



天承科技童茂军：锚定功能性湿电子化学品 打造“百年老店”

● 记者 张良

“早在创业初期，我们的目标就是将天承科技打造成为中国电子化学工业领域的高端民族品牌、百年老店。登陆科创板，我们距离这个愿景又近了一步。”日前，天承科技董事长童茂军在接受上海证券报记者专访时表示，天承科技的创始团队成员多在国际大公司“锤炼”过多年，领略过百年老店的战略和人文魅力，站在“巨人”的肩膀上创业，势必会看得更加高远。

在电子化学品领域精耕13载，天承科技专注于PCB（含载板）所需要的专用功能性湿电子化学品的研发、生产和销售，目前产品主要应用于高端PCB的收入占比近七成。

在童茂军看来，当前中国PCB产能已占到全球过半，但公司在PCB高端市场只占据2%左右的市场份额，未来的成长空间不言而喻。此次站上科创板的舞台，童茂军也锁定了新的战略：借助公司沉积多年的深厚技术实力，加速向载板、半导体封装、光伏锂电等领域挺进。

创业：用民族情怀打造国产品牌

“我是学无机化工工艺的，在杜邦公司销售感光材料时，我就观察到中国有PCB厂，但还没有一家品牌的功能性湿电子化学品厂。当时我研判，中国电子制造业快速发展，未来一定需要本土品牌的功能性湿电子化学品厂商。”谈及创业契机，童茂军回忆起20年前的产业情形，彼时，中国电子电路厂商用的功能性湿电子化学品都由陶氏、杜邦、安美特等国际大公司垄断。

童茂军介绍，功能性湿电子化学品主要包括电路板、封装基板、半导体、显示屏、新能源等五大领域所使用的配方性化学品，从技术层面来说，目前五大领域内70%至80%的产品由外资企业所主导。功能性湿电子化学品的年生产规模约为200亿元，其中高端产品占比约50%，且每年以6%至8%的复合增长率在扩容。

市场潜力和国产化机遇，让几个有外企工作经历的年轻人走到一起。凭着一腔热情，童茂军及团队成员创立了天承科技，瞄准电子电路市场，开启水平沉铜专用化学品、电镀专用化学品等产品的自主研发。

“创业初期，公司遇到了不少的困难。”童茂军说，“首先就是资金困难。我们三个自然人股东拿出自己的积蓄投资创业，但随着企业的发展，会有资金转不动的情况，好在那时公司80%的客户都是外资企业，回款比较快，每次公司快要‘揭不开锅’的时候，资金就进来了，也算比较幸运。后来，公司在推主打产品的时候遭遇竞争对手的打压，关键时刻公司的客户纷纷挺身而出，积极扶持民族品牌企业，给了我们很大的信心，帮助公司挺了过来。”

一家有情怀的公司，又有实力“担当”，自然会得到客户的鼎力支持。童茂军坦言，经过10多年的发展，天承科技在产品技术研发、客户认证、客户群的沉淀方面已日臻成熟。“天承科技拥有大量优质客户，其中95%的客户都是上市公司。”童茂军说。

展业：以创新研发引领企业发展

童茂军告诉记者，自2010年诞生之日起，天承科技即定位高端市场，以替代国外产品为目标。凭借较强的综合实力，公司研发了多种核心产品，其关键工艺孔金属化电镀在各大应用领域获得终端客户的认可。

创新，是天承科技与生俱来的基因，也是驱动公司持续成长的“源动力”。

“功能性湿电子化学品有自己的特点和门槛，即客户对企业的认可度，如果企业实力不强，客户连试用的机会都不给。”童茂军表示，天承科技的主要产品定位在核心的孔金属化和电镀上，两者也直接决定着产品的可靠性。现在，天承科技是国内为数不多的在国内外终端市场，获得多家OEM终端用户认证的公司。

招股书显示，经过持续多年的研发投入和技术积累，天承科技自主研发并掌握了PCB水平沉铜产品制备及应用技术、封装基板沉铜产品制备及其应用技术、电镀铜产品制备及其应用技术等多项核心技术，保持了较强的核心竞争力。截至2022年12月31日，公司已获得发明专利39项，实用新型专利19项。

