

连签三笔算力大单,合计金额390亿—460亿元

东阳光资金承压进入转型阵痛期

中经记者 顾梦轩 李正豪
广州 北京报道

东阳光(600673.SH)正持续加码算力租赁业务。近日,东阳光发布《关于控股子公司签署算力服务采购合同的公告》(以下简称“算力采购合同公告”)。公告显示,东阳光收到控股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”)与某企业C(仅代称,无实际指代对象)签署《算力服务采购合同》,合同预计总金额区间为人民币130亿元至150亿元,合同期限为合同约定的订单验收通

打造第二增长曲线

东阳光子公司近期接连签署大额算力采购合同,是公司顺应AI产业高景气需求、从传统制造向“算力基建综合服务商”转型的关键落子。

算力采购合同公告显示,合同约定东阳光云智算负责采购并部署高性能算力服务器,据C公司要求的技术指标,对设备进行测试并上架,C公司完成验收后由东阳光云智算提供全周期运维服务,并以租赁方式向C公司交付算力资源,C公司按月向东阳光云智算支付算力服务费。东阳光在公告中表示,本次新签订大额算力服务合同若顺利履约,预计对公司经营业绩带来正向增益。风险方面,东阳光在公告中提及,本次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及其他硬件设备,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。同时,可

过后60个月。

《中国经营报》记者注意到,今年以来,东阳光连续签订三笔百亿级算力大单,欲快速切入算力租赁行业,而由此带来的资金紧张问题也引发外界关注。

关于签署算力服务采购合同的原因,东阳光相关负责人在接受《中国经营报》记者采访时表示,东阳光云智算签署算力采购合同旨在顺应算力产业快速增长的发展趋势,匹配持续攀升的市场算力需求,加强AI算力产业协同,全面落地公司算力板块整体战略布局。

能存在因公司资金筹措未到位之类情况,致使公司无法按合同约定的时间和要求提供服务,进而可能承担违约责任的风险。

经济学博士后石磊向记者表示,东阳光子公司近期接连签署大额算力采购合同,是公司顺应AI产业高景气需求、从传统制造向“算力基建综合服务商”转型的关键落子。

他指出,依托前期收购的秦准数据IDC资源及自研液冷技术,公司不仅快速响应了头部客户的算力需求,更通过提前采购IDC服务完成基础设施配套,实现了“硬件制造+算力运营”商业模式的落地兑现。

石磊认为,东阳光此举旨在加速构建“绿色能源+先进制造+算力运营+AI应用”四位一体的战略闭环,通过锁定未来5年长期稳定的收入来源,为公司打造强劲的第二增长曲线,并全面提升其在智算服务行业的市场话语权。

转型AI基础设施运营商

东阳光正在用大订单快速切入算力租赁市场,并试图从传统制造企业转向AI基础设施运营商。

记者注意到,今年以来,东阳光连续签署算力大单,这是东阳光近两个月落地的第三笔百亿级算力订单。5月6日,东阳光云智算与A公司签署《算力服务采购合同》,预计总金额160亿元至190亿元;6月2日东阳光云智算与B公司签署《算力服务采购合同》,预计100亿元至120亿元。按最低金额计算,三笔订单累计金额390亿元。对于东阳光连续签署算力大单的原因,东阳光相关负责人向记者表示,三笔大额算力服务合同,标志着公司算力业务持续高质量升级,公司前期已签署的算力服务合同,均已严格按照合同约定及时交付中,并已获得客户验收认可。

该负责人指出,订单的合作深度契合公司整体战略规划,有效深化了公司在AI算力、高性能服务器配套服务领域的布局深度与广度,进一步提升公司在智算服务行业

短期资金缺口较大

东阳光当前的现金流呈现出“主业造血稳健,但算力扩张导致资金承压”的复杂局面。

记者注意到,就在东阳光发布算力采购合同公告的同一天,东阳光发布《关于控股股东部分股份质押的公告》。公告显示,控股股东深圳东阳光实业本次新增质押1000万股无限售流通股,截至公告披露时点,深圳东阳光实业合计持有东阳光6.198亿股,占公司总股本的20.59%;本次质押完成后,控股股东累计质押股份5.134亿股,占自身持股总数的82.84%,对应公司总股本占比17.06%。

