

中农立华董事长苏毅：

实现“种子+农药”业务协同发展



中农立华董事长苏毅近期在中国证券报记者专访时表示，公司顺应国家战略布局种业。从国际巨头的发展经验看，农化和种业协同关系较强，公司发展将步入“快车道”。

中农立华今年7月披露，拟收购控股股东中国农业生产资料集团公司（简称“中农集团”）持有的中农集团种业控股有限公司（简称“中农种业”）18%股权。

● 本报记者 于蒙蒙



育种试验区



水稻品种泰优98种植近100万亩



种子质量检验室 公司供图

强化大单品销售

尽管受到疫情等因素扰动，农药流通服务巨头中农立华仍交出一份亮眼的“答卷”。公司上半年实现营收60.94亿元，同比增长24.94%；归母净利润为1.39亿元，同比增长24.28%，业绩创历史新高。公司积极调整产品结构，继续强化大单品销售，同时积极开拓新的大单品品种。

海外需求大增驱动公司业务增长。“欧洲和南美地区粮食种植面积扩大，对公司国际业务提振比较大。”苏毅表示，以敌草快为代表的大单品表现突出。由于多地禁售百草枯，作为替代品的敌草快销量呈现指数级增长，由千吨规模跃升至万吨级别。需求增长亦带动价格走高，国际业务迎来量价齐升。

渠道建设方面，2019年12月中农立华整合了红太阳的国际业务资源，与其合资设立中农红太阳（南京）生物科技有限公司，并结合公司自身优势，成功把握住了本轮行情。目前，中农立华设有5家海外子公司，并积极探索推进本土化服务，渠道网络已遍布80多个国家和地区。

以巴西为例，苏毅介绍，该国占据全球植保市场25%的份额。为进入巴西市场，从2014年开始公司每年需投入1000多万元，彼时公司年利润额不过数千万元，获取牌照前后耗时长达7年，这种情况下很多企业会知难而退。

“公司一些产品已经在巴西获得登记证，商业前景向好。这些产品一旦开始销售，毛利率可以达到30%—60%，剔除中间费用和资金成本，大致有10%—30%的净利率。草甘

膦、草铵膦等品种在南美市场需求量很大，未来公司将聚焦这些大单品。”苏毅表示。

瞄准种业赛道

业绩创新高的同时，中农立华又把目光投向种业赛道。

中农立华今年7月披露，拟以2700万元收购控股股东中农集团持有的中农种业18%股权。中农种业是中农集团的全资子公司，主营业务涉及水稻种、小麦种、玉米种、杂粮种、蔬菜种等。

业内人士表示，中农种业正在推进混合所有制改革，吸引了部分专家作为股东，这些专家将为该公司发展提供重大助力，中农立华此时介入迎来发展机遇。

“从国家战略看，种业提升到了农业‘芯片’的高度。”苏毅表示，目

前国内真正有实力的种业公司不多。作为“国家队”的中农种业已有一定基础，并从跨国企业引进人才牵头拓展业务。

从行业发展情况看，孟山都、先正达等国际巨头多采取种业农化协同发展模式。对于农化与种业的协同关系，苏毅表示，如果种子有缺陷，农化行业人士很容易分析出其症结所在。中农立华与中农种业可以相互促进做大种业，其渠道还可以反哺公司的农药业务。此外，借助公司与孟山都、巴斯夫、科迪华等国际巨头多年的深度合作关系，可以帮助中农种业获得先进品种的合作权，助力中农种业发展壮大。

多家券商研报认为，中农立华立足于全国农化销售网络优势，有望迅速打通种子销售渠道，推动种子业务发展，把握我国种业变革机会，实现“种子+农药”协同发展。

逾50家上市公司前三季度业绩预喜

● 本报记者 董添

Wind数据显示，截至9月26日收盘，74家上市公司披露了前三季度业绩预告，51家预喜，占比达到68.92%。从行业角度看，锂电池、消费电子、食品、生物医药等行业上市公司业绩表现不俗。

