

公司零距离·新经济 新动能

安徽广电科技：深耕绿色植保 赋能乡村振兴

■本报记者 徐一鸣

初秋时节，安徽省黄山市徽州区县溪乡漕溪片区，海拔600余米的高山茶园示范基地层叠叠嶂，连片翠绿色的茶树顺着山脊绵延，构成壮阔茶海。与往年仅悬挂黄色诱虫板的茶园不同，今年示范基地内整齐矗立着由安徽广电科技有限公司(以下简称“安徽广电科技”)联合自主研发的精准生物诱控与智能光电诱杀技术的多功能太阳能诱捕器，成为茶山里一道全新风景线。

以往大众认知中，广电类企业主要聚焦传媒、数字文旅，为何安徽广电科技要深耕农业绿色防控赛道？近日，《证券日报》记者通过在安徽黄山地区的调研，了解到这家国企布局智慧农业的底层逻辑、技术壁垒与发展规划。

锚定农业现代化赛道

传统农业植保往往存在农药过量使用、人工防控成本高、生态破坏、虫害防控不精准等痛点，而特色果蔬、茶叶等经济作物需要绿色、高效、可持续的智能化防控方案。

“我公司于2023年12月成立之初，就确立了融合发展战略，跳出传统广电业务圈层，布局智慧农业新赛道。这是国企主动服务农业现代化的责任担当。”安徽广电科技研发部经理徐政向记者介绍，作为安徽广电传媒产业集团全资子公司，安徽广电科技正全力构建“科技研发—平台运维—技术服务”全产业链体系，以科技赋能现代农业转型升级。

“文化企业搞科技，最大优势是懂场景、懂用户，短板在于硬件研发、工业场景积累。我们的思路不是闭门造车，而是产学研联动，面向真实市场需求打磨技术与方案。”徐政表示，公司成立以来，依托与安徽鼎迈光电科技有限公司、中国科学院动物研究所盛承发团队的深度合作，持续深耕绿色植保技术研发，目前已积累多项软件著作权、商标等知识产权，深度参与安徽省内多个政府采购与产业项目，具备从方案设计、设备落地到后期运维的全链条服务能力。

在徐政看来，适配乡村的植保科技，必须贴合田间生产现状，坚守产品操作简单、使用便捷、高性价比的原则。企业要持续优化设备性能、健全全域售后运维体系，及时响应农户设备检修、故障处理、技术咨询等需求，打通科技助农“最后一公里”，打磨出一套可复制、可推广、能持续盈利的商业化落地模式，才能让绿色植保科技真正扎根乡村，惠及更多农户。

面向未来，安徽广电科技将持续深耕安徽本土市场，以黄山示范区为样板，持续迭代升级绿色植保、智慧农业核心



图①图②安徽广电科技植保设备应用在田间

徐一鸣/摄

技术，不断完善全链条服务体系，逐步将智能化绿色防控技术与设备，全面推广至全省果蔬、茶叶、粮油等各类特色经济作物产区，助力农业绿色化、智能化、现代化升级。

智慧种养省心增效

黄山市徽州区富溪乡坐拥超2万亩茶园，常年深耕茶园绿色防控，持续探索减量用药、生态提质、降本增效的现代农业发展路径。

徐政指着太阳能诱捕器顶部的单晶硅光伏板介绍，整套设备依托太阳能自主供电，无需外接电线，配套的锂电池可支撑连续7天阴雨天不间断工作；同时搭载可变波段LED光源技术，可根据茶园不同季节、不同虫害发生的特点，灵活切换诱虫光谱，精准适配茶园主要害虫防控需求。

为进一步提升智能化水平，该公司将在迭代研发的物联网新款设备上搭载4G智能传输技术，可实现虫情数量、设备电量、运行故障等数据实时上传至智慧农业管理云平台，农户、管理人员可通过手机、电脑远程查看设备状态、调控运行模式，真正实现足不出户管控茶园。

