

福建国资接盘多年欲放手 成立仅一天公司“掐点”入主合力泰

福建国资旗下的福建省电子信息集团于2018年取得合力泰控制权。合力泰原实控人文开福的各年度业绩承诺并未兑现

福建省电子信息集团正在筹划向慧舍科技转让合力泰21.13%的股权。若交易最终达成,合力泰实控人将发生变更

慧舍科技成立于3月15日,其执行事务人文文璟曾担任合力泰董事,系合力泰原实控人文开福之女

郭晨凯/制图

◎记者 李少鹏

接手合力泰多年后,福建国资终究选择退位让贤。

合力泰3月16日晚披露了筹划公司控制权变更事项,公司控股股东福建省电子信息集团欲将其全部持股转让给深圳慧舍科技合伙企业(有限合伙)(下称“慧舍科技”)。若交易成行,合力泰实控人将发生变更。公司股票已于3月17日起停牌,预计停牌时间不超过两个交易日。

需要指出的是,慧舍科技3月15日才完成工商注册。这一操作难免让投资者心生疑虑:刚成立就要拿下上市公司控制权,是纯属巧合还是早有预谋?

接盘多年 福建国资萌生退意

合力泰3月16日晚发布公告称,公司收到控股股东福建省电子信息集团通知,福建省电子信息集团正在筹划股权转让事项,具体方案拟包括股权转让等方式,筹划向慧舍科技转让公司21.13%的股权,交易对手方所属行业为产业投资。若交易最终达成,慧舍科技将持有合力泰21.13%的股

份,公司实控人将发生变更。

记者注意到,福建国资旗下的福建省电子信息集团于2018年取得合力泰控制权。合力泰原实控人文开福与福建省电子信息集团在2018年底签订协议,将其持有的合力泰15.06%股权转让给福建省电子信息集团,并签订《表决权委托协议》,将其所持有的合力泰股份合计4.63亿股(占合力泰总股本的14.84%)的表决权独家、无偿且不可撤销地委托福建省电子信息集团行使。

至此,福建省电子信息集团合计拥有合力泰实际表决权29.90%,成为公司控股股东,福建省国资委成为公司新的实控人。收购完成后,福建省电子信息集团又通过实施增持、受让文开福剩余股份等方式,进一步提升持股比例至21.13%。

彼时公告显示,福建省电子信息集团取得控股权合计出资32.19亿元,而文开福套现约10.56亿元。

彼时文开福也作出业绩承诺,2018年至2020年,合力泰经审计的净利润分别不低于13.56亿元、14.92亿元、16.11亿元。然而,文开福的各年度业绩承诺并未兑现,其

中2020年合力泰更是巨亏逾31亿元。

经确认,文开福2018年至2020年各年度应支付业绩补偿款3005.12万元、3.31亿元及34.14亿元,合计应支付业绩补偿款为37.75亿元。面对巨额业绩补偿,文开福并未进行补偿。为此,福建省电子信息集团在2021年8月提起诉讼,诉请文开福履行相关义务。

接盘方成立仅一天 原实控人之女现身其中

福建省电子信息集团“投资”合力泰不仅未达到预期,反而与原实控人闹出诸多“不愉快”。不难看出,福建省电子信息集团退位让贤颇有灰心丧意之意。在此背景下,福建省电子信息集团选择将“接力棒”交予慧舍科技。

天眼查信息显示,慧舍科技成立于3月15日,其所属行业为产业投资,注册资本为30万元。进一步穿透来看,慧舍科技控股股东为慧舍控股有限公司,实际控制人为董慧勇。

值得注意的是,慧舍科技执行事务人为文璟。根据合力泰此前公告,文璟曾担任合

力泰董事,系合力泰原实控人文开福之女。成立第二天就准备拿下合力泰控制权,并且原实控人女儿还参与其中,慧舍科技此时入主合力泰是纯属巧合还是早有预谋?

