

宇树科技今日启动申购

A股“人形机器人第一股”呼之欲出

■本报记者 吴奕壹
见习记者 钟雨润

8月10日,宇树科技股份有限公司(以下简称“宇树科技”)正式启动申购,A股“人形机器人第一股”呼之欲出。作为明星项目,宇树科技自启动上市进程以来便备受关注。

部分受访专家表示,宇树科技此次登陆A股市场不仅能为自身发展扩充资金,还能带动上下游产业链获得资本关注,吸引长线资金布局整个具身智能机器人赛道,加速行业商业化进程。

投资者“打新”热情高

从发行安排来看,宇树科技网上、网下申购日为8月10日,缴款截止日为8月12日。据发行公告披露,此次宇树科技科创板IPO(首次公开发行股票)的发行价格为每股150.80元,若按发行价计算,网上申购每中一签(500股)需缴款约7.54万元。

在初步询价过程中,共有367家网下投资者管理的12161个配售对象参与报价,报价区间为15.20

元/股至154.88元/股,拟申购数量总和达7373590万股。剔除无效报价后,共有313家网下投资者管理的11052个配售对象提交有效报价,对应的有效申购倍数为战略配售回拨后网下初始发行规模的2618.30倍,充分展现了机构投资者的参与热情。

除专业机构外,广大中小投资者对宇树科技申购的关注度也居高不下。《证券日报》记者注意到,在宇树科技股吧里,已被诸如“中签必有我的份”“让我中一签,我愿意拿好几年”等帖子刷屏。不少投资者还在社交平台上分享“打新攻略”,积极预测中签的收益情况。

市场人士告诉记者,从过往情况来看,科创板新股中签率通常在0.02%到0.05%区间。由于宇树科技的网上初始发行规模较小,叠加A股“人形机器人第一股”热度,其网上中签率大概率会锁定在0.02%至0.03%区间,位于偏低区间。

眺远影响力研究院院长高承远在接受《证券日报》记者采访时表示,对有意参与“打新”的投资者而言,一是量力而行,不建议为凑申购市值被动调仓重仓单一板

块,要确保不影响自身流动性安排;二是应回归基本面视角,建议以中长期配置心态参与,而非单纯博弈上市首日涨幅。

何以热度高企

当前硬科技IPO项目储备丰富,宇树科技为何受到全市场关注?中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示,核心在于该公司填补了A股人形机器人整机上市资产的空白,有望为该赛道提供估值锚,吸引全市场资金目光。

不过,就此次申购而言,市场关注的焦点仍落在宇树科技本身的投资价值上。

资料显示,宇树科技成立于2016年,专注于高性能通用机器人、四足机器人、机器人组件及具身智能模型的研发、生产和销售业务。2025年,该公司人形机器人出货量已超5500台(纯人形机器人,不含轮式双臂机器人),出货量为全球第一。

从业绩表现来看,宇树科技是全球少数实现规模化盈利的机器人公司。2023年至2025年,该公司

营业收入分别为1.59亿元、3.93亿元和16.99亿元,复合增长率达226.78%;扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润则由2023年的-1801.91万元增长至2025年的5.91亿元,主营业务毛利率亦由44.22%增长至60.13%。

在产品侧,宇树科技已形成覆盖四足机器人(Go系列、A系列、B系列)和人形机器人(H系列、G系列、R系列)的产品布局,并拓展至灵巧手、协作机械臂、激光雷达等关键部件,构建起以“移动+操作+交互”为核心的机器人产品矩阵,持续推动机器人技术的创新研发与应用突破。

在技术端,宇树科技已构建业内领先的“本体+小脑+大脑”全栈技术体系。该公司坚持全产业链技术自研与核心零部件自研,构建了覆盖硬件、软件与算法的完整技术体系,更积累了技术协同和成本控制的丰富经验。

“朋友圈”引关注

近期,多家A股公司被密集问及与宇树科技的业务关联,部分公司已对相关持股情况或合作进展

进行了披露。

《证券日报》记者梳理发现,宇树科技的A股“朋友圈”大体可分为两大类,一是投资方,主要指通过基金间接投资宇树科技的股东;二是合作方,包括战略合作伙伴和零部件供应商。其中,零部件供应商方面,宇树科技已串联起减速器、轴承、关节模组、芯片、电池、材料、激光雷达等关键环节,覆盖具身智能机器人全产业链。

在高承远看来,宇树科技此次登陆资本市场有望带动上下游企业普遍受益。“通过上市募资,宇树科技的商业化节奏有望持续提速,产业链相关企业可依托宇树科技的落地场景加速产品验证,获得稳定订单支撑,同时借助赛道热度提升自身资本市场关注度,进一步拓展业务与估值提升空间。”