记者在茶园查看发现，该诱捕器收集仓内，清晰可见大量茶尺蠖、茶细蛾、茶毛虫等茶树主要害虫成虫尸体，防控效果显著。这套核心技术体系依托专属生物诱虫，可针对性捕捉茶树20余种靶标害虫，且对瓢虫、草蛉等茶园益虫无任何伤害，进而保留茶园生态链条。目前，



图③安徽广电集团外景

公司供图

该公司核心技术可覆盖500余种农林害虫，适配各类特色农林种植场景。

“以前夏秋虫害高发期，几乎每天只能人工上山捕虫。”富溪乡副乡长、富溪村党支部书记谢汉勇坦言，如今依托智能化诱控技术设备，可实现全天候自动诱杀害虫，茶农每周仅需上山清理一次虫桶即可，极大解放了人力，让农户能够专注茶叶采摘、田间精细化管理。

黄山市奕丰农业科技有限公司负责人汪笃堃是返乡创业大学生，他在屯溪区流转土地1000余亩开展规模化水稻种植，是当地绿色植保示范主体。

汪笃堃给记者算了一笔清晰的增收账：“往年夏秋虫害季，至少需要聘请10名临时工持续半个月进行人工捉虫，仅人工成本就高达上万元，再加上生物农药采购、喷施养护等费用，每年植保投入开销巨大。今年搭载智能绿色诱控设备后，无需人工反复捉虫、频繁打药，每月仅需一次设备维护清理，植保成本大幅降低，作物品质稳步提升，实现了生态效益与经济效益双丰收。”

守正创新补齐短板

安徽广电科技的转型之路，既有国企自带的天然优势，也有着跨界创业的现实难题。依托国企背景，企业拥有过硬的品牌公信力、稳定的政策支撑，更擅长读懂乡村场景、贴合农户真实需求，这也是企业深耕乡村植保市场的核心优势。

但在徐政看来，跨界做实植保设备，自身也存在一定短板。不同于深耕

制造业多年的老牌企业，团队没有成熟的硬件供应链体系，设备批量生产、配件集采成本不占优势；同时，农业设备更新迭代速度快、市场竞争激烈，团队在市场化快速迭代、规模化量产落地、精细化成本管控等方面经验相对不足，企业初期也曾遇到设备批量落地适配性不足、售后运维流程不完善等问题。

针对这些实打实的行业短板与发展难题，安徽广电科技并没有盲目跟风扩张，而是定下了“小而精、专而优”的发展思路，坚决摒弃行业普遍“大而全”的粗放扩张模式。

“我们不贪快、不贪广，扬长避短才是跨界企业的生存之道。”徐政向记者坦言，公司团队结合自身深耕安徽本土、熟悉乡村农业业态的优势，主动舍弃不熟悉的重工设备，聚焦黄山及全省特色果蔬、茶叶、粮油等经济作物的绿色防控细分领域。

同时，依托产学研合作，把外部硬件、技术优势引进来，弥补自身制造短板，扎根田间地头根据农户使用反馈反复打磨设备，优化设备操作流程，适配山区复杂种养环境，在一次次项目落地、实地调试中积累供应链经验、完善产品体系、补齐量产短板。

当前，安徽正加速培育农业新质生产力，持续推动文化、科技与农业深度融合，一大批国有文化企业纷纷跳出传统业态，以科创转型下沉乡村、赋能产业升级。立足本土，深耕“三农”的安徽广电科技，正凭借精准的赛道定位、务实的补短板思路、持续的技术迭代与完善的落地服务，持续为安徽特色农业注入全新发展动能。

安德利拟斥资7.93亿元控股甬强科技 跨界布局电子材料

■本报记者 王 隼

9月18日晚间，烟台北方安德利果汁股份有限公司(以下简称“安德利”)发布公告称，公司于9月18日召开第九届董事会第十二次会议，审议通过了收购宁波甬强科技有限公司(以下简称“甬强科技”)控制权的相关议案，拟以7.93亿元收购甬强科技62.0611%的股权。本次交易完成后，甬强科技将成为安德利控股子公司，纳入合并财务报表范围。这标志着以浓缩果汁为主业的安德利，正式迈出跨界电子材料领域的关键一步。

