

登海种业名誉董事长李登海：

# 高产之路值得用一生追求

●本报记者 潘宇静



“开创中国玉米高产之路，赶超世界先进水平，我的初心一直没变。”“中国紧凑型杂交玉米之父”、登海种业名誉董事长李登海近日接受中国证券报记者专访时称，杂交玉米研究是其一生的追求。

43年前，年轻的李登海前往被誉为“南繁硅谷”的三亚研究玉米种植。如今他已到古稀之年，玉米单产也增加了一倍多。

## 历经43载春秋

1978年冬天，李登海在海南开始南繁育种工作，当年就在海南省三亚市荔枝沟育成我国首次亩产突破700公斤的紧凑型杂交玉米高产品种掖单2号、掖单3号。

“我们在海南有17处科研基地，也是国内在海南最大的杂交玉米育种团队。在4月份春播的时候赶回山东去，一方面带非常多的研发材料回去，一方面把培育好的优良品种带回去，同时还要赶回去培养年轻一代。”李登海表示。

上述17处科研基地是历经43载春秋慢慢建立起来的。李登海介绍，1978年-1985年，他居住在三亚市荔枝沟镇的自然村黎族茅舍，租用生产队土地作为育种科研用地。1985年冬开始，他转到陵水县陵城镇龙王村名叫九仙洞的地方，居住在生产队的晒场矮屋，租用当地的土地作为育种科研用地。1991年-2002年，在陵水租用林草荒地，建设第一个研发基地，同时建设住房设施。

2004年，李登海所在的团队经原农业部 and 三亚市南滨南繁公司同意，在南滨农场建成较大型的第二个研发基地；经与三亚市崖城镇政府协商，在梅东租用崖城良秧场20余亩，建了第三个基地。2006年开始，在乐东县九所建第四个基地。2018年，山东省南繁基地在乐东县田



李登海在海南育种基地查看紧凑型玉米长势。

公司供图

洋划拨给登海种业100亩用地，作为第五个基地。

目前，登海种业总部在海南陵水、三亚、乐东共有5个直属基地，加上登海种业子公司的共有17处，23个科研单位，常年租地约900-1000亩，其中登海种业总部在海南常年租地300亩左右。1978年-1990年，在海南只种一季，1990年开始在海南种两季，每年8月下旬开始到翌年6月上旬均有科研育种任务。

目前，不少长期从事科研育种的专业团队驻扎在南繁硅谷，而种业研究，企业发挥着重要的作用。李登海说，希望在南繁硅谷的规划方案中，为大型企业企业提供进一步发展空间。参照海外企业千亩规模以上的科研用地，我国目前还存在差距。留下更多发展空间，有利于推动以企业为主体，

以市场为导向的种业科技创新。

## 单产纪录不断突破

在南繁硅谷这片土地上，李登海屡创佳绩。南繁硅谷地处海南省三亚市，地理位置优越，很多育种企业于当地秋收后，冬季继续到南繁硅谷进行农作物选育，加速育种进程，缩短育种年限。

据圣丰种业董事长王书平介绍，上世纪九十年代他开始经销种子，掖单2号卖得最好，属于爆款产品。“我十岁时就种这个品种。因为种子好，得排队买。现在还有农民种这个品种。”

掖单2号、掖单3号取得成功，但李登海的科研脚步并未停止。1985年，他在陵水育成我国首个亩产突破1000公斤的紧

凑型杂交玉米高产品种掖单12、13号。2005年之后，在三亚南滨先后育成我国首个亩产突破1100公斤、达到1400-1600公斤的紧凑型杂交玉米高产品种登海605、登海661、登海618、登海1769等。

“40多年来，我们所育的紧凑型杂交玉米高产品种将我国的杂交玉米亩产翻了一番以上。”李登海说，“一亩地现在我们可以养活4个半中国人。下一步的目标是，在黄淮海地区种植的小麦和玉米，一亩地可以养活5个中国人，继续向更高目标迈进。”

李登海介绍，登海种业每年的科研投入大概在7000万-8000万元，每年审定的品种平均在30个以上。截至目前，登海种业经过省级和国家级审定的“掖单”“登海”系列品种超过160个。“我们现在的品种主要是抗病抗倒，高产优质，不仅提高单产，还有利于机械化操作。”李登海说。

