

丰茂供管谢明浩：

数字化提速产业耦合 力争收入稳定增长

作为一家数字化赋能的化工及新能源产业供应链服务商，成立于2018年的新三板挂牌公司丰茂供管跑出发展“加速度”——实现年收入从数千万元到十几亿元的跃升。

大力挖掘差异化竞争潜力，提速市场扩张步伐；加码智能化和创新研发，筑牢技术护城河；积极寻找并购机会，深化产业耦合，是未来三年丰茂供管发展的“重头戏”。

近日，丰茂供管董事长、总经理谢明浩接受中国证券报记者专访时表示：“我们力争收入能够持续稳定增长；如果后续资本运作顺利，增速会进一步提高。把规模做大，相对容易，但我们更看重业务质量和现金流。”

● 本报记者 吴科任

业务不断创新演进

丰茂供管致力于通过个性化的物流供应链解决方案，提供安全、高效、环保的专业供应链综合物流服务，并基于公司完善、专业的化工物流交付能力开展化工品供应链贸易服务。

不同的是，丰茂供管不是简单从事货物装运，而是提供从供应链方案设计到落地的一站式综合服务。谢明浩举例说：“客户想把贵州磷酸卖到土耳其，但土耳其客户对磷酸的使用量不大。即使换成小船装运，海运费用也会很高。我们的解决方案：一是把贵州磷酸运到广西防城港，再从防城港把硫酸运回。通过双向对流，客户的陆运成本更便宜。二是在防城港寻求磷酸和硫酸拼船出口土耳其方向的机会。硫酸装运量大，磷酸量小，分摊到磷酸的运价会比单独装运便宜很多。这样一算，客户把磷酸销售到土耳其的综合物流成本将大幅下降，业务就能做好。”

丰茂供管的运输方式多样，且网络覆盖广。“同行也有多式联运，但我们的运输网络更大——更易组织货源，提升有效运载率，降低运营成本。总体上，公司在中国南方的市场网络开发密度比较大。单看化工能源，网络已覆盖长江以南地区，正逐步拓展长江以北地区。”谢明浩表示。

背靠供应链综合物流服务优势，丰茂供管在化工能源与新能源领域不断寻求耦合机会，创新性发展了供应链贸易业务。具体而言，丰茂供管通过深入分析市场购销需求及行业发展趋势，围绕基础化工原料的主要生产地和需求地，制定货物采购及物流存储方案后，以供应链贸易商的身份购入相关商品，利用自建供应链体系，将相关商品销售并运输至客户。这既放大了公司的产业链价值，也有力助推了业绩增长。

新兴赛道崛起 硬科技企业积极参与

上市公司“红包雨”密集落地

● 本报记者 董添

继半年报中期分红金额创下历史新高后，A股上市公司在三季报窗口继续释放分红信号。近期，圣农发展、紫金龙净、善水科技等多家上市公司陆续披露前三季度利润分配预案，拟以真金白银回馈股东。随着“一年多次分红”政策导向逐步落地，分红节奏常态化趋势受到市场关注。

从行业分布看，金融、能源、科技、医药等行业为中期分红的主力。此外，AI产业链、动力电池产业链等硬科技领域的成长型企业也开始积极参与分红，新兴赛道分红力量正在崛起。

大手笔分红受关注

Wind数据显示，截至10月22日收盘，A股共有13家上市公司对外发布三季度分红方案。三季度拟进行大手笔分红的上市公司中，多数公司前三季度营收、净利润均实现不同程度的增长。

部分公司拟分红金额占前三季度净利润比例较高。善水科技10月19日晚间发布2026年三季报。前三季度，公司实现营业收入约6.99亿元，同比增长40.08%；实现归属于上市公司股东的净利润约1.28亿元，同比增长51.77%。公司前三季度拟每10股派发现金股利3元（含税），合计派发现金股利约为6160.53万元（含税）。

一些公司第三季度单季净利润表现较为优秀。依据圣农发展三季报，2026年前三季



丰茂数智化全景解决方案，实现物流供应链全链路覆盖

公司供图

事实上，丰茂供管仍处于高速扩张阶段。公告显示，2023年至2025年及2026年上半年，公司分别实现营业收入13.08亿元、16.04亿元、19.87亿元及12.70亿元，对应归母净利润分别为3062.99万元、4011.57万元、3133.01万元及2225.85万元。截至2026年6月末，公司总资产10.79亿元，净资产4.70亿元，员工超1400人。

