

## 海光信息吸并中科曙光算力产业链强强整合

6月9日晚间,海光信息与中科曙光公布换股吸并预案。业内人士认为,芯片设计企业与服务器制造企业整合,使供应链合作成本下降,有利于技术协同和规模效应。

根据公告,本次交易的方案为海光信息以向中科曙光全体换股股东发行A股股票的方式换股吸收合并中科曙光,换股比例为1:0.5525,即每1股中科曙光股票可以换得0.5525股海光信息股票。

公告同时披露了换股的对价基准。中科曙光按照定价基准日前120个交易日股票交易均价10%溢价,即每股79.26元(人民币,下同),加乘中科曙光总股本后,海光信息最终交易对价为1159.69亿元。

公开资料显示,作为被吸收合并方的中科曙光是国内高端计算机领域的领军企业,在高端计算、存储、云计算等领域具有深厚积累。海光信息作为吸收合并方,主要专注于国产自主架构CPU、DCU等核心芯片设计,公司面向企业计算、云计算数据中心、大数据分析、人工智能、边缘计算等领域提供多种形态的海光处理器芯片。

业内人士表示,两家公司业务关联性极强,产业协同逻辑下,合并成功后预期良好。另外这批资本运作也有利于推动两家公司利用技术储备、产品研发方面的互补优势,在行业变革中抢占市场先机,提升市场份额,巩固优势主导地位。

达睿咨询创始人马继华接受记者采访时表示,两家公司合并后增强了整体实力,研发成本可以共用分摊,有助于技术创新。芯片设计企业与服务器制造企业整合,供应链合作成本下降,有利于技术协同和规模效应。同时,产业的垂直整合也有利于国产算力闭环,提升自主创新能力。

(刘育英)

## 国际商界人士:中国市场具有多重投资吸引力

2025北京CBD论坛年会11日在北京开幕,多位前来参会的国际商界人士在接受记者采访时表示,中国市场具有多重投资吸引力,“开放”“活力”“创新”“增长”等是其魅力所在。

安永法国合伙人马克·勒米特说:“对于我们众多客户来说,中国是投资首选地之一。对于众多跨国企业而言,中国也是全球最具创新和增长活力的地区之一。”

他认为,未来十年,全球贸易将更加开放,尤其是欧洲与中国之间,希望欧洲与中国的企业能进行更多的相互投资,“我们对未来中国市场的快速增长依然充满期待,同时也期待中国能推出更多以及更大力度的改革举措,推动在华投资和贸易更加开放和透明”。

英中商业发展中心主席约翰·麦克利恩与中国打交道已有20多年时间,他每年都会读到一些关于中国发展的言论,“说中国‘这个做不到’‘那个做不到’,但都做到了”。

据他观察,中国在电动汽车、清洁能源、人工智能等诸多领域都拥有先进技术,并且正以惊人的速度向前发展。“因此,如果你是一个全球化的国家,或者是一个跨国企业,那么就必须真正地参与中国市场。”

赛德思集团董事长王雷用“全球化”“创新”和“勤奋”来概括他对中国及中国民众的印象。他认为,中国有很多东西是其他国家难以模仿的,其中之一就是中国人的勤奋精神,其次是中国制造业基础设施建设,同时政府的支持政策也非常重要。“得益于政府支持政策,更多国际企业来到中国像中国本土企业一样开展业务。中国的营商环境正加速开放,创新和政策支持等因素助力企业在全中国开展业务。”他说。

在松下电器(中国)有限公司总裁赵炳弟看来,中国市场拥有非常庞大的规模、强韧完备的供应链以及丰富的人才储备。目前,中国在人工智能、新能源、生物科技、新材料等领域发展迅速,正大力推进高端制造、数字经济等产业和服务升级,也为松下带来了新的发展机遇和空间。

松下在坚定看好中国市场的同时也在不断“加码”中国市场。2020年至今,已在中国开展了19个新事业基地的建设和投资。“今后日中在康养、新能源、工业自动化设备、高端材料等领域合作前景非常广泛,松下将继续围绕这些领域深耕中国市场。”赵炳弟说。(吕少威 迟瀚宇)

▶▶▶[上接 P1]

而中国改革开放之后,民营企业主动发现、主动利用了市场的力量,将生产销售、市场开发、技术演进结合在一个组织单位,由企业家配置资源打开市场,推动了企业走出乡镇、走出省市、走出国门。

2025年,美国单方面挑起关税战,对中国民企出海造成一定的影响。对此,周其仁表示,任何单一国家,只要采取提高来往摩擦、提高交易成本、提高制度成本的政策方向,一定会损害该国经济。

