

公司零距离·新经济新动能

英方软件:在大数据“高速”上跑“特快物流”

本报记者 徐一鸣
见习记者 金婉霞

从上海到东莞,直线距离约1500公里,开车大概需要16个小时。如果要一座位于上海的数据库搬移至东莞,最快可以怎样实现?答案也许是:在两边的数据库上分别安装英方软件的产品。

在英方软件2024年春季产品发布会上,工作人员向记者演示了这样一幕:点开软件,来自A数据库的数据可以在极短时间内自动“搬迁”至B数据库。“无论A、B两地相隔多远,数据库的数据量有多少,我们都可以‘一键’完成数据搬运。”

据工作人员介绍,该项目已经在某证券公司的东莞与上海分公司实现了应用。

一次物理世界的“长途跋涉”就这样实现了“软搬运”。英方软件副总经理、首席技术官周华对《证券日报》记者表示,这背后有多种技术支持,包括数据采集、数据清洗、数据复制和数据传输等,技术难度极高。通过持续的技术突破,英方软件已实现了在金融、电力、政务、能源等多领域场景的应用。

随着大数据时代的到来,英方软件将迎来怎样的机会?日前,《证券日报》记者前往英方软件进行调研。

数据世界的“特快物流”

位于上海浦锦路上的一座办公楼里,“藏”着英方软件的总部机房。“如果说数据库和云是人类在数字世界所建立的数字语言,在电路板上快速穿梭则是穿梭于真实社会与虚拟网络之间的‘信使’。”周华指着玻璃窗后的房间向记者表示。

玻璃窗后,几大排黑色的箱子整齐排列着,红黄绿色的灯不时闪烁。在这里,信息被转换成由0、1构成的数字语言,在电路板上快速穿梭交换着电子讯号。周华向记者展示了电脑屏幕上快速闪烁的一排排代码,他介绍:“这是软件工程师们通过代码在数字世界构建的一座虚拟数据库,也被称为‘云’。它们就好比是数据的仓储中心。”周华手指轻点鼠标,一个简单的数据分发界面出现在屏幕上,操作人员只需轻点一下界面,大量的数据即可在“仓储中心”之间传输。

屏幕的背后,一张虚拟世界的“活点地图”动了起来:数据库和云是两类巨大的仓储中心,以它们为核心节点,由光纤电缆和5G铺成的“高速公路”向远方延伸,数字小人们飞驰在这条公路上,随着它们抵达特定目的地,现实世界完成了一次信息传递。

“在现实世界,人类建立了仓库,来完成物资的存储、转运、分发,并通过贸易实现了人与人、人与物的连接;在数字世界,这一连接存在于数据之间,它们也需要被存储、转运、分发、使用,进而产生价值。”周华表示,“英方软件就是数字世界中跑在各个仓储中心、快递站点之间的‘特快物流’。因为物流队的工作速度很快,我们能立马将主机A的一个数据‘搬运’到



图①英方软件办公楼外景
图③英方软件办公楼内的荣誉墙

图②《证券日报》记者正在采访
图④英方软件办公场景一角

(以上均为公司供图)

主机B,所以从效果上来看,这两台主机就好像是同步镜像的。”

积极拓展下游市场

那么,英方软件能实现多快的运输速度?如果把数据比喻成“货物”,英方软件的“运载能力”上限是多少?

对此,周华表示:“无论实际的物理距离有多远,目前英方软件能实现0.1秒内完成传输。理论上,我们的运载能力没有上限。在实际操作中,会受到电脑CPU(中央处理器)的计算能力和网络带宽的限制。”

英方软件对于数据的“快递”能力,也越来越受到下游客户的重视。财务数据显示,2021年至2023年,英方软件分别实现营收1.60亿元、1.97亿元、2.43亿元,每年增速均维持在23%以上。在资本市场,不少研究机构都将英方软件称为大数据时代的“卖水人”。

英方软件董事长、总经理胡军对《证券日报》记者坦言,英方软件发展至今取得的成绩,既离不开时代的红利,也是始终坚持做“难而正确的事”的必然结果。

资料显示,英方软件成立于2011年,起初,企业的核心业务为数据的容灾备份,即在本地或异地建立两套或多套功能相同的业务系统,当一套系统停止工作时,可切换到备用系统,使得系统功能继续正常运行。

“我大概于2002年前后就进入了数据容灾备份行业,那时国内用的基本是国外产品。”胡军称,由于海外品牌已建立起优势地位,在早期,英方软件的市场开拓过程是漫长而痛苦的。谈及发展经验,他表示:“我们不断与用户沟通,通过持续研发,跟上了用户需求,最终积累了英方软件的核心能力。”

“举例如,如果某券商的实时行情系统突然断线,随时可能影响正常交易,需马上将故障主机数据转移至备份系统,且必须保障正常交易不会因此中断,该怎么办?再比如,某银行在全国各地的分行系统需将每日的流水数据在第一时间安全汇报到总部,如果通过存储硬盘物理运输,最快也要数日,等到总部收到数据汇总时,这些数据已经不再‘新鲜’,这一问题怎么解决?”

