

阶跃星辰开源前夜逆势涨价

阶跃星辰跨过Step 4系列版本,直接发布Step-5-preview,并将于10月14日调整API(应用程序编程接口)价格。自当天0时30分起,Step-5-preview按量付费API的缓存命中输入价格翻倍,缓存未命中输入和输出价格保持不变。

按照计划,阶跃星辰将于10月13日发布智能体手机,10月15日开源这款模型的权重,连续三天都有新动作落地。

行业层面,同为大模型“六小龙”的DeepSeek、智谱和Kimi已先行调价,价格战短暂熄火,与算力资源趋紧同步出现。目前,Step-5-preview在OpenRouter上的调用量位居全球第二,这个位置对阶跃星辰而言来之不易。而在资本侧,赴港上市的传闻沉寂数月,阶跃星辰的估值水平与同行的差距也显而易见。



价格翻倍 算力紧张所迫

9月中下旬发布Step-5-preview模型后,阶跃星辰的业务重点便围绕这款全新旗舰模型展开。

Step-5-preview是一款面向真实世界Agentic(代理式人工智能)任务的旗舰基座模型,在AI编程、软件工程、专业知识工作及金融等场景进行了优化。该模型采用稀疏MoE(混合专家模型)架构,总参数量6000亿,每个Token激活约270亿参数。

10月12日,腾讯WorkBuddy接入Step 5 Preview,该模型在WorkBuddy独家限时免费开放两周。在阶跃星辰开放平台官网首页,这款模型上线的提醒被置于页面顶部。

此次,阶跃星辰API价格调整也围绕这款模型展开。10月14日00:30起,Step 5 Preview按量付费API的缓存命中输入价格将从0.35元/百万Tokens涨到0.7元/百万Tokens,缓存未命中输入价格保持7元/百万Tokens不变,输出价格仍为20元/百万Tokens。

10月14日00:30前已通过按量付费API调用过Step 5 Preview的用户,不受本次调价影响。针对此次有涨有平的调价策略背后的考量,北京商报记者采访了阶跃星辰相关人士,但截至发稿,对方未予回应。

“阶跃星辰涨价的直接原因是当前行业整体算力偏紧,提价是迫不得已的选择,具有一定的合理性,”文渊智库创始人王超向北京商报记者表示,“但从商业角度看很难理解,因为未来大模型API价格大概率会走向下降区间。”

王超的判断基于对国外模型的观察:“这波降价潮来自Anthropic的Haiku 5.5,虽然目前还没有传导到国内,但如果顶级模型稳住此次降价,国内头部模型很有可能跟进。阶跃星辰不在第一梯队,单从商业角度看,此时涨价并不明智。”

连更三日 卡位开源前夜

与同行相比,阶跃星辰的定价并没有明显优势。

以10月12日OpenRouter上调用量排名全球第一的DeepSeek-V4.1-Flash为比较对象,空闲时段,这款模型输入缓存命中价格为0.02元/百万Tokens,输入缓存未命中价格为1元/百万Tokens,输出价格为4元/百万Tokens。

即便按高峰时段计算,上述三种情况下,DeepSeek-V4.1-Flash的价格分别为0.04元/百万Tokens、2元/百万Tokens和8元/百万Tokens,分别相当于Step-5-preview当前价格的11%、29%和40%。

作为国内近期新入场模型的代表,Step-5-preview本周尤其是近两日的表现值得关注。根据OpenRouter最新数据,当周及当天(北京时间10月12日),该模型调用量分别排在全球第四和第二位,当天调用量下降22%。

全球第二的位置还没坐热,阶跃星辰的下一手牌已经安排好:10月13日发布智能体手机,10月14日进行Step 5 Preview的API价格调整,10月15日开源Step 5 Preview模型完整权重。三天三个动作,横跨终端、定价

与模型三条线。

调价卡在开源前一天,原因不难理解:权重开放下载后,客户多了自部署这一选项,API就需要先证明自身价格站得住脚。智能体手机可以把模型从开发者圈子向大众市场推一把,调用量的数据起伏则从侧面印证了行业竞争的激烈程度。

