



# 智明达王勇： 驰骋嵌入式计算机领域的“侠客”

截至目前，智明达通过自主研发取得专利31项、软件著作权159项，另有一批拥有自主知识产权且经过实际使用验证的关键核心技术。董事长王勇有着强烈的忧患意识，始终带着发现问题、解决问题的眼光看待智明达不同阶段取得的成绩。他还时常反思，会否因为自己的谨慎而导致公司发展过于平稳。



智明达董事长王勇

王勇有着强烈的忧患意识，始终带着发现问题、解决问题的眼光看待智明达不同阶段取得的成绩。“我从不关心比同行竞争对手好在哪里，只关心踏实做好自己的事。”他还时常反思，会否因为自己的谨慎而导致公司发展过于平稳。

## 五大产品库 构建起业绩“基本盘”

“客户对我们的评价是‘踏实’，任何新客户提出需求，在我们做了之后都愿意继续合作。在业内，我们会与不同的公司在某些领域有交集，所以我们业务的覆盖面非常广，客户有50多家。”王勇说。

得益于多年来在嵌入式计算机领域的深耕，智明达从最初研发基于X86处理器平台的计算机板卡单一产品为主，发展到按终端产品应用场景分类已构建起五大产品系列，主要涉及数据采集、信号处理、图像处理、通信交换、大容量存储、图形图像处理等功能，主要客户包括中电科、中航工业、中国兵器等国有军工集团的下属单位。

为维护技术稳定性和体系安全性，智明达的客户不会轻易更换该类产品，因为需要逐一重新履行从模块到系统再到整机的复杂鉴定审批程序。这意味着智明达将在较长时间内保持在这一领域的先发优势，这也成为公司的核心竞争力。

智明达为何备受客户青睐？王勇给出的答案很简单：“我们的响应速度、服务理念、成本控制，跟同行相比都具有优势。”在他看来，智明达形成了既有军工新型号研发投入的增量市场，也有成熟军工产品升级改造的存量市场，与客户形成了稳固的合作关系。

“军工产品研发周期很长，必须提前介入，否则根本来不及。公司当前的收入跟正在研发的项目没有关系，这些项目会在未来投产，可以支撑比较稳定的增长。”王勇说。招股书显示，2017年至2019年，以

及2020年上半年，公司新立项的研发项目分别有115个、97个、117个和51个，其中在研项目有135个。

## 一个小目标 勾勒出发展“大蓝图”

谈及未来的发展规划，王勇表示，要进一步提升公司在嵌入式计算机领域的核心技术，抓住国产化机遇，目标是成为业内的专家型、先导型企业。

“我们很早就进行国产化方面的技术储备，对国产设备的性能和可靠性进行了充分验证。现在，很多国产化项目要求参与竞标企业能提出国产化的方案，这对智明达而言是个机会。”王勇说。

事实上，按需求定制开发的嵌入式计算机正渗透至各行各业，并呈现出智能化趋势，推动嵌入式计算机行业整体市场不断增长。第三方机构数据显示，预计今年全球嵌入式系统市场容量将达2331亿美元。

具体来看，智明达会继续以嵌入式计算机模块为基础，跟进新平台、新技术，加快国产化进程，保持在这一领域的优势。此外，公司会紧跟行业的发展趋势，采用更先进的技术和操作系统，设计出更高性能的嵌入式计算机系统。

产品层面，公司将逐步拓展现有产品领域，将高速大容量存储、高速数据采集等技术培育为新的业绩增长点。系统集成方面，公司可为客户提供设备中的大部分组件甚至整套设备。

公司此次上市募资将主要用于嵌入式计算机扩能项目和研发中心技术改造项目，是公司现有核心技术的延伸、拓展或升级，从生产能力和研发软硬件实力上完善产业链，进一步增强竞争优势。

“这几年，我们在芯片方面吃了很大亏，对终端应用、对客户需求很了解。”在王勇更长远规划中，除了拓宽产品线，智明达还会在芯片领域投入更多精力和资源，“这是我们的优势所在，也会为公司形成新的技术护城河”。

