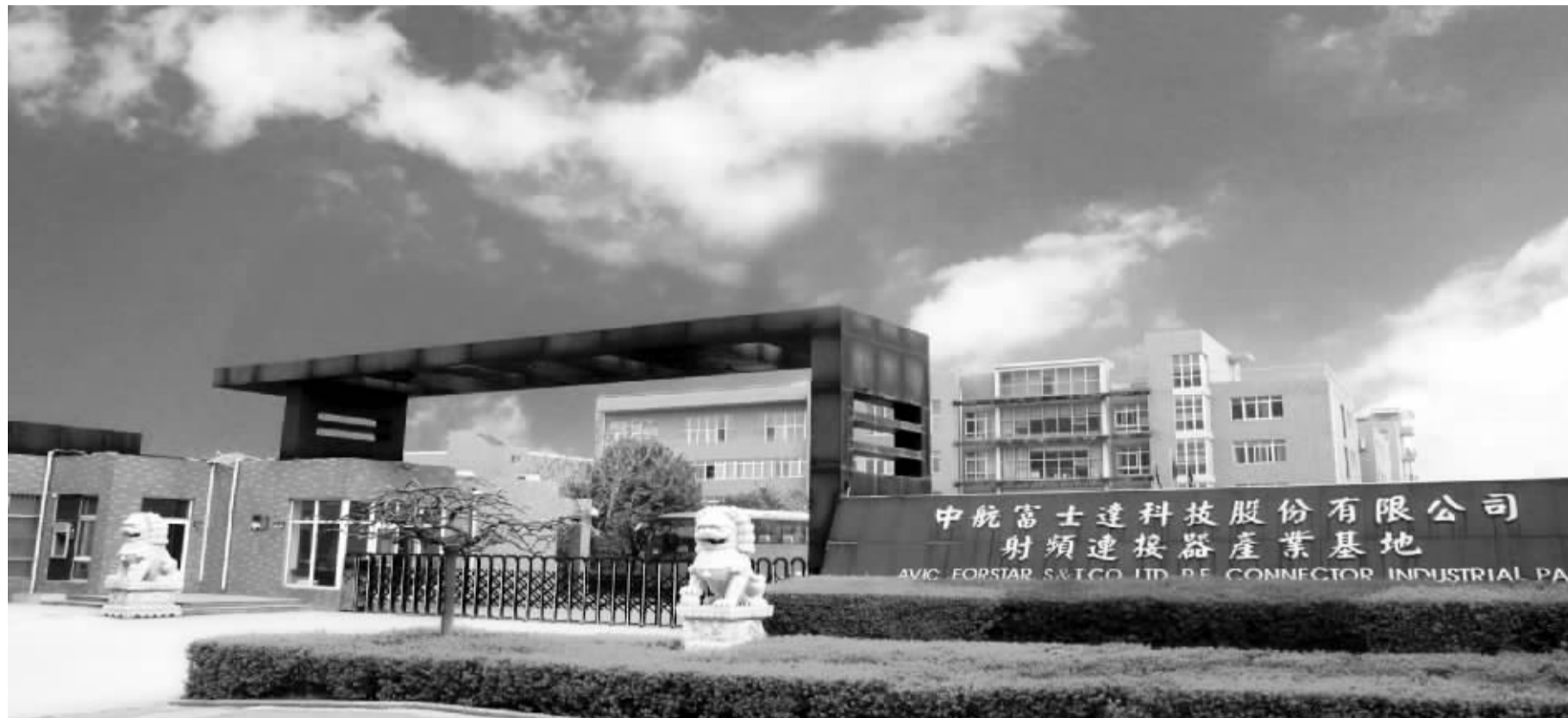


走进专精特新“小巨人”企业

富士达：坚守创新本源 抢占“智造”高地



公司供图

小小的一个连接器，却构筑了通信领域的基础，从基站建设到防务装备都有它的身影。富士达已深耕射频连接器这一细分领域长达20多年。

近日，中国证券报记者来到位于西安高新区锦业路的富士达厂区。在厂区门口，工人们驾驶着叉车来回忙碌着，将打包好的产品装车，即将送往客户手中。据了解，这种繁忙的景象已经持续多时，目前公司已经满负荷运转。

