



澜起科技冲刺“A+H”

本报记者 杨鹏岳

A股公司赴港上市队伍加速壮大。6月21日，互连芯片设计企业澜起科技宣布拟发行境外上市股份(H股)并在香港联交所上市。事实上，这家市值超900亿元的A股上市半导体公司并不差钱，其账上现金超70亿元。那么，澜起科技高调冲刺港股IPO的背后，透露出哪些信号？

踏入“A+H”热潮

公开资料显示，澜起科技是一家成立于2004年的数据处理及互连芯片设计公司，致力于云计算和人工智能领域提供高性能、低功耗的芯片解决方案，目前拥有互连类芯片和津速服务器平台两大产品线。2019年7月，该公司作为科创板首批上市企业成功登陆上海证券交易所，当前市值已超900亿元。

如果从业绩表现和财务状况来看，现阶段的澜起科技可谓“无忧”。财报显示，澜起科技2024年营收约36.39亿元，同比增长59.2%；净利润14.12亿元，同比大幅增长213.1%。2024年，澜起科技实现经营活动现金流16.91亿元，同比增长131.29%，连续3年保持增长；截至2025年第一季度末，其现金及现金等价物余额约为70.36亿元。那么，“不差钱”的A股上市公司，为何选择此时赴港冲刺IPO？

澜起科技在《关于筹划发行H股股票并在香港联合交易所有限公司上市的提示性公告》中给出了答案。根据公告，澜起科技本次赴港上市的主要目的包括：深化公司的国际化战略布局，持续吸引并集聚优秀的研发与管理人才，增强境外融资能力，以及进一步提升公司核心竞争力。

从拓展全球市场的维度来看，澜起科技2024年境外收入占比高达70.8%，达25.77亿元，其重要客户包括三星、美光等国际巨头。而通过港股上市可增强其品牌国际认知度，贴近亚太及全球客户，助力海外业务扩张。

优化融资结构与技术投入也是澜起科技追求港股上市的核心动因。首先是补充研发“弹药”。据了解，澜起科技的研发投入上自2019年上市以来逐年增加，研发费用占营业收入的比例连续3年超过15%。有知情人士表示，澜起科技此次IPO预计筹资约10亿美元，所得资金将重点投向全互连芯片前沿技术领域，加速创新驱动战略落地。其次是分散融资风险，在A股再融资政策收紧背景下，港股提供了更灵活的配售机制，降低对单一市场资金依赖。

业内人士分析指出，港股投资者更关注长期基本面和国际化能力，澜起科技凭借DDR5技术领先性及AI运力芯片这一增长引擎，可能获得更高溢价。另外，双重上市后可接入MSCI等指数，吸引主权基金；若纳入港股通，将引入南向资金，改善流动性。

国际化跃升的“关键一跳”

今年以来，A股公司赴港上市队

伍加速壮大。据不完全统计，今年上半年有超过45家A股公司拟赴港上市，而半导体企业是港股IPO热潮的主力军之一，其中不乏江波龙、紫光股份、纳芯微、杰华特微电子等A股半导体产业链企业。

此次，澜起科技冲刺港股IPO，被业界视为是中国半导体企业从本土崛起迈向全球领先的关键跳板。

从业务布局来看，澜起科技目前最主要的两类产品是内存接口芯片和运力芯片。其中，内存接口芯片是服务器内存模组核心逻辑器件，位于CPU和DRAM内存颗粒通路之间。目前服务器的主流内存颗粒持续升级，从DDR4到DDR5，配套的内存接口芯片也需同步升级。根据QYResearch的数据，2024年全球内存接口芯片市场规模为10.09亿美元，预计到2031年市场规模为57.02亿美元。在全球内存接口芯片领域，澜起科技是主流厂商之一，其中DDR5内存接口芯片主要由澜起科技、瑞萨电子和Rambus 3家厂商提供。

运力芯片是相对于“算力”和“存力”芯片而言的，由于AI服务器对计算有极高要求，此时在CPU、GPU和内存之间就需要频繁高速交换数据。据了解，近年来，澜起科技深耕AI“运力”相关互

连技术，发布了内存互连、PCIe互连以及CXL互连等相关产品。这些可提升系统“运力”的高速互连芯片，正在AI时代的计算系统中发挥作用。

人工智能技术的快速演进正深刻重塑全球科技产业的基础结构，推动算力需求呈指数级增长。澜起科技股份有限公司董事长兼首席执行官、首席科学家杨崇和表示，在这一关键转折期，澜起科技聚焦云计算与人工智能基础设施中的运力环节，持续推动数据互连技术的体系化布局与工程化落地。

