

人勤秋忙 颗粒归仓

北大荒集团粮食生产“十九连丰”在望

眼下，北大荒又到了收获季节。一台台收割机正在千万亩良田里忙碌，“大粮仓”再迎丰收时刻。中国证券报记者从北大荒集团获悉，今年北大荒集团粮食秋收总面积达4500余万亩。截至目前，已收获1000余万亩。随着10月的来临，秋收也进入高潮期。从作物长势及当前秋收情况看，北大荒集团粮食生产有望迎来“十九连丰”，保障国家粮食安全“压舱石”的地位越发稳固。

● 本报记者 宋维东

秋收正酣

“今年年景不错，前期管理也到位。你看，水稻穗子大、粒饱满，长势多好！”北大荒集团普阳农场第七管理区的种植户孙宪东笑容里透露着对丰收在望的喜悦。今年，孙宪东家种植了420亩水稻。眼下，水稻已经成熟，他在前几天已开始秋收作业。

孙宪东所在的普阳农场水稻种植规模达46万亩。今年以来，普阳农场共落实8个粮食产能提升工程示范片，粮食产能提升工程示范点目标亩产840公斤，保底亩产740公斤，亩效益在600元以上。

在“绿色米都”建三江，一台台水稻收割机在千万亩良田里轰鸣作业，场面壮观。大规模的水稻收获作业讲求“排兵布阵”。“我们按照抗灾抢收、应收尽收、割晒为主、收耕并重、人机结合、全线推进的原则，指导各农场规划相应比例的割晒面积，利用‘天然晒场’提高作业质量，根据水稻高度控制割茬高度。”北大荒集团建三江分公司总经理于家傲说。

目前，建三江分公司的水稻收割已进入高潮期，日进度可达百万亩，预计10月中旬全面完成收获。

黑龙江省是全国最大的优质大豆生产和供给基地，也是国家划定的大豆生产保护区。今年是扩种大豆首年，北大荒集团按照“稳水稻、稳玉米、扩大豆”方向，大豆种植面积增加380多万亩。

当前，大豆进入了收获期。在大豆主产区北大荒集团北安分公司，处处是忙碌的秋收场景。“今年，北安分公司大豆种植面积达369.75万亩，预计总产量超过14亿斤，比2021年增加近2亿斤。”北安分公司农业发展部总经理迟宏伟说，

“我们从选种、春播、田间管理等各个环节入手，最大化发挥农业技术作用，种植出高产量的优质大豆，确保每一粒豆子安全收获。”

建设农场的种植户刘广玉也迎来了丰收季。刘广玉今年种植了65亩“德美亚2号”玉米。从目前收获情况看，亩产达到1785.3斤。刘广玉给记者算了一笔账：“如果按当前含水量35%、每斤1元价格卖掉，在不含补贴的情况下，平均亩产效益可达855元。”

今年，建设农场玉米种植规模达8.95万亩。秋收期间，建设农场统一调配大型直收机械、拉粮车，按照“抢收不等于强收”的原则，对已达到收获标准的玉米地块及时抢收，24小时不间断作业，既兼顾质量又保证进度。

生产销售一条龙

日前，北大荒粮食集团和红星隆分公司友谊农场首批2600吨玉米集港发运。这也是北大荒集团着力推动由土地经营向粮食经营、由松散型企业向集约型企业转变的缩影。

近年来，北大荒集团整合资源要素，形成利益联合机制，通过集团化运营的模式，全力推动“龙头企业+基地”“生产市场和产业终端”有机结合，加快实施粮食集团化运营。

今年秋收期间，北大荒集团继续依托联盟化合作平台，发挥“龙头企业+基地”合作模式中贸易商的优势，发展即期和远期等多种贸易形式，疏通黑龙江区域和集港转运等多条贸易路径，推动粮食集团化运营向纵深发展。“此举在全力维护保障农场基地利益的同时，为下游提供更多、更优质的农产品原料解决方案，



北大荒秋收现场 公司供图

案，从集团层面打造粮食生产、销售一条龙链条。”北大荒集团党委书记、董事长王守聪说。

今年，北大荒集团正式启动“龙垦2021”推广及自有高端稻米品牌“垦川香”打造工作。“龙垦2021”种植面积达到46万亩。北大荒农业股份承担了“龙垦2021”高端稻米品种基地建设任务。

日前，北大荒农业股份七星分公司种植户刘洪福正在忙着收获新稻。今年，刘洪福种了300亩“龙垦2021”。“虽然是新品种，但一点儿也不愁卖，因为早已有了销售订单。”刘洪福说，“选好品种、种好地，今年收成就错不了！”

