

公司零距离·新经济 新动能



董秘有话

### 金山办公董秘潘磊: AI驱动“三匹快马”疾驰

目前金山办公在向用户提供免费AI大模型基础功能的同时,对更精细化的AI生成表格、AI数据分析、AI生成PPT等能够直接提升用户工作效率的AI功能进行收费。对于AI产业而言,AI产品通过优质服务进行变现,是人工智能最合理的变现方式之一,也是AI产业未来发展的方向。而对于金山办公本身而言,随着云服务和AI技术逐步走向成熟,公司的WPS AI已经具备了向用户提供合理收费的能力和市场竞争能力

本报记者 李乔宇

“我们认为目前AI产业发展了一小步,但还有更大的空间。在接下来很长一段时间内,我们的产品和服务使用场景,都会随着AI的持续发展进一步扩容和迭代。”日前,金山办公董秘潘磊在接受《证券日报》记者专访时表示。

2023年初,金山办公首次提及“AI In AI”战略,并于同年首次发布了具备大语言模型能力的人工智能应用WPS AI。2024年7月份,金山办公发布WPS AI 2.0,同时正式宣布WPS AI从to C AI发展到了to B AI。

如今,“AI In AI”战略正在逐步进入回报周期。在C端业务上,今年上半年,金山办公宣布旗下WPS AI功能正式开启收费模式。随着WPS AI 2.0全面嵌入WPS 365, AI技术的赋能也正在带动B端业务的发展。

在免费仍然更符合互联网用户使用习惯且多个大模型产品仍然选择免费模式的情况下,WPS AI为何选择收费模式?带着这些问题,《证券日报》记者来到了位于北京市海淀区的金山办公公司总部。在专访过程中,潘磊不仅向记者分享了当下公司AI业务的发展动态,还分享了他对AI产业发展趋势的看法。

“如果将金山办公的发展形容为一架疾驰的马车,那么C端业务、B端业务以及‘出海’业务就是拉动马车飞驰的三匹快马。AI是驱使快马前行的粮草。”潘磊说。

“All in AI”战略逐步变现  
金山办公此前披露的第三季度报告显示,2024年第三季度,公司WPS AI 2.0新增多项功能,有力促进用户黏性和付费转化提升,带动国内个人办公服务订阅业务稳健增长。

数据显示,截至今年上半年末,WPS AI的商业化探索处于国内AI应用行业的领先地位,AI会员和大会员累计年度付费用户数合计已超百万。

目前来看,国内多个AI大模型产品均提供免费的文本生成等功能,这种光学镜头产品已进入国内主流手机厂商供应链。聚飞光电表示,华为是公司LED产品的终端客户之一。另据了解,京东方将为Mate 70系列手机提供屏幕。

对基础电子元器件进行供货的华为供应链企业顺络电子近日也表示,今年第三季度市场进入旺季节奏,目前公司订单情况继续保持稳定。

德邦证券发布研报称,随着华为三折叠屏手机、nova 13、Mate 70系列等新机型的陆续发布,华为手机销量有望进一步增长,相关供应链将持续受益。

“华为Mate 70系列手机的热销,将推动今年第四季度国内手机市场销量的快速增长。同时,显示屏、摄像头模组、处理器等关键零部件供应商的订单量都将显著增长,推动企业的产能利用率和利润率提升,助推企业业绩增长。”迈睿资产管理有限公司首席执行官王浩宇向《证券日报》记者表示。

潘磊告诉记者,金山办公正在引导WPS 365企业端用户从授权类的商业模式向订阅的商业模式转型。同时,快速满足用户在数智化时代的产品需求,加强对用户在云和协作方面的支持。

潘磊认为,随着算力成本的下降,AI产品的开发和运营成本将大幅下降,更普惠化的AI可期。对于金山办公而言,随着研发投入逐步进入回报周期,以及公司对算力、数据、AI模型成本的优化,公司利润率的进一步提升值得期待。

潘磊同时表示,虽然海外市场空间广阔,但国产软件的“出海”之路也绝非坦途。“海外市场业务需要面对较多的不确定性,尽管目前WPS已经在海外市场有了较大规模的用户积累,但仍然面对着微软等强大的竞争对手,海外市场业务的开拓仍然需要较长时间的布局。”

