

两公司斥资约30亿元布局算力业务 大手笔采购考验流动性

◎记者 韩远飞

AI技术的蓬勃发展带动算力市场的持续火热。据上海证券报记者统计,今年3月以来,不少上市公司公告加码算力市场,大额算力采购频出,如智微智能、协创数据相继披露了不超过30亿元的采购计划。

巨额资金从何而来?是否会给公司生产经营带来压力?这些都是上述公司需考虑的。有股民在智微智能股吧平台上提出质疑:“一年收入才30多亿元,投资30亿元算力如果收益不如预期,小心造成公司破产,风控评估了吗?”

大手笔加码算力赛道

进入3月,算力赛道“竞赛”持续加速。3月19日,智微智能发布公告,公司拟向多家供应商采购服务器,并签署相关采购合同,采购合同总金额预计不超过30亿元。公司购买服务器主要用于公司算力相关业务,采购资金为公司自有资金及自筹资金。

3月8日,协创数据公告称,计划向多家供应商采购服务器,采购合同总金额预计不超过30亿元。公司此番购买服务器系根据经营发展需要,主要用于为客户提供算力租赁服务。

鉴于商业机密及战略发展的考虑,两家公司未公布交易对手的信息。

资料显示,智微智能是一家智联网硬件产品及解决方案提供商,公司产品覆盖行业终端、ICT基础设施和工业物联网I-IoT三大业务板块。产品及方案广泛应用于智慧教育、智慧办公、智慧医疗、智慧交通、智慧物流、工业自动化、机器人、边缘计算、网络安全和数据中心等行业领域。

协创数据主营业务则包括智能物联终端制造、综合性云服务提供、智能存储设备制造、服务器再制造,主要产品包括数据存储设备、AIoT终端、服务器再制造等。

选择进一步加码算力市场,两家公司都表现出相当的信心。智微智能表示,本次采购服务器系公司战略布局的重要一步,将有力推动公司在算力服务领域的快速发展。通过本次采购,公司能够加速构建自身的AI算力资源,搭建高效、稳定的算力服务平台,为AI算力相关业务提供强有力的技术支持。

协创数据表示,本次交易完成后,将促进公司主营业务的大力发展,为公司持续



发展提供了必要的要素支撑,对公司开拓市场有着重大的促进作用。

大额采购考验现金流

业绩预告显示,智微智能预计2024年实现归母净利润1.05亿元至1.35亿元,同比增长220.01%至311.44%。业绩增长的原因包括公司积极拓展新兴业务,成立控股子公司腾云智算,围绕AI算力提供端到端的智算中心全生命周期服务。

协创数据业绩预告同样表现不俗,预计2024年实现归母净利润6.81亿元至8.33亿元,同比增长137.16%至189.86%。公司将业绩预喜归因为持续聚焦“云一边一端”一体的智慧存储与智能物联体系,深耕智慧存储、智能物联、云服务、算力服务器、服务器再制造等业务条线,以AI需求为导向,营收规模及盈利能力均实现了大幅增长。

虽然业绩预告表现都较为突出,但是大额采购对于公司的流动性来说依然是一个巨大的考验。两家公司的本次交易金额均占公司最近一期经审计净资产的50%以上,也达到公司最近一期经审计总资产的50%以上。对此,智微智能在公告中解

释称,项目资金来源于公司自有资金及自筹资金,本次交易存在资金支出、债务压力过大等风险。

财务数据印证了这一点。截至2024年三季度末,智微智能的所有者权益为21.03亿元,账上的货币资金为9.78亿元。公司曾在2024年12月投资者关系活动记录表中披露,截至2024年9月30日,公司现金资产余额约为18亿元。但是,与本次近30亿元的大额采购相比,还有不小的缺口。

不过,智微智能向银行等金融机构申请了大额综合授信额度。公告显示,2025年3月初,智微智能及子公司拟向银行等金融机构申请综合授信,授信额度合计不超过90亿元(或等值外币)。这或成为其采购资金来源之一。对此,有股民在股吧中质疑:“30亿元投资每年收益够不够付利息?本金拿什么来还?”

