

长华化学董事长顾仁发：

公司研发聚焦可持续发展领域



长华化学连云港厂区 公司供图

业绩大幅回暖

顾仁发对记者表示，“化工行业整体来说，仍然是中低端产能过剩的。但对于一些涉及新兴产业的精细化工业而言，下游需求还是比较旺盛的。新产品投入市场一般会有一段时间的红利期，公司前三季度业绩大幅回暖也和新产品逐步投入市场有关。”

依据长华化学三季报，2025年前三季度，长华化学共实现营业收入约为19.91亿元，同比下降9.31%；实现归属于上市公司股东的净利润约为7606.7万元，同比增长127.81%。

对于归母净利润同比翻倍的原因，长华化学在三季报中提到，公司POP产品受原材料价格变动影响，毛利率显著回升。同时，新产品逐步投放市场，高附加值产品销售占比提高，公司客户结构、产品结构持续优化，提升公司整体毛利水平。

“公司非常重视新产品的研发，公司目前的研发方向主要集中在可持续发展领域。例如，公司在产品研发之初，就会考虑到未来的可降解性。”顾仁发对记者表示。

顾仁发表示，企业要想长足发展，首先要满足客户的要求，还要满足股东、员工的要求，履行好纳税义务。另外，必须要重视可持续性发展。“用最少的资源去实现最大的价值，是一个企业精神文明的标志，也是商业精神首要思考的问题。企业扩张的标准不能单一是赚多少钱，如果是依靠大量浪费资源而取得企业扩张，是不应该做的。”顾仁发告诉记者。

据长华化学介绍，公司自成立之初便组建研究院，现有研发人员40多名，包括博士、外国专家等，同时公司也积极与南京工业大学、苏州大学开展产学研合作。历经15年技术创新与深耕，公司在分

近日，长华化学董事长顾仁发在接受中国证券报记者采访时表示，化工行业近期出现局部回暖迹象，但整体还没有真正触底反弹，化工行业“内卷”现象整体仍然比较严重。在真正企稳回升之前，预计化工行业要经历一轮较为明显的并购整合。

在顾仁发看来，长华化学所在的精细化工行业，如果和新兴产业产生强关联，比较容易产生爆发式增长。为此，长华化学一直重视新品研发，目前的研发方向主要集中在可持续发展领域。

● 本报记者 董添

子结构设计、聚合工艺突破、性能定向开发等关键领域持续攻坚，构建起从基础研究、中试验证到产业化落地的全链条技术体系，形成行业领先的核心技术能力。公司现有产品全部来自自主研发，涵盖软泡用聚醚、CASE用聚醚及特种聚醚，其中高活性POP和高回弹PPG产品是公司的核心竞争力产品，产品具备低气味、低VOC、低醛类及低苯系物含量等核心特性。

深挖绿色低碳赛道

据长华化学介绍，公司目前的技术研发方向主要有催化剂的迭代升级、高性能车用聚醚、特种聚醚制备及应用的开发、绿色低碳可循环的功能性材料的开发等。经过15年的创新积淀，公司在催化剂、分子结构设计及材料合成方面都形成了较好的技术优势。

顾仁发认为，催化剂在化工行业中的作用非常特殊。在突破一种催化剂技术之前，企业可能需要付出几年甚至几十年的努力。但是，企业一旦突破关键催化剂技术和应用，带来的价值也是非常大的。

“运用自主研发的第三代磷腈催化剂技术生产的聚醚产品，既可以优化汽车座椅的滞后损失，又能提高舒适性。坐在普通汽车座椅上，如果是中高频的震动，乘车人会头晕。但如果使用此款产品的汽车座椅，则可以有效减少这种中高频震动对人体的影响。”顾仁发对记者表示。

“公司在产品研发方面既有基础类研发，也有技术创新和应用类研发。如果基础类开发和应用类开发相结合，效果会比较好，成果转化速度通常也会更快。”顾仁发对记者表示，“比如，我们自主研发的磷腈催化剂，用了近12年的时间，攻克了结构繁、气味大、颜色深、工艺难等多个难关，从深色液体催化剂迭代到高纯度的白色结晶产品，相关技术累计获得10项发明专利和1项国际专利，技术水平达到国际领先。一旦将这个技术应用到实际生产，就会产生巨大的效益。”

