

2026年北交所万里行

凯德石英：借力资本市场向产业链更高端处攀登

■本报记者 张芎逸 孟 珂

站在北京凯德石英股份有限公司(以下简称“凯德石英”)总经理张忠恕的办公室里,一整面落地窗如画框般,窗外景象尽收眼底。最醒目的,是宁波江丰电子材料股份有限公司(以下简称“江丰电子”)厂房上的橙色标志。五年前,两家企业几乎同时落子北京亦庄——一家是深耕石英制品近三十年的老牌企业,一家是半导体材料赛道的龙头企业,比邻而居,却如同平行线,并无交集。

五年后,命运的齿轮开始转动。7月2日,凯德石英发布公告,江丰电子完成对公司20.64%股权的收购,正式成为控股股东。消息一出,市场瞩目。石英制品是晶圆制造中不可或缺的基础材料,直接关乎芯片制造的精度与良率。而凯德石英,正是这一细分领域的标杆。

时间倒回1997年,张忠恕白手起家。彼时,国内半导体级石英制品几乎一片空白,他从小厂房起步,一路将凯德石英做到行业前列。今年8月初,《证券日报》记者敲定与张忠恕的专访。访谈原定十点,九点半刚过,这位76岁的创始人便已端坐于办公室——近两个小时的长谈之后,他依旧神采奕奕,岁月似乎在他身上放缓了脚步。

北交所赋能

2022年3月4日,凯德石英登陆北交所,上市募资3亿元,为企业向高端化、产业化方向攻坚注入关键资本动能。公司利用本次募集资金,投建高端石英制品产业化项目,落地载体即为子公司北京凯芯新材料科技有限公司(下称“凯芯新材料”)。

张忠恕表示,登陆北交所后,凯德石英开启了新的发展阶段。凯德石英市值从上市之初的15亿元攀升至目前的40多亿元。

“上市后,公司重点打造8英寸、12英寸高端石英部件研发及产业化生产线,这使凯德石英具备了冲击高端半导体市场的条件。”张忠恕说。

对于一家深耕石英制品领域近30年的企业而言,这一部署尤为关键。近年来,国内半导体产业加快发展,石英制品作为芯片制造的重要材料,需求持续增长。但在高端半导体领域,尤其是12英寸石英制品市场,国外企业仍占据较大优势。

“现在一切才刚刚起步。我在石英制品加工行业深耕五十余年,相信通过不懈的努力,我们能够逐步实现石英制品在高端市场的国产化。”张忠恕表示,北交所主要服务专精特新企业,凯德石英作为国家级专精特新“小



图①凯德石英总经理张忠恕(左)接受记者专访
图④凯德石英子公司北京凯芯新材料科技有限公司



图②③工人正在加工石英制品
刘笑晨/摄

巨人”,与北交所定位高度契合。未来企业将依托北交所平台优势,持续扩大市场占有率,加速石英材料加工领域的国产化进程。

2023年5月,凯芯新材料正式开工点火,凯德石英在探索国产替代道路上更进一步。

《证券日报》记者走进凯芯新材料的石英火加工车间看到,一排排加工台整齐排布。工人紧盯材料状态,娴熟调整加工点位,晶莹剔透的石英管在火焰炙烤下缓缓塑形。

一旁的质检间内,工作人员对成品开展全维度严苛检测,从尺寸规格、外观品相到产品性能逐项检验。产品只有通过全套检验,才能流转至后续工序,最终投向高端半导体应用市场。

凯德石英2026年半年报显示,子公司凯芯新材料是高端石英制品产业化项目的实施主体,目前处于产能爬坡期,报告期内实现营业收入2951.46万元,较上年同期增长26.87%。

