

■ 董事长专访

二六三李玉杰：
深耕连接领域 持续创造价值

◎ 记者 王子霖 ○ 编辑 李魁领

纵观二六三网络通信股份有限公司（简称“二六三”）24年的发展史，贯穿其创新与发展、变化与传承的主线，一直是关于连接（互联网通信）的思考。

2021年9月6日，二六三完成了董事会换届，李玉杰顺利当选为公司新一任董事长。李玉杰是1997年进入二六三工作的。那时上网的人还很少，人们的沟通协作大部分基于信件和电话。李玉杰也没有想到，多年后自己会成为互联网通信行业的“元老”，以及二六三的领头人。二六三的产品服务15万家以上的企业，其中不乏全球500强和国内500强企业。

李玉杰上任后的首份财务报告并不理想。公司2021年前三季度营收和利润均有下降。“我对公司的长期发展有着绝对信心。”在接受上海证券报记者采访时，李玉杰表示，“公司的业绩增长与我国数字化发展进程，以及企业数字化转型的整体进度正向关联。在‘云+网+端’整体发展战略下，二六三的未来发展大可期待。”

技术的初心

1996年，北京中关村大街上立着一幅巨大的广告牌——“中国人离信息高速公路还有多远？向北1500米”。这句令大多数人一知半解的广告语，却唤起了李玉杰探索信息技术的初心。

1997年，沉迷探索“信息高速公路”的李玉杰拒绝了一家外企的邀请，加入二六三，开始挖掘互联网发展机会。一年后，二六三推出了国内首创的主叫计费拨号上网接入服务业务模式，成为国内首批互联网接入服务商（ISP）。

“我在二六三的前10年，几乎参与了我中国互联网发展初期的所有业务模式，包括IDC、门户网站、聊天软件、游戏大厅、电子商务等等。”李玉杰说，“当时的互联网发展条件还不是很成熟，面临诸如带宽、支付等很多问题，导致大多数业务往往只赚眼球不赚钱。”这让主抓技术的李玉杰非常困惑。

2007年，他看到国外互联网发生翻天覆地的变化，而国内一批早期成立的传统互联网企业却陷入了停顿期。“我希望能从另外一个视角来看待互联网发展模式及企业经营。”李玉杰表示，思之再三，他决定跳出当前格局，从另一个角度破解当前困局。于是，他离开了二六三，加入埃森哲（一家管理咨询公司）。后者完全不同的工作方式给了他很多启发，特别是在公司管理和业务

模式上，给他带来了很大的冲击与提升。

但李玉杰一直密切跟踪互联网行业的变化。随着移动互联网普及程度的不断提升，李玉杰发现，移动交互的体验，加之社交、电商等新模式的爆发，互联网行业将产生大量的新机遇，李玉杰重回互联网领域的念头又冒出来了。

“当时，我已经在咨询行业打拼出一片天地，然而对互联网、对技术、对二六三的初心和责任一直存在，所以最后还是决定重回二六三和互联网技术圈。”时值二六三初登资本市场，李玉杰与求贤若渴的二六三就此再续前缘。

转型的决心

与此前在二六三的角色有所不同，这次回归后，李玉杰从当初以技术为主的工作模式，转为以业务为主、兼顾技术的领导者。2010年，他带领团队从零开始创立电话会议业务，二六三也由此开始了以企业客户为重心的互联网通信业务战略转型。

电话会议业务是在二六三内部孵化、发展起来的，从零做起谈何容易。更为挑战的是，电话会议客户都是一些大型企业，其中不乏世界500强企业，客户对于服务质量的要求非常高。李玉杰回忆起当初的情景，由衷地感慨道：“做好企业客户，最重要的是服务；如何真正做到‘客户第一’，是我们当时面临的最大问题，也是成功的关键。”

事实上，二六三以往的邮箱客户以中小企业为主，服务运营大多是标准化服务。李玉杰敏锐地抓住了问题的核心，即在标准化运营流程的基础上，注入了专业化和定制化服务。这就如同在运营商基因中植入了顾问式的服务理念 and 咨询师的专业经验。战略明朗，策略清晰，他对电话会议的运营管理自然也驾轻就熟。短短几年，二六三成为业界进步最快的电话会议服务商。

2014年，为了更加聚焦融合通信领域，二六三将企业邮箱、电话会议、即时通信等企业级通信产品进行整合，成为二六三通信业务板块，李玉杰担任主要负责人。二六三先后推出了263云通信—旗舰版、263云通信—商务版及263云通信—通信版等系列产品，形成云通信产品矩阵。2015年，二六三全资收购了当时业内极为出名的企业直播服务商——展视互动，补足了公司的视频通信拼图。二六三因此成为企业通信领域当之无愧的领头羊。

