

全球前十大IC设计厂营收大增 英伟达遥遥领先豪威集团升至第八

证券时报记者 阮润生

受人工智能(AI)浪潮推动,全球前十大芯片设计企业营业收入水涨船高。据统计,2025年全球前十大IC设计公司合计营收超3594亿美元,同比增长44%。英伟达蝉联营收冠军,博通反超高通成为第二名。另外,A股IC设计龙头豪威集团排名提升至全球第八名。

英伟达再度拉开差距

集邦咨询最新调查显示,2025年各大云服务商持续购买GPU、自研ASIC(专用集成电路)购置算力需求,带动AI相关芯片设计厂商营收增长。作为算力龙头,英伟达凭借强大AI芯片与算力生态系统持续创收新高。据集邦咨询统计,2025年英伟达营收年增65%,达2057亿美元,增长幅度稳居首位,预计后续GB200/GB300等产品将进一步带动英伟达AI相关营收。

记者注意到,集邦咨询统计数据与上市公司披露财报数据有差异。英伟达披露截至2026年1月25日的2026财年报告显示,公司实现全年营收为2159亿美元,同比上涨65%;数据中心业务增长强劲,全年收入1937亿美元。

作为英伟达竞争对手之一,AMD(超威)2025年数据中心营收年增长超30%,带动总营收年增34%,达346亿美元,与上市公司财报数据基本吻合,排名第四。据分析,AMD业绩增长反映AI服务器产业客户正寻求英伟达以外的第二供应来源,以及对开放生态系统的需求。

不过,从前十大芯片设计公司营收占比份额来看,AMD追赶英伟达的差距并未显著缩小。据集邦咨询统计,2025年AMD营收占比依旧保持10%,而英伟达营收占比已经从上年度50%提升至57%。

定制化芯片需求放量

尽管英伟达在AI芯片领域“一家独大”的局面并未改变,但是英伟达客户已经着手定制化芯片路线,分散供应风险;加上AI网络通信产业迎来高速发展期,细分行业龙头博通去年营收规模反超高通,成为全球芯片设计企业亚军,营收上升至397亿美元,年增30%。

据分析,AI半导体的价值重心已从GPU扩散到定制化AI芯片、以太网路由器、NIC(网络接口控制器)等整体网络架构。在此背景下,AI网络通信已经从单纯支持服务器连线的“配角”,升级为决定AI集群效率与扩充性的核心基础设施。

美满电子也受益于AI相关数据中心连接、定制化芯片和互连技术快速普及,2025年营收突破80亿美元,位居第六,增幅43%,仅落后英伟达。

英伟达也在紧密布局定制化芯片与AI通信网络,拓展AI基础设施核心竞争力。近日,英伟达宣布对美满电子投资20亿美元。同时,英伟

2025年	2024年	公司	营收		同比增长率
			2024年	2025年	
1	1	英伟达	124377	205732	65%
2	3	博通	30644	39727	30%
3	2	高通	34857	38896	12%
4	4	超威	25785	34639	34%
5	5	联发科	16530	19117	16%
6	6	美满电子	5637	8061	43%
7	7	瑞昱	3530	3930	11%
8	9	豪威集团	3011	3312	10%
9	8	联咏	3201	3228	1%
10	10	芯源系统	2207	2790	26%
前10总计			249780	359432	44%

备注:各家公司营收计算基准由财年调整为历年营收

数据来源:集邦咨询

达自身网络业务迎来空前大爆发,2026财年该板块业务收入突破310亿美元;相比2021财年英伟达出手收购边缘强化网络业务时,该业务已增长超10倍。

集邦咨询分析师指出,英伟达投资美满电子,未来将为共同客户提供可兼容于NVLink Fusion的平台方案,以及提供定制化ASIC纳入英伟达互连生态系统的机会,这代表AI基础设施竞争已从GPU运算能力,进一步延伸至“互连标准”与“平台整合能力”的全面竞争。

