

英方软件董事长胡军擎： 做好“数据工匠” 助力数字经济发展



“数据产生价值的前提是保证数据安全，而数据安全涉及到的核心技术就是数据复制。”英方软件董事长胡军擎在接受中国证券报记者专访时表示，英方软件通过十年如一日的潜心钻研、技术攻关，数据复制软件产品在功能和性能上达到国际领先水平，且在国产化适配、售后服务等方面优势突出。

●本报记者 倪锐

深耕数据复制领域

英方软件成立于2011年，当时国外大型企业仍占据数据备份与恢复市场的主导地位。工程师出身的胡军擎敏锐意识到数据存储领域是未来发展重点，决心打造一款中国人自己的数据复制软件。

“创业初期，在缺设备、缺人才的情况下，我们团队沉下心来，逐一突破关键技术节点。搞技术攻关必须‘板凳甘坐十年冷’，因为关键的技术买不来，也不会轻易就能突破。”胡军擎说。

凭借着这份匠人精神，英方软件研发团队持续进行研发投入和技术积累，相继攻克了动态文件字节级、数据库语义级和卷层级三大核心底层复制技术，并结合对国内用户需求的深度理解，形成了“容灾、备份、大数据、云灾备”四大产品线、近30款标准化产品。

胡军擎介绍，公司产品具有实时性高、稳定性强、可靠安全等特点，这归功于从底层源代码进行研发的核心技术。此外，经过多年的更新迭代，英方软件在复制效率、复制颗粒度、对生产系统的影响等多个指标上具有突出优势，形成了较高的技术壁垒。

招股书显示，近年来，英方软件研发投入仍在不断加大。2019年至2021年以及2022年上半年，公司研发投入占营业收入的比例分别为31.90%、

32.08%、35.45%和55.06%。随着研发投入持续加大，研发投入带来的产出也明显提升，根据招股书，经测算，2022年英方软件的营业收入约为1.96亿元至2.14亿元，同比增长22.90%至34.23%；归属于母公司所有者的净利润约为3435.25万元至4848.69万元，同比增长1.27%至42.94%。

稳步提高市占率

过硬的技术和产品为英方软件带来了涵盖金融、政务、医疗、制造、教育等多领域客户，且随着国产软件、进口替代等需求的激增，数据要素市场潜力巨大。

IDC数据显示，英方软件在2021年国内数据复制与保护的纯软件市场排名第三，市占率为10.2%，仅次于Veritas、Dell Technologies（市占率分别为16.0%、13.1%），在国产第三方数据复制软件企业中排名第一。

回忆起最初的市场拓展，胡军擎告诉记者，“创业初期，公司产品缺乏知名度，原始客户都是通过一家家敲门敲来的。我们为他们提供三个月、半年甚至一年的免费试用期，在试用过程中，他们发现原来国产软件品质不输进口，价格更合适，还有更完善、更优质的售后服务，从而选择我们。”

值得一提的是，英方软件最先突破的是金融行业，尤其是券商领域。胡军擎透露，“目前已有85%的券商是英方软件的客户。之所以选择以金融行业为突破口，是基于打造标杆客户的考量。能被对数据备份实时性、一致性、完整性要求极高的金融行业认可，相信所有行业都会认可我们。”

目前，公司在金融领域建立了较强的竞争优势，已为众多境内证券公司及银行、保险公司、基金公司、资产管理公司提供数据复制相关软件产品或服务，代表客户包括工商银行、上海清算所、海通证券等。此外，公司的产品还广泛应用于党

政机关、电力行业等，客户包括环境保护部环境工程评估中心、江苏省大数据管理中心、国家电网等。

打破数据孤岛

近年来，国内数字经济蓬勃发展，各行业数字化转型升级进度加快，数据安全和业务连续性作为数字经济发展的重要基础，得到越来越多的重视。

根据IDC统计，我国2021年灾备市场规模为6.01亿美元，其中纯软件和一体机市场分别为2.35亿美元和3.66亿美元。IDC预测，我国2026年灾备市场规模将达到12.2亿美元，其中纯软件市场规模将达到5.1亿美元。

