

# 用友网络董事长兼CEO王文京： 企业数智化进程迈入新阶段

近日，用友BIP迎来进一步升级——用友BIP3 R6最新版正式发布，将进一步支持企业数智化转型。用友网络董事长兼CEO王文京在接受中国证券报记者采访时表示，随着人工智能技术的迅猛发展和普及应用，企业数智化进程由此前侧重数字化进入数字化和智能化并举的新阶段。

● 本报记者 杨洁



用友网络公司外景

公司供图

“上云、用数、赋智”，这是王文京此前提出的企业数智化三阶段。

王文京表示，国内企业正在从业务在线向数据驱动的方向发展，也就是从数智化第1层级向第2层级迈进；少数领先企业已进阶到数据驱动向智能运营发展，也就是从数智化第2层级向第3层级发展。

“在企业数智化新阶段，企业更需

要基于强大的平台系统，统一数智底座，打通数据和流程，消除孤岛。”王文京说，“用友BIP为企业的数智化而生，经过八年持续迭代创新，已从BIP1、BIP2进化到BIP3。”

近日，用友BIP的智能和数据服务能力再次升级。在8月10日用友网络主办的“2024全球商业创新大会”上，用友BIP3 R6最新版发布，具备更强数智

能力、更高运行性能、更低资源消耗以及更加安全可靠的特性。与此同时，用友企业服务大模型YonGPT迎来重磅升级，YonGPT2.0及100多项智能应用发布，进一步引领企业智能化转型。

知名汽车品牌广汽传祺基于用友BIP实现业务提单及审批效率提升51%，采购总周期缩短18天以上；大型煤化工集团河南心连心基于用友BIP

CRM构建心连心数智营销平台，渠道拓展及产品动销率提升12%。“用友BIP产品会继续迭代，持续推进智能化。”王文京表示。

对于用友自身运营而言，AI同样是重要的部署方向。王文京介绍，在软件测试、代码生成等方面，已经在应用AI大模型能力，同时极大提升了客户服务、市场营销效率，降低了相关成本。

数据治理对于数智化建设至关重要。王文京表示，企业推进数智化，除了采用正确的方法论、选择合适的软件系统，还要重视和做好“数据治理”（数据标准化）这一基础工作。“很多企业由于数据标准化程度不足，严重影响了数智化系统建设和推进。”

随着数字经济火热发展，数据要素价值进一步彰显。当前，越来越多的经营主体在探索数据资产入表的可行路径。上海交通大学上海高级金融学院近

期发布的《中国企业数据资产入表情况跟踪报告》显示，18家A股公司在二季度财报中披露数据资产，涉及金额1.03亿元。

用友网络高级副总裁杜宇表示，企业的数智化应用服务需求越来越多。数据资产入表只是从财务角度体现价值，更重要的作用在于利用数据要素推动企业转型升级。

截至目前，已有5.8万家大中型企业选择用友BIP推进数智化转型升级。同

时，用友网络已与74家中央企业达成合作。在服务企业转型升级的同时，用友网络主动变革，根据市场变化优化完善业务格局。

用友网络总裁陈强兵告诉记者，企业数智化转型往往由业务部门主导，说明企业数智化转型与业务密不可分。软件服务商必须深入行业。公司积极推动高端业务行业化全面转型，已经取得诸多进展。

“通过行业化方式开展业务，我们

构建了领先的解决方案和模式，推动行业数智化创新，更好地服务企业，为客户创造更大价值。”陈强兵说。

当前，软件企业竞争加剧。如何持续为客户创造价值？王文京表示，要保持产品和技术持续领先，提升服务客户的专业水准，实现产业生态规模化。同时，改进内部经营，提升经营效益。“通过这些措施，为客户创造更大的价值，公司的价值也会得到持续提升。”

全球化成为越来越多企业实现新增长的重要途径。在服务客户企业出海的过程中，用友网络进一步迭代全球化战略。

王文京介绍，用友全球化已进入2.0阶段。公司在海外有12个分支机构，提供本地化服务，业务辐射全球一百多个国家和地区，产品累计交付一千多家海外客户。

随着全球化进程加深，企业出海的需求出现变化。“以前，客户主要是商品出海，只需在海外建立营销中心。现在情况不同，客户有制造出海、运营出海需求，需要利用全球资源实现全球化生产运营管理。”杜宇表示，这就要求用友在服务企业出海数智化建设过程中，帮助其完成在当地的合规经营，同时提高经营效率，最

终建立全球一体化业务运营和管理能力。

中国移动国际有限公司董事兼行政副总裁赖江杨表示，我们选择用友BIP搭建全球人力发展平台，管理全球38个国家和地区的员工绩效，全球招聘全流程打通，实现全球精细化运营。此外，全球领先的电机及驱动解决方案制造商卧龙电驱在建设“东南亚制造总

部”的过程中，基于用友BIP建设国内外一体化数智化采购平台，供应商本地化率达到40%，OTD（供应商准时交货率）指标达到98.5%以上，新品上市时间平均缩短10天。

