

走民企 说创新

国光股份：专业化调控助农作物结硕果

■本报记者 蒙婷婷

初冬的清晨，暖阳穿透薄雾洒向大地。在四川国光农化股份有限公司(以下简称“国光股份”)简阳生产基地内，自动化生产线有序运转，实验室里科研人员正专注记录肥料产品检测数据；国光股份龙泉总部农作物调控技术馆内，上百种“作物调控技术应用方案”的图文画册，直观展现“产品+技术+服务”的融合成果……

今年，恰逢国光股份上市十周年。近日,《证券日报》记者实地走访这家深耕农化行业四十余年的上市公司，通过探访其生产车间、研发中心，并与公司高管深度对话，解码国光股份聚焦主责主业、实现业绩持续增长的核心逻辑。

多品牌战略覆盖多元需求

1984年，彼时还是简阳师范学校教师的国光股份创始人颜昌绪，利用课余时间研发出红薯冬季保鲜剂，并创办了国光保鲜剂厂(国光股份前身)，靠热销的保鲜剂完成原始积累。

一次偶然契机下，颜昌绪从报纸上获悉植物生长调节剂是农业未来五大新技术之一，随即锚定这一赛道作为企业核心发展方向。

1987年，国光股份成功投产首款调节剂产品2,4D，此后又相继推出防落素、萘乙酸等产品，植物生长调节剂产品矩阵持续拓展。2015年，国光股份于深圳证券交易所挂牌上市，借力资本市场夯实“专注植物生长调节剂领域”的企业长期战略。

国光股份董事会秘书颜铭在接受《证券日报》记者采访时坦言：“在发展过程中，我们察觉到植物生长调节剂市场需求日趋多元，单个品牌及其产品很难实现全作物、全场景的全面覆盖。”

基于此，国光股份自2019年起，先后通过收购以植物生长调节剂为主的重庆依尔双丰科技有限公司、山西浩之大生物科技有限公司、鹤壁全丰生物科技有限公司等业内优质企业，逐步构建起“国光”“双丰”“浩之大”“国光园林”“鹤壁全丰”五大品牌协同发展的战略布局。

具体来看，“国光”品牌聚焦经济作物和大田作物等核心作物全程解决方案；“双丰”深耕特定经济作物专用产品，如山药、红薯、中药材等地下块茎类作物；

“浩之大”侧重水稻、小麦等大田作物调控技术；“国光园林”专攻园林植物养护；“鹤壁全丰”则在蔬菜等特色作物领域形成差异化优势。

“每个品牌都有清晰的作物应用定位，通过专业化运营深耕细作，既能满足不同种植场景的需求，又能避免内部竞争，实现企业整体利益最大化。”颜铭表示。

位于四川简阳平泉镇的四川润尔科技有限公司(系国光股份全资子公司，以下简称“润尔科技”)生产基地，是国光股份首发上市募投资建项目，已建成厂区占地面积超150亩。

记者在现场看到，水溶肥加工车间内，操作工将不同的原料精准投入反应釜，经充分搅拌，达到工艺标准的混合液，被自动灌装至吨桶并码放于半成品库。分装车间里14条产线可按需排班，适配多品类多规格生产，其中一条自动化产线正高效运转，制剂空瓶经有序排列、定量灌装、密封贴标等工序后，成品将发往全国市场。

润尔科技分装车间主任陈丽向《证券日报》记者表示：“自动分装阶段会为每瓶农药制剂配备专属二维码‘身份证’，依托这一标识实现生产全流程可查可溯，筑牢品质管控防线。”

在原药生产车间，洁净的现代化生产环境中，自动化不锈钢反应釜整齐排列，罐体上的智能仪表实时跳动着温度、压力、搅拌速率等核心参数。封闭式管道系统纵横交错，将原料精准输送至各反应单元，全程无人工直接接触。

陈丽表示，公司依托完整的原药生产体系，不仅实现了生产成本的有效控制，而且在供应链自主可控性上形成显著优势。

在产能建设方面，国光股份始终坚持前瞻布局。待可转债募投项目全面建成后，公司农药制剂年产能将达到11.09万吨，水溶性肥料年产能6.6万吨，而农药制剂产能在植物生长调节剂行业稳居领先地位。