配套AI与服务器的电源管理方案厂商营收也大幅提振。据统计,美芯源系统去年营收同比增长26%,达27.9亿美元,首次进入全球前十。

手机厂商发力高端化

相比数据中心,以手机为代表的消费电子行业景气度回落,头部芯片设计厂商受影响,纷纷发力高端化。

据统计,高通2025年第四季度旗舰手机SoC出货助力营收创历史新高,但是公司以手机为主的业务结构增长力度不及AI,全年营收近389亿美元(增长12%),排名下滑至第三名。

联发科去年手机旗舰芯片天玑9500放量出货,带动2025年全年营收增长至191亿美元的历史新高,排名第五;另外,网络与音频芯片厂商瑞昱以及显示驱动芯片厂商联咏分别位列第七和第九。

A股芯片设计头部企业豪威集团排名再度提升。受益于中国本土汽车智能辅助驾驶系统带动镜头搭载数量,车用CIS业务随之增长,加上运动、全景相机需求强劲,公司去年全年营收达33.1亿美元,排名比上年第九名提升至第八名,在前十大IC企业营收占比约1%。

据豪威集团最新财报披露,去年公司实现营业收入288.55亿元,同比增长12.14%。作为主营图像传感器业务,面向汽车智能驾驶及新兴应用市场的销售收入分别同比增长26.52%和211.85%;而来自智能手机市场的收入为82.72亿元,同比下降15.61%。

去年手机行业市场下滑,且手机厂商成

本压力加剧。IDC预测,成本压力将推动安卓旗舰机型价格进一步上探,具备实质性创新与差异化竞争力的产品更受消费者认可,智能手机市场呈现高端化持续扩容、低端市场承压的格局。

为应对行业变化,豪威集团介绍,公司持续强化在高端智能手机CIS领域的竞争优势。去年推出5000万像素一英寸高动态范围图像传感器OV50X,可支持旗舰智能手机实现电影级视频拍摄能力,目前已实现量产交付。

消费终端市场恐将继续承压

集邦咨询指出,当前手机行业进入“高阶化支撑增长、成本压力抑制总量”的新阶段。据此前预测,2026年全球手机受存储价格高涨影响,出货量可能同比减少10%,总量约降至11.35亿例。

以主流存储容量8GB+256GB为例,2026年第一季度的预估合约价格相较2025年同期大幅上涨近2倍。过往存储器在智能手机的元器件物料成本占比约为10%—15%,如今已快速上升至30%—40%。集邦咨询指出,上调终端售价似乎已成为维持运营的必然选择,品牌同时需重新调整产品比重或配置,以应对当前存储器价格持续飙升的状况。

整体来看,人工智能相关需求及算力基础设施带动的逻辑芯片、存储芯片双轮驱动,推动全球半导体市场增长。

世界半导体贸易统计组织(WSTS)此前预估,2025年全球半导体市场规模增长22%,达到7720亿美元,逻辑芯片、存储芯片成为增长主力,而其他半导体品类呈现温和复苏态势,分立器件受汽车应用需求疲软影响小幅下滑;分区域来看,美洲及亚太地区增长领先,欧洲实现平稳增长,日本小幅下降。

展望2026年,全球半导体市场预计将延续强劲增长势头,达到9750亿美元,预计各区域及产品品类均实现增长,其中存储芯片与逻辑芯片同比增速均超30%,领跑行业增长。受AI基础设施建设影响,细分领域供需关系出现扰动,但消费终端市场承压明显。

甘肃能化拟收购 控股股东旗下金昌化工100%股权

证券时报记者 黄翔

4月1日,甘肃能化(000552)公告,公司正在筹划以发行股份及支付现金的方式,购买控股股东甘肃能源化工投资集团有限公司持有的甘肃能化金昌能源化工开发有限公司100%股权,同时拟募集配套资金。经公司申请,股票及可转换公司债券自4月2日开市起停牌,预计不超10个交易日披露交易方案。

