

探寻产业发展“新引擎”

# 化肥全链保供稳价有底气

本报记者 李如是

今年一季度,受地缘政治因素扰动,全球化肥市场大幅波动,尿素(氮肥主原料)价格上涨逾90%。外部冲击下,国内化肥市场却实现了“逆势稳价”、保供无虞。这一来之不易的成果背后,是产业链各方多措并举,全力保障春耕、守护民生。

## 稳价守护民生

开年以来,地缘政治风险迅速传导至全球化肥供应链。国际市场钾肥、氮肥、磷肥等品种价格全面上涨。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜向《证券日报》记者表示,若要生产促进茎叶生长的尿素和氨,需从天然气中提取氢再与空气中的氮合成。天然气供应不畅,氮肥生产首当其冲。而卡塔尔、沙特等国家是全球氮肥主要供应方。

磷肥同样承压。“磷肥的主要原料之一硫磺进口依赖度较高。受地缘政治因素影响,国际供应收紧且航道受阻,原料价格持续冲高。”隆众资讯化肥分析师田晨瑜对《证券日报》记者说。

国际市场涨价,国内化肥市场表现如何?据中国农业生产资料流通协会(以下简称“中国农资流通协会”)及隆众资讯披露的数据,截至4月13日,氮肥方面,国内尿素出厂价1820元/吨,较年初上涨4.3%。磷肥方面,磷酸一铵出厂价4150元/吨,较年初上涨7.79%;磷酸二铵出厂价4150元/吨,较年初上涨2.47%。

受益于持续保供,国内氯化钾价格始终保持在合理区间。隆众资讯钾肥分析师张杰表示,钾肥价格目前与年初价格持平。

国内化肥市场“逆势稳价”背后,是相关企业积极响应保供稳价政策、提前布局、主动调控的结果。

隆众资讯化肥分析师李玲欣向《证券日报》记者介绍,3月份第四周,国内磷铵(磷肥)市场调控力度进一步加强。磷酸一铵限价政策落地实施,重点保供企业相继将出厂价格回调至前期水平,快速平抑了此前过快上涨的市场行情。

在此背景下,四川发展龙蟒股份有限公司(以下简称“川发龙

蟒”)、云南云天化股份有限公司(以下简称“云天化”)、四川泸天化股份有限公司、藏格矿业股份有限公司(以下简称“藏格矿业”)等多家重点化肥企业发布保供稳价联合承诺,明确春耕旺季(3月份至4月份)严格执行国家调控要求,统筹推进生产单元有序投放储备肥,坚持平价销售,不跟风涨价、不囤积惜售。

## 满产保障供应

除了价格平稳之外,供应能否跟上,同样关乎农民是否能及时用上“放心肥”。

在3月份召开的2026年全国春季氮肥市场形势分析会上,中国氮肥工业协会理事长顾宗勤介绍,结合当前国内平均开工率和日产量测算,2026年尿素产量将继续创新高,全年氮肥保供无虞。

中国农资流通协会披露的信息也显示,目前,钾肥供应呈现生产稳、进口增的良好局面,满足国内需求的能力进一步提升。

面对一年一度的春耕用肥高峰,各重点化肥企业开足马力,满负荷生产,以最大化产能释放,全力保障全国春耕生产的用肥需求,筑牢农资供应的产能根基。

在云天化安化工磷肥制造中心包装装置磷酸二铵包装线,6条自动包装线正满负荷运转,一袋袋刚刚下线的化肥被快速运送到田间。

安化工生产部副部长周定刚向《证券日报》记者介绍,这里每天有6000吨至7000吨产品下线。同时,公司还构建了全流程质量防线,从原材料入厂检验,到配料、生产、合成、包装各环节标准化管控,再到出厂前多重分析检测,严把春耕用肥质量关。

安徽六国化工股份有限公司交出了一份亮眼的“成绩单”:3月份,公司各类肥料发货总量突破18.3万吨,创下历史发货量新高。面对春耕用肥高峰期,公司整体开工率稳定在95%以上,保持满负荷生产状态。

藏格矿业同样开足马力,满产稳供。据介绍,公司严格落实安全生产与环保要求,优化生产调度,保障装置高效稳定运行,持续提升有效供给能力;提前做好原料储备、设备检修与产能释放,确保春耕关键期钾肥货源充足、不断档、不脱销。



