

2025年首月私募调研热情高涨 半导体行业成“人气王”

■本报记者 昌校宇

2025年首月,私募机构调研热情升温,积极挖掘A股市场投资机会。私募排排网最新统计数据表示,1月份,共有645家私募机构对A股上市公司进行调研,覆盖90个申万二级行业的294家公司,合计调研次数达1694次,环比增长4.7%。

谈及私募机构调研热情高涨的原因,私募排排网研究员卜益力对《证券日报》记者表示:“一方面,1月份为A股上市公司业绩预告披露期,私募机构通常会在此类特殊时间点加大调研力度,以便更好地把握投资机会;另一方面,1月份是新一年的首个月份,私募机构通常会利用这一特殊时期进行仓位调整和投资布局,以迎接新一年的市场机会。”

从私募机构调研次数来看,上述645家私募机构中,有304家调研次数不少于2次。其中,209家调研次数在2次至4次之间;69家调研次数在5次至9次之间;24家调研次数在10次至19次之间;2家调研次数在20次及以上。

根据统计数据,1月份调研次数排名前十的私募机构中,管理规模在100亿元以上的私募机构有4家,管理规模在50亿元至100亿元区间的私募机构有1家。

具体来看,广东正圆私募基金管理有限公司(管理规模在50

亿元至100亿元区间)以合计调研47次位列第一名,成为2025年1月份调研最积极的私募机构,其调研的澜起科技股份有限公司(以下简称“澜起科技”)、西安炬光科技股份有限公司(以下简称“炬光科技”)、浙江丰立智能科技股份有限公司等,也是获得私募机构调研较多的上市公司。百亿元级私募机构淡水泉(北京)投资管理有限公司以合计调研23次位列第二名。此外,上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)(以下简称“高毅资产”)、上海和谐汇一资产管理有限公司(以下简称“和谐汇一”)、上海聚鸣投资管理有限公司等3家百亿级私募机构,也进入调研次数排行榜前十,分别调研15次、14次和14次。

从上市公司方面来看,1月份,获私募机构调研的294家A股上市公司中,有201家被调研次数不少于2次。其中,澜起科技居首,合计被私募机构调研73次,成为当月最受关注的上市公司;炬光科技紧随其后,合计获私募机构调研64次。

从行业分布来看,1月份,半导体行业的20家上市公司获私募机构调研次数遥遥领先,达230次,成为当月最受私募机构青睐的行业;通用设备、电池行业的上市公司也被密切关注,分别获私募机构调研125次和107次;此外,私募机构对光学光电子、汽车零



部件、个护用品、元件、IT服务Ⅱ、军工电子Ⅱ、中药Ⅱ等行业的调研热度也较高,这些行业被私募机构调研的次数均不少于45次。

对于半导体行业成为私募机构1月份调研的焦点,卜益力分析称:“其一,经济结构转型和产业升级将为科技产业带来重大发展机遇,因此私募机构将科技成长作为重点投资方向,半导体正是科技成

长的重要领域。其二,受益于国家政策的支持以及市场需求的扩大,叠加国产替代趋势加速,半导体行业具有较大的投资潜力。”

在北京止于至善投资管理有限公司基金经理何理看来,全球市场对电子设备、工业自动化等领域的需求不断增长,为半导体行业提供了强劲的市场支撑。同时,半导体产业链涵盖设计、制造等多个环

节,为私募机构提供了丰富的投资机会。

近期,积极政策持续推进,市场信心明显改善,逾六成私募机构对后市持乐观态度。私募排排网数据显示,2025年2月份,排排网·中国对冲基金经理A股信心指数为125.63,较2025年1月份上涨2.2%,表明私募基金管理人对2月份行情信心增强。

AI技术爆发驱动算力建设提速 CPO产业持续拓展

■本报记者 陈红

2月7日,CPO(光电共封装)概念板块走强。其中,苏州长光华芯光电技术股份有限公司(以下简称“长光华芯”)涨停;中际旭创股份有限公司(以下简称“中际旭创”)、成都新易盛通信技术股份有限公司(以下简称“新易盛”)、苏州天孚光通信股份有限公司(以下简称“天孚通信”)等涨幅居前。

北京科方得科技发展有限公司研究负责人张新原对《证券日报》记者表示,随着AI技术爆发,数据中心对高速传输的需求迫切,CPO技术将引擎与交换芯片封装

在一起,能降耗、提速率,是解决数据中心带宽瓶颈的关键技术路径。新AI数据中心系统的推出,将进一步刺激市场对CPO产品的需求,为相关企业带来巨大的发展机遇。

众和昆伦(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜认为,近年来,国家出台了一系列促进高科技产业发展的政策,加大了对半导体行业的投资力度,这为CPO企业提供了更多的市场机会。