另据了解，公司的二氧化碳聚醚项目从2019年开始立项，截至目前已成功开发8款产品、7大应用领域，专利授权4项、审查中专利4项，使用的催化剂及二氧化碳

聚醚生产工艺技术国际领先，填补了国内空白。

积极拓展海外业务

“目前，公司现有产品已经出口到世界各地。公司每年的出口比例约为20%。”顾仁发告诉记者，“公司非常重视海外市场的拓展，未来会重点考虑欧洲市场的开拓。”

顾仁发向记者表示，化工产品海外市场可按目标区域技术水平与需求特征，分为两大核心类型，二者在竞争逻辑、盈利模式、拓展方向上差异显著，企业需针对性施策以实现全球化布局效益最大化。一类为技术水平落后于中国的欠发达地区。此类区域化工产业基础薄弱、本土产能不足，中国化工产品凭借成熟工艺、稳定供应及高性价比优势，具备极强竞争力，可实现可观的销量。但受限于当地经济水平与支付能力，产品定价偏低，竞争聚焦成本层面，业务毛利率普遍不高，核心盈利逻辑是通过规模化出货摊薄成本，实现薄利多销。另一类为技术水平领先于国内的发达地区。此类市场产业成熟，对产品纯度、稳定性、环保指标等硬性质量要求严苛，同时对应用场景、附加价值及可持续性期待更高。对中国化工企业而言，这既是挑战，也是推动技术升级的重要契机。企业需加大研发投入人，突破高端产品技术壁垒，通过国际权威认证以满足市场准入要求。同时，拓展多元化应用场景是打开市场的关键。所以，化工企业海外市场布局需兼顾“规模型市场”与“利润型市场”协同发展：在技术落后地区巩固规模优势，保障现金流稳定；在技术领先地区攻坚高端产品与应用场景，实现利润突破与技术升级，最终构建梯度分明、优势互补的全球化市场格局。

东北制药：核心板块挑大梁 新板块开新局

● 本报记者 宋维东

东北制药相关负责人日前在接受中国证券报记者采访时表示，公司紧扣市场趋势，原料与制剂两大核心销售板块发挥“挑大梁”作用，多措并举，市场深耕取得重要成果，为保障公司业绩稳定奠定坚实基础。同时，公司在大健康领域持续发力，相关产品已经上市，成为公司在综合健康服务领域的有益探索实践，也为做好明年工作提供了重要思路和巨大信心。下一步，公司将充分发挥高效协同执行体系效应，全力做好年终收尾工作，为明年工作开好局、起好步。

原料药板块抢抓订单

东北制药是全球重要的原料药供应商。“近年来，东北制药在深耕国内市场的同时，持续提升产品国际市场竞争力，特别是对欧盟及日韩市场的拓展取得了重要成果，相关原料药市场份额呈逐年攀升态势。”东北制药原料销售公司总经理李立说。

随着国际市场对公司产品认可度不断提升，相关品种海内外市场拓展不断向纵深推进。“作为公司业绩增长的重要引擎，东北制药原料销售公司在今年四季度展现出强劲的市场攻坚能力。”李立说，“今年10月至11月，原料销售公司连续两个月边界利润超计划完成，其中11月份表现尤为突出，超额完成阶段性经营目标。”

在产品销售方面，重点品种维生素C系列、左旋肉碱系列产品销售量远超当月既定指标，金刚烷胺、吡拉西坦等产品也取得销量超计划或接近计划的良好成绩，产品矩阵竞争力持续增强。

市场拓展与精准布局是原料销售公司逆势突围的关键。李立介绍，今年四季度以来，原料销售公司主动出击国内外市场，相继参与重庆API展会、德国汉堡CPHI展会、美西展会等行业重要展会，面对面沟通核心客户需求，精准对接市场订单；同时，深入洞察行业趋势，全面掌握竞争对手动态，为产品定价与市场策略调整提供科学依据。

在内部管理上，原料销售公司强化全员责任担当，同步提升业务能力与管理效能。“针对指标存在差距的产品，我们会实时跟踪原料销售各事业部进展情况，快速制定弥补措施。”李立表示，各部门团结协作，相互补台，形成上下联动的攻坚合力，有效扭转了部分业务短板。