公告显示,本次交易标的为金昌化工100%股权,交易对方为甘肃能化控股股东,因此本次交易构成关联交易。经初步测算,本次交易预计不构成重大资产重组,且交易不会导致公司控制权发生变更,亦不构成重组上市。截至公告披露日,本次交易尚处于筹划阶段,相关事项仍存在不确定性。

甘肃能化表示,本次交易是基于公司整体发展战略布局,相关事项尚需履行必要的内部决策及监管机构审批程序,公司将根据事项进展情况,严格按照法律法规要求及时履行信息披露义务。本次交易完成后,标的公司将成为公司全资子公司,目

前公司未披露本次交易的具体定价、交易对价支付安排及募集配套资金的具体用途等细节。

此前,甘肃能化披露2025年年度业绩预告,预计净利润亏损约1.9亿元,2024年同期为盈利12.13亿元(调整后),同比由盈转亏。甘肃能化表示,业绩大幅下滑一方面受宏观经济、行业周期及供需变化等因素影响,公司核心产品煤炭价格持续走低,煤炭产销量同比有所减少,导致煤炭板块出现亏损;另一方面,公司电力、化工及基建等业务板块的运营效能尚未得到充分释放,受行业周期性与市场环境制约,其盈利贡献相对有限,未能有效对冲煤炭板块的亏损。

从行业层面来看,2026年作为“十五五”开局之年,国内煤化工行业进入高质量转型关键期,呈现政策强约束、行业集中度提升、绿色转型加速的发展特征。政策端以“控总量、提质量、强绿色”为核心,一方面严控现代煤化工新增产能,落后产能加速出清,另一方面加大对煤炭清洁利用的支持,推动行业向清洁高效方向升级。

珠海中富再度筹划 公司控制权变更

证券时报记者 李小平

终止易主定增事项9个月后,珠海中富(000659)又开始新方案。

4月1日晚,珠海中富公告称,公司正在筹划向特定对象发行A股股票,该事项可能会导致公司控制权发生变更。4月2日(星期四)开市起停牌,预计停牌时间不超过2个交易日。

公告显示,目前,各方主体正在就具体方案、协议等相关事项进行论证和磋商,具体情况以各方最终签署的相关协议为准。

珠海中富主要从事碳酸饮料、热灌装饮料、饮用水和啤酒包装用PET瓶、PET瓶胚、标签、外包装薄膜、胶罐的生产与销售,主要客户为可口可乐、百事可乐、乐百氏和华润怡宝等大型饮料生产企业。

财报数据显示,2020—2024年,珠海中富的营业收入徘徊在10亿元—14亿元之间;净利润5年中只有4年是亏损;2025年前三季度,公司营业收入为8.2亿元;亏损5362.21万元;预计2025年亏损1亿元至1.35亿元。

目前,珠海中富第一大股东为陕西新丝路进取一号投资合伙企业,持有2.02亿股,占上市公司总股本15.71%。不过,鉴于新丝路之执行事务合伙人不存在实际控制人,公司认定不存在实际控制人。

值得一提的是,一年多前,珠海中富曾筹划易主,但无果而终。

当时易主方案为:2024年12月,珠海中富披露的定增预案显示,公司拟以2.56元/股的发行价格,向巽震投资(深圳)合伙企业(有限合伙)(简称“巽震投资”)发行约3.21亿股股份,募集资金总额约8.22亿元,全部用于偿还债务和补充公司流动资金。

上述定增事项事关珠海中富控股股东和实控人变更。若上述定增事项顺利完成,巽震投资将成为公司第一大股东、控股股东,余蒂明将成为公司实控人。

经过半年的等待,即2025年6月,珠海中富公告称,由于双方对未来经营发展规划意见不一,未能就交易事项的核心条款达成一致意见,经与相关各方充分沟通、审慎分析后,公司决定终止2024年度向特定对象发行股票事项。



