

科创板史上第二大IPO来了 长鑫科技7月16日开启新股申购



◎记者 何昕怡

7月9日，备受市场关注的“存储巨头”长鑫科技披露科创板上市招股意向书及《发行安排及初步询价公告》，正式启动科创板IPO发行程序。公司新股网下申购日和网上申购日定于7月16日。

长鑫科技是科创板试点IPO预先审阅机制后的首单受理项目。从2025年12月30日获受理到今年5月27日顺利过会，长鑫科技IPO仅用时148天。公司此次计划募资295亿元，为2026年以来A股最大IPO项目，也是科创板历史上第二大IPO，仅次于中芯国际。

定于7月16日“打新”

招股意向书显示，长鑫科技新股网下申购日和网上申购日均为7月16日，公司的证券代码/网下申购代码为“688825”，网上申购代码为“787825”。

从发行时间节点来看，长鑫科技将于7月13日开启初步询价，于7月15日刊登发行公告，届时将确定最终发行价，也将确定公司的发行市值。7月16日，公司开启新股网上及网下申购，网上申购时间为9:30至11:30及13:00至15:00。网下缴款及网上缴款截止日均为7月20日（T+2日）。

长鑫科技本次拟公开发行股票66.88亿股，发行股份占公司发行后总股本的比例为10.00%（超额配售选择权行使前），发行后总股本为668.81亿股（超额配售选择权行使前）。

此外，长鑫科技授予联席保荐人（联席主承销商）中金公司不超过初始发行股份

数量15.00%的超额配售选择权，即市场俗称的“绿鞋”机制。若超额配售选择权全额行使，发行总股数将扩大至76.91亿股，约占公司发行后总股本的比例为11.33%（超额配售选择权全额行使后）。

本次发行，长鑫科技采用向参与战略配售的投资者定向配售、网下向符合条件的投资者询价配售与网上向持有上海市场非限售A股股份和非限售存托凭证市值的社会公众投资者定价发行相结合的方式。定价方式为网下初步询价确定发行价格，网下不再进行累计投标询价。

其中：初始战略配售数量为33.44亿股，占拟发行数量的50.00%，约占超额配售选择权全额行使后发行总股数的43.48%；网下初始发行数量为26.75亿股；网上初始发行数量为6.69亿股。

记者注意到，长鑫科技董事长朱一明承诺了超长股份锁定，在长鑫科技上市后的第一个十年，不转让所持股份，上市满十年后的第二个十年里，每年最多减持上一年末剩余锁定股份总数的20%。

业绩实现爆发式增长

长鑫科技成立于2016年，总部位于安徽合肥，是中国规模最大、技术最先进、布局最全的动态随机存取存储器（DRAM）研发设计制造一体化企业，采用IDM（垂直整合制造）业务模式。

招股书显示，长鑫科技现已形成DDR系列、LPDDR系列等多元化产品布局，并可提供DRAM晶圆、DRAM芯片、DRAM模组等多样化的产品方案，可以有效满足服务

器、移动设备、个人电脑、智能汽车等市场需求。公司在合肥、北京两地共拥有3座12英寸DRAM晶圆厂。

根据Omdia的数据，按照产能和出货量统计，长鑫科技已成为中国第一、全球第四的DRAM厂商。

受益于全球AI算力需求爆发引发的DRAM价格持续上涨、产品供不应求，长鑫科技业绩呈现爆发式增长。今年一季度，公司实现营业收入508亿元，同比增长719.13%；实现归母净利润247.62亿元，实现扭亏为盈。

基于乐观的产业预期，长鑫科技给出的业绩指引也颇为亮眼。公司预计2026年上半年实现营业收入1100亿元至1200亿元，同比增长612.53%至677.31%；实现归母净利润500亿元至570亿元，同比增长2244.03%至2544.19%；实现扣非净利润520亿元至580亿元，同比增长2278.89%至2530.30%。

长鑫科技披露，公司本次发行拟募资295亿元，用于存储器晶圆制造量产线技术升级改造项目、DRAM存储器技术升级项目和动态随机存取存储器前瞻技术与开发项目。

国联民生证券认为，长鑫科技IPO或推动国内半导体Capex（资本开支）新周期。长鑫科技借科创板IPO启动大规模扩产，中长期多基地推进布局，市场机构预测公司2028年全球市占率将达17%，对标海外大厂产能体量，后续扩产增量空间大。

