

高管访谈

金山办公CEO章庆元：

本土化适配是争夺全球市场份额的核心胜负手

■本报记者 李乔宇

一个月4万词汇元消耗，仅内部员工使用AI（人工智能）的成本就高达400万元/月至500万元/月——这是北京金山办公软件股份有限公司（以下简称“金山办公”）在2026年上半年的真实账单。

日前，金山办公CEO章庆元在接受《证券日报》记者采访时表示，金山办公引入AI后，不同部门各自开发AI工具，经验无法沉淀，词汇元像水一样流动，却看不到量化的产出。章庆元坦言，这不是金山办公独有的困境，而是整个行业从“试点AI”走向“规模用AI”时共同面临的难题。

如何破解词汇元成本瓶颈？企业又该如何抓住词汇元管理所带来的机遇？章庆元认为，AI正在重构办公软件的底层逻辑，“模型是发动机，但决定车能否跑起来的，是数据是否打通、系统是否连接、成本是否可控，权限是否可管。”

直击成本痛点

在此次采访中，章庆元多次提及词汇元管理难题。

今年年初，金山办公正式在公司内部尝试启动AI革新，为全体在职员工开通海外主流大模型使用权限。这次尝试让金山办公对于企业AI转型的困境有了更真切的感觉。

“6月份，公司内部代码编写消耗2.5万词汇元，文档创作消耗约1.5万词汇元。”章庆元坦言，近几个月，金山办公每人每日要花费上千元用于购买词汇元。

对于一家年营收近60亿元的软件公司来说，这笔开销并非不可承受。但章庆元很快意识到，更大的问题是看不见的浪费。“小组A开发一套内部系统，另一小组B又重复搭建同类系统，大量经验无法互通沉淀。”他说，“后来我提出我们应该做一个平台，把公司内部的所有这些东西都放在平台上。”

词汇元如同水电持续消耗，但企业管理者难以追踪使用主体、应用场景，无法评估投入产出效益。这个问题不只困扰金山办公，而是成为企业转型过程中普遍面临的挑战。

对此，金山办公的解法是打造“管好词汇元的平台”。据介绍，此次金山办公发布的WPS Comate内置AI Hub，能够负责模型调度与成本治理，按岗位、任务分配不同模型，其中长文档审阅、复杂业务推演等高阶任务调度强能力大模型，数据整理、文案初稿等轻量化需求切换低成本模型。

同时，面对跨部门数据难共享的难题，WPS Comate还配置了数据治理模块，打通企业多业务系统，解决同一指标多命名导致AI无法识别的行业难题。

除经济成本、管理成本外，企业转型面临的另一个问题是安全。章庆元坦言，企业对安全的关切远远超过个人。WPS Comate的安全管控中枢能够实现AI行为全流程留痕，每一次模型调用、文档读取均可溯源，兼顾算力成本管控与企业数据本地留存、数据不出域双重需求。

目前，金山办公的词汇降本逻辑已经在企业内部得到验证。“我们现在购买词汇元的单日成本已经从四位数降到了两位数。”一位金山办公员工对《证券日报》记者坦言。

深耕AI应用

“金山办公不具备做大模型的客观条件。”章庆元在采访中坦言，“训练大模型需要极高的人才密度，我们作为一家中等规模企业，抢不到那样顶尖的人才。同时训练大模型对算力也有极高的要求。”

更底层的逻辑在于，章庆元相信模型会走向平权。在他看来，随着全球开源生态持续完善，人才跨行业流动加速，各家基础模型能力差距持续收窄，算力最终会像水电一样成为标准化基础设施。

他表示，单纯依靠通用模型无法构建企业长期护城河，真正稀缺的资产是垂直行业长期沉淀的业务上下文与场景理解能力。

通用大模型掌握海量公开信息，但不懂企业内部流程、历史文档以及管理层固有的偏好，往往导致沟通成本居高不下。“金山办公有38年文档处理经验，这是独一无二的人文资产（指在AI驱动的工作流中，被结构化沉淀、可复用且