“真正要有全球眼光,不要只看一个国家,全球近200个主权国家,大部分国家扩大贸易、欢迎投资,市场的力量就会抬升。东南亚、中东、东欧等很多国家招商引资的热情程度,跟80年代中国地方政府很像,非常积极。”周其仁提到,“西方不亮东方亮”。

他强调,全球的制度成本变动不会都是一个方向,任何时候都有相对出价更高的国家,这也是为什么中国很多企业,正在尝试把产品业务触达过去从来不去的市场。那些此前看不到、看不上、看不懂的地方,有可能成为未来经济增长非常可观的风景。

# “工业基因”嫁接“数智血脉” 黄山以数智技改锻造工业竞争新优势



当前,以智能化为主要方向的技术改造,正成为企业破冰变革的有力手段,汇聚起屯溪区工业高质量发展的强大势能。

产能产值翻番,装配精度、效率大幅提

升,环保水平也更高了……在新能源汽车等新兴产业领域,技改的强力推动作用也在日益凸显。

在一家致力于光学模组及驱动、汽车照

明电子、内外饰照明控制等模块研发、生产的企业智能车间内,自动化、绿色化生产线令人耳目一新。通过全流程可追溯系统,就能完成从原材料到成品的精准追踪。同时搭载智能检测系统,保证产品合格率,实现信息化与工业化的深度融合。

“今年3月份落户屯溪以来,我们投入了1000万元打造智能化生产车间,购置了一批智能化生产设备。”车间经理程家祥说,“目前,订单已经排到年末。每月的产值在300万元左右,预计全年可实现4000万元产值。”

眼下,屯溪区正积极加大政策支持和资金引导,出台了《屯溪区促进工业转型发展若干政策》,从政策层面鼓励支持企业加大生产设备和工业软件的投入,大力推动工业企业持续在新产品、新工艺、新设备、新材料上下功夫,真正让“技改红利”惠及企业,厚植产业发展新优势。1月至4月,该区在地技改投资同比增长19.1%,居黄山市前列。(程梦君 徐雅娜)

## 蒋庄煤矿:雨季将至,“三防”护盾已就位

“雨季‘三防’工作容不得半点松懈!要强化雨季‘三防’管理,做到物资储备、队伍备勤、应急响应机制三到位,对雨季‘三防’重点工程完成情况进行验收……”近日,在山东能源枣矿集团蒋庄煤矿安全办公周例会上,矿长王成对雨季“三防”工作反复强调。

随着雨季“大考”逼近,蒋庄煤矿严阵以待,从责任落实到物资储备,从隐患排查再到实战演练,全方位筑牢雨季“三防”安全屏障。没有临时抱佛脚的侥幸,只有日复一日的严阵以待。该矿制定应急处置预案,设立雨季“三防”办公室,实行24小时值班、领导带班和安全情况报告制度,及时掌握汛期安全生产动态,保证安全生产信息上下畅通。

“确保安全度过汛期,隐患排查是重中之重。”该矿机电管理部部长闵强告诉笔者,他

们对矿井主排水泵、排水管路、闸阀、引水装置、电控设备、启动装置、备用电源及其他附属设施进行了全面排查,对远程集中控制系统、供配电用电设备和输电线路进行全面检修,不放过任何一处细微隐患。

与此同时,弘大公司组织开展了全厂区供电线路专项检查,机电设备修厂对厂区内21台配电柜进行“拉网式”漏电保护试验,机运工区义务清挖主副井区域防洪沟……各单位协同作战,以严谨态度和扎实行动,全力为雨季安全生产保驾护航。

走进矿井应急物资库,3000个编织袋、40kg塑料布、2台油浸式潜水泵……各类物资整齐排列。

兵马未动粮草先行,为切实打好雨季“三防”保卫战,该矿业务运营中心(物资供应)扎

实做好雨季“三防”的物资储备工作,建立物资明细台账,设专人负责物资、设施的管理,定期对“三防”物资品种、数量一一核实、落实清楚,做到集中存放、专人保管、建账管理。并组织人员对三防物资质量进行检查,保证时刻处于完好备用状态,切实筑牢汛期“安全堤”。

“呜——呜——”刺耳的警报声打破了矿井的宁静,一场由百余人参加的“极限60分钟”实战演练拉开序幕。

应急演练就像是一场模拟实战的“安全大考”,能充分暴露问题、锤炼能力,是安全度汛不可或缺的一部分。为提升职工应急处置能力,近日,蒋庄煤矿组织开展了2025年灾害性天气和井下水害事故专项应急预案演练。