王文京表示：“用友正沿着技术前沿化、产品创新化、产业生态化、市场全球化的方向积极进化。中国企业软件产业前景光明。”

## 集泰股份： 加速打造第二增长极

● 本报记者 武卫红

日前，集泰股份董事长邹榛夫在接受中国证券报记者采访时表示，近年来，公司坚持创新驱动，高质量发展不断跑出加速度。下一步，公司将积极拓展工业类用胶领域，在电子胶、光伏、新能源汽车和金属制品等新赛道加速打造第二增长极，开启公司发展新篇章。

持续稳健发展

8月11日晚，集泰股份公告，基于对公司未来发展前景的信心和长期投资价值的高度认可，为维护资本市场稳定和进一步增强投资者信心，公司实际控制人、董事长邹榛夫，董事兼总经理邹珍凡及副总经理兼董事会秘书吴加宜等计划在未来6个月内增持公司股份，拟增持股份金额合计不低于1000万元（含），不高于1500万元（含）。

日前，集泰股份召开董事会会议，审议通过了《关于变更部分回购股份用途并注销及减少注册资本的议案》，回购的800万股股份用途变更为“注销并相应减少注册资本”。集泰股份表示，此举旨在进一步提升公司每股收益水平，切实提高股东的投资回报，提升公司长期投资价值。

集泰股份是一家以研发、生产和销售环境友好型密封胶和涂料为主的国家高新技术企业，产品广泛应用于门窗幕墙、家庭装修、集装箱制造、装配式建筑、汽车制造、动力电池、光伏等领域。公司拥有国家级绿色工厂和CNAS认证的实验室，是全国密封胶产能最大的生产企业之一。

邹榛夫介绍，公司历经四次创业，持续保持稳健发展势头。早在1990年，公司集装密封胶产品一举打破进口垄断，改变了长期依赖进口的局面，细分市场占有长期稳定在50%以上。

经过长期发展和积累，集泰股份建立了良好的品牌知名度和坚实的客户基础，旗下拥有“安泰”和“集泰”两大知名品牌。2017年，集泰股份在深交所成功上市，行业地位和品牌影响力进一步提升。近年来，集泰股份保持稳健发展态势。2023年，公司主营产品销量持续增长。其中，建筑类用胶销量达6.1万吨，同比增长13.59%，市场份额进一步提升，行业龙头地位持续巩固。2024年上半年，公司各项业务继续保持稳健增长势头。

截至目前，集泰股份业务已拓展至全球30个国家和地区。2023年，公司海外销售收入同比增长41%。邹榛夫表示，公司积极拓展海外市场，在海外市场建立了专业、优质的品牌形象。按照计划，公司将进一步拓展国际市场，提升海外市场占有率。

加大力度拓展市场

在传统主业稳健增长的同时，近年来，集泰股份积极拓展工业类用胶领域，在电子胶、光伏、新能源汽车和金属制品等新赛道加速打造第二增长极。

据介绍，集泰股份工业类产品广泛应用于光伏组件、动力及

储能电池、LED照明、家电等领域。公司紧抓新基建及“双碳”机遇，电子胶、硅油及光伏胶三大领域的产能全面升级，并与晶科能源、许继集团、英飞特等头部企业达成合作。2023年，公司工业类用胶产品销量达1.57万吨，同比增长21.42%。

在新能源汽车与动力电池用胶领域，集泰股份产品、技术和人员储备较为完善，已经形成较为完整的产品体系和安全防护方案，主要适用于新能源汽车的三电系统、汽车电子零部件的导热、防水灌封等领域。2020年，公司进入比亚迪等汽车制造商的供应体系。

《电动自行车用锂离子蓄电池安全技术规范》将于11月1日正式实施。据介绍，《技术规范》是强制性国家标准，集泰股份作为参编的电池产业链唯一材料企业，在规范起草过程中提供了验证、测试、数据等方面的支持。

邹榛夫表示，公司长期关注锂电池安全问题，专门为锂电池安全防护开发了有机硅灌封方案，能够在电池热失控过程中，切断连锁反应，从而起到延缓或抑制电芯起火的作用，降低热失控对周边电芯的影响，减少电芯损伤。“随着强制标准以及相关细则的进一步落地，公司将紧抓市场机遇，充分发挥技术优势，加速拓展新的市场。”

在光伏、储能及逆变器用胶领域，公司已推出光伏组件用胶系统解决方案，并与晶科能源等行业龙头企业达成合作。按照计划，公司将加大产品开发力度，推出更加轻量化的产品，同时深入推进与头部客户的合作，提升市场份额。

研发创新为第一动力

近期，深中通道正式通车试运行，引发广泛关注。据记者了解，集泰股份高品质防火密封胶成功应用于深中通道防火系统，表明公司产品质量和科技实力获得高度认可。

邹榛夫表示，公司秉持“研发一代、发展一代、储备一代”的理念，把研发创新作为引领企业发展的第一动力，并将“新技术、新产品”的研发创新作为持续经营发展的首要战略。近年来，公司连续获得国家高新技术企业、国家知识产权优势企业、广东省专精特新中小企业等荣誉。

