

工业富联董事长：

预计今年AI服务器全球市占率达40%

■本报记者 李雯珊
见习记者 刘晓一

5月15日，工业富联召开2023年度暨2024年第一季度业绩说明会。工业富联董事长、总经理郑弘孟，公司董事会秘书刘宗长等出席会议。

就市场高度关注的AI服务器业务，郑弘孟在说明会上表示：“2023年，公司AI相关业务体量接近600亿元，约占云计算总收入30%，高于2022年的20%水平。2024年，预计AI的贡献将占公司云计算总收入的40%，AI服务器占全球市场份额将达40%。”

展望2024年，郑弘孟称，工业富联将携手客户，共同推出新一代生成式服务器。“截至目前已有新产品订单的能见度，敬请期待。”

2024年工业富联业绩迎来“开门红”。

今年一季度，公司营收达1186.88亿元，同比增长12.09%；归属于上市公司股东的净利润41.8亿元，同比增长33.77%，均创下同期历史新高。

“营收、净利润增长主要动能来源是AI产业的蓬勃发展，带动AI服务器需求大幅提升，AI在云计算占比不断提高，产品结构不断优化。”郑弘孟表示。

具体来看，公司云计算业务占整体收入近五成，创单季新高。AI服务器占云计算板块整体收入近四成，收入同比增长近两倍，环比近两位数增长。生成式AI服务器收入同比增加近三倍，环比也呈现两位数增长。通用服务器较去年同期实现双位数增长，个位数环比增长。

此外，数据中心AI化及网络升级

趋势，也进一步推升高速交换机出货增长。目前公司该业务的全球市占率已超75%。

郑弘孟表示，今年一季度公司200G、400G交换机出货显著提升，预计增长态势会在今年持续。同时，多家客户的800G交换机也已陆续进入NPI(新产品导入)阶段，今年将会贡献营业收入。

他认为，面对激烈的竞争格局，工业富联的核心优势在于可提供完整的解决方案。“目前公司已覆盖AI全产业链。包括价值链上游的GPU(图形处理器)模组、基板及后端AI服务器设计与系统集成等业务，是行业少有的可以提供从模组、基板、服务器、高速交换机、液冷系统、整机到数据中心的全供应链服务的厂商。”

郑弘孟表示，通过产业链的整合，

以及全球重要据点的生产基地，公司不仅能够更好地满足客户需求，提高客户黏性，也可以在整个AI产业链中占据更为重要的地位。

他举例称，在下一代产品中，预计云服务商、NCP、品牌商等客户会直接下服务器订单，出货则以整机的形式来进行，所以拥有提供整体解决方案的能力非常关键。

就未来的规划，他表示，公司将继续推动AI生态系统的发展及应用，完善全球产能布局，积极加大研发投入，更好地满足客户在新产品开发、快速量产、全球交付等方面的需求。

此外，工业富联仍将继续专注于AI产业链上游的GPU模组、基板及后端AI服务器设计与系统集成等业务，充分利用全产业链智能制造及研发优势，为客户提供完整解决方案。

培诺股份董事长郭宏：

推动留学教育信息化数字化 当好国内外教育桥梁

■本报记者 丁蓉

留学是培养国际化人才的重要途径。中国(教育部)留学服务中心于今年3月下旬举行的发布会上提出，我国出国留学的形势正在强劲复苏、留学人数平稳增长。

借助留学市场回暖的东风，新三板创新层培诺股份进入快速发展通道。截至今年4月份，培诺股份已有6000多名学生进入全球百强高校，其中1600名学生进入全球前十高校。这些学子超八成学成以后回国，成为国家建设所需要的国际化人才。

近日，培诺股份创始人、董事长郭宏在接受《证券日报》记者专访时表示：“中国正变得更自信、更开放、更深度融入全球化，留学是培养具有先进理念、国际视野和掌握先进技术人才的重要途径之一。近年来，培诺股份紧抓留学教育服务双向化、信息化、专业化发展趋势下的机遇，致力于当好国内外教育衔接的桥梁，让留学生出得去还要回得来，回得来还要干得好。”