当下,AI产业的发展正在进入一个新的阶段。在潘磊看来,无论是AI大模型还是AI产品都不会停留在免费阶段。在免费阶段,AI大模型完成了让AI技术普及化的任务,AI技术发展过程中出现的“内卷”现象也加速了技术的迭代。随着用户使用AI技术的习惯逐步养成,AI产业的下一个任务将逐步转变为AI应用场景的创新,以及对于满足用户需求能力的进一步完善。

潘磊认为,随着算力成本的下降,AI产品的开发和运营成本将大幅下降,更普惠化的AI可期。对于金山办公而言,随着研发投入逐步进入回报周期,以及公司对算力、数据、AI模型成本的优化,公司利润率的进一步提升值得期待。

潘磊告诉记者,金山办公正在引导WPS 365企业端用户从授权类的商业模式向订阅的商业模式转型。同时,快速满足用户在数智化时代的产品需求,加强对用户在云和协作方面的支持。

## 永达股份:深耕关键结构件 助力打造大国重器

本报记者 肖伟

直径超过20米的刀盘盾体,竖立起来超过7层楼的高度,在阴冷的地下不断掘进;24小时不停运转的风力机组结构件,吊装在180米的高空中经历风吹日晒,甚至要抵御台风、沙尘暴的侵袭;大型挖掘机的作业臂,在烟尘滚滚的矿山深处不停挥舞……永达股份生产的关键结构件产品,目前已经应用在风力发电、隧道掘进、工程机械、轨道交通、数字能源等众多领域。

近日,《证券日报》记者走进永达股份,感受公司践行“凡事最需认真”理念、深耕关键结构件市场、助力打造大国重器的历程。

### 瞄准关键结构件市场

永达股份成立已19年有余,其在成立之初就面临两条道路,一条道路是做门槛低、毛利率低,但彼时需求大的通用结构件;另一条道路是做门槛高、毛利率高,但是彼时需求不确定的关键结构件。对于公司来说,要做出这个选择并非一件容易的事情。在当时的市场格局下,多数人都认为应当做通用结构件,因为“投入小、来钱快”。彼时,国内从事焊接结构件的生产企业众多,绝大部分也都选择了生产通用结构件。

“公司组建团队后,认真选取了多个细分行业进行深入调研。我们走进客户的总装工厂,看到很多关键结构件都来自海外供应方。一旦发货不及时或沟通不顺畅,工厂就将面临停工停摆的问题。”永达股份董事长沈培良向《证券日报》记者表示,国家不能没有掌握在自己手里的大国重器,所以公司下定决心,致力于关键结构件的自主研发与生产。即便这条道路困难,也是值得的。

而此后行业的一条变化也证明,永达股份选择了一条看似更困难却能走得远的路。随着市场竞争日趋激烈,通用结构件毛利率连续回落。反观永达股份生产的关键结构件,不仅下游市场需求量日益增长,而且毛利率常年稳定。

据了解,如今永达股份已经拥有下料、钣金、焊接、热处理、加工、涂装等全工艺体系,拥有超680台各式设备,还拥有超过300亩整装厂房和超200吨重载厂房,可顺利实施超



图① 永达股份大厅内“永相伴 达未来”的企业愿景  
图② 永达股份第二工厂车间现场  
图③ 永达股份第二工厂车间龙门铣正在加工结构件  
肖伟/摄

大、超重关键结构件的生产和检验工作。为确保交付客户的产品万无一失,永达股份配备了超过30名熟练的探伤工程师,这几乎是通用结构件企业的10倍。

永达股份在生产过程中不断精益求精。以国产盾构机为例,刀盘盾体直径超过20米,需要分成多个模块拼装起来。但拼装后不能有多余的缝隙,否则盾构机在工作中就会发生漏砂漏浆问题,进而造成工程停摆。国产风电机组关键结构件也是如此。风电机组的设计寿命是20年,吊装到140米高空之后,要在风吹、日晒、盐碱、潮湿、高寒、高温等环境下工作,若是一个结构件有质量问题,意味着这一批结构件都有类似的质量隐患,引发的损失将无可估量。

永达股份董事会秘书刘斯明向《证券日报》记者表示:“没有金刚钻,不揽瓷器活。只有认真生产、精益求精的企业,才有底气 and 信心挑起这副重担。”

### 重组后涉足“风电”

通过对产品精益求精的不断追求,永达股份赢得了市场认可。在国

产盾构机方面,铁建重工将公司作为刀盘盾体的第一大提供方。2024年1月份,由中铁十一局和铁建重工联合打造的超大直径盾构机“定海号”顺利下线。

同时,在国产风电方面,金风科技、明阳智慧、东方电气等企业纷纷采用永达股份的关键结构件。在工程机械方面,三一重工、中联重科等也是永达股份的常客。迄今为止最大的风电动臂塔机LW2460-200、全球首台超万吨吨级的上回转超大型塔机W12000-450和目前全球最大塔式起重机R20000-720等,这些设备的主要金属结构件均由永达股份提供。