控股股东慷慨解囊

相比之下,协创数据的现金流更为充裕,2024年三季报显示,公司货币资金期末为15.43亿元。面对巨额的采购,协创数据通过借款、融资租赁等方式筹集资金。

一方面,向控股股东借款15亿元。公司及子公司拟向控股股东协创智慧借款,借款总金额不超过15亿元(可滚动使用),借款期限为三年,借款利率不超过中国人民银行规定的同期贷款利率标准。控股股东为公司及子公司提供借款系交易双方自愿协商的结果,无任何其他额外费用,公司及子公司也无需向协创智慧提供保证、抵押、质押等任何形式的担保。

另一方面,全资子公司协创智算向金融机构申请授信35亿元,由上市公司提供担保。协创智算是公司为促进算力业务发展于2025年3月新设立的全资子公司。因业务发展需要,协创智算拟向银行等金融机构申请总额不超过35亿元人民币或等值外币的授信额度,使用期限为自公司2025年第二次临时股东大会审议通过之日起12个月内。

此外,为加速业务发展,公司还曾于2024年10月底公告,公司及子公司将以直租或售后回租的方式,与银行及其他金融机构开展融资租赁业务,预计融资总额不超过15亿元,主要用于公司及子公司日常经营。这些都为公司的流动性提供了一定支撑。

玉龙股份 董事长辞职

◎记者 王玉晴

玉龙股份3月23日晚公告,公司董事会近日收到公司董事长牛磊的辞职报告,因个人原因,牛磊申请辞去公司董事长、董事及董事会专门委员会委员职务。辞去以上职务后,牛磊不再担任公司任何职务。

据披露,自2021年10月25日起任玉龙股份董事长的牛磊,任职经历主要在济南国资体系内,曾任职于济南高新控股集团有限公司、济南高新财金投资有限公司、济南高新发展股份有限公司,曾任玉龙股份副董事长、总经理。

回溯公告可知,牛磊担任公司董事长后,玉龙股份曾购买多项矿产资源。玉龙股份3月21日发布的《生产经营面临重大不确定性的公告》提及,公司的出现经营困难或投资不及预期的陕西楼房沟钒矿、澳大利亚帕金戈金矿、辽宁硅石矿三个矿产项目,均购买于此期间。

此前,牛磊还曾受到上交所通报批评的纪律处分。上交所2024年7月向玉龙股份下发的《纪律处分决定书》显示,由于玉龙股份的2023年一季报、2023年半年报、2023年三季报披露的财务数据不准确,差错金额、占比均较大,违反有关规定,决定对牛磊及多位高管予以通报批评。

玉龙股份或成为2025年首单主动退市案例。3月21日晚,玉龙股份公告称,由于公司经营状况不佳,现金流持续恶化,公司经营面临重大不确定性。为保护中小股东利益,根据《上海证券交易所股票上市规则》等相关法律、法规及规范性文件的规定,拟以股东大会决议方式主动撤回A股股票在上海证券交易所的上市交易,并申请股票进入全国中小企业股份转让系统退市板块继续交易。公告表示,公司整体运营停滞,现金流紧张,基本不具备自我造血能力,存在无法持续经营的风险。

公开信息显示,玉龙股份主要从事黄金贵金属矿产和新能源新材料矿产采选等业务。2024年前三季度,玉龙股份营收为13亿元,同比下降20%;归母净利润为2.88亿元,同比下降21%;经营活动产生的现金流量净额为-22.71亿元。

矽电股份何沁修： 深耕探针技术 助力“中国芯”崛起



◎记者 黎灵希

探针台——半导体三大核心测试设备之一,因承担着检测芯片性能与缺陷、保证芯片测试准确性等重要任务,又被称作半导体行业的“体检师”。

3月24日,探针台设备龙头企业矽电股份在深交所创业板上市。过去20余年,矽电股份扎根于半导体探针测试技术领域,先后研发并量产了6英寸、8英寸、12英寸的晶圆探针台等测试设备,填补了多项技术空白,从追赶者向业界先进水平不断迈进。

“唯有自主创新,才能实现产业链安全。”近日,矽电股份董事长何沁修在接受上海证券报记者专访时表示,未来,公司将在推进探针测试技术纵深研究的基础上,探索横向技术延伸,与产业链伙伴协同,突破更多的“卡脖子”环节。

