

武汉新芯控股权易主背后

中经记者 陈佳岚 广州报道

半导体行业再现重磅资本运作，长江存储控股临上市前正在出让武汉新芯的控股权。

近日，重庆市市场监督管理局官网披露的简易案件公示表显示，武汉光谷半导体产业投资有限公司（以下简称“光谷半导体产

投”）及其控制的武汉市光新启航投资合伙企业（有限合伙），拟收购武汉新芯集成电路股份有限公司（以下简称“武汉新芯”）39%股权。交易完成后，武汉新芯单独控制方将从长江存储控股股份有限公司（以下简称“长江存储控股”）变更为光谷半导体产投。

当前，长江存储控股也是国内

NAND Flash（即NAND闪存）龙头投资合伙企业（有限合伙），拟收购武汉新芯集成电路股份有限公司（以下简称“武汉新芯”）39%股权。交易完成后，武汉新芯单独控制方将从长江存储控股股份有限公司（以下简称“长江存储控股”）变更为光谷半导体产投。

谈芯首席分析师王树一对《中国经营报》记者分析，此前武汉新芯独立IPO的症结就是与长江存储关联交易、业务边界模糊、独立性不足；而长江存储控股整体上市也面临母子公司同业竞争、关联交易的审核问询。通过出让控股权，也为长江存储控股规避了上市合规风险。

光谷产投接棒

交易完成后，长江存储持有武汉新芯的股权比例恰好卡在30%，控制权移至光谷半导体产投及其旗下公司。

公开资料显示，武汉新芯成立于2006年，总部位于湖北武汉，最早由湖北省科技投资集团有限公司全资设立，当前主营晶圆代工业务，涵盖特色存储（NOR Flash）、数模混合（CIS、RF-SOI）及三维集成等领域。

而长江存储则主要从事NAND Flash芯片、固态硬盘及嵌入式存储器等业务。

根据此前武汉新芯披露的招股书，在2023年5月之前，武汉新芯是长江存储的全资子公司，直到2023年5月，长江存储将其所持的武汉新芯的100%股权转让至长江存储控股，股权转让后，武汉新芯与长江存储都受长江存储控股

控制。尽管两家是“平级”的兄弟公司，但各自独立运作。

本次股权交易前，长江存储控股持有武汉新芯68.1937%的股权，是绝对控股股东。交易完成后，其持股比例降至29.1937%，退居第二大股东。与此同时，光谷半导体产投及其旗下公司控制武汉新芯47.8846%的股权，成为新的实际控制方。

记者留意到，此次接盘方光谷半导体产投来头不小。天眼查信息显示，光谷半导体产投由武汉光谷金融控股集团有限公司100%持股，后者的最终实控人为武汉东湖新技术开发区管理委员会。管委会通过湖北省科技投资

集团有限公司、武汉高科国有控股集团及武汉葛化集团有限公司等平台实现对光谷金融控股集团的控制。

值得注意的是，长江存储控股的股东结构同样呈现高度集中的国资控股特征。其直接持股方包括武汉光谷产业投资（9.255%）、武汉芯飞科技投资（25.3538%），上述持股方最终均可追溯至武汉光谷产业投资基金管理有限公司，进而向上穿透至武汉光谷产业投资有限公司、湖北省科技投资集团有限公司，最终实控人为武汉东湖新技术开发区管理委员会。

由此可见，光谷半导体产投与长江存储控股虽分属管委会旗

下不同的国资运营平台，前者隶属于光谷金融控股集团体系，后者隶属于光谷产业投资体系，但两家公司的最终实际控制人均指向同一主体：武汉东湖新技术开发区管理委员会。

对于此次股权变动的原因，记者采访长江存储控股以及武汉新芯方面，截至发稿未获回复。

不过，交易完成后，长江存储持有武汉新芯的股权比例恰好卡在30%，控制权移至光谷半导体产投及其旗下公司。“这也意味着长江存储从控股股东转变为财务投资者，无须再将武汉新芯纳入合并报表。”王树一对记者分析。