据富士达总经理武向文介绍，公司募投的新产业基地项目一期建设已基本完成，计划在年底实施搬迁，新厂区将解决目前困扰公司的产能问题。凭借优良业绩，2020年7月，富士达成为全国首批、陕西省首家新三板精选层企业。2021年11月15日，正式平移至北京证券交易所，成为上市公司。

● 本报记者 何昱璞

永葆创新源动力

1998年，郭建雄、武向文等5人筹措2万元，租了一间民房，开启了创业之路。即便起步艰难，但富士达高标准要求自己，瞄准国际市场，苦练内功，立志做一流的企业，提出了“创国货第一品牌，与国际名牌一比高低”的宏伟目标。

据武向文介绍，目前公司主导、参与制定了11项IEC国际标准，是我国射频连接器行业拥有IEC国际标准最多的企业。

2007年，富士达作为第一起草单位，与中国电子标准化研究所共同起草制定

了国际IEC标准，这是我国射频连接器行业发布的第一项IEC国际标准，也是亚洲地区连接器第一项IEC标准。谈及此，武向文颇显自豪，这一国际标准的发布，也象征着国内连接器行业在国际舞台上有了话语权。

在武向文看来，创新是企业的立命之本，即便在创业初期，富士达也保持高比例的研发投入，购置了先进的20GHz矢量网络分析仪和电磁场仿真软件，补齐了仿真、测试及优化能力，提高了高端产品开发能力。

深耕三大市场

近年来，富士达业绩稳步提升，营业收入由2018年的3.93亿元增长至2020年的5.41亿元，对应净利润也由2018年的2120万元增长至2020年的6848万元。2021年前三季度，公司实现营收4.52亿元，同比增长15.46%；实现归母净利润7284.88万元，同比增长54%。业绩迅速增长背后源于通信和防务市场需求的爆发。

据武向文介绍，目前军工、民用通信和国际市场是公司主要的三大市场，主要客户涵盖了华为、RFS等全球知名通信设备

厂商以及中国航天科技集团、中国电子科技集团等央企集团下属企业或科研院所。对今年军工防务领域的需求大增，武向文表示，公司早在2013年就已布局军工领域，并参与多个预研项目。

多年来，公司擅长未雨绸缪，长期布局。在通信领域，富士达与华为的合作可以追溯到1999年，长期的跟踪也使得富士达与客户共同成长，并帮助客户解决痛点。而与华为、中兴等国内知名企业合作，也让富士达在军民用通讯领域

迎来发展新阶段

随着订单爆发式增长，2020年富士达产能利用率达到饱和，连接器和电缆组件的产能利用率分别为106.3%和103.1%，产能提升迫在眉睫。在精选层挂牌后，公司将募集资金投向了新产业基地的建设工作，解决目前困扰公司的产能问题。

目前，5G网络在全球范围内正在加速发展，富士达也将充分受益。在武向文

看来，万物互联时代的到来，富士达将迎来发展的最好机遇。

安信证券研报表示，随着研发能力和生产能力的提高，公司在保持通信市场领先优势的同时，预计将进一步拓展在航空航天、轨道交通、计算机网络设备、医疗设备等市场的消费群体。随着公司产能的释放，将会增厚公司业绩。

北交所设立后，富士达正式成为北

“围绕技术创新的主线，目前富士达也成为国内该行业的领军企业。我们现在研发人员有一百多人，申报200余项专利。”武向文表示，现在富士达也已经从射频连接器的制造商变成综合互联方案的提供商。基于强大的创新力，2020年富士达也进入国家工信部专精特新“小巨人”企业名录。

据悉，目前富士达已掌握了射频同轴连接器设计、制造核心技术，积累了丰富的电连接器特别是微型连接器的生产技术经验。

奠定了坚实的基础。

由于应用领域、客户群体的差异，客户需求也不尽相同，这对富士达生产管理流程提出了更高要求。谈及产品定制化趋势，武向文表示，公司会对产品进行梳理，进一步提升标准化体系，降低定制化生产管理的难度，力求在复杂需求条件下，使客户需求和企业柔性生产之间达到完美平衡。