今年，北大荒农业股份七星分公司落实“龙垦2021”种植面积10万亩，打造高端优质稻米基地核心区5000亩。

“我们要做好‘龙垦2021’品种秋收工作，做好与北大荒米业集团粮食交付及仓储的对接，打造从种、收到卖全过程一条龙服务链条，让种植户更安心、收益更有保障，提高高端稻米种植积极性。”北大荒农业股份农业发展部总经理暴勇说。

建设农场积极与北大荒集团及周边市场粮商沟通洽谈，按照市场规律办事，并实现种植户效益最大化。农场采取秋收现场直接销售为主、晒场销售为辅的模式，使刚收获下来的玉米早上市、早变现。

保护黑土地

粮食丰收，土地是根基。黑土地的孕育让东北地区成为我国重要的粮食主产区。黑土地也被誉为“耕地中的大熊猫”。

近年来，黑龙江省高度重视黑土地保护，开展黑土耕地保护行动，扩大黑土地保护利用试点面积，采取工程、农艺、生物等多种措施提高耕地质量，确保国家粮食安全。

北大荒集团严格遵守各项黑土地保护法规，充分发挥科技优势，加快实施有机肥替代化肥、绿色农药替代传统农药、保护性耕作替代传统翻耕等措施，更好地保护宝贵的黑土地。

今年秋收期间，北大荒集团坚持“收保并重”，一手抓秋收，一手保耕地。在北大荒农业股份友谊分公司第七管理区鲜食玉米收获地块，机械一边收获玉米棒，一边产生青贮饲料。随后，在作业完的玉米地里，两台装满肥水的车辆往来穿梭，将发酵好的有机肥水均匀地喷洒在田间，增加土地肥力。

“今年秋收过程中，分公司进一步加大了黑土地保护力度，解决养殖场粪污处理难题，逐步建立和完善有机肥闭环生态产业链，打造‘收集—处理—施用’粪污利用循环体系，推广有机肥还田利用技术，促进黑土地重回绿色和健康状态。”北大荒农业股份友谊分公司副总经理苗得雨说。

富临精工加速推进一体化战略

● 本报记者 康曦

近日，富临精工控股子公司江西升华射洪磷酸铁锂二期项目8万吨产能正式投产，一期项目6万吨产能实现升级满产。目前，富临精工磷酸铁锂总产能已突破15万吨/年。

富临精工董事长滕明波在接受中国证券报记者采访时表示：“公司持续深耕新能源产业，目前已在产能布局、技术研发等方面取得阶段性进展和成果，项目全面投产标志着公司在‘铁锂龙头、智控领军’的战略目标指引下，迈入新的发展阶段。”

规模效益凸显

江西升华旗下拥有宜春和射洪两个锂电池正极材料生产基地。其中，宜春基地磷酸铁锂年产能达1.2万吨，射洪磷酸铁锂项目一期和二期整体具备年产14万吨锂电正极材料产能。值得注意的是，射洪磷酸铁锂项目一期和二期兼容磷酸铁锂以及磷酸锰铁锂两种材料的工艺及生产能力，可满足客户和市场对磷酸盐正极材料的多元化需求。

滕明波表示，随着技术工艺的不断成熟，磷酸铁锂正极材料企业的核心竞争力主要体现在“高品质、低成本”。随着产能提升及供应链升级，公司磷酸铁锂业务还有较大的降本空间。

江西升华积累了30余项锂电正极材料专利，建立了一支国内一流的技术管理团队。目前，公司第三代磷酸铁锂产品在能量密度、比容量、电压平台、热稳定性、循环性能、一致性等方面均在国内处于领先水平，已通过宁德时代、比亚迪、蜂巢等国内头部锂电企业的认证并实现规模化供应；第四代磷酸铁锂、磷酸锰铁锂等产品也已取得阶段性成果。

江西升华总经理杜俊波表示：“公司将扎实做好锂电正极材料产业升级、产能扩建和技术创新，持续推出技术领先、适应市场需求的产品。”富临精工磷酸铁锂产品主

要定位于满足中高端汽车主机厂的需求。高工产研锂电研究所（GGII）数据显示，磷酸铁锂动力电池装机量继2021年首次超过三元动力电池后，2022年上半年装机量继续超过三元动力电池。