在市场和政策双重利好下,众多上市公司加速在CPO赛道布局。比如,长光华芯在CPO光芯片领域技术深厚,聚焦高功率半导体和光

通信芯片研发,所研发芯片具备高可靠性、低损耗等优势,为CPO模块高性能运作提供支撑。近年来,公司推出单波100GEML、50GVCSSEL、100mWCWDFB大功率光通信激光芯片,并不断加大研发投入,拓展产品在CPO领域的应用边界。

天孚通信专注CPO产业链光器件环节,凭借精密制造技术和研发功底,研发出适配CPO的高性能光器件,性能和稳定性达行业领先水平。为进一步提升竞争力,公司不断加强上下游企业的合作,构建产业生态。

新易盛为云数据中心客户提供100G、200G、400G、800G及1.6T

光模块产品。近年来,公司不断优化产品设计,推出的CPO模块产品在数据中心市场获得了广泛认可。

2024年以来,中际旭创加速光模块向800G及以上速率的技术迭代。不仅如此,公司还积极参与国际标准制定,不断巩固其在全球光模块市场的领先地位。

此外,陕西源杰半导体科技股份有限公司、无锡德科立光电子科技股份有限公司、罗博特科智能科技股份有限公司等多家上市公司也在CPO领域加速布局。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平认为,上市公司通过加大研发、扩大规模、提高质

量等方式提升竞争力,这种竞争态势能够推动整个行业的技术进步和产业升级。

“展望未来,随着AI技术的不断突破和应用场景的持续拓展,CPO行业有望迎来快速增长,尤其是在高性能计算和数据中心领域。”盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员余丰慧对《证券日报》记者表示,但不可忽视的是,行业竞争日益加剧,技术迭代速度加快,这对相关企业的创新能力和市场应变能力提出了更高要求。企业需要持续加大研发投入,提升技术创新能力,优化产品结构,应对市场挑战。

AI热潮催动电力需求激增 燃气轮机行业迎发展“东风”

■本报记者 许林艳

为满足日益增长的AI服务需求,数据中心建设“快马加鞭”,由此带来的电力需求问题引发市场关注。据市场调查机构Gartner(高德纳)预测,到2027年,40%的现有AI数据中心将因电力供应不足而导致运营受限。

AI数据中心的不断扩张所带来的能耗问题不容小觑。据了解,AI技术能耗要远高于传统互联网服务,单次ChatGPT查询耗电量是谷歌搜索的10倍。随着AI技术的广泛应用,数据中心的电力消耗将进一步加剧。

这一问题,已成为横亘在人工智能产业发展面前的重要“关卡”。

“AI数据中心扩张导致电力需求迅猛增长,为有效应对这一问题,需要优化电力供应,构建多元化能源结构,大力引入风能、太阳能等清洁能源,降低对传统化石燃料的依赖,推动能源可持续发展。”中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示,此外,AI数据中心可以运用液冷系统等高效节能的设备与技术,提高能源转换效率。

不过,可再生能源如风能、太阳能等虽然发展迅速,但其发电具有间歇性和不稳定性,问题,

目前还难以单独承担起为数据中心等大型耗电设施提供稳定电力的责任。在可再生能源发电还未完全成熟的当下,燃气轮机扛起了引领行业前行的“大旗”。

“燃气轮机发电是一种可行的供电方案,尤其适合需要大量稳定电力供应的设施。其优点是启动速度快,能够在短时间内达到满负荷运行,这对于应对突然增加的电力需求十分有利。”盘古智库高级研究员余丰慧对《证券日报》记者表示,燃气轮机当前发电技术成熟,不仅能够快速部署,还能够在较短时间内适应电力需求的变化。

国金证券研报称,燃气轮机凭

借项目建设速度快、发电稳定、启动速度快、碳排放低、成本较低等优势,有望成为AI数据中心领域供电的重要方案。

“燃气轮机发电启动快、稳定性好,不仅能在一定程度上减少数据中心对传统高污染能源的依赖,也能够为可再生能源的进一步发展争取时间和空间。”深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示。

受益于AI数据中心催化,全球燃气轮机行业需求显著提升。安徽应流机电股份有限公司(以下简称“应流股份”)证券部工作人员对《证券日报》记者表示,当前海外燃气轮机龙头产能偏紧,尤其是零部

