

巨头“分合之道” 市值约4000亿国产算力航母起航

中经记者 秦泉 北京报道

5月25日晚间,市值900余亿元的曙光信息产业股份有限公司(603019.SH,以下简称“中科曙光”)与市值3100余亿元的海光信息技术股份有限公司(688041.SH,以下简称“海光信息”)双双发布公告称,海光信息通过向公司全体A股换股股东发行A股股票的方式换股吸收合并中科曙光并发行A股股票募集配套资金。双方已于5月26日起停牌,预计停牌时间不超过10个交易日。

双方的交易,不仅引发资

本就是“一家人”

两者的关联不仅是资本层面的“绑定”,还是技术、人才、资源的深度“共享”。例如,海光信息的核心技术团队中,超过60%的骨干曾参与中科曙光早期的芯片预研项目。

海光信息与中科曙光的整合并非偶然,二者的关联可追溯至企业基因层面。海光信息脱胎于中科曙光,其前身为中科曙光旗下芯片设计业务板块。

2014年,中科曙光将旗下芯片设计业务剥离成立海光信息。彼时,中科曙光作为服务器整机厂商,面临芯片研发投入大、周期长的瓶颈,而海光信息通过引入AMD的x86架构授权,获得了技术突破的“跳板”。实际上,这种“母体孵化”模式在中科院系企业中屡见不鲜——例如寒武纪(688256.SH)脱胎于中科院计算所,龙芯中科(688047.SH)同样带有浓厚的中科院基因。

从股权结构看,中科曙光至今仍持有海光信息27.96%的股份,是其第一大股东,而中科曙光的实际控制人中科院计算所,通过间接持股进一步强化了双方的纽带。

2022年海光信息分拆上市,同样也是中科院系科技企业资本化运作的典型案例。当时,中科曙光将海光信息的股权从51%降至27.96%,推动其登陆科创板,核心目的是为芯片业务注入市场化资本,加速技术迭代。

这种分拆策略带来了显著的

本市场高度关注,更被视为我国突破算力自主可控瓶颈的关键布局。《中国经营报》记者从交易双方了解到,海光信息与中科曙光通过本次交易,将优化从芯片到软件、系统的产业布局,汇聚信息产业链上下游的资源,全面发挥龙头企业的引领带动作用,实现产业链的“强链、补链、延链”,凸显技术协同效应。本次交易完成后,有利于实现国内AI领域优势企业的资源深度融合,聚集产业中核心优势力量共同投入到AI全栈解决方案的研发,化零为整地拓展AI全栈能力。

协同效应,海光信息通过资本市场融资,将研发投入占比提升至35%,成功突破7nm工艺设计瓶颈,2024年营收达91.62亿元,同比增长52.4%。到了2024年,海光信息为中科曙光贡献了5.4亿元的股权投资收益,同比增长52%,成为中科曙光投资收益的主要来源。

更重要的是,分拆并未割裂双方的业务联系。中科曙光发布的公告显示,公司与海光信息的关联交易金额在2024年达到36.89亿元,而海光信息的DCU芯片也通过中科曙光的服务器渠道实现了“芯片—整机”的共生关系。

值得注意的是,这种关联不仅是资本层面的“绑定”,还是技术、人才、资源的深度“共享”。例如,海光信息的核心技术团队中,超过60%的骨干曾参与中科曙光早期的芯片预研项目;中科曙光的液冷服务器研发团队,亦与海光信息的芯片设计部门保持着常态化的技术交流。中科曙光的董事、总裁历军同时担任海光信息的董事,而海光信息的董事、总经理沙超群,曾历任中科曙光技术副总裁、高级副总裁;海光信息的财务总监徐文超,早年亦在中科曙光担任董事会秘书及其他要职。

“补短板、锻长板”

本次重组不仅是两家企业资源的叠加整合,也是我国算力产业“补短板、锻长板”的有益尝试。

在2020年7月召开的中共中央政治局会议上,“补短板 and 锻长板”首次出现,旨在提高产业链供应链稳定性和竞争力。

在回应此次交易时,“补短板 and 锻长板”也被沙超群和历军共同提及。

资料显示,海光信息专注于高端通用处理器(CPU)和协处理器(DCU)的研发,其深算系列DCU性能已达到英伟达A100芯片的70%,且在金融、政务等领域实现规模化应用;中科曙光则深耕服务器、超算系统及算力服务。从产业链视角来看,海光信息是中科曙光业务的上游环节,海光信息的CPU、DCU芯片正是中科曙光服务器、算力平台的核心底层支撑。

历军表示:“中科曙光在高端计算、存储、云计算等领域具有深厚积累,海光信息专注于国产架构CPU、DCU等核心芯片设计。公司和海光信息的吸收合并,有利于实现国内AI产业优势企业资源的深度融合,能够聚集产业中核心优势力量共同投入到AI全栈解决方案研发,化零为整地拓展AI全栈能力,这也将是我国AI算力产业‘补短板、锻长板’的有益尝试。”