光谷半导体产投及其控制的武汉市光新启航投资合伙企业（有限合伙），拟收购武汉新芯39%股权。视觉中国/图

成集团报表“包袱”

业界期待NOR闪存业务带动武汉新芯业绩修复。

值得关注的是，武汉新芯的盈利能力一般，也加重了集团合并报表压力。招股书披露的数据显示，2022年至2024年，武汉新芯营收从35.07亿元增至42.58亿元，但归母净利润从7.17亿元降至2.01亿元。而2025年上半年公司营收24.38亿元，营收保持增长，但归母净利润仅712.3万元，较此前大幅缩水，扣非净利润首次转负。公司固定资产账面价值高达121.86亿元，重资产模式持续挤压利润空间。

对于业绩波动原因及2025年全年、2026年上半年的经营情况，记者向武汉新芯发送采访函，截至发稿未获回复。

事实上，自2025年下半年起，全球存储市场迎来一轮“超级周期”的罕见涨价行情。AI服务器的爆发式需求拉动HBM、DDR5等高端DRAM产品价格飙升，并连锁传导至NAND Flash领域，头部厂商产能向高毛利AI产品倾斜，导致整体供需格局逆转。TrendForce集邦咨询数据显示，2026年上半年NOR Flash合约价格突破100%的涨幅。业界也期待NOR闪存业务带动武汉新芯业绩修复。

然而，武汉新芯是否真正受益于这轮周期，市场也存有疑惑。

“NAND Flash所需要的制造工艺更先进，可以实现更高的密度，能够存储更多的数据。相较于Nor Flash，在市场情绪层面更加‘吃香’。”半导体行业人士张亚向记者分析，背后的结构性原因在于：本轮超级周期的核心驱动力是AI对大容量、高带宽存储的渴求，DRAM与NAND Flash是主角。而武汉新芯的核心业务是NOR Flash特色工艺晶圆代工。虽然NOR Flash同样受益于涨价，但背后的工艺需求和战略地位不可同日而语。

王树一表示，武汉新芯转由光谷半导体产投控股后，未来仍有可能冲击科创板或北交所，但短期内需要时间消化重组带来的影响。离开长江存储控股的羽翼，武汉新芯需要独立面对市场竞争。特色工艺代工市场相对成熟，利润率不高，如何在强敌环伺中找到自己的差异化竞争优势，实现稳定盈利，是其面临的重大考验。

Counterpoint Research研究总监MS Hwang向记者预测，从业务发展角度看，武汉新芯未来可能围绕两大核心方向发展：NOR Flash和先进封装技术。先进封装技术未来不仅会在NAND Flash领域发挥重要作用，也有望成为DRAM及其他下一代存储技术的重要基础。

业务本已分化 或为IPO清障？

武汉新芯在招股书中主张“无实际控制人”，理由是控股股东长江存储控股股权结构分散。

事实上，武汉新芯和长江存储在业务层面也有着天然差异化定位。

存储芯片是半导体市场关键的细分领域之一，主要分为闪存和内存，闪存包括NAND Flash和NOR Flash，内存主要为DRAM。其中，DRAM和NAND Flash两者的销售额合计占整个存储市场的97%左右。

尽管长江存储主攻3D NAND Flash、武汉新芯聚焦NOR Flash及晶圆代工，二者在业务上有所分工，但同属一个集团体系，关联交易与潜在竞争关系始终是监管审核的敏感地带。

从监管合规的角度来看，武

汉新芯此前在冲刺IPO进程时，交易所的审核问询便密集围绕“同业竞争”“业务独立性”等问题展开。

问询函用大量篇幅要求武汉新芯论证与长江存储之间是否存在同业竞争，“NOR Flash与3D NAND Flash虽定位不同，但同属非易失性存储器，未来是否存在功能相似、应用领域重合的情况？”“武汉新芯历史上从事3D NAND业务后转让至长江存储，但为什么现在还持有3D NAND相关的发明专利？相关技术、人员、设备是否完全分割干净？”尽管武汉新芯在回复中详细论证了双方在产品特点、工艺节点、下游