今年上半年，在磷酸铁锂产品量价齐升的情况下，富临精工锂电正极材料业务实现营业收入16.63亿元，同比增长1195.76%。

保障原材料供应

2016年，富临精工通过收购湖南升华科技有限公司100%股份，进入锂电正极材料行业。近年来，富临精工积极推进锂电材料上下游一体化战略。

今年2月，富临精工公告称，江西升华与宜春经开区管委会就锂电正极材料产业项目投资、锂资源开发利用及产业项目对应核心原材料锂资源保障支持，达成合作框架协议。协议约定，江西升华在宜春经开区投资年产20万吨新型高压实磷酸铁锂正极材料及配套主材一体化项目、研发中心及科技平台，预计总投资约50亿元；推进锂资源综合开发利用，包括锂矿开发项目、锂盐产能建设项目、锂电池回收再利用项目等。

富临精工与上游资源企业建立了良好的战略合作关系。在锂资源方面，今年9月，富临精工公告称，公司与赣锋锂业签署了《战略合作协议》，双方拟共同投资新建磷酸二氢锂一体化项目，技术路径为通过硫酸锂直接制备磷酸二氢锂，远期规划产能达20万吨/年。

富临精工表示，本次合作协议的签署，将有利于进一步保障公司磷酸铁锂业务上游原材料磷酸二氢锂资源供应和成本优化；以资本为纽带与锂生态企业建立持续、稳定的合作关系，对公司降低主要原材料成本有积极影响，有利于加快推进公司锂电材料上下游一体化战略，增强公司新能源磷酸铁锂业务的核心竞争能力和可持续发展能力。

多地完成第三轮集中供地出让 房企拿地积极性有所提高

● 本报记者 董添

近期，深圳、上海、武汉等地相继完成2022年第三轮集中供地出让。房企拿地积极性有所提高，不少热门地块受到追捧。

土地市场回暖

9月28日，深圳今年第三轮集中供地完成出让，6宗成交，1宗流拍，起拍价合计117.97亿元，成交价合计106亿元。深圳地铁集团成为最大买家，以60.38亿元底价拿下坪山区三宗地块。招商蛇口以底价摘得龙华区福城街道A922-0823号地块；深圳市坂田发展有限公司（信城）以封顶价3.47亿元竞得龙华区福城街道A922-0824号地块。

9月28日，苏州今年第三批集中供地收官，9宗地块总成交价127.27亿元。其中，5宗地块溢价成交，最高溢价率为9.08%。

9月27日，上海完成了今年第三轮集中供地。本轮集中供地共35宗，起拍价合计1030.4亿元，成交总价1054亿元，较上一轮成交总价增长35%。本轮轮成交面积合计357.7万平方米。成交平均楼板价为29441元/平方米。整体溢价率为2.27%。

根据克而瑞研报，上海第三轮土拍地块较为优质，房企参与积极性有所提升。

房企积极参与

武汉于9月27日完成2022年第三轮集中供地。本次土拍，民营企业参与度显著提升，参与硚口区053号及东西湖区068号两宗地块竞拍的大部分为民营企业。另外，武昌、洪山、新洲等区域的多个项目也由民企竞得。此次供地，不少知名房企有所斩获。

近期，不少上市房企公告竞得地块。华发股份公告，9月23日全资子公司太仓华曦房地产开发有限公司竞得上海市静安区中兴社区C070202单元321-01、322-09地块的国有建设用地使用权，总出让面积为5.98万平方米，规划用途为普通商品房、办公楼用地，成交总价为80.37亿元。

外高桥公告，全资子公司森航置业竞拍获得浦东新区航头镇中社区东单元（PDS1-0205）B01-15、B01-16地块的国有建设用地使用权。本次竞拍成交总价为24.06亿元。

中指研究院认为，房地产市场利好不断，一定程度上提振了房企与购房者的信心。随着土地市场逐步回暖，房企拿地的积极性有所提高。

德才股份董事长叶德才：五大战略引擎打造公司未来增长极

● 本报记者 段芳媛 见习记者 张鹏飞

“只要路标足够清晰，就不怕路远。”德才股份董事长兼总经理叶德才近日在接受中国证券报记者专访时表示。“我们明确了深耕‘新基建、新城建’领域，构筑绿色智慧型全产业链样本企业的战略定位，在聚焦主业拓展创新的同时，围绕城市更新、历史建筑保护修缮、新市政、智能系统门窗、EPC总承包等领域，打造利润新的增长极。”

全产业链独具优势

经过多年发展，德才股份从一家装饰企业成长为多轮驱动的全生命周期建筑服务企业。2021年7月，公司成功登陆资本市场。自上市以来，公司始终践行“创造绿色、智慧、美好的人居环境”企业使命，紧紧抓住“快接单、快启动、快结算、快回款”的“牛鼻子”，塑造了基于建筑全生命周期、提供精准化全流程服务的“德才模式”，在全链生态、数字技术、平台资源及市场方面形成了核心优势，构建了企业高质量发展的“护城河”。

