

高考阅卷将首次采用鲲鹏服务器 拓维信息以科技助力莘莘学子

■本报记者 何文英

疫情、暴雨让2020年的这届高考注定不平凡。紧张的高考结束后,接踵而至的是紧锣密鼓的阅卷评分工作。为保障阅卷评分公平、公正、公开,今年更注重于借用科技的力量。

近日,拓维信息子公司深圳市海天科技股份有限公司(以下简称:海天科技)成功中标《贵州省招生考试院对贵阳市大学评卷基地服务器进行更新采购》项目,贵州省2020年高考网上评卷将采用鲲鹏服务器,这也将成为鲲鹏服务器在全国高考中的首次应用。

拓维信息董秘龙麒对《证券日报》记者表示:“高考作为国家选拔人才的重要手段,事关国家未来发展。选用鲲鹏服务器进行网上评卷,一方面基于鲲鹏服务器具有高性能计算、高可靠性、高效能和开放生态的优势,确保了高考评卷系统的稳定、可靠;另一方面,高考评卷属于国家机密,采用自主创新的鲲鹏服务器更是基于国家安全的重要考量,也是未来考试应用的必行之径。”

确保高考阅卷的稳定和可靠

拓维信息拥有20余年的教育信息化经验沉淀与技术累积,目前已为全国18个省(直辖市、自治区)教育厅提供高考服务,为22个省140多个地区提供中考服务。

龙麒表示:“近年来随着新高考和机考逐步落地,基于鲲鹏服务器,采用符合



国家安全利益及自主创新技术的智慧考试解决方案显得尤为及时与必要。”

“鲲鹏服务器可满足数据中心多样性、绿色计算的需求,能很好地适配各种设备更新,这一特点确保了高考阅卷的稳定和可靠。同时,高考试卷作为国家机密采用鲲鹏服务器在数据安全上也有保障。”海天科技董事长游忠惠向《证券日报》记者介绍道。

此外,有一些学生和家长担心,采用网上阅卷系统,那些龙飞凤舞的字迹在扫描输入到电脑中后,会不会更模糊,从而影响阅卷。

游忠惠表示,学生和家長大可放心。“海天网上评卷系统兼顾了网上评卷考务综合管理、误差控制、安全校

验等功能,不仅能有效降低成本,减少人力,还能实现准确评分,保证考后评卷工作的透明度、公正性和安全性。”

据了解,海天科技不仅聚焦于高考网上评卷系统,在重庆市初中学业水平考试联招网上阅卷以及新疆、甘肃、贵州等省(自治区)进行的标准化考点建设方案也进行了国产鲲鹏服务器的部署。

龙麒表示:“随着国产替代以及自主可控的战略要求,可以预见鲲鹏服务器未来将在更多关乎国家信息安全的应用场景中得以启用。”

携手华为共建鲲鹏产业生态

事实上,鲲鹏服务器在高考中的首

次应用仅仅是鲲鹏生态应用场景的冰山一角。龙麒表示:“拓维信息作为华为鲲鹏产业生态全方位战略合作伙伴,将携手华为共建鲲鹏产业生态,推动自主创新战略的全面落地实施。”

今年1月份,拓维信息公告称公司联合湘江智能、新航天路、恒茂高科等企业共同成立了湖南湘江鲲鹏信息科技有限责任公司(简称“湘江鲲鹏”)。公告显示,湘江鲲鹏注册资本本为2亿元,拓维信息出资7000万元,占其注册资本的35%,为湘江鲲鹏的第一大股东。

在战略框架搭建完成后,鲲鹏生产线项目的推进速度也非常迅速。4月20日,湘江鲲鹏计算产业软件硬件生产线建设项目一期实现厂房交付,首条服务器生产示范线已投入试运行阶段。从筹建到交付,该项目总用时仅120天。

据了解,湘江鲲鹏计算产业软件硬件生产线建设项目是长沙市、湖南湘江新区引进的集研发、生产、销售为一体的重大战略性项目,将基于华为鲲鹏处理器研发和生产具有自主知识产权的服务器、PC机等产品。根据计划,该项目3年内将实现8条生产线满负荷生产,年产能达50万台、产值100亿元。