根据公告，本次收购通过签署三份资产购买协议完成，交易对方涵盖JIANGQI HE、QIANG YUAN等自然人股东及宁波源路载科技合伙企业(有限合伙)、宁波瀚海乾元股权投资基金合伙企业(有限合伙)等多家机构投资者。交易采取差异化定价方式，综合不同交易对方的投资、出资时间等因素协商确定。公告显示，甬强科技截至2026年3月31日全部股东权益评估值为12.75亿元，较账面价值增值率354.38%。

为保障上市公司利益，交易设置了业绩承诺与补偿机制。JIANGQI HE、QIANG YUAN承诺，甬强科技2026年度、2027年度和2028年度净利润应分别达到2300万元、4200万元、7000万元，累计承诺净利润不低于1.35亿元。对应股权转让价款将支付至共管账户，根据业绩实现情况分期释放；若累计实际净利润低于承诺，补偿方将以共管资金及自有资金补足差额。此外，协议还约定核心团队需在上市公司任职高级管理人员，服务期不低于8年，离职后10年内不得从事同类业务，违约方须支付标的股权总价20%的违约金。

甬强科技成立于2019年，是一家专业从事集成电路电子信息互连材料研发、生产和销售的高新技术企业，核心产品为覆铜板和半固化片。电子信息互连材料是制作电路板的核心材料，广泛应用于电子信息产品

领域。甬强科技在宁波市北仑区建有年产1000万平方米的高速高频和BT类基板电子信息互连材料产能，核心研发团队由JIANGQI HE博士与QIANG YUAN博士带队，已完成从M4至M9全系列高速板材的产品布局。财务数据显示，甬强科技2026年一季度已实现扭亏为盈，净利润448万元，而2025年全年净利润为-4327万元，盈利能力呈现改善趋势。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示，安德利此次收购的核心逻辑在于以业绩承诺和共管账户安排，在跨界经验不足的背景下将短期经营风险部分转移给标的方，同时以股权绑定核心团队长期利益，整体风控安排较为审慎。他认为，甬强科技所处的覆铜板赛道正处于AI需求放量、国产替代加速的窗口期，若能在技术认证和产能爬坡上如期兑现，其战略卡位价值将逐步显现。

安德利目前主营浓缩果汁的生产加工及销售业务，经营稳健。安德利有关负责人对《证券日报》记者表示，本次交易有助于公司突破现有果汁主业单一的业务格局，实现“果汁主业+电子材料”的双轮驱动，提升公司整体盈利能力与抗风险能力。而且随着标的公司高端产品逐步量产和市场开拓，预计将为上市公司贡献新的利润增长点。

根据协议安排，交割后甬强科技董事会将调整为5名董事，其中3名由安德利提名，2名由标的公司实际控制人团队提名，董事长由JIANGQI HE担任，总经理由QIANG YUAN担任。安德利将对标的公司进行战略管控，派驻财务、人力等方面管理人员，将标的公司纳入上市公司管理体系。该公司同时提示，本次交易尚需满足多项交割前置条件，存在无法按时完成交割的风险；交易完成后将形成较大金额商誉，若标的公司未来经营业绩未达预期，可能面临商誉减值风险。

整合区域产能 金杯汽车子公司全资控股延锋饰件

■本报记者 李 勇

金杯汽车股份有限公司(以下简称“金杯汽车”)子公司对延锋汽车饰件系统(沈阳)有限公司(以下简称“延锋饰件”)100%股权的收购取得重大进展。9月18日晚间，金杯汽车公告披露，根据上海联合产权交易所有限公司(以下简称“上海联交所”)交易结果，其子公司沈阳金杯延锋汽车内饰系统有限公司(以下简称“金杯延锋”)为延锋饰件100%股权的受让方，最终交易价格为1.12亿元。

公开信息显示，延锋饰件成立于2012年，注册资本为8000万元，原系延锋国际汽车技术有限公司(以下简称“延锋国际”)全资持有的企业。该公司经营业务主要为汽车门板、仪表板、内饰件、座舱系统产品的开发、制造、销售等。2025年及2026年前5个月，延锋饰件营业收入分别为2.36亿元、1.24亿元，净利润分别为2790.58万元和2.41万元。