12家公司预计净利增幅超100%

具体来看，在业绩预喜的51家公司中，24家预增，5家续盈，22家略增。净利润增幅方面，38家公司预计2022年前三季度归属于上市公司股东的净利润同比增幅下限超过10%，12家预计超过100%。雅化集团、海光信息、凯龙股份、华大智造、天力锂能等公司预计2022年前三季度归属于上市公司股东的净利润同比增幅超过200%。

雅化集团预计前三季度归属于上市公司股东的净利润为34.62亿元至36.62亿元，同比增长447.53%至479.16%。公司表示，报告期内，新能源市场需求旺盛，锂盐产品价格维持在较高水平。公司抓住市场机遇，加大锂盐产品的生产与销售，使经营利润得到大幅度提升。

净利润规模方面，36家公司预计2022年前三季度归属于上市公司股东的净利润下限超过1亿元，11家预计超过3亿元。立讯精密、歌尔股份、雅化集团、华大智造、凯普生物、科伦药业、金禾实业7家公司预计2022年前三季度归属于上市公司股东的净利润下限超过10亿元。

立讯精密预计2022年前三季度归属于上市公司股东的净利润为60.97亿元至65.66亿元，同比增长30%至40%。对于业绩变动的主要原因，公司表示，持续精进核心技术，以更高标准和严格要求不断优化自身，为客户提供最佳解决方案，凭借新老产品的优异表现获得客户的高度认可，实现整体盈利稳步提升。

值得注意的是，除了深耕消费电子主业，立讯精密今年以来加大了对汽车业务的布局，形成多元化发展局面。

新能源汽车等行业表现亮眼

从行业角度看，锂电池、消费电子、食品、生物医药等行业上市公司业绩表现不俗。

新能源汽车行业景气度高，产

业链相关上市公司业绩亮眼。以主营锂电池三元正极材料的天力锂能为例，公司预计前三季度净利润同比增长271.56%至345.87%，主要原因在于市场需求旺盛，三元正极材料价格持续上涨，带动当期净利润同比大幅增长。

在消费电子行业方面，歌尔股份预计2022年前三季度归属于上市公司股东的净利润为38.32亿元至43.32亿元，同比增长15%至30%。报告期内，公司以VR虚拟现实为代表的智能硬件业务实现扩张，盈利能力得到改善，同时，公司处置参股公司股权取得投资收益约2.9亿元。

生物医药方面，凯普生物、科伦药业、佐力药业等公司预计前三季度归属于上市公司股东的净利润同比增幅下限超过50%。其中，凯普生物预计2022年前三季度归属于上市公司股东的净利润为13.5亿元至14.5亿元，同比增长108.68%至124.14%。

食品行业方面，盐津铺子、嘉华股份等公司报告期内业绩表现不俗。其中，盐津铺子预计2022年前三季度归属于上市公司股东的净利润为2.01亿元至2.15亿元，同比增长159.85%至177.96%。

多家公司积极扩产

今年以来，不少半导体、光伏、新能源汽车产业链上市公司积极扩产。

光力科技预计2022年前三季度归属于上市公司股东的净利润为5600.93万元至7201.2万元，同比下降30%至10%。对于业绩变动的主要原因，公司表示，公司新兴主业半导体封测装备市场受到疫情等因素影响。2022年前三季度，公司持续加大研发投入，尽快补齐新业务产品线，研发人员及研发费用较上年同期快速增长，从而影响了本期利润。另外，为航空港新厂区投运扩产能做准备，公司新增员工人数较多，导致人工费用大幅增加。

从光伏产业链看，大全能源、通威股份、上机数控、特变电工等公司均公告了大手笔扩产计划。相关上市公司积极扩产的同时，业绩也取得不俗表现。

上机数控积极布局“高端装备、晶硅材料、太阳能电池、新能源电站”四大业务板块，在扩大单晶硅片业务规模的同时，积极布局产业链上下游。今年上半年，公司实现营业收入114.5亿元，同比增长219.35%；实现归属于上市公司股东的净利润15.7亿元，同比增长85.52%。