“链”上合作

想要进一步冲破发展天花板,除持续加码技术研发外,借力产业伙伴实现协同共进同样至关重要。迈入全新发展周期,凯德石英将破局思路投向产业链深度合作。

江丰电子的人局恰逢其时。张忠恕告诉记者,选择牵手江丰电子,核心看重对方在半导体材料赛道的产业底蕴与市场资源。

从产业逻辑观察,江丰电子是全球技术领先的超高纯度金属溅射靶材制造商,也是迅速崛起的半导体精密零部件制造商,其下游客户覆盖中芯国际、SK海力士等全球知名芯片制造企业和半导体设备制造企业;而靶材与石英制品同为晶圆制造的重要耗材,在客户资源上具有较高重合度。二者协同,有望为凯德石英高端石英制品撬开更大市场。

双方分工定位清晰明确,张忠恕用一句话概括:“他负责市场,我负责生产。”

事实上,在与江丰电子合作之前,凯德石英已经开始通过产业链布局增强自身的综合竞争力。2022年,公司与北京通美晶体技术股份有限公司合资成立朝阳凯美石英有限公司,向上游原材料领域延伸;同年又收购沈阳芯贝贝尔半导体科技有限公司,进一步丰富半导体石英制品品种。随着产业链布局不断完善,公司正在向覆盖石英原材料、热加工、冷加工等多环节的产业体系延伸。

张忠恕表示,与江丰电子的合作是凯德石英在上市以后又一个新的起点,未来三年,公司希望进一步融入江丰电子的半导体材料产业布局,在更大的产业平台上实现自身发展。

蓄力全球

站在新的发展起点上,凯德石英的目标是进一步完善产业链、拓展产品品类,寻找新的市场增长空间。

《中华人民共和国国民经济和社会发展第十五个五年规划纲要》提出,聚焦战略必争领域和产业链供应链薄弱环节,采取超常规措施,全链条推动集成电路、工业母机、高端仪器、基础软件、先进材料、生物制造等重点领域关键核心技术攻关取得决定性突破。

顶层规划为国内半导体产业划定发展航向,也为上游半导体材料打开长期需求空间。张忠恕表示,公司未来还将与国内其他优质企业开展合作,加快打通上下游渠道,成为能够自主生产、满足半导体高端市场各个领域需求的企业。

“随着集成电路产业被列为国家重点发展产业,我们紧抓晶圆片生产面积扩大与技术升级的机遇,通过布局多个生产基地,持续推动石英加工领域的突破与发展。”张忠恕说。

与此同时,随着产品技术水平不断提升,凯德石英也计划向国际市场进发。

而与江丰电子的协同,也为这一目标提供了新的支撑。张忠恕介绍,江丰电子自身已经具备较强的国际化市场能力,这让凯德石英看到了进一步拓展海外市场的可能。“我们希望借助江丰电子的优势,把凯德石英的产品推向国际市场。”张忠恕说。

从新三板到北交所,再到与产业龙头深度协同,凯德石英一路走来,不变的是对技术的长期坚守。这家专注石英制品的专精特新“小巨人”企业,仍在向产业链更高端处攀登。

年内超百家A股公司完成定增

■本报记者 丁 蓁

今年以来,定增市场活跃。Wind数据显示,以发行日期统计,今年1月1日至9月14日,已有135家A股上市公司完成定增,较去年同期的97家增长39.18%。

例如,9月12日,深圳精智达技术股份有限公司披露2026年度向特定对象发行股票发行情况报告书。该公司已向特定对象发行A股761.75万股,募集资金总额28.57亿元,实际募集资金净额为28.46亿元。此次定增有利于公司把握行业发展机遇,提高高端半导体测试设备产业化能力,增强研发实力和资本实力。

南开大学金融学教授田利辉对《证券日报》记者表示:“上市公司定增方案持续落地,与政策支持、产业需求与市场情绪的共振有关。政策层面,再融资制度持续优化,储架发行、小额快速扩容、简易程序提速、并购通道打通,提升融资便利性。需求方面,人工智能产业高速发展,进入资本开支集中释放期,硬科技企业在研发、扩产等方面的融资需求走强。市场环境方面,A股市场整体活跃度提升,带动机构配置意愿回升。”

