2026年11月7日 星期六
本版主编：朱宝琛 责 编：鲍鹏宇 制 作：李 波
证券日报

公司零距离·新经济 新动能

富邦科技：以数智方案护航良田精种

本报记者 李万晨曦

过去，种植大户攥一把土、凭多年手感定施肥量；如今，测土车在垄间缓缓行进，给每一块耕地做一次“CT体检”，再据此开出专属水肥药配方。甘肃武威这片马铃薯种植大田，正是湖北富邦科技股份有限公司（以下简称“富邦科技”）“测配一体”数字农业的西北试验场。

日前，《证券日报》记者走进农田，跟随SoilOptix土壤CT扫描车、智能水肥设备的作业轨迹，从土壤检测一路追踪到上市公司转型战略版图，实地观察这套数字化方案如何破解西北马铃薯种植的重重难题。



图①种植收获后为下一季作物种植测土
图②SoilOptix测土仪回传的实时土壤参数
图③种植收获后清除秸秆，为轮作做准备
公司供图

给土地拍“CT”

甘肃河西走廊区域是国内优质加工型马铃薯核心产区，但连年重茬导致土传病害多发、农户盲目施肥造成土壤退化；甘肃武威马铃薯种植区土壤肥力不均、水资源紧张，加之加工薯品质指标要求高，订单种植急需精准水肥方案。

“地越种越‘馋’了，土板结得厉害，薯块憋着长不开，想上有机肥养养地，一算账又舍不得，地力一年不如一年。”甘肃马铃薯种植基地的种植大户向记者算起旧账，“过去全靠老经验施肥，肥没少用，薯块却大小不均，加工厂验收时常因干物质不达标，收益打了折扣。”

田垄之间，科技正在改变这套沿用多年的耕作方式，使得地块养分高低一目了然。记者在现场看到，一台SoilOptix土壤CT扫描车缓缓穿梭于垄间，它是富邦科技整套数字农业硬件体系的核心装备之一。扫描车探头贴近表层沙壤土，按照每亩约56个采集点的高密度采集土壤信息，设备可一次性检测25项土壤理化指标；再搭配Alsys分析机器人与盘古检测实验室组成土壤检测“三件套”，48小时内就能输出一张色彩分明的可视化土壤“体检图谱”。

依托多年技术沉淀，富邦科技已搭建起覆盖硬件与软件的技术底座：硬件层面，公司手握SoilOptix土壤CT扫描车、自动化检测设备；软件层面，依靠具备CMA（检验检测机构资质认定）的盘古检测实验室开展土壤数据分析。同时配套特种肥料、生物肥料、生物农药、生物刺激剂等农资产品，构建起“土壤诊断—方案输出—农资配套”的业务基础。田间智能灌溉设备及平台由武汉禾大科技有限公司（以下简称“禾大科技”）提供配套支撑。

技术研发层面，富邦科技联合湖北大学、郑州大学组建湖北省数字农业技术企校联合创新中心，为田间试点提供科研支撑。

富邦科技中国运营总部副总经理、技术专家包雪梅博士向记者介绍：“这套‘测配一体’模式，是瞄准当地现实土壤症结，依托全域土壤扫描数据给出定制化水肥药耦合方案，做到对症施策。”

包雪梅进一步介绍，富邦科技通过测土车扫描获取全域土壤数据，结合当地气候条件、马铃薯全生育期生长规律，依托公司自主总结的“三化理论”（无效养分有效化、有效养分高效化、廉价养分高值化），为每块田生成“一亩一方”的专属水肥药解决方案。不同于传统单点土壤采样，SoilOptix土壤CT扫描可获取平面维度精准养分信息、绘制区域土壤地图，支撑施肥方案动态调整。“为破解当地水资源紧张的现实难题，我们把定制水肥方案直接接入智能灌溉系统，把纸上处方精准落到每一块田。”

记者在灌溉管控站看到，富邦科技旗下的农博士平台作为“测配一体”的顶层决策系统，自动生成施肥处方，方案一键同步导入田小二智能灌溉系统。操作人员在手机上点击下达指令，信号直达田间的智能陶瓷阀、水肥一体机。

“武威市的这片农场今年以来全面应用这套设备，马铃薯全生育期可自动完成40余次灌溉作业，系统预设智能轮灌方案，定时定量自动浇灌、轮换轮灌组，极大减少人工下地管护的工作量。”禾大科技营销中心区域总监王嘉告诉记者。

从单点验证到模式复制

甘肃武威马铃薯种植基地的示范，并非一次简单的技术展示，而是富邦科技业务转型路上的关键一步。富邦科技起家于化肥助剂产品，在细分赛道站稳脚跟，已拥有稳固的业务基本盘。