手术机器人商业化进程加速

● 本报记者 倪锦

近日，湖南省医保局发布《关于规范手术机器人辅助操作系统使用和收费行为的通知》。业内人士表示，新政策将促进行业规范化发展，赛道竞争将加剧，倒逼企业降本增效。

规范收费行为

《通知》明确了手术机器人定义、收费方式和定价，适用科室涵盖骨科、头颈外科、胸外科、心外科、普外科、泌尿外科、血管外科等，适用范围进一步扩大。

根据《通知》，手术机器人辅助操作系统只发挥手术规划功能的，包括应用人工智能、增强现实、混合现实、全息影像、裸眼3D等数字化、可视化或智能化的创新通用技术，辅助进行手术规划、术前模拟等，辅助操作价值在手术价格中体现，不另立项收费。远程提供院际手术规划服务的，按照单学科远程会诊进行收费，不另行加收。

手术机器人辅助操作系统属于“采用机器人技术的辅助手术设备和辅助手术系统”，按照对应开展的手术项目加收费用。

手术机器人辅助操作系统在医务人员支配下仅完成或参与完成实现手术目标的部分核心操作步骤（含远程手术操作）的，加收费用80%。手术机器人辅助操作系统在医务人员支配下完成或参与完成实现手术目标的全部核心操作步骤（含远程手术操作）的，加收费用300%。

此前，北京、上海两地率先将手术机器人费用纳入医保报销范围。上海市医保局将腹腔镜机器人手术纳入乙类医保支付范围，患者自付20%，医保报销范围包括前列腺癌根治、肾部分切除、子宫全切、直肠癌根治；北京市医保局明确“机器人辅助骨科手术”进入北京甲类医保支付目录（可100%报销），一次性机器人专用器械进入北京

乙类医保支付目录（可部分报销）。

赛道竞争加剧

今年以来，我国手术机器人商业化进程加速，多款国产手术机器人获国家药监局注册。

1月，行业龙头微创机器人的腹腔镜内窥镜手术系统（商品名：图迈腹腔镜手术机器人）获国家药监局批准上市；4月，微创机器人子公司苏州微创的膝关节置换手术导航定位系统获国家药监局批准上市。

除了微创机器人，苏州铸正的脊柱外科手术导航定位设备（商品名：佐航-300）、南京普爱的脊柱外科手术导航定位系统（商品名：天权PL300B）、苏州康多的腹腔镜内窥镜手术系统（商品名：康多机器人）等多款国产设备相继获得批准上市。

不过，整体看，国产手术机器人企业营收期尚未到来。微创机器人2022年上半年收入为104.8万元，上年同期为零，主要来自蜻蜓眼的销售；股东应占亏损4.59亿元，同比扩大89.7%。

天智航上半年实现营业收入60945.4万元，同比下降20.23%；净亏损4417.85万元，亏损同比扩大141.4%。

对于此次湖南省医保局发布《通知》，德邦证券医药首席分析师陈铁林认为，将促进行业规范化发展，相关企业后续业绩或承压，预计短期内该标准不会在全国推开。

东北证券研报显示，手术机器人全球市场规模预计2030年将达4028亿元，其中腔镜手术机器人市场规模最大，骨科手术机器人市场增长态势良好。中国手术机器人市场起步较晚但发展迅速，市场规模由2016年8.53亿元增至2020年的29.35亿元，年均复合增长率达36.2%，预计2030年将达584.26亿元。

开源证券认为，手术机器人具有微创操作、灵活度高、三维高清成像、减少辐射等优点，目前在国内仍处于初级发展阶段。

紫燕食品持续深耕佐餐卤制熟食赛道

● 本报记者 乔翔

佐餐卤制食品市场正在向品牌化、规模化方向加速发展。9月26日，佐餐卤味代表企业紫燕食品在上海证券交易所主板上市。公司本次公开发行股票4200万股，发行价格为15.15元/股，募集资金总额6.36亿元，用于生产基地和仓储基地等项目建设。