图①金山办公CEO章庆元

图②珠海金山软件园

公司供图

能持续赋能模型理解业务意图的知识、规则、场景约束与决策轨迹的集合）。软件承载记忆，模型提供通用智力，二者结合才能形成完整可用的AI办公体系。”章庆元表示。

伴随着模型平权，AI应用有望成为金山办公等国产软件企业的又一次机遇。回顾38年发展历程，金山办公曾两次抓住时代机遇。

2011年，面对移动互联网浪潮，金山办公率先推出移动端产品，这一举措较国际办公软件巨头提前了4年。依靠免费兼容、轻量化体验，金山办公快速收获大批全球用户。

2018年，云服务与协作办公成为新趋势。金山办公发布“多屏、云、AI和内容”四大产品战略，并推出在线协作产品“金山文档”，向可持续的订阅服务（SaaS）转型。

在章庆元看来，AI办公将成为金山办公的第三个时代机遇。2022年底ChatGPT引爆生成式AI浪潮，金山办公判断其影响将超越移动互联网，确立了“AI In AI”的战略决心，并于次年首次发布AI应用WPS AI。

“我觉得未来一定是一个AI的时代，一个不是AI驱动的办公软件，基本上代表着落后。”在章庆元

看来，AI时代有望为金山办公带来比移动互联网时代更大的机遇。

拓展全球市场

2026年1月份，金山办公与越南FPT集团签署战略合作备忘录，围绕WPS 365在越南市场的本地化、用户增长和全球交付服务展开深度合作。

与此同时，金山办公国际商用业务聚焦亚太、中东等区域，在数据合规层面推出标准SaaS、本地化部署、物理隔离部署三种模式。

“微软产品在海外的市场占有率仍然较高。”章庆元表示，但国产软件在全球市场的发展背景已经发生变化，智能体赛道全球同步起步，国内企业及应用层快速迭代、微创新积累的优势得以充分释放，为国产办公软件争夺全球话语权创造了全新窗口期。

从金山办公的“出海”策略来看，面向海外个人用户，WPS国际版搭载轻量化AI翻译、多语言文档生成功能，适配东南亚、中东、拉美多语种本土办公习惯，PDF多语言排版翻译功能成为海外用户高留存的核心抓手；面向海外中大型企业，金山办公推出WPS 365国际版完整组织AI协同平台，

提供私有化部署、本地数据合规全套解决方案，匹配不同区域数据监管政策，解决海外企业数据安全核心顾虑。

新兴市场成为核心增长阵地。据介绍，新兴市场中小制造业、商贸机构数字化基础薄弱，缺乏完整协同办公体系，自带AI能力的WPS 365能够一站式完成文档、会议、数据智能分析全套数字化改造，降低企业数字化转型门槛。同时，金山办公联合海外云服务商搭建低时延全球网络架构，保障跨区域文档、AI任务稳定运行，兼顾性能与本地合规要求。

全球化竞争中，本土化适配是争夺市场份额的核心胜负手。在章庆元看来，国内软件厂商在AI应用层面具备快速适配市场需求、敏捷迭代的优势。海外巨头组织层级烦琐，本地化场景响应速度滞后，而国产企业可以快速贴合本土企业审批、财报、项目复盘等独有办公需求，打造差异化产品能力，打破同质化竞争的行业困局。

“移动互联网浪潮我们抓住过一次机遇，AI时代我们希望在市场再次抓住机会。”章庆元表示，“‘出海’是公司的核心战略之一，海外市场将为金山办公带来巨大增量空间。”

多家上市公司董事长提议中期分红

■本报记者 桂小笋 李豪悦

近期，多家上市公司发布公告称，公司董事长提议实施2026年度中期利润分配，以现金分红回馈全体股东。

多家公司在公告中表示，此次由董事长提议实施2026年度中期分红，核心出发点是持续践行“以投资者为本”的发展理念，与投资者共享经营发展成果，持续提升公司投资价值，增强投资者获得感。

