

# 海光信息释疑“终止重组中科曙光”

## 称两家公司独立发展也具有充足的市场空间

记者 李兴彩

12月9日晚,市值超5000亿元的海光信息突然宣布终止换股吸收合并中科曙光,市场一片哗然。12月10日收盘,中科曙光跌停,海光信息微跌0.36%。

12月10日收盘后,海光信息召开终止重大资产重组投资者说明会,表示吸并双方股价变化较大等因素,导致重组未能成功。海光信息表示,双方将保持上市公司独立性,同时双方已有的协同模式会继续保持,仍会通过战略协作共同消除产业链薄弱环节。后续,公司将根据自身业务发展需要,视情况开展产业链整合。

### 股价变化较大等因素导致重组未能成功

12月9日晚,海光信息、中科曙光双双披露了终止重组事宜的公告。

双方均表示,由于本次交易规模较大,涉及相关方较多,使得重大资产重组方案论证历时较长,目前市场环境较本次交易筹划之初发生较大变化,本次实施重大资产重组的条件尚不成熟,经公司与交易各相关方友好协商、认真研究和充分论证,基于审慎性考虑,决定终止本次交易事项。

在本次说明会上,海光信息董事、总经理沙超群回应称,本次重组交易方案披露以来,吸并双方的二级市场股价变化较大。公司在筹备本次重组时已对交易方案进行充分、审慎的论证,但市场环境变化有不可预计性。加之本次重组合并规模大、参与方多,各方视角不同

导致交易未能成功。本次交易终止不会对公司的生产经营和财务状况造成重大不利影响,不存在损害公司及中小股东利益的情形。

沙超群还表示,吸并双方的二级市场股价变化较大,是市场环境变化的一个体现。自今年6月10日本次重组预案披露至8月中旬,吸并双方的股价走势基本平稳,表明重组方案本身并未对双方股价产生重大影响。但自8月中旬以来,受国内国际环境变化、A股市场整体走势、AI产业热度变化及市场预期等复杂因素的影响,吸并双方股价开始了整体上涨并呈现较大波动的态势。两家公司股价的走势并非单独个体现象,而是与同期A股芯片、人工智能、算力等行业概念的走势呈现较大的相关性。

回溯公告,海光信息在11月29日的公告中还表示“积极推进”,但短短十天后,就终止了该项重组。

对此,沙超群回应称,公司在筹备本次重组时,交易各方积极全力推进本次交易的实施,11月29日公司及各方尚在协调过程中,未决定终止本次交易。12月10日是自吸并重组事项首次董事会决议公告后6个月期届满时间,重组相关条件仍不具备,公司公告终止交易。

### 两家公司独立发展也有充足市场空间

千亿体量的重组终止,对海光信息、中科曙光的发展会有怎样的影响?

沙超群表示,当前没有实现重组,对两家公司的经营发展不会产生大的影响。两家公

司均属于当前我国算力产业的龙头企业,具有明显的领先技术底蕴,在自身技术迭代发展和资本市场助力的双螺旋作用下,两家公司独立发展也具有充足的市场空间。

沙超群表示,两家公司重组可能形成垂直一体化产业体系,在产业链纵向整合上实现降本增效、技术协同上加速创新等优势。而不重组,两家公司独立经营运作在企业自身发展、产业生态、市场竞争等三个维度也具有显著优势。

他介绍,海光信息作为独立芯片供应商,为整个国产服务器行业提供核心算力芯片;中科曙光作为整机厂商与其他芯片企业合作,形成“芯片厂商竞争+整机厂商择优采购”的市场化生态,推动国产算力产业链的多元协作与良性竞争。

对于双方后续的合作,沙超群回应称,双方合作一直以来通过战略协同消除产业链薄弱环节,海光聚焦芯片研发,曙光是算力系统提升竞争力的重要力量,双方通过协同合作共同提升竞争力,消除产业链的薄弱环节。

12月9日,两家公司均发布了中期现金分红预案公告,海光信息拟每10股派现金红利0.90元(含税),中科曙光拟每10股派现金红利0.7元(含税)。沙超群表示,本次分红方案的制定与实施,旨在切实回馈广大投资者长期以来的信任与支持。

### 海光准备好迎接“算力大时代”

“深算三号已经投入市场,受到行业客户

的广泛认可。新一代产品深算四号研发进展顺利。”展望海光信息的发展前景,沙超群表示,目前海光DCU已进入行业、互联网等重要应用领域,2026年的份额将实现一定提升,成为AI算力竞赛中的核心供应商,同时海光已与国内主流大模型全面适配,支持了AI场景的多元化落地。