应用等方面的差异，强调“不构成同业竞争”，但交易所的追问深度也反映出监管对此的高度警惕。

武汉新芯在招股书中主张“无实际控制人”，理由是控股股东长江存储控股股权结构分散。但交易所的问询函直指：东湖高新区管委会作为间接持股机构，对武汉新芯的股改方案、增资扩股、国有股权标识、员工跟投等重大事项拥有最终审批权。

而当前，长江存储控股IPO辅导备案已于5月19日获湖北证监局受理，辅导机构为中信证券、中信建投证券。市场调研机构Counterpoint Research发布的数据显示，长江存储控股2026年Q1

市场份额已从上年同期的8%升至13%，与美光、闪迪并列全球第四，仅与排名第三的铠侠相差一个百分点。市场普遍预期，长江存储上市后市值将超万亿元，有望成为近年来A股规模最大的科技IPO之一。

在王树一看来，不再控股武汉新芯以后，长江存储控股的估值逻辑将更清晰，避免了“混合业务折价”，资本市场可给予核心赛道更高的估值溢价。上市几乎没有悬念，只是时间问题。但不可忽视供应链安全问题，在地缘政治背景下，如何保障半导体核心设备和材料的稳定供应，一直是这几年长江存储要应对的问题。

豆包2.1 Pro 跨越“质变点” 大模型竞赛进入生产力兑现时刻

中经记者 李静 北京报道

“只有当模型能力跨越‘质变点’（Tipping Point），才能真正满足企业与个人在生产场景中的使用需求。”6月23日，火山引擎总裁谭待在2026夏季FORCE原动力大会上宣告了豆包大模型家族的

最新里程碑。

这一天，豆包最新大模型2.1 Pro正式亮相，谭待随后接受《中国经营报》记者的采访中直言，该模型在Coding（编程）与Agent（智能体）领域的多项评测

表现已优于被视为行业标杆的Claude Opus 4.6。

这无疑传递出一个清晰而强烈的信号：大模型的竞争，正在从参数量规模和C端流量的比拼，转向B端生产力的真实兑现。



豆包最新大模型2.1 Pro在编程与智能体领域的多项评测表现已优于被视为行业标杆的Claude Opus 4.6。本报资料室/图

片段生成的演示级模型，核心标准是能够自主完成长周期、高复杂度工程任务，全程自迭代、自校验、输出可直接上线交付成果。

谭待分享了芯片RTL设计真实客户案例：豆包2.1 Pro连续运行18小时迭代了9轮，自主完成仿真、测试、综合全流程，输出1300行可直接上线校验代码；在虚拟城市场景中，模型可调用500余个智能体并行协作，完成上千次工具调用生成上百栋建筑。

“这些都不是PPT上的指标游戏，而是试图证明模型已经从

‘辅助工具’变成了‘可上岗的生产工人’。”谭待在接受采访中表示，“真正的生产级就是这个代码可以真正跑通测试上线。我们举的芯片RTL的例子，完成了真正有用的可以上线的代码。”

据披露，字节内部已大规模落地AI Coding生产流程，外部已有WPS、奔驰、上汽、海底捞等头部企业完成测试并落地。

面向Coding与Agent场景，火山引擎还上线了Doubao-Seed-Evolving版本，将以每月2至4次的频率快速迭代。

价格战之外的价值博弈

如果说模型能力决定了能不能上牌桌，那么定价策略决定了能在牌桌上坐多久。

豆包2.1 Pro的定价为每百万Token（词元）输入6元、输出30元，缓存命中仅1.2元。面向高频调用场景的豆包2.1 Turbo，价格进一步降至Pro版的一半。