广州艾媒数据信息咨询服务股份有限公司CEO张毅告诉《证券日报》记者，对于当前的资本市场而言，上市公司较高的股息收益率可构筑估值防御边界，引导增量资金

进场，进而稳定股价。

对于分红提议落地流程，相关公司在公告中表示，收到上述提议后，公司将结合自身经营发展规划和盈利能力进行研究，依据公司2026年半年度财务状况制定切实可行的2026年半年度利润分配方案，提交公司董事会及股东会审议，并及时履行信息披露义务。

河北环博科技有限公司总经理陈晶晶告诉《证券日报》记者，随着上市公司治理水平持续提升，分红的可预期性显著增强。一方面，优质上市公司整体盈利水平稳步提升，经营现金流持续改善，提供坚实财务支撑；另一方面，监管政策持续正向引导，共同搭建起完善

的分红支撑体系。在这些因素的共同推动下，上市公司常态化、高频次分红，进一步筑牢了价值投资发展根基。

值得注意的是，还有部分上市公司同时收到了董事长的分红和回购提议。

例如，7月24日，深圳市奥拓电子股份有限公司发布公告，收到公司控股股东、实际控制人、董事长吴涵渠出具的实施2026年半年度分红的提议和回购股份的提议。提议回购的原因和目的在于，基于对公司未来发展前景的信心以及对公司价值的认可，为维护广大投资者合法权益，增强投资者信心，并进一步完善公司长效激励机制，

充分调动核心人员积极性，在综合考虑经营情况、业务发展前景、财务状况以及未来盈利能力的基礎上，提议公司以自有资金及自筹资金通过集中竞价方式回购部分已发行的社会公众股份，并在未来适宜时机将前述回购股份用于实施员工持股计划或股权激励，以进一步完善公司治理结构，确保公司长期经营目标的实现，提升公司整体价值。

张毅介绍，董事长主动提议中期分红、同步配套股份回购的组合操作，已成为优质上市公司回馈股东、稳定市值、完善内部激励的主流方式。随着价值投资理念持续深化，兼顾中期分红、股份回购、长

效股权激励的多元化股东回报机制，有望在A股大范围普及，持续推动资本市场高质量发展。

“分红导向与长期资本之间有望形成正向互动机制：当投资者对现金回报的重视程度持续提升，企业端为获取稳定股权资金，将主动优化股利政策，而长期持股比重的上升亦有利于收敛二级市场波动区间；与此同时，机构资金占比的扩大，又将倒逼更多上市公司改善治理，强化分红承诺，最终助推资本市场逐步向价值配置主导转型，达成企业内在价值提升、投资者财产性收入增长与市场运行韧性增强三者兼顾的共赢格局。”张毅表示。

黄金产业链上半年业绩分化

■本报记者 李 静 实习生 张子轩

近日，黄金产业链上市公司陆续发布2026年上半年业绩预告，在黄金价格高位运行的背景下，相关上市公司业绩普遍走高，但也有部分公司业绩下滑。业内人士认为，随着黄金价格震荡，产业链上市公司业绩分化或将进一步加剧。

具体来看，处于产业链上游的黄金矿企成为金价上涨的最大受益者。Wind数据显示，截至目前已有8家金矿上市公司披露2026年半年度业绩预告，且全部实现预增。

从预计净利润增速来看，招金国际黄金股份有限公司以347.48%

至436.98%的同比增幅暂列首位，西部黄金股份有限公司以214.87%至258.95%的增幅紧随其后。

从预计净利润规模来看，紫金矿业集团股份有限公司预计2026年上半年实现净利润约391亿元，实现大幅领跑。中金黄金股份有限公司（以下简称“中金黄金”）预计2026年上半年实现净利润41亿元到46亿元，暂列行业第二。

对于业绩增长的原因，多家公司在业绩预告中提到了“金价上涨”。其中，中金黄金方面称，业绩增长主要是报告期内金、铜等主要金属价格同比上涨显著，为收入端提供了坚实支撑。四川黄金称，2026年上半年，公司继续保持稳健经营，净利润同比