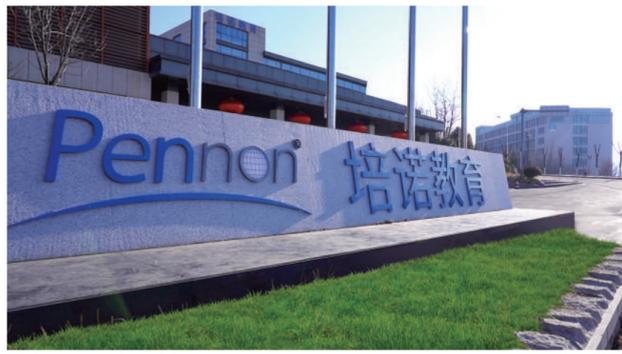
据悉，培诺股份2024年将建设大湾区总部，进一步扩大公司的影响力。在资本市场方面，公司计划今年启动“新三板+H股”上市计划。

留学市场持续回暖

今年出国留学市场持续回暖。据国际教育领域的第三方独立评估机构宜校统计，2024年，美国排名前30高校以及英国牛津、剑桥，录取的中国学生人数均有所增长。今年以来截至3月底，培诺学子斩获全球前100名大学的录取通知书已超1000封。

郭宏向记者表示：“我们明显感到市场的升温和学生们的留学需求，同时，随着我国综合国力的提升，我们也看到，越来越多的学生在完成学业后选择回国发展，而不是留在海外。尤其随着中国企业‘走出去’步伐加快，留学生作为熟悉东西方文化的双语人才，成为这些企业国际化发展中的先锋力量。”

“我们培养的学生，八成以上回到



图为培诺股份集团总部

公司供图

国内就业和创业，成为信息技术、金融、医药生物等领域的生力军。”郭宏如是说。

全国多地亦积极推出吸引海外学生回国的激励政策。例如，上海市人社局出台《关于助力复工复产实施人才特殊支持举措的通知》，明确“加大世界名校留学人才引进力度”。2022年10月份，中国香港特首李家超在上任后首份施政报告中表示，推出“高端人才通行证计划”，毕业于全球百强大学可获发通行证来港发展。

“国际化人才培养的方式，正在由传统的‘向外输送’，逐步转型为‘输送+引入’双循环，相信未来将会有更多的留学生选择回国发展，我们也将紧抓这一趋势机遇，促进发挥前期服务优势的同时，服务好海外学子回国就业。”郭宏如是说。

发挥信息技术基因

郭宏曾是一名中学教师，后来来到青岛市教育局担任调研员，1998年成为青岛一所中学的校长，2012年创立培诺股份，2015年推动公司登陆新三板。从山东省的“教学能手”到留学教育的创业者，郭宏在教育一线的探索没有停止。

郭宏表示：“培诺学子上课之后，每位同学得到的课后作业是不一样的。孔子提出因材施教理念，今天我们运用自主研发的在线教育软件系统，可以掌握每一位学生的课堂学习效果。哪些学生完全掌握了，哪些学生没有掌握，哪些学生一知半解，公司会根据实际情况给他们布置不同作业，教师可以借此快速了解哪些学生需要课后辅导，由此形成‘测、学、练、评、辅’的闭环。”

软件工程专业出身，再加上多年的教育实践经验，郭宏以全新的思维模式将国际化教育与软件工程技术相结合，成为国内最早的留学在线教育软件开拓者。

目前，培诺股份已经完成了一系列留学信息化软件的开发，包括培诺人工智能自适应学习系统、云课堂学习系统、留学手机系统等51个自主研发的软件系统。

“培诺股份与其他留学机构、国际学校的最大不同，是培诺股份的信息技术。公司自2016年12月份被认定为高新技术企业后，至今已经3次通过高新技术企业认定，2023年1月份被列为青岛市2022年第三批高新技术企业。培诺股份重视研发投入，团队致力于运用人工智能等技术来推动留学教育行业的信息化、数字化