件环节,产能更加紧张。在此背景下,国内产业链龙头公司有望借此机会实现订单和收入的高增长,加速燃气轮机国产化进程。

“截至2024年9月30日,公司在手的燃气轮机领域订单约8亿元,其中2024年8月份至9月份新签订单就达到了4亿元。订单量显著提升,有望加速燃气轮机零部件国产化进程。”上述应流股份工作人员介绍。

“选择燃气轮机作为主要供电方式时,要综合考虑具体情况权衡利弊,结合其他可再生能源技术,构建稳定可靠的电力体系。”郭涛表示。

司法诉讼致使公司上市失败? 维赛新材起诉天晟新材

■本报记者 刘钊

2月7日晚间,常州天晟新材料集团股份有限公司(以下简称“天晟新材”)发布公告称,公司于2月6日收到山东省青岛市中级人民法院(以下简称“青岛中院”)送达的文书,青岛中院已经受理保定维赛新材料科技股份有限公司(以下简称“维赛新材”)诉公司因恶意提起知识产权诉讼损害责任纠纷一案。在诉讼书中,维赛新材请求法院判令天晟新材公开道歉并赔偿其经济损失合计8020万元。

对于本次诉讼,维赛新材方面认为,天晟新材此前一系列的诉讼

请求导致维赛新材丧失上市条件和审核门槛,最终导致维赛新材错过了上市窗口期,被迫终止上市,因此对天晟新材提起诉讼。天晟新材方面则表示,由于本次涉诉案件尚未开庭审理,其结果具有不确定性,天晟新材目前暂时无法合理估计其对公司本期利润和后期利润的可能影响。

天晟新材主要从事高分子发泡材料的研发、生产与销售,主要产品包括软质发泡材料、结构泡沫材料以及上述材料的后加工产品。维赛新材从事高性能结构泡沫材料的研发、生产与销售,核心产品包括PVC结构泡沫、PET结

构泡沫等。

2023年3月份,天晟新材以维赛新材VICELL-V系列结构泡沫材料侵犯其发明专利为由,向青岛中院提起诉讼,索赔9860万元,并要求销毁库存产品。彼时正值维赛新材递交IPO招股书的关键期,其核心产品PVC结构泡沫贡献了80%的营收。维赛新材招股书显示,2023年上半年维赛新材净利润为6409.72万元,而天晟新材索赔金额远超维赛新材半年度利润规模。

对此,维赛新材迅速反击,向国家知识产权局提出专利无效宣告请求。2023年9月份,涉案专利因“缺乏创造性”被宣告全部无效,

青岛中院随后驳回天晟新材的诉讼请求。然而,天晟新材并未罢休,转而向最高人民法院提起上诉,并同步对维赛新材的5项专利发起无效宣告。2024年1月29日,天晟新材发布公告称,公司收到最高人民法院(2023)最高法知民终3117号《民事裁定书》,终审裁定驳回天晟新材对维赛新材的起诉。

然而,在专利诉讼与无效审查的双重压力下,维赛新材的IPO进程遭遇重创。2024年1月17日,深交所上市委原定审议维赛新材IPO首发申请,却因重大事项临时取消会议。彼时,维赛新材已披露诉讼可能导致“核心产品停售风险”。

2024年4月24日,深交所发布公告称,由于维赛新材撤回上市申请,深交所决定终止其IPO进程。IPO失败后,维赛新材原计划通过上市募资扩产项目也搁浅。

在维赛新材对天晟新材的最新起诉书中,维赛新材请求法院判令天晟新材赔偿经济损失8000万元、维权开支20万元,并要求天晟新材公开道歉及承担诉讼费用。对此,上海上正恒泰律师事务所主任周文平对《证券日报》记者表示:“就本次诉讼案而言,维赛新材IPO失败是否源于天晟新材的诉讼,以及8020万元损失的认定,均有待法院依据证据全面权衡、综合判断。”

一线锐评

国产大模型破局: 垂直深耕 场景为王

■龚泽洋

凭借对算力的优化和模型效率的提升,目前国内优秀大模型性能的突出表现,让人们看到了国产大模型在商业化道路上的新希望。

当前,大模型竞争已进入以应用落地、效率优化、生态共建为核心的新阶段。这一阶段的标志性特征包括技术路径的多元化、应用场景的深度渗透、商业模式的加速探索,以及从通用能力向行业专用能力的延伸。

笔者认为,国产大模型下一阶段的破局之道在于垂直深耕,场景落地是关键。这一策略不仅符合当前技术发展的阶段性特征,也有助于国产大模型在激烈的市场竞争中打造差异化优势。