“目前湘江鲲鹏服务器已在考试阅卷、在线教育、烟草系统、高速公路、智慧园区等行业实现应用落地,湘江鲲鹏服务器是公司进入国产化自主可控的重要抓手,将重点在行业应用场景上进行开拓。”据龙麒透露,今年拓维信息湘江鲲鹏服务器的销售目标是6万台。

百强房企拿地货值近4.4万亿元 有头部房企称不争地王不拿高价地

■本报记者 王丽新

投资回暖之下,房企上半年拿地投资呈现“先抑后扬”曲线,百强房企拿地金额同比上升,而下滑企业各占一半。碧桂园、融创中国和万科等头部房企在公开市场拿地相对谨慎,而部分分拆系房企投资则相对积极。

“头部房企前两个月比较谨慎,大企业要考虑运营安全问题,上半年在公开市场拿地缩减,但在收并购或协议拿地方面进行了补充,整体看投资拿地力度并不弱。”同策咨询研究部总监张宏伟向《证券日报》记者表示,二季度公开市场土地价格上涨之后,部分房企投资逻辑开始转变,尤其头部房企更关注协议拿地、旧改或者以收并购等方式增加土地储备。

“房企有能力进行土地扩充,一方面来源于自身较好的财务结构与稳定的资金流动性。”贝壳研究院高级分析师潘浩向《证券日报》记者表示,另一方面,上半年金融环境的相对宽松,销售业绩超预期恢复,各地方政府土地政策积极等均给予房企足够的机会和市场预期。

二三线城市成拿地主战场

据克而瑞统计数据 displays, 2020年

上半年,百强房企新增货值门槛达到79.6亿元,环比上涨19%,同比上涨1%;百强房企新增总货值近4.4万亿元,同比下降2%,总量较去年同期减少1000亿元。

克而瑞地产研究指出,分梯队来看,10强房企新增货值占百强总货值的36%,同比下降7个百分点;第二梯队房企新增货值占百强总货值的25%,同比上升了6个百分点。总体来看,新增土地储备主要被20强房企所抢占,占比超六成,资源仍高度集中。

“从房企拿地城市来看,粤港澳大湾区和长三角两个经济圈仍是房企重点战略投资区域, TOP30主流房企投资倾向回归二三线城市,少部分下沉到三四线城市。”张宏伟向《证券日报》记者表示,总体来看,二三线城市楼市市场容量高,有周期转空间,是房企投资布局的主战场。

据不完全统计,投资潜力大的城市,以及部分城市优质地块将面临激烈竞拍,尤其以一二线城市和长三角三四线城市最为明显,房企“捡漏”难度持续提升。二季度金地、中海、新城在重点监测城市参拍重点地块的次数超过70次,但最终竞得的概率仅约有两成左右,热点地块的竞拍激烈程度可见一斑。此外,绿城、滨江、德信等

浙系房企逆市在深耕区域纳储,杭州、苏州等核心城市供地积极性也明显提升,其中百强房企上半年在杭州拿地建面同比增幅超七成。

头部房企拿地另辟蹊径

考虑到目前经济下行压力及疫情反复带来的不确定性,不同梯队的房企在拿地投资上明显态度不同,拿地方式也是各显神通。

克而瑞地产指出,头部房企因土储货值高、去化周期较长,且重仓一二线城市的房企持续保持理性拿地态度;第二三梯队房企为了进一步提升业绩,纳储需求迫切,大概率会保持积极的态度。此外,中下游房企则受制于销售、现金流压力,拿地力度提升有限,必须谨慎拿地、控制风险。

“对于土地市场,公司一贯保持‘且走且看’的平和心态,不拿地王,不拿高价地,用频率换效率。今年以来,公司紧抓市场窗口期,在一二线城市高溢价拿地,拿地数量有所增加,但整体溢价率一直保持在较低水平。”龙湖集团相关人士向《证券日报》记者表示,具体拿地方式方面,市场特别热时,公司会采取收并购结合TOD地铁上盖物业的方式来拿地。今年上半年,龙湖在土地市场累计获得五个TOD项目,分布于长沙、东莞、武汉、杭州和西安,共同特征是均位于核心城市群高能级轨道交通节点,复合业态综合开发,对开发企业综合能力要求较高。