胡军称,针对上述情况,英方软件已有了解决方案。随着公司产品不断迭代,英方软件也在不断成长:2020年,英方软件成为国家互联网数据中心产业技术创新战略联盟成员;2023年1月份,英方软件在上交所科创板上市;2023年7月份,英方软件通过了国家工业和信息化部公布的第五批国家级专精特新“小巨人”企业认定。

随着数据要素市场的快速发展,数据复制、数据安全和灾难恢复等领域的需求不断增长,为公司带来了更多商机。据英方软件披露的2023年业绩快报,去年,公司实现营业收入2.43亿元,同比增长23.49%;归母净利润4464万元,同比增长20.77%。在业绩快报中,英方软件表示,2023年公司积极拓展金融、电力、政务、能源等行业市场,陆续取得了各行业大客户的突破。

来自海外市场的营收也在增长。在2023年12月份的一份调研纪要中,英方软件表示,公司在中东地区电信运营商、东南亚银行业、非洲保险业等客户中已实现了软件产品的销售。胡军对《证券日报》记者透露,目前公司海外市场的营收正在快速增长,“下一步,我们将继续走向海外,直面与国外品牌的竞争。”

持续研发抢抓机遇

“英方软件成立至今,虽然取得了一些成绩,但从来不敢懈怠。”胡军对《证券日报》记者坦言,“软件行业竞争残酷,赢家通吃,我们一定要抓住新技术的窗口机会,尽快跑到前面。”

一方面,软件行业更新迭代的速度越来越快,新的技术不断的能力提出了要求。对于行业来说,每一轮的技术迭代都是一次洗牌过程。这让胡军始终保持着一种危机感。“这么多年来,被淘汰的企业比比皆是,不进则退。”胡军称,“创新演进是永无止境的。”

近年来,英方软件的研发投入始终保持了30%以上。周华表示:“公司内部也在评估新技术的市场前景,我们每周都有技术培训会,一是了解行业动态,二是研究讨论这些新技术的应用。”

另一方面,经历几轮技术迭代后,英方软件发现,数据是行业发展的“核心轴”。眼下,随着软件应用的大爆发,市场对数据的需求量以及消耗量越来越大。有资料显示,一个简单的应用软件,每天新增的数据也有TB(万亿字节)级别。这对英方软件来说,是一个庞大的机会。

“其实,我们是意外踩中‘数据’这个关键点的。”胡军笑称,在发展中,他明显感觉到市场对于数据“卖水人”的需求越来越强了。

日前,英方软件发布了一款大数据平台实时同步产品,并进一步优化大数据存储的持久性和安全性。周华透露称,目前,英方软件已与金融、汽车、医疗等各类下游应用厂商进行沟通。“数字经济时代已经来临,我们要争取实现‘哪里有数据,哪里就有英方软件’。”胡军称。

微观公司

“链主”企业正多维度发挥“领头羊”作用

李雯珊

截至4月10日,A股约有1400家上市公司发布2023年年报。总体来看,投资者主要关注两方面内容:一是公司在过去一年的发展情况,二是公司的未来发展规划。其中,“链主”龙头企业尤为受到市场关注。笔者从这些“链主”企业中寻找共性,发现它们正多维度发挥“领头羊”作用。

一是分红方面,以真金白银回报投资者,展现“链主”魄力。截至4月10日,A股市场已有约1107家公司披露年度分红预案,占已披露年报公司数量的79.69%,拟实施现金分红合计13181.82亿元。其中,中国移动、贵州茅台、宁德时代、比亚迪、美的集团、格力电器、中兴通讯、广汽集团等132家“链主”企业(总市值在500亿元以上)拟派发现金分红合计11173.48亿元,较2022年有大幅提升,为主要的分红群体。其中,贵州茅台2023年拟向全体股东每10股派发现金红利308.76元(含税),合计派发现金红利387.86亿元(含税);广汽集团2023年拟合计派息约15.7亿元,派息率近36%。