图①②云天化的机械臂和叉车等搬运设备  
图③云南玉溪通海春耕图景

李如是/摄

“发运地点分散、区域需求差异大”是农资发运面临的现实问题。随着全国春耕全面铺开,各大化肥企业提前部署物流方案,快速响应市场需求,全力打通春耕用肥“最后一公里”。

在云天化磷肥包装车间旁的铁路,一趟“化肥专列”整装待发。工作人员开动车,有序将码放整齐的“化肥方阵”逐车上列车。高效便捷的联运模式,大幅提升了发运效率。

与此同时,多家化肥公司还积极配合做好国家化肥商业储备工作,为今年春耕应急保供夯实了基础,真正实现了产销储运全链条高效联动。

## 服务下沉田间

保供稳价的链条并未止步于送达,而是触达田间地头,让农民真正受益。价格高了,农民用不起;肥料送到但不会科学使用,效果也会打折扣。因此,国内化肥企业在筑牢生产、物流防线的同时,更把服务送到田间地头,助力农户科学用肥、增产增收。

川发龙蟒等公司明确提出“肥

社还通过短视频引流,让农民用手机就能看到农资信息,实现线上引流、线下直达。

“农民在田里干活,抬头便能看见我们的‘化肥专柜’。”云南省通海县杨广小农资店经营者冯琳对《证券日报》记者表示,她的便民门店直接开设在田野旁。

广西壮族自治区隆林县供销社社转变服务理念,创新推出“线上预约+线下配送”“电话一打,农资到家”等模式,组建专业的农资配送队伍,对偏远地区和行动不便的农户提供“送肥到田”的上门服务。

与此同时,无人机也加入了“运肥队”,成为破解山地农资运输难题的关键力量。

在湖北省秭归县,大片果园种植在地势陡峭的山坡上。“以往,需由农民扛着几十公斤一袋的化肥,沿着羊肠小道一步步往上爬。如今,一台无人机一次可吊运50公斤至80公斤有机肥,从山脚到山顶仅需2分钟至3分钟,再陡峭的山坡也能轻松抵达,真正打通了农资运输的‘最后一公里’。”极飞科技创始人兼首席执行官彭斌向《证券日报》记者表示。

育中心周边酒店预订较平日增长超130%。宁夏“宁超”将于5月1日在银川览山公园足球场开赛,带动银川机票预订热度较平日涨超87%。

同程研究院研究员薛冰冰对《证券日报》记者表示,这些足球联赛已不仅是竞技体育赛事,更是撬动城市文旅消费、激活周末经济和假日经济的引擎。“观赛+微度假”正成为一种全新的文旅消费模式。

从“村超”“苏超”再到全面开花的“春超”,草根足球赛事正点燃春季文旅市场。球场内,热爱与拼搏激荡人心;球场外,消费与活力同频共振。随着“五一”假期临近及更多赛事陆续开赛,“看一场球,游一座城”有望成为可复制、可持续的文旅融合新范式。

“五一”假期即将到来,“赣超”和“宁超”开幕时间恰好与假日出行高峰叠加。江西“赣超”将于5月1日在南昌国际体育中心揭幕,数据显示,5月1日南昌进机票预订热度较平日上涨超85%,南昌国际体

育中心周边酒店预订较平日增长超130%。宁夏“宁超”将于5月1日在银川览山公园足球场开赛,带动银川机票预订热度较平日涨超87%。

同程研究院研究员薛冰冰对《证券日报》记者表示,这些足球联赛已不仅是竞技体育赛事,更是撬动城市文旅消费、激活周末经济和假日经济的引擎。“观赛+微度假”正成为一种全新的文旅消费模式。

从“村超”“苏超”再到全面开花的“春超”,草根足球赛事正点燃春季文旅市场。球场内,热爱与拼搏激荡人心;球场外,消费与活力同频共振。随着“五一”假期临近及更多赛事陆续开赛,“看一场球,游一座城”有望成为可复制、可持续的文旅融合新范式。

“我们痛下决心解决真正的生态问题。”华为昇腾相关负责人表示。昇腾CANN(异构计算架构)从2018年发布至今已近7年,期间经历了多次技术与市场环境的剧变。从ChatGPT的爆发到DeepSeek的崛起,再到如今AI Agent带来的Token爆发式增长,算力需求每隔数月便跃上新台阶。

面对快速迭代的产业需求,华为坚持底层架构创新,走上一条自研突围之路。昇腾坚持虚拟指令集、运行能力、编译器全部自主开发,同时兼容主流开源生态。

为此,华为将原本预计一年半完成的软件架构解耦工作压缩至四个月完成,实现了CANN各模块的独立升级与API的全面兼容。

为了真正实现“好用易用”,昇腾团队在过去一年中投入大量精力优化开发体验。在编程方式上,昇腾全面拥抱Python生态,推出适配Triton等主流开源编程框架的开发工具,成为国内首个获得Triton原生认证的厂商。同时,针对性能优化需求,保留C语言底层调优能力,兼顾灵活性与效率。