虽然易主事宜正在推进中,但合力泰仍有诸多“麻烦”需要解决。

具体来看,除了原实控人与现任控股股东陷入诉讼纠纷外,近年来合力泰的经营也未见起色。在2021年盈利7600多万后,合力泰2022年预计亏损超过22亿元。

同时,合力泰的商誉等问题也不容忽视。2020年以来,合力泰已连续三年计提大额减值。据此前公告,公司对商誉、应收款项、存货进行了减值测试和分析,减值对利润总额的影响金额达到约-18.5亿元。从交易价格来看,若以合力泰3月16日收盘价2.71元/股计算,福建省电子信息集团持有公司21.13%股权对应的市值约为18亿元。也就是说,慧舍科技拿下合力泰的代价并不小。

对于本次转让,合力泰表示,由于交易还涉及有关部门的审批,交易事项仍在筹划过程中,尚处于洽谈阶段,因此交易存在不确定性。

GPT-4迈入应用层 多家公司回应商业化进度

综合 A 股 ChatGPT 概念公司的业务,总体上可以分为三大路线:一是欲打造 ChatGPT 类产品的公司;二是上游的“卖水人”,如海天瑞声;三是面向 To C 的业务,直接调用 ChatGPT 类产品

◎孙小程 记者 罗茂林

美东时间3月16日,就在OpenAI发布GPT-4两天后,微软宣布将其内嵌微软办公软件“全家桶”。与此同时,A股上市公司也竞相出手,参与到ChatGPT类产品风潮之中。近期,从上游的“卖水人”(为AI产业提供训练数据等基础设施),到ChatGPT竞品的研发商和下游应用端,均有热门公司披露了商业化进展,试图以不同方式来“分一杯羹”。

海外巨头嵌入 GPT-4

微软在发布会上宣布,带着嵌入GPT-4的Microsoft 365 Copilot即将亮相。微软CEO萨提亚·纳德拉对此称:“今天标志着我们和计算交互模式进化的重要一步。”

在这场以AI为主题的发布会上,微软发布了GPT-4平台支持的Copilot(副驾驶)。据微软介绍,Copilot将嵌入到Word、Excel、PowerPoint、Outlook、Teams等办公软件。在Word中,Copilot可以对文件进行总结并提出编辑建议;在Excel中,用户可以用自然语言调用各类复杂函数;在PowerPoint中,Copilot可以让PPT和Word实现一键转换。

微软还推出一种全新体验——业务聊天(Business Chat)。这一服务汇集了微软多个应用,包括文档、幻灯片、电子邮件、日历、笔记和联系人中的数据等,该服务可以通过大型语言模型技术,帮助用户总结聊天内容、撰写电子邮件、查找关键日期,以及根据其他项目文件制订计划。

除了“近水楼台先得月”的微软,OpenAI还披露了GPT-4更多的应用场景,客户涉及金融、语言、教育、视频、咨询等多个领域。从具体应用来看,GPT-4的应用可以分为两种:一种是ToB类,提供给大型公司用于提升内部工作效率;二是ToC类,嵌入应用中,为消费者提供增值服务。

前者以摩根士丹利为例,该公司从去年开始,探索如何利用GPT的嵌入和检索功能

来高效利用其知识库系统,员工可以借此更好地调用公司投资资料库,目前每天至少有200名员工使用。

后者以外语培训教育机构多邻国为例,该公司推出了嵌入GPT-4的付费产品DuolingoMax,能提供两种服务:一种是角色扮演,即AI作为对话伙伴,提供更真实的语言环境;一种是纠正用户的答案,并作出进一步解释。

A 股公司积极探索商业化

记者梳理A股相关板块公司发现,目前尚无大型公司直接引入ChatGPT类产品。而从商业化的角度来看,综合A股ChatGPT概念公司的业务,总体上可以分为三大路线:一是欲打造ChatGPT类产品的公司;二是上游的“卖水人”,如海天瑞声;三是面向ToC的业务,直接调用ChatGPT类产品。

具体来看,首先是“卖水人”角色。3月17日,海天瑞声股价盘中突然拉升。消息面上,公司在当日公布的调研纪要中表示,从目前公司实际情况来看,短期内暂未看到相关业务订单的大幅增长。ChatGPT也并未对公司产生任何收入。

作为一家AI训练数据提供商,海天瑞声此前披露微软一直是其客户之一。也正因如此,市场将之视为“ChatGPT概念股”之一。此次公布的调研纪要中,机构名单达到上百家,足见资本市场对它的青睐。

此外,工业富联也对外表示,公司向客户供应的高效运算HPC系统,已经应用于ChatGPT,以及接下来ChatGPT Plus和其他AI相关的应用中,但目前相关收入营收占比不大。

