

上市公司高质量发展系列谈

金山办公：“技术立业”服务实体经济

“公司第三季度业绩保持强劲增长态势，技术创新竞争力不断增强，提升了用户活跃度及使用黏性。”金山办公CEO章庆元日前在接受中国证券报记者采访时表示，公司将坚持以“技术立业”服务实体经济，巩固办公软件龙头地位，走高质量发展之路；同时，继续抢抓数字经济发展红利，为建设网络强国、数字中国贡献力量。

2022年第三季度，金山办公营收首次突破10亿元，达到10.04亿元，同比增长24.35%，创单季度历史新高。

●本报记者 詹秀丽



金山办公亮相服贸会

公司供图

自主创新 激发成长动能

“坚持创新是金山办公的文化价值观，是企业发展的灵魂。”在章庆元看来，正是专注于创新，让金山办公迎来了业绩的高速增长。

在云办公领域，为解决线下协作办公受阻的困扰，金山文档等产品探索出了互联网环境下在线多人协作办公的解决方案，成为金山办公史上增速最快的产品，在政务、教育培训、电子商务等领域广泛应用。在拓展数

专研技术 增强核心竞争力

近年来，以金山办公为代表的国产软件企业逐步“走出去”，在世界范围内扩展办公软件的市场份额。目前，WPS产品为全球220多个国家和地区提供服务，覆盖46种语言，产品可在Windows、Linux、macOS、Android、iOS等主流操作平台上平滑应用。

“结合国家政策，我们积极承担龙头企业责任，积极推进关键核心技术研发，积极参与相关标准的制定与落地，放眼全球市场，让中国办公创新

字经济业务方面，金山数字办公平台提供了一站式的ToB/G（面向商业企业用户、政府）办公解决方案，公司还建立了数字化的服务生态，打造信息化管控程度更高的私有化数字化办公平台。

工信部公布的数据显示，2021年我国软件业利润总额11875亿元，同比增长7.6%。从细分领域看，2020年我国正式步入“在线办公元年”，在线

成果惠及海外用户。”章庆元透露，近年来公司海外业务用户基数持续扩大，海外用户已超过1亿。

“过去十年，中国软件企业的综合实力、国际竞争力快速提升。”章庆元表示，软件行业已融入国民生产、生活的方方面面，推动中国数字经济蓬勃发展。

从拳头产品到行业影响力、国际竞争力，这些都离不开强大的技术支撑。“金山办公坚持‘技术立业’，一直维持稳定的研发高投入。2021年，

办公逐渐从偶发性需求成为常态化需求，云和协作成为办公软件行业重点发展方向。

“后续公司将围绕以云和协作为核心的办公进化趋势，积极关注新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况，继续贯彻实施‘多屏、云、内容、AI、协作’的产品战略，进行相关布局，积极应对风险和挑战，走高质量发展之路。”章庆元对记者说。

公司研发投入达10.82亿元，同比增长超过50%。”章庆元说，目前研发人员占据公司总人数近七成，2019年-2021年研发费用占收入比例分别为37.91%、31.44%、32.98%，在科创板公司中保持领先水平。

“作为国内‘硬科技’企业的领军代表，金山办公将继续秉承‘技术立业’的企业精神，充分发挥三十多年来积累的产品技术优势，更好服务实体经济，为建设网络强国、数字中国贡献力量。”章庆元说。

用好平台 增实力揽人才促转型

“科创板已成为‘硬科技’企业聚集地，拓宽了科技企业的融资渠道，在促进产业和资本有效对接方面发挥了重要作用。”章庆元说。

借助资本市场融资，金山办公增强了资本实力，并围绕办公产业链进行上下游投资，极大拓宽了公司的服务范围，与被投资企业实现良性协同发展。据介绍，目前金山办公已投资了炎黄盈动、黑马校对、上上签、才博、Process On、创客贴、必优科技等优秀企业，并收购了国内版式文件领军公司数科网络。

科创板的“硬科技”名片，也着实帮助了公司更好地引进技术人才。截至2021年12月31日，公司在职工工总数为4199人，其中研发人员占比接近七成。近年来，公司招募的人员主要集中在研发领域。

据了解，上市以来，金山办公完善了薪酬体系，先后开展多期人才激励计划，激励员工发挥主观能动性，实现公司的长期发展目标，以良好的工作环境和企业文化氛围吸引人才、留住人才，推动公司持续发展。

上市后，金山办公更加注重高质量发展，加快推动商业模式战略转型。

目前，金山办公收入结构主要包括个人订阅、机构订阅、机构授权、广告及海外收入四部分。“公司坚持订阅增长策略，驱动个人用户与政企客户的办公模式向云和数字化高效办公模式转变；而用户数字化转型和用户体验的提升，将进一步支撑公司长期发展，带来更好的利润回报。未来，该项业务将成为公司业绩的重要增长点。”章庆元说。

