

老铁们，大家好，相信还有很多朋友对于高瓴 人工智能和高瓴人工智能楼的相关问题不太懂，没关系，今天就由我来为大家分享分享高瓴 人工智能以及高瓴人工智能楼的问题，文章篇幅可能偏长，希望可以帮助到大家，下面一起来看看吧！

本文目录

1. [健康元高瓴资本定增成功了吗](#)
2. [性价比高的新能源车有什么推荐吗？](#)
3. [教育部提出双一流高校加快人工智能培养，2020年研究生人工智能会不会扩招？](#)
4. [紫光股份属于人工智能吗？](#)

健康元高瓴资本定增成功了吗

7月12日晚间，健康元（600380.SH）公告，拟非公开发行股票，募集资金总额预计不超过21.73亿元，发行股份不超过1.69亿股，本次非公开发行拟引入高瓴资本作为战略投资者，高瓴资本拟以其管理的“高瓴资本管理有限公司-中国价值基金”（以下简称“中国价值基金”）认购公司2020年度非公开发行的全部股票。

目前高瓴资本未直接或间接持有健康元股票，在本次发行完成后将占健康元股份总数的8.00%。

根据预案，健康元本次非公开发行股票并没有具体的募资项目，在扣除发行费用后将全额用于补充公司流动资金，发行价格为人民币12.83元/股。

值得注意的是，健康元最近一个交易日收盘价格为16.70元/股，本次定增价格折价约23.17%，当前股价则较定增价高30%，高瓴资本已提前“锁定”部分浮盈。

健康元表示，本次非公开发行股票引入战略投资者高瓴资本，并在公司创新药投资与许可引进，创新技术平台的拓展，呼吸产品等慢性病用药、保健产品和OTC产品的销售渠道，以及上市公司经营管理等方面展开一系列战略合作，能够增强公司综合竞争力，助力公司成为具备国际竞争实力的制药企业集团。

健康元称，高瓴将协助上市公司引入并取得国际市场创新药产品在中国的商业化权利；同时，充分利用在医药领域丰富的行业人际资源和专业资源网络，与公司在基础及应用科学研究等前沿项目开展研发合作；以及，利用在国内和海外市场积累的股权投资和资产收购经验，协助上市公司挖掘、寻找境内外创新药、生物医药、健康产品等相关领域的优质项目或企业。

健康元透露，在不违反相关保密协议约定的前提下，高瓴将及时向上市公司共享其创新药投资的相关信息。

资料显示，高瓴资本在医疗健康领域布局广泛，覆盖连锁药店、医院、创新药、医疗器械、医疗人工智能等多个领域。截至本协议签署日，高瓴资本在全球医疗健康产业累计投资160家企业，其中本土企业100家，海外企业60家。

界面新闻注意到，今年以来高瓴资本围绕生物医药在二级市场动作频频。

5月，高瓴资本携手淡马锡认购凯利泰（300326.SZ）10.6亿元非公开发行，这家以医疗器械制药业为主营的公司在一季度期间已获得高瓴资本加仓1762.37万股；同月，高瓴宣布全额认购以临床研究阶段新药开发等为主营的凯莱英（002821.SZ）非公开发行的全部股份数量，斥资23.1亿元，并承诺为凯莱英带来订单累计不低于8亿元。

3月，高瓴以12.42亿元成为华兰生物（002007.SZ）子公司华兰生物疫苗有限公司战略投资者，入股估值138亿元。对此，华兰生物董事长安康表示，引入强有力的战略投资者，能够实现资源有效整合。

同在3月，高瓴资本旗下基金以大宗交易的方式，出资13.2亿港元增持微创医疗（0853.HK），后者以心血管介入产品、大动脉及外周血管介入产品等为主。

3月16日，泰格医药（300347.SZ）宣布拟发行H股并申请在港交所主板挂牌，5月22日，泰格医药旗下控股企业在韩国证券期货交易所上市。这家公司为高瓴资本在2018年携手淡马锡进行投资，多次加仓后，到2020年一季度，高瓴位列泰格医药第九大股东席位。