“头部房企土储规模较高,前期已有大量的土地积累,从中长期的战略角度,在土地策略上主要聚焦调整空间结构、购地成本和业务结构。而收并购、旧改、与TOD项目可以利用更低的土地成本获取更优质的城市资源。”贝壳研究院高级分析师潘浩向《证券日报》记者表示,更重要的是,目前境内外金融市场对房企融资用途监管严格,不得直接用于购地等行为,而在城市更新、旧改、TOD等项目中可以设有专项融资债券以及REITs等在资本市场获取更多资金资源。

对于下半年的市场格局,克而瑞地产也指出,整体来看,疫情过后本轮重点城市加快核心地块的出让,对于有资金实力的企业而言是调整土储结构,获取核心资产的好机会;而对目前以“活下去”是第一要务的中小房企而言,还是应该理性对待回温的土地市场,以“促销售、紧投资”为工作重心。

聚焦半年业绩

乐心医疗上半年净利同比增逾100% 拟定增近6亿元拓展健康IoT产品线

■本报见习记者 林婷莹

主营家用医疗健康电子产品的乐心医疗,在行业发展的助推下正驶向快车道。

7月8日,乐心医疗董秘丁芸洁在接受《证券日报》记者采访时表示:“进入2020年以来,公司在智能可穿戴领域战略大客户的拓展成效显著。今后公司将加大在医疗级智能可穿戴领域的投入,抓住行业快速发展机会,进一步提升在智能可穿戴领域的行业地位。”

上半年业绩 同比大幅预增

7月3日,乐心医疗发布2020年半年度业绩预告称,预计上半年将实现归属于上市公司股东的净利润2405.92万元至2766.81万元,相比上年同期期的1202.96万元预计增长100%-130%。

乐心医疗称,公司实现上半年业绩预增的原因,主要在于智能可穿戴和健康行业快速发展带来的机会,以及公司紧抓住行业机会,坚持自身发展战略并取得显著成效。

乐心医疗主营业务为医疗健康电子产品,智能可穿戴设备的研发、生产、销售,以及乐心智能健康云平台的研发与运营,针对运动健康、慢病管理等领域提供健康IoT(物联网)和智能健康整体解决方案战略。当前,公司旗下产品包括了电子血压计、脂肪测量仪、电子血糖仪、医疗级健康手表、可穿戴运动手环、智能手表和TWS耳机等。

丁芸洁表示,近年来,在人口老龄化、人们健康意识提高、健康中国行动等国家政策支持和5G技术发展等多种因素影响下,可穿戴和医疗健康行业进入快速发展期,也是健康IoT黄金十年发展形成强有力的驱动力。“公司借助自身在医疗级消费电子产品领域的优势,聚焦战略大客户,报告期内在智能手环、手表等项目上与新的战略大客户合作,皆取得了不错的成效。”

丁芸洁称:“在这种背景下,医疗级的智能可穿戴产品将是健康IoT的发展趋势,乐心医疗将充分发挥医疗级产品的优势,与行业巨头共同成长。” IDC中国研究经理潘雪菲认为:“尽管遭遇疫情冲击,2020年可穿戴设备市场依然存在诸多机会。除了在健康领域的技术布局,对于用户需求及渠道运营的把握能力将更加重要。”

拟募资近6亿元 深化健康IoT布局

7月8日,乐心医疗发布了修订后的定增预案,其拟定增募资不超5.97

亿元,募集资金将用于健康智能手表生产线建设项目、基于传感器应用的智能货架生产线建设项目、TWS耳机生产线建设项目和研发中心建设项目。

关于此次定增,丁芸洁向《证券日报》记者表示:“本次非公开发行募投项目的实施具有良好发展前景和经济效益,特别是抓住医疗级智能可穿戴巨大的市场前景机会,将助力公司丰富健康IoT领域产品线,提升公司盈利能力和市场竞争力,为公司在健康IoT行业持续健康发展开辟新的空间。”

其中,TWS耳机与基于传感器应用的智能货架均为公司新布局的业务领域。2019年,乐心医疗通过收购声源科技切入TWS耳机业务,其产品以智能主动降噪耳机为核心。Artizon发表报告显示,预计2024年我国TWS耳机市场规模将达到14亿美元,年均复合增长率高达37.19%。此外,未来TWS耳机亦可能实现搭载生理传感器,实现耳温、心率和记录运动路径等健康监测功能。