二是回购方面,提质增效重回正轨,彰显“链主”担当。根据Wind资讯统计,2024年一季度,A股上市公司已发布回购计划1112单,已公布的回购行为达1275次,均远高于去年同期水平。“注销式”回购规模明显增加,共有超300家A股上市公司发布相关公告,回购热情持续高涨。近日,广

汽集团宣布拟回购A股和H股股票共计5亿元至10亿元人民币;医药龙头企业药明康德近日宣布计划斥资10亿元回购股份,并拟将回购股份全部予以注销并减少注册资本。

三是业务发展方面,打造新增长曲线,夯实“链主”人设。

当下,有不少上市公司公布了新的发展计划,通过把握市场机遇,推动技术升级,打开国内国际双市场,开辟第二增长曲线。例如,美的集团通过外部及国际收购扩充多元产业链,格力电器则通过自主研发及围绕产业链收购等方式开拓新业务线。

四是产业投资方面,引领产业链优化升级,勇挑“链主”重任。

随着全球经济竞争格局深度变革,已从单企业之间的竞争扩展到整个产业链、供应链之间的竞争。不少“链主”企业以“聚合产业链、做强创新链、用好资本链、构筑生态链、提升价值链”为目标,与上下游企业共赢未来。比如,中兴通讯通过培育和扶持上下游企业,让更多中小企业在产业生态中获得发展机会,从而促进产业链各环节的协同演进。

当然,A股市场的健康发展,单靠“链主”企业是不够的,“链员”企业也应应以“链主”为榜样,加快构建自身经营发展的“护城河”。希望“链主”企业能够持续全方位发扬“德配其位”的精神,“链员”企业能够秉承“同心同德,携手共进”的理念,共同推动中国资本市场高质量发展。

2023年利润升至400多亿美元? 字节跳动回应:传言不实

本报记者 李豪悦

4月10日晚间,字节跳动方面向《证券日报》记者表示,媒体有关字节跳动利润增长及数据传言不实。

不过整体来看,字节跳动的本土电商业务进展明显。抖音电商2024年1月份发布的数据显示,2023年全域兴趣电商发展空间很大,近一年平台GMV(商品交易总额)增幅超80%;其中货架场景业务高速增长,商城GMV同比增长277%。

2024年3月份,抖音商城版App正式上线安卓应用市场。七麦数据显示,截至3月27日,抖音商城版App在华为、小米、vivo、OPPO等渠道累计总下载量近4.2亿次。其中,在华为、OPPO的应用商店下载量均超过1亿次。

字节跳动内部对于电商也极为重视。2023年3月份,在字节跳动11周年年会上,字节跳动CEO梁汝波曾提到,未来一年,公司将聚焦投入“信息平台”和“电商”这两个主干业务。

1276家公司披露去年投资收益情况 近八成实现正收益

本报记者 徐一鸣

A股上市公司进入2023年年报密集披露期,除净利润之外,公司投资收益也成为投资者关注的指标。

东方财富Choice数据显示,截至4月10日收盘,A股已有1276家上市公司披露2023年投资收益情况(剔除金融类公司和无投资收益公司)。一方面,有1015家公司去年投资实现正收益,占比79.5%;另一方面,也有部分公司投资收益为负,从而拖累公司盈利。

中农农有限公司总裁支培元对《证券日报》记者表示,深入分析上市公司年报可以发现,其投资收益主要来源于对联营企业及合营企业的投资回报,以及通过股权转让所获得的一次性收益等。

具体来看,上汽集团2023年度投资收益暂居首位,达149.49亿元,占净利润比重为74.52%。其中,通过权益法核算的长期股权投资收益高达107.21亿元。此外,中国移动、中国石油去年的投资收益分别为98.86亿元、95.54亿元,占净利润的比重分别为74.93%、52.99%。

也有部分公司投资收益为负,进而拖累净利润。例如,传艺科技2023年度投资亏损3578.63万元,其

中,期权及期权组合投资亏损2929.37万元,公司去年净利润仅2527.82万元。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁卿对《证券日报》记者表示,如果上市公司过度依赖投资收益,可能会使主营业务发展受到影响。公司在追求投资收益的同时,也应保持对主营业务的重视和投入,确保公司稳健发展。

