

# 频揽百亿长单 东阳光的增长曲线和资金考验

中经记者 许璐 李晖 北京报道

近日,东阳光(600673.SH)披露收购秦准数据的相关交易草案,拟通过发行股份方式直接及间接取得宜昌东数一号投资有限责任公司

## 80.5亿元交易跨界算力

IDC企业向AI算力服务转型并非简单的业务延伸。具备IDC资源,并不等同于已经具备AI计算服务能力。

公告显示,秦准数据主营互联网数据中心服务,主要通过向客户提供IDC(Internet Data Center,互联网数据中心)服务收取服务器托管服务费用。客户群体为大型互联网企业、云计算服务商、电信运营商等。从2025年9月开始,东阳光对于秦准数据先是参股,后于2026年2月筹划对其全资控股。

东阳光在草案中表示,本次交易是公司融入国家“东数西算”战略、服务构建全国一体化算力网络的重要实践。通过本次交易,公司将切入数据中心核心赛道,增强算力运营能力,并与现有算力服务板块协同,打造覆盖超大规模算力基础设施建设与运营、算力资源配置与调度及全生命周期算力综合运维服务等全栈式综合智算解决方案。

根据2025年年报,东阳光主营

## 新设子公司承接长单

东阳光的算力布局是一场“以小博大”的跨界——通过新设子公司隔离风险、借助合作伙伴补足供应链短板,并以并购秦准数据获取核心基础设施。

公告显示,成立于4月份的东阳光云智算先后与A公司、B公司签署的两笔算力服务合同,均采用算力资源租赁模式。

根据合同安排,东阳光云智算负责采购并部署高性能算力服务器,按照客户要求的技术指标进行设备测试、全面压测并上架。客户完成验收后,东阳光云智算提供全周期运维服务,并以租赁方式向客户交付算力资源,客户按月支付算力服务费。两笔合同预计金额合计260亿~310亿元。两笔合同的期限均为订单验收通过后60个月。

东阳光云智算作为东阳光新设

(以下简称“东数一号”)70%股权,资产交易金额合计80.5亿元,并向不超过35名特定投资者发行股份募集配套资金。交易完成后,东阳光将合计持有东数一号100%股权,并间接持有秦准数据100%股权。

业务为电子元器件、高端铝箔、化工新材料、能源材料,相关业务占总营收比重共计98.89%。同时披露,公司以收购秦准数据股权为战略支点,构建“硬件制造+算力服务”协同联动的AI全产业链布局。

科方得咨询机构负责人张新原对记者表示,东阳光跨界切入算力服务,与AI算力需求增长、数据基础设施建设和公司自身业务拓展有关。通过并购秦准数据,上市公司可较快获取数据中心资源和运营经验。

东阳光此前曾向本报记者透露,未来将推动上市公司及目标资产成为具备“绿色能源—先进制造—算力运营—AI应用”四位一体竞争壁垒的数字基础设施及算力服务商,加速上市公司向AI领域高科技企业转型升级。

张新原表示,东阳光原有业务

子公司连续承接大额合同,引发市场对其履约能力、资金安排和订单确定性的关注。对此,张新原表示,上市公司选择由新成立的子公司承接大单,可能与新业务独立运营和风险隔离有关。新设主体独立承接算力服务业务,便于区分原有业务和新业务的财务、运营风险,也有利于后续融资和合同管理。

在判断相关合同履约能力时,张新原认为,需要关注东阳光及子公司的资本实力(如资产负债率、现金流)、技术能力(如算力资源储备、运维经验)、市场信誉(如过往合同履行记录),以及合同条款中的履约

值得注意的是,在推进秦准数据收购事项同期,东阳光子公司东莞东阳光云智算科技有限公司(以下简称“东阳光云智算”)连续签署两笔百亿元级算力服务合同。

针对东阳光算力服务业务在整

体业务结构中的定位、秦准数据当前行业地位及未来盈利能力、两笔百亿元级合同的订单确定性问题,《中国经营报》记者向东阳光方面发去采访提纲,截至发稿尚未获得回复。

“IDC企业向AI算力服务转型并非简单的业务延伸。传统IDC主要提供数据存储、托管和传统计算服务,而AI算力服务对芯片、集群调度、系统集成、生态适配和运营能力提出了不同要求。因此,具备IDC资源,并不等同于已经具备AI计算服务能力。”该业内人士说。

从股价表现看,自2025年9月东阳光披露参与并购秦准数据以来,股价从约24元/股的价格震荡上升,后续伴随秦准股权交割、东阳光筹划全资收购、披露百亿算力订单等事件持续震荡走高,2026年5月创下42.83元/股的阶段历史高点,随后震荡下降,截至6月18日收盘,股价为36.26元/股。