李玉杰深刻地感受到，企业的数字化转型是长期动态的任务，而其中的逻辑一直是“连接”。“从早期的邮件、视频会议等工具

增加公司内部连接效率，到现在帮助企业对外连接客户、供应商的互动协作，我们所做的一切，本质上都是帮助企业更好地连接，提高内外部沟通协作效率，开源与提效并举。”

伴随着数字化应用的深入，二六三云通信业务进一步覆盖到了智慧医疗、数字教育、智慧营销、智慧党建等领域，为15万家以上的企业提供服务。

发展的信心

“有很多投资者认为二六三近几年的发展速度变慢了，其实并不完全准确。比起高成长的行业，10%左右的营收年增长率确实算不上快，但从互联网通信行业来看，公司的增长可以排在第一梯队。”数据显示，二六三的营收2018年和2019年分别实现了11.11%和9.13%的增长；2020年受疫情影响，营收增速降至4.3%。

李玉杰认为，二六三的业务布局与企业客户数字化转型的进度紧密相关，公司未来的业绩走势也将随着企业客户在数字化领域投入力度的增加而水涨船高。

李玉杰告诉记者，公司新制定了“云+网+端”的整体发展战略。“云+网+端”对应的是云企互通、云网互联、云端互动三大业务场景，全面覆盖企业通信协作、虚拟专网通信和家庭信息服务需求，通过“打造智能化连接”的手段，实现“赋能数字化转型”的目标。为此，二六三已经着手业务布局和组织架构调整。

“董事会这一次换届交班的出发点，也是希望公司在运作层面引入新的思路 and 想法。公司的新战略以国家数字化转型为背景、以公司自主创新为驱动，相信公司未来会有更好的发展。”李玉杰说道。值得一提的是，自李玉杰当选董事长后，公司前任董事长李小龙对公司进行了增持，除了力挺新任董事长李玉杰外，也显示出其对公司发展前景的信心。

提及研发这一核心业务，李玉杰表示：“公司未来的研发将依旧围绕互联网通信这个大方向展开，眼下主要聚焦实时音视频通信、数据存储转发以及软件定义网络等领域。公司未来的产品和技术研发都将锁定在这个方向。我们的企业愿景是成为领先的全球互联网通信云服务商。”

从经营技术与流量，到经营关系与价值，二六三不断以数字化创新来服务企业客户和生态合作方。24年来，正是因为扎根互联网通信的初心不改，链接企业价值的信心不变，二六三才取得了今天的成就。

凝心聚力谋发展

2021年，是新金路创立50周年。50年来，新金路从最初的化工小厂，到如今拥有11家全资及控股子公司，集化工、仓储、物流等产业于一体的上市企业，且已成为国内氯碱行业骨干企业。

在今年10月下旬举行的“成立50周年座谈会”上，夏克勤等20余位公司领导、老同志回到德阳老厂区后的第一印象，就是“金路变了”：厂区变得更加安全环保了；管理变得更加科学有序了；设备变得更加先进智能了。

“我仿佛又回到了那个激情燃烧的年代，衷心希望新金路在高管团队的带领下，百尺竿头更进一步，为员工、为股东、为社会造福，让企业高质量、可持续、健康、长远地发展。”夏克勤对记者表示。

今年前三季度，得益于公司主营树脂产品的“量价齐升”，新金路实现净利润2.10亿元，扣非后净利润为2.37亿元，两项数据均创下上市以来新高。

投资者更为关注的是，新金路良好的经营表现能否持续？公司未来又如何规避周期性产业被动的业绩波动？对此，刘江东表示，新金路未来将在不断夯实现有PVC、烧碱两大主业的基础上，在时机合适、条件成熟的前提下进一步向上下游产业链拓展，在降低生产成本的同时，进一步提高产品的附加值，不断增强新金路的核心竞争力，降低经营风险。

“金色，代表着收获；道路，代表着方向。企业发展只要沿着正确的方向前进，就一定会有回报和收获。新金路走过了艰难时光，恢复了经营元气，也找到了发展目标。下一阶段，新金路人要全力以赴将公司做优做强，以只争朝夕、敢为人先、扎实苦干的精神状态，不断开拓‘金色大路’，开启新金路第二个50年的新征程。”展望未来，刘江东信心满怀。

新金路刘江东：
改出金色新路 主业东山再起

◎ 记者 徐锐 ○ 编辑 全泽源

“不知不觉间，新金路已经走过了50年的发展历程，这期间有苦辣，也有酸甜。最让我难忘的是，2015年以来在全体新金路人共同努力下，公司走出泥潭，重回正轨，迎来‘新生’。”回忆过往，新金路实际控制人、董事长刘江东满是感慨。

作为新金路掌舵者的刘江东最近有点忙：去子公司调研，赴外地考察，稍有空闲回到总部则召集管理层展开“头脑风暴”，一起商讨如何让新金路实现高效、高质量发展，在良性轨道上行稳致远。