钢铁行业兼并重组提速

●本报记者 倪铭

10月以来，钢企整合提速，沙钢拟受让南钢60%股权、敬业集团正式签约收购粤北联合钢铁。业内人士表示，集中度提升有利于促进钢铁行业高质量发展。

经营面临压力

需求恢复不及预期，加上原燃料成本高企，钢企面临较大的经营压力。

南钢股份前三季度归母净利润为20.77亿元，同比下降43.02%。其中，第三季度归母净利润为5.12亿元，同比下降58.33%。公司表示，报告期内钢材产量同比减少，同时主要原燃料价格上升。

沙钢股份前三季度归母净利润为4.26亿元，同比下降48.47%。其中，第三季度净利润为6478.53万元，同比下降76.87%。

宝钢股份前三季度实现归母净利润94.64亿元，同比下降56.2%。其中，第三季度

实现归母净利润16.72亿元，同比下降74.3%。宝钢股份表示，钢铁市场总体呈现弱需求、低预期的运行态势，钢材价格低迷。三季度国内钢材价格指数环比下降16.2%，国际钢材价格指数环比下降21.3%。报告期内，铁矿石价格呈下降趋势，但煤焦价格总体保持高位，叠加汇率影响，原燃料成本下降空间有限，钢铁企业购销差价持续收窄。

实现产需动态平衡

10月18日，新钢股份发布公告称，公司控股股东江西国控与中国宝武于10月16日签署股权无偿划转协议。本次划转完成后，中国宝武将持有新钢集团51%的股权，并实现对新钢股份的控制。新钢股份控股股东将由江西国控变更为中国宝武，实控人将由江西省国资委变更为国务院国资委。

10月19日，南钢股份发布公告称，上海复星高科技（集团）有限公司及其下属子公司上海复星产业投资有限公司、上海复星工

业技术发展有限公司与江苏沙钢集团有限公司于10月14日共同签署《投资框架协议》，交易各方有意向转让/受让公司控股股东南京南钢钢铁联合有限公司60%的股权。本次交易对价不超过160亿元。

敬业集团10月25日宣布，敬业集团正式签约收购广东粤北联合钢铁有限公司。敬业集团称，并购粤北联合钢铁之后，将形成产品、区域战略互补，提升敬业品牌在华南地区的竞争力和影响力。

对于钢铁行业并购重组不断推进的情况，冶金工业规划研究院院长范铁军表示，集中度提升可以促使行业自律实现产需动态平衡，解决行业发展的堵点及难点，并在国际铁矿石市场提升话语权，有利于钢铁行业高质量发展。

推进钢焦融合

业内人士认为，钢铁行业应大力推进钢焦融合、钢化联产，将钢铁与焦化生产充分耦

合，把传统的钢铁厂转化为“钢铁厂+化工厂+发电厂”，构建具有钢铁流程特色的节能、减排、增值的新模式。

工信部表示，下一步将会同有关部门继续强化《关于促进钢铁工业高质量发展的指导意见》宣贯落实，指导和推动企业推进钢焦融合、钢化联产，促进产业耦合发展；配合有关部门制定钢铁行业碳达峰实施方案，促进钢铁产业联合发展，继续推动行业减污降碳协同增效、绿色低碳高质量发展。

根据《关于促进钢铁工业高质量发展的指导意见》，要构建产业间耦合发展的资源循环利用体系，引导京津冀及周边地区独立热轧和独立焦化企业参与钢铁企业兼并重组；支持建立低碳冶金创新联盟，制定氢冶金行动方案，加快推进低碳冶炼技术研发应用。鼓励行业龙头企业实施兼并重组，打造若干世界一流超大型钢铁企业集团。依托行业优势企业，在不锈钢、特殊钢、无缝钢管、铸管等领域分别培育一到两家专业化领航企业。

多家连锁药店前三季度增收又增利

●本报记者 倪铭

6家头部上市连锁药店日前均已披露三季报，前三季度营收总规模达到639.23亿元，净利润累计超50亿元，其中多家连锁药店前三季度增收又增利。业内人士表示，行业集中度有望进一步提高，“自建+并购+加盟+联盟”仍是连锁药店业绩增长的核心驱动力。

主营业务稳健增长

从营业收入规模看，大参林、老百姓、益丰药房前三季度营收均超过130亿元。其中，大参林实现营收148.18亿元，营收规模居前。三家连锁药店营收增速都在20%左右。从净

利润规模看，大参林、益丰药房前三季度净利润超8亿元。

10月27日，大参林发布三季报。前三季度，公司实现营业收入148.18亿元，同比增长19.93%；归母净利润为9.23亿元，同比增长12.82%；扣非净利润为9.17亿元，同比增长20.70%。

10月28日，老百姓发布三季报。前三季度，公司实现营业收入137.76亿元，同比增长22.13%；归母净利润为6.1亿元，同比增长14.46%。前三季度，公司主营业务业绩增速呈逐季上升趋势，扣除非经常性损益后的净利润增幅分别为12.75%、18.77%、29.34%。

另外，益丰药房前三季度实现营业收入133.48亿元，同比增长22.03%；归母净利润

为8.24亿元，同比增长18.34%；扣非净利润为7.95亿元，同比增长16.62%。

“并购扩张”成为关键词

在上市连锁药店的三季报中，“并购扩张”成为关键词。

前三季度，老百姓及下属子公司共完成10起收购项目，包括股权收购、资产收购等，合计金额19.56亿元，收购药店813家。其中，最大一笔收购金额高达16.37亿元，涉及直营门店660家。截至9月30日，公司拥有门店10327家，其中直营门店7362家，加盟门店2965家。