至于智能货架,丁芸洁对记者说道:“这是因为随着网络技术的发展,我们看到智能办公与无人零售货架市场的快速增长;乐心医疗正是以研发生产传感器及相关应用产品起步的公司,具备传感器等核心器件的自主研发能力。近年来,公司持续深耕传感器的研发及应用,不断寻找智能硬件业务升级的突破口,因此布局智能货架等细分领域不仅符合公司发展方向,也是一次新机遇。”

华讯投资资深策略师彭鹏对《证券日报》记者表示:“医疗器械行业是我国重点支持的战略新兴产业,发展前景广阔,从全球市场看,可穿戴设备同样处于高速增长阶段。乐心医疗具备传感技术及医疗级资质等优势,较早早在医疗可穿戴设备领域布局,并通过并购切入TWS市场,本次定增将强化公司在健康智能手表、智能货架以及TWS耳机三类产品上的布局,通过研发项目提升其市场竞争力,适应行业快速发展。”

值得注意的是,6月30日,乐心医疗产业园三期扩建工程成功封顶,意味着公司的IPO募投项目建设再获实质性进展。据悉,乐心产业园三期工程总建筑面积约4万平方米,主要建设智能生产厂房、自动生产线和研发实验室等,封顶后将在今年10月投入使用。

丁芸洁向《证券日报》记者表示:“三期工程的建成将加快募投项目‘生产基地建设项目’和‘研发中心建设项目’的实施与落地,将提升公司的产能及生产效率、发挥规模优势和全产业链整合优势,符合公司长远发展需求。”

长城汽车销量月环比四连增 上半年累计销售近40万辆

■本报见习记者 张晓玉

7月9日,长城汽车发布2020年6月份产销数据。6月份,长城汽车销售新车82036辆,同比增长29.6%,环比增长0.2%。长城汽车2020年上半年累计销售新车39.51万辆,连续4个月环比增长。

长城汽车董秘徐辉在接受《证券日报》记者采访时谈道:“预期下半年疫情稳定,车市回暖。公司新平台产品(以SUV、新能源产品为主)从三季度开始陆续上市,力争实现全年目标。”

根据中国乘用车协会数据显示,6月份乘用车市场零售达到165.4万辆,环比6月份的零售增长2.9%,实现3月份至6月份持续4个月零售环比增长。

全国乘用车联合会秘书长崔东树在接受《证券日报》记者采访时谈道:“6月份全国乘用车市场打破往年淡季市场下行规律,呈现恢复性增长,这是政策与市场多因素推动的效果。6月份重庆车展等各地展会已经正常启动,各地五花八门促消费政策的持续推进,加之强势品牌的产销提升,推动车市零售走强。”

伴随汽车市场的回暖,长城汽车6月份销量实现较大改善。从四大品牌来看,哈弗品牌6月份销量达46998辆,同比增长3.8%,上半年累计销量达26.22万辆。目前,哈弗品牌全球累计销量已达600万辆,成为中国首个进入600万俱乐部的专业SUV品牌。其中哈弗H6在6月份销售23258辆,环比增长2.5%,累计85个月居SUV月度销量冠军。

皮卡方面,长城汽车1月份-6月份总销量达95854辆,同比增长47.7%,市场占有率近50%,稳坐国内皮卡市场头把交椅。其中,长城炮上半年累计销量45106辆,6月份销量为15003辆,持续蝉联高端皮卡销量第一。

长城汽车针对皮卡市场提出“1-2-3战略”方向,即保持国内、出口销量第一,力争于2020年实现年销量突破200万辆,2025年全球累计销量突破300万辆的目标。从目前情况来看,长城汽车上半年皮卡销量已完成年度目标的47.93%。

作为我国民族自主品牌,面对车市加速洗牌,长城汽车抢占新能源技术制高点,同步开展EV、HEV、PHEV三种技术架构的车型开发以及氢能源车型的布局。

徐辉向记者介绍道,5月份长城控股旗下蜂巢能源正式推出两款无钴电芯产品;6月份,长城控股旗下未钴能源自主研发的首款70MPa车用高压阀进入量产前最后测试阶段,计划于2020年下半年正式规模化投放市场。