上升主要系金精矿销售量增加及金价同比上涨所致。

前海开源基金首席经济学家杨德龙向《证券日报》记者表示，2026年上半年，金价虽经历阶段性震荡回调，但整体维持高位运行。相较于前两年，黄金价格显著抬升，依托长期上行的金价行情，多数金矿企业保持盈利。

与产业链上游的火热业绩表现不同，黄金产业链下游的珠宝零售行业经营压力显著。Wind数据显示，截至7月26日记者发稿，A股珠宝零售板块共有2家上市公司披露2026年半年度业绩预告。

其中，浙江明牌珠宝股份有限公司披露的业绩预告显示，公司预

计上半年亏损1500万元至2200万元。莱绅通灵珠宝股份有限公司（以下简称“莱绅通灵”）预计上半年净利润为2130万元，同比下降65.00%。莱绅通灵方面称，报告期内，受金价大幅波动引发消费者观望情绪以及人工、租金等成本较刚性等多重因素影响，第二季度主营业务收入较上年同期下降50%左右，致使上半年营业收入及盈利能力下降。

中国黄金协会数据显示，2026年一季度国内黄金首饰消费量为84.62吨，同比下降37.10%，终端刚需消费降温显著。

“近期金价连续下调，顾客普

望情绪很重。”北京菜百门店一位销售经理对《证券日报》记者表示。

万联证券投资顾问屈放对《证券日报》记者表示，黄金产业链上下游业绩分化，主要源于两端盈利逻辑不同。上游矿企赚取开采加工利润，较高的黄金均价直接增厚业绩；下游珠宝企业存在显著的成本传导滞后性，叠加消费者“买涨不买跌”的心态，金价回调周期极易引发存贷减值、销量下滑双重压力，导致业绩低迷。

杨德龙表示，长期来看，支撑黄金价格上行的逻辑仍持续成立。金价后续存在反弹上行空间，或将对黄金产业链相关企业的业绩带来进一步影响。

晨丰科技拟斥资11.8亿元建设两大风电项目

■本报记者 吴奕萱 见习记者 王 楠

7月26日晚间，浙江晨丰科技股份有限公司（以下简称“晨丰科技”）发布公告称，公司计划投资建设两大风电项目，总投资额约11.80亿元，持续推进新能源布局。

公告显示，本次投建项目分别是科右中旗北方电网新能源有限公司兴安盟科尔沁右翼中旗10万千瓦上网消纳风电项目（以下简称“科右风电项目”）以及开鲁县北方电网新能源有限公司通辽市开鲁县20万千瓦上网消纳风电项目（以下简称“开鲁风电项目”）。

具体来看，科右风电项目选址内蒙古兴安盟科尔沁右翼中旗，总投资3.60亿元，配套1.25MW/5MWh储能设施，预计项目税后投资收益率7.18%；开鲁风电项目布局内蒙古通辽市开鲁县，配套建设20MW/10MWh储能电站，同时建设箱变等其他附属设施，总投资8.20亿元，项目税后预期收益率7.02%。两个项目计划于2026年8月15日开工，建设期分别为9个月、11个月。本次项目资金来源为自有资金及银行贷款。

晨丰科技深耕绿色节能与新能源电力服务领域，形成“照明结构组件制造+新能源电力综合服务”双主业协同格局，布局契合“双碳”战略与新型电力系统建设方向。照明业务拥有二十余年积淀，主营节能照明核心结构件研发产销；新能源业务为转型培育的第二增长曲线，涵盖风光电站、增量配电网、新能源发配售一体化业务。两大板块优势互补，搭建起“节能产品制造+绿色能源供应”产业链。

“新能源业务是公司未来发展的重要战略方向，也是推动公司转型升级和培育新增长动能的重要抓手。”晨丰科技相关负责人在业绩说明会上表示，随着相关项目陆续进入运营阶段，新能源业务在收入、利润及现金流方面的贡献正在不断提升。未来，公司将继续围绕国家能源转型和绿色低碳发展方向，积极把握新能源行业发展机遇，坚持审慎投资、稳健运营原则，持续推进项目开发、建设及运营管理工作，不断提升项目运营质量和资产回报水平。