“上市一年多来，德才股份走出一条建筑业企业独特的发展路径，并为建筑业企业进军资本市场提供了新样本。”叶德才表示，全产业链优势是公司商业模式的最大特点。

公司自成立以来，以集团为链主，陆续组建了中建联合、德才高科、中和材料、

中房设计院等重要分、子公司。“我们逐步补齐补强建筑全产业链，成为集规划设计、工程建设、装饰装修、新材料研发生产为一体，区别于传统工程建设和装修装饰企业的全生命周期建筑服务商。”叶德才介绍，全链生态的优势在于，可以为客户提供“一次委托、全程服务、成果共享”的一站式解决方案，最大程度降本增效，增加获取订单的机会。

截至目前，公司已连续16年位居山东省建筑装饰行业首位，凭借全产业链优势，持续打造了“精益德才”的品牌基石。

营收保持稳健增长

经过二十余年的技术沉淀，德才股份已成为特色鲜明的科技型现代建筑企业。叶德才告诉中国证券报记者，截至上半年末，公司拥有甲（壹）级资质27项、专利600余项，参与编制发布国家及行业标准23项，广泛应用“BIM+VR+AR”全数字设计模式，推动建筑智能化转型。

目前，公司已经形成了以青岛、北京、上海、深圳、重庆为主要营销中心，业务覆盖京津冀、长三角、珠三角和成渝四大经济圈。近年来，公司陆续与淄博、济南等地方国资平台开展深度合作，持续优化股东结构。在公司前十大股东中，国有资本占比达25.23%，混合所有制股权结构得到进一步夯实。

在建筑业整体增速放缓的背景下，公司营收结构合理，并保持稳健增长态势。

上半年，公司收入为2354亿元，同比增长5.1%；现金流量净额为3.41亿元，同比增长73.6%，回款能力持续提升；新签订单达47.21亿元，同比增长161%。上半年，公司在手订单总值达到85亿元，EPC收入同比增长166%，展现出较强的业务稳定性和综合营收的可持续性。

值得一提的是，上半年，公司新签商业地产项目占比已低于20%，公司信用及资产减值损失仅占营业收入的0.25%，显著低于业内其他头部企业，风险控制能力表现突出，居全国建筑装饰行业前列。

在叶德才看来，这正是得益于“德才模式”带来的成果。“我们充分发挥自身优势，持续深耕‘新基建、新城建’领域，稳步推进全链条改革，使得公司拥有长期向好的高质量发展预期。”

聚焦主业拓展创新

上市一年多来，叶德才带领公司对战略重新进行了梳理和思考，并制定了崭新的战略体系。公司将聚焦主业拓展创新，围绕城市更新、历史建筑保护修缮、新市政、智能系统门窗、EPC总承包五个“战略引擎”，打造利润新的增长极。

老旧小区改造是城市更新的主要方向。叶德才介绍：“2022年上半年，公司新签老旧小区改造类项目金额达到4.63亿元，同比增长94.7%。德才独有的老旧小区改造‘1+3+N’模式目前正在重庆、济南

等地复制，未来有望推向全国。”

历史建筑保护修缮是当前建筑行业的蓝海，国内持有完备古建资质的企业数量较少，而德才股份拥有古建筑工程专业承包壹级资质、文物保护修缮二级资质等。上半年，公司历史风貌建筑保护修缮类新签项目金额达2.73亿元。

新市政业务方面，公司积极布局城市桥梁、城市管廊、海绵城市、园林生态、公园绿地等领域，上半年新签项目达6.41亿元。叶德才认为，随着各地适度超前开展基础设施投资的政策逐步落地，公司在全国的新市政项目有望迎来快速增长。

智能系统门窗具备良好的隔热性，在欧洲市场渗透率较高，但国内渗透率较低，市场前景广阔。据介绍，公司是华东区域规模较大的幕墙门窗生产企业，并与青岛港、海尔、保利、华润等知名企业实现了战略合作。同时，公司计划依托优化后的募投项目，切入高端门窗ToC业务领域，打造新的利润增长点。

公司持续做大EPC总承包业务，承揽了大型公共建筑、产业园区、市政基础设施EPC项目，单项合同金额明显提高，市场布局从青岛拓展到淄博、重庆、威海等城市。上半年，公司EPC项目收入同比增长约166%。

叶德才表示，公司将依托上市平台优势，把做大做强“EPC+”业务作为未来的战略重点，将德才股份打造成为智能建造龙头企业。