在社区运营上,昇腾采取透明化策略。据了解,目前,昇腾CANN技术指导委员会中过半数成员来自外部企业和高校,开源项目仓库从最初的20多个增长到40多个,加上外部伙伴的开源项目,总数已超70个。目前社区月活跃开发者约2000人,算子开发者达1.3万人。

当前,昇腾已构建了较为完整的自主产业生态。昇腾今年将向开发者提供4000卡免费算力资源,其中过半数为最新的昇腾950设备。与此同时,昇腾将设立2000万元专项激励基金,面向个人开发者,用于算子开发、框架适配、模型优化等领域的贡献奖励。

在模型适配方面,昇腾已支持60多个基础大模型系列,覆盖业界主流模型架构。对于企业担心的迁移成本问题,昇腾一方面通过预适配降低门槛,另一方面借助自动化工具缩短周期。据透露,简单模型迁移最快6小时即可完成,复杂模型也仅需一周到两周。

首都企业改革与发展研究会理事肖旭对《证券日报》记者表示,在AI算力竞争日趋激烈的当下,昇腾正走出一条以开放促进生态繁荣、以协同带动技术迭代的路径。

## 探馆第四届科交会: 多家上市公司 从技术突破迈向产业赋能

本报记者 徐一鸣

4月26日至4月28日,第四届中国(安徽)科技成果转化交易会(以下简称“科交会”)在合肥滨湖国际会展中心举行。本次大会以“科技打头阵 创新赢未来”为主题,设置序厅、上海(长三角)国际科技创新中心、合肥滨湖科学城引领、新兴产业壮大、未来产业培育、传统产业焕新、科技服务业、专题互动等“1+7”展区。

记者获悉,本届科交会计征集科技成果4244项,遴选1000余家单位的2871项高质量成果现场参展。首发首展展品达892件。

在合肥滨湖国际会展中心,《证券日报》记者在现场先后走访科大讯飞量子技术股份有限公司(以下简称“国盾量子”)、瑞尔康达科技股份有限公司(以下简称“瑞尔康达”)、科大讯飞股份有限公司(以下简称“科大讯飞”)等多家公司的展位,探寻上市公司从技术突破迈向产业赋能的实践路径。

作为量子科技领域的头部企业,国盾量子携全产业链成果亮相未来产业培育展区。走进国盾量子展位,四通道超低噪声半导体单光子探测器、冷原子重力仪、混频QKD-POL量子密钥分发设备等重磅成果集中展出。

“国盾量子的技术源自中国科学技术大学。我们坚持‘预研一代、研制一代、生产一代’的研发布局,攻克了量子通信等领域多项关键技术。”国盾量子相关负责人对《证券日报》记者介绍,该公司知识产权总量已突破1000件,主导或参与100余项国内外标准研制。

作为国内高炉炼铁长寿技术与关键耐火材料领域的头部企业,瑞尔康达带来了“钙镁矿物煅烧过程二氧化碳循环富集捕集技术(CPCES)”等核心成果。

瑞尔康达研究院常务副院长何汝生告诉《证券日报》记者,富集捕集技术(CPCES)专用于钙镁矿物煅烧领域,实现了伴随钙镁氧化物制备经济捕集二氧化碳并循环利用,过程接近零碳排放,解决了行业碳排放共性问题。

在科大讯飞展位,该公司相关负责人向《证券日报》记者介绍,随着智能汽车市场规模的快速增长,传统的测试手段难以应对日益复杂的座舱交互场景。此次该公司展出的“智能座舱人机交互效果评测机器人”直击行业测试面临的适配成本高、真实路况脱节及人工效率低等痛点。评测机器人系统全面升级了基于星火大模型的多模态断言能力,能够自动采集分析语音、图像及日志等多维数据,实现无人工干预的全流程自动化检测,断言准确率高达98%。

## 华为昇腾加速构建 自主创新算力生态

本报记者 贾丽

当前,人工智能技术加速迭代。算力底座与开发者生态的协同进化,已成为决定产业竞争力的关键变量。在此背景下,华为技术有限公司(以下简称“华为”)自主研发的人工智能处理器系列与全栈计算平台昇腾,正通过开源开放、架构革新与生态激励,加速构建自主创新的算力生态。