7月13日,东阳光再次发布《关于控股股东之一致行动人部分股份解质押及质押的公告》。公告显示,公司控股股东之一致行动人宜昌东阳光药业股份有限公司近日将其持有的2100.00万股无限售



本报资料室/图

的市场话语权、核心竞争力及品牌影响力,为公司打造强劲的第二增长曲线奠定坚实基础。

此前,东阳光已经参与秦准数据相关交易,后续拟通过发行股份取得东数一号控制权,并间接持有秦准数据全部股权。

济安研究院研究员万力向记者指出,东阳光在加速补齐算力运营能力。公司披露的战略方向,是构建覆盖算力基础设施建设与运营、算力资

源配置、弹性算力供给和全周期运维服务的综合智算服务方案。“东阳光接连签署几份算力合同,是在做产业链重构。”万力指出,东阳光正在用大订单快速切入算力租赁市场,并试图从传统制造企业转向AI基础设施运营商。

对于这三笔算力大单的不同用途,石磊向记者分析指出,这三笔算力订单在签署节奏和配套动作上呈现出明显的战略分层:5月与A公

但从财报数据来看,东阳光目前短期资金缺口较大。财报数据显示,东阳光2025年全年经营活动现金流净额达13.09亿元,2026年一季度末账面货币资金约58亿元。但截至2026年一季度末,公司短期借款及一年内到期非流动负债合计超110亿元,其中短期借款90.2亿元,一年内到期非流动负债22.8亿元,远超账面货币资金规模。另外,截至2026年一季度末,东阳光资产负债率已攀升至67%。

石磊向记者指出,高比例的股权质押并不等同于上市公司资金链断裂,而是控股股东为配合算力新业务扩张而进行的流动性支持。结合财报数据,东阳光当前的现金流呈现出“主业造血稳健,

场竞争力,符合公司长期可持续发展的战略发展目标。为保障中小投资者的利益,公司就本次向特定对象发行事项对即期回报摊薄的影响进行了认真分析,并制定填补被摊薄即期回报的具体措施。

记者注意到,就在不到一年前的2025年8月,烽火通信有过一次11亿元的定增,距今不足一年。

对此,高政扬向记者指出,从

托技术资源互通共享,可加速公司光纤预制棒迭代研发,持续构筑差异化技术壁垒,强化产品研发竞争力;在产业层面,依托垂直产业协同优势,可推进公司全链条精益化成本管控,改善供应链控制能力,提升产品盈利空间与市场议价能力,持续巩固行业领先竞争地位。

对于烽火通信此次收购,石磊向记者指出,烽火通信收购藤仓烽火剩余60%股权,核心在于光

财报显示,2026年一季度,烽火通信销售费用3.9亿元,较去年同期3.7亿元上涨5.4%;管理费用9223.49万元,较去年同期的8551.22万元上涨了7.8%。

同时据烽火通信2025年年报数据,截至2025年年末,烽火通信存货余额为113.79亿元,扣除跌价准备后,存货账面价值为105.75亿元。存货跌价损失及合同履行成本减值损失合计2.94亿元。2026年一季度,烽火通信的存货余额进一步攀升至123.39亿元。

在业绩承压的情况下,定增能

积极方面看,烽火通信展现出在行业机遇加速扩张的坚定决心,力求抢占光棒及其他紧缺产能的扩张先机,避免因融资滞后而错失市场窗口期。若募投项目顺利推进,则有望提升公司在AI算力基建浪潮中的产能储备和综合竞争力。