“研发是天承科技的竞争优势所在，早在4年前，公司就被某知名科技公司选入其重点项目计划，并与其持续开展合作。”童茂军表示，未来双方的合作不仅在高端PCB方面，还有可能往更多、更深的领域延伸。

愿景：打造硬科技“百年老店”

站上科创板的新起点，童茂军直言未来要看得更高远。

“中国功能性湿电子化学品是个200亿元的大市场，天承科技在其中可以纵横开拓，具有非常大的成长空间。”童茂军说，电子电镀行业在国内有两大聚集地：一是长三角；二是珠三角。公司在上海金山已有生产工厂的基础上，将在珠海设立工厂。同时，公司的募投项目放在武汉，有助于公司服务中部地区的客户，并拓展华中地区建厂的电子电路新客户。

更为重要的是，PCB只是功能性湿电子化学品应用领域的一小块。童茂军介绍，公司未来将以非金属材料化学镀、电镀、铜面表面处理等核心技术为基础，努力开发应用于其他领域的产品，例如触摸屏、显示屏、半导体、光伏面板以及锂电铜箔等。

童茂军表示，人才是电子半导体产业发展最重要的资源，是天承科技发展的根基。“登陆科创板后，公司产品品牌更响了，实力更雄厚了，可以招揽到更多、更高端的人才，助力公司发展。公司也将努力朝着‘百年老店’的目标阔步前行。”

专业化与产业化整合唱主角 央企控股上市公司重组好戏连台

● 记者 王子霖

专业化与产业化整合齐头并进，国资央企上市公司并购重组进入新一轮蜜月期。据上海证券报记者统计，今年上半年，31家央企控股上市公司披露了并购重组事项，其中涉及发行股份购买、现金购买、定增募资购买等多种形式。整体来看，央企控股上市公司的重组整合既有企业内部的专业化整合，也不乏立足战略性新兴产业发展的产业化整合。

“国资委将继续督促指导中央企业以上市公司为平台开展并购重组。”今年6月14日，国务院国资委召开中央企业提高上市公司质量暨并购重组工作专题会，再次强调，央企要主动运用并购重组手段促进资产和业务布局优化完善，提升国有资源运营配置效率。

记者注意到，在鼓励央企并购重组信号进一步明确的背景下，上市公司并购重组步伐明显加快。进入7月，凯盛科技先行一步，拟以约1.5亿元收购凯盛基材70%股权以及太湖石英100%股权。紧接着，中船科技重大资产重组获上交所并购重组委通过，距离中国船舶集团将中船科技打造成为新能源业务上市平台更近一步。

专业化整合潮涌 深入军工、化工等关键领域

上半年，央企控股上市公司在军工、化工、新能源等领域披露了多起具有重大影响力的重组预案。

军工领域资产整合大动作不断。1月9日，航空工业集团控股上市公司中直股份打响了今年央企控股上市公司重组的“第一枪”。航空工业集团旗下的直升机领域优质资产昌飞集团100%股权和哈飞集团100%

股权将注入中直股份，实现直升机业务的整体上市。

紧随其后，同属航空工业集团的上市公司中航电测披露了拟发行股份购买成飞集团100%股权的公告。公开资料显示，成飞集团最耀眼的名片无疑是第五代战斗机歼-20，同时还合作承担了国产大型客机C919、新支线客机ARJ21、大型水陆两栖飞机AG600机头等民机产品的研制生产。截至2021年底，成飞集团总资产达1511.77亿元。

化工领域收购步履不息。中国中化控股上市公司昊华科技宣布，拟发行股份购买中化蓝天100%股权。公司表示，本次收购意在进一步丰富上市公司氟化工产品线，完善产业链布局，实现公司与中化蓝天氟化工业务的深度整合，充分发挥规模优势及协同效应，提高盈利能力，打造以高端氟材料为引领的氟化工产业链，使公司成为具有完整产业链的国内领先、全球一流的高端氟材料供应商。

央企国企也逐渐加入资产整合大戏。中航重机6月3日公告称，拟定增募资不超过22.12亿元，其中13.18亿元用于收购上市公司南山铝业旗下宏山锻造80%股权。公司表示，本次收购将宏山锻造的产能优势与公司的市场优势充分融合和发挥，有利于解决公司当前大型锻造设备不足的问题，有利于公司整合社会资源迅速扩大产能以及完善在华北和沿海的产业布局。