## “人工智能+”开花结果 外资机构看好中国科技股

随着“人工智能+”行动连续两年被写入中国政府工作报告,AI应用正在各行各业开花结果,走进车间工厂、商场门店、学校教室……这一蓬勃发展势头已引起外资机构关注。

在广西柳州钢铁集团的冷轧厂里,依托钉钉AI数字人搭建的智能交互平台,整个生产线变成了“透明玻璃房”,员工通过手机就能实时查看生产进度、生产成本、设备状态等。

该冷轧厂技术专家陶敬举例说,在酸轧生产线上,一块4毫米厚的原料带钢要变成1.5毫米薄钢板需要经过10多道工序,涉及100多个参数,过去较难判断出带钢生产的

具体成本。如今,通过“数智钢卷AI助手”能精准发现,0.8毫米厚度的钢板在二热轧产线生产成本比其他规格低13元人民币。

在字节跳动旗下火山引擎举办的Force原动力大会上,豆包大模型1.6视频生成模型Seedance1.0 pro对外发布。字节跳动CEO梁汝波表示会坚定长期投入,追求智能突破,服务产业应用。

记者了解到,目前,豆包大模型已涵盖多模态、视频、图像、语音、音乐等模型品类,全方位推进智能提升和应用落地,服务于全球前十大手机厂商中的九家、八成主流汽车品牌,70%的系统重要性银行等。

能源、金融、交通、医疗、教育、农业……

中国越来越多的行业正积极拥抱人工智能技术。这种发展势头,影响着外资机构对中国科技板块股票的预期。

“我们看好中国科技股的中长期投资潜力。”德意志银行私人银行部亚洲投资策略主管刘佳对记者说,美股人工智能概念推行已经快4年,而在中国还只有四个多月而已。

在刘佳看来,2025年是市场发现中国人工智能主题的元年,这一主题还会持续推动。不管在政策还是商业应用方面,中国人工智能发展速度都非常快,各行业最近出现的一些新赛道都和人工智能有关,各大科技平台公司今年纷纷宣布将对AI基础建设投入大

量资金,这是让中国科技股保持中长期增长潜力的重要助推器之一。

瑞银财富管理投资总监办公室宏观策略师李慧琪表示,已将中国科技股的评级上调至“看好”。年初DeepSeek横空出世让大家对中国人工智能发展有了新的认识,中国科技板块估值仍低于历史均值,尚未反映其20%至30%的盈利增长预期。

摩根士丹利最新发布的关于中国人工智能的报告认为,随着价值从人工智能硬件向人工智能应用层面转移,人工智能未来发展需要一个更广泛的生态系统,能够在市场上快速开发和采用新的人工智能工具。这就是中国人工智能发展的机会。(夏冥)

## 探访“一带一路”科技创新成果展 “四川造”创新科技加速“出海”

“好神奇!像科幻电影照进了现实。”6月11日,第二届“一带一路”科技交流大会在成都开幕,作为大会重要组成部分的“一带一路”科技创新成果展备受关注。现场,与会嘉宾伸出手指在空中轻轻滑动,无介质空中悬浮成像技术灵敏地实现信息查询、立体模型展示、视频播放等操作。

现场,来自低空经济、机器人、智能交通、生物医药、量子科技等多领域“四川造”产品亮相。不少在川科技型企展展现出强劲“出海”之势,共建“一带一路”国家成为其布局“出海”的重要区域。

走进四川展区,一台飞行汽车样机吸引海内外嘉宾驻足,“这个‘大块头’是我们的

AE200型号电动垂直起降飞行器,它实现了纯电驱动、智能操控、绿色零碳等突破,航程覆盖200公里城市交通圈,可满足机场接驳、城际通勤、低空文旅等多样化应用需求。”四川沃飞长空科技发展有限公司市场部活动负责人王怀林透露,该飞行器力争2026年开启商业化进程,他们希望向参会代表展示技术优势,为未来“出海”拓市场做准备。

“在智利,我们的机器人服务于渔场管理;在意大利、荷兰,用于水下基础设施检测;在丹麦,它配合3D扫描硬件完成水下成像;在希腊,还参与了水下古城探测项目。”潜行创新(成都)机器人科技有限公司海外市场负责人肖柳介绍,公司从2018年开启出海布局,产品在全

球多地广泛应用于渔业养殖、水利水电、船舶检测、海事作业、应急救援及科研科考等领域,此次参会旨在展示其最新研发成果。

麻醉医生紧缺、工作负荷大的痛点如何解决?基于自研的AI医疗大模型,中国科学院成都信息技术股份有限公司研发的麻醉机器人,可以在麻醉维持阶段实现闭环智能化调控干预,根据患者术中的动态生命体征进行实时给药,精准控制麻醉剂量,降低手术风险。该企业智慧医疗板块市场负责人王伟东表示,“这款产品即将开展临床试验,未来上市后将计划推向共建‘一带一路’国家。”