性价比高的新能源车有什么推荐吗？

正儿八经给你推荐一下，没说价位，那咱就根据各种不同价位都推荐一个。

一、宏光MiniEV售价2.8-3.8万。

这车没有任何优点，就是以前老年代步车的底子，说是能上牌的老年代步车也没毛病。就是便宜！你买辆电动自行车还两三千呢，这车好歹叫汽车，好歹能挡风遮雨，续航120Km，上下班买菜够用了。

可是有一点，这车，包括同级别的欧拉黑猫白猫，奇瑞Q1小蚂蚁，都别上高速！甚至连快速都别上，也别出市区，就两点一线最好。毕竟市内车速不快，到高速上

真要出点事，这么大小车可保护不了你。这车连气囊、ESP都没有。国家就应该强制规定，这车不能上高速。

二、奇瑞小蚂蚁售价6.68—7.88万

虽然也是微型车，但是这好歹叫车了！说实话，宏光MiniEV只能算老年代步车。这车续航300Km，主要是首任车主终身保！不限里程不限年限！就这一点我就给疯狂点赞。虽说电动车除了电池意外出现故障的概率比较低，可难得的就是车企的这份信心。但凡是长质保的车型我都推荐，我默认比短质保期的强。

你老说开不坏的丰田，你咋不提供终身保呢？捷途保10年20万公里，你丰田保多少。说远了。和宏光Mini相比，这车最起码有安全气囊，最起码有ESP，虽然车小，安全性堪忧，我同样不建议上高速，但是跑跑省道，周边玩玩我认为还是没有问题的。只要您经济条件不是那么堪忧，能买小蚂蚁别买宏光。

三、比亚迪e2—14.5万

如果说微型车不算车的话，那E2开始，紧凑级轿车，最起码正儿八经算车了！推荐300Km续航的19款舒适型。

为啥不推荐400Km续航的版本？因为贵，纯电车都有续航焦虑，300公里续航你跑不了长途，400公里你一样跑不了，没有本质区别。除非你是两地通勤，考虑到冬天衰减，怕往返续航不够。否则300Km够你在市内浪的。

为啥推荐19款？因为便宜。和21款没有本质区别，售价差了5000多，没有意义。标准版不推荐是因为没有ESP，个人认为这是车辆的标配，没有就不应该允许上路。

那宏光Mini也没有啊——其实它在我眼里是老年代步车。

比亚迪E2，电池终身保，买19款300Km续航的舒适型，优惠完8.5万左右。比小蚂蚁贵一万多，但是毕竟是紧凑级轿车了，还是值得买的。

四、秦DM秦ProDM12—15万

高于15万价位，纯电车可以走开了。记住一点，能买插混不买纯电。

为啥？插混车续航80Km，你在市区内上下班足够了，就是一台纯电车。可是纯电比不了的是它能跑长途，甭管多远，和燃油车一样，还比燃油车省油。你会开的话

，秦DM能开出4个油。

优惠完的秦DM价格在12万，百公里加速5.9S，你不用管它是国五的如何如何，它叫新能源，上绿牌子，日后哪怕国五车推出市场，你绿牌子也大概率不受到波及。

如果向买大一点的，选秦ProDM，一样买国五的版本，便宜。现在正清库存呢，优惠完13万起。个人认为低配就够用了。说是紧凑级，秦ProDM4米7，轴距两米七，已经达到了中型车的标准了，售价13万，燃油车的价格，经济实惠。

五、汉DM22万

现在风头正劲，不用我多说了吧？只是现在提不着车，需要等。

最低配足够用了，高配贵了两万，不具备什么性价比。百公里加速4.7S，汉DM是这个价位无敌的存在，甚至可以说50万以内无对手。五菱宏光Mini性价比高打的是价格，而汉DM完全是性能！对传统燃油车简直是降维打击。