# 资产买了1年就要卖 宁波富邦被问审慎合理性

记者 李少鹏 编辑 邱江

本希望借体育产业再谋发展，在完成收购仅1年后却无奈选择“放手”，宁波富邦此举引发监管关注。

4月6日晚间，宁波富邦披露出售资产事项，拟将2020年2月底完成资产过户的控股子公司常奥体育51.38%股权分别转让给叁零柒投资、灿星基金等5名交易对手，交易价格1.29亿元。交易完成后，公司将不再持有常奥体育股权。常奥体育是一家体育产业运营商，除了体育赛事和职业体育俱乐部的运营管理，还拥有职业电竞俱乐部等资产。

公司表示，鉴于疫情对标的公司业务的影响及可能对体育产业产生的长远冲击，继续通过体育产业转型在战略上不利于提高公司质量。基于上述背景且目标股东双方在经营理念、后续发展战略等方面存有分歧，经充分探讨仍较难达成完全一致，因此作出出售决定。

但是，宁波富邦2020年半年报显示，报告期内公司铝业板块实现营业收入1.25亿元、净利润114.86万元，而常奥体育的体育板块实现营业收入4078.61万元、净利润1181.87万元，已然对宁波富邦业绩作出一定贡献。

此外，上交所监管问询中要求公司补充披露前期论证体育产业作为战略转型方向的具体依据，结合短期内出售标的公司情况，说明前期论证是否审慎合理，是否存在前后信息不一致的情形。同时，结合标的出售后的主要资产及业务，说明交易是否会对公司的主营业务和持续经营能力产生不利影响，是否会导致公司主要资产为现金或无具体经营业务，后续拟改善经营的相关安排。

此外，上交所还关注到常奥体育在并购完成后业绩未达标的情况，要求公司结合各板块业务开展情况、行业变化、非经常性损益金额，说明常奥体育在2020年度业绩与承诺金额差距较大的原因；对于前期相关方业绩承诺的测算依据，要求公司说明业绩承诺是否合理审慎。

宁波富邦公告显示，常奥体育2020年前10个月实现营收7860.75万元，实现净利润783.58万元。标的转让方嘉航信息、陶婷婷、奥蓝商务等在重大资产购买报告书中承诺，2020年度常奥体育扣非归母净利润不低于2200万元。

宁波富邦于2020年3月将常奥体育纳入合并报表范围。为进一步厘清标的公司运营细节，上交所要求公司补充披露并表期间是否存在对常奥体育进行资金、资产及信用等方面的支持或资助，如有，说明常奥体育是否已归还相关资金、资产，相关信用支持是否已解除或作出解除安排。

此外，由于拟收购方之一的陶婷婷系常奥体育实际控制人，监管部门还关注到拟收购主体出资安排的问题，要求公司补充披露穿透披露主体的最终出资人，并明确相关主体的控制权归属。同时，要求公司对叁零柒投资等主体收购常奥体育股权的资金来源、上市公司及其控股股东是否与收购主体存在其他利益安排等问题进行说明。

周健 编辑 祝建华

隐去的侠客——这是智明达董事长王勇的微信名。

人如其名。这位喜欢自称技术人员的科创板公司董事长，在嵌入式计算机领域有极强的专业性，在回忆起创业经历时也流露出侠骨柔情，如同一位仗剑驰骋却大隐于世的“侠客”。

谨慎、踏实、敏锐，这是身边人对王勇的一致评价。然而，王勇并不在意于此。“我最关注的是公司内部的问题，如何能发现问题、解决问题？”在他看来，产品的价格最终反映的是公司的组织效率，只有真正能为客户创造价值的公司才能长久于行业。

## 八本房产证 抵押出行业“小华为”

成立于2002年的智明达，多年来专注于嵌入式计算机模块产品的研发、生产和销售。然而，亿及创办智明达时，王勇感慨道：“公司的第一笔流动资金让我非常为难，因为当时规模小，没有可抵押的资产，只好用我和员工的8本房产证抵押贷

款200万元。”

正是这笔押上公司全部“家底”的200万元，让智明达从一家只有数人的软件开发公司，成长为有数百名员工的嵌入式计算机模块产品的领军企业，甚至在业内赢得“小华为”的美称。