龙江交通:主营业务凸显韧性 “一体两翼”构筑增长新曲线

3月31日,龙江交通(601188.SH)披露2025年年度报告,报告期内,公司实现营业收入7.7亿元,净利润1.68亿元,截至2025年末,公司总资产61.49亿元,归属于上市公司股东的净资产44.74亿元。尽管营业收入受贸易业务核算方式调整影响有所下滑,但核心主业表现稳健、新能源与新材料产业加速落地,彰显“一体两翼”战略的扎实成效。此外,公司拟向全体股东每10股派发现金红利0.52元,延续了上市以来连年分红的优良传统,切实履行了回报股东、稳定资本市场的承诺。

主业智慧化 扩容轻资产

高速公路主业作为公司“一体两翼”战略的核心载体,2025年持续发挥“压舱石”作用,通过智慧化升级与轻资产输出双向发力,实现运营质效与品牌价值双提升。

哈大高速作为“龙江第一路”,全年实现通行费收入3.5亿元,同比增长2.42%,成为稳定现金流的核心来源。公司深化“一路多方”路警企联动机制,依托智慧公路管控服务平台,实现重大节假日及冰雪节、亚冬会等特殊时期的高效通行保障。在智慧化运营方面,哈大高速持续优化全场景、全覆盖的智慧云收费新模式,结合视频云联网系统和AR实景地图指挥系统,实现关键路段实时监控全覆盖;同时推广轻量化巡查、无人机检测等智能技术,全年完成坑槽修补388处,路面灌缝371公里,除雪作业26场,路域安全与通行效率同步提升。

更重要的是,依托在哈大高速积累的成熟管理经验与智慧化解决方案,龙江交通实现了从“重资产投资”向“重资产+轻资产运营”的延

伸,轻资产运营模式的成功落地成为主业增长的重要增量。公司中标绥化高速公路183公里收费运营管理和106公里日常养护服务项目,标志着公司品牌价值与管理标准的成功输出,在不增加大量资本开支的情况下拓宽了收入来源,更为公司未来的外延式扩张积累了宝贵经验。此外,公司在路衍经济方面也持续发力,肇东、安达等服务区通过引入本土特色与升级商业业态,正逐步转变为集交通、旅游、商业于一体的综合服务体,进一步提升主业品牌附加值。

除高速公路之外,龙江交通其余既有业务不断提质增效。出租车业务方面,龙运现代作为黑龙江省内最大出租车运营商,推进“巡网租+”一体化模式,巡游车收费率达93.5%,网约车业务成功打入长三角区域市场。同时,公司2个充电站40个充电桩投入运营,完成充电桩业务布局。公司大宗集采贸易业务深度践行“以销定采”核心模式,通过精准锚定市场需求规划采购节奏,有效筑牢经营风险防线。在核心业务领域,公司凭借稳定的供应能力、优质的产品与服务及深厚的市场积淀,持续占据全省高速公路石油沥青供应的主导地位,已成为省内道路建设领域石油沥青产品的核心供应商,为区域交通基础设施建设提供坚实保障。房地产业务信通地产加速尾盘去化,逆势销售别墅5套、公寓127套,尾盘去化率达34.25%,全年实现营业收入1.4亿元,利润总额2204万元。

“两翼”破局 筑牢增长新曲线

新能源与新材料产业作为龙江交通“一体

两翼”战略的核心增长极,2025年技术突破与规模扩张成绩斐然,为公司长期发展注入强劲动力。

清洁能源产业实现“光伏+水电”双轮驱动,版图从单点布局向综合能源运营商跨越。光伏业务作为先锋板块,其发展速度与成效尤为突出。子公司黑龙江交通龙源投资有限公司作为新能源业务平台,采用“自营+收购”的灵活模式,快速扩大产业规模。报告期内,公司光伏项目覆盖点位已超过140个,总装机容量达到21.28MW,年总发电量达1772万kWh。这一成绩的取得,不仅源于项目数量的增加,更得益于公司依托在高速公路沿线、物流园区等场景的独特资源优势,和公司设计可持续新能源解决方案的能力。

公司的光伏业务并未止步于单纯的发电环节,而是通过数字化技术实施精细化管理,同步布局储能系统与充电设施。龙江交通已投运储能系统830kWh、充电设施480kW,标志着公司已初步构建起“光伏+储能+充电”的成熟运营模式,为未来参与电力市场化交易、提供调峰服务和拓展充电服务市场奠定了坚实基础,其新能源业务的盈利模式与抗波动能力得到增强。