中大型轿车，5米的车身，各种黑科技加深，现在逼格也有了，目前完美车型，不解释。

六、唐DM24万

唯一一款SUV车型。为啥？首先，纯电车就不适合SUV，风阻大，能耗高，会导致续航里程大幅度缩减。蔚来ES8跑高速，标称350Km的续航，结果跑了不到200Km就没电了。喜欢SUV就别在乎油耗——而对于纯电车来说，能耗不是钱的问题，而是会不会扔在半路的问题。为了点电你冬天不敢开暖风，何必呢？

插混车可以选择SUV车型，而插混这一领域比亚迪无疑是老大。除了唐以外，还有一款宋ProDM，也可以买，不过唐DM更具代表性。

30—50万级别，您买SUV，比亚迪唐DM是唯一选择，因为没有必要它更好的了。

教育部提出双一流高校加快人工智能培养，2020年研究生人工智能会不会扩招？

人工智能以计算机学科为基础，涉及计算机、心理学和哲学等多学科，该学科的研究领域包括机器人、语言识别、图像识别、自然语言处理和专家系统等。

今年的2月28日10时，国务院联防联控机制举行新闻发布会，教育部副部长翁铁慧表示，今年将扩大硕士研究生招生规模，预计同比增加18.9万人。

其中扩招并非所有专业同比扩招，而是对专业和研究生招生类型有所倾向。2020研究生扩招的重点将投向临床医学、公共卫生、集成电路、人工智能等专业，以高层次的应用型人才专业学位为主。人工智能在2019年纳入“国家关键领域急需高层次人才培养专项招生计划”，属于接下来重点发展的学科，而扩招的专业类型则以全日制和非全日制的专业硕士为主。

2020年3月3日，教育部、国家发展改革委员会、财政部共同印发《关于“双一流”建设高校促进学科融合加快人工智能领域研究生培养的若干意见》（以下简称《意见》），《意见》指出，人工智能方面的研究生将扩大招生规模，并公布了快速发展人工智能学科的一系列措施、意见。

以上的一系列举措，对于人工智能及其相关专业的考生来说是一件好事，毕竟需求大，意味着未来工作更好找了。而现阶段，对于我们考研人来说，关于人工智能学科，考生可能更关心的是哪些专业可以读以及可以调剂去哪些学校和专业？

2019年3月，教育部印发了《教育部关于公布2018年度普通高等学校本科专业备案和审批结果的通知》，根据通知，全国共有35所高校获首批「人工智能」新专业建设资格。这35所高校依次是：

除了以上开设人工智能的高校之外，考生也可以关注与人工智能相关的其它领域的学科，比如智能科学与技术、数据科学与大数据技术、大数据管理与应用、机器人工程、建筑电气与智能化、电气工程与智能控制、智能电网信息工程、智能制造工程、智能医学工程、智能建造、电机电器智能化、智能体育工程、智能车辆工程等专业。

由于单纯的人工智能专业目前大部分高校还在建设中，而“人工智能+X”复合特色专业在一些高校已经开始了硕士生招生工作，考生可以重点考虑一下。

教育部在2018年，就已经提出推进人工智能领域一级学科建设以及增加人工智能领域研究生招生指标的方案。各高校也加快了人工智能学科的建设 and “人工智能+X”复合特色专业建设。目前中国人民大学成立了专门的人工智能学院（高瓴人工智能学院）来招收人工智能专业的硕士研究生；而浙江大学计算机科学与技术学院将人工智能专业作为一级学科来发展。

下图是电子科技大学在“人工智能+X”复合特色专业中研究生招生的一些研究方向（部分）：

扩招意味着自己录取的概率增加，但同时也意味竞争变激烈。各位考生可以扩宽自己的专业选择面，如果选择调剂可以在多所学校的人工智能专业及其相关专业之间做出选择。

》：感谢您的阅读，希望本篇问答能给您带来帮助和新的想法

answer-2020-No.014

紫光股份属于人工智能吗？

今年以来，科技股持续火热，尤其是新基建和芯片自主可控等板块深受资本市场的关注。

在众所周知的行业利好中，哪些公司真的业绩实锤？又有哪些公司强势开挂，有机会搏一个加速成长？

遍览公告，紫光股份近期这两份新鲜出炉的报告尤其值得大家的重视，一个是以17%的股份招揽战投，一个是预告上半年业绩大幅上涨：

1) 招揽战投，扩容朋友圈

本周五晚间公司公告控股股东西藏紫光通信投资有限公司（以下简称：紫光通信）拟通过公开征集转让方式协议转让其持有的17%公司股份，转让股份数量分为三个份额，5.66%、5.66%和5.68%，转让价格不低于40.36元/股。