瞄准脑科学前沿领域,由电子科技大学牵头建设的中国-古巴神经技术与脑器交互



“一带一路”联合实验室正加快脑科学的相关科学研究及成果转化。在该实验室研究员Shahwar Yasir看来,“联合实验室让多个国家科研力量联合起来,瞄准同一个目标推进创新研究。我们非常期待在此次大会上,与各国嘉宾分享最新科研成果,探讨未来机遇。”

据了解,第二届“一带一路”科技交流大会以“共建创新之路 同促合作发展——携手构建‘一带一路’科技创新共同体”为主题,设置重要活动、主题活动、特色活动、圆桌会议、技术对接5大板块38场活动。(王利文)

▶▶▶[上接 P1]

## 泡泡玛特董事长兼CEO王宁给“毛绒绒”的故事镀上财富金边

此后,泡泡玛特的商业模式逐渐成熟:签约具有潜力的原创设计,获取IP授权,再基于市场趋势及粉丝喜好完善设计。泡泡玛特也从单纯的渠道和贸易商,发展成为拥有核心IP资产和成熟供应链体系的品牌运营商。

泡泡玛特强调,以IP运营为核心始终是发展的驱动力。王宁将这种方式类比为“唱片公司”:找到音乐家,将音乐刻录下来,卖到世界各地去,实现真正的规模化和商业化。

### 找到问题的“第三选择”

“尊重时间,尊重经营。”王宁自创业之初就提出了这八个字,此后一直贴在公司墙上。从一百多人到现在的几千人,基本公司所有人都知道这句话。

十几年的时间里,对泡泡玛特的不解和质疑从未消弭。上市之际,很多人对泡泡玛特的商业逻辑不理解,尤其在2022年,潮玩行业增长疲软、海外扩张受阻,泡泡玛特上半年

业绩首度负增长,股价持续下跌,市值更是一度缩水超千亿港元,被戏谑为“泡沫玛特”。

王宁曾分享对《道德经》中“道生一,一生二,二生三,三生万物”的理解,解读其为突破对立的方法论:在分歧、摩擦、对立出现时,与其钻到“一”与“二”的牛角尖里,不如尝试找到“三”,更开阔地思考问题。

这种转弯的思维引领王宁找到另一条路。当代理模式遇阻时转向自研,当本土市场饱和时开拓全球。泡泡玛特2023年继续在海外攻城略地,向东南亚市场求增量、向欧美市场求品牌力,新进入了法国、马来西亚、泰国以及荷兰市场。

有人问过王宁,当下会给自己设置一个什么样的新OKR,他回答:“希望是有一天成为世界的泡泡玛特。”

2023年,泡泡玛特的海外营收已达10.66亿元。2024年度业绩发布会上,管理层表示今年海外可以保持超100%的增长,成为集团核

心业务的推动力,有信心海外销售突破百亿。

### 王宁的下一个盲盒

“任何一家企业,不管是做AI还是开饺子馆,其实到最后都是柴米油盐酱醋茶的细节,都是管人、管事、管钱。”王宁说,我们在最早期就告诉大家要慢下来。

2024年,泡泡玛特业绩迎来爆发性增长,市值重回千亿港元。但这时王宁却表示“当好消息满天飞的时候,更应该关注坏消息。”具体而言,高速增长的数字是好看的,但具体到某个区域,某家店做得到底好不好,是不能被掩盖和忽视的。

当潮玩行业从野蛮生长转向精耕细作,泡泡玛特还有哪些不能被掩盖和忽视的问题?

表面上看,“买货难”的供应链挑战近在眼前。一系列缺货、停售的行为导致部分消费者体验感受损。同时,山寨品充斥市场,社交

媒体“晒假比丑”渐成风潮,都是对品牌价值与正品市场的持续侵蚀。

饱受争议的下一个盲盒依赖与信任危机。盲盒本质上还是概率游戏的变体,Labubu隐藏款在二级市场溢价超30倍,全球唯一一只的薄荷色LABUBU在永乐2025春季拍卖会上拍出108万元,“赌徒心理”刺激多巴胺分泌之余难免招致风险。

IP焦虑与文化贫血也是问题所在。如同Labubu蛰伏多年才借明星效应爆发,爆款IP孵化偶然性依然很大,和其曾对标的迪士尼“电影-乐园-衍生品”的叙事矩阵相比,泡泡玛特的情感内核和文化纵深仍显单薄。

如何持续优化供给,捍卫品牌价值,并在热度浪潮中沉淀下真正持久的情感连接与文化符号,或许王宁自己也在寻找答案。

就像永远带着神秘微笑的Labubu,仿佛再说:“下一个盲盒,才是惊喜。”