“今年以来，得益于聚氯乙烯树脂行业（PVC）较高的景气度，公司取得了良好的经营业绩表现。但作为新金路人，我们更应该居安思危，去思考如何跨越行业的周期属性，通过合理、完善的产业布局实现上市公司的健康、可持续发展。”谈到未来，刘江东坚定的眼神中充满了干劲。

大刀阔斧改革

上世纪60年代，新中国“三线建设”如火如荼，一批批中国工业开拓者响应党的号召，从四面八方汇聚到四川西部小城——德阳，用辛勤和汗水，让原本的“无名之地”，成为了新中国重工业建设的一方热土，也将德阳打造成为中国的“重装之都”。作为新金路的前身，四川省树脂总厂1971年10月即诞生于此。深耕于氯碱化工产业的新金路经过多年发展，于1993年5月登陆A股市场，成为德阳市第一家上市公司，同时也是四川省首批上市企业。然而，受多重负面因素影响，新金路生产经营从2011年起开始呈现滑坡态势，甚至一度被实施“*ST”面临退市风险。

“2015年底我接手新金路（彼时证券简称为‘*ST金路’）时，整个公司可以说是处于混沌的状态，主业连年亏损，员工士气低迷，各部门‘单打独斗’，内耗比较严重，很多员工

都怀疑公司会不会就此破产了。”刘江东回忆称，由于在此之前从事过矿产生意，上下游的合作关系让他对新金路有一定了解，但入主后才发现上市公司存在很多问题，唯有通过改革才能使公司焕发新生。

随后，刘江东带领公司新一届管理层对新金路进行了大刀阔斧的改革，从上游采购到下游销售，从内部管理到风险控制，全面、系统性的改革完善了经营决策机制，为新金路各层级间的规范管理运行打下了基础，也为公司的新一轮发展注入了活力。

加薪激励士气

“当然，企业发展最重要的要素还是在人，员工是企业的财富、发展的根本。当时因公司比较困难，有高管建议全员降薪，我给出的意见是非但不能降薪，对各部门表现优秀的员工还要加薪、激励，逐步激活全体员工的士气。”刘江东告诉记者，如今的新金路每年都要召开工资集体协商会议，最大限度满足员工工资待遇、工作环境、权益保障等方面的需求，让员工在工作、生活中感到放心、舒心、安心。

改革的效果立竿见影。2016年4月底，新金路摘掉了“*ST”的帽子。也是在2016年，公司扣非后净利润时隔多年后终于由亏转盈，就此真正恢复了主业“造血”能力。而从2016年至2020年，逐步迈入正轨的新金路扣非后净利润已连续多年盈利。

显然，刘江东的入主以及后续所实施的一系列改革措施，成为新金路发展的命运转折点。而为了更好地向“过去”告别，昔日的“金路集团”于2019年7月5日更名为“新金路”。

“公司面貌不一样了，市场形象不一样了，盈利能力不一样了，就连大股东也不一样了，无论是告别过去还是辞旧迎新，更名的背后，也意味着公司踏上了新征程。”刘江东对此解释称。



二六三董事长 李玉杰

“从早期的邮件、视频会议等工具增加公司内部连接效率，到现在帮助企业对外连接客户、供应商的互动协作，我们所做的一切，本质上都是帮助企业更好地连接，提高内外部沟通协作效率，开源与提效并举。”李玉杰表示。



新金路董事长 刘江东

“企业发展最重要的要素还是在人，员工是企业的财富、发展的根本。当时因公司比较困难，有高管建议全员降薪，我给出的意见是非但不能降薪，对各部门表现优秀的员工还要加薪、激励，逐步激活全体员工的士气。”刘江东如此对记者说。

研发人员占比超七成
炬芯科技网上路演秀实力

◎ 记者 张问之 ○ 编辑 李魁领

11月17日下午，科创板拟上市公司炬芯科技在上海证路演中心举行网上路演。在3个小时的沟通交流中，炬芯科技董事长、总经理ZHOU ZHENYU携公司高管团队、及保荐机构代表，回答了投资者围绕公司主营业务、核心技术、发展战略等提出的近百个问题。

作为低功耗系统级芯片设计厂商，炬芯科技主营业务为中高端智能音频SoC芯片的研发、设计及销售。公司专注于为无线音频、智能穿戴及智能交互等和音频相关的智慧物联网领域提供专业集成芯片，并进入华为、科大讯飞、传音、百度等多家知名终端品牌的供应链。2016年至今，公司多款产品获得“中国芯”称号。