据上海联交所公示信息，延锋国际于今年7月23日起将其持有的延锋饰件100%股权公开挂牌转让，挂牌转让底价为1.12亿元。彼时，金杯汽车公告表示，其子公司金杯延锋拟通过公开摘牌方式参与收购延锋饰件股权，以推进公司客户群体多元化布局，实现公司内饰业务的深度整合。

根据公告，金杯延锋此次系以挂牌底价成交。金杯延锋已与延锋国际签署《上海市产权交易合同》。9月18日，金杯延锋收到上海联交所出具的《产权交易凭证》。

金杯汽车党委书记、董事长冯圣良在9月15日召开的业绩说明会上表示，此次收购主要目的是整合区域产能，拓展客户资

源，完善出口业务布局，提升内

饰板块运营效率与市场竞争力。“延锋饰件与金杯延锋都位于沈阳，收购后能直接吸收和整合当地内饰产能，有望进一步提升公司内饰板块业务的运营效率和市场竞争力。”深圳市优品投资顾问有限公司李鹏岩在接受《证券日报》记者采访时表示。

近年来，金杯汽车多渠道、多维度拓展业务布局，加速业务发展。2024年，金杯汽车通过子公司沈阳金晨汽车技术开发有限公司向沈阳实发汽车饰件有限公司投资4185万元，最终持有该公司51%股权，整合宝马二级配套业务；2025年9月，其参与设立沈阳汽车产业投资基金，协同华晨宝马等产业方，聚焦汽车电动化、智能化、轻量化方向投资优质标的；2025年11月，金杯汽车斥资1.58亿元收购长春中拓模塑科技有限公司52%股权，切入轻量化零部件赛道，借此进入红旗、理想、小米、大众等车企供应链，补齐产品矩阵。此次其子公司摘得延锋饰件100%股权，也是金杯汽车围绕主业的又一次重要投资。

“金杯汽车近年来持续围绕‘做专业的汽车零部件集团’目标推进业务整合，这次其子公司金杯延锋收购延锋饰件100%股权，也是金杯汽车‘并购补强’战略的重要一环。”一位不愿具名的市场人士向《证券日报》记者表示，金杯汽车近年来通过一系列精准的收购与业务整合，加速推动从单一供应商向多元化、国际化汽车零部件集团的战略转型。这一系列举措在优化客户结构、完善产品矩阵、提升运营效率及增强抗风险能力等方面有望产生积极影响，也将为公司业务的长期稳健发展奠定更坚实的基础。

提升管理决策效率和核心竞争力

海辰药业拟揽入安庆汇辰100%股权

■本报记者 曹卫新

9月18日晚间，南京海辰药业股份有限公司(以下简称“海辰药业”)发布公告称，公司拟收购安庆汇辰科技有限公司(以下简称“安庆汇辰”)少数股东顾玉琴、钱德民、陆士平、蒋金元持有的安庆汇辰合计25%的股权。

公告显示，安庆汇辰为海辰药业控股子公司。本次交易前，海辰药业持有其75%的股权，蒋金元、顾玉琴、钱德民、陆士平分别持有其15%、3.7%、3.3%、3%的股权。

依据交易方案，海辰药业拟以6450.83万元的价格收购顾玉琴、钱德民、陆士平持有的安庆汇辰合计10.00%的股权，以0

元的价格收购蒋金元持有的安庆汇辰15.00%的股权。收购完成后，海辰药业对安庆汇辰的持股比例将由75%增加至100%，安庆汇辰将成为公司全资子公司。

对于定价问题，海辰药业在公告中称，截至2026年6月30日，安庆汇辰股东全部权益的评估价值为5.49亿元。对于顾玉琴、钱德民、陆士平已实缴出资的股权，以标的公司评估价值为基础，根据股东实缴比例确定转让价格为6450.83万元；对于蒋金元未实缴的15%的股权，参考市场同类案例，经双方协商确定转让对价为0元，海辰药业作为受让方需承担该部分股权对应的7500万元实缴出资义务。