秉持降低产业物流成本的初心，丰茂供管不断寻求产业耦合机会，进而将业务从化工能源延伸至新能源。比如，公司将有色金属冶炼产生的副产品硫酸销售给新能源行业企业用来制造磷酸铁前驱体等，使得有色金属冶炼行业与新能源行业产生业务联系。

数字化刻在基因里

收入增长快，正是丰茂供管差异化竞争力的体现。“如果还采用传统物流运营模式，就算增长，也不一定很健康和可持续。”谢明浩表示，“公司一开始就锚定了数字化发展方向，所以不存在数字化转型过程。我们经历的过程是数字化到智能化。”

从武汉大学毕业后，软件工程专业出身的谢明浩决定去南方闯一片天地。当时，谢明浩以企业管理数字化为研究课题，接触到了化工物流，自此与物流行业结缘。

积累到一定工作经验后，谢明浩敏锐地捕捉到化工物流这一细分赛道的创业机遇，并决心用数字化手段重塑该行业重资产运营模式。“化工物流赛道有一个现象，每省基本有一家区域龙头企业，但面向全国的企业不多。因为化工物流尤为重视安全运营与调度，需要大量有经验的人员做现场管控，但企业核心团队力量有限，而且有差异化，限制了扩张。通过数字化赋能，既能实现全国的物流装备调度整齐划一，也能及时发现及改进效率与安全问题。组建集团型公司丰茂供管前，我们开展了大量数字化建设工作。”谢明浩说。

丰茂供管自主研发的“高度定制化的丰茂智慧物流系统（RMS）”实现了车辆调度智能化，在选择执行订单以及装卸货厂家的地址后，系统会快速为订单匹配符合条件的车辆，大幅减少人工干预和成本。同时，RMS还具备强大的运营数据分析能力，为管理层提供决策依据，让调度任务一目了然，也让客户能够实时追踪订单完成情况。

数字化带来的效果立竿见影。谢明浩表示：“因为有数字化底座，新公司业务拓展顺利，市场快速拓展至全国。而且，公司的数字化管理与运营模式易推广和易复制给并购对象。并购对象对企业文化的认同需要较长时间，但管理模式的同步会很快。”

丰茂供管的核心宗旨是机器管理机器，人员负责创新，进而追求流程的全自动化管理。“目前公司90%以上的运营工作已实现数字化。其中，70%以上工作为机器管机器，即自主决策。”谢明浩说，“希望到2028年公司的智能化水平超过80%。

更大增长空间可期

“未来一段时期，快速扩张是公司发展的重心，市占率仍将是公司的第一考核指标。比较确定的是，随着公司规模持续扩大及智能化水平提升，固定成本的摊销会越来越低，潜在的利润增长空间有望进一步被打开。”谢明浩表示。

物流行业讲究“重去重回”，即重物运过去，返程时能载回重物，以此提高有效运载率。谢明浩说：“进入新市场时，初期只能解决A到B的运送，B回A的运送没着落，所以会面临一定的亏损风险。一旦来回的货源逐渐匹配，自然会把成本降低，并产生利润。目前公司虽然处于行业头部水平，但在整体回货率方面还有很大的提升空间。”

除了完成长江以北地区的网络布局，丰茂供管出海步伐亦在加快。谢明浩表示：“未来三年，我们会重点考虑在东南亚建立物流供应链服务体系，助力中资企业‘出海’的同时，我们也会积极拓展海外不同地区客户。”

充足的运力池，给了丰茂供管延揽客户的底气。谢明浩表示：“这让公司运营能力具备了弹性，能更好应对客户需求‘洪峰’。遇到逢年过节，考虑到安全问题，大量化工货物会暂时存放在工厂。一旦需求集中释放，而短时间内又难调度到大量专业设备，十分考验企业的运力池。”

据丰茂供管披露的《公开转让说明书》，公司自营运输设备超过1000辆（包括牵引车、挂车），特种车辆保有总量位居行业第一梯队。同时，公司目前可使用的用来储存硫酸、液碱等化学品的储罐总容量近10万立方米，主要分布在钦州港、防城港、莆田港的3个稀缺危化品码头，另有葫芦岛港2万立方米的储罐在建。

谢明浩对未来分到更大的市场蛋糕充满信心。他表示：“依托产值数万亿元的国内化工赛道，以及以储能、动力电池为代表的新能源赛道高速增长，公司的成长天花板很高。除了赛道本身价值，其中可挖掘的细分增量市场机会不少。同时，相比大量的‘小散弱’竞争对手，数字化引领的公司差异化竞争优势会进一步强化。”