方案获得财政部原则同意。意向受让方应具备较强的产业运营能力和实力，可为公司引入有效的技术、市场及产业协同等战略资源，协助公司提升产业竞争力。

紫光转让股权的意向早在2020年4月10日已经披露，本次获得财政部的原则同意，战投入局将加速落地。

按照最低转让价40.36元/股计算，股权受让方至少要投入46.7亿元，进入门槛极高，每一个投资方都不容小觑。

战投方真金白银入场，不仅一次性化解了紫光股份（42.11，+0.50%）可能的二级市场减持压力，更带来了更加多元的产业背景，这对于以2B、2G业务为主的紫光股份，预示着更大的市场、更多的订单、更庞大且高质量的朋友圈。

我们知道，公司的成长多是跟随行业大势起伏的，更大的市场份额通常是慢工出细

活的积累，比如技术研发、渠道铺设，而股权结构的优化则是难得的奇点时刻！

企业成长不再仅仅是管理团队个人的艰苦奋斗，股东资源的强势赋能将把企业推上发展的快车道。

股票市场上，我们也经常看到成功的战略资源整合带来的估值提升，比如高瓴资本先后战投格力电器、凯莱英，碧桂园战投帝欧家居、蒙娜丽莎、惠达卫浴等。

2) 疫情后率先领涨

“因受新冠肺炎疫情影响，公司2020年第一季度营业收入和归属于上市公司股东的净利润较上年同期分别下降18.45%和32.86%。

但进入2020年第二季度以来，公司各产品线运营和销售快速恢复，在政务、电信、金融、交通、医疗等行业及智慧城市、云计算等方面的多个重点项目陆续交付...
...

第二季度营业收入和净利润较上年同期均有较大幅度的增长，预计2020年第二季度归属于上市公司股东的净利润同比增长约25%—40%。

2020年1-6月，公司营业收入预计同比增长0%—10%，归属于上市公司股东的净利润预计同比增长0%—8%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比增长20%—30%，预计全面实现同向上升。”

疫情的余震尚未完全散去，紫光股份就率先实现了业绩反转，重回高增长。在多个领域比肩华为的隐形冠军名不虚传。这也是公司选择此时张开怀抱，拥抱产业资本的底气。

确认这两大利好后，我们再来深究，紫光股份到底是谁？成长动力来自哪里？又有着怎样的长远未来？

1、新基建的历史性机遇

对于投资而言，行业β是收益的最主要来源，企业业绩高增长的持有期是最甜蜜的。

在全球宏观经济脆弱的当下，两类机会是值得逆势重视的：一是高增长的新兴领域，二是政府逆周期投资的重点方向。

聚焦国内，二者的结合正是以5G基建、大数据中心、人工智能、工业互联网等为代表的“新基建”。

“新基建”概念2018年底首次被提出，并于2020年4月20日被明确范围，包括：信息基础设施、融合基础设施和创新基础设施三方面。

其中，信息基础设施包含：以5G为代表的通信基础设施，以云计算、AI为代表的新技术基础设施，以IDC为代表的算力基础设施。

新基建产业是技术、需求、政府投资的多方共振。

技术方面，在诸多领域深厚的技术储备和强烈的赶超争锋愿望，使新基建不是无源之水，产业主体加速布局。

典型如5G。2020年已是工信部5G牌照发放的第二年，“5G改变社会”的大幕正在徐徐拉开，eMBB(增强型移动宽带)、URLLC(超高可靠低时延)、mMTC(海量机器类终端通信)三大特性让无数激动人心的应用场景成为可能。