薪火私募投资基金总裁翟晋丹对《证券日报》记者表示,宇树科技登陆A股将吸引更多长期机构资金布局具身智能机器人赛道。增量资金将沿产业链分层布局,这在改善板块整体流动性的同时,还能为整个具身智能行业的技术研发、产能扩张注入资本动能,助力行业的规模化发展。

走出一条差异化路径

海辰储能凭原创技术打开全球化增长空间

■本报记者 李 婷

8月7日,厦门海辰储能科技股份有限公司(以下简称“海辰储能”)全球首个长时储能一体化产业园(山东菏泽基地)正式量产,标志着该企业的长时储能规模化交付能力全面升级。

这是海辰储能全球化产能布局的一个缩影。如今,该公司已实现国内外产能协同发展。国内市场方面,海辰储能重庆铜梁“灯塔工厂”以超低不良率持续刷新行业制造精度,车间内的机械臂能高效完成千安时级电芯封装、检测,且全流程无人作业;海外市场方面,海辰储能美国得克萨斯州本土化储能设备也已顺利交付当地工商业用户。

“目前公司全年订单已全部锁定,订单排期至2027年,海外高价值订单占比持续攀升。”海辰储能联合创始人、总裁王鹏程对《证券日报》记者表示。

亮眼数据背后,是储能行业加速分化的新格局。王鹏程认为,行业竞争加剧的根源在于多数企业扎堆短时储能赛道、参数趋同,陷入低价竞争。对此,海辰储能坚定深耕4小时及以上长时储能领域,并锚定清晰的全球化目标,力争2028年实现海外营收占比超50%,全面跻身全球高端储能市场。

链主模式+“灯塔工厂”筑牢全球化产能根基

随着全球能源转型提速,优质储能、长时储能产能供不应求,但行业大规模扩产普遍面临异地配套缺失、品控难以统一、海外产能落地难等痛点。

如何破解扩产与品质难以兼得的行业难题?海辰储能给出的答案,是走出一条“精准扩产、以链带产、数智提质”的差异化路径,构建起厦门、重庆、菏泽国内三大基地与美国得克萨斯州海外基地协同的全球化产能矩阵。

“所有的产业链都是跟着链主走的。”王鹏程在采访中道出产业集群培育的核心逻辑。海辰储能落地重庆铜梁之前,当地新型储能产业几乎空白。依托海辰储能的龙头带动效应,短短数年时间,铜梁就集聚了正极、负极、隔膜、铜构件等全链条配套企业,形成完整储能产业生态,并于2025年成功获评工业和信息化部中小企业特色产业集群。

制造端的数字化、标准化升级,是海辰储能立足全球竞争的核心底气。今年1月份,海辰储能

重庆基地入选全球首座储能电池“灯塔工厂”。“重庆基地是公司的4.0智能制造工厂,涵盖了40项以上区别于传统CCD视觉(机器视觉检测系统)的智能制造技术,采用了AI(人工智能)加数字孪生全流程智造体系。”海辰储能重庆制造基地总经理叶蓁告诉《证券日报》记者。

据了解,海辰储能重庆“灯塔工厂”自动化率达89%,高危工序全无人化,落地40余项数字化方案;产品优品率97.6%,制造成本下降37%,电芯不良率达十亿分之一(PPB级)。

叶蓁表示,重庆基地的整套智造体系可复制落地,以此解决多基地、海外产线品控难统一的核心痛点,为行业全球化布局提供技术底气。

基于此,海辰储能选择了一条“先欧美、后全球”的路径。继在美国得克萨斯州建立制造基地后,2026年4月份,海辰储能与西班牙纳瓦拉自治区政府签署投资备忘录,首期计划总投资约4亿欧元,全球化产能版图持续扩大。

从产能数据看,海辰储能年有效产能已从2022年的5.4GWh跃升至2024年的49.7GWh,2025年6月份设计年产能达64.4GWh,产能扩增200%以上。SMM最新数据显示,2026年上半年,海辰储能继续保持全储能电芯出货量榜单第二位。

千安时电芯技术突破 打通长时储能经济性堵点

全球化产能底座铺就之后,真正决定市场竞争胜负的仍是产品力本身。

随着风电、光伏装机持续攀升,电网“鸭子曲线”加剧——中午光伏大发导致净负荷很低,傍晚太阳下山后净负荷急剧上升。电力系统调峰、调频压力陡增,4小时至8小时长时储能已从可选配置变为保障电力系统安全运行的刚需。

政策端持续推动储能向长时化转型,提升长时储能投资吸引力。《关于完善发电侧容量电价机制的通知》中明确,对服务于电力系统安全运行、未参与配储的电网侧独立新型储能电站,各地可给予容量电价。容量电价水平以当地煤电容量电价标准为基础,根据顶峰能力按一定比例折算(折算比例为满功率连续放电时长除以全年最长净负荷高峰持续时长,最高不超过1);《新型能源体系建设“十五”规划》提出,加力发展长时储能。