该业内人士认为,数据中心及算力服务行业早期更容易向头部企业集中,包括资本投入规模、资源获取能力以及部分核心设备供给等因

素。对于中尾部企业而言,前期投入和资源获取难度较高,但从长期来看,行业竞争可能逐步趋于均衡。

三个环节,并经客户确认合格后方可正式履约计费。若东阳光云智算提供的算力服务因性能指标、部署质量、运行稳定性、硬件合规性等原因出现交付不通过、验货不通过或验收不通过情形,经整改后仍无法满足客户约定标准的,客户有权单方解除对应订单或合同,相关服务可能无法结算,收入无法确认。

在中国企业资本联盟副理事长柏文喜看来,东阳光的算力布局是一场“以小博大”的跨界——通过新设子公司隔离风险、借助合作伙伴补足供应链短板,并以并购秦准数据获取核心基础设施。

公告还显示,相关合同项下算力服务需完成交付、验货、验收



刘洋/制图

## 长单财务影响待确认

从短期来看,巨额订单和并购概念推高了市值;从长期来看,资金链紧绷、合同履行条件严苛、行业整合难度大,是其必须跨越的三重关卡。

大额并购秦准数据背后,东阳光财务上承压明显。叠加百亿元级长单的同步推进,东阳光后续资金投入、融资成本及财务影响受到市场关注。

东阳光2026年一季度报显示,实现归属于上市公司股东的净利润为1.19亿元,同比下滑57.1%;截至2026年一季度末,公司经营活动产生的现金流量净额为1.64亿元。

根据财报,东阳光一季度货币资金为58.02亿元,短期借款为90.21亿元,一年内到期的非流动负债为22.8亿元,资产负债率67%。今年4月,东阳光向东阳光云智算提供了不超过600亿元的担保额度,担保额度占净资产的比例为648.02%。

东阳光在公告中提示,算力服务合同的履行需要公司前期投入大量资金用于采购高性能服务器和相关硬件设备,可能通过自有资金、金融机构融资等多种方式筹措,将产生较大的财务成本。若公司未能有效控制融资成本,或未来市场利率发生不利变动,导致财务费用超出预期,将对公司相关年度的净利润产生一定影响。

柏文喜认为,从短期来看,巨额订单和并购概念推

高了市值;从长期看来,资金链紧绷、合同履行条件严苛、行业整合难度大,是其必须跨越的三重关卡。

前述受访业内人士表示,算力服务业务前期资本投入较大,企业在扩张过程中需要面对设备采购、能耗、运维、客户需求变化等因素。当前行业需求端受到AI应用发展的带动,但相关业务的盈利能力与设备获取、算力集群效率、资源调度能力、客户结构和生态整合能力相关。

“部分互联网平台和大型科技企业在算力服务方面具备客户生态、云服务体系和技术集成能力。与此相比,传统IDC企业及新进入企业在从传统数据中心服务向AI算力服务延伸时,需要补足算力集群管理、模型服务适配、客户应用场景承接等能力。”该人士表示。

对于国产算力环境下的商业化问题,该人士表示,当前国内AI算力服务仍受到核心芯片供应、性能、能耗及生态适配等因素影响。其认为,信创政策推动了相关需求释放,但从商业化角度看,企业仍需在性能、成本和服务稳定性之间形成可持续方案。

# Token额度成新卖点 信用卡抢滩“数字生产力”

中经记者 秦玉芳 广州报道

随着AI服务的日常化、普及化,AI服务权益也正在成为银行信用卡业务关注的热点趋势。

近日,月之暗面旗下AI助手Kimi通过公众号宣布,将联合银行及卡组织推出Kimi信用卡,搭配算力额度、新模型抢先体验及AI行业闭门沙龙等权益。

某股份银行信用卡业务人士也告诉《中国经营报》记者,其业务部门近期也在研究AI权益配置的相关产品设计,目前尚没有完全成形,但AI服务是潮流趋势,不管是从客户需求还是从行业趋势来看,未来增加AI权益服务都是必然之举。

市场分析认为,未来的信用卡竞争,将不再是简单的权益堆砌与价格比拼,而是转向对高价值客群刚性消费需求的精准捕捉与深度运营。在AI技术重塑生产力要素的当下,用户对数字生产力需求日渐提升,因此,强化对AI服务场景和生态的建设对于转型中的信用卡业务重要性也愈加凸显。

## 触达高价值用户

据Kimi官微信息,持卡人消费积分可兑换一定形式的Kimi算力额度,实现“消费即获生产力”的价值闭环;同时,Kimi最新模型能力迭代,持卡人享有优先内测机会等。

无独有偶,招商银行信用卡官方订阅号日前也发布消息称,其面向AI及科技从业者的旗舰产品——招商银行运通工程师信用卡(以下简称“招行工程师卡”)正式推出专属AI权益,首创将Token纳入新用户首刷礼,成为国内首个搭载Token权益的信用卡。

