

建党百年
上市进行时

金山办公助推政企办公数字化

●本报记者 杨洁

金山办公积极践行企业社会责任,疫情期间免费支持超过2亿人的远程办公,并向学校、医院、中小企业捐赠了400万个“云”办公账号。作为国产办公软件龙头,金山办公打造安全可靠可控产品,助推政企办公数字化。

党建注入新动能

金山办公第四党支部书记、公司高级研发总监、金山文档负责人汪大伟及其团队支撑起公司“云”办公业务。疫情导致远程办公需求短时间内集中爆发,用户增长超乎想象,一些新的定制化需求促使团队快速推出新的模块。作为远程办公项目负责人,汪大伟带领党员骨干小组坚守岗位,为保障全国数亿用户远程办公奋战了20多个昼夜。

“金山文档的应用场景很多。比如,企事业单位统计员工的健康信息、体温信息,社区工作者根据返乡人员的信息进行排查等。同时,用户对远程办公、协作办公的认知度和使用习惯不断提升,需求逐渐增多。”金山办公首席执行官章庆元表示,最初金山文档具有统计功能的电子表单需求激增,随后在线会议和在线编辑功能需求激增,但公司经受了考验。

金山文档等产品应用于金山办公的党建工作。利用WPS表单、金山文档“云”办公技术,金山党委大数据平台成功搭建,可以及时收集各支部的情况及党员动态信息,并将相关要求传达给每一位用户。

打造安全可靠产品

信创市场最重要的需求是安全可靠。章庆元表示,公司在办公软件领域拥有30余年研发经验及技术积累,旗下主要产品及服务皆由公司自主研发,核心技术具有自主知识产权。

“安全可靠是我们的核心竞争力。文档是重要信息的载体,我们不是简单地进行文



珠海金山软件园。

公司供图

档加密,而是从文档的创作到修改,包括审批、流转、存档、分发、打印等整个生命周期的每个环节都提供了安全保护功能。”章庆元表示。

通过持续的产品功能完善和性能提升,并针对性地进行深度适配和定制优化,金山办公的相关产品已在国家多项重大示范工程项目中完成系统适配和应用推广。

“在党政办公领域,WPS针对公文写作需求,推出了‘公文模式’,全面、精准地解决用户痛点,以提升办公效率。”章庆元介绍,以广东省为例,围绕提升政府部门办事效率、提高政务办公能力的目标,金山办公深度参与“数字广东”建设,打造了“云+端一体化赋能集约化协同办公平台”,推动广东省信息技术应用创新。

截至目前,金山办公的产品及服务已覆盖30多个省市自治区政府、400多个地市级政府,涉及党政机关、金融、能源、航空、医疗、教育等领域。

加大研发投入

章庆元表示:“作为一款国产办公软件,WPS全面支持国产整机平台和国产操作系统,并进行了深度适配和定制优化。经过三十多年发展,我国办公软件与国外的差距已经很小。我们要传承这股精神,不断创新,坚持开发具有自主知识产权的软件产品,当好排头兵,努力推动国内信息技术应用创新进步。”

WPS成为“科技新国货”,2021年入选

《中国品牌日电子信息行业国货新品推广目录》。章庆元表示:“好的产品自己会说话。我们始终坚持以技术立业,持续研发投入和技术创新,打造产品强大竞争力。金山办公每年的研发投入营收占比都位居科创板企业前列。”

金山办公公告显示,截至2021年3月31日,公司主要产品月度活跃用户(MAU)为4.94亿户,较上年同期增长105.1%。其中,WPS office PC版月度活跃用户数1.94亿户,较上年同期增长15.48%;移动版月度活跃用户数2.94亿户,较上年同期增长8.49%。