武向文表示，未来公司也将继续深挖三大市场发展潜力，做好研判跟踪工作。

交易所上市公司。展望未来，武向文表示，北交所的设立为公司发展提供了新的契机。公司将一如既往地以文化为引领，依托研发优势，紧紧抓住国家新基建与军工发展的有利契机，推动我国射频连接器行业的技术进步，跻身射频连接器行业国际知名品牌行列，在高速成长的行业环境中努力实现高质量、跨越式的发展。

分拆上市 参股投资
多家A股公司
抢抓北交所开市机遇

● 本报记者 于蒙蒙

11月15日，北京证券交易所（简称“北交所”）开市交易，首批81家公司见证这一历史时刻。中国证券报记者注意到，一些A股上市公司或是首批北交所上市公司的股东，或为证券金融企业和合格投资者参与北交所相关业务。此外，北交所开市也极大振奋了市场信心，南钢股份当天便提出“报名参与”，公司披露拟将其控股子公司钢宝股份分拆至北交所上市。

筹划分拆上市

钢宝股份成立于2010年10月，并于2015年12月在新三板挂牌。公司成立以来，专注于钢铁产品中厚板现货零售市场，进而进行产业链延伸和价值挖掘，充分利用互联网平台，开展网上现货零售、个性化定制、加工、配送、仓储、物流、供应链服务、技术指导、产业信息、数据等服务，已经成为具有一定影响力的专业化垂直电子商务平台。截至2020年末，公司中厚板材经营业绩已稳居华东地区前列，也是国内竞争力较强的钢铁电商。

财报显示，钢宝股份2019年、2020年、2021年上半年营收分别为56.21亿元、66.09亿元、49.17亿元，同期归母净利润分别为6576.21万元、8132.65万元、6962.31万元。公司业务分为网上零售、定制配送、再生资源、云仓储服务，主要收入来自于前两项业务。

股权方面，南钢股份直接及间接持有钢宝股份72.92%股权，实控人为郭广昌。公司称，本次分拆完成后，南钢股份股权结构不会发生变化，且仍拥有对钢宝股份的控股权。

南钢股份表示，本次分拆完成后，钢宝股份的财务状况和盈利能力仍将反映在公司的合并报表中。尽管本次分拆将导致公司持有钢宝股份的权益被摊薄，但是通过本次分拆，钢宝股份的投融资能力及市场竞争力将得到显著提升，资本实力得到增强。钢宝股份可以通过资本市场做大做强，发展与创新将进一步提速，进而有助于提升公司未来的整体盈利水平。

提供技术支持

北交所的设立开市，离不开金融科技企业的助力。中国证券报记者从恒生电子方面获悉，该公司为金融机构首日业务平稳运行提供了相关系统的技术支持与保障。

北交所9月17日发布《北京证券交易所投资者适当性管理办法（试行）》后，为更快速地满足市场需求，恒生电子建立了“产品部-测试部-维护部”三位一体的保障体系，以专项小组的形式部署方案，协助券商快速改造IT系统以满足监管要求。

具体来看，恒生电子协助相关金融机构完善开户、交易前端以及中后台交易清算改造，支撑北交所业务板块分类展示、投资者教育、合格投资者权限开通、通用的交易界面和便捷入口，实现前、中、后台一体化改造方案落地，保障证券金融企业和合格投资者参与北交所业务。

同时，恒生电子旗下的恒生聚源北交所数据改造方案同步出炉，全面兼容北交所各项新规，助力金融机构低成本、高效率地开展北交所业务。整体方案共涉及数据表近160张，覆盖行情、股本、财务、股东、发行、分红等模块，同时推出新股申购、投顾服务等产品组件，满足金融机构在财富管理、投研风控等场景的数据应用。

恒生电子表示，虽然目前北交所准入规则、发行制度、交易规则等方面基本平移精选层相关制度，但考虑到北交所未来的市场空间和角色定位（且已出现相较股转系统的特色业务，如北交所盘后固定价格交易），为支持后续北交所业务顺利开展，恒生电子对交易、风控、营销服务、前端等进行了全面改造，形成了前中后一体化解决方案，做到提前布局、快速应对未来北交所规则优化带来的调整。

有望通过参投受益

中国证券报记者梳理发现，目前北交所首批上市公司中，众多A股上市公司以直接或者间接的方式参与投资，类型包括母子公司、上下游伙伴、财务投资等，券商背景股东也占据多席。