富邦科技副总经理、富邦科技中国运营总部总经理周志斌向记者坦言：“我们在肥料助剂业务的基础上，着手拓展第二赛道，目前重点布局的就是‘测配一体’。将多年沉淀的数字农业、生物农业相关技术转化为整体解决方案。”

早在2015年，富邦科技就布局了数字农业赛道，一点点攒下土壤检测、数据建模的技术家底，如今迎来技术落地的窗口期。“现在我们到西北做‘测配一体’，就是利用公司已经积累的技术，把它变成一个整体解决方案。”周志斌说。

公司业务数据印证着转型的步伐。2025年全年，公司现代农业板块营收2.57亿元，同比增长24.20%；2026年上半年，公司整体营收6.74亿元，其中生物板块营收1.27亿元，同比增长3.78%，新业务增长动能持续释放。

“区别于传统农资‘一锤子买卖’，‘测配一体’以土壤检测为入口，为每块耕地建立数字档案，输出定制化方案，并配套特种肥料、菌剂与智能装备运维服务，与规模化种植主体形成长期绑定。”周志斌说。

周志斌向记者勾勒出清晰的复制路径：“我们先在这里完成全流程验证，跑通马铃薯场景后，再向其他区域、其他作物推广这套‘测配一体’技术。”目前，这套方案已在新疆、甘肃等多地落地实践。记者了解到，未来富邦科技希望联手高校科研力量与当地政府，尝试共建马铃薯产学研协同平台。

破解农业科技落地关卡

农业新技术从实验室的图纸走到广袤农田，从来不是单靠一家企业就可以完成的事。富邦科技在甘肃武威马铃薯种植基地的试点给出了一份鲜活样本：大型种植基地、上市公司、数字装备企业各展所长，形成合力，共同破解农业科技落地的重重关卡。

种植基地的万亩大田，提供了真实的规模化试验场景与产业出口；富邦科技扛起技术大旗，完成土壤诊断、模型运算、定制水肥药方案与农资配套，输出整套“测配一体”体系；禾大科技发挥装备优势，把数字化施肥处方转化为田间实实在在的水肥作业。三方链条紧密咬合，破解了行业普遍难题：不少技术停留在纸面，缺少落地场景；不少设备硬件完备，却没有适配地块的科学处方。多方协同，真正把实验室的科研成果，转化为土地上看得见的产出。

这套协作模式价值不止于基地增产增收，更在于依托“场景提供—技术输出—装备执行—试验迭代”闭环链条，为大田智慧农业打造可复制范本。

黑龙江省证券经济研究会副秘书长、燕基空间智能民生研究中心主任何基永认为，“藏粮于技”重在农艺经验数字化、落地差异化田间管理；农资企业向技术服务商转型，需要重构商业模式、避开低价内卷。这类深度绑定耕地的服务模式具备长期价值。只有农艺与数字技术深度融合，才能用数据支撑耕地保护、筑牢粮食产能根基。

工业气体公司聚力布局电子特气赛道

本报记者 蒙婷婷

11月5日晚间，四川侨源气体股份有限公司（以下简称“侨源股份”）发布公告称，为深度切入半导体产业链，增强规模优势，公司拟在四川省自贡川南新材料化工园区投资建设高纯度氟系列电子特种气体（以下简称“电子特气”）及配套材料一体化项目。项目计划总投资31.58亿元，其中固定资产投资约31.08亿元，分三期建设，一期预计18个月内建成投产。目前协议尚未签署，实施主体为公司拟新设的全资子公司。

此前，侨源股份已于2026年3月份与成都新材料产业功能区管委会签署《高纯电子特气与医用气体生产基地项目补充协议》，将高纯电子特气与医用气体生产基地项目总投资额上调至4.86亿元，扩大用地规模，并将原计划分期建设的一期、二期工程同步实施，打造高端电子特气与医用气体生产基地。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示，侨源股份此次投资是依托工业气体领域积累向半导体关键材料环节的延伸，有助于跳出传统工业气体市场的同质化竞争，开辟技术壁垒更高的赛道。

此外，2026年8月份，广东华特气体股份有限公司披露定增预案，拟募集资金不超过7亿元，其中6亿元用于江苏华特半导体材料生产基地建设项目（一期），借此扩充电子特气产能并完善长三角布局。湖南凯美特气体股份有限公司宜章特种气体项目则已于2026年4月底达到预定可使用状态，以卤族元素化合物、高纯卤化氢气体为核心方向，产品面向半导体制造等领域。

电子特气被誉为半导体制造的“血液”，是其核心基础材料，贯穿集成电路制造全流程，覆盖光刻、蚀刻、薄膜沉积、掺杂、清洗等核心工艺环节。世界半导体贸易统计协会（WSTS）数据显示，2025年全球半导体市场销售额达7956亿美元，同比增长26.2%；2026年上半年该市场销售额达7020亿美元，同比增长102%。