关于未来布局，澜起科技在5月29日公布的投资者关系活动记录上表示，公司未来5至10年的战略目标是逐步成长为国际领先的全互连芯片设计公司，重点聚焦于运力芯片领域，通过持续的研发创新，为用户提供丰富多样、具有组合竞争力的高速互连芯片解决方案，助力云计算和人工智能基础设施领域实现更高效与更稳定的数据互连。为实现上述战略目标，公司将主要从内存互连、PCIe/CXL互连、以太网及光互连领域这三个维度拓展业务布局。

业内人士指出，澜起科技若能在H股成功发行且募资高效投入研发，有望在AI芯片浪潮中进一步筑牢根基，不过也会面临业绩波动、双重监管与执行成本等挑战。

美光2025财年第三财季营收同比增长36.6%

本报讯 日前，美光公布了2025财年第三财季财报(截至2025年5月29日)，季度营收为93.01亿美元，超出市场88.5亿美元的预期，也高于美光88亿美元的预期，相比于上个季度的80.5亿美元环比增长了15.5%，比起上一财年同期的68.1亿美元，同比大幅度增长了36.6%；净利润为18.85亿美元，上个季度净利润为15.83亿美元，上一财年同期净利润为3.32亿美元；毛利率为37.7%；每股摊薄收益为1.68美元；运营现金流为46.1亿美元，上个季度为39.4亿美元，上一财年同期为24.8亿美元。

美光总裁兼首席执行官 San-

jay Mehrotra表示，美光有望在2025财年实现创纪录的收入、稳定的盈利能力和自由现金流，同时将进行严格的投资，并巩固其技术领先地位和卓越的制造能力，以满足日益增长的人工智能驱动的存储需求。

美光对于2025财年第四财季的预期同样乐观，主要动力来自于HBM的增长及传统领域部分产品涨价的带动，预计营收在107亿美元至110亿美元之间，高于98.9亿美元的市场预期，每股摊薄收益为2.35美元至2.65美元之间，毛利率在40%至42%之间，同样高于38.3%的市场预期。(美文)

英特尔携生态伙伴发布全新设备 服务工业AI场景

本报讯 6月24日，英特尔宣布与工业PC和人机界面系统供应商诺达佳联合发布两款服务于工业AI场景的设备——基于英特尔酷睿Ultra 200H系列处理器的边缘AI控制器和基于英特尔锐炫显卡打造的边缘智算一体机。

其中，边缘AI控制器包含机器视觉、视觉引导机器人、具身智能等应用场景，在提供更多AI工作负载的同时，能够解决传统4U工控机功耗高、价格高昂等问题，满足了市场对高性能、低功耗边缘AI解决方案的需求。

该产品采用英特尔酷睿Ultra 200H系列处理器，单SoC一体化设计能够有效改善传统工控机在边缘AI应用中对GPU的过度依赖。无需额外独立显卡或其他加速单元，仅需一颗SoC，即可应对CPU+GPU设计功耗高、硬件形态固定、需要风扇散热等痛点，为客户提供价格合适、高可靠性的解决方案。

方案。基于新一代x86架构的英特尔酷睿Ultra 200H系列处理器集成了高性能的NPU和iGPU，可加速部署更复杂的模型，以更快的节拍与精度处理复杂的图像数据和实时任务分析，兼顾实时性与推理精度，以确保生产线的连续性和稳定性。

英特尔与诺达佳联合发布的边缘智算一体机，能够满足工业场景中大规模AI模型和复杂多任务场景的处理需求。搭载第12代以上的英特尔酷睿处理器，创新性地集成了2块英特尔锐炫系列显卡(英特尔锐炫Pro B60、A770或B580独立显卡)。英特尔锐炫Pro B60 GPU专为大语言模型推理应用而设计，AI算力峰值可达197TOPS(INT8精度)，单卡配备24GB显存，可高效处理复杂的深度学习模型，有效应对大语言模型、多模态模型或进行高精度图像/视频分析。(姬晓婷)

Rapidus与西门子 达成2nm芯片设计和制造工艺合作

本报讯 日本先进逻辑半导体制造商Rapidus近日宣布同西门子数字化工业软件就2nm半导体设计和制造工艺达成战略合作。

Rapidus已在2024年12月与三大EDA企业中的另外两家——新思科技(Synopsys)和楷登电子(Cadence)宣布了2nm节点合作。

而在Rapidus-西门子这份合作关系中，双方将共同开发基于西门子Calibre平台的工艺设计套件(PDK)；此外，Rapidus和西门子EDA将构建一个参考流程，全面支持从前端到后端的设计、验证和制造。

Rapidus社长小池淳义表示：“Rapidus致力于推进制造与设计的

协同优化，并致力于提供一个能够显著加快实现客户下一代半导体需求的设计环境。我们与西门子的合作将体现这种相互优化，以践行我们的设计制造协同优化(Design Manufacturing Co-Optimization, DMCO)理念。”

