



阿科力朱学军：

以破局者的姿态 领跑新材料赛道

邱思雨 记者 秦春刚

“在企业发展进程中，市场驱动始终是核心导向，而技术研发须紧密围绕市场需求展开。”近期，无锡阿科力科技股份有限公司（简称“阿科力”）董事长、总经理朱学军在接受上海证券报记者专访时，分享了他的独到见解。

在朱学军看来，化工新材料领域的创新之路从无捷径可言。以往企业或许能凭借高效执行与拼搏精神应对市场挑战，但在当下竞争环境中，市场问题的破局必须依托技术赋能——技术与市场已形成相辅相成的共生关系，二者缺一不可。

从打破聚醚胺连续化生产技术垄断，到历经 11 年研发，实现 COC（环烯烃共聚物）材料本土化突破，朱学军始终坚守“科技创新虽难获暴利，却能赋予企业永续生命力”的经营哲学，并带领团队以超前的战略眼光，在 高分子材料领域深耕细作。

“技术必须为市场服务，没有技术支撑的市场终将失去竞争力。”朱学军表示，这种对科技的极致专注，让阿科力在风电叶片材料、光学聚合物等领域成为行业标杆，也让他 在化工新材料的创新之路上步履坚定。

“我们用 11 年走了日本企业 20 年的路”

2014 年，朱学军在调研中发现，国内高端光学镜头、医药包装所需的 COC 材料 100% 依赖日本瑞翁、三井化学进口，“一颗手机镜头的 COC 成本占比达 20%，但我们只能眼睁睁看着利润被国外企业拿走”。他当即决定投入研发，尽管当时国内连 COC 单体合成技术都处于空白。

“最初 3 年，光催化筛选就做了 200 多次实验，连设备厂商都劝我们放弃。”朱学军感慨道。

据了解，从生产工艺来看，COC 聚合物是环烯烃单体与其他烯烃共聚的一系列高分子产品。工程上成套工艺技术本土化试验需要经验积累，终端产品应用开发需要上下游配合，这些均构成工艺难点所在。

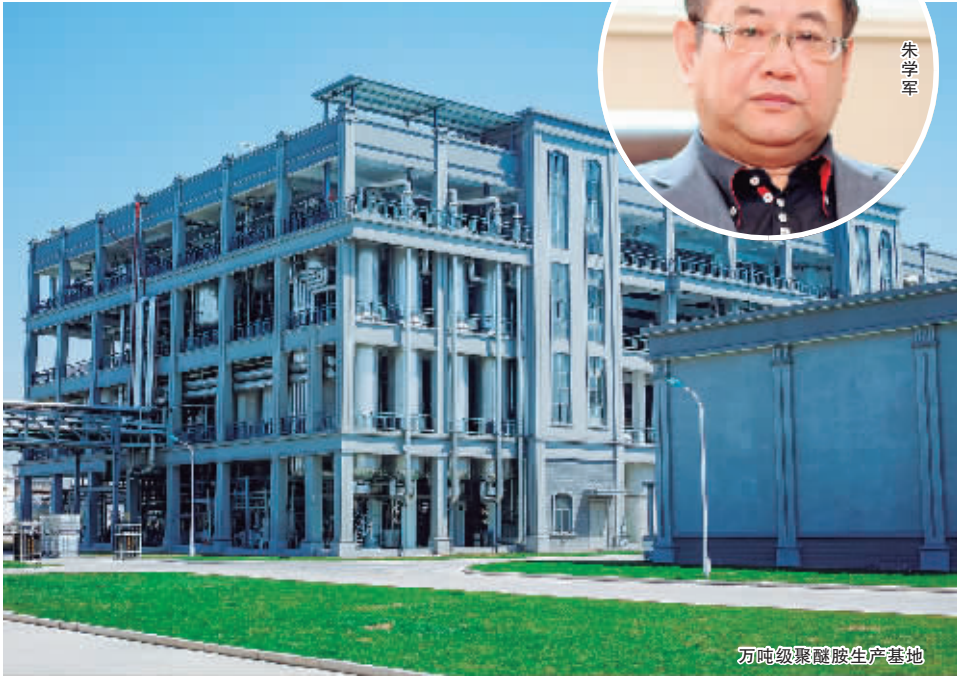
2025 年 6 月 30 日晚间，阿科力发布公告，公司年产 2 万吨脂肪胺扩建项目与年产 1 万吨高透光材料新建项目（二期，年产 5000 吨高透光材料）顺利通过安全设施竣工验收收评审，正式进入生产阶段，且已成功产出合格产品。其中，备受市场关注的高透光材料正是公司苦心耕耘多年的环烯烃共聚物（COC），规划产能将达到 2 万吨 / 年。

