

强化“专精特新”底色

北证50指数样本股调整正式生效

根据指数编制方案,北京证券交易所联合中证指数有限公司对北证50指数样本股进行定期调整,于9月14日(星期一)正式生效。本次调整中,北证50指数成份股调入凯德石英、惠丰钻石、美德乐、衡东光4只股票,同时调出则成电子、吉冈精密、青炬技术、骏创科技4只股票。

此次调入标的分属半导体石英材料、金刚石功能材料、智能输送系统、光通信无源器件等细分领域,进一步强化了北证50指数对“专精特新”企业与产业链关键环节的代表性。

当前北证50指数市盈率约40倍,处于历史约五成分位,多家机构判断市场正处于“底部抬升、等待增量催化”阶段。

● 本报记者 杨梓岩

调入标的聚焦细分赛道

本次调入的4只股票,集中体现了北交所在半导体产业链关键材料、智能制造装备及光通信器件等方向的储备厚度。

凯德石英是国内半导体石英制品领域的代表性企业。2026年上半年,公司实现营业总收入1.38亿元,同比下降12.44%;归母净利润893.01万元,同比下降48.31%,主要系光伏需求疲软及中低端半导体用石英制品收入降低所致。子公司凯芯新材料作为高端石英制品产业化项目实施主体,目前处于产能爬坡期,2025年实现营业收入4625.31万元,同比增长70.65%。公司还与通美晶体合资设立凯美石英,一期石英玻璃管项目已投产,化合物半导体业务聚焦磷化镓衬底,产品主要供应通美晶体的磷化镓、砷化镓产线。



视觉中国图片

惠丰钻石呈现出“周期底部+战略转型”的双重特征。受超硬材料行业供需失衡影响,公司2023年至2025年营业收入从4.96亿元回落至1.70亿元。2026年上半年,公司实现营业总收入1.04亿元,同比增长26.64%,归母净利润655.87万元,同比扭亏为盈,毛利率较上年同期上升13.79个百分点,经营呈现回暖迹象。公司强调,其作为第六批制造业单项冠军企业(人造单晶金刚石微粉)的核心竞争力未发生重大不利变化,正从“传统金刚石研磨抛光材料供应商”向“金刚石功能应用材料解决方案提供商”转型。

美德乐是智能输送系统领域的国家级专精特新“小巨人”企业,主营智能制造装备的研发、设计与制造,核心产品为模块化输送系统和工业组件,广泛应用于新能源电池、汽车零部件、电子及仓储物流等行业。公司深度服务比亚迪、宁德时代等行业领军企业,产品覆盖电芯装配、模组加工、电池PACK等核心生产工序。2026年上半

年,公司实现营业收入8.63亿元,同比增长21.28%;归母净利润1.63亿元,同比增长7.70%,截至报告期末在手订单金额达28.6亿元。

衡东光聚焦光通信领域无源光器件产品的研发、制造与销售,主要业务包括无源光纤布线、无源内连光器件及相关配套业务三大板块,产品涵盖光纤连接器、光纤柔性线路产品、多光纤并行无源内连光器件及PON光模块无源内连光器件等,聚焦AI数据中心网络的光纤连接产业链。2026年上半年,公司实现营业总收入18.05亿元,同比增长76.75%;归母净利润3.05亿元,同比增长113.32%。

进入关键窗口期

从市场运行数据看,北交所当前处于估值消化后的关键窗口期。机构数据显示,9月11日,北证50指数收于1023.46点,市盈率约40倍。东吴证券北交所首席分析师朱洁羽分

析认为,经历2026年的深度调整后,北交所整体估值已进入具备性价比的区间,其定价逻辑是“制度红利+成长+稀缺”的组合,结合中长期资金入市通道打开、新股质量提升等因素,市场已进入全年左侧布局的关键窗口。

基本面的支撑为估值修复提供了底层逻辑。上半年北交所公司共计实现营业收入1385.66亿元,平均营业收入4.09亿元,同比增长15.11%;合计实现净利润11783亿元,平均净利润3475.92万元,同比增长17.58%。超过八成公司实现盈利,七成公司营收增长。

中信证券研报认为,北交所当前处于底部抬升、等待增量催化的阶段,估值底与情绪底在8月下旬二次探底中再次确认,9月2日放量验证了增量资金入场意愿,半年报关键指标位数增长与合同负债高增提供基本面支撑。未来,行情能否进一步点燃取决于多重催化因素:中长期资金入市节奏是否持续加快;11月15日开市五周年临近,政策改革举措存在释放窗口。