近日,华为在昇腾生态媒体沟通会上宣布,截至目前,昇腾计算生态已与90多个全球主流开源社区深度对接,完成70余个全球主流大模型的“发布即适配”与全链路优化,全年将向开发者开放4000卡免费算力资源。

“我们痛下决心解决真正的生态问题。”华为昇腾相关负责人表示。昇腾CANN(异构计算架构)从2018年发布至今已近7年,期间经历了多次技术与市场环境的剧变。从ChatGPT的爆发到DeepSeek的崛起,再到如今AI Agent带来的Token爆发式增长,算力需求每隔数月便跃上新台阶。

面对快速迭代的产业需求,华为坚持底层架构创新,走上一条自研突围之路。昇腾坚持虚拟指令集、运行能力、编译器全部自主开发,同时兼容主流开源生态。

为此,华为将原本预计一年半完成的软件架构解耦工作压缩至四个月完成,实现了CANN各模块的独立升级与API的全面兼容。

为了真正实现“好用易用”,昇腾团队在过去一年中投入大量精力优化开发体验。在编程方式上,昇腾全面拥抱Python生态,推出适配Triton等主流开源编程框架的开发工具,成为国内首个获得Triton原生认证的厂商。同时,针对性能优化需求,保留C语言底层调优能力,兼顾灵活性与效率。

在社区运营上,昇腾采取透明化策略。据了解,目前,昇腾CANN技术指导委员会中过半数成员来自外部企业和高校,开源项目仓库从最初的20多个增长到40多个,加上外部伙伴的开源项目,总数已超70个。目前社区月活跃开发者约2000人,算子开发者达1.3万人。

当前,昇腾已构建了较为完整的自主产业生态。昇腾今年将向开发者提供4000卡免费算力资源,其中过半数为最新的昇腾950设备。与此同时,昇腾将设立2000万元专项激励基金,面向个人开发者,用于算子开发、框架适配、模型优化等领域的贡献奖励。

在模型适配方面,昇腾已支持60多个基础大模型系列,覆盖业界主流模型架构。对于企业担心的迁移成本问题,昇腾一方面通过预适配降低门槛,另一方面借助自动化工具缩短周期。据透露,简单模型迁移最快6小时即可完成,复杂模型也仅需一周到两周。

首都企业改革与发展研究会理事肖旭对《证券日报》记者表示,在AI算力竞争日趋激烈的当下,昇腾正走出一条以开放促进生态繁荣、以协同带动技术迭代的路径。

## 文旅融合新范式:“看一场球,游一座城”

本报记者 梁傲男

继“村超”“苏超”现象级爆火出圈后,今年春季,“浙超”“楚超”“粤超”“闽超”等多个足球联赛相继开赛,汇聚成一股“春超”热潮。“看一场球,游一座城”成为今年春天的热门旅行方式。

跨市、跨省观赛热潮显著拉动了赛事举办地文旅消费。根据同程旅行平台数据,截至4月28日,各举办地在赛事前后的机票预订热度较平日提升超50%、酒店预订热度较平日涨幅超80%。其中,场馆周边3公里范围内的酒店民宿尤为抢手,热门酒店“一房难求”,价格较平日上涨超五成。

观赛之余,不少球迷选择留出时间游玩。国家统计局江苏调查总队近期就“苏超”这一现象级话题进行专项调研,数据显示,58.3%的异

地观赛者会同步安排当地旅游,51%的观众计划停留一天以上。从在线旅游平台的数据来看,赛事前后,举办地知名景区搜索及预订热度居高不下,租车自驾游预订热度较平日有所上涨,“体育+文旅”消费持续升温。

同程旅行数据显示,自4月11日“苏超”开赛以来,截至4月28日,江苏省搜索热度环比上涨360%。常州、扬州、连云港等城市酒店预订热度环比增长超95%。徐州、南通、宿迁、盐城等地的酒店预订也展现出较强增长势头。

据常州奥体明都国际饭店负责人管敏洁介绍,平时酒店入住率为55%至60%,但在“苏超”首场比赛开票前,赛期房间就已全部订满。为贴合赛事氛围,酒店不仅在布置上融入了足球元素,还专门为持票球迷推出比分竞猜、旅行导览等服

务,丰富观赛体验。“浙超”“鲁超”“楚超”同样火热。在浙超“吴越杯”赛事周期内,杭州、嘉兴、宁波等城市酒店预订热度较平日增长超90%。杭州西湖和灵隐寺、嘉兴南湖等景区关注度较高。另外,在“鲁超”赛事期间,济南、烟台等地机票预订热度较平日上涨56%。