阿科力在 COC 领域的突破并非一蹴而就。“直到今年 5 月，公司 COC 测试中还存在微黄现象和批次稳定性问题。”朱学军坦言，“这个材料的研发链条太长，从单体到下游认证需要全产业链配合，我们走了 11 年，相当于重走了日本企业 20 年的路。”

据测算，2025 年国内 COC 需求将超 2 万吨，而阿科力规划 2026 年建设产能达 1.2 万吨。“目前一些大客户已完成认证，他们急需第二供应商来打破垄断。”朱学军分析，COC 在 HUD（抬头显示）、电容器薄膜等领域的增量需求，将带来新的市场空间。“比如医药包装认证需要 3 至 5 年，一旦通过就不会轻易更换供应商，这种排他性正是阿科力要抓住的红利。”

“我们有信心让它成为‘长流水’业务”

如果说 COC 材料是阿科力布局未来



朱学军

十年的战略支点，聚醚胺则是企业上一个十年发展的实力注脚。

聚醚胺是一类分子结构中含有聚醚链段与胺基的功能性聚合物。在风电领域，聚醚胺作为环氧树脂固化剂，主要用于生产风电叶片复合材料，赋予材料高韧性 与抗疲劳性，适应复杂工况。

2021 年，风电行业带动聚醚胺需求激增，阿科力产能从 2018 年的 5000 吨扩至 2023 年的 2 万吨，成为国内排名前三的供应商。后因风电行业整体需求疲软，风机新增并网装机量低于预期，加之国内同行业预期聚醚胺新增产能较多，导致国内竞争加剧，产品售价和毛利率都出现大幅下滑。

“我们早就预判到周期性波动，所以提前布局了小品种差异化路线。”朱学军表示，公司将聚醚胺业务拆分为“风电大宗品”与“特种小品种”，前者转移至潜江基地利用低成本优势量产，后者在无锡总部开发页岩气开采、弹性尼龙等高端应用，目前小品种产品毛利率较大宗品高 15 个百分点。

面对风电领域竞争加剧，朱学军将聚醚胺的未来押注于海外市场 与新兴场景。“我们是国内唯一与跨国公司签订排他性供货协议的企业，正在从海外二供向一供冲刺。”他透露，阿科力已进入斯伦贝谢的页岩气开采材料供应链，同时在弹性尼龙等新领域展开研发。“聚醚胺不是暴利产品，但我们有信心让它成为‘长流水’业务”。

“在别人看不见的地方扎根，才能在别人看得见的地方结果”

“宏观政策指明赛道，微观机会需要技术去匹配。比如 COC，我们 2014 年就看到了，但直到 2020 年光学级单体技术突破，才真正迎来市场窗口。”朱学军告诉记者。朱学军将阿科力的成长总结为“政策导向 + 技术适配”的双轮驱动：2010 年抓住风电补贴政策布局聚醚胺，2015 年瞄准“进口替代”方向启动 COC 研发，2023 年紧跟“双碳”目标拓展光学材料在新能源汽车的应用。

在产能端，阿科力规划 2025 年潜江基地 2 万吨聚醚胺投产，规划 2026 年无锡 1 万吨 COC 二期项目落地，形成“湖北低成本中心 + 江苏研发中心”的格局。