自1990年设立研发中心起，集泰股份先后成立了“广东省级企业技术中心”“广东省高性能环保密封胶工程技术研究中心”“广东省特种涂料工程技术研发中心”等多个省级研发平台。近年来，公司持续加大研发投入，2023年研发投入为6562.75万元，研发投入占营业收入比例为4.93%。截至2023年底，公司参与起草和参编的国家、地方、行业及团体标准达84项；已申请专利283项，已授权并维持有效专利157项。

“公司将持续加大新产品开发，加快对功能性硅烷、硅油等合成材料研发，推进核心助剂等材料的技术攻关，同时继续完善新能源汽车用胶、电子胶等产品体系，不断增强企业核心竞争力，拓宽挖深护城河。”邹榛夫表示。



集泰股份生产车间

公司供图

## 318家公司披露半年报 逾190家公司计划中期分红

● 本报记者 董添

Wind数据显示，截至8月13日18时，318家A股上市公司披露2024年半年报，194家公司披露2024年中期现金分红方案。值得关注的是，多家上半年亏损的公司计划现金分红。

分红比例较高

部分公司计划分红金额占当年净利润比例较高。

行动教育8月8日晚间公告显示，公司向全体股东每10股派发现金红利10元（含税），合计拟派发现金红利1.18亿元（含税），占公司2024年半年度归属于上市公司股东的净利润比例为96.7%。截至2024年6月30日，母公司可供分配利润约为1.77亿元，合并报表累计未分配利润约为3.09亿元。

有的公司业绩小幅下滑，但分红力度较大。键邦股份2024年上半年实现营业收入约3.63亿元，同比增长5.7%；实现归属于上市公司股东的净利润约9637.86万元，同比下降2.18%。公司拟向全体股东每10股派发现金红

利10元（含税）。

键邦股份是一家从事高分子材料环保助剂研发、生产与销售的高新技术企业，经过多年发展，形成了以赛克、钛酸酯、DBM、SBM、乙酰丙酮盐等高分子材料环保助剂为核心的产品体系。报告期内，依托主营产品优势，公司开发了阻燃剂领域客户，并已实现稳定小批量供货。

上半年，万华化学实现营业收入约970.67亿元，同比增长10.77%；实现归属于上市公司股东的净利润约81.74亿元，同比下降4.6%。公司拟向全体股东每10股派发5.2元现金红利（含税），利润分配总额为16.33亿元。

亏损无碍分红

上半年，宁波富邦实现营业收入约1.86亿元，同比增长22.23%；归属于上市公司股东的净利润亏损约136.16万元，上年同期盈利约93.53万元。

宁波富邦拟向全体股东每10股派发现金红利1元（含税），合计约1337.47万元（含税）。公司称，此次利润分配预案结合了公司发展阶段、未来的资金需求

等因素，不会对公司经营现金流产生重大影响，不会影响公司正常经营和长期发展。

上半年，好想你实现营业收入约8.16亿元，同比增长16.44%；归属于上市公司股东的净利润亏损约3623.47万元，同比下降98.73%。公司董事会审议通过的利润分配预案为：以公司总股本扣除权益分派股权登记日回购专用账户中的股份数量为基数，向全体股东每10股派发现金红利4元（含税）。

机构密集调研

多家上市公司发布半年报后，获机构密集调研。

以鼎捷软件为例，公司8月9日晚间披露半年报。上半年，公司实现营业收入约10.04亿元，同比增长10.98%；实现归属于上市公司股东的净利润约4244.13万元，同比增长17.48%。在发布半年报后，公司接受了中金公司、海通证券、申万宏源、中泰证券等80家机构投资者集中调研。机构投资者关注业绩增长的原因、市场整体情况等。鼎捷软件表示，鼎捷新一代PLM接入鼎捷雅典

娜知识中台和ChatFile，可实现知识库的智能问答和结构化、非结构化的文件信息智能查找。公司融合大数据、人工智能、工业互联网等新技术，持续完善解决方案。

机构关注分红力度较大的公司。甘源食品在投资者关系记录表中提到，公司聚焦豆类炒货及坚果产品。上半年，公司坚持全渠道深耕和多品类发展战略，整体经营保持稳健增长。下半年，公司将继续加深各个渠道拓展和产品叠加策略，进一步推动业绩增长。

甘源食品2024年半年报显示，上半年公司实现营业收入约10.42亿元，同比增长26.14%；实现归属于上市公司股东的净利润约1.67亿元，同比增长39.26%。公司拟向全体股东每10股派发现金红利10.92元（含税）。

另外，道通科技8月4日接受了安信证券等众多机构调研。上半年，道通科技实现收入18.42亿元，同比增长27.22%；归母净利润为3.87亿元，同比增长104.51%。公司董事会已审议通过2024年中期分红方案，拟向全体股东每10股派发现金红利4元（含税）。