记者梳理发现，晨丰科技在新能源领域动作频频。早在今年5月份，该公司便披露储能投资计划，拟布局两座电网侧独立新型储能电站。其中，北网新能开鲁县800MWh电网侧独立新型储能电站示范项目总投资6.6亿元；通辽市科左中旗200MW/800MWh储能电站示范项目总投资6.55亿元，两座项目合计总投资13.15亿元。项目皆采用磷酸铁锂电池系统，配套220kV升压站，有助于提升区域新能源消纳能力。

相关机构人士在接受《证券日报》记者采访时表示，内蒙古东部具备稳定风能资源，晨丰科技本次项目测算收益处于行业合理水平。公司持续在同一区域集中拿项目，有利于共享运维团队、送出通道资源、摊薄运营成本。

该机构人士还表示，新能源项目配套储能已是行业长期发展趋势，储能设施能够有效优化风电出力特性。不过风电项目收益天然与风能资源、电力交易环境、区域消纳条件密切相关，受多重外部因素影响，新建项目实际收益仍有待后续运营检验。

ST宁科实控人及多名董事高管拟增持公司股份

■本报记者 李立平

7月25日，宁夏中科生物科技股份有限公司（以下简称“ST宁科”）披露多份公告称，公司实际控制人刘喜荣及一致行动人、部分董事及全体高级管理人员分别计划增持公司股份，合计增持金额上限达6600万元。

根据ST宁科发布的公告，本次增持主体之一为公司实际控制人刘喜荣及一致行动人湖南醇投实业发展有限公司。在本次增持计划实施前，刘喜荣及湖南醇投实业发展有限公司均未直接持有ST宁科股份。基于对公司未来持续稳定发展的信心和长期投资价值认可，刘喜荣及一致行动人湖南醇投计划自公告披露之日起6个月内，使用合法自有资金或自筹资金增持公司股份，合计增持金额不低于3000万元（含交易费用），不超过6000万元（含交易费用）。

同日，ST宁科部分董事及全体高级管理人员也发布了增持计划。本次增持主体包括公司董事长兼总经理符杰、董事冯忠胜、董事兼副总经理及董事会秘书王炜、副总经理李志福、副总经理屈晓春、财务总监金相宇共6人。根据增持计划，上述6人自公告披露之日起6个月内，拟使用合法自有资金或自筹资金增持公司股份，合计增持金额不低于370万元（含交易费用），不超过600万元（含交易费用）。

上述两项增持计划均不设定价格区间，将根据公司股票价格波动情况及资本市场整体趋势，择机逐步实施增持计划，实施期间为2026年7月28日至2027年1月27日。

值得注意的是，7月14日，ST宁科发布了2026年半年度业绩预亏公告。公司解释称，业绩亏损主要由于月桂二酸生产线仍处于产能爬坡阶段，产能利用率未能充分释放，单位产品固定成本居高不下；产品结构优化进度不及预期，整体销售均价处于低位；同时受国际地缘局势冲击，主要原材料价格大幅上涨，毛利空间持续压缩，公司据此计提了相应的存货跌价准备。

在业绩承压的背景下，该公司仍在积极布局新增长点。7月23日，ST宁科公告称，拟投资5.45亿元建设年产5万吨癸二酸等二元酸与年产1万吨癸二胺等二元胺项目。

宁夏嘉丰基金管理有限公司总经理卢柯青在接受《证券日报》记者采访时表示，ST宁科实控人及董监高增持计划有几个值得关注的点：一是实控人刘喜荣及一致行动人此前均未直接持股，此次拟投入3000万元至6000万元真金白银增持，诚意较为充分；二是全体高管同步增持，形成了实际控制人、核心管理层利益的高度绑定；三是不设定价格区间的增持方式，表明增持主体对公司股价的长期表现有一定信心。

北方民族大学经济学院教授张晓凤在接受《证券日报》记者采访时表示，实控人及一致行动人连同全体董监高在当前节点推出增持计划，释放出对公司长期价值的看好信号，有助于稳定投资者预期。