需求方面，新基建是承载数字经济的主要载体，能切实满足人民日益增长的美好生活需要，得人心，顺民意。

例如，就在2020年抗击疫情的过程中，一个小小的健康码让疫情防控和复工复产井然有序，相信是每个人切身感受到的。这背后，正是新基建为底座的数字经济在小试身手。

政府投资，是新基建加速的重要推动力量。这背后不仅有对冲经济下行压力的考量，更是对一个国家的长远竞争力取决于其高新技术产业发展的深刻认知。

中美高科技领域的角力不只是企业与企业之间的竞争，更是举国之力的鏖战！新基建，正是我国的一个战术切入点。

十年前，我国政府传统基建上的大力投资，带来了A股的一场黄金盛宴，2020年的今天，随着我国政府在新基建投资上的重点着墨，必然也将在资本市场上带来重要的投资机会。

以紫光股份为代表的我国科技股核心资产，值得投资者们的重视。

紫光股份是紫光集团旗下云与智能事业群的核心主体，2016年并购新华三后，成为国内唯二（另一个是华为）的能够覆盖硬件+软件+整体解决方案的厂商，且拥

有从传统网络到新网络（SDN/NFV）到IOT的完备连接能力，从私有云到行业云的全线云计算产品，是具备全方位、数字化解决方案的稀缺资产。

图：紫光股份产品服务与解决方案战略布局图

2、时代弄潮儿的硬核实力

弄潮儿向涛头立，手把红旗旗不湿。

在这时代的波谲云诡中，能够凭借硬核实力，敢闯敢干的弄潮儿，A股市场上可以说真的不多。

下面我们对紫光股份，尤其是其控股51%的新华三（贡献公司绝大部分利润）进行一番硬核分析。

主要从团队、战略、产品三个方面展开分析。

1）团队：华为内核，惠普（16.780，-0.83%）经验，紫光创新

新华三的历史颇为波折，起源于华为，中间历经华为退出、3COM被惠普收购、紫光集团拿下51%控股权，形成了具备华为精神内核，惠普成熟产品运营经验、紫光创新精神的ICT综合体。

目前，新华三总裁由紫光股份董事长于英涛亲自担任。于英涛曾任职于中国联通（4.92，+0.41%），2005年率先开创运营商手机定制销售模式，2009年代表中国联通率先与苹果公司谈判，第一次将苹果手机引入中国。

联席总裁6人，其中王景颇、尤学军、易绍山三位华为出身，黄智辉惠普出身，韩志刚中国联通出身，卢英杰摩托罗拉出身。

2）战略：紫光集团云能力核心，建设“数字大脑”

紫光集团战略定位“从芯到云”，而紫光股份正是集团云能力的核心。

2020年4月8日紫光集团宣布重大组织架构升级——基于紫光云网板块的整体发展战略，整合旗下公司的私有云、公有云、人工智能、视频云、软件服务能力，成立“紫光云与智能事业群”。

事业群将致力于融合全场景的云与智能业务，实现紫光云的全栈智能、全域覆盖，

进一步提升紫光云的技术能力、拓展紫光云的服务范围，从而将其打造成为百行百业数字化转型的核心引擎。

新华三借助紫光集团优势，在“AIinAll”智能战略引导下，提出“数字大脑”计划，协助紫光云快速扩张，从而带动设备需求增长，形成紫光生态闭环。

3) 产品：低调龙头，多品类均行业前三

新华三业务主要分为四大产品线：

网络产品线：包括路由器、交换机和WLAN产品研发销售

IT产品线：包括服务器、存储产品研发销售

安全产品线：安全硬件研发销售

云计算及服务：提供云计算和相关技术服务

根据IDC2019年相关统计数据，公司H3C品牌交换机、路由器、WLAN产品在国内企业级市场占有率分别为35.5%、27.9%、30.9%；服务器市场占有率16.3%；安全硬件市场占有率9.3%，均位居市场前三。

根据计世资讯相关统计数据，公司2016年-2018年连续三年在中国云管理平台市场保持市场份额第一，2019年中国私有云厂商竞争力象限图中位于“领导者象限”，技术能力国内排名首位，2019年中国SDN（软件）市场占有率31.9%，连续四年蝉联市场第一。