眺远影响力研究院院长高承远对《证

券日报》记者表示：“蒋金元15%股权以0元转让，其核心逻辑是该部分股权未完成实缴，受让方承接7500万元出资义务作为‘对价’。这种‘0元转让+承接实缴义务’的模式在A股并购案例中属于常见安排。”

海辰药业主要业务为化学制剂、原料药及中间体的研发、生产、销售。近年来，公司在技术创新的基础上拓展锂电材料业务，该板块业务主要由控股子公司安庆汇辰独立开展。

目前，安庆汇辰锂电池电解液添加剂已实现稳定批量供货，其中，VC(碳酸亚乙烯酯)产线于3月中旬投产，4月份起进入常态化稳定供应阶段，月度产量逐月攀升。

海辰药业半年报显示，今年上半年，公

司实现营业收入3.64亿元，同比增长18.01%；归属于上市公司股东的净利润3206万元，同比增长9.97%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润3626万元，同比增长25.67%。上半年，公司锂电池电解液添加剂业务贡献突出，实现销售收入9102万元(不含税)，占营业收入比例为25%，成为拉动公司业绩增长的核心引擎。

提及此次交易，海辰药业强调：“公司本次收购安庆汇辰少数股东股权有利于提升公司该板块业务的管理决策效率和核心竞争力，充分释放上市公司及各子公司之间的协同价值，同时随着安庆汇辰营业收入和利润规模逐步提升，提高对安庆汇辰的持股比例有助于增厚公司业绩。”

锦富技术新材料东部生产基地项目取得关键突破

■本报记者 陈 红

9月18日晚间，苏州锦富技术股份有限公司(以下简称“锦富技术”)发布公告称，锦富技术新材料东部生产基地项目取得关键突破，项目实施主体上海锦富新材料有限公司(以下简称“金山锦富”)已成功竞得上海市金山区目标工业用地，并正式签署产业发展合作协议。

据悉，金山锦富为锦富技术全资子公司上海锦富在上海市金山区设立的公司，作为新材料东部生产基地项目的实施主体。

公告显示，金山锦富以7842万元竞得金山区JSC1-1101单元23-06地块，地块

面积约4.7万平方米，土地性质为工业用地，使用权年限50年，企业需要在出让合同签订后30个工作日内一次性付清土地出让余款。金山锦富已经和上海市金山区规划和自然资源局签署国有建设用地使用权出让合同，同时与上海碳谷绿湾产业园管理委员会签署正式版《产业发展合作协议》。

值得一提的是，对比该公司前期披露的协议草案，本次正式协议对核心考核指标作出两处重要调整：项目投产周期由此前约定的投产后5.5年内达产缩短至投产后3年内；达产税收核算周期，从“达产年和达产后每3年”变更为“达产年和达产后每5年”，对项目建设投产速度提出了更高要求。

锦富技术新材料东部生产基地项目

于2025年8月经上市公司董事会、股东大会审议通过，计划总投资约10.137亿元，资金来源为自筹资金及银行项目贷款，项目落地上海碳谷绿湾产业园，主要布局无氟胶黏剂、电子粘结剂、热管理冷却液等新材料产品。

《证券日报》记者了解到，锦富技术近年来加速向新材料赛道转型，推进该项目是其完善新材料产能布局的重要一步。随着土地落实，项目已正式进入建设落地阶段。

盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员余丰慧对《证券日报》记者表示：“从行业维度观察，电子化学材料细分赛道正迎来扩容窗口，该类材料认证周期

长，除产品理化指标之外，生产稳定性、批次一致性也构成行业门槛。园区压缩达产时限，意味着行业新增产能不仅要完成硬件建设，还必须同步打通工艺、品质管控全链条，行业竞争重心正从研发指标比拼转向全流程量产能力的较量。”

深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示：“对锦富技术而言，该基地是其业务结构迭代的实体抓手。长三角区位优势便于对接区域内多元客户资源，缩短样品测试、供货响应周期。但大额资本开支叠加刚性产业考核，将持续考验公司的现金流管理、项目建设节奏把控以及商业化拓展节奏。项目未来价值，取决于产能建成之后能否形成持续稳定的订单转化。”