胡军擎表示，未来，英方软件将坚定地围绕数据复制技术进行自主创新、产品迭代，加速国产软件在核心领域的应用，打破国外产品在数据复制领域的垄断。此外，公司将积极引进经验丰富的国际专业人才，打造国际化运营团队，优化与国际接轨的知识产权管理机制，推动中国数据复制产品方案走向海外市场。

企业数字化转型发展是以大数据作为基础，走出数据孤岛，实现业务系统间数据流通成为制约行业发展的一大瓶颈。

为了解决数据孤岛问题，英方软件基于自主可控的数据库语义级复制技术，研发了数据流复制管理软件。该软件在基本不影响生产系统性能的前提下，可将来源广、异构程度高的各类源端数据，实时传输至多种类型的目标端，打破数据孤岛，保证数据的完整性、可靠性。目前，该方案已在金融领域有多个案例成功落地，如海通证券、中信建投证券、富国基金等金融机构。

“我们致力于打破数据孤岛，打造一个安全可靠、互联互通、即时可用的实时数据交互环境，让数据赋能用户业务增长。”胡军擎表示。

北交所年报季开启 康普化学和富士达拔得头筹

●本报记者 吴科任

3月15日晚，北交所上市公司康普化学和富士达发布2022年年度报告，正式拉开今年北交所公司年报季大幕。两家公司业绩表现不俗，前者盈利增幅逾一倍，后者盈利增超四成。

富士达拟向全体股东每10股派发现金红利3元（含税），共预计派发现金红利5631.84万元。康普化学董事会暂不考虑进行2022年度权益分派。

新增重要客户

康普化学主要从事铜萃取剂、新能源电池金属萃取剂及其他特种表面活性剂的研发、生产和销售，是重庆市专精特新“小巨人”企业。2022年，公司实现营业收入3.50亿元，同比增长55.44%；归母净利润为1.04亿元，同比增长104.22%；毛利率为38.57%，同比增加3.64个百分点。

康普化学表示，业绩增长的原因是新增了重要客户，订单大幅增加；同时上调了部分产品价格，抵消了原材料价格上涨带来的压力，加上汇率上升，使得销售收入大幅增长。此外，公司采用连续精馏等新工艺，突破产量瓶颈，进而降低了制造成本。

公告显示，康普化学去年与上海董禾商贸有限公司签订了重大产品销售合同，该合同的签订对公司的业务发展具有重大战略意义，对公司的经营业绩、市场拓展及品牌效应产生了积极影响。

通过加强研发，推动盈利能力提升。2022年，康普化学研发费用为1146.36万元，同比增长44.54%，主要系增加了研发项目，加大了研发人员物资的投入。

值得一提的是，2022年底，康普化学存货余额达到1.16亿元，较期初增长50.55%，公司是因为生产根据现有订单进行备货，引起原材料、半成品、产成品增加。

退出钢铁行业 复星系拟135.8亿元清仓南京钢联股权

●本报记者 乔翔

5个月后，备受市场关注的南京钢联股权出售一事有了最新进展。3月14日深夜，复星国际在港交所发布公告，与沙钢集团及沙钢投资正式签署关于南京钢联股份控股股东南京钢联60%股权转让的协议，总交易金额为135.8亿元。转让完成后，复星方面将不再持有南京钢联任何股权。

值得注意的是，除此次转让南京钢联股权外，2023年1月，复星系宣布转让其所持钢企天津建龙等4家旗下公司股权，转让总价达67亿元。这意味着，完成南京钢联和建龙系股权转让后，复星系将完全退出钢铁行业。复星管理层曾多次表示，复星持续推动“瘦身健体”、聚焦主业战略，未来将聚焦家庭消费赛道，以获得更有价值的成长。

出售事项达成协议

时隔5个月，复星国际出售南京钢联60%股权交易的最新进展终于披露。

复星国际3月14日深夜公告，沙钢集团及沙钢投资（买方）与复星高科、复星产投及复星工发（卖方，均系复星国际附属公司）签订股权转让协议，卖方拟以135.8亿元的价格合计出售南京钢联60%股权。