估值存差 想象空间待兑

三连击究竟会换来注意力还是收入,企业和资本市场都想知道答案。

在大模型“六小龙”中,阶跃星辰的估值与DeepSeek、Kimi等已有身位差距;不过,凭借印奇以阶跃星辰、千里科技董事长双重身份坐镇,论重资产程度,阶跃星辰是独一份。

“阶跃星辰从模型到布局的差异性,对资本市场有一定吸引力,但也要看阶段。它的差异点在于更强调智能体、终端融合和开源,这种路线可能让投资人看到硬件+软件+服务的想象空间,尤其在手机、汽车等入口上有故

事可讲。”科方得咨询机构负责人张新原向北京商报记者表示。

他同时强调:“资本市场会关注两件事:一是调价后的收入弹性是否可持续,二是智能体和终端布局能否带来真实的付费用户和利润。如果只是发布动作多、商业闭环弱,吸引力就会打折扣。”

在大模型公司IPO传闻频传的当下,阶跃星辰也是传闻主角之一。今年5月有消息称,阶跃星辰将完成近25亿美元融资,并已拆除红筹架构,加速赴港IPO准备。最新一轮融资中,产业链资本集中入场,包括华勤、龙旗、豪威、中兴等,覆盖从整机制造到上游核心器件的多个环节。对于类似传闻,阶跃星辰官方未予回应。

未上市的阶跃星辰没有公开报表可查,但印奇的另一重身份提供了一扇窗口。身为千里科技董事长,他同时处于“模型+汽车”协同链条的上市公司一端。2026年上半年,千里科技实现营收约51.2亿元,同比增长22.36%;扣非净利润约5570万元,同比扭亏。

北京商报记者 魏蔚 图片来源:视觉中国

东百集团3.16亿跨界“追光”



收函后股价“一”字涨停

拟跨界收购光芯片企业的消息披露后,首个交易日,东百集团股价“一”字涨停。交易行情显示,10月12日,公司股价收于涨停价11.18元/股,总市值97.25亿元。

消息面上,10月11日晚间,东百集团披露公告称,公司全资子公司福建东百创智投资有限公司拟收购快灵光电相关股东所持有的快灵光电52.6667%股权,暂定股权转让对价为3.16亿元。本次交易完成后,快灵光电及其全资子公司浙江光特科技有限公司(以下简称“光特科技”)将纳入公司合并报表范围。

据了解,快灵光电成立于2014年,由叶瑾琳博士带领的海归团队创立。快灵光电作为持股及融资平台,由其全资子公司光特科技开展光探测器芯片的研发、生产、销售等业务。标的公司采用垂直一体化IDM模式,上游主要采购外延片等原材料及贵金属等辅料,目前主要芯片产品为PIN-PD、APD及MPD等,主要应用于激光雷达、光通信、气体探测等领域。

东百集团是一家专注于现代生活消费和物流领域的基础设施提供商和运营商,以“商业零售+仓储物流”为双轮驱动战略。对于此

次交易,东百集团表示,拟通过并购切入光芯片领域,培育新的业务增长点,提升上市公司经营质量和整体价值。

不过,在本次公告中,东百集团也直言,标的公司从事光探测芯片的研发、生产与销售,而上市公司目前未从事相关业务,也无相关研发技术人员储备,本次交易存在跨界经营及整合管理风险;若整合不及预期,将对标的公司及上市公司的盈利能力造成不利影响。

作为老牌商业零售企业,东百集团此次跨界“追光”迅速引发上交所重点关注。公告披露当晚,上交所向公司下发监管工作函,处理事由为“关于福建东百集团股份有限公司收购资产事项”,涉及对象包括上市公司,以及公司董事、高级管理人员、控股股东及实际控制人。