在场景化应用方面，新华三集团以云、数、智、网、安多维度的融合能力，已在政府、金融、媒体、电力、教育等行业拥有超过5000个用户实践，其中包括15个国家部委级政务云、22个省级政务云，300余个地市区县政务云等。

这里以网络产品中的路由器为例稍加展开。

在中国企业级路由器市场，新华三竞争实力仅次于华为，拥有28.5%的市场份额。

在全球企业级路由器市场中，思科占据绝对市场份额，达到67.2%，其次华为占比10.6%，新华三位居第三。

而近日，紫光旗下新华三半导体技术有限公司自主开发的核心网络处理器测试芯片

顺利完成生产与封装测试环节，并已成功运行自研固件和测试软件。

预计明年上半年，新华三将发布采用自研核心网络处理器的高端路由器产品。

自研芯片的成功，一方面展示了集团强大的研发实力和自主创新的决心，另一方面将在供应链安全和成本性能两个维度赋予新华三全新的竞争力。

在中美博弈大背景下，新华三自研芯片有利于把控自身供应链安全，同时抓住国产替代的机遇；且自研芯片更易于软硬件之间的协同优化，用量较大时规模效应也将降低成本，更添价格竞争力。

且芯片方面，紫光集团的“从芯到云”战略正在形成越来越强的合力。

6月20日上午，由紫光集团旗下长江存储实施的国家存储器基地项目二期（土建）在武汉东湖高新区开工。

此前，今年4月13日，长江存储重磅宣布，其128层QLC3D闪存（X2-6070）研制成功，并已在多家主控厂商SSD等终端产品上通过验证。

按照长存的说法，这款产品的独特之处在于，它是业内首款128层QLC规格3DNA ND，且拥有已知型号产品中最高单位面积存储密度，最高I/O传输速度和最高单颗NAND闪存芯片容量。

新华三已经在相关产品中开始应用长江存储自研自产的存储芯片、西安紫光国芯的DRAM芯片，其服务器、存储器等终端产品领域竞争力再上一层楼。

仅从产品角度看，新华三战斗力五星，且在紫光集团芯片产业的加持下，前路宽广。

3、未来有哪些业绩增长点？

第一是运营商客户的深耕。

几乎每隔10年，通信技术就会迎来一次重大变革，每次均有设备厂商借势崛起。

进入5G时代，两大核心变化是流量的爆发与应用场景的拓展。在巨大的流量和复杂的业务要求下，网络架构向SDN/NFV转型已成为运营商的共识。

目前SDN/NFV正逐步从概念验证过渡到小规模试点，预计在2020将会有大规模的

商用部署。

SDN (SoftwareDefinedNetwork , 软件定义网络) 的核心即通过开放之前封闭的北向接口和南向接口 , 达到软硬件解耦的目的。

NFV (NetworkFunctionVirtualization , 网络功能虚拟化) 即采用通用的计算、存储和网络硬件 , 代替专用网络设备 , 从而降低整个通信网的复杂度。

具体的技术细节我们就不纠结了 , 这里想和大家强调一下技术的发展路径。

SDN等脱胎于企业网 , 最早应用于数据中心 , 部署遵循先企业网再电信网的节奏。

而新华三最大的优势就是企业网市场 , 历史股东结构原因 , 之前其设备在运营商市场表现远弱于华为。

根据计世资讯相关统计数据 , 公司2019年中国SDN (软件) 市场占有率31.9% , 连续四年蝉联市场第一。

资料来源 : 计世咨询 , 2018

适逢技术变革 , 新华三将以SDN为契机 , 深度参与5G组网 , 增加在运营商的市场份额。

从近期运营商项目中标情况看 , 新华三的表现可圈可点。

自2019年12月以来 , 新华三连续中标三大运营商具有象征意义的集采 :

- 1) 中国电信2019年次高端路由器集采份额第1名、核心路由器首次集采入围 ;
- 2) 中国移动2019年IT云资源池新建SDN系统集采份额第1名 (70%份额) ;
- 3) 中国联通2019-20年数据中心交换机第2名 (30%份额) ;
- 4) 中国移动2020年PC服务器80亿集中采购项目中标18.7亿元 , 与中兴 (27.0亿) 、华为 (25.6亿) 三足鼎立.....