金山办公坚持“用户第一”。“金山办公每位高管坚持每年至少抽出一整天时间,在客服热线接听用户电话,在一线听取用户的投诉。”章庆元说。

羚锐制药:根植大别山 以党建促企业高质量发展

●本报记者 于蒙蒙

羚锐制药党委书记吴希振近期接受中国证券报记者采访时表示,公司30多年的奋勇前行与大别山精神紧密相连,公司根植于此。

羚锐制药继承和弘扬大别山优良的红色传统,创新党建工作体系,以高质量党建引领企业经营管理,促进企业高质量发展,并取得了丰硕的成果。

传承大别山精神

羚锐制药早期以虎骨麝香止痛膏为主导产品,随着禁止虎骨贸易的政策发布,公司面临生存压力。

吴希振回忆,困难之际,羚锐人发扬大别山精神。1994年10月,羚锐制药开发的骨质增生一贴灵上市,填补了国内利用透皮吸收技术治疗骨质增生疾病的空白。1997年,羚锐制药借助收购,业务领域由外用药延伸至口服剂型。

2000年10月,羚锐制药在上海证券交易所成功上市,由此成为豫皖皖革命老区 and 全国橡胶膏剂药业中首家上市企业。

如今,羚锐制药已经发展成为国内领先的贴膏剂生产企业,目前控股、参股十余家企业,拥有多个科研、生产基地。公司拥有百余种骨科、心病科、脑病科、麻醉科产品,核心产品通络祛痛膏为国家中药保护品种,近50个品种入选医保目录,构建了多层次、宽领域的产品管线。

抗击疫情有担当

“关键时刻冲得上去,危难关头豁得出去的是党员干部。”这是抗击疫情过程中羚锐制药党员的真实写照。

吴希振表示,羚锐制药党员干部在新冠肺炎疫情防控和企业复工复产等方面冲锋陷阵,积极作为,充分发挥先锋模范作用,涌现了一批先进典型:公司创始人熊维政,董事长熊伟第一时间召开会议,成立支援疫区工作小组。公司高管积极组织公司在信阳和

新县开展多场捐赠活动,或坚守岗位,协调安排复工复产。

作为一家药企,羚锐制药在抗击疫情中彰显责任担当。羚锐制药相关负责人指出,在去年年初疫情肆虐紧急关头,子公司羚锐生物药业党支部书记、质量技术负责人左杰四进四出郑州,到河南省卫健委办理消毒产品卫生许可证,申请增加生产类别及75%乙醇消毒液、免洗手消毒凝胶生产许可批件;证件获批后,公司立即启动生产并投放上市,同时进行捐赠,为区域疫情防控工作提供了有力支撑。

增强党组织活力

在疫情关键时刻挺身而出,与羚锐制药扎实推进党建工作密不可分。

羚锐制药党委积极加强理论知识学习,探究党建工作的新路径。公司创新党建工作体系,提升企业软实力,在促进企业全面发展上升的同时,新产品不断批量上市;公司采取系列措施,保障上游产能供给;自有封测产能不断扩大,有效提高了产品良率和封测产能,缩短了产品交期。

通富微电子表示,受益于集成电路自主可控持续推进,智能化、5G、物联网、电动汽车以及家电、平板等终端市场需求增加。上半年,半导体封测产能继续维持供不应求的局面;公司在高性能计算、5G、存储器、显示驱动芯片以及汽车电子等方面的业务进展顺利,收入持续扩大。

北方华创表示,上半年受下游多领域市场需求拉动,公司电子工艺装备及电子元器件业务进展良好,销售收入均实现同比增长,使得归母净利润实现同比增长。气派科技表示,公司所处集成电路行业持续保持高景气度,终端需求旺盛;公司大部分产品销售价格有所提高,产能释放。

挥党组织的政治引领作用和党员先锋模范带头作用。党建引领方面,党委着力抓好班子、队伍、制度三大建设。

吴希振指出,公司党委把党建工作融入企业的生产经营、企业文化、员工工作和生活。每年党委都会组织党员干部深入调研,了解生产一线的管理现状,帮助解决生产经营过程中存在的不足,确保各环节管理规范合理,不定期开展主题活动,增强党组织活力,激发职工工作热情。

近年来,羚锐制药党委拓宽领导干部视野,增强战略思维和执行力,推动各项工作顺利开展。公司先后建成了羚锐信阳健康产业园和新县医疗器械科技园、羚锐新县百亿贴膏剂生产基地、暖洋洋系列暖贴产品生产产线,扩大产业规模,夯实了发展基础。