Rapidus正在开创一种新的方法，将从设计到制造的整个晶圆厂流程整合起来。通过与EDA供应商合作，对设计数据进行安全管理，确保制造可追溯性并降低信息泄露风险，增强供应链可靠性。Rapidus将通过实现2nm GAA工艺的面向设计制造(MFD)，大幅缩短流片时间。(西言)

(上接第1版)

“破壁”新兴市场 从“单兵作战”到“抱团出海”

当核心技术和场景落地不断取得突破，中小企业的目光正投向更广阔的世界舞台。数据显示，5月份，我国中小企业出口指数为50.7%，连续14个月处于扩张区间，中小企业整体出口势头强劲。

中博会上，一款超大型“擦玻璃机器人”吸引了记者和众多客商的目光。广东凌度智能科技发展有限公司市场总监叶智鹏告诉记者，这款高空清洁机器人单机日均清洗面积达1500平方米以上，清洗效率是人工的3倍。一栋30层的高楼，人工清洗和这款机器人用水比例是20:1。

“目前公司六成销售额来自海外，卖得最多是阿联酋、巴林、沙特阿拉伯等中东国家。”叶智鹏说，“这些地区风沙大，墙面容易脏，且水资源匮乏，因此我们擦窗机器人的‘实时水循环过滤’这一功能很受欢迎。”

记者了解到，“抱团出海”成

为越来越多中小企业“出海”的主流打法。从事自动化和精密工具生产的艾而特(宁波)精密科技有限公司工作人员告诉记者，近期他们正跟随上下游客户一同开拓共建“一带一路”国家的市场。“欧美同款智能螺丝刀价格高达2万~3万美元，而公司同类型产品可以把价格控制在1万元，且拧紧算法更具优势，未来这类产品会越来越抢手！”该工作人员自豪地说。

“出海拓展虽然成为广大中小企业提升自身竞争力、开辟广阔市场空间的关键路径，但这一过程还面临着诸多挑战，如文化与法律差异、品牌影响力不足、国际化人才短缺、海外产业配套服务欠缺以及融资渠道有限等。”中国中小企业发展促进中心国际合作处处长樊颖晖表示。

记者了解到，为汇集各方力量帮助中小企业开拓海外市场、畅通信

息渠道、提升风险防控能力，近日，工业和信息化部搭建的中国中小企业服务网上新了“出海服务”板块，设置了“找商机”“找活动”“找信息”“找园区”“找机构”五大功能模块，全方位满足中小企业出海需求。

山东宇影光学仪器有限公司是这一服务板块的首批“受益者”之一，公司董事长李广良向记者坦言，以前不是没想过“出海”，但是苦于相关渠道信息和专业人才匮乏，出海布局一直未达预期。当得知中小企业服务网上线了“出海服务”板块，李广良带领团队通过关键词很快检索到英国一家企业对公司同类产品“广角菲尼尔透镜”有需求，几封邮件往来后便达成了合作意向。

“中小企业服务网就像一座宝库，能帮公司的产品在海外市场

找到精准定位，比我们自己广撒网要高效、省心得多！此外，我们还能够通过网站了解海外相关法律法规，寻求知识产权保护等方面的专业建议。”李广良透露，“未来公司销售的重心将转向海外，我们要把自己的品牌打出去。”

破解转型难题

数字化锻造企业“生产力”

数字化转型是关乎中小企业生存发展的“必修课”。在中博会的制造业数字化转型专题展上，55家参展企业集中展示了一批链式数字化转型案例、人工智能赋能新型工业化案例、“小快轻准”数字化产品，为广中小企业送上一份“数字化转型秘籍”，提供看得见、摸得着的转型路径。

“小块头”释放“大能量”

够把整个效率提升20%~30%，能让所有中小企业活得更好。

不少与会专家认为，AI从“实验室”走进“生产一线”，还面临着“最后一公里”问题，那就是个性化的场景问题。对此，北京智谱华章科技股份有限公司副总裁陈雪松指出，企业首先需要自己构建数字化能力以及特性数据集，在人工智能大模型平台基础上训练自己的智能体，提升解决特定问题的能力。

一家布局智能制造十余年的工业企业负责人告诉记者，堆砌软件解决不了战略落地问题，数字化要增强组织能力。他自己的公司不仅通过AI促进研发标准化、赋能生产制造环节，如今也开始大量应用AI赋能财务数据管理，这些日常业务办公场景有很成熟的AI产品和应用，对提高整体生产力有很大帮助。

“中小企业要具备转型意识，可以先聚焦部分场景，运用人工智能提高效率，通过‘小步快跑’抓住发展机会。”北京工业软件创新中心董事长秦君表示，中小企业要主动积极做好产品，在拥抱时代发展需要的同时求新求变。