招商银行信用卡方面透露,该卡新客户只需通过支付宝、微信支付或银联云闪付App扫码完成一笔满36元交易,即可获赠MiniMax平台的AI Plan,至高可享每月18

## AI权益体系构建仍面临多重挑战

不过,董峥也强调,市场细分的关键在于细分出来的客群是否有足够的价值和黏性,不能为了细分而细分,更不能过度细分导致成本高企、效益不佳。银行推出AI权益配置的相关产品,最终还是要落到用户能否获得实实在在的权益和优惠上来。

受此需求驱动影响,金融机构也越来越关注AI服务场景及生态的构建和布局。

思二勋指出,当AI成为水电般的基础设施,Token作为其消耗单位,天然具备了“类能源”的属性。将算力纳入权益,等于银行在帮用户储备战略资源。“未来,AI助

理可能需要为用户自主完成预订、分析、创作甚至决策等任务,而这些都需要消耗Token,一个内置了算力权益的金融账户,将是用户在智能体世界里最重要的“燃料包”,也是银行实现用户价值深耕的抓手。”

不过,从运营层面来看,AI服务权益的落地也面临着诸多现实挑战。在周迪看来,算力权益和传统实物、服务福利差别很大,传统权益成本固定、兑换流程简单,算力属于动态数字资源,成本随使用量浮动,还要额外防控算力被盗刷、被用于违规操作等风险。金融机构要布局,需要改造系统对接各大AI平台,区分普通用户和专业人

群设置不同算力额度,搭建算力使用监控风控体系,同时长期合作稳定算力供给。

此外,在技术层面,思二勋认为,要实现跨平台算力通证也面临根本矛盾,不同模型消耗的算力完全不同,如果不解决标准化,就无法实现自动兑换。同时,积分通证化后需要支持实时询价、撮合、结算的底层网络,现有银行卡交易转账网络是基于法币的,要处理基于算力的动态兑换,还需要一个全新的高并发的清算层,可能是基于区块链智能合约的架构。

同时,在业务操作层面,银行信用卡布局AI权益配置,与传统的

在行业观察人士看来,越来越多的银行将AI算力、Token额度等权益纳入信用卡配置,其背后逻辑已不止于获客,更是一次战略层面的悄然转型。

IDC中国研究经理思二勋分析认为,当前信用卡发卡量持续下降,市场已进入存量时代,传统同质化的生活消费权益边际效益下降,难以有效吸引高价值客群。银行将AI权益纳入信用卡配置,不仅是为了获取高质量的客户,更是信用卡业务从“支付工具”向“权益新入口”和“增长新引擎”的战略转向。

思二勋进一步指出,传统信用卡靠航空里程、酒店权益吸引商旅人群,这部分市场已近饱和。现在银行瞄准的是高收入、高成长性的

AI从业者和技术发烧友,通过赠送Token额度、算力时长,让信用卡具备了“生产资料”属性,用户对卡的忠诚度会高于单纯的消费优惠。“AI权益创造了新的高频数字触点,每月领取AI会员、使用专属算力、在信用卡App内调用AI助手等,不仅是绑卡消费,更是把银行App变成一个日常AI工具使用的新入口。这也是银行探索合规数据应用的路径,用户在银行生态内使用AI产生的脱敏数据,能帮助银行更精准地了解职业属性和消费偏好。”

科技部国家科技专家库专家周迪也同样指出,当前,信用卡的传统福利同质化严重,很难吸引客户,而AI从业者、程序员属于高价值优质客群,算力、AI使用额度这类专属

福利能精准拉新、留住用户。资深信用卡行业研究专家董峥进一步强调,信用卡配置AI权益,既是追逐热点,更是行业细分驱动的必然结果。当前信用卡行业已经进入精耕细作的时代,AI权益正是切入AI从业者、科技发烧友等特定高价值人群的重要抓手。

从客群细分的角度来看,零壹财经方面分析认为,Token成为信用卡权益单位,积分兑换的终点从“消费优惠”转变为Token、Agent使用额度等“AI生产力”,这意味着银行开始将目光投向“AI原住民”,这个群体的付费意愿和付费能力相对更高,本来就是银行喜欢的“高价值客群”,只不过其画像和触达方式有所变化。

甚至还需将AI交互深度内嵌至自身App,直接承担服务质量责任。在风控模式上,思二勋强调,算力是稀缺资源,易成为攻击目标,银行必须做到实时与多维风控。

对此,思二勋认为,银行要进行相关产品的AI权益配置,可考虑从三方面重点着手:一是打造“算力钱包与智能路由”技术中台,解决计量、路由、安全、结算等基础问题;二是储备AI金融产品经理和算力风控官等新型人才;三是与AI厂商建立技术共生关系,从单纯采购转向联合共创。“唯有如此,才能让算力真正转化为差异化的客户价值,完成向数字原生银行的跃迁。”