## 玉米作物用途广

“玉米的用途广。”谈及玉米行业的前景，李登海介绍，玉米目前有五大用途，包括口粮、饲料粮、工业原料、制成可再生能源乙醇、作为绿色植物吸入大量二氧化碳。

公开资料显示，2019年全球种业市场规模达到923亿美元，中国种业市场规模达210亿美元，占22%的市场份额。水稻、玉米等大作物种业行业集中度不断提高。不过，在我国四大玉米产区中，还没有哪家企业的市场占有率有明显优势。

“种子企业目前有7000多家，育种企业超过1500家，但只有2%的企业有创新能力。”李登海建议，提高种业进入门槛。门槛提高了，企业才能分出层级，要支持有创新能力的企业。

根据相关规划，要完善技术创新市场导向机制，强化企业创新主体地位，促进各类创新要素向企业集聚，形成以企业为主体、市场为导向、产学研深度融合的技术创新体系。

在种业领域，李登海建议，重点扶持创新型领军企业，包括资金扶持、优惠政策、拔地规划。对科技创新能力强、选育高产优质新品种企业，尤其是引领型种子企业给予重点扶持。

此外，李登海表示：“建议继续加大知识产权保护力度，打击制造和销售假冒伪劣种子的违法犯罪行为，为种业市场健康发展保驾护航。”

5月28日，农业农村部种业管理司、法规司在京组织召开修改《种子法》座谈会。天风证券认为，加强专利保护有利于优化种业竞争格局，研发实力领先的头部企业竞争优势凸显，市占率有望提升。

# 弘信电子拟收购华扬电子100%股权

●本报记者 吴科任

弘信电子6月2日晚公告称，拟通过发行股份及支付现金的方式购买华扬电子100%股权，交易预估价不超过3.9亿元。同时，公司拟募集配套资金不超过2.59亿元。

弘信电子认为，公司与华扬电子在业务领域、原材料供应和企业文化上高度互补。收购华扬电子协同效应明显，将推动上市公司实现更高质量发展。

## 具有协同效应

弘信电子和华扬电子均主要从事柔性印制电路板（FPC）研发、设计、制造和销

售，但应用场景略有差异，前者产品主要应用于智能手机、平板电脑、车载显示屏等领域，后者产品应用于笔记本电脑键盘、手机天线等领域。截至2020年底，华扬电子已取得31项专利。其中，发明专利7项。

公告显示，华扬电子制造的笔记本电脑用软板广泛应用于联想、戴尔、华为等笔记本电脑；公司制造的4G/5G天线用软板广泛应用于vivo、OPPO、小米等手机。

弘信电子表示，收购华扬电子，可以扩展公司的业务覆盖面。收购完成后，公司将深入拓展笔记本电脑用软板市场，给公司带来增长新领域。同时，公司能够快速切入天线业务领域，并结合公司及华扬电子双方各自优势，快速提升在天线业务领域的市场占有率。

华扬电子储备的无线充电板制造技术、Mini-LED键盘电路板技术等可以帮助弘信电子开拓新的潜在业务领域。另外，双方的结合有助于对供应商形成更强的议价能力，降低采购成本。

## 市场空间大

根据公告，笔记本电脑是软板应用的重要下游领域，磁盘、显示、键盘、内部连接等部分都有大量的软板应用。相对智能手机近十年来的快速革新，笔记本电脑的革新步伐相对较慢。随着远程办公、远程教学的兴起，以及大型手机厂商进入到笔记本电脑领域，预计笔记本电脑行业的革新步伐将提速，

FPC应用市场规模有望快速提升。

同时，随着5G手机的快速普及，智能手机用的天线数量快速提升，手机天线的业务快速增长。另外，可穿戴设备、智能家居等产品都需要天线发射、接收信号，这些场景的天线需求也将快速提升。国际市场调研公司Yole Development预测，终端天线市场规模由2018年的22.3亿美元增加到2022年的30.8亿美元，年均复合增速达到8.4%。

业绩承诺方面，2021年-2023年，华扬电子归母净利润累计不低于1.23亿元。弘信电子强调，本次交易完成后，公司能否对华扬电子实现全面有效整合，能否通过整合充分发挥标的资产竞争优势及协同效应仍存在不确定性。