完成定增的上市公司主要集中在半导体、硬件设备、软件服务、医药生物等行业。苏商银行特约研究员高政扬对《证券日报》记者表示:“从已完成定增的项目看,新质生产力领

域的项目明显更多,资金投向聚焦新质生产力。与此同时,小额快速再融资等制度政策提升了融资效率和企业融资的便利性。此外,在参与主体方面,险资、社保等长线资金参与度明显提升。”

从发布定增预案的企业数量看,今年以来共有425家A股上市公司发布定增预案,较去年同期的180家增长136.11%。

9月11日,浪潮电子信息产业股份有限公司发布定增预案。该公司拟募集资金不超过90.00亿元,用于面向智能体规模化应用的新一代人工智能基础设施研发及产业化项目、面向绿色智算集群的液冷原生算力基础设施研发及产业化项目、多智能体协同存算融合算力基础设施关键技术研发项目、高密度算力装备智造与交付能力升级工程、补充流动资金。

前海开源基金首席经济学家、基金经理杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示:“未来定增市场活跃度将延续,但分化也会持续。优质产业项目将更受到资金青睐,市场资源会继续向具备核心竞争力的高质量上市公司集中。”

眺远影响力研究院院长高承远对《证券日报》记者表示:“定增让资源配置效率提升,定增市场的放量,体现了资本市场服务实体经济能力的增强。”

长江能科拟斥资不超过2000万元回购股份

■本报记者 陈 红

9月14日晚间,长江三星能源科技股份有限公司(以下简称“长江能科”)发布公告称,公司拟以自有资金实施股份回购,回购资金总额区间为1000万元至2000万元,回购股份将全部用于员工持股计划或股权激励。

对于本次回购,长江能科表示,此举主要是基于对公司未来发展前景的信心和对公司价值的认可,为建立、健全公司的长效激励机制,吸引和留住优秀人才。

公告显示,本次回购价格上限为12.50元/股,以此测算,预计可回购股份数量介于80万股至160万股之间,占公司总股本比例为0.40%至0.80%,回购实施期限自董事会审议通过之日起不超过12个月。

财务数据显示,截至2026年6月末,长江能科总资产7.22亿元,归属于上市公司股东的净资产5.14亿元,货币资金2.55亿元,资产负债率28.79%,整体财务结构稳健。本次回购资金上限金额占公司总资产、归属于上市公司股东的净资产、货币资金余额、未分配利润的比例分别为2.77%、3.89%、7.83%、14.29%。

长江能科管理层认为,公司财务状况良好,偿债能力较强,运营资金充足,不存在无法偿还债务的风险及影响公司持续经营能力的重大不利因素。

盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员余丰慧对《证券日

报》记者表示:“能源装备行业正经历需求结构迭代,传统存量市场竞争趋于白热化,氢能、氢能、碳减排装备等增量赛道给企业综合能力设置了更高门槛。细分领域企业想要切入新兴市场,不仅需要产品工艺积累,还要快速完成技术成果的工程化转化。行业普遍面临人才供给缺口,单纯依靠薪酬体系很难充分调动核心人员的创新积极性,股权激励成为行业内化解人才约束、加速技术转化的通行路径。”

公告同时披露,公司董事、高管、控股股东、实控人及持股5%以上股东,在回购期间暂无减持计划。公司已开立回购专用证券账户,后续将结合二级市场股价择机开展回购操作。

公告提示,若股价持续高于回购价格上限、出现重大事项或触发其他法定情形,本次回购存在部分实施或无法实施的风险;若回购完成后36个月内股权激励未能落地,对应股份将依法予以注销。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪对《证券日报》记者表示:“本次回购重在优化内部治理机制。公司正推进业务版图拓展,多元业务布局下,不同业务单元需要建立适配的价值分配机制。通过回购储备股份,企业可以搭建分层的激励框架,把核心人员与企业长期发展绑定。但制度工具本身不能直接带来业务增长,后续能否把人员动能转化为项目交付能力,是衡量这套机制实际价值的核心标尺。”

苹果、华为新机“一机难求”