沙超群对于海光信息发展前景的信心,源于其对算力产业发展的乐观研判。

他表示,随着近几年人工智能技术的爆发式突破,人工智能产业链与商业化应用进入高速发展阶段,各大厂商纷纷下场布局,引发AI浪潮,对加速卡等硬件的需求也在与日俱增。据IDC预测,2025年中国加速服务器出货量将同比增长56.3%,到2029年中国加速服务器市场规模将超过千亿美元,市场需求旺盛。

公开资料显示,海光信息是A股算力龙头,公司的CPU产品能兼容国际主流x86处理器架构,DCU是GPGPU芯片,与包括文心一言、通义千问在内的众多大模型适配。

对此,沙超群表示,公司同时掌握高端CPU与DCU研发能力,“CPU+DCU”双产品矩阵可提供一体化算力解决方案,覆盖全场景需求。在AI大模型训练、算力中心建设场景中,系统适配效率较“第三方CPU+国产GPU”方案大幅提升。其中,海光DCU算力覆盖度超99%,兼容英伟达CUDA,可满足从十亿级模型推理到千亿级模型训练的全场景需求。

## 债券展期与政策预期引发共振 万科系股债大涨



记者 孙忠 张良

身处债券展期漩涡中的万科再度成为市场焦点。

12月10日,万科A罕见地强势涨停,并带动股指上行。与此同时,万科系债券集体大涨,多只债券触盘中临时停牌。

当日,“22万科MTN004”债券持有人会议召开。不过,此次会议三大议案投票截止日期为2025年12月12日,议案表决的最终信息还要等待。

相对有利的是,市场对于楼市出台相关政策、提振经济的预期较为浓厚。

市场人士表示,债券展期是万科应对债务压力的一个途径,未来债券持有人会议通过何种议案尚需等待。即便债券展期议案获得通过,万科的债务压力并未消失,未来还将依赖存量资产的盘活及对楼市信心的恢复。

### 债券展期现积极变化

12月10日,“22万科MTN004”债券持有人会议召开,讨论债券展期事宜。

“此次债券持有人会议对于万科纾困而言十分重要。”一位券商固收部门负责人向上海证券报记者表示,此次债券持有人会议共有三个议案,较此前市场预期单纯的延期还本付息的议案版本,新增了两个更具灵活性的议案,有利于各方达成共识。

12月5日晚,万科公告了“22万科MTN004”债券展期方案。与之前流传版本不同,此次增加了两个议案。新增议案要求,在债券展期同时追加增信以及当期利息需按时支付。

据公告,此次债券持有人会议投票将在12月12日截止,召集人应不晚于收到相关机构答复的一个工作日(即12月15日)在交易商协会认可的渠道披露。

12月10日下午,万科A强势封于涨停,港股万科企业一度大涨超17%。

与此同时,深交所发布一组盘中临时停牌公告。“21万科02”“21万科04”“21万科06”“22万科02”“22万科04”“22万科06”等多只债券纷纷大涨,并触盘中临时停牌。

事实上,近期不少万科系债券已经开始悄然上行。

12月10日,“21万科02”大涨28.36%,至44.8842元,并触盘中临时停牌。这也是该券连续第三日触盘中临时停牌。

“不过,此次大涨与地产行业相关政策预期更有关联,近期万科债务问题尚未出现实质反转迹象,更多是利好的集聚。”上述券商人士向记者表示。

上海中原地产市场分析师卢文曦对上海证券报记者表示,当前房地产行业持续调整,万科作为行业标杆企业,其债务处置方案具有显著的风向标意义。就目前万科的处境来看,债券持有人若与万科达成阶段性协议,或可表明债券持有人基于对万科的资产质量、运营能力及大股东支持的信心,愿意给予万科一定的时间或缓冲的余地,以妥善处理其债务问题。

此外,万科发行的“22万科MTN005”债券持有人会议将在2025年12月22日召开。

### 化债利好因素正在集聚

“展期并非问题终结。”一位公募基金负责人对记者表示,债券展期仅为万科提供时间窗口,有利于化解公司潜在的债务到期压力,展期后债券能否兑付,仍需要公司经营上的显著改善,并产生相应的现金流。