此外,广东“粤超”覆盖全省21个地级市,带动广州、揭阳、湛江等举办城市酒店预订热度较平日上涨;“闽超”赛事前后,福州、平潭、龙岩、宁德、莆田等举办地搜索热度拉升,三坊七巷、平潭岛、福鼎白茶等传统文化景点搜索热度靠前。

“要让‘春超’升级为沉浸式文旅体验,核心是从短期赛事营销向长期城市IP运营转型,将赛事流量转化为城市文旅的发展动能,构建可持续发展的联动体系。”华侨大学旅游

学院教授殷杰对《证券日报》记者表示。

当前,不少城市正积极完善赛事配套服务。例如,“苏超”期间,江苏打造了百余条跨区域主题线路产品,涵盖“观赛+非遗”“观赛+美食”等多元维度,让球迷沉浸式感受本地文化;“湘超”期间,湖南14个市州布局近500个官方“第二现场”,将观赛热潮从体育场延伸至城市商圈、文旅夜市;“闽超”期间,福州市发放150万元文旅消费券,联动多家旅游景区、文旅项目和星级酒店,对持票根的球迷游客推出专属优惠措施。

“五一”假期即将到来,“赣超”和“宁超”开幕时间恰好与假日出行高峰叠加。江西“赣超”将于5月1日在南昌国际体育中心揭幕,数据显示,5月1日南昌进机票预订热度较平日上涨超85%,南昌国际体

育中心周边酒店预订较平日增长超130%。

同程研究院研究员薛冰冰对《证券日报》记者表示,这些足球联赛已不仅是竞技体育赛事,更是撬动城市文旅消费、激活周末经济和假日经济的引擎。“观赛+微度假”正成为一种全新的文旅消费模式。

从“村超”“苏超”再到全面开花的“春超”,草根足球赛事正点燃春季文旅市场。球场内,热爱与拼搏激荡人心;球场外,消费与活力同频共振。随着“五一”假期临近及更多赛事陆续开赛,“看一场球,游一座城”有望成为可复制、可持续的文旅融合新范式。

“五一”假期即将到来,“赣超”和“宁超”开幕时间恰好与假日出行高峰叠加。江西“赣超”将于5月1日在南昌国际体育中心揭幕,数据显示,5月1日南昌进机票预订热度较平日上涨超85%,南昌国际体

育中心周边酒店预订较平日增长超130%。

同程研究院研究员薛冰冰对《证券日报》记者表示,这些足球联赛已不仅是竞技体育赛事,更是撬动城市文旅消费、激活周末经济和假日经济的引擎。“观赛+微度假”正成为一种全新的文旅消费模式。

## 寒武纪拟大手笔分红:每10股转增4.9股派15元

本报记者 李乔宇

4月28日晚间,中科创纪科技股份有限公司(以下简称“寒武纪”)披露2025年年度权益分派实施公告。公告显示,寒武纪拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除回购专用账户股份为基数,向全体股东每10股派发现金红利15.00元(含税)及以资本公积金向

全体股东每10股转增4.9股。

公告显示,寒武纪此次合计拟派发现金红利6.32亿元(含税),转增后寒武纪总股本为6.28亿股。公告显示,股权登记日为2026年5月7日,除权除息日为2026年5月8日,现金红利发放日为2026年5月8日。

寒武纪的主营业务是应用于各

类云服务器、边缘计算设备、终端设备中人工智能核心芯片的研发、设计和销售。目前,该公司的主要产品线包括云端产品线、边缘产品线、IP授权及软件。

据寒武纪此前披露的2025年年度报告,去年寒武纪实现营业收入64.97亿元,较2024年同期增长453.21%;毛利总额35.83亿元,较2024年同期增长437.99%。去年寒武纪首次实现了全年利润的扭亏为

盈,实现归属于上市公司股东的净利润20.59亿元,实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润17.7亿元。

在寒武纪近期召开的业绩说明会上,寒武纪董事长、总经理陈天石表示,在大模型技术革新的背景下,智能计算需求持续增长,这将为智能芯片公司发展提供更广阔的空间。面对大模型技术引

发的产业变革,寒武纪将稳固现有业务优势,推动芯片产品向大模型及行业垂直领域延伸,深挖新兴场景算力需求与增量市场潜力。

他表示,未来,寒武纪将坚持以技术创新强化芯片产品竞争力,持续加大研发投入,打造公司的技术护城河,进一步提升市场份额,驱动业务稳健增长。