发展。”郭宏表示。

加快赴港上市步伐

郭宏向记者表示：“随着我国经济的发展，海外留学不再是‘奢侈品’，越来越多的普通家庭孩子也能参与到出国留学之中，行业的未来发展空间广阔。”

根据中研普华产业研究院《2021年-2026年中国留学行业市场前瞻与未来投资战略分析报告》，2015年至2020年中国留学生服务行业市场规模年均复合增速为10%，预计2024年其市场规模将超过2019年达到4679亿元，随后以13%左右的增速上升，2026年中国留学服务行业市场规模将接近6000亿元。

近几年，行业经历大浪淘沙，市场集中度不断提高，头部企业充分受益，以培诺股份为代表的企业迎来新一轮发展机遇。

2023年，培诺股份营业收入为1.19亿元，同比增长41.50%；归母净利润为3866.41万元，同比增长122.49%。

对于2024年，培诺股份制定了明确的战略规划，包括科技赋能，打造标准化互联网学习平台；聚焦高端留学IP塑造，增加影响力；优化激励机制，激发员工活力；完善获客渠道，强化“异业联盟”等，深化与保险机构、商业银行等金融机构的合作，利用各自具有优势的渠道和资源，优化对用户的服务。

培诺股份正在加速推进全球化布局，2024年公司将着力拓展北美业务。在资本市场方面，培诺股份也有大动作，公司预计今年启动“新三板+H股”上市计划，以方便开展境外业务。

在郭宏看来，做国际教育更是使命，他希望更多学生实现进入世界顶级大学深造的愿望，国际教育的目的是让每个孩子充分发展天赋，获得最适合的教育内容，更快乐地成长。



贵州茅台2023年度股东大会进入倒计时 酒店“一房难求”新“掌门”备受关注

■本报记者 冯雨瑶

贵州茅台股东大会素有“中国版巴菲特股东大会”之称，一直以来备受关注。

据贵州茅台日前发布的公告，2023年度股东大会将于5月29日下午在仁怀市茅台镇茅台国际大酒店召开，这次股东大会将审议11项议案。

贵州茅台年度股东大会是股东“回家”的重要时刻。按照要求，拟出席现场会议的股东或股东代理人的报名登记时间为5月21日10点至17点。不过，记者注意到，在距离报名时间仍有一周左右的时间，茅台国际大酒店已处于“一房难求”状态，预订异常火爆。在不少拟参会股东的声音中，“会否常态化分红”以及公司未来的发展规划等是绝大多数股东关注的重要话题。

参会热情高涨

数据显示，截至今年一季度末，贵

州茅台共有16.10万名股东。根据以往惯例，现场参会人数一般被限制在300人或600人。今年，虽公告未公布现场可出席人数，但相关预订火爆程度仍可见一斑。

据一家OTA平台(线上交易平台)显示，开会场地茅台国际大酒店5月28日晚的大部分房型显示为“订完”，只剩下价格8998元/晚的豪华别墅一种房型。“5月28日晚上，5月29日晚上的房型除去别墅，其他都订完了。”酒店客服人员告诉记者。

“今年我还会再次参加贵州茅台的股东大会。”前海开源基金首席经济学家杨德龙是贵州茅台股东大会的“常客”。他向《证券日报》记者坦言：“贵州茅台是他基金里的重仓股。”

“现场参会可以见到很多投资者，尤其一些通过长期投资助力贵州茅台成长的长期投资者，通过现场与他们交流，我们会对价值投资有更深刻的理解。”杨德龙称，让大家更加重视价值投资，将价值投资理念进一步推广，是他

参加股东大会的主要用意。

股东被贵州茅台视作“家人”。从过往看，现场参会的股东不仅能亲自参与投票表决，还有与管理层交流、交流的机会。此外，现场参会的股东还有不少小福利，例如，公司为每位股东准备了“i茅台”吉祥物IP“小茅”以及茅台冰淇淋体验券等，让股东们切身感受到公司最新变化。

发展规划受关注

在贵州茅台股东大会召开前夕，不少拟参会股东向外界透露了自己的关注点。其中，杨德龙向记者表示：“我比较关注的还是贵州茅台未来的发展规划，比如是否仍会继续提升直销渠道的收入占比，再比如是否会进一步提价。”