沙超群则表示,本次重组不仅是两家企业资源的叠加整合,也是我国算力产业“补短板、锻长板”的

并购重组潮起

在政策暖风下,越来越多的科创板公司开始创新探索用足用好并购重组政策,实现外延式高质量发展。

此次海光信息与中科曙光的重大资产重组被视为新修订的重组规定发布后的首例上市公司间吸收合并交易。

5月16日,证监会发布了《关于修改〈上市公司重大资产重组管理办法〉的决定》(以下简称《重组办法》)。修改内容包括:提高对财务状况变化、同业竞争和关联交易监管的包容度;新设重组简易审核程序,明确适用简易审核程序的重组交易无须证券交易所并购重组委审议,证监会在5个工作日内作出予以注册或者不予注册的决定等。

证监会表示,《重组办法》修改

有益尝试。双方将通过技术互补、产业链协同、市场资源复用,形成规模效应,有望推动公司快速迈向更高的发展台阶,进一步促进我国信息产业的发展。

对此,工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林向记者分析道:“这种整合对并购双方都有好处,中科曙光有稳定的芯片供应链,海光信息有稳定的客户,双方本来就是关联方,如今整合后关系更加紧密,有利于围绕芯片需求进行深入定制。当前,国企和政府对于国产自主芯片服务器需求很高,这种整合能够提高国产服务器的供给能力。”

“合并后的公司将整合双方 in 高端芯片及解决方案研发上的核心优势,为客户提供更具竞争力的一体化技术方案,推动主流通用生态体系的构建。”工信部信息通信经济专家委员会委员刘兴亮指出,“具体可量化的成果包括AI训练算力成本有望降低40%,推理时延缩短50%;GPU利用率提升30%以上;整合后的公司体量扩大,业务前景广泛,技术实力和市场竞争力等方面将会得到较大提升,为企业的长远发展奠定坚实的资本基础。”

谈芯首席分析师王树一则表示:“这是一个很好的尝试,尤其在数据中心市场呈现高速成长的时期,出现整机与芯片设计公司

发布后,《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》(以下简称“并购六条”)的各项措施全面落地,进一步释放市场活力。“并购六条”发布以来,并购重组市场规模和活跃度大幅提升。

刘兴亮表示,此次并购是监管层发布上述并购重组新规后首单上市公司之间的吸收合并交易。新规明确了上市公司之间吸收合并的锁定期要求,并正式建立简易审核程序,将上市公司之间吸收合并作为适用情形之一,进一步释放吸收合并交易潜力。在政策暖风下,越来越多的科创板公司开始创新探索用足用好并



海光信息与中科曙光通过本次交易,将优化从芯片到软件、系统的产业布局。 本报资料室/图

整合的案例,可以做很好的尝试。当然这种业务模式并非新创,在半导体行业的早期,整机与芯片共存于一家公司的情况并不鲜见,后来由于单一整机厂商很难消化自家芯片产出,所以就出现了拆分,像摩托罗拉拆出飞思卡尔,飞利浦拆出恩智浦等都是典型案例;后来又有苹果从整机需求角度建立芯片开发能力,这种模式也引导谷歌及其他厂商开始自研芯片。很难说某种模式就

一定能带动产业发展,还是要看具体情况。”

盘和林也指出,深度协同一定会有,但这并不会改变两家企业核心能力点,比如海光信息的芯片技术,还是要通过真金白银的研发投入,而并不会因为重整而实现跨越式、飞跃式发展,芯片研发是渐进的,双方的合作协同对双方有好处,但这种好处并非可量化的,而是从长期来看对两家企业的增益。

抓住90天窗口期 “外贸6·18”乘风出海

中经记者 李立 上海报道

利用90天窗口期,先把关税风波带来的损失抢回来。

5月12日,中美经贸高层会谈取得实质性进展,大幅降低双边关税水平。5月12日当晚,上海威迺达遮阳设备有限公司总经

理丁林锋就收到了美国客户货值10万美元的订单;同样突然被大单“砸中”的还有义乌市璟文进出口有限公司总经理吴庆芬,一个

美国老买家直接爽快下单了30万双袜子。

关税从145%降到30%,让美国买家囤货潮迅速涌现。《中国经

营报》记者从阿里国际站了解到,5月14日美国对华关税调整正式生效当天,阿里国际站就紧急上线了一个美国专场。眼下正在抓

紧筹备针对美国市场的6月大促,快速上线“外贸6·18”。

借势中美经贸协议后的90天窗口期,“6·18”正式出海。

美国“爆单”