9月25日,永达股份在回复投资者提问时表示,公司已成功进入特变电工股份有限公司供应商体系,为其提供优质产品及服务。

10月29日,永达股份召开2024年第二次临时股东大会,会上高票通过了重大资产重组议案。公司将以6.12亿元收购江苏金源高端装备股份有限公司(以下简称“金源装备”)51%股权。此后,公司于11月初表示,已将金源装备51%股权过户登记至公司名下,公司直接持有金源装备51%股权。资料显示,金源装备成立于1997

年,一直从事高速重载齿轮的研发和生产,其产品具有高强度、高韧性等优点,公司是南京高速齿轮制造有限公司、采埃孚·弗兰德、振华重工、大连重工、中国中车等知名企业的供应方。金源装备不仅为上述公司提供大型、异形、高端齿轮,还为通用电气、阿尔斯通、西门子、维斯塔斯等国际知名企业进行定制化齿轮开发。

沈培良向《证券日报》记者表示,结构件、锻件、铸件是机械生产过程中不可缺少的“三兄弟”,各自担负着重要任务。永达股份和金源装备有着高度相似的目标市场,又有着高度相似的企业文化,在助力大国重器生产过程中秉持着认真且专注的态度,走到一起发挥更大作用是顺理成章的事情。

《证券日报》记者注意到,金源装备的主要客户集中在风电领域,在本次重大资产重组通过后,风电领域也将成为永达股份的第一大业务。当前,陆地风电以旧换新工作正在开展,1.5兆瓦小风机将被替换为10兆瓦以上的大风机。同时,深远海风电建设速度也在加快,18兆瓦以上大风机逐步交付。沈培良表示,永达股份将携手金源装备,以认真的态度提供更多核心部件,助力打造大国重器。

## 一小时内百万人预约 华为Mate 70供应链积极备货

本报记者 贾丽

华为终端于11月18日12:08宣布,华为Mate 70系列正式开启预订,预约结束时间为11月26日14:00。华为官方商城显示,开启后1小时内,已有超百万人预约。截至记者发稿,预约人数已超过150万人。

据了解,华为Mate 70系列手机将搭载麒麟芯片,并首发搭载原生鸿蒙操作系统原生鸿蒙,这是鸿蒙操作系统自诞生以来最大的升级,实现原生精致、原生互联、原生智能、原生安全、原生流畅等五大提升。搭载原生鸿蒙,意味着国产手机真正拥有了自己的编程语言、图形引擎、多媒体引擎、AI模型等。

作为首发搭载原生鸿蒙的终端,Mate 70系列手机备受关注。“Mate 70系列将成为中国第一个拥有完全自主知识产权的智能手机。预计Mate 70系列手机会延续上一代手机态势,上市即被抢购。华为手机业务目前正处于强劲的复苏轨道,逐渐收复市场失地。”晋锐智库特聘专家

袁博向《证券日报》表示。10月22日,华为公布的数据显示,2024年前三季度,华为手机出货量同比增长71%。调研机构IDC表示,第三季度,华为在中国市场份额为15.3%,位居第三。

在周爱咨询合伙人杨思亮看来,Mate 70系列手机有望成为行业风向标,助力“纯血鸿蒙”走向成熟。同时,也为年底手机市场增加了新变量。

据供应链消息,从今年9月份开始,华为Mate 70系列零部件已经开始供货,且由于对市场较为乐观,华为Mate 70系列初期备货量比Mate 60系列增加至少三分之一。

据接近华为人士向《证券日报》记者表示,Mate 70系列手机已初步实现了全国产化。

Mate 70系列手机的供应链中不乏多家上市公司。针对“向Mate 70系列手机供货”的问题,欧菲光在投资者互动平台上表示,在智能手机业务领域,

公司是行业内高像素摄像头模组、中高端摄像头产品的主流供应商,公司的多种光学镜头产品已进入国内主流手机厂商供应链。聚飞光电表示,华为是公司LED产品的终端客户之一。另据了解,京东方将为Mate 70系列手机提供屏幕。