另有一位不愿具名的拟参会股东向《证券日报》记者坦言：“对于很多年轻人不喝酒这一现象，我也很关注，未来终端消费习惯的改变是否会对贵州茅台的业务产生影响。”

公司零距离·新经济新动能

咸亨国际：服务与创新并举 “以人为本”方能“以才兴业”

■本报记者 冯思婕

五月份的杭城春色漾漾，《证券日报》记者到达咸亨国际时是上午九点，公司总部大楼银色的外立面在春光下反射出温润的光，一如采访结束时给人留下的印象：科技感中亦不失温柔的人情味。

“这是一个外人看起来有些生涩难懂的行业，繁复琐碎，却时常肩负着在危急时刻维护千家万户日常生活秩序的重任。”咸亨国际董秘叶兴波这样向记者形容。

修复发生在偏远地区陡峻山坡上的电缆故障需要多久？咸亨国际交出的答卷是：24小时内紧急响应奔赴现场，48小时内修复电缆故障并恢复送电。

MRO，是维护(Maintenance)、修理(Repair)和运行(Operations)的缩写，咸亨国际是我国电网领域的MRO集约化供应商，为客户提供工具、仪器仪表类产品以及电气设备信息采集及健康状态评价、产品维修保养等专业化技术服务。近年来，公司还陆续涉足了核工业、油气、交通和政府应急等业务。

咸亨国际是如何在众多MRO供应商中脱颖而出，赢得大型央企客户青睐的？又是如何步步自我完善，从简单的产品供应商成长为具备提供综合解决方案能力的行业龙头？近日，《证券日报》记者走进咸亨国际位于杭州城东的总部，探寻公司成长的故事。

从简单供应商到综合方案解决商

作为全国性的MRO集约化供应商，咸亨国际目前主要的客户为国家电网等能源领域的大型央企。近年来，随着政府集采透明化要求不断提升，阳光化采购政策加快推进和落实，MRO产品集约化采购已经在国网等大型央企快速普及。那么这些大型央企在选择MRO集约化供应商时，最看重的能力有哪些？咸亨国际给出的答案是：“高效且完善的服务是公司最核心的竞争力。”

叶兴波向记者讲述了这个故事：“那是2016年的事了。4月中旬，新疆阿勒泰木地区一条输电线路发生了电缆故障，我们接到通知时是晚上10点，当时整个木地区已经停电三天了。由于简单的巡检无法找到故障点，需要专业的电缆故障应急抢修团队，帮助木地区尽快恢复供电。”

任务又重又急，艰险的路途伴随着恶劣的天气，故障点又在陡峭的山石坡上，检修难度可见一斑。在接到通知的24小时之内，咸亨国际新疆分公司和技术分中心的工作人员迅速制定出一套完善的解决方案。一行十余人，携带检修设备上山，终于在两天内帮助木地区成功修复电缆故障并恢复送电。

“像是一套精准命中客户需求痛点的组合拳。”叶兴波生动地向记者形容公司的服务。

拥有种类齐全的检修设备只是MRO整个环节中最基础的部分，真正能触及客户内心、直击客户痛点、取得客户信任的，是几十年来长久可靠的服务。

为了保障客户体验，咸亨国际在交付端与服务端设立了大量的专业人员。截至2023年底，咸亨国际的销售人员和技术人员分别为605人和253人，占员工总数的31.53%和13.18%。

咸亨国际采取属地化和下沉服务，公司的销售人员不仅需要开拓市场，协助客户下单，还需要深入客户生产作业第一线，作为技术人员的补充教授客户使用部分标准品。

“在与客户的长期合作中，出于对我们专业知识的信赖，客户往往在项目前期规划阶段就会让我们一同参与。这也让公司在商务合作中的身份由简单的供应商，转变为了综合方案解决商。”叶兴波对此颇为自豪。

以技术革新解决客户痛点

在服务过程中深挖客户需求，再以技术革新和产品迭代来解决客户痛点，这是助力咸亨国际立足行业三十余年的制胜绝招。为了更直观地感受企业自主创新氛围，《证券日报》记者走访咸亨国际总部后，