数据显示,万科目前存量资产中存货占比较高,在今年三季度末仍高达4230亿元。

该公募基金负责人表示,未来随着经济企稳以及居民购买力的恢复,如何将存货转化为公司利润,是万科偿还债务的必经之路。与此同时,万科还可以盘活资产的价值,例如持有股权价值和物业等,均有利于其偿还到期有息债务。

万科业务多元化也有望为化债带来更多选择。一位评级公司人士告诉记者,万科定位于城市建设服务商,经营与服务业务具有较强先发优势,且与开发业务协同效应逐步发挥,有助于分散经营风险,能够对公司收入形成补充,同时万科拥有较为丰富的经营性不动产项目储备也有助于公司拓宽融资渠道。

11月28日,中国证监会就研究起草的《中国证监会关于推出商业不动产投资信托基金试点的公告(征求意见稿)》向社会公开征求意见。该文件旨在推动不动产投资信托基金(REITs)市场高质量发展,丰富资本市场投融资工具,支持构建房地产发展新模式,持续增强多层次资本市场服务实体经济质效。

上述评级公司人士表示,万科债务的特点是更加侧重银行融资,发行债券融资相对较少。目前万科不仅可依靠行业回暖和公司经营的改善来化解本轮债务压力,金融创新也可以助力公司盘活存量资产。

在同策研究院联席院长宋红卫看来,房地产行业的主要风险已经得到有效控制,未来侧重点在于解决中长期发展的问题。

## 一汽解放李胜：筑牢“长期主义”航标 向百年品牌笃定前行



记者 田甜

在一汽解放总部大楼,窗外“第一代解放卡车1:1铜雕雕塑”凝固了1956年“出车报捷”的历史瞬间。一街之隔的“一汽一号门”,红黄相间的砖墙镌刻着创业维艰的岁月,与总部大楼玻璃幕墙上折射的现代光影交相辉映,构成了一幅新旧交织的时空画卷。

这道风景线,恰如一汽解放自身的写照:一边是“国车长子”70余载的厚重历史,一边是时代赋予的转型发展使命。如何平衡“守”与“变”,在行业周期调整中坚定转身?日前,一汽解放党委书记、董事长李胜在接受上海证券报记者专访时,给出了他的答案。

### 恪守本心:在喧嚣中坚守“价值锚”

“卡车司机是个很特殊的职业,不仅承载着千万家庭的生计,更关系着国家经济命脉的畅通。”访谈伊始,李胜将视角投向了产业链末梢的卡车司机。

近年来,商用车行业步入深度调整期。“很多人觉得受影响最大的是车企、供应商、经销商,但其实受冲击最直接的是卡车司机。”在李胜看来,市场波动带来的运价下滑,使司机群体的收入与获得感持续下降。

“恰恰因为我们是头部企业,关注的焦点更应从销量竞争转变为价值竞争。”李胜语气坚定。他认为,单纯的价格比拼必然导致“劣币驱逐良币”,最终损害的是用户根本利益与产业长远发展。作为中国商用车行业的领军者,一汽解放有责任率先跳出“内卷”,引导产业回归价值创造的主轨道。

“我们不能只算企业的小账,要算行业的大账、用户的长远账。”李胜坦言,一汽解放中重型卡车的在用保有量达300万辆,若每辆车降价1万元,用户群资产将缩水300亿元。短期降价减配或许能换取订单,但由此导致的维修成本攀升、停运损失等问题,远非降价所能弥补。

随着市场理性回归,一汽解放深耕的价值体系开始释放效能,第三季度归母净利润同比激增525.14%;10月中重卡批发与终端销量“双第一”;1月至11月,中重卡终端份额达23%,稳居行业首位,展现出强劲的盈利回升势头。

李胜坚信,短期承压换来的是更稳健的长期发展。这份战略定力,在企业内部被视为一种“传承”,坚持长期价值、拒绝短期诱惑的理念一以贯之。



一汽解放J7重卡驶下生产线

### 静水深流:做“时间的朋友”

在商业世界追逐速成的喧嚣中,真正的核心竞争力,往往沉淀于无法速成的“慢变量”之中。对于一汽解放而言,对卓越品质的追求与核心技术的长期投入正是这样的战略选择。

今年初,一汽解放启动“三年质量攻坚”,将质量指标深度嵌入全体绩效考核。目前,这场攻坚战成效显著,单车索赔频次与金额大幅下降,年底预计实现30%的降幅目标。

这种追求也体现在产品诞生的机制中。一汽解放始终坚持“技术决策”和“商业决策”并行的双轨机制。“技术决策拥有一票否决权,这是我们的铁律。”在李胜看来,这份对技术的尊重与对质量的坚守,早已根植于企业的血脉。