图①海辰储能重庆基地
图②储能系统集装箱正在进行淋雨试验
图③公司山东菏泽基地的生产线

公司供图

然而,行业里长期存在“重组装、轻研发”的拼凑式发展乱象——为快速抢占市场,不少企业用2小时至3小时的短时电芯堆叠拼凑成长时储能系统。“就像短跑运动员去跑马拉松,爆发力强但耐力差。”海辰储能产品总监叶紫表示。

海辰储能自2022年起便提前布局长时储能赛道,坚持底层技术自主创新。2025年,该公司首款1175Ah千安时长时储能专用电芯实现量产下线。同年12月份,企业推出全球首个原生8小时长时储能解决方案,配套自研晚1300Ah八小时长时储能专用电芯;今年6月份,第十九届国际太阳能光伏与智慧能源展览会,海辰储能推出650Ah大容量电芯与10小时以上(容量达10+MWh)储能系统方案,覆盖新能源配储、电网调峰、AI数据中心等高价值场景,预计2027年交付。

“长时电芯看似与短时电芯体系相近,但材料形态、电解液特性、生产工艺完全不同,需要从底层重新研发适配。”叶紫表示。海辰储能依托自研梯度电极技术,搭配定制电解液与分段注液工艺,实现电解液逐层均匀渗透,解决行业核心技术卡点。

这种从底层重构的技术路径,带来了实实在在的经济账:相较于2小时储能方案,海辰储能原生长

时储能系统体积能量密度提升10%至35%,内部连接件数量减少50%以上,整站建设、安装综合成本降低7%至10%。“长时储能更能匹配未来新型电力系统关于跨时段调节的刚性需求,经济性更优,稳定性更强。”王鹏程说。

钠电破局与锂钠协同 开启新增长空间

长时储能之外,海辰储能的钠电路线也在加速产业化。

碳酸锂价格持续震荡,钠离子电池的战略价值凸显。海辰储能首席电池专家、电池研究院院长王锦汶在接受《证券日报》记者采访时表示:“钠电的核心价值是破解锂资源的空间分布不均,未来可覆盖储能20%至30%的市场份额,但当前最大制约因素就是成本。”

依托锂钠协同的差异化战略,海辰储能率先破局钠电产业化困境。2025年四季度,该公司在行业内率先实现钠电储能量产交付;截至2026年6月份,海内外钠电储能项目已稳定投运,完成从技术研发到商业化落地的跨越。

与此同时,海辰储能精准推进全链条降本。上游端,公司联动产业链伙伴推进钠电正负极、电解液等核心材料规模化量产,持续压缩

原材料成本;制造端,平移锂电“灯塔工厂”的数字化智造经验,优化钠电生产流程,提升量产良率;下游端,自研或与生态伙伴合作开发钠电专属BMS(电池管理系统)、PCS(储能变流器),补齐控制系统适应性短板。

在王鹏程看来,钠电与锂电并非替代关系,而是互补关系。钠电的产线跟锂电池基本兼容。2025年12月份,海辰储能发布了全球首款锂钠协同AIDC(人工智能数据中心)全时长储能解决方案,采用锂电备电与高倍率钠电相结合的方式,瞄准AI数据中心这一高速增长场景,预计2027年将快速起量。

“未来5年,储能装备全生命周期度电成本有望降至0.1元/千瓦时,绿色能源综合成本将迈入“3毛钱时代”,具备赶超传统能源的市场化竞争力。

在吴祖钰看来,储能行业的增量空间并非传统能源的存量替代,而是新型电力系统重构带来的全新蓝海市场。随着工业、交通、建筑等领域电气化持续升级,全球储能需求将持续爆发。放眼全球,2030年全球储能产业链有望迈入10万亿元级别市场,战略性赛道潜力持续释放。

摩尔线程上半年营收同比增长超147% 筹划发行H股

■本报记者 李乔宇

8月9日晚间,摩尔线程智能科技(北京)股份有限公司(以下简称“摩尔线程”)披露2026年半年度报告。公告显示,今年上半年,公司实现营业收入17.36亿元,同比增长147.42%,已超2025年全年营收;归属于上市公司股东的净亏损1156.31万元,去年同期亏损2.71亿元;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净亏损1.51亿元。

公告显示,摩尔线程今年上半年营业收入同比大幅增长,主要得益于AI(人工智能)产业的蓬勃发展及市场对全功能GPU(图形处理器)的强劲需求,叠加其夸娥智算集群商业化加速,产品性能获得客户认可,并实现稳定供货,市场竞争优势进一步扩大,推动收入快速增长。