徐辉告诉记者:“在汽车智能化、网联化趋势下,目前长城汽车超45%车型已启动搭载L2级智能驾驶技术。在车联网应用方面,长城汽车旗下WEY、欧拉品牌和长城炮车型已实现全覆盖,哈弗品牌近60%车型实现网联化。到2021年,长城汽车旗下车型将全部实现网联化。”

苏大维格拟定增募资不超过8亿元 获国家级基金加持可期

■本报记者 陈红

近年在国家政策和相关部门的支持下,微纳光学制造产业将迎来良好的发展机遇,已步入快速发展通道。在上述背景下,苏大维格顺应行业发展趋势,加大新型显示光学材料产业链布局。

7月9日,苏大维格发布非公开发行股票A股股票预案。预案显示,本次非公开发行股票的价格为24.50元/股,募集资金总额(含发行费用)不超过8亿元。扣除发行费用后,募集资金拟用于公司盐城维旺科技有限公司光学级板材项目和补充流动资金。

“本次预案的发行,能够提升公司微纳光学产品的产能规模,完善公司新型显示光学材料产品的产业链,从而提高公司整体的盈利能力。同时,公司拟引入战略投资者,不管在研发技术还是业务拓展对公司都将有所助益。”苏大维格投资发展部王志在接受《证券日报》记者采访时表示。

“苏大维格真正被战投看中的,是微纳光刻,该光刻设备主要应用于微纳光学材料、MEMS以及特定领域半导体比如半导体功率芯片等产品的研发与制造。虽然不是ASML那样的光刻,但是在高端光刻设备上,也已经被学校和科研院所广泛使用,有技术壁垒。”中南财经政法大学数字经济研究

院执行院长盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示。

加码新型显示光学材料

定增预案显示,本次募集资金总额中的3.5亿元将用于盐城维旺科技有限公司光学级板材项目。

记者了解到,光学级板材项目投向公司微纳光学主力产品,是新型显示光学材料的扩产和产业链延伸,主要生产高端光学板材,主要包括导光板、扩散板,均用于液晶显示背光模组,实施主体为全资子公司维旺科技。

作为募投项目的实施主体,维旺科技已经掌握了先进的热压导光板技术,形成了具备竞争优势的新品快速开发、快速交付的研发生产能力,产品可广泛应用于平板电脑、笔记本电脑、显示器、定制化显示屏等。报告期内,维旺科技销售收入快速增长,近三年销售收入的年均复合增长率为63.34%。

“本次定增的募投项目去年已经做了前期准备工作,部分已经开工建设,前期费用来源于公司自筹资金。”王志向《证券日报》记者说道。

资金需求旺盛是微纳光学制造行业的重要特点之一。记者了解到,本次苏大维格还预备4.5亿元用于补充流动资金。“主要用于公司日常经营所需,同时公司持续加大研发投入也需

要资金支持,有助于缓解公司的资金压力。”王志向《证券日报》记者说道。

记者了解到,苏大维格是全球领先的微纳技术平台型公司,是国内乃至全球少数拥有微纳结构制造完整产业链的企业之一,以自主研发制造,拥有自主知识产权的高端微纳装备光刻机为核心,从事微纳结构产品的设计、开发与制造,关键制造设备的研制,和提供相关技术服务。

2019年,苏大维格实现营收12.97亿元,同比增长14.42%,其中微纳光学产品营收7.80亿元,同比增长19.22%,是公司营收增长的主要来源。

引进3家战略投资者

在本次非公开发行中,苏大维格拟引入深创投制造业转型升级新材料基金(有限合伙)(以下简称“转型升级基金”)、南通招商江海产业发展基金合伙企业(有限合伙)及深圳市太和东方华胜投资中心(有限合伙)3名战略投资者,这3名战略投资者均是本土知名创投机构和知名企业,广泛投资和深度布局微纳光学制造产业链上下游,有强大的产业基础和整合能力。

《证券日报》记者通过天眼查数据了解,转型升级基金是国家制造业转型升级基金的子基金,注册资本为275亿元,国家制造业转型升级基金持有