借力北交所平台强链补链

铜冠矿建总经理王卫生:科创赋能打造一流矿服企业

● 本报记者 刘杨

作为登陆北交所的安徽省属国企第一股,铜冠矿建坚持强链、补链、延链,凭借矿山工程施工总承包、爆破作业“双一级”资质,持续完善矿山开发服务链条。2026年上半年,海外大额订单持续落地,海外业务成长为营收支柱。铜冠矿建总经理王卫生近日在接受中国证券报记者专访时表示,公司将用好北交所资本市场平台,通过再融资、并购整合产业链优质资源,依托海内外重大项目释放业绩,以科技创新推进矿山开发服务智能化、绿色化转型,构建矿山全生命周期综合服务体系,向世界一流矿山开发服务企业稳步迈进。

海外大单持续落地

2026年上半年,铜冠矿建实现营业总收入8.7亿元,同比增长22.46%;实现归母净利润4671.30万元,同比增长4.48%;实现扣非净利润4706.27万元,同比增长5.48%。

王卫生向记者分析,营收增长动力来源于海内外重点项目施工提速;爆破作业一级资质落地,进一步提升项目承接能力,夯实主业基本盘。营收与利润增速分化,一方面是在手订单充足,多个新项目集中进入施工高峰期,收入规模快速扩张;另一方面,新开工项目前期投入较大,部分境外项目受当地通胀、汇率波动影响,成本端承压,利润释放节奏相对滞后。

今年以来,铜冠矿建在海外市场接连斩获重磅合同。6月,公司签订安哥拉威热省Cuia-Mavoio铜矿项目矿建与采矿工程合作协议,合同暂估总价2.3亿美元;其中基建期开拓工程金额3765.54万美元,生产期采矿工程待相关方案落地后另行签约。7月,全资子公司铜冠矿建(赞比亚)有限公司与中色非洲矿业签署谦比希铜矿东南

矿外委采矿掘进合同,暂定价9200万美元,延续双方长期合作基础。

记者了解到,上述订单中,赞比亚项目已于2026年7月正式开工,安哥拉项目已于2026年9月启动,将在2026年下半年及2027年持续贡献营收,为未来两年业绩筑牢订单基本盘。

值得一提的是,公司海外业务目前占营收比重接近六成。针对市场关心的地缘、回款风险等问题,王卫生告诉记者,公司已经走出国门二十年,在应对国际化挑战、风险防控等方面有着丰富的实战经验,公司已建立成熟的全流程风控体系,严格遵守当地法规与国际通行的ESG要求,动态评估各类风险并完善应急预案。海外业务坚持“技术输出+本地化运营”发展模式,秉持“聚焦主业、稳中求进、深耕区域”的方针,依托现有海外项目支点,重点承接超深竖井、超大型矿山等具有极高技术门槛的矿山开发服务项目,输出中国智能矿山与绿色矿山解决方案。

科技创新塑造核心竞争力

眼下,矿山开发服务行业加速向深部开采、智能化、绿色化转型,行业技术壁垒持续抬升。依托矿山工程施工总承包、爆破作业“双一级”资质,铜冠矿建持续完善矿山开发服务全链条服务能力。王卫生介绍,资质升级与产业链完善带来多重赋能:一是投标竞争力显著提升,“双一级”资质使公司具备承接大型、复杂矿山项目的完整资质条件;二是爆破作业关键技术实现自主可控,有助于构建覆盖“开发—运营—修复”的矿山全生命周期综合服务体系。“未来,公司将围绕‘强链、补链、延链’目标,持续整合产业链优质资源,强化前端协同与核心环节自主可控能力。”王卫生强调。

科技创新层面,公司在“双超”矿山施工领域保持国内领先,已建成千米级竖井28条,承建辽宁恩山岭铁矿



铜冠矿建公司总部

1458.5米回风井、山东朱郭李家全球超大直径超深副井等标杆项目。智慧矿山方面,拥有获授权发明专利《基于多维数据分析的矿山设备运维管理系统》;绿色业务持续落地,冬瓜山铜矿老鸦岭尾矿库闭库销号工程有序推进。公司已获授权专利达162项(其中授权发明专利47项),开发企业级工法203项,取得省部级工法83项,主(参)编10项国家标准、行业标准及团体标准。

针对投资者关切的业务结构、市场开发等问题,王卫生告诉记者,公司在巩固矿山工程建设、采矿运营管理两大主业基础上,持续拓展矿山生态修复业务,落地凹山、老虎头尾矿库综合治理等一批项目。市场端,公司坚持“大业主+大项目”策略,稳固与大型矿业集团的合作,积极开拓国内高端矿服等市场,持续增强客户黏性。