股东榜亮点纷呈

纵观长鑫科技股东榜，可谓群星璀璨，

股东结构呈现国资主导、产业协同、金融资本助力的三重特征。

长鑫科技目前无控股股东、实际控制人。本次发行前，直接持有公司5%以上股份的股东为清辉集电、长鑫集成、大基金二期、合肥集鑫和安徽省投，其分别持有长鑫科技21.67%、11.71%、8.73%、8.37%和7.91%的股权；公司董事长朱一明通过清辉集电、合肥集鑫和安徽省投，其分别持有长鑫科技2.6456%、

长鑫科技多个股东的背后均有着合肥国资的身影。长鑫集成系持有清辉集电48.9%合伙份额的有限合伙人，持有产投壹号（持股1.85%）18.97%财产份额，持有产投高成长（持股0.06%）60%财产份额。产投高成长的执行事务合伙人长鑫集成同受合肥产投控制，合肥产投的实控人为合肥市国资委。此外，安徽省投的实控人为安徽省国资委。

长鑫科技的股东榜上还不乏阿里巴巴、腾讯、小米、兆易创新等产业龙头。本次发行前，阿里云计算是长鑫科技上市前最后一轮增资中最大的单一投资方之一，持股比例为3.85%。腾讯通过关联企业持股的北京峰益，持有长鑫科技1.5%股份；美的投资、湖北小米持股比例分别为0.75%、0.21%。

值得注意的是，长鑫科技董事长朱一明也是兆易创新董事长。本次发行前，兆易创新持有长鑫科技股份1.8%。此外，建银国际、国寿投资、交银金融、东方资管、人保资本等金融资本也出现在长鑫科技股东榜。

“资源化”+切换赛道 环保企业借力并购突围

◎记者 张问之

2026年以来，A股环保上市公司并购重组持续升温。上海证券报记者梳理发现，与传统的同业整合型并购不同，越来越多的环保企业，尤其是民营环保上市公司，正将目光瞄准算力、碳资产运营等高景气赛道，力求通过跨界并购谋求第二增长曲线。

这折射出环保行业在增量空间收窄、同质化竞争加剧下的转型焦虑。在资本市场鼓励上市公司提质增效的政策导向下，企业依靠外延并购实现突围转型的意愿显著增强。

E20环境平台执行合伙人、研究院执行院长薛涛在接受记者采访时表示，对于环保企业并购须把握两点：一是看业务的协同性，协同型并购相对安全，跨界则要审慎评估企业能力跃迁的可能性；二是看新业务的基本面，最终要回归对项目质地和成长性的判断。

在能力边界内寻找增量

在产业链延伸型并购中，“资源化”成为不少企业的共同选择。倍杰特、清研环境、万德斯等均依托既有技术积累等，向上下游或相关细分领域延伸，在主业周边寻找新的增长空间。

5月26日，倍杰特公告称，全资子公司拟以5434万元取得广南县金鑫冶金炉料有限公司55%控股权。公司表示，本次收购属于上下游产业链并购，目的是增强锡资源储备、打通产业链上下游。

作为深耕高盐水资源化利用20多年的企业，倍杰特此前完成了含锡废水和污泥中高效回收金属锡的工艺验证，实现了锡的资源化再利用。若此次并购顺利完成，倍杰特将新增约4.44万吨锡金属储备。

“金属类资源化业务具有一定的资产属性和长周期现金流特征，但也面临价格周期性波动风险。”薛涛表示，当前行业正值景气上行周期，具备技术储备与产业经验的企业主动布局该赛道，向上游开拓增量空间。

同样瞄准资源化领域的还有清研环境。3月10日，清研环境（时为*ST清研）公告，拟收购四川正迈时代环境科技有限公司51%股权，将业务延伸至危废资源化领域。标的公司拥有年经营13万吨HW08类危废和1万吨HW49类危废的资质，主要为中石油、中石化等油气田企业处置油基岩屑。