“公司将坚定不移地实施‘大市场、高品质、大客户、高增长’的策略，实现业绩快速增长。”当投资者问及公司未来发展战略，ZHOU ZHENYU坚定地说道。作为科创板拟上市公司，投资者紧盯炬芯科技硬实力，问及公司技术竞争优势、在研项目、如何构筑知识产权壁垒、如何推动创新、业绩成长动力在哪款产品、主要产品迭代、未来发展趋势等问题。

“研发为本。”ZHOU ZHENYU在接受上海证券报记者采访时直言，炬芯科技在坚持追求低功耗基础上，追求高品质音质，具备全面且较高的技术水平。数据显示，2018年至2020年，炬芯科技研发费用分别为1.09亿元、1.11亿元、1.17亿元；占营收的比例分别为31.48%、30.73%、28.48%，远高于行业平均水平。截至2021年6月末，公司研发人员占比达71.38%。炬芯科技积累了完备的、较先进的软硬件和算法融合的自主知识产权。招股书显示，公司在全球拥有专利共268项。

得益于技术水平较先进，公司业绩实现稳步提升。当投资者问及公司业绩成长动力时，ZHOU ZHENYU表示：“TWS蓝牙耳机SoC芯片是公司短中期的主要成长动力，且是长期重点布局方向，是目前公司布局蓝牙穿戴市场第一个落地点。”数据显示，2018年至2020年，炬芯科技蓝牙耳机SoC芯片的复合增长率达113.4%；今年上半年，公司蓝牙耳机SoC芯片销量1678.51万颗，同比增长155.68%。

而在产品迭代方面，据他介绍，蓝牙音箱芯片从导入客户到大批量出货，通常需要1年左右时间，并可保持5年以上的销售期；便携式音视频SoC芯片市场属于长尾市场，目前无明显迭代周期。公司部分上市时间较早的芯片产品，仍在大规模量产出货。智能语音交互芯片市场则是一个新兴的市场，尚未收敛至较有规律的迭代周期。

此次，炬芯科技的上市募投项目围绕主业展开，加码研发，布局未来市场趋势明显。“智能蓝牙音频芯片升级及产业化项目”将实现对公司现有智能蓝牙音频产品的升级，并开发出新型产品，扩大业务规模并提升竞争力；“面向穿戴和IoT领域的超低功耗MCU研发及产业化项目”着力于为公司提供新的业绩增长点，切入新的细分市场领域；“研发中心建设项目”“发展与科技储备资金项目”将从新一代通信技术及智能语音角度出发，探索芯片功能的更多可能性。

公司在研的项目也多围绕拳头产品展开，具体包括第三代蓝牙音箱芯片、第二代蓝牙穿戴芯片、低功耗高性能IP、第三代蓝牙通信技术。ZHOU ZHENYU表示：“炬芯科技将不断提升在国际主流品牌市场的占有率，一如既往地提供高规格、高品质、高附加值、高品质、低功耗和高可靠性的芯片产品。”

山东国资
拟入主博深股份

◎ 记者 王乔琪 ○ 编辑 李魁领

上市公司易主国资再现新案例。博深股份17日晚发布公告，公司控股股东、实控人及一致行动人陈怀荣、吕桂萍、程辉、任京建、张淑玉（简称“控股股东”）与铁投（济南）股权投资基金合伙企业（有限合伙）（简称“铁投基金”）于2021年11月17日达成《股份转让意向书》，公司控股股东拟将其持有的约8581.3195万股公司股份（约占总股本的15.78%）转让给后者。若本次交易完成，铁投基金将成为公司的控股股东，山东省国资委则成为博深股份的实控人。

公开资料显示，博深股份是中国金刚石工具行业的龙头企业之一，2017年11月，公司完成对金牛研磨的收购，业务拓展至涂附磨具领域。2020年8月，公司收购海纬机车，成为同时拥有动车组刹车闸片和制动盘的生产、销售和研发能力的A股上市公司。目前，公司业务涵盖金刚石工具、涂附磨具、轨道交通装备零部件三个领域。

公告显示，截至本公告披露日，公司控股股东合计持有股份总数为19972.25万股，占公司总股本的36.72%；累计被质押股份数为8196.55万股，占持有公司股份总数的41.04%，占公司总股本的15.07%。

目前，铁投基金已持有公司5017.2896万股股份，占总股本的9.22%，若此次股份转让事项最终完成，铁投基金将直接持有公司股份13598.61万股，约占公司总股本的25%，成为公司的控股股东。此外，铁投基金的控股股东山东铁路综合开发有限公司系山东铁路投资控股集团有限公司的全资子公司，后者的实际控制人是山东省国资委。因此，交易完成后，公司的实际控制人将变更为山东省国资委。

博深股份表示，公司控股股东与铁投基金达成的《股份转让意向书》仅为意向性框架协议，尚需另行签署正式协议，进一步明确股份转让价格、付款方式等其他条款，届时转让双方将按规定披露权益变动报告书。公司股票自2021年11月18日开市起复牌。