ToC方面,部分上市公司试图把ChatGPT类模型嵌入主营业务,不过具体的商业化方向还在探索中。以汤姆猫为例,公司“会聊天的汤姆猫”在3月14日对安卓用户开启内测。近期汤姆猫股价涨势明显,3月17日大涨15.6%,2月以来累计上涨112%。

如何用“会聊天的汤姆猫”变现?3月17日,汤姆猫证券部人士对记者表示,目前商业

变现模式存在一定不确定性。公司曾在接受机构调研时表示,公司将结合现有的营收模式,扩充除广告收费模式外更多新型的流量变现模式、充值收费模式等变现形式。公司还将人工智能预训练模型等新技术深度赋能于公司IP授权衍生品、亲子乐园、车载设备等线下实物产品或线下应用场景。

不过,汤姆猫的项目细节还有待推敲。比如汤姆猫有80%的用户来自海外,那么“会聊天的汤姆猫”是用外语还是中文聊天?前述人士对记者表示,语言方面还没有确定。而面对海外庞大的苹果用户群,汤姆猫尚未开启iOS系统的内测。苹果iOS系统内测时间以后续公告为准。

任正非谈 ChatGPT： 华为将聚焦做 AI 的底层算力平台

◎记者 时娜

近日,华为“难题揭榜火花奖”颁奖典礼在深圳华为坂田总部基地举行。华为CEO任正非在获奖嘉宾及出题专家座谈时谈及ChatGPT。

“未来在AI大模型上会风起云涌的,不只是微软一家。”谈及ChatGPT,任正非表示,人工智能软件平台公司对人类社会的直接贡献可能不到2%,98%都是对工业社会、农业社会的促进。

“大家要关注AI大模型的应用,尤其是工业、农业社会的应用,模型的应用有时比模型本身还有前途。”任正非认为,应用平台不是华为的选项,华为将聚焦做AI的底层算力平台,为建立一个适应社会需求的算力平台而奋斗。

任正非称,AI服务普及需要5G的连接,目前5G已经大规模使用,德国很多工厂的生产已无人化;中国的湘潭钢铁厂,从炼钢到轧钢,炉前都无人化;天津港装卸货物也实现了无人化,指令一输入,集装箱自动从船上被搬运过来,然后用汽车运走;山西煤矿在地下采用5G+人工智能后,人员减少了60%至70%,大多数人在地面的控制室穿西装工作。

任正非表示,华为过去近20年投了几千亿元培养了一批研究基础理论的科学家、研发技术诀窍的专家。受益于基础理论的准备,华为用3年时间完成13000多颗器件的替代开发,4000多块电路板的反复换板开发。“直到现在华为的电路板才稳定下来,因为有国产的零部件供应了。”

任正非还透露,华为用自己的操作系统、数据库、编译器和语言,做出了自己的管理系统MetaERP软件,今年4月就会发布。许多设计工具也上华为云公开给社会应用,华为逐步克服了断供的尴尬。

华为从2021年开始把产业中的挑战难题面向全球高校发布,并设立“火花奖”,奖励为此作出贡献的科学家。任正非指出,过去华为大量的研究与西方国家大学合作,目前已开始和国内大学加强合作。在往更前沿走的路上,华为逐步会在国内加强这方面的合作。

在人才方面,任正非认为,人才关键是怎么用。华为强调专家垂直循环机制,专家不能在一个岗位待很长时间,要一线去循环。“‘石头’一翻开,压在下面的‘草’就长高了,这样年轻人就不会被埋没在‘石头’底下。”任正非表示。

上海二手房成交活跃 以价换量是主流

1.9万套

2023年2月,上海全市共成交二手房1.9万套,环比增长139%,同比增长52%;成交金额613亿元,环比增长118%,同比增长63%

◎记者 张良

春节过后,上海楼市呈现出积极复苏的态势。多家房地产经纪机构发布的数据显示,2023年2月,上海二手房成交量约为1.9万套,为2022年7月以来的高点。国家统计局3月16日公布的最新数据显示,2月上海二手房销售价格指数环比上涨1%。

上海链家研究院首席分析师杨雨蕾认为,上海二手房成交回暖缘于购房者的积极入市。短期内上海二手房市场并未出现普涨的情况,主要是因为去年市场去化速度趋缓,导致目前市场上二手房的库存依然处于高位,现阶段仍以去库存为主,且房东也倾向于趁着市场流动性恢复,尽快完成交易,而非抬高价格。

