商业大厦亮相,更多的新运营场景不断出现,品牌集合持续优化,运营生态日益完善。

此外,公司发力线上销售,实现线上线下双轮驱动。“公司积极推进相关线上平台店铺迭代升级,稳固美妆品类运营优势;强化公司小程序线上运维,以服务会员、增强黏性为重点,开发新功能、策划新活动,线上线下互联互通,为品牌导流,持续拓宽线上线下营销渠道。”杨军说。

在一系列举措助力下,中兴商业主营业务发展更加稳健,抗风险能力不断增强。综合考虑宏观市场和公司自身实际,中兴商业在其年报中也披露了2025年经营计划,力争今年商品销售总额同比增长6.5%。

“在商业业态更加多元、市场主体不断叠加、区域竞争日益激烈的当下,公司要保持稳健发展态势,必须持续探索新赛道,在保持自身优势基础上始终坚定创新意识、变革心态,整合各方资源,创新经营、创新管理、创新服

务、创新文化,打出特色品牌优势。”杨军表示,今年,公司将联动内部品牌及外部资源,实现资源共享;进一步提高会员黏性,拓展赛道,创新营销策略、营销方式、消费场景,在差异化中寻求突破口,实现全渠道、全客层引流导流。

在业态布局上,公司将密切关注品类业绩表现,扩大风口品类经营占比,挖掘并发现更多有成长潜力的新品牌,持续开发、引进具有影响力的品牌、自带流量的网红品牌,优化品牌组合,探索打造全新运营场景。

丰富运营模式

连日来,中兴商业大厦人头攒动,第二十九届中兴鞋包节活动正在火热举行。作为中兴商业每年特色活动之一,今年的鞋包节活动不仅在相关货品方面推出大力度优惠,还重点突出内容元素,推出了文化展览、餐饮品牌联动等举措,打造“一次活动、异业联动”的互动局面,实现百货、餐饮、体验等业态资源互联互通,推动公司商场向综合体验靠拢,提升整体时尚度与经营活力。

类似这样的活动每年在中兴商业还有很多,其中不少活动成为中兴商业的独有招牌,也成为沈阳城市级文化商业活动的重要组成部分。

杨军表示,公司将根据自身品牌定位,发

持续提升活动的影响力,扩大活动覆盖范围。“这是公司创新经营、创新管理、创新服务、创新文化的探索实践,能有效顺应当前新零售行业发展趋势,抓住主力消费人群,提供特色服务。”杨军说,“公司将认真总结经验,不断完善运营模式,更加契合当前消费市场特点,更好地抓住年轻人的消费习惯。”

目前,各类活动已成为中兴商业推动创新发展的主要载体。“我们按照‘三引三来’营销策划思路,转变固有观念,打破传统思维,积极探索商业导流引流新模式、新方法,研究解决商业促销引流难题,变打折让利为内容营销,由内容营销产生黏性,由黏性推动流量持续提升,有效拉动销售增长,走出百货零售业发展新路。”杨军说。

根据规划,中兴商业今年将持续优化品牌结构,加大特色活动举办力度,进一步强化时尚、轻奢品牌及异业元素导入,加快年轻化、时尚化、体验化转型升级步伐;发挥头部品牌和资源优势,加大主力店、形象店、旗舰店和首店品牌打造及引进力度,强化消费场景建设,丰富场景业态,打造全业态、全客层、家庭体验式商业新格局,用独有和特色的品牌资源扩大销售半径,提高市场影响力和盈利能力。

杨军表示,公司将依托控股股东辽宁方大集团管理优势和资金优势,持续创新探索,进一步激发创新创造活力,优化运营模式,推动业务结构升级,通过轻资产运营模式推动连锁扩张发展;同时,加快数智化进程,不断提高运营效率和质量,提升整体经营业绩水平。

艾昆纬亚太区总裁宓子厚:

**依托全链优势
锚定中国创新药价值高地**

● 本报记者 傅苏颖

日前,艾昆纬亚太区总裁宓子厚在接受中国证券报记者专访时表示,作为全球CRO(医药研发合同外包服务机构)行业领军者,艾昆纬赋能大量企业成功出海,见证并推动中国市场成长为全球创新中心。为进一步深耕中国市场,公司计划与中国政府合作设立投资基金,同时依托AI布局与真实世界研究数据优势,为中国创新药产业高质量发展注入强劲动力。

助力本土药企出海

艾昆纬是全球领先的临床研究服务、商业洞察和医疗健康智能解决方案提供商,全球拥有8.8万名员工,足迹遍布100多个国家和地区,助力全球超过1万家客户加速创新医疗的临床开发和商业化进程,以更好的医疗成果惠及患者。艾昆纬于1994年正式进入中国市场,是首个进入中国的国际性CRO公司。

“作为全球领先的CRO公司,艾昆纬当前在全球同步推进的临床研究项目超过1000个。”宓子厚表示,艾昆纬在临床研究至商业化全链条中,始终占据着全球领先地位,持续为全球生物医药产业的发展注入强劲动力。