行业维持高景气 船企生产交付忙

● 本报记者 李媛媛

工信部最新数据显示，今年前三季度，全国造船完工量同比增长50.7%。国产第二艘大型邮轮“爱达·花城号”即将建成交付、全球最大27.1万立方米LNG船在我国开工建造……船舶行业维持高景气，带动产业链订单饱满，上市公司业绩走强。

日前，中国证券报记者实地走访多家船厂及产业链企业获悉，由于订单量大，部分企业加码扩产。有船企负责人对记者表示，受老旧船只到期淘汰、双碳减排要求等因素共同作用，预计中长期造船需求持续向好，对本轮高景气持续到2030年保持乐观。

订单充裕

在天津防务旗下江苏大津重工有限公司（简称“大津重工”）的扬中基地码头，一艘通体绿色的5200吨多用途散货船已签约交付，正停靠在码头等待离港。码头边，另外两艘船正在进行舾装作业，不远处的船台上，三艘在建船舶分别处于不同建造阶段，焊接、合拢、油漆等工序交错推进；分段切割车间与总组场地上机器轰鸣……这一幕是中国证券报记者日前在大津重工基地一线看到的忙碌生产景象。

10月22日，中国证券报记者从大津重工获悉，除上还要交付的船外，公司计划11月交付1艘1064TEU集装箱船和2艘5200吨多用途船，12月中旬交付1艘5900吨多用途船。

“我们生产建造的6000吨以下多用途船，在国际市场已形成良好的口碑和影响力，船东下单意愿也非常强烈。”天津防务大津重工副总经理徐文凤对中国证券报记者表示。

徐文凤表示，大津重工作为天津防务船海产品建造主体，目前拥有4个建造基地和1个配套基地，共拥有7个船台、船坞，有6个正在使用，整体订单充裕，交付排期至2029年第四季度。

山东一家造船厂负责人对记者表示：“公司目前手持订单已超过100艘，尤其是新能源订单占比高，整体交付已经排至2030年甚至2031年。”

零部件配套企业订单同步增长。上海衡拓船舶设备有限公司总经理白韬光表示，衡拓船舶HTG系列减扭陀螺装置，近年来在小型船艇中的应用越来越广泛。“目前生产任务已经排到2年后。”白韬光指着地上即将发运的箱子对记者表示。

抢抓市场机遇

工信部数据显示，今年上半年，我国造船三大指标全面增长，国际市场份额保持全球领先。

“2026年上半年，新造船市场表现强劲，全球新船订单规模创下历史同期最高水平，新接订单持续增长、新船交付节奏不断提速、新船价格保持高位运行，船厂订单排至2029年-2030年，手持订单覆盖超4年。”一位业内人士表示。

面对本轮周期机遇，相关公司正加快扩产，多举措提升建造效率。

天津防务此前发布定增预案，拟募集资金投向高端绿色船舶扩产及智造升级项目等。

国航远洋此前披露定增草案，募集资金主要用于建造3艘LR2型远程运输油轮和3艘多用途重吊船。

国航远洋表示，上述6艘新建船投运后，公司将在现有干散货主业基础上，新增具备穿越周期能力的能源运输和多用途远洋运输业务线，有效对冲单一干散货航运板块的周期波动，全面提升船队整体抗风险能力与盈利稳定性。

中国船舶表示，公司充分发挥批量化、节拍化生产优势，持续加大造船数智化投入力度，提升船舶吊钩吊装能力、投产智能产线等，加强船舶建造精益管理，推动生产效率提升。

“当前新造船市场表现强劲，公司在手订单饱满，将高质量抓好经营接单和生产交付。”中国船舶表示。

业绩走强

船舶行业的高景气也在上市公司的业绩中得到充分验证。今年上半年，中国船舶实现营业收入915.3亿元，同比增长26.01%；归母净利润为99.54亿元，同比增长163.51%。

松发股份上半年实现营业收入235.04亿元，同比增长251.87%；归母净利润为36.09亿元，同比增长457.67%。仅今年上半年，松发股份新承接船舶订单207艘，远超2025年全年115艘承揽总量，订单结构同步优化，实现“集、散、油、气”全谱系均衡突破。

与此同时，面对国际航运减碳要求趋严，绿色低碳船舶正成为我国造船业转型升级的重要方向。天津防务相关负责人表示，绿色智能是当前船舶发展的趋势，公司新能源板块积极布局甲醇、氨、氢及电池等替代能源船舶相关技术，持续推进相关船型研发，新船型相关业务的营收及订单占比逐年增加。

在徐文凤看来，目前，中国的造船三大指标已经连续多年全球第一，结合BDI指数（波罗的海干散货指数）、国际航运市场行情、船东的下单意愿综合分析，对船市高位持续至2030年比较乐观。