“在公司只有四五个研发工程师的时候，我就在关注公司产品的系统性问题。内部讨论后，提出全面向华为学习，借鉴华为的研发流程控制。现在，我们已有一套严谨的研发流程体系，既能确保每个产品都能代表公司实力，又能满足几百个在研项目的需求。”王勇称。

通过近20年的经验积累，智明达已掌握并具备了多功能且多应用领域的嵌入式计算机模块的核心技术，形成了一套完整的研制生产流程和质量控制与追溯体系，在嵌入式计算机模块的可靠性、安全性、环境适应性等方面拥有丰富的研发设计和产品实施能力。招股说明书显示，截至目前，智明达通过自主研发取得专利31项、软件著作权159项，另有一批拥有自主知识产权且经过实际使用验证的关键核心技术。

# 邮储银行：加速新零售转型 八大核心竞争力凸显

中国邮政储蓄银行（下称“邮储银行”）定位于服务“三农”、城乡居民和中小企业，致力于为中国经济转型中最具活力的客户群体提供服务，并加速向数据驱动、渠道协同、批零联动、运营高效的新零售银行转型，努力建设成为客户信赖、特色鲜明、稳健安全、创新驱动、价值卓越的一流大型零售银行。

**清晰的零售银行战略。**邮储银行拥有覆盖城乡的实体网络和数量庞大的零售客户，以“三农”、城乡居民和中小企业群体为重点服务对象，结合自身优势及资源禀赋，确定了独具特色的零售银行战略并一以贯之予以执行。邮储银行建立了从战略分析制订到组织实施、监控评估、优化调整的战略管理体系，既保持战略定力，又主动应变求变，构建了差异化的竞争优势，树立了良好的品牌形象，取得优良的经营业绩，充分体现了成长潜力。

截至2020年末，邮储银行拥有近4万个网点，服务个人客户6.22亿户；资产规模首次突破11万亿元，达到11.35万亿元，较上年末增长11.12%；负债规模10.68万亿元，较上年末增长10.43%。净息差和净利差分别为2.42%和2.36%，保持行业领先。

**独特的“自营+代理”运营模式。**邮储银行与控股股东邮政集团建立了稳定、透明、公平、互惠的业务委托代理关系，依托“自营+代理”运营模式，成为中国网点数量众多、地域覆盖广阔、服务深度下沉的商业银行。邮储银行发挥邮政集团资源优势，在客户、渠道和产品等方面建立多维度、多层次的协同机制，深化银邮、银证、银保合作，为客户提供综合金融服务解决方案。

**独具优势的个人金融。**邮储银行充分发挥遍布城乡的网络优势，服务覆盖我国40%以上人口的客户，彰显零售特色。大力推进网点系统化转型与财富管理体系建设，加快数字化转型与场景化获客，打造以消费信贷、小额贷款和信用卡为支撑的零售信贷服务体系，构建“用户引流、客户深耕、价值挖掘”三位一体的发展模式，激发零售业务高质量发展新活力。个人银行营业收入占比、管理零售客户资产、个人存款规模等关键指标保持领先优势。

截至2020年末，邮储银行个人存款首次突破9万亿元，



邮储银行信发客户经理深入种植园了解家庭农场产销情况



邮储银行营业网点

占存款总额比重为87.81%；个人贷款占贷款总额比重为56.92%；管理零售客户资产（AUM）达到11.25万亿元，较上年末增加超过1万亿元；个人银行业务收入同比增长12.20%，占营业收入的69.22%，较上年提升5.43个百分点。

**突破式发展的公司金融。**邮储银行积极发挥公司金融业务在零售银行战略中的重要作用，聚焦板块协同与批零联动，一手抓客户营销拓展，完善客户服务与管理体系，发力服务中小企业客群和产业链客群，加强线上场景营销，推动建立“商行+投行+资管”的综合化经营模式，实现客户规模快速增长；一手抓基础能力建设，完善产品体系，优化业务流程，推动网点叠加公司业务功能，提升队伍能力素质，强化科技赋能。邮储银行公司金融业务后发优势显著，转型发展取得明显成效。截至2020年末，邮储银行公司贷款余额达1.98万亿元，较上年末增加2.372.21亿元。