供应链企业密集扩产,产能释放尚需时日

■本报记者 贾 丽

近日,华为Mate XT 2非凡大师与苹果iPhone 18 Pro系列等新品相继开启首销,市场销售情况火爆。

一边是消费者“抢不到”的刷屏吐槽,一边是供应链端密集的扩产与备货。这场抢购潮背后,是产业链产能遭遇天花板,还是企业备货策略所致?记者就此进行调研采访。

线上线下均“抢不到”

9月12日10时08分,华为Mate XT 2非凡大师全渠道首销。华为商城显示,开售瞬间各配色及版本均已断货,起售价19999元的三折叠新机没有留给消费者犹豫的时间。同日20时,苹果iPhone 18 Pro系列接力开启预售,在苹果官网及淘宝、京东等平台上的多个热门型号开售数分钟内便已售罄。

9月14日,记者在华为商城等官方平台看到,相关机型仍售罄。一位华为客服告诉记者:“新机销售分批次进行,下一轮开售时间9月15日10时08分。”据了解,如果当日消费者下单成功,发货时间为11月1日至15日。

消费者在社交平台集中爆发,“苹果18抢不到”话题随即冲上微博热搜榜首。

线下门店同样不轻松。记者走访北京一家苹果授权店了解到,该店iPhone 18 Pro系列的预订登记量已近百单,门店按“到货后按登记顺序通知”

发售,蓝色与勃艮第酒红色是最抢手的配色。

苏宁易购Suning Pro北京联想桥店店长王硕告诉记者,近期华为、苹果、小米等多款新品手机(含折叠屏机型)密集开售或预售,门店咨询和预约量明显攀升,部分热门型号供不应求,市场出现不同程度溢价。对此,苏宁易购门店明确承诺不加价销售,严格按官方指导价执行,同时,消费者还可叠加国家补贴、以旧换新补贴等多重优惠。

一位苹果渠道商表示,在首批货源紧张的情况下,消费者可以关注第三方平台。而仅在得物、闲鱼等平台上,主流机型成交价较官方价上涨3000元,涨幅达27%。

值得注意的是,一周前,华为阔板新机Pura X View首销当日销量已超过18万台。新机密集发布带来的换机需求,正在多个价格带同时释放。

产能爬坡仍需时间

抢购热度固然超出预期,但多位供应链人士向记者表示,真正制约首批供货量的,是上游关键零部件的产能问题。供应链面临供货压力,产业链企业近期也均加大了布局力度。

据供应链消息,随着iPhone 18系列量产,苹果向供应链下达了全年9500万台的出货目标。另外,苹果2026年秋季备货的最大变量,是首款折叠屏iPhone的加入。与往年全系齐发不同,今年仅有iPhone 18 Pro系列和折叠屏

新机共三款高端机型首发,标准版推迟至2027年春季。“这意味着代工厂必须在更短窗口期内完成两款复杂度更高的产品爬坡。”纳弗斯信息科技(上海)有限公司分析师李怀斌对《证券日报》记者表示。

富士康郑州工厂自8月中旬起启动大规模紧急招工,覆盖零部件测试、最终组装和质量检验等环节。另外,根据公开资料,立讯精密工业股份有限公司(以下简称“立讯精密”)拿下了iPhone 18 Pro Max 70%的组装份额。财报显示,立讯精密产能还在持续扩张。目前,苹果等手机厂商的高端机型产能进一步向良率更优的代工厂集中。

李怀斌透露,华为2026年麒麟芯片初期产能吃紧,量产阶段需要时间调整产线节奏。

华为的应对方式是提前囤货。群智咨询移动事业部研究总监王晓雅表示,华为或已签订锁价锁量的长期DRAM(内存)协议,这也是其2026年将手机出货目标提升至6000万部的底气。