上海杉纬律师事务所管理合伙人孙宇昊告诉北京商报记者,从近期监管实践来看,上市公司披露跨界并购事项当日即收到交易所监管工作函或问询函的情形已非个案。“收到监管工作函本身并不等同于对交易的否定性评价,其性质属于交易所的事后审核问询,旨在督促上市公司充分披露风险、审慎决策。但若上市公司回复问询时未能提供充分、合理的解释,或后续发现信息披露存在重大瑕疵,

则可能面临进一步的监管措施。”

溢价7倍 业绩承诺走高

细看东百集团此次交易,存在较为“显眼”的溢价。根据评估情况,标的公司股东全部权益账面价值为7076.97万元,评估值为6.117亿元,增值率764.35%。

高溢价并购背后,从标的公司快灵光电的基本面来看,公司成立至今已超十年,但整体收入规模仍较小,且尚未盈利。

财务数据显示,2025年及2026年1—8月,快灵光电实现营业收入分别约为3976.13万元、3486.93万元,对应净利润分别约为-1507.22万元、-251.7万元,均为亏损状态。

中国通信工业协会两化融合委员会副主任吴高斌告诉北京商报记者,从全球来看,类似具有核心技术和成长潜力的半导体企业往往获得溢价估值。

“就本次交易而言,虽然当前标的公司尚处于亏损状态,但考虑到光芯片行业的长周期研发投入和未來爆发式增长潜力,高估值在一定程度上符合战略投资的逻辑。”吴高斌表示。

与此同时,快灵光电客户集中度较高。2025年及2026年1—8月,前五大客户收入占

比分别为79.35%和59.63%,主要为激光雷达领域客户;其中第一大客户收入占比分别为68.18%、42.74%。东百集团在公告中提示,若未来行业情况及主要客户发生重大变化,将对标的公司持续经营能力产生负面影响。

值得一提的是,对于本次交易,快灵光电创始人、实际控制人叶瑾琳也作出了较为可观的业绩承诺。具体来看,叶瑾琳承诺,2027—2029年度,快灵光电扣非归母净利润分别不低于1000万元、4000万元、1亿元,三年累计承诺净利润为1.5亿元。

负债高企 财务压力凸显

今年以来,跨界“追光”已成为A股市场一大热点话题,包括京投发展、声迅股份在内的多家A股上市公司已接连披露相关计划。

加入“追光”队列背后,东百集团有一定的业绩底气,近年来净利接连小幅增长。财务数据显示,2023—2025年,公司营业收入分别约为18.86亿元、18.16亿元、18.47亿元,对应归母净利润分别约为3504.54万元、4348.72万元、4576.31万元。

今年上半年,公司实现营业收入约9.44亿元,同比增长1.68%;对应归母净利润约7473.37万元,同比增长4.44%。按业务类型看,

当期公司商业零售收入约8.01亿元,占比超八成;仓储物流、商业地产、酒店餐饮收入分别约为9162.54万元、876.49万元、4295.68万元。

值得注意的是,筹划高溢价收购的背后,东百集团当前面临一定的财务压力。中报显示,截至今年上半年末,公司账上货币资金6.87亿元;短期借款19.78亿元,长期借款35.63亿元,合计约55.41亿元;公司无交易性金融资产。

实际上,在筹划本次跨界收购光芯片资产前,东百集团年内正持续优化资产结构。今年5月,公司披露公告称,为盘活存量资产,全资子公司平潭信汇拟将持有的恒达丰胜100%股权转让给北京云硅,暂定股权转让价款3.35亿元。据悉,恒达丰胜持有北京环博达100%股权,北京环博达系公司旗下北京亦庄仓储物流项目的持有、开发建设与运营主体。

时隔仅一个月,东百集团再抛转让公告:为持续推进商业零售业务轻资产转型,全资子公司福建东方百货管理有限公司拟转让其持有的东百红星100%股权,暂定股权转让价格182.78万元。

针对相关情况,北京商报记者向东百集团方面发去采访函,但截至发稿未收到公司回复。

北京商报记者 王蔓蕾 图片来源:视觉中国