# 供需改善 焦炭6月价格将回调

●本报记者 何显璞

进入6月以来，钢厂库存逐渐回归合理水平，采购节奏放缓，加之新增产能陆续投产，焦炭供需偏紧情况将改善，业内人士预计6月焦炭价格将回调。

## 焦企开工率良好

近期，焦炭价格上演“过山车”行情。2021年以来，焦炭价格首先经历大规模回落。随后在4月中旬，山西、河南等地焦化企业宣布，产品每吨涨价100元-120元。截至目前，焦炭价格近两个月已提价8轮。

2021年4月，全国焦炭产量3934万吨，同比增长2.4%。在高利润的情况下，焦企开工率保持良好。

Mysteel数据显示，截至5月27日，独立焦企全样本日均产量为72.82万吨，全国247家钢厂样本焦炭日产47.71万吨。

## 钢厂焦炭库存回升

日前，河北、山东两地代表钢厂已通知供应商，焦炭采购价格下调120元/吨。据悉，该轮焦炭价格下降已经落地。数据显示，降价后，山东省内准一级冶金焦价格为2720元/吨，二级冶金焦价格为2680元/吨。

下游需求方面，天风证券研报显示，截至5月末，全国高炉开工率为62.43%。由于近期钢材市场降价幅度过大，钢厂利润被快速压缩，成本压力逐渐显现，不少钢厂要求焦炭降价。

同时，焦炭市场资源集中流向钢厂，多数钢厂焦炭库存企稳回升。天风证券研报显示，截至5月底，110家样本钢厂焦炭库存合计425.59万吨，前期供需偏紧的情况得到改善。

业内人士表示，考虑后期终端消费淡季，且成材利润大幅回落，钢厂对高价原料

抵触情绪浓厚，在需求走软而供应趋增的背景下，焦炭降价预期愈发强烈。

业内人士指出，钢企焦炭逐渐库存回升，采购节奏放缓，议价能力增强。同时，环保对焦企生产的制约减弱，焦炭供应继续增加，供需结构发生转变。预计6月焦炭市场或经历3-5轮降价。

## 产能迅速扩大

自去年三季度焦炭市场回暖后，多家焦化企业业绩表现亮眼。陕西黑猫2021年一季度报显示，焦炭主营业量价齐升。2021年一季度，公司生产焦炭164.91万吨，同比增长88.01%，销售焦炭160.87万吨，同比增长91.72%。

一季度，陕西黑猫焦炭综合售价为2274元/吨，同比增长41.53%。原料端精煤采成本为1258.49元/吨，同比增长24.91%。由于成本端价格增幅小于产品价格涨幅，焦炭业务

盈利提升。安信证券研报指出，子公司内蒙古黑猫260万吨/年焦炭产能已全部投运。规划产能方面，公司将在内蒙古建设年产880万吨焦炭、100万吨甲醇、20万吨合成氨、20万吨粗苯加氢、40万吨焦油加氢、10万吨针状焦装置，未来陕西黑猫焦炭产能具有扩张潜力。

宝丰能源也在积极拓展产能。公司现有焦炭年产能400万吨，2020年公司开工建设年产能300万吨焦化多联产项目，预计2021年底建成投产。投产后，宝丰能源焦炭年产能将达到700万吨，成为国内产能规模最大的独立焦化企业。2021年一季度，公司焦炭板块销售均价同比增长61.31%。

业内人士认为，焦化行业集中度逐步提升，4.3米焦炉已成为历史，未来3-5年焦化行业将重新洗牌。开源证券指出，在“碳达峰”“碳中和”背景下，焦炭存量减少、增量受限，供给将处于收紧趋势，行业壁垒提升，龙头焦企将具备更高盈利弹性。

# 高盟新材 构建多层次业务发展模式

●本报记者 董涛

高盟新材董秘史向前近日接受中国证券报记者专访时表示，公司未来的发展方向主要围绕胶粘剂、隔音降噪减震材料以及光刻胶、OLED发光材料等先进电子材料领域。其中，胶粘剂是公司的立身之本，将持续在食品、药品等大消费领域深耕。通过收购武汉华森，公司涉足隔音降噪减震材料领域，业务发展较快。通过参股北京科华和北京鼎材两家光刻胶行业头部公司，公司涉足先进电子材料领域。