上半年,摩尔线程抓住了边缘和端侧智能的机遇,凭借“长江”SoC高规格、低功耗、大算力、多精度和全功能等优势,E300模组在行业智能体、工业智造和智慧教育等场景取得持续进展;MTT AIBOOK线上及线下渠道销售亦有序推进。

此外,摩尔线程持续深耕云电脑市场,凭借全功能GPU及首创的动态弹性切分vGPU技术,在运营商业务领域持续渗透。该公司核心产品MTT S3000单卡支持32路并发,通过软硬协同方案使CPU负载降低75%、渲染性能提升10倍。目前,摩尔线程已与中国移动等头部运营商实现多省市商用落地,针对个人娱乐、高性能办公及教育等不同场景量身定制云电脑产品,赢得了客户认可。

持续高强度的研发投入和完善的研发团队帮助摩尔线程实现技术和产品的快速升级迭代。上半年,摩尔线程研发投入7.69亿元,占营业收入比例为44.30%,同比增长38.16%。截至2026年6月30日,摩尔线程拥有1019人的研发团队,占员工总人数的74.16%。其中,76.84%的研发技术人员拥有硕士及以上学历。

“摩尔线程2026年上半年财报释放出明确的商业化拐点信号。”工业和信息化部信息通信经济专家委员会委员盘和林告诉《证券日报》记者,今年上半年,摩尔线程营收跨越式增长、亏损大幅收窄、技术产品矩阵日趋完善,标志着这家公司正在从“高投入、高亏损”的研发驱动阶段,加速迈向规模化商业兑现阶段。

但挑战同样不可忽视。盘和林认为,随着国产GPU行业竞争日趋激烈,价格竞争与技术迭代的双重压力将持续考验摩尔线程的商业化能力。

此外,摩尔线程发布公告称,为深化摩尔线程的国际化战略布局,持续吸引并集聚优秀的研发与管理人才,进一步提升公司治理水平和核心竞争力,公司拟发行境外上市外资股(H股)股票并申请在香港联合交易所有限公司主板挂牌上市。

记者观察

紫金矿业巨额黄金并购案 “临门叫停”的冷思考

■ 李 婷

近日,紫金矿业集团股份有限公司(以下简称“紫金矿业”)发布公告称,终止对Allied Gold Corporation(以下简称“联合黄金”)100%股权的收购。这场作价约280亿元的跨境黄金并购项目,历时半年后最终搁浅,引发市场广泛关注。对于并购终止的原因,紫金矿业给出的理由是“交割先决条件仍难以全部实现或得到豁免”。

本次收购临门终止,背后的行业问题与企业发展逻辑值得深度复盘。

首先,企业要敬畏行业周期,做好全维度风险评估。本次收购启动时,国际金价正处于历史高位,后续金价一度震荡回落。纵观矿业行业并购史,企业在高位接盘后,一旦遇到周期下行,项目收益便会大幅缩水,这是资源行业周期波动的客观规律。

资源并购决策,既是对资产质量的甄别,也是对行业周期的预判。企业在资产价格高位启动大额收购,一旦周期掉头向下,前期并购溢价将直接转化为账面减值与现金流负担。本次收购虽因交割条件终止,但依然提醒资源型企业,周期研判能力不应停留于报告中的宏观分析,而应前置纳入并购决策的硬性评估框架,成为决定“买不买、何时买”的核心参数。

其次,企业要正视投产时间差,理性评估长期运营压力。

凭借卡莫阿铜矿、巨龙铜矿等标杆项目的成功整合,紫金矿业已充分验证自身在矿山并购、投建与运营方面的优质能力。但行业共性难题依旧存在:矿山从交割接管、技改建设到投产达产,往往历经数年周期,过程中会持续产生资金成本,叠加大宗商品价格波动与属地运营不确定性,长期的财务与管理压力不容忽视。

收购的终点从来不是股权交割,而是产能释放与效益兑现。越是大型并购,资源型企业越应认识到:“买到”与“采出”之间,要有足够的资金和发展耐心作为支撑。

最后,企业要迭代并购战略,兼顾规模、质量与效益。当前,全球矿业并购正呈现“少而大”的显著特征——大额交易占比提升,头部矿企同时卷入多笔大额并购成为常态。然而,并购版图的快速扩张,要求企业必须回答一个核心问题:企业的组织和管理水平,能否支撑这一扩展速度?毕竟资源型企业的终极目标从来不是资源储量的数字游戏,而是可持续的股东回报与现金流创造。企业在通过并购扩张资产体量的同时,必须同步升级治理结构、ESG合规、海外治理、风险管控等综合能力,这也是决定资源型企业“成色”的关键。

本次收购虽止步于交割前夕,但恰是一次低成本的压力测试。它提醒所有“出海”掘金的资源型企业:唯有敬畏周期、敬畏规则、敬畏治理,才能挖掘出真正的长期价值。