“12月份，正值流感高发期。我们根据市场形势，持续聚焦重点产品大客户维护，全力做好相关原料药市场供应，有效满足用药需求。”李立说。

制剂板块协同发力

作为具有重要行业影响力的制药企业，东北制药多个制剂产品销量稳居国内首位。这些产品在为东北制药带来经济效益的同时，也进一步提升了公司品牌知名度和市场影响力。“今年，我们持续巩固并扩大优势品种的市场竞争力，不断加大成果转化力度，打造产品竞争力强、有市场看头的潜力品种梯队。”东北制药制剂销售公司总经理刘志强说，“制剂销售公司提前启动系统性攻坚，对整肠生、去痛片、甘草片、盐酸羟考酮等重点品种进行全面规划，在年末冲刺关键期稳住月度业绩基本盘，实现逐月突破目标。”

科学的前期规划，最终转化为冲刺阶段的高效执行。“各岗位人员无缝衔接、高效协同，与时间赛跑，圆满完成月度指标；为年末冲刺积累了宝贵势能，也为缓解全年目标压力增添了信心。”刘志强说。

以市场医学部为例，针对卡孕栓、整肠生、复安欣等主打产品，部门通过在重点临床医院召开科室会等方式强化终端拉动。在过程管理中，团队对推广协议完成进度实施精细化跟踪，按月、省区、客户拆解任务，严格遵循“人盯人、天天盯、盯到底”原则，确保每一项指标落地见效。

“我们建立了常态化科学管理机制。各产品线经理定期汇报产品完成情况、目标差距及攻坚措施，所有部门提前谋划、精准发力，为任务完成提供全方位支持。”刘志强说。

持续拓展新领域

今年四季度，东北制药在大健康赛道取得重要成果，公司推出了黄精饼干、枸杞决明子饼干两款产品；同时，快速推进黑芝麻桑葚饼干、酸枣莲子饼干研发，积极构建覆盖不同养生需求的“药食同源饼干产品矩阵”。

“这是公司在筑牢医药主业、夯实医疗级健康服务基础上，紧跟健康消费升级趋势、发力大健康赛道的有益探索实践。”东北制药上述负责人表示，公司在研发及品控管理方面具备丰富的经验，为开拓并深耕药食同源细分领域提供了重要支撑。

此外，公司还在美妆领域推出了相关功能性护肤品，以差异化定位探索肌肤健康与医药技术创新融合路径。上述产品依托东北制药国家级企业技术中心，以位于沈阳的东北制药研究院为核心，联动位于北京、上海的两家重要子公司构建“三地协同”的研发矩阵，将医药级原料筛选标准应用于护肤品类领域。

“我们将持续发挥药企在创新研发、资源保障和市场布局等方面的综合优势，以制药级品控标准为保障，不断优化健康产品矩阵，做强做宽大健康领域，在综合健康服务领域持续探索，打造更多效益增长点。”上述负责人说。



东北制药生产现场 本报记者 宋维东 摄

盛邦安全董事长权小文：

探索“空天地海一体化安全” 以研发为基拓展新场景

● 本报记者 郑萃颖

当前，卫星互联网、低空经济、深海科技等新兴产业加速崛起，而安全保障作为产业发展的前提，重要性愈发凸显，带来网络安全领域新的市场机会。盛邦安全董事长权小文在近日专访中表示，公司以研发能力为核心，拓展更多场景的安全解决方案，向“空天地海一体化安全”战略转型。

业务多元化转型

在近期举办的投资者关系活动中，盛邦安全多次谈到在卫星互联网领域的业务进展，并围绕卫星互联网业务，积极布局商业航天、低空经济、深海科技三大领域。“公司向‘空天地海一体化安全’战略转型。”权小文对记者表示。伴随着“朱雀三号”可回收火箭发射试验推进，卫星发射频次提升，我国商业航天正迈入规范化、规模化快车道，推动卫星互联网加速组网。国信证券测算，我国卫星互联网未来五年市场规模有望达千亿元。“卫星互联网属于我国新基建的重要组成部分，其安全问题的重要性急剧上升。另一方面，随着卫星互联网加速融入千行百业，不断催生新的安全需求。”权小文说。围绕卫星互联网业务，盛邦安全已布局商业航天、低空经济、深海科技三大新业务。据介绍，公司现已形成覆盖卫星测控网、运控网、接入网的全链路安全产品和方案，成功中标某星载安全检测载荷项目；已