“产能规模的提升不仅能满足市场增长需求，而且能通过规模化生产降低单位成本。”颜铭表示。

以技术创新赋能产品升级

午后阳光斜照进实验室，在工作台上投下清晰光影。数台高效液相色谱仪、离子色谱仪高效运转，对植物生长调节剂制剂样品展开系统分析，核验不同批次产品稳定性；化学分析区的研发人员凝神专注于制剂样品元素检测；肥料分析区的自动化设备则对成品主要成分及比例进行合格性检测，全方位保障产品质量。

润尔科技非农产品与技术研发室经理冷鹏向《证券日报》记者表示：“在这里，我们既可完成肥料、植物生长调节剂等产品的配方研发，也能对成品稳定性和一致性开展质量检测。”

据介绍，国光股份历时4年时间成功推出一款精准靶向调控新产品——“仙促”(通用名称:1%三十烷醇·呋咪丁酸乳粉剂)，这是该公司参与“十三五”国家重点研发计划项目的核心成果，拥有全国独家产品证件、唯一乳粉剂的剂型和独特配方设计三大亮点。

国光股份董事长何颐在接受《证券日报》记者采访时表示：“公司研发团队针对气象灾害对作物的影响，通过无数次配方调试，独创热熔包膜技术，实现了有效成分从固态到液态再到固态的转换，既解决了一款成分易分解的问题，又保障了产品稳定性。”

2024年，“仙促”产品上市后，迅速获得市场认可。目前，国光股份围绕该产品已累计提交两项发明专利和一项实用新型专利，其中实用新型专利已获得授权。

据了解，早在2017年，国光股份就成立了作物调控技术研究院，旨在加强产品研发和应用开发工作。研究院以作物为对象，系统研究植物生长调节剂在作物上的应用技术，满足现代农业对



图①润尔科技生产基地的原药生产装置 图②技术人员正在对制剂产品成分进行分析  
图③润尔科技生产基地的自动化成品仓库 图④合格产品正在有序装车发运

蒙婷婷/摄

调控技术的刚需。

漫步国光股份总部园区的试验田，能看到别样的田园景致：柑橘树上挂着沉甸甸的金黄果实，几棵芒果树上垂着硕大的果子，侧边的三角梅区域花团锦簇……

“这里是我们作物调控技术研究院的实验基地。植物生长调节剂虽兼具成本低、效益高、环境友好等诸多优势，但其施用剂量、方法及施药时期要求极为严苛，稍有误差便可能对作物产生药害，给种植户造成损失。”颜铭强调，正因如此，每一套作物调控技术方案都必须经过上千次的试验验证，才能最终推向市场。

除了夯实自主研发实力，国光股份还着力搭建产学研深度融合的创新载体。2024年，国光股份与江苏省农业科学院共建“作物品质调控产业研究院”，并与南京农业大学联手开展新型植物生长调节剂研发，以“校企合作”打通从实验室成果到产业化落地的转化链路。

“研发是农化企业的核心竞争力，我们始终坚持‘内外结合’的研发策略，既要练好内功，也要借助外力。”何颐表示，公司将始终聚焦绿色、高效、安全的发展方向，在保障作物优质高产的同时，守护生态环境与农产品安全。

新商业模式创造终端价值

在贵州省道真县三江镇，国光股份的花椒全程精准调控应用方案让当地种植户实现了从“种玉米亩入千元”到“种花椒亩入八

千”的跨越。而在辽宁、山东等大樱桃主产区，公司研发的精准保果技术破解了传统保果药剂风险高、效果差的痛点。

“传统农资销售卖的是产品，而我们卖的是‘解决问题的办法’。”何颐表示，公司推出“作物全程解决方案”商业模式。该模式将技术、服务与产品进行系统化整合，以作物全生命周期管理为核心，以实现作物提质增产和种植户增收为目标，通过田间示范、现场指导、巡田诊断等“专家级”“保姆式”服务模式，实现种植户以“亩”为单位、按作物生命周期购买“管理方案”的新型销售模式。

何颐表示：“全程方案契合种植业发展需求，推广后增产提质效果明显，方案的优越性与稳定性已获验证，公司未来将以此为战略核心促进销售增长。”