值得一提的是,2023年,共有28家房地产公司投资收益为正,仅有两家投资亏损。其中,*ST新联去年投资收益为31.61亿元,净利润为1.37亿元,主要为债务重组产生的投资收益。该公司在年报中表示,该收益无持续性。而除了债务重组产生的投资收益,新城控股对联营企业和合营企业的投资收益达16亿元。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示,房地产行业具有资金密集、周期长、风险高等特点,因此很多房地产上市公司会通过多种方式融资和投资,以缓解资金压力、降低经营风险。此外,一些房地产公司会通过转让项目、股权等方式获取收益,以应对市场变化。

传统出口旺季来临 草甘膦企业积极备货

本报记者 黄群

农药大单品草甘膦正迎来出口旺季,带动其价格出现回暖。

卓创资讯监测数据显示,自2023年7月底价格进入下行通道后,今年3月下旬开始,草甘膦原药价格终于出现回暖迹象。截至4月10日,草甘膦原药由2.54万元/吨涨至2.60万元/吨,较3月25日上涨2.36%。

海外需求逐步恢复

草甘膦是农药第一大单品,最早由美国孟山都(拜耳)公司于1971年研制成功,随着2000年孟山都的专利过期,草甘膦进入快速发展阶段,中国草甘膦产能逐步增加,草甘膦主产国变为中国。

目前,全球草甘膦总产能约为122.2万吨,而中国草甘膦产能在全球占比达67%。草甘膦主要应用市场是转基因作物,而转基因作物基本被美国、巴西、阿根廷、加拿大、印度占有,因

此中国80%以上的草甘膦出口到国外。

对于近期草甘膦价格上涨的原因,卓创资讯农药分析师刘欣对《证券日报》记者表示,从出口国家来看,巴西、阿根廷等处于南半球。由于南北半球季节相反,9月份前后是南半球的春季,春耕之时制剂使用量较大,制剂企业需提前采购原药。再往前推算,原药的需求量则较大。加之国外制剂工厂去库存阶段接近尾声,3月中下旬南美颗粒剂订单来临,制剂需求释放量增多,国内制剂企业拿货积极性有所提升。因此,国内、国外需求向好发展,从而对原药的消化能力有所提升。

华安证券化工行业首席分析师王强峰在接受《证券日报》记者采访时表示,4月份是海外草甘膦备货旺季,海外需求逐步恢复,部分企业排单已至4月末。同时,华东、四川地区部分草甘膦工厂降低负荷运行,实时供应减少。阶段性的需求旺盛和供给收缩带动草甘膦价格上涨。

太平洋证券最新研报也显示,草甘

膦海外订单陆续增量,下游制剂开工良好,库存压力缓解。草甘膦市场好转,价格反弹上涨。

出口回暖的同时,成本和供应两方面也对草甘膦价格起到了支撑作用。

监测数据显示,3月初至今,草甘膦原药成本由2.53万元/吨涨至2.58万元/吨,已逼近成本线。而在供应方面,目前草甘膦原药工厂整体开工负荷率大致在60%至66%之间运行,供货能力尚可。随着下游消化能力增强,市场整体供货量收紧,这两大因素都将对草甘膦原药价格走高起到一定支撑作用。

企业正积极备货

江山股份是国内最大的草甘膦生产企业之一,公司草甘膦原药产能7万吨/年,其中甘氨酸路线产能3万吨/年,IDAN(亚氨基二乙腈)路线产能4万吨/年。公司董秘宋金华对《证券日报》记者表示,公司草甘膦出口正迎来传统旺季,主要出口南美、北美、澳洲、非洲、东南亚及欧洲等地区。鉴于

草甘膦价格出现回暖,公司也正在积极备货。目前,公司两种工艺路线基本都是满负荷生产。

另一草甘膦龙头企业新安股份拥有8万吨/年草甘膦产能,该公司证券部人士对《证券日报》记者表示,公司草甘膦出口地区主要包括美洲、澳洲和非洲。由于去年同期草甘膦整体库存较高,因此依据目前公司的订单、价格情况来看,当前草甘膦的市场环境要好于2023年同期水平。

历史上,草甘膦几度暴涨暴跌。2008年最高峰时,草甘膦每吨卖至12万元,但到2009年一季度又跌至1.9万元/吨。2021年,草甘膦又出现明显上涨态势,价格一路攀升至8万元/吨,随后市场逐渐回归理性。

对此,王强峰认为,草甘膦的暴涨暴跌都与市场供需强相关。草甘膦需求具有较强的季节性、阶段性的需求旺盛在短期内可以带动草甘膦价格的上涨,但整体的供给过剩也限制了涨价的幅度,使得价格的涨跌保持理性。