这一价格策略引发了行业关注。近期国产大模型API价格涨跌互现，豆包的定价逻辑究竟是什么？

谭待在采访中回应称：“看模型不能只看价格，要结合它的价值来看。模型能做更多事情，它创造的价值更大。现在不管是火山引擎还是其他家的主流模型，虽然单Token的价格在上升，但单Token创造的价值上升得更快。模型的性价比是在提升。”

谭待进一步解释道：“现在模型不管是Coding、Agent还是视频生

大模型进入算账时代

在本次FORCE原动力大会上，火山引擎还透露了另一组值得关注的数字：目前已有超过110万企业和个人使用火山方舟大模型服务，年Token调用量超过1万亿的企业已达200家，半年内增长一倍，覆盖互联网、制造、金融、汽车等多个行业。

这意味着大模型调用正在从“尝鲜预算”迁移到“运营预算”，Token正在变成类似算力、带宽一样的基础设施。业内也有观点指出，国内大模型行业已告别单纯的C端流量竞争与价格战，商业化锚点正式切换至B端企业生产力兑现周期。

谭待的判断是：“目前市场还

成真正跨过了生产力质变的支点，能创造更多的价值。”

另一个值得注意的细节是，火山引擎表示，豆包2.1 Pro的综合使用成本较Claude Opus 4.6降低了近80%。这种“加量减价”的策略，直接瞄准了企业级生产环境的规模化部署需求。

然而，仅有好的模型并不足以攻破企业级市场的堡垒。谭待透露，AI落地最大的障碍往往在于“最后一公里”的适配。

在企业服务落地路径上，火山引擎专门组建FDE行业落地团队，成员兼具代码开发能力与垂直行业Knowhow，覆盖汽车、半导体、医疗、金融、教育等赛道。

谭待解释了该团队的定位：“FDE不是传统销售或售前，需要和标杆客户深度共创，挖掘行业专属AI场景，让Token调用真正转化为

业务增收、成本节约的实际价值。”

除基础大模型与多模态生成工具外，火山引擎还发布了HiAgent 3.0、ArkClaw企业工作台、Trae代码工具、Coze零代码平台四层智能体产品矩阵，覆盖普通运营、业务人员、低代码开发者、专业程序员等不同使用群体，形成零代码至高代码完整分层解决方案。

谭待解释了分层逻辑：企业内部岗位需求差异显著，市场上不存在单一产品适配全部人群的情况。

HR、财务、市场人员需要开箱即用零代码工具，产品、运营适合低代码平台，半导体、互联网研发则依赖专业Coding智能体Trae。HiAgent 3.0新增数字员工全生命周期管理功能，支持智能体上岗考核、运行监控、Token绩效管控，企业可根据产出效果调配资源额度，解决AI落地后权责模糊、管理无序的行业痛点。

处在非常早期的阶段，短期的输赢不是特别重要。我们更重要的是用更好的AI能力去服务更多的企业，因为这个市场本身还有10倍、1000倍增长的空间。”

针对行业关心的自研芯片、算力储备问题，谭待给出的判断是：“云厂商的核心竞争力不在于自有芯片，Anthropic同样未自研芯片，但依旧拥有全球影响力，企业采购MaaS服务核心诉求还是解决业务问题，底层硬件只是配套支撑。”

但火山引擎并未放弃基础架构自研，DPU、网络交换机等底层硬件布局早于云业务成型，借助硬件卸载提升AI集群的整体算力效率，同

时全面适配国产异构算力，国内自研芯片在整体算力底座占比也比较可观，依托火山方舟混合调度能力可以充分释放国产硬件产能。

当被问及火山引擎的护城河时，谭待的回答简洁而直接：“AI最核心是两个事情，第一是模型能力，特别是要跨越生产级的‘质变点’。第二是怎么把这个模型带到企业里面去。”

“火山引擎的业务优先级不固定，模型能力短板阶段全力迭代底座，能力达标后重点完善Harness应用、行业落地、安全合规配套体系，两者交替成为阶段核心任务。”谭待说道。