袁帅表示，未来一两年，相关企业有望通过产品结构升级和产能释放逐步兑现业绩，行业竞争也将从早期多点切入转向以技术、客户服务和供应链稳定性为核心的良性状态。

明泰铝业加速向高端铝材转型

本报记者 肖艳青

11月6日，河南明泰铝业股份有限公司（以下简称“明泰铝业”）召开2026年第三季度业绩说明会。公司管理层就应收账款攀升、经营性现金流压力、高端化发展、海外产能布局等问题与投资者进行了交流。

明泰铝业深耕铝合金精深加工，构建“铝资源回收—再生铝保级熔炼—铝加工精深制造—海内外销售”完整产业链。

数据显示，今年前三季度，明泰铝业实现营业收入318.59亿元，同比增长23.13%；归属于上市公司股东的净利润19.17亿元，同比增长36.5%。第三季度，公司实现营业收入107.4亿元，同比增长21.03%；归属于上市公司股东的净利润5.1亿元，同比增长9.93%。

业绩增长的同时，资金端压力显现。三季报显示，明泰铝业前三季度经营活动现金流净额4.52亿元，同比下降46.76%，公司将下降归因于购买商品、接受劳务支付的现金增加；截至9月末，应收账款29.03亿元，较年初明显上升。

那么，公司后续如何平衡订单承接、备货采购和现金流安全？

明泰铝业董事会秘书雷鹏在回复《证券日报》记者提问时表示，前三季度公司现金流下滑，主要是因为订单规模增长，回款中银行承兑汇票占比增加；应收账款增长则来自营收规模同步扩大，以及新拓展高端产品头部客户账期相对稍长。公司接单前均开展客户资信评审，严格按照既定信用额度、账期执行。后续将从三方面应对：订单端坚持择优接单，优先选择回款条件好、盈利质量高的订单；采购付款端合理控制现汇与承兑占比，平滑资金支出；持续强化应收款全流程管理，加大现汇回款力度，守住现金流底线。

国内同行纷纷向高端铝材赛道转型，同质化竞争正在向上游高端赛道蔓延。那么，明泰铝业区别于同行的核心壁垒是什么？

明泰铝业董事长刘杰在回复《证券日报》记者提问时表示，铝压延加工行业头部企业已经形成差异化发展格局，头部企业产品重合度较小，随着铝需求的不断提升，行业可实现长期健康发展。公司是国内规模领先的铝板带箔加工与再生铝保级应用龙头企业，可稳定生产1系至8系60余种合金牌号的产品，多元布局带来强劲的需求转化能力，未来绿色低碳是公司最鲜明的竞争底色，助力公司产销量持续稳健增长。

明泰铝业未来业务增长点也是投资者关注的重点之一。有投资者提问，公司现在高端产品（汽车板、电池材料、机器人铝材）的收入占比是多少？

雷鹏介绍，毛利率变化受产品结构、原材料价格、市场环境等多方面影响，公司将继续坚持高端化转型，持续优化产品结构，稳步提升高端产品占比。

对于投资者关心的机器人铝材业务进展，雷鹏表示，公司目前已开发工业机器人主梁外覆盖件、无人机屏蔽罩等高强铝合金材料，实现小批量供货，目前机器人铝材业务尚在培育阶段，收入占比较低，客户以国内工业机器人、无人机配套企业为主，受保密协议约束不便披露具体客户。公司将持续推进产品验证与市场拓展。

出口是明泰铝业重要增长板块，未来公司海外建厂、海外产能的规划节奏是怎样的？

刘杰表示，韩国基地是公司全球化布局的起点。公司海外产能优先以海外仓、本地化服务先行，海外建厂审慎推进。

多家上市公司推出员工持股计划

本报记者 丁 蓉

11月5日晚间，神州数码集团股份有限公司（以下简称“神州数码”）披露2026年员工持股计划。公告显示，公司此次员工持股计划的参与对象为公司或公司控股子公司的员工，不包括公司董事、高级管理人员、单独或合计持有公司5%以上股份的股东或实际控制人及其配偶、父母、子女，初始设立时持有人总人数不超过500人，拟筹集资金总额上限为1.80亿元，该计划存续期为10年，锁定期12个月。

神州数码方面表示，当前公司正处于战略转型的关键阶段，该计划的实施将有效调动员工的积极性与创造性，促进公司长期、持续、健康发展，同时有助于推动公司整体经营平稳发展，维护股东利益，增强核心骨干对公司成长发展的责任感与使命感，提升公司核心竞争力，使员工共享公司持续成长带来的收益。