“我们的研发总监毕业于中国科技大学，自己培养的，生产负责人有数十年国企

石化、精细化工新材料背景，年轻人从基层做起，现在 30 岁的骨干已能独当一面。”在人才端，朱学军表示十分有信心。

面对上市公司普遍面临的接班难题，朱学军显得颇为豁达：“如果子女有能力、有兴趣，传承是最好的选择；如果没有，就找专业的职业经理人。”他透露，阿科力已建立“核心骨干持股平台”，让技术人才分享企业成长红利，“产业传承的本质是能力传承，不是血缘传承”。

从聚醚胺到 COC，阿科力的故事印证了朱学军的判断：“在别人看不见的地方扎根，才能在别人看得见的地方结果。”

当被问及企业愿景时，他指向无锡总部的研发大楼：“我们这代人解决‘有没有’的问题，下一代要解决‘好不好’的问题。未来 10 年，阿科力努力在光学材料领域成为全球前三的供应商，让‘中国造’高端聚合物出现在每一部手机、每一辆汽车里。”这种对科技的执念与对产业的坚守，或许正是中国新材料企业破局的核心密码。



产品研发与测试



生产控制室

反内卷开启 中国汽车上半年产销双增

记者 俞立严

7 月 10 日，中国汽车工业协会（简称“中汽协”）发布的数据显示，上半年行业关键数据均呈现增长，新能源汽车市场份额持续提升，引领产业加速转型升级。

具体来看，1 至 6 月，中国汽车市场延续良好态势，产销量均超过 1500 万辆，同比均实现 10% 以上较高增长。其中，新能源汽车产销量分别完成 696.8 万辆和 693.7 万辆，同比分别增长 41.4% 和 40.3%。新能源汽车渗透率（新能源汽车新车销量在汽车新车总销量中占比）为 44.3%。在出口方面，1 至 6 月，中国汽车总体出口 308.3 万辆，同比增长 10.4%。其中，新能源汽车出口 106 万辆，同比增长 75.2%。

6 月，中国汽车销量为 290.4 万辆，同比增长 13.8%。其中，中国新能源汽车销量为 132.9 万辆，同比增长 26.7%。新能源汽车渗透率为 48.6%。另外，6 月中国汽车出口 59.2 万辆，同比增长 22.2%。

比亚迪、上汽集团、吉利汽车、长安汽车、奇瑞汽车、长城汽车等六家主流整车企业 2025 年上半年销量总和为 879.29 万辆，其中多家车企月销量创下历史新高。比亚迪成为整车行业销冠，其和上汽集团在上半年的销量均超过了 200 万辆。

中汽协有关负责人对上海证券报记者分析，2025 年以来，汽车市场延续良好态势。在以旧换新政策持续带动下，内需市场明显改善，对汽车行业整体增长起到重要支撑作用；新能源汽车延续快速增长态势，持续拉动产业转型升级；出口保持增长，其中新能源汽车出口增长迅速；中国品牌销量占比保持高位。

业内专家和业内人士对记者表示，中国汽车行业正在避免价格战等内卷竞争，主动作为争取实现高质量发展，整车和产业链上市公司未来有望取得新一轮的业绩增长。

车企开启反内卷工作

中汽协此前发布了关于维护公平竞争秩序、促进行业健康发展的倡议，指出无序价格战加剧行业恶性竞争，压缩企业利润空间，呼吁车企避免以低于成本的价格进行倾销，扰乱市场秩序。

作为响应，比亚迪近期取消限时“一口价”政策，终止了此前实施的王朝网和海洋网共计 22 款智驾版车型促销活动。吉利汽车、北汽蓝谷、长安汽车等公司也取消了此前的短期降价措施。另外，比亚迪等主流车企近期还纷纷发布声明承诺将供应商支付账期统一至 60 天内，这意味着此前的供应商账款都将较快被付清。比亚迪集团品牌及公关处总经理李云飞称，比亚迪将用科技创新等措施来反内卷，拒绝夸大式宣传，拒绝透支式营销等。

乘联会秘书长崔东树对记者表示，上半年中国车市反内卷效果明显，车企生产节奏稳定，压库的状况得到改善。尤其是 6 月，行业生态明显改善。乘联会数据显示，上半年，中国汽车市场降价促销力度大幅降低，4—6 月的降价车型大幅减少。伴随反内卷工作的开启，中国汽车行业的数