与此同时，国光股份也在稳步推进国际化布局。

站在上市十周年的节点，国光股份对未来发展有着清晰的规划。“我们的愿景是‘世界植调、百年国光’，未来将重点推进多品牌、技术创新、全球化拓展三大战略。”何颐表示，依托坚实的业务基础、显著的竞争优势和健康的财务状况，公司有信心成长为业务遍及全球、产品惠及亿万用户的国际化一流企业。

从四川简阳的家庭作坊，到国内植物生长调节剂行业龙头，国光股份坚守“助种植者实现愿望”的初心，以技术赋能、服务搭桥，在植物生长调节剂赛道稳步向前。

“22万科MTN004”获30个交易日宽限期

■本报记者 李昱丞

12月22日晚间，万科企业股份有限公司(以下简称“万科”)发布公告称，万科2022年度第四期中期票据(“22万科MTN004”)存续期内的本息兑付日之宽限期由5个工作日延长至30个交易日(即宽限期届满日为2026年1月28日)。

公告显示，如在30个交易日的宽限期内对“22万科MTN004”本息进行了足额偿付、消除违约事件或通过债券持有人会议予以豁免的，则不构成万科对“22万科MTN004”的违约，不触发“22万科MTN004”相关违约责任。

即30个交易日的宽限期截止前不视为万科违约，宽限期内不设罚息，不另行设置或产生违约金、逾期利息和罚息等，未偿付本金宽限期内按照“22万科MTN004”票面利率继续支付利息，在宽限期内实际支付日利随本清，未偿付利息宽限期内不额外计息。

“只要在宽限期间足额还本付息，便可在法律层面保住‘零违约’记录。”众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示。

宽限期的延长来自该中期票据第二次持有人会议的授权。

此前在12月18日，“22万科MTN004”第二次持有人会议召开，表决三项议案，分别是《关于豁免本次持有人会议召集、召开程序的相关时限要求的议案(特别议案)》(以下简称“议案一”)《调整中期票据本息兑付安排的议案(特别议案)》(以下简称“议案二”)以及《议案三:延长本期中期票据的宽限期的议案(特别议案)》(以下简称“议案三”)。

其中，议案一和议案三获得超90%表决权数额后生效，给了万科“以时间换空间”的宝贵窗口；主张先行偿付利息、本金展期一年、公司提供增信措施的议案二未能生效。

万科方面称，公司接受持有人会议的表决结果，后续将与各方坦诚沟通协商，研究完善举措，继续寻求本期债券解决方案，维护各方长远共同利益。

同时，万科方面承诺，本次延长宽限期仅调整“22万科MTN004”的兑付期限，不改变其在2025年12月15日确定的原始偿付顺序。若公司擅自向后续到期债券支付本金，“22万科MTN004”尚未清偿的本息立即到期应付。

景气度持续攀升 锂电产业链多环节酝酿涨价

■本报记者 冯雨璠

受益于储能等对锂电池需求的拉动，12月份以来，锂电产业链景气度持续攀升，多环节呈现涨价态势。

电解液被视作“锂电池的血液”，直接决定着电池的能量密度、充放电效率和安全性。在这一环节，六氟磷酸锂后、VC添加剂(碳酸亚乙烯酯)和FEC(氟代碳酸乙烯酯)因供需缺口持续扩大，价格呈现上涨趋势。

巨丰投顾高级投资顾问丁臻宇对《证券日报》记者表示：“六氟磷酸锂、VC添加剂等材料扩产周期长、壁垒高，前期低价导致行业扩产谨慎，中小产能出清；叠加储能、新能源车年末需求超预期，头部企业满产、库存低位，散单价格暴暴。”

丁臻宇进一步表示，预计上述原材料在2026年一季度末至二季度初涨价见顶，短期价格高位运行，二季度后随着新增产能释放，价格高位震荡、下半年温和回落，2026年全年价格中枢高于2025年。

除电解液环节外，锂电产业链上的正极材料、隔膜、负极材料等环节原材料均出现价格拉升的情况。

12月份以来，多家磷酸铁锂电池企业计划涨价。例如，12月1日，湖南裕能新能源电池材料股份有限公司表示，涨价主要基于公司产品供不应求的市场情况，尤其是新产品系列供需矛盾突出，以及部分原材料价格上涨带来的压力，公司与客户积极开展商务谈判，目前已取得较好的效果。