此前关税风波暂时压抑的需求,有望在6月集中爆发。

阿里国际站紧急上线“美国专场”,迅速感受到强劲的需求。从商家们反馈的消息看,不少美国买家基本遵循“不讲价、只求快”原则,期望在90天内可以为下一个周期尽量多囤货,有些美国买家甚至已经开始为圣诞季“未雨绸缪”囤货了。

“客户现在来补单都很着急,希望我们能尽快在一个月內完成生产,因为后续货物还要在海上漂一个月。大家都希望抓住90天的出货窗口期!”丁林锋透露,另一个长期联系的美国老客户也打算下单1—2个柜的货,总金额在15万美元左右。粗略估算,关税下调当晚,他就接到了超百万元的美国订单。

深圳市麦祺佳家居有限公司总经理王莉也在近期迎来了美国

爆单。“5月13日的订单金额顶平时半个月的订单总额,本周计划要出8个集装箱货柜的货去美国。”王莉预测,她手头的美国客户基本到了补货阶段,再加上90天后的关税政策有不确定性,从目前的订单金额来看,基本上是以三四个月的库存量在囤货。

除了小B商家在阿里国际站上快速下单,在“国际版淘宝”速卖通Aliexpress上,也出现了一波囤货潮。

速卖通平台上一家主营婚庆仿真花的广东商家志鹏迎来了一轮小爆发——短短一周不到时间,来自美国的客户已经在他的店铺买走了60万元的婚庆用仿真花。

几乎同时,在速卖通上经营婚纱礼服的商家邱国情发现,关税调整后,来自美国纽约布鲁克林,囤了好几件婚纱在购物车的

客户,也果断付款了。

据邱国情介绍,美国的各类婚庆用品大多来自中国,中国跨境电商卖家的优势就在于响应速度快、设计能力强、价格合理,有时候客户有一些自己的小设计,也会尽量满足。从这波囤货的需求看,不少人果断下单,都是一买好几件,下单后希望尽快发货。

阿里国际站的数据显示,美国专场大促首日,各个行业订单量就开始飙升,同比增速达到双位数,环比增速更是超过三位数。

订单数据显示,服装及配饰、珠宝首饰手表及配饰、美妆、家居园艺、包装印刷、消费电子、运动及娱乐、母婴&玩具、礼品与工艺品、箱包等品类位列前十。而在增长势头上,汽配用品同比增长62%,机械设备同比增长46%,3C&新能源同比增长42%。

“6·18”借势出海

感受到美国市场短期爆发的强劲需求,当务之急是帮助商家抓住90天关税黄金窗口期。

“眼下正在抓紧筹备针对美国市场的6月大促,快速上线‘外贸6·18’。”阿里国际站对记者表示,不仅要把过去一个月受美国关税影响的订单都追回来,还要帮商家把未来三个月的货都卖出去。

据了解,此次大促不仅能让中国外贸商家享受海外流量支持,更好承接美国订单,更大的利好是,大促不设置门槛,所有商家均可报名参加。这意味着,即使是刚加入阿里国际站的小白商家,也有机会大卖。

据业内人士分析,过去的半个月时间,美国中小企业大量下载阿里国际站App,一度将阿里国际站推上美国App store购物类下载榜首。美国零售商、自有品牌

商目前普遍储备的货只够1—2个月的消耗。美国关税下调,或将激发美国中小企业再次涌入阿里国际站下单。

不过,记者注意到,不仅阿里国际数字商业板块正借助美国关税下调带来的窗口期,组织“外贸6·18”,今年天猫“6·18”也进一步出海,眼下国内“6·18”开始进入售卖高峰期,阿里方面宣布境外消费者也可以实现淘宝包邮。

据了解,“6·18”期间,淘宝将“全球包邮计划”,扩容至12个国家和地区。覆盖新加坡、马来西亚、韩国、澳大利亚、日本、泰国等,其中,哈萨克斯坦、蒙古国首次加入淘宝包邮区。

“6·18”期间,上述国家和地区的消费者不仅可以享受“满额包邮”,淘宝还为他们提供了“本地退货”服务。如若消费者对购买的商

品不满,可以到就近的自提点完成退货。在优惠方面,境外消费者享受与中国内地消费者同等的“官方立减”权益;值得一提的是,今年部分境外地区的“88VIP”会员也可领取专属大额优惠券叠加使用。

2025年开年以来,淘宝出海步伐显著加快。继2月在中国香港落地首个线下家具体验店Papa+Home后,又在哈萨克斯坦推出俄语版,日前宣布近百万商家报名2025天猫“6·18”海外会场。据淘宝出海相关负责人透露:“今年淘宝还将继续加速出海,帮助商家开拓海外市场。”

在业内人士看来,“6·18”在国内战线越拉越长,消费者已然产生审美疲劳,但伴随“6·18”出海,有可能为商家带来新的生意增量。出海,也因此成为今年“6·18”最大的不同。