性价比高的房源更容易成交

罗成(化名)是地铁二号线张江高科站附近一家房产中介的业务员。随着市场转暖,罗成比以往更加忙碌,最近他谈成了一单生意:帮助业主将张江汤臣豪园一期的一套224平方米的别墅以2600万元卖出。

罗成告诉记者,春节过后上海二手房市场成交势头确实不错,目前所在区域周边二手房价格稳定,区域内几家中介在过去两周已成交了约10套房源。“性价比高的房源比较好卖,像我成交的那套别墅,房东挂牌价是2800万元,最终成交价是2600万元,不还价,买家就不买。现在市场上能‘捡漏’的房源越来越少,诚意卖的房源,一般房东都愿意让点价格。”罗成表示。

“目前市场比较平稳,成交情况良好,但还没有好到一两个星期就能卖掉一套房子的时候,能够快速卖掉的是那些成交价低于市场行情的房源。”徐汇区南丹路上一家中介门店的店长刘昊(化名)向记者表示,2022年上海二手房市场行情一般,今年春节后的确已去化掉一部分房源,有些房源挂牌了半年甚至一年,此前一直无人问津,最近也有客户愿意去谈了。不过虽然客户比以前多,但犹豫的客户更多,现在购房者大都比较理性,只有当价格有足够吸引力,购房者才会愿意出手。

地铁一号线莘庄站北广场附近的一家房产中介的业务员李想(化名)也向记者表示,春节过后上门来咨询购房的客户量已明显上升,200万元至600万元总价段的房源成交比较活跃。她表示,最近莘庄地区二手房的挂牌量没有出现太大的变化,3月份的市场行情要比2月份时清淡一些。之前积压的购房需求在2月份释放后,现在的市场正逐步回归到正常状态。

“整个莘庄地区的二手房市场还是比较平稳的,与去年同期相比市场有回暖,但跟往年比也只是正常状态。现在上海二手房市场盘子大,市场不太可能一下子很热,二手房交易周期相对较长,尤其是那些置换的‘连环套’交易更是如此。现在上海轨道交通发达,也有相应的产业配套,购房者的可选择范围比以前大多了。”李想说。

在罗成看来,购房者在市场平稳、房价未涨的时候买房才是好的选择。他表示,在市场下跌时,大多数人都会选择观望而不会出手,毕竟谁也不知道究竟什么时候能止跌。当市场平稳,房价未涨时,购房者的可选择机会相对较多,议价空间也比较大。等房价上涨了,看房的人多了,房东的心态就会发生变化,价格就比较难谈了。

“房地产市场之前已经低迷了相当长一段时间,现在正在好起来。”李想说。

2 万套是上海二手房的“冷暖线”

春节之后上海二手房市场已逐步步入正轨。房地产经纪机构发布的最新监控数据显示,2023年2月,上海全市共成交二手房1.9万套,环比增长139%,同比增长52%;成交金额613亿元,环比增长118%,同比增长63%。2023年前两个月,上海全市二手房累计成交金额893亿元,同比增长4%;成交套数2.7万套,同比下降1%。

“链家门店春节后带看量显著增长,成交周期也有缩短。”杨雨蕾表示,从2月份的成交结构来看,90平方米以下的刚需占比大幅提升;从成交均价来看,基本稳定在3.9万元至4万元左右;从总价段来看,2月份600万元以下的占比达90.6%,较1月份增加了2.7个百分点。

上海中原地产市场分析师卢文曦表示,2万套是上海二手房的“冷暖线”,一旦越过就说明市场由冷转热。春节长假后,上海二手房市场恢复速度就比较快,挂牌量只用了2周就恢复到正常区间。此外,春节过后尤其是2月中旬开始看房人快速增加,说明交投双方都很快进入状态。从交易产品来看,刚需房率先启动,此类房源是市场交易主力,市场被带动起来后,不管是对“打新”还是进一步置换二手房都有推动作用。

卢文曦认为,从近期市场表现来看,带看、来访量比高峰期虽有回落,但调整幅度有限,属于良性调整,所以市场还是能保持较高的活跃度。上海今年第二批集中供应房源已经亮相,预计会带动人气回升。因此,预计3月无论是新房还是二手房成交量会比2月更高一些,“小阳春”行情有望延续。