上游锂电材料的涨价已传导至产业链下游。12月9日，苏州德加能源科技有限公司(以下简称“德加能源”)表示，自12月16日起对旗下电池系列产品售价上调15%。

另有头部锂电池企业亦表示：“当前部分原材料价格有所上涨，叠加市场需求持续扩大，锂电池价格上涨是行业趋势。目前公司正在和客户积极沟通涨价事宜，部分产品已经实现涨价。”

据德加能源发布的通知，自11月份以来，储能电池关键原材料价格集体爆发：六氟磷酸锂两个月内从5.5万元/吨涨至12万元/吨，涨幅超118%；钴酸锂价格从年初14万元/吨飙升至35万元/吨，涨幅突破150%；电池级碳酸锂价格突破9.4万元/吨，11月份单月涨幅达16%。

关键原材料价格的集中、大幅上涨，叠加加工费上调预期，让电池企业面临多重成本挤压。在此背景下，众多企业纷纷采取套期保值或与供应商签订长期锁单协议等方式，来缓解成本端的巨大压力，确保核心供应链的安全与稳定。

面对上游原材料涨价预期，国轩高科股份有限公司在投资者互动平台上表示，公司通过长协、供应链自供等方式平缓原材料端的价格波动，旗下宜春项目将根据行业发展和市场需求，灵活把控产能释放节奏。

12月11日，孚能科技(赣州)股份有限公司(以下简称“孚能科技”)发布关于公司开展套期保值业务的公告，为规避原材料价格波动给公司带来的经营风险，保障及提高盈利能力，公司拟结合自身经营情况择机开展期货套期保值业务，充分利用期货市场套期保值的避险机制，提高抵御市场价格波动风险的能力，保障主营业务稳步发展。

孚能科技称，本次开展期货套期保值业务，工具选择为与公司生产经营相关的原材料期货品种，预计将有效控制原材料及产成品价格波动风险敞口。

安徽安爵资产管理有限责任公司董事长刘岩对《证券日报》记者表示，当前，锂电产业呈现全环节回暖态势，各环节价格、业绩与订单表现均持续向好。中长期来看，全球新能源汽车与储能需求增长仍将带动行业需求提升。

年内292家上市公司参与设立340只产业并购基金

■本报记者 桂小笋

同花顺数据统计显示，截至12月21日，年内共有292家上市公司参与设立340只产业并购基金。多家上市公司表示，设立产业基金旨在通过直接或间接的方式投资前沿科技领域，以推动产业创新、智能转型、提质增效。

12月19日，南京医药集团股份有限公司(以下简称“南京医药”)发布公告称，拟与南京新工新兴产业投资管理有限公司、南京新工医疗健康强链并购股权投资基金合伙企业(有限合伙)共同投资设立南京新工南药医疗器械强链并购股权投资有限责任公司(暂定名，以公司登记机关核准名称为准)，其中，公司拟出资11980万元，占认缴出资总额的59.9%。

深圳市前海排排网基金销售有限公司研究总监刘华有华告诉《证券日报》记者，上市公司参与设立产业并购基金以“强链补链”，主要有三方面好处：首先，能前瞻性布局产业链，通过基金孵化或收购产业链上下游新兴技术企业，既能实现业务协同，还能抢占创新发展先机优势；其次，可以发挥资金杠杆效应，用少量自有资金撬动更多社会资本，大大降低大规模并购对公司现金流的直接冲击；最后，能优化财务表现，基金在项目孵化阶段产生的成本和风险通常不用并入上市公司报表，等项目盈利后再收购并

入，既能平滑业绩波动，还能增强当期盈利的稳定性。

刘华同时提示，上市公司参与设立这类基金，要明确战略匹配度，投资方向需与主业强相关；要强化风险隔离，通过规范的基金治理结构掌握话语权，防止出现利益输送和盲目决策的情况；要注重合规披露，及时、充分地披露基金设立、投资进展以及关联交易等信息，规避内幕交易和监管风险；控制杠杆与期限，科学设计融资结构，避免因过度负债、期限错配引发流动性风险。

上海明伦律师事务所王智斌律师告诉《证券日报》记者，上市公司参与设立产业并购基金要注意信息披露的合规性，如果未能及时缴付出资，或者未能完成备案，以及在政策法规、市场发生变化、市场开拓不及预期时，要及时告知投资者。对于基金的管理、项目的投资等，上市公司要合理行使自己的权利，避免出现“失控”现象。