正是这份执着,让一汽解放在技术研发过程中展现出独特的战略耐心。“当前的市场格局,我们在5年前甚至更早就已开始布局。”他介绍,公司在2021年发布“15333”新能源战略,但布局远早于此。“我们是行业内首个获得新能源车生产资质的企业,早在2009年就已实现首批新能源车辆的批量交付。”

长期投入正转化为持续动能。新能源车作为公司销量增长最快的板块,已连续3年倍增,增速稳居行业首位。从传统商用车能耗的持续突破,到新能源车的技术储备,再到智能网联技术的迭代升级……多年前提下的“种子”正转化为看得见的“时间红利”。

“一汽解放就像一艘航船,启动或许稍慢,但一旦起航,就能行得稳、跑得远。”对于企业发展,李胜强调了顺序的变化,“以前是‘做大、做优、做强’,现在是‘做强、做优、做大’。其背后,反映的是从追求规模的

‘快’,转向夯实能力与质量的‘稳’。”

### 破界共生:绘制“融合生态”新蓝图

当质量根基与技术储备日益深厚,一汽解放开始从“造好车”的内在修炼,转向构建“生态圈”的外延拓展。

“未来的竞争,不是企业间的比拼,而是产业生态的较量。”李胜认为,过去构建生态多局限于行业内部,而现在要做跨产业融合。只有打破产业边界,才能实现资源利用最大化。

日前,一汽解放携手宁德时代、特来电对旗下“解放时代”公司合计增资4.12亿元。在业内看来,这并非简单的资金注入,而是推进新能源产业融合的重要布局。

“没有一家企业的成功,只有产业的成功。”在李胜看来,商用车行业只有整体进步,才能支撑实体经济跨上一个新台阶。

产业融合的逻辑同样深刻重塑后市场。今年8月,一汽解放将传统服务升级为“解放绿动”一体化平台,业务纵深拓展至二手车、再制造、数据服务等全生命周期管理,后续将逐步发力释放增长新动能。

“生态共建,价值共享”的理念,也贯穿于全球化布局之中。“从年出口6000辆到6万辆,我们用了5年时间实现成倍增长,海外业务已成为坚实的‘第二曲线’。”李胜说。

在此背景下,即将于12月中旬在成都召开的全球合作伙伴大会,将成为一汽解放集中展示跨产业融合成果、凝聚产业链共识的平台。届时,新能源与动力总成新产品、全生命周期解决方案、“解放时代”租赁品牌等成果将悉数亮相。公司还将联合金融机构,发布覆盖贷后体系、代理体系及终端用户全体系的“千亿级金融池”,为产业链各环节注入金融活水。

### 薪火相传:向“百年老店”笃定前行

“回顾在一汽解放20年的职业生涯,我感受到的,更多的是正能量,是成长的过程。”访谈尾声,李胜的语调温和下来,流露出对企业深厚的归属感与认同感。

“我们的供应商由小到大,许多代理商的第二代甚至第三代已经开始接班了。”这份跨越代际的信任,与用户口中自豪的“大解放”一起,构成了品牌最深厚的情感底色。

在李胜眼中,一汽解放最独特的基因,在于坚守责任担当、秉持开放包容的同时,始终保持创新求变与自我革命的勇气。正是这种不懈地进取,让72年的老企业始终保持如初创的生命力。

行走在一汽解放的老厂区,最能具象化这种精神的,莫过于1953年建设,至今仍在高效运转的老生产线。“我们是第一家将首条老产线保留并实现‘常用常新’的企业。”李胜自豪地表示,在“文物”里制造现代卡车,让历史与创新融为一体,这也是一汽解放独有的文化印记。

面向“十五五”,李胜规划了清晰的“三步走”路径:一是强化“科技解放”属性,将自主研发核心技术全速转化为市场竞争力,让“技术红利”看得见;二是实现“绿色解放”,目标到2030年新能源车销量占比三分之一,制造能耗降低三分之一;三是打造“国际解放”,对标世界一流企业,实现品牌、人才、管理的全球化升级。

“一汽解放要矢志成为中国第一个百年汽车品牌,它诞生最早,也离目标最近。”谈及未来,李胜目光笃定:“今年是72年,我们还需要20多年的坚守。百年品牌需要一代代人传承与创新。我们这一代管理者的责任,就是把‘科技、绿色、国际’的三大基石打牢,为百年品牌,完成我们这一代的接力。”