走出自主创新之路

20年间,从一家小微企业成长为“中国探针台设备厂商中的第一”,矽电股份走出一条技术自主创新之路。

2003年,中国半导体设备市场仍是进口设备的天下,很少有企业涉足半导体设备

领域。彼时,许多半导体企业因资金不足,

买不起进口新设备,只能退而求其次,选择翻新的二手进口设备。

“看到这样的情况,我和王胜利、杨波、辜国文、胡泓(共同为公司实控人)就想着一定要造出自己的半导体设备。”何沁修回忆,在这样的决心之下,矽电股份开启了技术突破之路。

探针台主要用于晶圆测试环节,在半导体制造过程中,一旦有芯片未通过探针台检测直接流入封装环节,将导致材料与设备损耗成本激增。因此,探针台及探针测试技术是芯片检测必不可少的关键设备及技术。

2005年,矽电股份研制的6英寸半自动探针台获得科技部中小企业创新基金立项。这款设备,每一行代码都由公司创始人亲手敲下,共同“打磨”而成。

凭借这台设备,矽电股份敲开了比亚迪半导体、华润微、长电科技等多家半导体晶圆制造厂商的“大门”。此后,公司接连推出8英寸、12英寸的全自动探针台设备,逐渐在中国市场树立起优势地位。

据CSA Research研究报告,2019年矽电股份在中国探针台市场的占有率为13%,排名第四。2019年至2023年,矽电股份在中国探针台市场的占有率从13%跃升至25.7%,四年间实现了市场份额倍增。

在技术上做到“极致”

矽电股份不仅力求在关键技术上实现突破,也期望在技术上做到“极致”,构建起稀缺性的优势和核心壁垒。

在12英寸探针台的研发上,以精密密度为例,2013年,公司推出中国首台12英寸晶圆探针台,定位精度与国际同类设备还有较大差距;至2020年迭代至PT-930型号时,精度已提升至±1.3μm——这相当于在标准足球场上精准定位一颗芝麻,接近国际同类设备水平。

“12英寸的设备太复杂了,在真正实现产业化应用前,我们的研发至少做了三个版本。”何沁修表示,虽然过程充满了诸多不易,但是公司的研发决心从没有动摇。如今,

矽电股份的新一代全自动高精度12英寸探针台产品GT-3000、8英寸GT2000系列,已开始在对应市场中销售。

在不断优化的过程中,矽电股份构建了强大的技术壁垒,建立了性能好、精密度高、测试效率高、稀缺性优势,其产品性能指标达到业界先进水平。凭借优秀的技术实力、严格的质量控制、积极的售前售后服务,矽电股份已成为多家重要半导体厂商的供应商。

为国产设备发展奠定坚实基础

作为探针台设备龙头企业,矽电股份无疑为产业链国产化提供了动力。

何沁修坚信,一家企业要立于不败之地,必须有计划地做好技术储备。招股书显示,矽电股份坚持对标国际一流技术指标,推动技术创新。公司最近3年研发费用的复合增长率为24.10%,研发人员数量复合增长率为25.17%。

持续投入下,矽电股份围绕自身的核心技术领域,筑起一道专利护城河。截至2024年6月,公司累计获得境内外授权专利246项、软件著作权79项,构建起覆盖精密机械、智能控制、光学识别三大技术领域的知识产权矩阵。目前,公司已储备了面向先进封装等半导体领域的探针测试技术,以及分立器件分选机和AOI检测技术。

此次IPO,矽电股份拟募集资金约5.45亿元,用于探针台研发及产业基地建设项目、分选机技术研发项目、营销服务网络升级建设项目以及补充流动资金。

何沁修表示,未来,矽电股份将在巩固现有主营业务及核心技术的基础上,围绕行业技术发展趋势,加大对分选机等新产品的研发,进一步延伸产业链、完善产品布局,增强持续盈利能力。

“芯片企业势必攀登产业的技术高峰,所以矽电股份要在探针测试领域有创立自己品牌的担当。”展望公司的未来发展,何沁修希望,当“中国芯”加速实现技术创新并迈向全球市场时,矽电股份和它的高精密探针台设备,能够成为铺就这条半导体产业崛起之路的一块重要基石。

彩讯股份杨良志： 继“网”开来 方兴未艾



◎记者 张雪

“人工智能技术正呈现几何级数跃升,大模型加速了智慧平权进程,AI应用的普及更推动了科技普惠。”彩讯股份董事长杨良志在接受上海证券报记者专访时表示,他将带领彩讯股份在AI浪潮中抢占先机,以全栈式AI能力重塑行业生态。