华为折叠屏核心零部件的供应布局也在同步铺开。京东方科技集团股份有限公司(以下简称“京东方”)是Pura X系列两代阔板折叠的重要屏幕供应商,Mate XT 2的柔性OLED同样以京东方为主力。在铰链环节,东莞宜安科技股份有限公司的液态金属铰链主轴已于6月起批量交付,株洲基地9月底启动试产。另外,据悉,蓝思科技股份有限公司是Mate XT 2后盖玻璃盖板与

DECO装饰件的关键供应商。

“产业链的扩产动作与终端销售之间,存在一个关键的时间差。比如折叠屏面板产能的真正放量,至少要到2027年至2028年。”李怀斌说。

北京煌煌周爱信息咨询有限公司合伙人杨思向记者表示,当前供应链企业扩产的共同特征是“提前布局、分批释放”,设备进厂和试产不等于产能兑现,良率爬坡和客户认证周期决定了实际可交付量远低于规划数字。在先进制程芯片被AI芯片分流、存储产能被企业级市场“虹吸”的大背景,整机制造端即便满负荷运转,能拿到的核心元器件总量依然有限。

对于后续供货节奏,一位手机渠道商家向记者给出了相对乐观的预判:苹果产能爬升速度较快,发售后至三四周供货会明显增加,现货价格有望在10月中下旬趋于稳定。但在此之前,想要“原价入手”的消费者,恐怕还需要和供应链的爬坡速度赛跑。

面对“秒罄”与“加价转卖”并存的局面,“饥饿营销”的质疑声浪在社交平台上也始终未歇。

苹果官方的一位客服人员对此解释称,iPhone 18 Pro系列“本身抢购人数就非常多”,首次批次发货量有限,排期自然顺延。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅表示,整体来看,手机厂商高端机型供应趋紧符合供应链现状,将有限的首批货源转化为持续的社交话题和渠道热度,也是手机厂商的经营策略。

汇宇制药解读海外收入高增三大动因

■本报记者 蒙婷婷

9月14日,四川汇宇制药股份有限公司(以下简称“汇宇制药”)召开2026年半年度业绩说明会。公司管理层就上半年经营情况、研发管线、海外业务及分红等方面,与投资者展开交流。

汇宇制药是一家研产销一体化药企,聚焦肿瘤创新药与优质仿制药,产品面向国内外市场。2026年上半年,公司经营迎来拐点:实现营业收入5.52亿元,同比增长21.79%;归属于上市公司股东的净利润5764.86万元,同比由亏转盈。其中,公司国外营收约1.74亿元,同比增幅达92.42%。

汇宇制药董事长、总经理丁兆在回复《证券日报》记者提问时表示,上半年,公司海外收入快速增长源于三点:其一,产品管线的增加,截至2026年上半年末已有30款产品在海外获批,涵盖紫杉醇(白蛋白结合型)等复杂注射剂;其二,海外销售业务覆盖范围持续扩大,较2025年新增9个国家和地区,美国市场自2025年起陆续有产品获批;其三,公司新增代理扬子江、复星等

国内企业产品的欧洲注册与销售业务,进一步完善了公司产品结构,提升了市场竞争力。

与此同时,汇宇制药应收账款规模持续攀升。截至2026年上半年末,公司应收账款账面价值约1.39亿元,较2025年末的9233.05万元,增长50.52%。对此,汇宇制药副总经理、董事会秘书张春平在回复《证券日报》记者提问时解释称,公司上半年应收账款大幅增长,系海外子公司业务扩张、海外销售收入增加所致。未来,公司将加强海外客户信用审核,严格授信管理,同时持续跟踪海外回款,落实对账与催收,做好坏账风险管控,兼顾海外业务发展和现金流安全。

此外,不少投资者亦十分关注汇宇制药的研发管线布局。半年报显示,2026年上半年,汇宇制药研发投入总额约1.59亿元,占营业收入比例为28.78%。丁兆表示,公司研发以肿瘤治疗领域为主,其他综合治疗领域为辅;资源投入优先向创新药倾斜,仿制药板块则聚焦复杂注射剂赛道。后续仿制药管线中,多款复杂注射剂将陆续迈入商业化阶段。