增强长期可持续发展能力

登陆北交所,为铜冠矿建打开资本运作新空间。王卫生向记者表示,公司将以北交所上市为契机,在“十五五”期间加快高质量发展步伐,依托北交所服务创新型中小企业的制度优势,持续

提升公司治理水平,增强品牌公信力与市场影响力。

资本运作层面,公司将系统运用资本市场工具做强矿服主业。通过再融资推进重点项目建设,加码“双超”矿山、超深竖井等核心技术研发;围绕“强链、补链、延链”目标稳步推进并购重组,整合产业链优质资源,强化核心环节自主可控能力。

谈及中长期的发展战略,王卫生强调,公司将坚持“安全第一、效益优先、创新驱动、融合发展”方针,实施“做强矿服主业、拓展资源产业、培育战新产业、布局未来产业”战略,聚焦“智慧矿山+绿色矿山”主线,推动业务模式从“建完即交”向“建完即管、管出效益”升级,探索“服务+资源”模式,增强长期可持续发展能力,致力打造世界一流矿山开发服务企业。

谈及今年剩余时间的经营重点,王卫生表示,公司将锚定全年经营目标,稳步推进安哥拉、赞比亚、刚果(金)及国内重点项目建设;依托“双一级”资质持续开拓海内外市场,优化业务结构、提升运营效率;持续加大研发投入,推进智慧矿山、绿色矿山建设,以科技创新赋能高质量发展。

善用北交所资本活水

海能技术总经理徐渊:打造世界一流科学仪器服务商

● 本报记者 张鹏飞

走进位于山东省临邑县的海能技术生产厂区,智能化制造车间内机器有序运转,零部件加工、整机装配、性能测试各工位分工协作,一台台元素分析仪、微波消解仪完成调试下线。部分液相色谱仪正在接受可靠性老化测试,严苛的多轮检测,是国产科学仪器走向市场前必经的一关。

作为山东本土成长起来的国家级专精特新“小巨人”企业,海能技术2022年10月登陆北交所,一晃已近四年。站在北交所设立五周年之际,公司总经理徐渊在厂区接受中国证券报记者专访,一边指着车间产线,一边复盘企业从山东本土实业企业成长为国产科学仪器重要力量的全过程。对话现场,徐渊结合企业经营实践,畅谈资本市场赋能、国产仪器突围路径以及面向未来的战略蓝图。

资本工具成为发展“加速器”

“北交所带给海能技术的不只是融资渠道,更是全方位、多层次的赋能。你现在看到的这套智能化产线,就有上市之后资本力量的助力。”站在生产车间智能化升级改造完成的产线旁,徐渊开门见山。在他看来,上市不是终点,而是企业规范化运营的全新起点。登陆资本市场之后,公司“多品牌、多品种”及技术驱动、人才驱动的发展战略获得更强落地支撑,公司治理水平、品牌影响力、人才吸引力均得到显著提升。

2025年,公司生产基地智能化升级改造项目顺利结项。车间数字化制造、全流程管理体系进一步完善,生产工艺、制造水平、全产业链自主可控与精益管理能力得到明显增强。依托北交所平台,海能技术成为北交所首家使用简易程序定增的企业,同时也是山东辖区较早运用回购增持再贷款实施股份回购的上市公司。

“资本市场工具是上市公司发展的‘加速器’。”徐渊告诉记者,2025年10月,公司综合运用回购增持再贷款及自有资金合计约5600万元完成股份回购,以维护公司市场形象,增强投资者信心。2026年8月,公司完成北交所首单简易程序定增,募资约8900万元,高效的再融资为海能基石科学仪器智能制造基地项目建设注入关键资金,为搭建区域总部、提升研发和智能制造实力、集聚高端人才筑牢基础。

上市以来,海能技术恪守监管规则,持续完善法人治理结构,做实股东会、董事会及各专门委员会、独立董事、高级管理层的治理架构,夯实内控管理根基。信息披露工作严格遵循各项法规要求,真实、准确、完整、及时履行信息披露义务,获评2024-2025年度北交所信息披露工作评价结果“A类”。通过业绩说明会、机构调研、投资者热线、专用邮箱搭建多元沟通渠道,面向市场客观传递企业经营战略、产品进展与行业逻辑。

如何平衡高研发投入、产能扩张与股东回报,是硬科技上市公司普遍面对的考题。徐渊表示,科学仪器属于技术密集赛道,随着前期研发投入成果逐步释放,公司研发费用保持稳态增长,募集资金精准投向山东生产基地智能化升级改造、上海智能制造基地建设。与此同时,公司高度重视股东回报,已经连续6年现金分红,连续3年实施股份回购,分红加回购累计投入资金超1.7亿元。“我们要在保障研发、项目建设资金的前提下,坚持稳健的分红回购政策,实实在在为股东创造价值。”