从生态演进路径看，鸿蒙已跨越初期阶段。其下一阶段目标清晰：在实现“补齐10万个关键应用”这一成熟标志的同时，全力追求用户规模的突破。

技术革新为生态注入新活力。HarmonyOS 6引入的鸿蒙智能体框架(HMAF)正开启新的应用可能。

据最新消息，除深圳航空、微博外，目前已有更多来自金融、生活服务、出行等领域的头部应用加入鸿蒙原生开发，首批50多个先锋鸿蒙智能体正在加速开发与测试中，预计将为用户带来更原生、更智能的交互体验。

马超表示，明年，鸿蒙生态将处于关键的生态攻坚阶段。吸引更多开发者、繁荣原生应用生态、提升用户黏性，将是华为接下来需要持续投入的重心。

在马继华看来，鸿蒙系统正以史上最快的速度完成终端铺设，生态扩张形成良性循环。当前，其已成功跨越规模增长的初始“生死线”，并在智能家居等细分赛道建立领先优势。

生态建设没有终点，属于鸿蒙的规模之战与生态攻坚战，正进入最关键的赛段。

鸿蒙终端设备数突破3200万台

■本报记者 贾 丽

12月22日，华为技术有限公司(以下简称“华为”)终端BG CEO何刚在华为nova15系列及全场景新品发布会上宣布，截至目前，搭载HarmonyOS 5与HarmonyOS 6(以下简称“鸿蒙5”和“鸿蒙6”)的终端设备上发展最快的操作系统。

鸿蒙终端阵容不断扩大。此次，华为同步推出nova15系列手机及多款IoT新品，进一步扩充鸿蒙生态。何刚表示，鸿蒙系统自2024年全面升级以来，装机量持续攀升，覆盖手机、平板、穿戴、车联等全场景设备，为华为“1+8+N”战略提供底层支撑。

“从发展态势来看，2026年，华

为鸿蒙系统将保持稳健增长。鸿蒙6系统目前的装机率仍有较大提升空间，nova15系列手机、新一代平板等终端以及鸿蒙智家等布局，将成为推动鸿蒙生态增长的关键力量。”

第一手机界研究院院长孙燕飏在接受《证券日报》记者采访时表示。

鸿蒙生态发展跑出“加速度”。往前回溯，今年7月份，华为宣布鸿蒙5终端数量突破1000万台大关，现如今不到半年时间，这一数字已飙升至3200万台。

鸿蒙系统的快速普及与独特的全场景体验，被业内视为驱动华为终端复苏的关键因素之一。IDC机构发布的数据显示，华为为2025年第二季度以18.1%的市场份额重返中国智能手机市场榜首。另据权威第三方机构数据，在今年第48周中，

华为手机份额占据中国手机市场份额的27.81%，位居第一。

新品也在持续推动鸿蒙生态扩容。据了解，此次华为推出的nova15系列手机搭载麒麟9系旗舰芯片，支持最新的华为HiCar，实现手机和车机无缝连接，能够在车机上便捷使用手机上的丰富应用。比如，通过“摇一摇”，用户就能把手机导航、音乐、视频，丝滑地流转到车机上，车上车下体验不间断。

在智慧家居领域，目前，华为鸿蒙智家在国内精装智能家居市场取得占有率第一的成绩，其市场份额已超越第2名至第10名品牌的总和。这标志着华为鸿蒙智家正以强大的产品力、服务力和创新力引领行业发展。

华为云开发者专家马超在接受

《证券日报》记者采访时表示，这意味着华为在智能家居以及B端市场取得突破性进展，生态版图再度扩张。

北京达睿管理咨询有限公司创始人马继华对《证券日报》记者表示，华为通过多元化的终端产品和价格覆盖，加速鸿蒙用户规模的积累。

从生态演进路径看，鸿蒙已跨越初期阶段。其下一阶段目标清晰：在实现“补齐10万个关键应用”这一成熟标志的同时，全力追求用户规模的突破。

技术革新为生态注入新活力。HarmonyOS 6引入的鸿蒙智能体框架(HMAF)正开启新的应用可能。

据最新消息，除深圳航空、微博外，目前已有更多来自金融、生