从邮箱到AI： 彩讯股份的进化之路

彩讯股份成立于2004年,以“手机号码邮箱”这一创新产品切入市场,并迅速崛起。作为国内首个将邮箱服务与手机号绑定的企业,彩讯股份不仅解决了传统邮箱冗长难记的痛点,还开启了移动办公的新时代。

彼时,杨良志刚从美国麻省理工学院工商管理专业毕业,并在北卡罗来纳州立大学取得计算机科学硕士学位。海外学习经历让他敏锐地捕捉到移动互联网的爆发趋势,回国后毅然投身创业。

二十年间,彩讯股份从邮箱服务商逐步转型为数字化解决方案提供商,业务覆盖企业协同办公、营销服务、云计算等领域,服务客户包括中国移动、中国联通、南方电网、中国银行、华为等头部企业。

在杨良志看来,当前AI技术的突破不亚于工业革命对生产力的重塑。“大模型技术正在打破技术壁垒,让中小企业也能享受顶尖算力与算法资源。”他坦言,尽管AI前景广阔,但企业应用仍面临多重挑战:一是传统数字化转型中形成的“信息烟囱”,导致数据孤岛难以打通;二是大模型部署成本高昂,本地化适应能力不足;三是算力需求激增与资源分配不均的矛盾。

对此,杨良志提出“全栈式AI”理念,强调从底层基础设施到顶层应用场景的一体化布局。“单点技术只能解决局部问题,唯有构建完整的AI生态,才能推动行业整体跃迁。”这一思路直接催生了彩讯股份的核心产品——Rich AI超级工厂。

Rich AI超级工厂： 全栈能力赋能千行百业

2024年,彩讯股份基于多年技术沉淀,推出迭代升级的Rich AI超级工厂。该平台以“智算+开发+应用”三层架构为核心,构建覆盖AI业务的全生命周期服务能力。

在杨良志看来,作为AI的“水电煤”,算力是核心基础设施。他介绍说,Rich AICloud通过下一代AI原生云计算架构,整合超大规模算力集群管理平台与大模型训推加速技术,支持企业快速部署千亿级参数模型。此外,平台还提供弹性算力调度服务,帮助企业按需调用资源,降低30%的运维成本。

针对AI应用开发门槛高的问题,Rich AIBox内含模型库、组件库、应用库、知识库等,支持企业“分钟级”构建AI应用。

在场景落地层,彩讯股份推出数字员工、AI来电秘书、图生音乐、彩讯图歌等创新产品。其中,“数字员工”已应用于电信、金融、能源等行业,替代重复性人力工作,综合效率提升50%;“图生音乐”则通过AI将用户上传的图片即时转化为个性化音乐,让每个人都能创作出独一无二的音乐作品,享受到AI带来的便捷与乐趣。

智慧平权： 国产大模型的逆袭

杨良志称,中国企业在AI应用层具有独特优势。“尽管原创技术多源于海外,但我们的快速迭代能力和庞大市场为技术落地提供了沃土。”日前,彩讯股份的Rich AIBox正式接入DeepSeek-V3、DeepSeek-R1大模型,进一步提升了垂直领域大模型能力,实现逻辑推理、内容生成、图片理解等多方面的优化。

“2025年将是AI应用真正落地的元年,而未来十年,AI将彻底改变互联网的形态。”杨良志预测,随着多模态大模型、具身智能等技术的成熟,人机交互方式将发生颠覆性变化。为此,彩讯股份已启动“AI 2.0”战略,计划在2026年前推出可自主学习、适应复杂环境的下一代数字员工。

在商业化路径上,公司提出“双ROI驱动”模式:一方面通过细分场景的精准赋能提升企业短期投资回报率;另一方面,以AI重构业务流程,帮助企业实现长期综合价值增长。

“彩讯股份是一家善于长跑的公司。”杨良志总结道。在互联网行业追逐风口的浪潮中,彩讯股份始终专注于技术深耕与客户需求洞察。无论是早期的邮箱服务,还是如今的AI超级工厂,其核心逻辑始终如一——以工具化、平台化降低技术使用门槛,推动普惠创新。

面对全球AI竞赛的加剧,杨良志保持清醒:“技术突破只是起点,真正的价值在于解决实际问题。”未来,彩讯股份将继续以“全栈AI”为支点,撬动千行百业的数字化转型,在这场方兴未艾的AI革命中,书写中国科技企业的创新答卷。