抢抓产业整合机遇期 现金收购获央企青睐

当行业迎来并购扩张机遇时，审核速度更快、决策时间更短的现金支付成为企业更为青睐的并购方式。以中船科技4.86亿元收购德瑞斯华海50%股权的案例为例，自今年

1月11日首次披露收购事项，至2月22日收购完成，仅耗费1个多月时间。

对于本次收购，中船科技表示，德瑞斯华海在船用舱口盖领域的市场占有率居首位，公司全资子公司中船华海为进一步聚焦主责主业，提升自主创新发展能力，发展关键卡脖子技术，实现产业链、供应链的动态升级和自主可控，打造中船华海自主品牌，决定对标的公司股权进一步收购，从而实现全资控股。

记者注意到，除上述提到的凯盛科技和中船科技的现金收购案例外，上半年还有三峡水利、国检集团、西部建设等20余家央企控股上市公司披露了相关事项。

6月3日，江南化工公告，公司4.7亿元收购江兴民爆94.39%股权的事项已完成过户手续及相关工商变更登记手续。江南化工称，此次并购将提升公司资产规模，增强抵御风险的能力；提升公司生产炸药许可产能规模，缓解产能不足问题等。本次交易完成后，江兴民爆将纳入上市公司合并报表范围，有助于提升公司经营业绩和盈利能力。

值得一提的是，江南化工上半年已完成两次资产收购，且两次收购耗时均在2个月以内。今年4月，江南化工通过对北方民爆的收购，使公司工业炸药产能增加7.8万吨/年，占公司现有工业炸药产能的约18.96%，标的公司交易金额为5.4亿元。

上半年现金交易额最大的现金收购案例为中国船舶控股子公司广船国际7.02亿元收购中山广船51%股权。据了解，广船国际主要经营广船国际钢结构业务及船舶配套产品业务，同时利用码头资源开展特种船舶码头舾装、调试等业务。广船国际作为华南地区最大的综合性造船基地，手持订单充足，主要生产基地南沙厂区生产任务十分饱满。目前，本次收购正在实施中。

国资委定调 以上市公司为平台开展并购重组

6月14日，国务院国资委召开中央企业提高上市公司质量暨并购重组工作专题会，持续推动中央企业提高上市公司质量工作，聚焦上市公司并购重组交流工作经验，明确工作思路。会议指出，近年来中央企业以资本市场深化改革为契机，主动运用并购重组手段促进资产和业务布局优化完善，提升国有资源运营配置效率，工作取得积极成效。

会议提出，下一步，中央企业要把握新定位、扛起新使命，充分发挥市场在资源配置中的决定性作用，以上市公司为平台开展并购重组，助力提高核心竞争力、增强核心功能，同时要进一步增强责任感和紧迫感，锁定提高上市公司质量重点任务，以更加务实有力的行动做优基本盘、夯实基本功，为中央企业实现高质量发展、在构建新发展格局中更好发挥作用提供坚实支撑。

近年来，国资委高度重视央企控股上市公司的提质增效，并多次强调并购重组的突出作用。2022年5月，国务院国资委发布《提高央企控股上市公司质量工作方案》，要求各央企在3年内分类施策、精准发力，推动打造一批核心竞争力强、市场影响力大的旗舰型龙头上市公司，培育一批专业优势明显、质量品牌突出的专业化领航上市公司。

具体而言，各央企要通过资产重组、股权置换等方式，加大专业化整合力度，推动优质资源向央企上市公司汇聚；支持通过吸收合并、资产重组、跨市场运作等方式盘活，或通过无偿划转、股权转让等方式退出，进一步聚焦主责主业和优势领域；鼓励通过出让存量、引进增量、换股等多种方式，引入战略投资者作为积极股东等。

华为云“All in”大模型 盘古3.0登场加速百“模”大战

● 记者 时娜

“截至目前，全球已发布数百个大模型，我国年内已发布80多个大模型，面向消费端的应用百花齐放。我们认为，大模型在行业里多作贡献，才是正确的道路。”华为常务董事、华为云CEO张平安说。