补锂剂兴起 正极材料企业抢抓机遇

记者 王玉晴

锂电池的容量衰减问题是长期以来困扰行业的一大难题。而补锂剂可为电池提供活性锂，提升电池循环寿命，逐渐成为锂电行业内快速兴起的新产品。

记者近日从德方纳米、安达科技等率先布局补锂剂的上市公司处了解到，补锂剂在液态电解质、固态电解质锂电池中均适用，并且未来在固态电池中的添加量有望超过目前主流的液态电解质锂电池。此外，补锂剂约 20 万元至 30 万元的每吨售价远高于磷酸铁锂材料的约 3 万元，对材料企业而言颇具经济价值，有望增强竞争力。

头部正极材料商推进补锂剂导入

作为补锂剂头部企业，德方纳米日前表示，已实现补锂剂出货。记者采访了解到，德方纳米主要通过控股子公司德方创域开展补锂剂业务。目前，德方纳米补锂剂产品在动力、储能等领域均有应用，且在半固态、全固态电池上也取得应用。下游客户对产品认可度较高。

德方纳米今年 4 月曾披露，公司的补锂增强剂产品已获得海内外多家客户项目认证，在储能、纯电动乘用车、商用车、电动重卡、插电式混合动力汽车等多个应用领域及液态、半固态、固态电池体系中均拥有项目定点。公司目前已建成补锂增强剂产能 5000 吨 / 年，2024 年出货量同比增长 500%，预计 2025 年出货量将进一步提升。

德方纳米 6 月 10 日披露的一笔增资协议，似乎透露了德方创域的业绩高速增长预期。据公告，德方创域若 2025 年、2026 年经审计的年度审计报告所载两年累计扣非净利润低于 2 亿元，或 2027 年经审计的年度审计报告所载扣非净利润低于 2.5 亿元，或 2028 年经审计的年度审计报告所载扣非净利润低于 5 亿元，或 2024 年至 2028 年经审计的年度审计报告所载五年累计扣非净利润低于 10 亿元，投资人有权要求德方纳米与德方创域回购。而德方创域 2024 年营收 5019 万元，净利润为亏损 1.3 亿元。上述业绩承诺或也为德方创域未来的业绩增长打开想象空间。

作为长期深耕磷酸铁锂材料的企业，安达科技正在推进补锂剂产业化。安达科技相关负责人

据增长将更健康、更具有持续性。

中汽协有关负责人表示，展望下半年，“两新”政策将继续有序实施，新能源汽车免购置税优惠面临退坡，叠加企业新车型供给持续丰富，有助于拉动中国汽车消费增长。

多家上市公司受益

7 月 10 日，赛力斯公告称，预计 2025 年半年度归属于上市公司股东的净利润为 27 亿元到 32 亿元，同比增长 66.20% 至 96.98%；扣非净利润为 22.30 亿元至 27.30 亿元，同比增长 55.13% 至 89.92%。赛力斯方面称，公司坚持软件定义汽车的技术路线，坚定用户定义汽车的市场路线，丰富产品布局。随着 2025 年二季度新产品上市，公司二季度销量较一季度相比有较大幅度的增长，盈利能力增强，实现经营质量持续提升。

赛力斯通过与华为合作问界品牌，在智能新能源赛道跑出了令人瞩目的成绩。问界目前共推出了四款高端智能电动车，均搭载了华为智驾系统，市场保有量超过 70 万辆。6 月最新数据显示，问界全系交付超 4.4 万辆，创下历史新高，在细分市场，问界已经超越了 BBA（奔驰、宝马、奥迪）等国际巨头的多款车型。