**根基深厚的资金资管业务。**邮储银行凭借显著的网络优势和强大的资金实力，是同业务市场上重要的中长期资金融出方，具有较强的市场影响力。邮储银行资金资管业务产品丰富，资质全面，为合作机构提供集融资、理财、代理、托管及咨询为一体的综合金融服务。通过多年稳定的资金融通和代理销售业务，邮储银行积累了丰富的同业客户资源，积极

了良好的市场口碑，为深化金融同业合作打下良好基础。

截至2020年末，邮储银行金融投资3.91万亿元，较上年末增加2.396.20亿元，增长6.52%；理财资产管理规模突破万亿元，产品净值化率较上年末提升24.18个百分点；托管资产规模达4.27万亿元，较上年末增加2.970.41亿元。

**健全有效的全面风险管理。**邮储银行始终坚持风险为本，秉承审慎稳健的风险偏好，持续完善“全面、全程、全员”的全面风险管理体系，常态化开展风险评估，推动风险偏好有效传导落实，专业风险管理质效全面提升。资本管理高级方法实施有序推进，从风险治理体系、信贷作业流程管控、授信客户评级问题治理、内部评级风控模型适用性等方面持续建设。面对疫情，邮储银行积极应对，持续做好疫情期间全面风险监控和化解，保持稳健发展态势，资产质量持续保持优良水平，体现出较强的风险抗压能力。

截至2020年末，邮储银行不良贷款率0.88%，不到行业平均水平的一半；关注类贷款占比0.54%，较上年末下降0.12个百分点，不到行业平均水平的四分之一；逾期贷款占比0.80%，较上年末下降0.23个百分点；拨备覆盖率408.06%，较上年末上升18.61个百分点。

**商业可持续的普惠金融。**邮储银行作为普惠金融的倡导

者、先行者、推动者，长期专注于普惠金融服务，在服务乡村振兴、城乡融合发展中发挥积极作用。在依托传统实体网络、专业队伍优势的基础上，不断深化金融科技应用，加快数字化转型进程，拓展线上服务渠道，提高运营效率及风险防控智能化水平，降低运营和风险成本，打造了“线上+线下”融合、协同的立体网络，持续服务更加广泛的基础客户群体，推动客户与银行价值的共同成长。

小额贷款业务开办以来，邮储银行累计发放贷款超5万亿元，服务近4,000万人次，切实满足普惠小额资金需求。截至2020年末，邮储银行涉农贷款余额1.41万亿元，较上年末增加1,496.76亿元；普惠型小微企业贷款余额8,012.47亿元，较上年末增加1,480.62亿元；个人消费贷款余额2.36万亿元，较上年末增加3,456.01亿元。



邮储银行信发客户经理走访小微企业

**加速提升的信息科技能力。**邮储银行将信息科技视为业务发展的核心驱动力，实施科技领军人才建设，科技人才队伍快速增长，持续提升自主研发能力和金融科技创新能力。“十三五”IT规划圆满收官，信贷业务平台等十大企业级平台全部投产上线，实现全行业务架构和应用架构蓝图，产品创新能力和用户体验全面提升，基于开放式平台、服务超过6亿客户的超大规模银行业务核心系统有效支撑邮储银行的数字化转型。建设大数据平台、云计算平台、区块链平台和“邮储大脑”人工智能平台，打造金融科技中台能力，实现客户营销、运营管理、风险管理的新技术赋能，支持大型零售银行战略。

2020年，邮储银行在信息科技领域投入90.27亿元，占营业收入的3.15%；总行科技人才数量较上年再翻一番。在金融科技领域，邮储银行取得了一系列新进展：“十三五”IT规划圆满收官，企业级信息化平台搭建完成，业技深度融合，产品敏捷迭代，数字化场景生态建设加快推进，持续打造“金融+服务”生态圈；获批加入国家数字货币试点，启动系统自主研发，加快打造便捷、多元的数字人民币应用场景；获得国内大行中首家直销银行牌照，中邮惠民万家银行致力打造金融服务乡村振兴、科技助力美好生活的创新联接平台。

(续)