电广传媒算是其中的佼佼者，公司旗下达晨投资的丰光精密和生物谷作为精选层“存量”双双首批登陆北交所。公开资料显示，丰光精密主营业务以精密机械加工、压铸制造为核心技术并致力于高端装备制造、高速列车/轨道交通、汽车、工业自动化等行业提供核心零部件；生物谷药业是集灯盏花系列药品的研究、开发、生产、销售为一体的高科技制药企业，被誉为中成药“小巨人”。

截至目前，达晨投资累计有96家投资企业在新三板挂牌，“专精特新”项目也储备丰厚。据了解，达晨有62家投资企业入选工信部“专精特新”名单，累计投资超过25亿元，逾半数项目投资占比超过5%，主要分布在智能制造及节能环保、医疗健康、军工、软件及信息技术和大消费与企业服务等行业。

电广传媒董秘谭北京表示，达晨投资布局的行业，大多属于科创板和创业板重点支持的领域，也与北交所重点关注的方向不谋而合。“专精特新”企业预计将带来丰厚的投资回报，公司后续将推动符合条件的企业积极筹备在北交所上市，进一步扩大投资收益。

需求减少叠加成本下降 多地水泥价格大幅回落

● 本报记者 董添

机构数据显示，近期，全国水泥价格出现较为明显的下降。其中，湖北、宁夏领跌，与10月底最高点相比，跌幅接近100元/吨。业内人士表示，水泥价格下跌一方面和淡季需求快速下滑、销售压力逐渐增大有关；另一方面与以煤炭为代表的原材料价格回落，成本下降有关。

降价范围扩大

“从全国范围来看，水泥价格大范围下降主要和下游需求不及预期、煤炭价格走低有关。”百川盈孚水泥行业分析师李佳音对中国证券报记者表示，“北方地区中，宁夏降幅较大，近期跌幅达到70元/吨至80元/吨；南方地区中，湖北、广东、广西跌幅居前。其原因主要是，目前各地已进入施工淡季，下游施工方对水泥的需求量与旺季相比有一定的差距，而水泥库存周期较短，水泥厂商为了在保质期内实现销售，降价促销的情况比较多。另外，近期煤炭价格降幅较大，成本支撑作用减弱。”

从需求端看，中国水泥网分析认为，北方地区受到降温及雨雪天气影响，户外施工减



视觉中国图片

少，需求快速下滑。南方市场需求也明显不如往年同期。全国范围看，除川渝地区水泥价格坚挺外，其余地区中一些省份水泥价格有承压下跌趋势。

中国水泥协会副秘书长、数字水泥网总裁陈柏林对中国证券报记者表示，目前，

全国水泥均价为610元/吨，相比年内高点下降了20元/吨左右，很多地区煤炭价格成本压力尚未完全消化，价格仍然虚高。最近几天，多地水泥价格出现快速下降，福建、河南、湖北、云南和陕西等地周降幅在20元/吨至50元/吨不等。湖北地区近期降幅较

大，与10月底的700多元/吨相比，跌幅接近100元/吨。

后市仍将下跌

针对未来水泥价格的走势，业内人士表示，四季度虽然是水泥行业的传统旺季，但量价齐跌是行业的整体趋势。预计从现在一直到明年3、4月，水泥价格将至少再下降50元/吨。

“预计煤炭价格浮动将是影响水泥价格短期波动的最大因素。”李佳音对中国证券报记者表示，“煤炭价格每变动100元/吨，水泥价格将相应波动10元/吨。南方地区水泥厂受煤炭价格影响更大，因此预计未来波动性也会强于北方地区。”

长城证券研报显示，国家对煤炭供应提出增产保供要求，抑制煤价持续增长。根据水泥地埋统计，10月20日煤价摸高2593元/吨后开始回落，截至11月11日，回落到1100元/吨，不到一个月下跌1493元/吨，下跌幅度为57.6%，回到7月水平。全国水泥均价回落幅度约为28元/吨，下跌幅度低于煤炭价格。从区域看，华南、长三角、川渝、两湖水泥价格仍保持在600元/吨以上，预计11月水泥价格将出现较大跌幅。