同日，南钢股份在公告中也透露，复星方面向南京钢联另一股东南钢集团发出《优先购买权通知函》。根据《公司法》等相关规定，南钢集团须自接到书面通知之日起三十日内答复是否行使优先购买权。根据《上市公司收购管理办法》相关规定，上述南京钢联控制权转让交易可能涉及南钢股份实际控制人变更并触及收购人的全面要约收购义务。

“对复星而言，这一不确定性对此次股权转让交易并无实质性影响，如果南钢集团行使优先权，需按照同等条件与复星签订股权转让协议。”复星国际表示，将依据相关协议、相关法律法规，按照市场规则，推进该项目顺利完成。

大额分红冲抵交易总价

回溯公告，复星国际在2022年10月公告转让南京钢联60%股份时透露，该笔交易的潜在交易金额不超过160亿元。

新增产能释放在即。康普化学募投项目技术研究院完成过户并开始建设，预计今年完成；年产2万吨特种表面活性剂项目建设取得重要进展，预计今年第三季度完成建设。

积极扩充产能

报告期内，富士达实现营业收入8.08亿元，同比增长34.02%；归母净利润为1.43亿元，同比增长40.10%；扣非净利润为1.32亿元，同比增长64.94%；毛利率为39.41%，同比增加1.93个百分点。主要系公司把握市场机遇，持续深耕防务领域，大力拓展通讯领域，实现防务、通讯及国际市场均衡发展，同时积极扩充产能，推动收入规模快速增长。

富士达主营业务为射频同轴连接器、射频同轴电缆组件、射频电缆等产品的研发、生产和销售，2021年获评国家级专精特新“小巨人”企业称号。公司产品广泛应用于通信、防务、航空航天等领域，并出口至欧洲、东南亚、韩国、新加坡等多个国家和地区。主要客户包括华为、RFS等全球知名通信设备厂商以及中国电子科技集团、中国航天科技集团、中国航天科工集团等国内大型集团下属企业或科研院所等。

报告期内，富士达持续推进中航富士达产业基地项目、高性能电缆产业化项目以及其他技术改造项目的投入，为公司生产经营实力壮大、效益提升起到积极作用。研发投入为6446.96万元，同比增长31.65%，主要是强化技术引领，深入开展基础和前沿技术研究，5G通信项目、宇航用连接器等多个重点项目取得突破进展。

截至目前，富士达共发布13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。去年，公司通过国家知识产权示范企业复评，获得隐形冠军企业创新提升项目支持。

前后差值从何而来？对此，南钢股份在公告中给予了解释。公告显示，作为本次交易的条件之一，沙钢集团拟向复星产投提供借款10亿元。同时，南京钢联已于2022年12月31日向其全体股东分配利润30亿元，其中南钢集团、复星高科、复星产投、复星工发获分配的利润分别为12亿元、9亿元、6亿元、3亿元。

换言之，复星方面共获得18亿元分红金额，相应抵消了一部分交易金额。“本次公告的交易金额为135.8亿元，加上18亿元分红，实际上本次交易总价为153.8亿元，跟去年10月的公告数字基本相符。”有接近复星国际的相关人士向记者表示。

除此之外，作为完成前述股权转让协议的相关先决条件之一，复星高科收购南钢股份持有万盛股份股权的相关事项安排也一并披露。据悉，复星高科拟通过现金支付的方式受让南钢股份持有的万盛股份29.5645%股权，收购代价为26.5亿元。交易完成后，万盛股份控股股东将由南钢股份变更为复星高科，实际控制人仍为郭广昌。

“瘦身健体”持续推进

2022年以来，复星系持续退出多个非核心资产。除此次转让南京钢联股权外，2023年1月，复星系宣布转让其所持钢企天津建龙等4家旗下公司股权，转让总价达67亿元。

彼时公告显示，复星工发拟向建龙重工出售天津建龙25.7033%股权、建龙控股26.6667%股权、北方建龙26.6667%股权。同时复星国际拟向Camdragon Investment出售简舟控股26.6667%股权，合计交易对价为67亿元。出售事项完成后，复星工发不再持有天津建龙、建龙控股及北方建龙的任何股权；复星国际不再持有简舟控股的任何股权。