而从消极层面来看,短期内连续定增将摊薄每股收益,加重中小股东股权稀释压力。同时,市场对

纤预制棒作为产业链利润最丰厚的上游核心环节,其自主可控直接决定了企业的成本优势与盈利空间,此举旨在彻底摆脱外部依赖,实现“光棒+光纤”的全面自主掌控。

转让价格方面,烽火通信在收购公告中表示,基于标的公司技术与产品整体情况,并充分考虑与公司业务协同性,经过双方友好协商一致,约定本次交易对价为5亿

否缓解公司的现金流压力,为中长期业绩提供支撑?

石磊认为,此次定增及收购对烽火通信经营业绩的影响呈现显著的“短空长多”特征。

短期来看,由于募投项目建设与并购整合需要较长周期,且大规模资本开支带来的折旧摊销将挤压利润空间,叠加行业需求拐点尚未到来,公司业绩短期内难有快速拉动,大概率仍处于筑底区间。

但从中长期来看,石磊认为,此次布局具备改善潜力,其成效高度依赖于三大核心变量:一是光纤

司的首单旨在打响市场知名度,验证“硬件制造+算力运营”模式的商业可行性并搭建交付运维体系;6月与B公司的订单则是在模式跑通后的规模扩张,通过扩大服务场景摊薄固定成本,形成规模效应以提升盈利能力;7月与C公司的订单属于高质量拓展,核心在于优化客户结构、分散集中风险,进而巩固市场份额,为公司未来的长期运营筑牢稳定的客户基本盘。

但算力扩张导致资金承压”的复杂局面。

石磊指出,东阳光正处于新旧动能转换的阵痛期,控股股东高质押率正是为了填补扩张期的资金缺口,这本质上是一场“杠杆博弈”,若算力订单顺利落地将重塑估值,但若履约不及预期,高企的债务也将带来较高的财务风险。

万力向记者指出,对算力租赁业务而言,公司需要先采购服务器、建设或租用机房、完成上架和调试,然后再通过客户按月支付服务费逐步回收资金。“股权质押不能简单解读为‘公司缺钱’,但可以说明公司在算力转型过程中对流动资金、融资能力和资金周转效率的要求明显提高了。”万力说。

公司经营性现金流支撑资本开支的能力不足的担忧也会加剧,从而影响投资者信心及估值溢价。

“大额资本开支对应的项目回报周期长达2—3年,短期内新增的折旧与摊销将挤压利润空间,若后续项目不达预期或行业需求复苏不及预期,还可能加剧资金链紧张并带来资产减值风险。”经济学博士后石磊说。

元。其中,藤仓日本股权相应转让价款为3.33亿元,藤仓中国股权相应转让价款为1.67亿元。

对此转让价格,高政扬向记者指出,整体来看,此估值处于合理区间,定价几乎贴着账面净资产价值进行交易,考虑到藤仓烽火具备稀缺的光棒制造工艺,在当前算力需求爆发带动优质光棒需求增长的背景下,具有很高的性价比。

集采价格能否企稳回升,以避免扩产面临“量价双杀”风险;二是AI多模及特种光纤等高端产能能否顺利兑现,成功对接智算中心需求以拉升整体盈利;三是全资控股藤仓烽火后能否有效释放协同效应,打通上游核心环节实现精益化成本管控。

总体而言,这更像是一次“逆周期押注下一轮光通信上行”的战略布局。“短期虽是财务负担,但中长期是决定公司能否在AI算力与出海浪潮中抢占先机的关键‘期权’。”石磊说。

烽火通信定增募资29亿元 摊薄股东收益股价连跌五日

中经记者 顾梦轩 李正豪
广州 北京报道

发布定增公告后,烽火通信(600498.SH)股价连续下挫。Wind(万得)数据显示,7月13日,烽火通信跌停;7月14日、15日、16日、17日分别下跌1.64%、5.52%、7.49%、10.00%。截至7月17日收盘时股价已跌至39.60元/股。