第二是海外市场的发力。

新华三过去海外销售以惠普贴牌销售为主。紫光完成华三收购后，根据双方约定，其境外销售应通过惠普境外公司贴牌进行，但成绩不佳。

2019年，双方经谈判达成一致，新华三可直接向海外市场销售产品，但三年内不能进入美国市场。

2019年是公司进军海外市场的元年，公司将H3C品牌交换机、路由器、WLAN、安全网关等成熟的网络产品首推国际市场，并针对海外客户的需求不断提升产品适用性和海外特性。

公司初步建立起了海外市场拓展和交付体系，新成立了俄罗斯、马来西亚、哈萨克斯坦、泰国、巴基斯坦5家海外子公司，自主业务新发展渠道110家，覆盖到24个国家，新交付海外项目近200个。

未来新华三在海外市场能够多大程度上重现华为的神话，是值得密切关注的。

4、资本动作赋能远期发展

首先是集团层面，紫光集团引入重庆两江产业集团作为战略股东。

这意味着，紫光将获得重庆地方国资的强力加持，在获得百亿左右的资金，增强资金实力后，开启高校、国资双翼并举的全新模式。

借助重庆地方优势，有助于拓展紫光股份在政务、云计算、智慧城市等业务，推动“数字大脑计划2020”。

再者是紫光股份层面，2020年拟非公开发行股票募集资金120亿元，扣除发行费用后将用于“面向行业智能应用的云计算核心技术研发与应用项目”、“5G网络应用关键芯片及设备研发项目”和“新一代ICT产品智能工厂建设项目”的建设，并补充流动资金。

最后，紫光股份控股股东西藏紫光通信投资有限公司拟通过公开征集转让方式协议转让其持有的公司347,295,413股股份，占公司总股本的17.00%，转让价格不低于40.36元/股。

这一动作，一方面切实利好紫光股份，既避免了二级市场减持对股价造成的冲击，又带来了潜在战略投资人的协同效应。紫光集团的资本运作实力是得到市场验证的，带来产业资本、企业运营和投资者的多方共赢概率较大。

图：新华三在华为期、惠普期、紫光期的不同CAGR

另一方面预期140亿+的股权受让款也将大大减轻紫光集团的负债率压力，减少了投资者突遇黑天鹅的风险。

2019年11月，校企负债率问题曾引发资本市场大跌，受北京大学控股的方正集团负面消息拖累，清华大学控股的紫光集团的美元债价格也出现了异动，看呆了一众投资者。

而自今年4月以来，受一系列利好因素的影响，紫光海外和境内的债券均已回升，紫光债券投资人的信心已基本恢复。

彭博社在6月4日报道中也提到：紫光集团美元债迅速拉升，多只境内债券也大涨

以紫光境外债券TSINGH43/401/31/21为例，从4月初开始至6月19日已经累计上涨超过30%；“19紫光01”已从4月8日的75.47元/张，回升至6月19日85.00元/张；“19紫光02”异动也早已修复，至6月19日收盘报83.56元/张。

集团债务压力减轻，对于债券投资者是抄底良机，对于股票投资者少了一个潜在风险点。

综上，我们认为紫光股份是A股市场上不可多得的能够覆盖硬件+软件+整体解决方案的厂商，且拥有从传统网络到新网络（SDN/NFV）到IOT的完备连接能力，从私有云到行业云的全线云计算产品，是具备全方位、数字化解决方案的稀缺核心资产。

以新华三的产业竞争力为本，紫光集团的资本运作能力和多方战投资源整合为辅，在5G新基建的时代机遇加持下，相信紫光股份的业绩加速才刚刚开始，未来征途可期！

文章到此结束，如果本次分享的高瓴人工智能和高瓴人工智能楼的问题解决了您的问题，那么我们由衷的感到高兴！