在党委的积极推动下,羚锐制药坚持推进智能制造和信息化管理,追求高质量发展,企业生产经营各主要经济指标保持良好发展态势。今年一季度,公司实现营业收入5.9亿元,同比增长20%;实现归属母公司净利润9657.7万元,同比增长26.2%。

尚品宅配 全面发力整装业务

●本报记者 万宇

尚品宅配近日公告显示,拟引入京东作为战略投资者。定制家居与互联网行业两家龙头公司牵手引起市场关注。

尚品宅配副总经理李嘉聪对中国证券报记者表示,尚品宅配从软件公司起家,进军定制家居领域,拓展家装业务。在BIM技术支持下,尚品宅配为消费者打造一体化全屋定制和整装解决方案,全面发力整装业务。“用新技术进入新平台,站上新风口。”

软件公司起家

从一家软件公司跨界到定制家居,再到如今借助自己研发的BIM系统进军全屋整装领域,尚品宅配走出了一条不同的发展道路。李嘉聪表示,尚品宅配的跨界和转型,原动力来自于满足消费者对房子、对家的想法和要求。

回忆从软件公司到定制家居的转型,李嘉聪介绍,当时的公司董事长李连柱、总经理周叔毅、副总经理彭劲雄三人依靠软件技术,创立了尚品宅配的前身圆方CAD软件公司。因为购置的仪器很贵,为了提升使用效率,李连柱将仪器对外开放使用,结果发现来出图的人多来自装修公司。于是,李连柱决定开发一个室内设计系统。

开始时做示范店,为企业免费设计图纸。随着加盟队伍的扩大,2004年圆方室内设计系统转变为尚品宅配,从此开始在家装领域发展。

2007年,尚品宅配率先提出全屋定制概念。尤其是自己的生产基地建成投产后,可以打通前端设计和后端生产,满足消费者定制化的需求。2017年,尚品宅配登陆资本市场,并开始探索家装方面的业务。今年以来,尚品宅配全面发力整装业务,通过软硬一体的设计、销售,把全屋硬装、全屋家具、全屋软装进行融合,为消费者打造一体化全屋定制和整装解决方案。

“尚品宅配就像一个新物种,很难定义为哪种类型的企业。”李嘉聪表示,尚品宅配的每一次跨界、每一次业务拓展,都是为了满足消费者,尤其是年青一代消费者对家装家居一站式服务的需求。

创新商业模式

尚品宅配与众不同的发展历程,也显示出自己的高科技创新DNA。公司打造了C2B+O2O的创新商业模式,通过智能制造解决个性化定制与大规模生产之间的矛盾,包括软件技术、创新能力、先进的柔性化生产工艺、云计算和大数据。

今年以来,尚品宅配全面开展BIM整装业务。李嘉聪介绍,BIM技术广泛应用于建筑行业,而家装其实就是一个小型化的“建筑”,BIM技术可以像应用于建筑一样在家装行业发挥巨大的价值。

2017年,尚品宅配进入整装领域之初,便开发了家装适用的BIM系统。尚品宅配通过自研家装行业适用的BIM系统,模拟装修的全过程(包括虚拟装修设计、材料成本核算、施工模拟、指导施工、竣工验收等),通过可视化技术的呈现,提前发现并规避装修过程中可能存在的问题,提高效率,降低成本。李嘉聪表示,尚品宅配希望通过BIM,从设计、出施工图、算量清单到后端施工交付,形成全数字化协同管理的服务流程,提升企业管理水平和项目协同能力。



尚品宅配智能制造基地。

公司供图

绿色健康环保

尚品宅配在家居板材方面执行严格的环保要求,并推出了环保板材“康净板”,使用医疗级MDI胶加工,通过高温高压工艺热压而成。

李嘉聪介绍,在生产各个环节,尚品宅配都严格执行环保标准,保证产品的绿色健康。比如,先进的封边技术将板材无缝包裹,有效阻止板材内微量甲醛释放。每一件板材下线后,质检人员会对零件图、仔细检查孔位、尺寸、颜色等,判断板件质量是否合格,并抽取部分成品板材送到检测中心,对甲醛含量进行检测。