除了神州数码，近期多家A股上市公司推出员工持股计划。11月5日晚间，苏州恒铭达电子科技股份有限公司披露第二期员工持股计划草案，参与对象为公司核心员工，初始设立时总人数不超过100人，拟筹集资金总额上限为3126.50万元，存续期不超过60个月，且各考核年度业绩指标均设置目标值和触发值；10月30日晚间，富士康工业互联网股份有限公司披露2026年员工持股计划草案。该计划存续期不超过84个月，分三期解锁，解锁时点分别为自公司公告最后一笔标的股票购买完成之日起满12个月、24个月、36个月，三个解锁期分别对应未来3年的业绩考核目标。

南开大学金融发展研究院院长田利辉在接受《证券日报》记者采访时表示：“员工持股计划对上市公司发展具有多重积极意义。从公司治理角度看，构建了劳动者与所有者的利益共享机制，将员工个人收益与企业长期价值深度绑定，能有效降低代理成本、提升团队凝聚力；从市场信号看，员工真金白银参与持股，向投资者传递参与者认可公司价值的信号，有助于稳定市场信心；从激励作用看，对留住核心人才、激发内生动力尤为关键。”

眺远影响力研究院副院长梁华新表示，上市公司在员工持股计划中设定业绩考核硬指标，兼顾激励与约束，说明方案设计指向长期绑定、价值共生，而非短期套利。

《证券日报》记者梳理发现，以上3家上市公司均布局算力相关业务。田利辉表示：“当前算力赛道上市公司积极推出员工持股计划，一方面，人工智能算力需求快速增长，核心人才成为稀缺战略资源，员工持股计划有利于留住人才；另一方面，算力产业链交付周期长，通过设置锁定期，有助于保持核心团队在技术迭代阶段的稳定。”

康希通信拟变更部分募投项目

本报记者 金婉霞

11月6日晚间，格兰康希通信科技（上海）股份有限公司（以下简称“康希通信”）发布公告，拟将原募集资金投资项目“企业技术研发中心建设项目”变更为“新一代通信网络NTN射频前端芯片项目”（以下简称“NTN项目”），以把握NTN手机直连等新兴应用场景的发展机遇，推动公司从Wi-Fi射频前端芯片供应商向多频段、多场景的射频前端平台型企业转型。

康希通信是一家专业的射频前端芯片设计企业，主要从事Wi-Fi射频前端芯片及模组的研发、设计和销售，产品广泛应用于无线路由器、家庭智能网关、企业级无线接入设备及物联网终端等领域。公司于2023年11月份登陆科创板，首次公开发行股票募集资金净额约5.997亿元，原计划投向“新一代Wi-Fi射频前端芯片研发及产业化项目”“泛IoT无线射频前端芯片研发及产业化项目”“企业技术研发中心建设项目”及补充流动资金等方向。

经过多年积累，康希通信已形成覆盖Wi-Fi 5、Wi-Fi 6和Wi-Fi 7的射频前端模组产品体系。公司2026年的三季报显示，前三季度，康希通信实现营业收入6.58亿元，同比增长25.14%；归属于上市公司股东的净利润5783.82万元，同比实现扭亏为盈。

康希通信认为，原募投项目实施以来已取得积极进展，但随着行业格局及市场环境发生变化，原项目部分研发方向的投入紧迫性有所降低。为优化资源配置、提高募集资金使用效益，康希通信决定调整投资方向。

NTN即非地面网络，是指利用卫星、高空平台（如无人机、平流层气球等）等非地面通信基础设施来实现全球通信覆盖的网络。康希通信在公告中表示，新一代通信网络NTN手机直连等新兴应用场景已成为全球运营商和终端厂商竞相布局的方向。

根据公告，康希通信计划为NTN项目投资共1.05亿元，拟使用原募投项目剩余募集资金及其孳息6481.88万元，其余部分由公司自有资金或自筹资金补足；项目建设期为48个月，重点开展L、S、C等频段射频前端芯片研发。不过，NTN从技术储备走向商业化仍需要时间。康希通信表示，新项目属于研发项目，不直接产生经济效益，且面临政策及市场环境变化、关键技术研发进度不及预期、市场竞争加剧等风险，相关产品能否顺利进入市场仍存在不确定性。

广州艾媒数聚信息咨询股份有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示，康希通信将募投项目从泛化的研发中心转向更为具体的NTN项目，且新募投项目与该公司现阶段的研发能力有一定的协同作用。“应该说方向是更清晰的。但NTN项目仍以研发投入为主，短期内不能产生经济效益，且对公司的资金运转及使用也会产生一定的压力。”张毅表示，投资者后续可进一步观察康希通信在NTN项目上的资源投入是否持续、稳定，以及该公司补足投入资金的节奏、研发资本化、客户导入等方面的情况。

目前，该募投项目变更计划已获康希通信董事会审议通过，尚需提交股东会审议。