今年以来，人工智能的发展因ChatGPT进入“快进”状态，科技企业争相抢滩大模型机会，多家巨头把大模型作为“一把手工程”重点布局，华为更是在7月7日至9日举行的华为云开发者大会上喊出了“All in”大模型的口号，要帮助千行百业都拥有自己的大模型。

在会上，盘古大模型3.0（下称“盘古3.0”）正式亮相。张平安在接受上海证券报记者采访时表示，盘古大模型要让每个行业、每个企业、每个人都拥有自己的专家助手，让工作更高效更轻松。分析人士认为，伴随着盘古3.0登场，百“模”大战将进一步升级。

华为的“野心”

在让人眼花缭乱的模型竞赛中，华为盘古大模型依然颇为引人注目。

张平安在发布盘古大模型3.0时介绍，盘古大模型不是单个大模型，而是一个面向行业的大模型系列，它包括“5+N+X”三层架构：LO层包括自然语言、视觉、多模态、预测、科学计算五个基础大模型，L1层是N个行业大模型，L2是专注于具体行业应用或特定业务场景的模型服务，可以做到“开箱即用”。

“让行业客户就像抓药一样，想要什么就可以要什么。”张平安说，盘古大模型采用完

全的分层解耦设计，可以快速适配和满足行业的多变需求。科研机构和企业可以直接调用包括NLP大模型的知识问答、文案生成、代码生成，以及多模态大模型的图像生成、图像理解等能力，也可以基于自有数据，训练自己的专有大模型。

大模型的创新，算力是基础。“如果企业要训练自己的大模型，仅需要昇腾AI算力的云服务，华为也提供。”张平安说。

华为构建了以鲲鹏和昇腾为基础的AI算力云平台，为大模型开发和运行提供分布式并行加速，算子和编译优化、集群级通信优化等关键能力。基于华为的AI根技术，大模型训练效能可以调优到业界主流GPU的1.1倍。本次大会期间，华为单集群2000P Flops算力的昇腾AI云服务在华为云的乌兰察布和贵安AI算力中心同时上线。

据华为介绍，昇腾AI的全球开发者已超过180万，孵化和适配了30多个大模型，目前国内有一半左右大模型的创新都是由昇腾AI来支持的。同时，昇腾AI已发展有30多家硬件伙伴、1200多家ISV，推出了超过2500个行业解决方案。

“前有盘古开天地，万物新生；今有‘盘古’纵四海，行业重塑。我们致力于打造世界AI另一极，提供新的选择。”张平安表示。

百“模”大战升级

业内预期，盘古3.0强势登场将进一步搅动大模型市场。

当下，大模型已成为科技赛道最热门的投资方向，不仅二级市场大模型概念股不时

异动，科技巨头们也动作频频，大力投入大模型研发，并积极推进基于模型的应用。此外，有关大模型赛道融资的消息更是不断传来。

当前，华为的盘古大模型已在金融、制造、医药研发、煤矿、铁路等诸多行业发挥价值。今年，阿里云相继发布了AI大模型通义千问、面向AI音视频赛道的“通义听悟”，AI绘画创作大模型“通义万象”也已开启定向邀测。此外，阿里云正与大批头部企业联合打造专属大模型。

百度先后发布了知识增强文心（ERNIE）系列模型，截至2022年11月，文心已累计发布11个行业大模型，涵盖电力、燃气、金融、航天、传媒、城市、影视、制造、社科等领域。

3月底，腾讯总裁刘炽平在财报电话会上说，生成式人工智能可成为腾讯社交、游戏的“倍增器”，也可帮助开拓数字助手、搜索等新增长线，腾讯正在加速推进大模型“混元”。

各大科技巨头也在积极推进各自的大模型生态建设。此次大会期间，华为启动了主题为“创想无限”的2023华为开发者大赛，开设云底座和产业两大赛道，推动开发者在人工智能领域实现创新性应用开发。此外，华为还联合中国公共关系协会、文化大数据产业委员会以及多家伙伴单位，共同倡议成立大模型高质量数据联盟，打造覆盖千行百业的高质量数据集。

阿里也积极向大模型创业公司提供全方位的服务，包括智能算力和开发工具，并在资金和商业化探索方面提供充分支持。6

（实习生林楠对本文亦有贡献）