紫燕食品董事长钟怀军表示，公司坚持“好原料+好工艺=好产品”的经营理念，致力于为消费者提供高品质、多样化的卤制食品。凭借突出的产品研发能力、贯穿产业链各环节的产品质量控制体系、强大的供应链体系以及多元化销售渠道，公司已发展成为卤制食品行业领先品牌。

市场空间大

紫燕食品不断优化产品和服务，引领行业打造佐餐卤味消费多元场景。公司主营业务为卤制产品的研发、生产和销售，主要产品为夫妻肺片、百味鸡、藤椒鸡等，应用场景以佐餐消费为主、休闲消费为辅。

佐餐卤制食品消费较为刚性，消费频次较高，消费者基数庞大，市场空间巨大。根据美团《2022卤味品类发展报告》，2021年中国卤制品行业规模为3296亿元，2022年中国卤制品行业规模将达3691亿元，预计2023年将达到4051亿元，2018年至2021年复合增长率为12.3%。

随着市场集中度的提升、食品安全标准的提高、冷链物流的发展，佐餐卤制食品行业加快向连锁化、品牌化、规模化、规范化方向发展。在此背景下，紫燕食品业务扩张进入黄金期。

招股书显示，截至2022年8月2日，



紫燕食品生产线

紫燕食品门店数量已超过5300家，规模处于行业前列。

数字化赋能

紫燕食品通过数字化建立“标准化”体系，赋能品牌成长，打造令人安心的“紫燕品质”。

为追求更高产品品质，紫燕食品加快数字化建设，在产品加工技术、检测流程等方面不断进行迭代升级。公司从原材料采购溯源、生产工艺控制、危害关键点控制、产品检验放行等方面入手建立了规范体系，并在上海、武汉、济南、连云港等地建有中心工厂。公司坚持“好原料+好工艺=好产品”的经营理念，专注产品力的提升，并对门店管理进行了一系列升级。

2019年起，紫燕食品旗下紫燕百味鸡对品牌形象店全面升级，店面装修、服务按照标准化、统一化不断完善。

目前，每个紫燕百味鸡门店都搭建铺设了网络监控系统，通过高清网络摄像机、对讲多媒体终端等设施，总部可实现对终端门店人员的实时管理，为消费者打造高品质的安心消费体验。

另外，与消费者建立紧密关系也成为紫燕食品发展的重要方向。目前，紫燕百味鸡品牌“门店+线上会员”服务体系已在上海地区率先落地，并将逐步推广至全国。

“在标准化体系基础上服务个性化消费，优化门店产品和服务，成为卤制熟食行业连锁品牌发力的重点。过去三十余年紫燕实现快速全国布局，离不开标准化、规范化、数字化的品牌运营模式。”紫燕食品相关负责人表示，未来紫燕食品将进一步拓展门店分布版图，提升门店形象，完善供应链，并以大数据、云计算等多种智能手段，精准把握消费者的喜好，提供独有的紫燕风味。

完善供应链

“卤制食品保质期较短，从原材料到成品需要全程冷链配送，因此这类产品对供应链要求很高。”紫燕食品相关负责人表示。

为更好地提升产品品质及服务，紫燕食品主动引入了食品行业SAP—ERP、销售中台等多项电子化系统，全年可进行数亿笔订单量运营数据的处理，同时会员系统可以完成数千万会员的信息管理。仓储物流以最优组织形式实现多仓同时运作，大幅提高企业运营效率，降低运营成本。

随着“宁国食品生产基地二期”“荣昌食品生产基地二期”等募投项目的推进，紫燕食品将进一步提升供应链实力，同时进一步扩大生产能力，提升公司市场份额和竞争力，借力资本市场迎来质的飞跃。