## 优化资产结构

对于公司2020年净利润高速增长与高附加值产品的关系，史向前指出，高附加值产品主要是功能性胶粘剂。相比普通产品和无溶剂型产品，功能性胶粘剂产品功能性更强，毛利率更高。这类产品的毛利率大约为40%，而普通胶粘剂产品的毛利率为20%-30%。

公司是国内高性能复合聚氨酯胶粘剂行业龙头企业，自成立以来始终专注于复合聚氨酯胶粘材料的研发、生产和销售，并向客户提供个性化、系统性的解决方案。产品种类包括塑料软包装用复合聚氨酯胶、油墨粘黏剂、高铁用聚氨酯胶、反光材料复合用胶、复膜铁专用胶等品种，广泛应用于包装、印刷、交通运输、安全防护、家用电器、建筑材料等领域。公司北京总部设有技术创新中心，上海和海南分别设有新材料研发中心，武汉、江苏南通有两大生产基地。

“提质增效战略以及经营管理工作对净利润高速增长也有贡献。比如，主动关停亏损、老旧业务生产线。”史向前指出，“通过前期一系列的关停和整顿，公司资产结构进一步优化。目前，公司在手现金近8亿元，资产负债率仅为13%，安全性较高。”

除了持续推出高性能产品、提高生产经营效率、多措并举降低成本等，高盟新材还通过股权收购的方式增加盈利点。

2021年2月，公司以自有资金2000万元对北京鼎材科技有限公司进行增资。增资完成后，公司持有北京鼎材111.3708万股，持股比例为1.7021%。北京鼎材主要从事OLED有机发光材料和显示用光刻胶的研发、生产和销售业务，研发能力强，具有先进的技术储备、较强的创新实力和成长潜力。2020年5月，公司在互动平台披露，参股的北京科华微电子材料有限公司已供货给中芯国际。

## 三大类型业务

“不能只靠一条腿走路，不能只看短期业绩，业务必须有层次。高盟新材将自身业务概括为三种类型：碗里的、锅里的和地里的。”史向前指出，“碗里的是指正在做的业务，当前具有较为稳定的回报；锅里的是指需要1至3年才能看到效果的业务；地里的是指需要公司在较早时间切身的创新领域，甚至参与早期孵化，需要提前做准备，预计3-5年后才能见到产出的业务。”史向前说。

对于高盟新材具体的业务线，史向前介绍，“碗里的业务”主要指胶粘剂和隔音降噪减震材料业务，公司将持续拓展下游客户，研发新产品进一步做大做强。公司每年的研发投入约占营业收入的5%，在精细化工行业属于中等偏上水平，未来公司将不断加大研发投入。

“锅里的业务”主要依靠并购成熟业态，选择标的时公司更看重与主业相关、可以形成协同互补。“希望通过控股并购的方式，选取优质标的。这些公司需要稳定优质的技术团队、客户群体和市场拓展能力。”

对于“地里的项目”，史向前介绍，除了参股光刻胶、OLED显示材料等先进电子材料领域的高成长性公司，公司还将与中科院等研发机构合作开发新型材料，参与创新业务，为公司长远业绩增长提供保障。



高盟新材生产车间。

公司供图

## 丰富产品体系

“收购武汉华森，公司除了收获业绩，还以此切入新能源车供应链。目前，公司已获得多个新能源汽车制造厂供货资质。武汉华森现有客户主要为日系车优质客户，且合作多年，业务稳定。武汉华森为了提升在车用隔音降噪减震材料领域的市场占有率和品牌影响力，将进一步丰富隔音降噪产品包，通过自建或并购方式，丰富产品结构，为拓展欧系、美系整车厂客户做好准备。”史向前对中国证券报记者表示。

至于主业胶粘剂，史向前介绍，公司将持续推陈出新，满足不同领域客户的需求，增强客户黏性，从客户需求出发，让客户参与到企业的新品创新研发。另外，公司目前主要采用直销模式，未来会进一步拓宽分销业务。

未来，公司将紧密围绕国家生态文明建设发展战略，根据国内外新材料行业发展趋势，探寻电子及半导体材料、高端装备材料、交通运输领域用材料、新能源、生物医药材料等领域的发展机会，积极拓展PUR、高性能聚氨酯弹性体、环氧、有机硅、丙烯酸、UV等产品体系，围绕去溶剂技术和进口替代，加大科研投入力度，不断调整完善产品结构，适应多方面发展需求。