完成南京钢联和建龙系股权转让后，复星系将完全退出钢铁行业。复星国际在前述公告中称，出售事项有利于把更多资源聚焦于重点发展战略及重点项目。

复星管理层也曾多次表示，复星持续推动“瘦身健体”，聚焦主业战略，未来将聚焦家庭消费赛道，以获得更有价值的成长。市场分析人士表示，此次南京钢联股权转让交易顺利推进，也显示复星主业聚焦战略获得市场认可。

加码布局市内免税店

中国中免拟以12.28亿元参与中出服增资

●本报记者 于蒙蒙

中国中免近日公告披露，公司董事会审议同意公司以非公开协议方式出资12.28亿元参与中国出国人员服务有限公司（简称“中出服”）的增资。本次交易完成后，公司将持有中出服49%的股权，不将其纳入公司合并报表范围。中出服是全国性市内免税运营商，业内人士认为，若本次交易完成，中国中免有望借力中出服强化在市内免税竞争中的话语权。

拥有众多市内免税店

中出服成立于1983年，是经国务院批准的中国首家全国性免税品经营企业，隶属于国药集团旗下的国药国际。资料显示，中出服已实现涵盖离岛免税、口岸免税、境外免税在内的全业态免税业务，拥有29个免税项目，国内遍布北京、上海、杭州、南京、重庆、三亚、大连、青岛、哈尔滨、郑州、南昌、合肥、昆明、贵阳等地区，并在日本、迪拜设立海外免税店。其中，已在12城设市内免税店，同时布局三亚离岛免税店。

相比之下，中国中免在市内免税店方面略显逊色。中国中免已在北京、上海、青岛、大连、厦门、哈尔滨设立了市内免税店（前五个门店针对出境外国人，哈尔滨店针对回国中国人）。

尽管拥有较多优势门店和牌照，但中出服此前由于销售规模较小，品牌引进困难，导致整体营收较少，成本较高。

中国中免此番增资有望实现互补。东吴证券认为，增资一方面为中国中免未来市内店牌照全布局增添了重要筹码。中国中免旗下有外国游客出境市内免税店，中出服有国人归国市内免税店，很好地补充了中国中免的市内店布局。另一方面预计会实现供应链整合。中出服可直接从中国中免采购部分有进价优势的商品，扩充精品品类，为之后的市内免税



中出服位于北京前门大街的市内免税店

本报记者 于蒙蒙 摄

政策做准备。从央企聚焦主业等维度，业内人士分析，中国中免未来也不排除进一步整合中出服。

市场规模或达千亿

中国中免增资中出服的背后，看中的是市内免税店市场前景。

目前，市内免税店以服务出境境外人士及归国居民为主。其中，出境境外人士的市内免税消费不限额，设置机场离境提货点；归国居民免税政策规定选购额度（5000元）和时间限制（入境180天以内），市内免税店现场可提货。

市场规模方面，根据弗若斯特沙利文统计，2017年-2021年中国市内免税店销售规模增长幅度大，但总体基数小、规模有限。市内免税店规模由2017年的1亿元增至2021年的6亿元，4年复合增长率为57%。但高速增长是由于低基数，实际规模占中国免税销售

市场的比例仍较小。市内免税店当前市场规模小主要是受限于当前政策下的消费场景及地域分布。

不过这一现状正迎来改善契机。2020年2月28日，《关于促进消费扩容提质加快形成强大国内市场的实施意见》提出，科学确定免税业功能定位，坚持服务境外人士和我出境居民并重，加强对免税业发展的统筹规划，健全免税业政策体系。根据居民收入水平提高和消费升级情况，适时研究调整免税限额和免税品种类。此后，完善市内免税店政策的提法在“十四五”规划中作为促消费举措体现。市场人士判断，“十四五”期间，相关政策落地可期。

此外，随着出行管控放开和国际航线供给恢复，内地居民出入境和旅游消费意愿有望阶段性修复，这也将带动市内免税店潜在客群人数的提升。东吴证券认为，到2030年，国人出入境有望达到2.3亿人次，市内免税店渗透率将在21%—24%，客单价在1200元—1600元是中性预期，预计届时市场规模的合理预期区间为1010亿元—1524亿元。