与此同时,公司在水电业务方面也取得重要突破。报告期内龙江交通完成收购黑龙江水运建设发展有限公司(简称:水运公司)100%股权并实现营收1.67亿元,贡献利润2900余万元,标志着公司成功切入水电赛道。水电作为基荷能源,具备出力稳定、现金流可预期的优势,能够有效对冲光伏等新能源的间歇性波动风险。大顶子山航电枢纽不仅具备发电功能,还拥有稳定的航运收益,有望成为

公司业绩增长的新支柱。此次收购不仅快速壮大了公司清洁能源规模,形成“光伏+水电”互补的能源格局,为公司带来持续稳定的收益贡献,也为公司未来的业务转型和碳资产储备打下了坚实基础。

新材料产业方面,龙江交通抓紧全球能源转型,紧扣固态电池发展风口,聚焦石墨全产业链布局。资源端方面,依托黑龙江省丰富的石墨资源,公司通过收购龙创新材料60%股权,获得工农村石墨矿控股权,2025年该矿山扩能获自然资源部批复,采矿权证从年产45万吨提升至200万吨。这一稀缺且庞大的资源储备,为公司新材料产业的长期发展提供了坚实且可靠的原料保障,构筑了强大的上游壁垒。

研发端成果丰硕,2025年龙江交通研发投入同比大增452.58%。子公司石墨科技获得国家高新技术企业认定,全年新增专利8项、软著4项。在关键产品工艺上,实现了可膨胀石墨高纯与高倍率产品制备工艺从小试到中试的实质性突破,低盐、高纯两款产品已实现稳定投产,加速了石墨产业的落地进程。公司研发重点明确,围绕“应用于大鳞片保护、快充负极的球形石墨材料、提高选矿收率、提升球形石墨综合产率”四大目标开展研究。通过与高校、科研院所及下游应用企业共建创新联合体,公司正致力于加快科研成果的落地转化,为即将启动的年处理200万吨石墨矿采选联合项目提供核心技术支撑。

三管齐下 冲刺“战略深化年”

2026年作为国家“十五五”规划开局之年,龙江交通制定了清晰的“战略深化年”路线

图。公司称将依托哈大高速扩容改造、石墨产业一体化发展、新能源产业提效三大核心方向,2026年力争实现营业收入8.0亿元、利润总额2.5亿元的经营目标。

主业方面,龙江交通将全力推进哈大高速公路扩容改造项目,力争将其纳入交通运输部“十五五”建设规划。若项目落地,将极大延长公司的经营周期并带来新的投资收益。同时,公司将继续深化数字化转型,打造“人享其行”的智慧出行服务体系,深化智慧化养护模式,完善极端天气应急预案;持续推进服务区适老化改造与充电设施扩容,提升综合服务保障能力。新产业方面,龙江交通将推进资源挖潜省内优质投资项目,扩大光伏产业投资规模,力争全年营收突破1000万元;大顶子山水电站将拓展外部增长空间,塑造电力安装与光伏项目运营专业品牌。石墨产业将推进资质升级与行业品牌建设,提升核心竞争力。2026年将重点推进200万吨采选联合项目初步设计,围绕绿智矿建设,通过压茬推进、交叉作业等方式,加快项目前期推进,计划完成项目初步设计编制,开展采矿施工图设计、安全设施设计与环评、水保、土地预审、林地调查等相关专项报告的编制及报批工作,确保完成年度投资计划。

2025年龙江交通成功实现“战略实现年”目标,主业稳健运营与新业突破成长形成良性互动。2026年,随着“十五五”规划启动与新产业规模化落地,公司在高速公路智慧化、新能源综合运营、石墨产业化三大领域的增长潜力将持续释放,“一体两翼”战略深化有望推动公司实现更高质量发展,为投资者创造长期价值。

(CIS)