又驱车四十分钟来到了位于浙江嘉兴海宁市的咸亨国际创新产业中心。

进入创新产业中心，映入眼帘的是一排排灰顶白墙的厂房，整洁有序。不时有步履匆匆的工作人员来往，为厂区的生产秩序忙碌。咸亨国际创新产业中心作为公司此前重要的募投项目之一，目前承载了公司大部分的自主生产制造业务，同时兼有物流管理、智能仓储、自主研发等重要功能。

“比如这台履带一体式立杆机，就是我们结合电网客户需求，国内首创自主研发的拳头产品。”咸亨国际自主产业板块负责人林化夷向记者介绍，电网领域农配网经常会进行立杆作业，在过去很多年，传统的立杆作业一般是使用挖掘机、吊装来完成。由于功能不够完善，立杆效率低下，还容易发生安全事故。

为了帮助客户解决痛点，咸亨国际于2021年自主研发了第一代履带一体式立杆机，适应多地形，兼具钻孔、立杆、转运等功能于一体，只需要一名工作人员就能操作完成，不仅解放了人力，还大大提高了作业的安全性，备受客户好评。

除了立杆机外，咸亨国际创新产业中心内还藏着不少“宝藏”。有公司自主研发的工业标识打印机，配套特殊材料能制作出适应各种乃至恶劣环境下五年不褪色不脱落的反光膜标志；有传统库房装上“眼睛”和“耳朵”，变身具备自动记录出入库和物资生命周期管理能力的智能仓储设备；还有在日常电力检修作业时，保障千家万户供电可靠性的不停电作业工具等。

创新成果的加速落地，离不开企业对技术研发的高度重视。数据显示，咸亨国际2022年至2024年研发投入分别为3365.5万元、4645.48万元、5016.97万元，逐年递增。

近年来，咸亨国际业务规模不断扩大，从传统电网领域向核工业、油气等新领域拓展。在此情况下，提升自主产业整体规模的需求也迫在眉睫，这就需要公司不断优化产品结构，不断向智能化、数字化方面升级。

“以人为本”方能“以才兴业”

服务保障需要人力，技术创新需要人才，“人”之于咸亨国际而言，是立身之本。因此，咸亨国际非常注重员工的成长和发展，为员工提供良好的工作环境和福利待遇，“以人为本”的经营理念贯穿公司发展始终。

“我们董事长有个愿望，希望每个员工都能持有自己公司的股票，让每个人都分享到企业发展的红利。”叶兴波笑着告诉记者。

据招股书显示，咸亨国际在上市前就有了5个员工持股平台，当时覆盖的核心、骨干员工就已超过100名。上市后，咸亨国际还进行了股权激励。

“以人为本”的企业也收获了员工的忠诚与信任。据了解，咸亨国际的管理团队主要成员几乎都是在公司工作了15年以上，甚至20年以上的老员工，多位高管均为公司一手培养，从青涩的应届生一路成长为如今的中流砥柱。截至目前，公司10年以上的员工有273人，其中15年以上的员工有85人。

咸亨国际通过上市实现了高速发展，除了给员工创造福利还不忘回馈投资者。公司上市三年来已经分红的金额超4.4亿元，同时，公司2023年还拟分红6170.62万元，合计分红金额超5亿元，而公司上市时募资净额仅为4.74亿元。

“上市后，我们能更好地利用规模优势，在与供应商议价时，具备了更强的谈判能力，从而降低公司的采购成本。此外，随着募集资金的注入，助力企业进一步加强数字化建设，充分协同上下游资源，提高客户供应商的履约效率。”叶兴波告诉记者。

对于未来，咸亨国际已经有了清晰的蓝图。公司表示，将专注于MRO行业不动摇，专注于能源、交通、应急等领域集约化领先服务商的定位不动摇，专注于科技创新不动摇。

“目前，央企进行MRO集约化采购是个趋势，公司将尽快跑马圈地，力争再次抓住先机。”咸亨国际如是说。