自进入中国市场以来,艾昆纬与中国本土新兴生物制药公司建立了紧密的合作关系。鉴于这些公司规模相对较小,内部关键业务流程尚不完善,例如部分企业缺乏成熟的医学团队。针对这一现状艾昆纬从产品临床设计阶段就主动介入,凭借专业的策略规划,致力于最大化提升临床成功率,并扩大与现有治疗手段的差异化。同时,艾昆纬协助这些公司在中国和全球范围内开展临床试验,助力其将创新成果推向全球市场。

在推动本土企业出海方面,艾昆纬成果颇丰。基于公司与全球大型制药企业的广泛合作,艾昆纬对各大药企的需求缺口及兴趣偏好有着深入了解。其为新兴生物制药公司提供具有针对性的补位策略,帮助本土药企精准对接海外客户。

提供全链条服务

凭借对真实世界研究数据的掌握,在药品审批与监管沟通环节,艾昆纬发挥着关键的作用。宓子厚表示,艾昆纬为客户打造了极为便捷的合作体验。客户只需将产品交付,公司便能从提交申请开始,直至审评阶段,全程负责与相关国家审核审评部门进行沟通,提供全链条服务。这种独特的服务模式,不仅节省了客户的时间和精力,还确保了产品审批流程的高效推进。

真实世界研究数据对监管部门的审批工作有着至关重要的作用,尤其是在罕见病药物、儿童用药和器械审批领域。宓子厚介绍,海南自由贸易港博鳌乐城国际医疗旅游先行区拥有独特的政策优势,部分国外已上市国内尚未注册的药品和器械被允许在先行区的医疗机构先行使用,在此基础上开展的真实世界研究数据,能够作为国家药监局审批的依据。

“艾昆纬充分利用掌握的全球真实世界数据和证据,为中国客户的药品审批提供有力支持。在博鳌乐城国际医疗旅游先行区,艾昆纬开展了大量的沟通与研究工作。经统计,在已获批的8个项目中,有6个项目由艾昆纬助力完成。”宓子厚表示。

此外,宓子厚介绍,随着AI技术的迅猛发展,艾昆纬积极布局AI领域,将其应用于临床试验中,致力于提升临床试验的效率。有效运用人工智能手段,可以大幅降低临床试验所需的时间、人力成本,解决传统临床试验效率低下的问题。

重视中国市场

“中国市场的的重要性不言而喻。”宓子厚表示,以临床试验启动规模为例,中国仅次于美国,已超越欧洲众多国家总和。艾昆纬数据显示,美国在全球临床试验立项中占比35%,中国占比30%,欧洲仅占21%。中国稳居第二梯队,已成为全球创新中心。

为进一步深耕中国市场,宓子厚表示,艾昆纬正积极筹备,预计短期内将与中国政府携手合作设立投资基金,积极融入中国的创新生态系统。

宓子厚表示,政策支持对中国创新药行业的发展至关重要,尤其是药品上市许可持有人(MAH)制度在其中发挥关键作用。宓子厚表示,在MAH制度实施前,中国药品申报要求企业必须自建生产工厂,这一规定极大地限制了创新药的发展。即便科研人员拥有极具潜力的研发思路,也不得不投入大量的时间和资金建设工厂。然而,建厂成本高昂、融资难度大,许多项目因此夭折,难以推进。

MAH制度的出台,彻底改变了这一局面。宓子厚表示,MAH制度允许研发主体无需自建工厂,可委托专业的生产基地,这一举措极大地降低了行业门槛,让大量创新项目得以顺利启动,激发了行业的创新活力。

宓子厚认为,MAH等利好政策为创新药行业的发展提供了必要的制度保障。此外,国内科研人员研发水平的显著提升等因素也为创新药行业注入了强大的发展动力。

活力增韧性强

中兴商业:多管齐下打造区域龙头零售企业

● 本报记者 宋维东

中兴商业日前披露的2024年度报告显示,公司2024年实现商品销售总额30.88亿元,经营活力不断提高,发展韧性持续增强。剔除员工持股计划费用增加的影响,公司2024年利润水平继续保持稳健增长态势。与此同时,公司总资产及净资产规模均同比增长,资产实现保值增值。

“公司将保持良好发展趋势,按照既定发展战略,顺应百货零售市场发展新趋势,不断完善经营理念,进行更多探索实践,更好地满足顾客多样化需求,塑造更强品牌影响力,将公司建设成为沈阳市乃至东北地区具有领先优势的区域龙头零售企业。”中兴商业董秘杨军接受中国证券记者采访时表示。

主营业务稳健发展

近年来,百货零售行业发展出现了一些新变化,消费者对商品的品质和性价比要求越来越高,市场竞争日益激烈;线上购物全面兴起,推动消费市场出现平价化趋势。这给企业发展带来了新课题。

“在此背景下,公司要把握新机遇,创新商业模式和营销赛道,探索线上运营新模式,寻找破局良机,努力实现业务稳定增长。”杨军说。

2024年,中兴商业按照“三引三来”营销策划思路,探索更多新模式、新方法,进一步提