对基础电子元器件进行供货的华为供应链企业顺络电子近日也表示,今年第三季度市场进入旺季节奏,目前公司订单情况继续保持稳定。

德邦证券发布研报称,随着华为三折叠屏手机、nova 13、Mate 70系列等新机型的陆续发布,华为手机销量有望进一步增长,相关供应链将持续受益。

“华为Mate 70系列手机的热销,将推动今年第四季度国内手机市场销量的快速增长。同时,显示屏、摄像头模组、处理器等关键零部件供应商的订单量都将显著增长,推动企业的产能利用率和利润率提升,助推企业业绩增长。”迈睿资产管理有限公司首席执行官王浩宇向《证券日报》记者表示。

潘磊告诉记者,金山办公正在引导WPS 365企业端用户从授权类的商业模式向订阅的商业模式转型。同时,快速满足用户在数智化时代的产品需求,加强对用户在云和协作方面的支持。

潘磊认为,随着算力成本的下降,AI产品的开发和运营成本将大幅下降,更普惠化的AI可期。对于金山办公而言,随着研发投入逐步进入回报周期,以及公司对算力、数据、AI模型成本的优化,公司利润率的进一步提升值得期待。

潘磊同时表示,虽然海外市场空间广阔,但国产软件的“出海”之路也绝非坦途。“海外市场业务需要面对较多的不确定性,尽管目前WPS已经在海外市场有了较大规模的用户积累,但仍然面对着微软等强大的竞争对手,海外市场业务的开拓仍然需要较长时间的布局。”

当下,AI产业的发展正在进入一个新的阶段。在潘磊看来,无论是AI大模型还是AI产品都不会停留在免费阶段。在免费阶段,AI大模型完成了让AI技术普及化的任务,AI技术发展过程中出现的“内卷”现象也加速了技术的迭代。随着用户使用AI技术的习惯逐步养成,AI产业的下一个任务将逐步转变为AI应用场景的创新,以及对于满足用户需求能力的进一步完善。

潘磊认为,随着算力成本的下降,AI产品的开发和运营成本将大幅下降,更普惠化的AI可期。对于金山办公而言,随着研发投入逐步进入回报周期,以及公司对算力、数据、AI模型成本的优化,公司利润率的进一步提升值得期待。

## 比亚迪第1000万辆新能源汽车下线 将投入千亿元发力智能化

本报记者 李昱丞

11月18日,比亚迪在深圳市深汕特别合作区举办公司成立30周年暨第1000万辆新能源汽车下线活动。此次活动上,比亚迪董事长兼总裁王传福向游戏科学CEO、《黑神话:悟空》制作人冯骥交付了比亚迪第1000万辆新能源汽车——腾势Z9。

2008年比亚迪推出第一款新能源汽车F3DM,从第1辆新能源汽车到第100万辆新能源汽车,比亚迪耗时13年。此后比亚迪走出指数化发展速

度,到2023年8月份,仅用2年多时间就超过了500万辆新能源汽车大关。而从第500万辆新能源汽车到第1000万辆新能源汽车,比亚迪仅花了15个月。

在刚刚过去的10月份,比亚迪销售新能源汽车50.27万辆,同比增长66.53%,月销首次超过50万辆。2024年前10个月,公司累计销售新能源汽车325.05万辆,同比增长36.49%,已经超过公司2023年全年新能源汽车销量。

王传福在此次活动上表示,技术帮助比亚迪走过了发展中的至暗

时刻。数据显示,比亚迪目前有11个研究院,11万名工程师。公司2024年校招招生中,硕博生占比为70%,研发人员占比为80%。

据王传福透露,未来将在智能化方面加大投入。“在智能化的下半场,比亚迪将投入1000亿元,用于发展人工智能和汽车相结合的智能化技术,实现整车全面智能化进阶,赢得未来的技术话语权。”王传福说。

比亚迪是中国新能源汽车爆发式发展的一个缩影。11月14日,在中国

汽车工业协会(以下简称“中汽协”)主办的2024年中国新能源汽车1000万辆达成活动上,中国新能源汽车迎来年产1000万辆的历史时刻。

中汽协数据显示,2023年,中国新能源汽车产销量分别达958.7万辆和949.5万辆。2024年前10个月,中国新能源汽车产销分别完成977.9万辆和975万辆。中国新能源汽车从2014年的年产7.8万辆,到2018年超过120万辆,再到2023年超过950万辆,短短十年实现了跨越式发展,跃上了市场化、产业化、规模化发展的新阶段。

更多精彩内容,请见——

证券日报新媒体



证券日报之声



证券日报APP