垂直深耕方面,大模型正从“大而全”走向“小而精”。通用大模型虽然在语言理解、文本生成等方面表现出色,但其训练成本高、能耗大,且在实际应用中往往面临“最后一公里”的问题,无法对行业应用场景产生深刻理解、解决具体问题。相比之下,垂直领域的大模型能够更精准地满足特定行业的需求,实现“小而精”的突破。

以医疗领域为例,通用大模型虽然能够回答一般的医学问题,但在诊断、治疗方案推荐等专业场景中,其诊疗建议难以满足实际需求。而垂直深耕的医疗大模型,通过融合海量的医学文献、临床数据和专家经验,能够在辅助诊断、药物研发等场景中发挥更大价值。这种聚焦垂直领域的策略,不仅降低了模型的训练和本地部署成本,还提高了其在特定场景中的实用性。

此外,垂直深耕还能够帮助国产大模型实现“弯道超车”,通过聚焦垂直领域,后入局的国产大模型可以在细分市场中建立自己的护城河。例如,金融、法律、教育等行业对AI的需求较高,但这些领域的数据敏感性高、专业性强,国产大模型可以持续深耕上述行业,打造定制化解决方案,从而在竞争中占据先机。

场景落地是大模型从实验室走向市场的关键一步,也是检验其价值的最终标准。以智能制造为例,工业领域对AI的需求主要集中在设备故障预测、生产流程优化等方面。通用大模型虽然能够提供一定的数据分析能力,但难以满足工业场景中实时性、准确性的高要求。

对此,国产大模型可以和制造业企业深度合作,针对具体场景进行优化,实现从数据采集到决策支持的全链条赋能。这种场景驱动的创新模式,不仅能够提升企业的生产效率,还能为大模型的技术迭代提供真实反馈,有助于大模型技术成果快速实现商业化闭环。

总之,垂直深耕和场景落地是国产大模型当前发展的关键策略。从长远来看,生态共建、持续创新、数据质量与多样性、商业化模式、开源治理和伦理合规等层面的问题同样需要逐一破解。笔者认为,未来国产大模型技术必将催生累累硕果,让科技创新的成果惠及大众。

中小银行密集“上新”大额存单 “3字头”利率难觅

■本报记者 熊悦

当前正值“开门红”销售旺季,一批中小银行的大额存单产品陆续上新。

春节假期后,渤海银行、郑州农村商业银行、江苏昆山农村商业银行、山西云云农村商业银行等多家中小银行推出新一期大额存单产品或开启相关产品的宣传营销。这些银行新发售的大额存单,三年期利率普遍为“2字头”,“3字头”利率已难觅。

“大额存单现在的热度依旧很高,尤其是在利率下降的背景下,不少客户会选择这类产品来锁定较高的利率。”渤海银行某分行相关工作人员告诉记者,目前其所在分行50万元起存的三年期个人大额存单利率为2.25%、10万元起存的三年期个人大额存单利率为2.20%。

山西晋都农村商业银行相关工作人员表示,该行从2025年初至今发售的20万元起存、三年期的个人大额存单额度已经售罄。

据记者梳理,2025年开年以来,多家中小银行密集新发个人大额存单产品“开门红”,新发产品的期限主要为一年期、二年期、三年期。三年期利率基本上告别“3字头”,一年期、二年期利率更低。

大额存单作为商业银行的主要存款品种之一,在存款利率下行之际凭借相对较高的利率而备受青睐。但从商业银行经营的角度来看,相对较高的利率意味着负债成本的高企。因此,为压降负债成本、稳定净息差,大额存单成为商业银行利率调降的主要品种之一,且不少银行也在压降长期限大额存单的规模。

从不同类型银行来看,整体而言,以城商行、农商行等为代表的中小银行,其大额存单利率依旧具备比较优势。在一众“2字头”利率的个人大额存单产品中,部分农商行相关产品利率可以达到2.5%以上。

中国银行研究院研究员李一帆对记者表示,通常而言,在利率市场化调整机制和存款利率定价自律机制的范围内,银行可以综合考量资金成本、客户需求、市场定位、同业竞争环境以及存款产品特征等各方面因素,对相关存款产品的利率进行适当的加减点调整,以满足自身经营发展需要。

“相较于大型商业银行,农商行等中小银行的客户基础较弱,需要通过适宜的方式争取更加稳定的客户留存。”“开门红”时期,中小银行存款产品保持相对较高的利率水平,有助于提升存款产品的竞争力,保障资金来源稳定,支持资产端业务顺利开展。”李一帆表示。

中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏同样认为,农商行在吸收存款方面优势不足,其大额存单利率相对较高,是为了更好地吸收存款,并扩大信贷投放。