筑牢全产业链竞争壁垒

走出装配车间,一旁的核心部件可靠性测试实验室里,多批次核心部件正在接受长时间稳定性测试。徐渊介绍,科学仪器产品“多品种、小批量、高要求”,产品可靠性是国产与进口品牌最主要的差距,全产业链制造模式,正是公司破解这一痛点的核心抓手。

科学仪器是科研创新的“国之重器”。在徐渊看来,未来5-10年是国产科学仪器发展的重要窗口期,国

家政策将高端仪器列为关键核心领域,设备更新、国产化相关政策持续落地;下游新能源、新材料、生命科学、药品、食品等应用领域持续释放市场需求;国内客户对于供应链安全、降本增效的诉求不断提升,给国产仪器带来广阔存量替换空间。但挑战同样不容忽视:进口品牌起步早、市场占有率高,具备先发优势;国内厂商在企业规模、技术储备、高端人才储备上,与国际巨头仍存在差距。

“我们的核心竞争壁垒,一方面是高强度研发沉淀形成的‘多品牌、多品种’产品矩阵,产品线丰富,覆盖应用场景广;另一方面是全产业链制造模式,提升产品稳定性可靠性,构筑本土化服务优势。”徐渊向记者介绍,公司坚持“成熟一代、培育一代、布局一代”产品策略,研发费用率常年维持在15%至16%,2025年末研发人员达128人,占比接近25%,在北京、上海、山东、天津和德国多特蒙德等地布局多处研发中心。

近年来,海能技术重点攻坚液相色谱泵阀等核心硬件部件、网络版色谱工作站软件、有机物主元素分析仪、新一代凯氏定氮仪、超级微波化学平台、近红外光谱分析仪,同时推进气相色谱-离子迁移谱应用开发、仪器智能化与国产系统适配等技术。其中有机物主元素分析仪填补国内同类产品空白,悟空K2025高效液相色谱仪完成权威机构仪器验评,N70傅里叶变换近红外光谱仪实现产品化落地。截至2026年6月末,公司拥有授权发明专利60项、实用新型专利133项,牵头及参与起草7项国家标准、5项行业标准。

“科学仪器是机械、电子、光学化学、软件多学科交叉领域,产线上一台仪器的稳定输出,背后是多个学科团队协同攻关。”徐渊坦言,研发路上难点重重,部分前瞻性原创技术从原理样机到批量市场化,周期漫长。

内生研发之外,海能技术走出一条“并购控股、集团赋能”的外延成长路径。先后控股多家企业,搭建起海能、新仪、悟空、G.A.S.等六大自主品牌矩阵。

“并购不搞简单的‘一刀切式’整合,我们保留原有技术管理团队,纳入事业部管理体系,集团输出ERP、PLM、CRM等数字化管理系统,打通销售渠道、提升全产业链制造能力;并购前从技术、市场、法务、财务多维度充分尽调,并购后持续跟踪标的经营情况,每年开展商誉减值测试,牢牢把控投资风险。”徐渊详解了公司并购的方法论。

人才是硬科技企业的根本。公司搭建由“成就计划”管培生储备项目、师徒带教、海能学院构成的完整培养体系,对新员工实施一体化入职培养;对外引入外部优质师资,搭建线上学习平台。同时借助北交所丰富的股权激励工具,实施多期股权激励、期权激励计划,绑定核心员工利益,吸引外部高端人才。

海外市场实现突破

复盘上市以来经营,前期研发与市场投入逐步兑现,海外市场渠道经过多年沉淀逐步见效,共同推动海能技术业绩稳步向上。数据显示,2021年至2025年,公司营业收入从2.47亿元增长至3.62亿元;2026年上半年,公司营收1.59亿元,同比增长16.53%,归母净利润超1100万元,同比实现翻倍。海外市场更是实现突破,2025年海外收入突破1000万美元,2026年上半年出口收入占比提升至23.12%。

在徐渊看来,企业依然存在亟待突破的环节:液相色谱等高端产品尚处在市场导入期,制药等领域用户标准严苛,产品验证周期长,规模化订单转化尚需时间;高端技术及复合人才的引进培养仍要持续发力;海能基石科学仪器智能制造基地建设需要稳步推进,努力打造国产科学仪器的智能制造灯塔工厂。

谈及未来,徐渊表示,公司将继续坚守“全产业链生产运营”“多品牌、多品种”两大核心策略。“我们的愿景是成为世界一流的科学仪器服务商。”