推出城市低空运营安全方案，成功中标首个低空经济安全项目；针对性推出海洋船舶入网安全解决方案、智能微网方案及海上终端安全保障方案，适配远洋科考船、无人船等多类船舶场景，技术延伸至海洋漂浮物等海上物联网配套场景。

“随着这些领域的商业化落地提速，网络安全作为保障产业稳定运行的关键支撑，将构成规模可观的市场空间。”权小文称。

盛邦安全的技术积累与产业协同布局，为公司战略转型、拓展多元业务提供支撑。盛邦安全2021年开始投入卫星互联网领域研发，积累多项核心专利，并通过战略投资实现了产业深度融合。2024年6月，盛邦安全收购卫星通信加密厂商天御安，在卫星互联网安全领域提前布局。

权小文表示，“公司新业务目前已呈现良好发展态势，订单落地与营收占比均稳步提升，后续随着公司产品迭代优化及市场布局的不断深化，新业务的市场空间将进一步释放。”

布局智算与量子加密技术

智算建设是当前数字基础设施发展的重要方向，带来网络安全领域新的市场机会。在智算中心场景，权小文介绍，盛邦安全形成了AI基础设施安全、模型本体安全、模型应用安全以及模型数据安全四位一体的安全解决方案，可对大模型全生命周期进行安全赋能。

由于传统加密设备的技术限制，如吞吐量低、耗时高，使得智算中心的数据传输普遍面临“速度与安全不可兼得”的矛盾。针对这一行业痛点，盛邦安全近期发布200G高速链路加密网关，可以实现低于3微秒的加密时延。

权小文介绍，该产品整机加解密吞吐能力达到200Gbps，相较于国内传统40Gbps加密方案提升5倍，吞吐性能提升；加密时延从传统加密设备的1到10毫秒缩短到低于3微秒，支撑跨地域算力安全调度，确保AI训练、高频交易等低时延业务的数据传输效率。

此外，除了核心性能指标的突破，该产品还全面支持国产商用密码算法，在核心算法与软硬件层面实现完全自主可控；同时产品还预留了量子密钥分发接入和量子算法的支持能力，可适配未来量子加密场景，为技术升级预留了充足空间。

在量子加密技术方面，权小文表示，当前量子计算技术正快速发展，其算力突破已对传统公钥密码体制构成潜在挑战，公司将持续跟踪量子加密相关技术标准的演进，结合自身技术积累，动态优化产品与解决方案，把握行业发展带来的业务机会。

构建研发体系

今年前三季度，盛邦安全实现营业收入1.55亿元，同比增长8.49%；研发投入6664.97万元，同比增加22.98%，占营收的比例达到42.90%。

权小文介绍，盛邦安全搭建了“实验室-研究院-产品线”三级研发架构，实现技术预研与产业化落地的协同。其中烽火台实验室主要对安全攻防、物联网、5G、卫星互联网等领域的安全技术进行预研工作；研究院体系负责公共组件、公共技术的落地工作和公共平台的迭代更新；产品线负责研发公司不同类别的具体产品。

“‘两精一深’是我们长期坚持的研发理念，也是盛邦安全构建核心竞争力的底层逻辑。”权小文表示，“两精”指的是网络安全中的“精准检测”和“精确防护”，而“一深”指的是“深入业务场景”，这需要研发团队深入理解行业痛点，将通用安全能力转化为行业解决方案。

权小文表示，未来3到5年，公司将聚焦于“新技术赋能”与“新场景拓展”。在新技术赋能方面，盛邦安全计划用AI技术提升现有检测与防御效率，并将AI技术融入网络空间地图和卫星互联网的研发生系中。面对卫星商业航天、智算中心等新场景，公司正持续构建创新性的安全解决方案。

面对新场景拓展带来的研发投入压力，权小文表示，盛邦安全将聚焦已形成订单或明确需求的新赛道核心场景，依托现有技术积淀与产学研合作降低研发成本，以标杆项目落地带动批量订单转化，稳步推进市场扩张。同时公司将持续巩固传统核心业务，保障现金流稳定，并优化运营成本，对冲新业务初期投入压力，稳步提升新业务对公司收入的贡献。