7月10日晚,烽火通信发布《2026年度向特定对象发行A股股票预案》(以下简称“定增公告”),公告显示,拟向特定对象发行A股股票,募集资金总额不超过29.13亿元,扣除发行费用后用于烽火通信多模和特种光纤产业智能制造工厂项目、烽火锐拓超大规格光纤预制棒产业化项目、藤仓烽火并购项目、泰国光纤产业基地项目、超大容量空芯光纤关键性能提升技术研发项目及补充流动资金。

对于烽火通信定增及收购相关事宜,《中国经营报》记者致电烽火通信并向公司发送采访邮件,公司相关负责人表示不便回复。

对于发布定增后烽火通信股价连跌的表现,苏商银行特约研究员高政扬向记者指出,公司本次29亿元定增规模较大,市场忧虑每股收益将被摊薄。“公司距上次定增尚不足一年便再次推出大规模融资,引发投资者对现金流压力的担忧,进一步使股价承压。”高政扬说。

频繁定增

关于此次定增目的,烽火通信在定增公告中提及三点:第一,抓住行业发展机遇,提升产能规模;第二,加强产品研发和工艺能力,提升技术竞争力;第三,布局海外光纤产能,完善全球生产交付体系,提升国际竞争力。

烽火通信表示,公司本次募集资金拟投向超大规格光纤预制棒产业化项目、多模和特种光纤产业

收购藤仓烽火60%股权

就在烽火通信发布定增公告的同一天,烽火通信还发布了《关于收购藤仓烽火光电材料科技有限公司60%股权的公告》(以下简称“收购公告”),这也是烽火通信此次定增项目之一。

收购公告显示,烽火通信向株式会社藤仓(以下简称“藤仓日本”)及藤仓(中国)有限公司(以下简称“藤仓中国”)收购其持有的藤仓烽火光电材料科技有限公

业绩承压

记者注意到,烽火通信近期业绩承压。财报数据显示,2025年,烽火通信实现营业收入249.19亿元,同比下降12.72%;归母净利润4.36亿元,同比骤降37.98%。2026年一季度,烽火通信的盈利依旧处于下滑状态,一季度公司实现归母净利润3839万元,同比下滑30.44%。

石磊向记者指出,烽火通信2025年及2026年一季度业绩持续下滑,主要受多重因素叠加影响。在核心业务方面,石磊认为,受三大运营商传统网络资本开支收缩及投资结构向“算”倾斜影响,一季

智能制造工厂项目等。相关项目建成后,将有助于提升公司高端光纤预制棒、多模光纤及特种光纤的供给能力,扩大公司相关产品的产能,更好满足市场需求。

烽火通信在定增公告中提醒,本次发行完成后,短期内公司每股收益可能会被摊薄,净资产收益率下降,但募集资金有助于提高公司资金实力,提高盈利能力,增强市

司(以下简称“藤仓烽火”)合计60%的股权。

烽火通信在定增公告中指出,本次收购能够实现产能、技术、产业多维度协同发展,是公司提高核心竞争力的重要路径之一。在产能层面,依托公司统一产能规划调配,可实现业务部门生产节拍精准适配,放大规模化生产效应,优化整体产能利用率。

在技术层面,烽火通信指出,依

度其第一大业务通信系统设备营收大幅下滑16.4%。

在盈利空间方面,激烈的光纤集采价格战导致普通光缆集采均价大幅降低,致使光纤及线缆板块毛利率承压。在短期利润方面,石磊指出,烽火通信2026年一季度虽营收回暖,但受汇率波动导致财务费用激增及政府补助退坡影响,出现“增收不增利”现象;此外,公司在营收下滑的同时销售费用与管理费用上涨,且因存货高企计提了高额的存货跌价及合同履行成本减值损失,严重侵蚀了当期利润。