“环保企业依托自身工艺积淀、场景资源开展产业链资源化延伸并购，属于能力圈内的稳健升级路径。”有业内人士表示，当前，传统水务、市政环卫、末端治理工程业务盈利中枢持续下移，金属类资源化赛道具备实物资产兜底、周期溢价、长期稳定现金流等属性，是环保企业对冲主业盈利波动、筑牢利润底盘的优选落地赛道之一。

控股权易手后的赛道切换

伴随着控股权变更，多家环保企业以资产置换方式实现业务重构。

以中颀科技（原“中环环保”）为例。2025年底，公司控股股东变更为北京鼎垣，实控人变更为赛赋医药创始人刘杨。7月1日晚，中颀科技公告，拟10亿元收购军科正源87%股权，后者已为800多家国内外药企提供1400余项服务项目，并设置了未来3年合计不低于2.31亿元盈利的业绩承诺。

“军科正源只是我们转型的第一个并购标的，后续我们还会在这个产业链上做布局。”中颀科技在接待投资者调研时表示。

中颀科技当晚还披露，拟以1.01亿元处置下属工程类全资子公司安徽瑞煌建设工程有限公司100%股权。“一买一卖”之间，公司正加速从传统环保工程企业向创新药研发评价服务商转型。

记者注意到，在传统环保业务盈利不稳定、增长见顶背景下，“新主”接手后主导主业换道、剥离低效环保资产，已非行业个例。

不过，大跨度的“转身”并非毫无门槛。一方面，环保资产尤其是水务、固废等特许经营类项目，往往涉及政府审批、公共利益等约束，资产出让并非完全由企业自主决定；另一方面，新赛道的选择与布局亦考验资本方的产业资源与整合能力。

圣元环保原计划通过剥离生活污水处理业务，集中资源发展以原料药牛磺酸及其衍生品为核心的大健康新产业。但因交易事项未获政府或其指定主管部门批准，且审计评估报告已过期，该资产剥离计划最终于2026年7月宣告终止。

“环保+”有望开辟新空间

与中颀科技的彻底转型有所不同，冠中生态、中持股份则在易主后，选择“买新缩旧”的渐进式策略——在收缩传统业务的同时新增高景气赛道，构建新的协同业务格局。

以冠中生态为例，2025年9月，公司控股股东向杭州深蓝财鲸人工智能科技合伙企业（简称“深蓝财鲸”）协议转让15.5%股份并放弃剩余股份表决权，深蓝财鲸成为公司控股股东。与此同时，公司以2.55亿元收购杭州精算家51%股权，后者主打财税AI智能体产品“深蓝财鲸”。交易完成后，冠中生态将形成“生态修复+财税数智化”双主业架构。

从资源化延伸的渐进式突围，到易主转型的赛道切换，2026年环保行业的并购呈现鲜明的“跨界”特征。对此，业内人士表示，随着行业整合持续深化，“环保+”跨界模式有望推动环保行业跳出传统边界，在绿色低碳、数字经济、战略资源等领域开辟新的发展空间，实现高质量可持续发展。

“并购重组有望成为环保板块最具确定性的估值催化主线。”方正证券在2026年中期策略报告中称，“环保+”正在推动行业由成本型治理逻辑转向价值创造逻辑，并形成第二增长曲线。

从资本战到人才战 大模型产业竞争白热化

◎记者 孙小程

近日，前华为“天才少年”李博杰在社交平台吐槽 DeepSeek 面试流程，舆论随之发酵。这场原本属于个人经历的争议，之所以上升为行业话题，本质是戳中了当下大模型赛道最敏感的神经——人才。

腾讯引入姚顺雨，小米挖角罗福莉，郭达雅履新字节跳动……谈及行业频繁发生的人事变动，多位从业者和猎头对上海证券报记者感慨道：人的流动，正在成为大模型行业举足轻重的变量。

一名算法研究员说：“‘百模大战’最热闹的时候，我们最关注的是哪家企业融了多少钱，囤了多少卡。现在聊得最多的，是谁要跳去哪了，企业给出的薪资年包有多少。”