在保证产品质量的同时,尚品宅配的智能制造工厂不断提高生产效率和资源利用率。其工业4.0智造工厂通过软件系统及数字化标签,相同的机器可以同时生产不同规格的板材。该工厂每天可以生产约20万个不同的板件,日生产能力提高6-8倍。同时,材料利用率从过往的70%左右提高到超过90%,出错率从过往30%下降到10%,交货周期从过往30天缩短到23天左右。

尚品宅配夯实软件优势,让家装更轻松。在李嘉聪看来,全面发力整装业务,升级商业模式,尚品宅配将再次迎来高速发展。

三大因素共振

A股半导体公司半年报业绩可期

●本报记者 吴科任

半导体产业景气度持续向好,上市公司业绩接连预喜。截至7月2日18时,A股10家半导体公司发布了半年度业绩预告,盈利同比增速均在50%及以上,有的公司上半年收入已超去年全年。业绩增长主要受益于需求强劲、产品涨价以及自主可控进程加快等因素。值得关注的是,近期多家芯片设计及原材料公司发布了涨价通知。

业绩超预期

芯片设计龙头韦尔股份预计,上半年实现归母净利润22.42亿元至24.43亿元,同比增长126.41%至146.78%。由此可估算,公司二季度归母净利润为12.01亿元至14.03亿元,同比增长120.3%至157.4%。“作为CIS龙头厂商,公司显示出强大的供应链管控能力和订单稳定性,超出市场预期。”信达证券电子行业首席分析师方竟认为。

封测环节方面,长电科技预计,上半年实现归母净利润12.80亿元左右,同比增长249%。据此推算,其二季度归母净利润为

8.94亿元,同比增长285%,环比增长132%。通富微电子预计,上半年实现归母净利润3.7亿元至4.2亿元,同比增长232%至276.87%。其中,预计二季度归母净利润为2.14亿元至2.64亿元,同比增长73.98%至114.63%,环比增长37.18%至69.23%。多份券商研报认为,两家国内封测龙头半年报业绩预告均超市场预期。

综合半导体设备龙头北方华创预计,上半年实现收入32.65亿元至39.19亿元,同比增长50%至80%;预计归母净利润为2.76亿元至3.31亿元,同比增长50%至80%。国盛证券郑震湘团队表示,收入高速增长反映了公司产品迭代和放量持续突破,有望进一步增强其中内半导体设备平台型龙头地位。

中高端涂胶显影设备龙头芯源微预计,上半年营业收入超过3.2亿元,基本达到2020年全年水平;预计归母净利润为3100万元至4000万元,同比增长398.59%至543.35%。

多因素共振

自6月29日晚披露上半年业绩预告以来,明微电子股价累计上涨60%。公司预计上

半年实现归母净利润2.7亿元至3亿元,同比增长832.38%至935.98%。

对于业绩预增的原因,明微电子表示,同期可比基数较小,下游需求旺盛,公司产品销量大幅上升;公司持续加大研发力度,调整产品结构、客户结构及产品价格,原有产品销量上升的同时,新产品不断批量上市;公司采取系列措施,保障上游产能供给;自有封测产能不断扩大,有效提高了产品良率和封测产能,缩短了产品交期。

通富微电子表示,受益于集成电路自主可控持续推进,智能化、5G、物联网、电动汽车以及家电、平板等终端市场需求增加。上半年,半导体封测产能继续维持供不应求的局面;公司在高性能计算、5G、存储器、显示驱动芯片以及汽车电子等方面的业务进展顺利,收入持续扩大。

北方华创表示,上半年受下游多领域市场需求拉动,公司电子工艺装备及电子元器件业务进展良好,销售收入均实现同比增长,使得归母净利润实现同比增长。气派科技表示,公司所处集成电路行业持续保持高景气度,终端需求旺盛;公司大部分产品销售价格有所提高,产能释放。