大参林在前三季度发生6起同行业投资并购事项。其中，以前年度并购项目于本年

度完成交割3起，待交割1起；新签并购项目2起，涉及门店数为313家。

益丰药房前三季度发生两起同行业并购投资事项，涉及金额1.4亿元，涉及门店115家。1至9月，公司新增门店2116家，关闭门店144家。截至报告期末，公司门店总数9781家（含加盟店1753家），直营门店经营面积为87.55万平方米。

华安证券医药首席分析师谭国超对中国证券报记者表示，连锁药店的“直营+并购+加盟+联盟”四大业务齐头并进，门店数量稳步增长，其中老百姓的门店数量率先破万。此外，益丰药房、大参林、一心堂的门店总数均接近万家，预计第四季度将进入“万家门店”行列。

多地将进行今年第四批次集中供地

●本报记者 董添

近日，杭州、深圳、武汉等地披露了2022年第四批次集中供地相关信息。此前，南京、无锡、苏州等地已发布了相关地块信息。业内人士表示，从目前情况看，部分民营房企拿地的积极性有所提高。

多地发布地块出让公告

深圳发布的2022年第四批次居住用地挂牌出让公告显示，第四批次共计挂牌7宗居住用地，将于11月25日出让，起始总价约100.1亿元。

杭州2022年第四批次土地挂牌出让公告显示，本次共挂牌8宗土地，总出让面积约28万平方米，总起始价约91亿元。从地块分布来看，主城区只有钱江新城二期1宗宅地挂牌，萧山区挂牌宗数最多，达到4宗。

杭州本次挂牌出让宗地设定上限价格（溢价率不高于12%），当地块竞价未达到上限价格时，按照价高者得的原则确定竞得人；当地块竞价达到上限价格时，不再接受更高报价，转为在此价格基础上通过线下公开摇号的方式确定竞得人。

此前，南京、无锡、苏州等地已发布2022年第四批次集中供地地块信息。其中，无锡和苏州分别于10月25日和10月31日完成了第四批次集中供地出让。

另外，长沙、青岛、重庆等地已明确将进行第四批次集中供地。其中，上海拟于11月7日至11日发布2022年第四批住宅用地集中出让公告，12月中旬组织交易活动。

房企积极拿地

苏州高新11月1日晚间公告，公司全资孙公司苏州新景置地有限公司通过市场竞拍方式取得江苏省苏州市苏地2022-WG-61号宗地土地使用权，控股子公司苏州高新地产集团有限公司通过市场竞拍方式取得江苏省苏州市苏地2022-WG-63号宗地土地使用权。成交价约为8.94亿元。

近日，无锡完成了2022年第四批次集中供地出让。绿地香港以总价18.7亿元揽得梁溪区三宗地块，保利以总价54.3亿元拿下惠山区两宗地块。

苏州2022年第四批次集中供地结果显示，18宗涉宅用地全部底价成交，共获土地出让金179亿元。

中指研究院表示，从苏州第四批次集中供地出让情况看，共有8家民营房企参与此次竞拍并取得地块。龙湖、路劲、朗诗均以联合体形式拿地，部分民营房企参与积极性提高。

南山控股近日在接受机构调研时表示，公司希望房地产开发业务保持稳健增长，目前对拿地整体保持谨慎的态度，在确保安全的前提下，适当关注优质地块，保障利润贡献的稳定性。今年计划结转的项目主要分布在深圳、上海、武汉等地，项目平均去化率超过八成，能够对经营业绩起到良好的支撑作用。下半年将重点加强工程建设、营销推盘等工作，努力实现经营目标。

2022年以来，南山控股在上海、成都获取了多宗优质地块。对于销售和结转时间安排，南山控股表示，房地产开发项目从拿地到交付确认收入，受项目的产品类型、所在区域政策、施工环境、施工工艺等因素影响，无统一的固定时间，大致为2.5年-4年。

A股115家上市房企披露了三季报，其中33家房企前三季度实现归属于上市公司股东的净利润同比增长，占比达到28.7%。

部分房企拿地较为积极。以滨江集团为例，公司前三季度实现营业收入约198.68亿元，同比下降18.69%；实现归属于上市公司股东的净利润约20.56亿元，同比增长55.21%。滨江集团9月15日晚间公告，竞得杭政储出[2022]61号、65号和66号地块，总价分别为26.33亿元、13.19亿元和29.59亿元，建设用地面积分别为24287平方米、23518平方米和127249平方米。

万科A披露的10月份销售情况简报显示，公司实现合同销售面积198.8万平方米，合同销售金额321亿元；2022年1-10月，公司累计实现合同销售面积2135.7万平方米，合同销售金额3467.7亿元。2022年9月销售简报披露以来，公司新增开发项目5个，分别位于杭州、合肥、深圳、东莞、武汉，公司的权益建筑面积合计75.5万平方米，需支付权益地价合计77.89亿元。



新华社图片