对于大模型从业者而言，他们更关注的是：百万年薪是否真的唾手可得？行业人才争夺烈度为何如此之高？这种高薪是否又是某种形式上的泡沫？

高度稀缺的金字塔尖人才

“我们最近推进过一个多模态算法负责人岗位，寻访周期比常规技术岗位长出1倍以上。”DeepSeek的猎头人士称：“DeepSeek的招聘门槛很高，偏好竞赛达到顶级的选手。候选人必须实力过硬，他们是要能做竞赛题目的，或者再差一点也是 LeetCode medi-

um-hard（即程序员技术成长平台“力扣”中等至困难级）的題目。”

这折射出 AI 行业人才市场的深层矛盾——虽然普通技术岗位面临 AI 冲击，但顶尖人才依旧极度稀缺。

为何顶尖人才如此稀缺？西蒙认为，归根结底是经验获取的门槛过高。大模型行业的前沿知识只能在具备顶级 AI 基建投入能力的机构中得到积累，加上行业仍遵循赢家通吃逻辑，企业自然愿不惜代价争夺人才。

长期看，行业的标准化岗位确实在被替代，例如数据标注师已不再稀缺，初级开发岗位也在被 Coding Agent 分担。这是岗位形态的转型，而非消失。

金字塔尖的人才依然供不应求。目前最难招的始终是底层研发核心人才：基础模型算法专家、预训练专家、多模态架构师、超大参数模型 AI Infra 专家、AI Agent 架构师。这类岗位不仅供给稀少，顶尖人才流动意愿也低，招聘门槛还在持续抬高。

一位在互联网大厂从事预训练的人士称，能入局大模型基座岗位的门槛本身就很高，基本都是顶级学历加顶级学术背景，这一层面的人才供给尚能支撑。“真正稀缺的是对数据有 taste（品鉴别力）的人。大模型能力有四根柱子——架构、数据、Infra、评估，其中数据目前对模型效果的影响是最大的”。

除了高薪、期权，更给算力给数据

谈及顶尖人才，高薪是另一个绕不开的话题，这是大模型企业抢人时最直接的“武器”，甚至有声音称“应届生年薪百万都不足为奇”。

相较于其他行业，AI 行业的岗位薪酬平均水平的确普遍较高。职场社区脉脉年内发布的一份报告显示，AI 岗位平均月薪达 60738 元。其中，AI 科学家 / 负责人月薪最高，平均达 137153 元，算法研究员、大模型算

法等岗位月薪普遍在 7 万元左右。

对于应届生而言，“方差大”是普遍感受。有即将入职大模型企业的应届生透露：据其观察，硕士毕业一年薪资普遍落在大几十万区间，距离百万仍有差距；唯有少数博士或者发了顶刊的硕士，通过了字节跳动 TopSeed、阿里星等顶尖人才计划，才能拿到破百万乃至更高的年薪。

头部人才的薪酬水平更吸引眼球。姚顺雨、郭达雅一度被传年薪在亿元级别，但腾讯、字节跳动此后均否认了相关说法。

一位专注于大模型领域的猎头表示，大部分候选人跳槽的薪酬待遇都属于正常涨幅，超常规的高薪仅出现在金字塔尖的小部分人身上。

“大几千万元、过亿元的薪酬数字，更多出现在新闻报道里，也带有一定‘传播目的’。”西蒙表示，从该公司的实操案例来看，大部分 AI 人才的真实薪酬并未明显脱离市场合理区间。

不过，大模型企业的“武器库”不只是高薪，期权成为更诱人的存在。

例如，月之暗面推出名为“穿越计划”的顶尖人才校招项目，未毕业实习生也能获得公司期权。抖音集团副总裁李亮披露，Seed 团队技术人员均采用统一薪资体系，由现金、字节期权和豆包期权三部分组成。Seed 员工所获字节和豆包期权的收益将随期权价格波动。若业务发展良好，部分技术人员 4 年后期权收益达到数亿元是有可能的。

数据、算力也成为重要的砝码。MiniMax 此前公开了一项名为“10x Team”的合作计划，即便是“兼职”的专家，也有机会获得公司期权。除了薪资外，MiniMax 还提供算力与数据支持：加入者可以无限量调用 MiniMax 及全球顶尖大模型、有充裕 GPU 集群，无须排队；还有覆盖全球主要数据库与开源数据集的支持。