赛力斯集团董事长（创始人）张兴海此前多次表示，和华为在智能化等方面的跨界合作要坚定走下去。此外，赛力斯在新能源化方面也在谋求跨界合作。6 月 30 日，宁德时代携手问界举办宁德时代电池在赛力斯超级工厂投产仪式，投产的 CTP2.0 高端电池包产线是宁德时代首次采用创新的“厂中厂”合作模式，将实现为问界系列车型本地化生产供应动力电池系统。宁德时代董事长曾毓群表示，此次投产不仅是宁德时代在重庆本地化生产的开端，更是与问界合作的新起点。

比亚迪产销快报显示，2025 年上半年，比亚迪累计销量为 214.6 万辆，同比增加 33.04%。比亚迪的销量稳步增长得益于旗下多个品牌的车型拉动，例如王朝系列中，秦上半年累计销售 27.43 万辆；海洋系列中，海鸥上半年累计销售 28.44 万辆。

汽车新能源化和智能化的发展也在惠及产业链上游。7 月 8 日，华工科技公告，预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润 8.9 亿元至 9.5 亿元，同比增长 42.43% 至 52.03%。公司感知业务紧抓新能源汽车渗透率创新高和出口增长的机遇，市场占有率进一步提升。浦银国际证券表示，上半年，L2+ 级智能辅助驾驶渗透率在 10 万元以下价格段实现突破，这带动智能辅助驾驶增量零部件行业规模快速增长。同时，增量零部件成本的下行会进一步促使智能辅助驾驶向大众车型市场渗透。这将推动智驾 SoC、激光雷达、智驾 Tier1、传感器等环节 / 零部件等企业业务快速增长。

7 月 10 日，中国汽车动力电池产业创新联盟有关负责人对记者介绍，上半年，我国动力电池累计装车量 299.6GWh，累计同比增长 47.3%。其中，磷酸铁锂电池累计装车量 244.0GWh，占总装车量 81.4%，累计同比增长 73.0%。除了宁德时代以 43.05% 的市场占比位居第一外，中创新航、国轩高科等公司也呈现不同程度的增长。

对记者介绍，公司补锂剂（富锂铁基）产品已完成中试，目前正积极导入客户中，有望帮助客户形成差异化的产品竞争优势。

此外，未上市企业升容科技二季度举办年产 2000 吨锂电池正极补锂剂项目投产仪式。项目总投资约 2 亿元，将建设 3 条全自动化锂电池正极补锂剂生产线，主要生产富锂磷酸盐 SR21、富锂铁酸锂 SR51 等产品。该公司已与中南大学组建产学研联盟。

固态电池补锂需求旺盛

记者采访了解到，固态电池补锂剂添加量将高于液态电解质电池。

补锂剂为何如此匹配固态电池的需求？这要从补锂剂如何起效说起。安达科技上述负责人介绍，无论是液态电解质锂电池还是固态电池，在首次充放电循环时，负极表面都会形成固体电解质界面膜（简称“SEI 膜”）。这个过程会不可避免地消耗来自正极的活性锂离子，从而降低电池活性。在首次循环之后，随着电池的反复充放电，SEI 膜会不断修复、增厚，加上其他副反应的发生，电池中的活性锂离子会继续被消耗。而通过添加正极补锂剂对电池进行预锂化，可以弥补电池形成 SEI 膜以及充放电过程中消耗的锂源，进而有效提高电池的能效并减缓使用过程中的容量衰减，有效延长电池寿命。

固态电池因循环寿命较液态电解质锂电池更低，因此理论上对补锂剂的需求量更大，使得补锂剂具备了远期市场前景。

该负责人表示，在为固态电池做储备的同时，补锂剂已可以在目前主流的液态电解质锂离子电池中发挥作用，具备较好的性价比。

该负责人估算，补锂剂在正极材料中的添加量约为 0.6% 至 3%。若按照磷酸铁锂材料一年市场需求 300 万吨计算，则需要对应补锂剂 1.8 万吨至 9 万吨。补锂剂不仅潜在市场需求较大，利润率还较磷酸铁锂产品更高，因此具备较好的经济价值。德方纳米董办人员则表示，补锂剂在正极材料中的添加量小于 5%。

由此看来，随着锂电池市场的长期增长以及固态电池的产业化，补锂剂市场有望呈长期扩张趋势。



阿科力公司行政楼