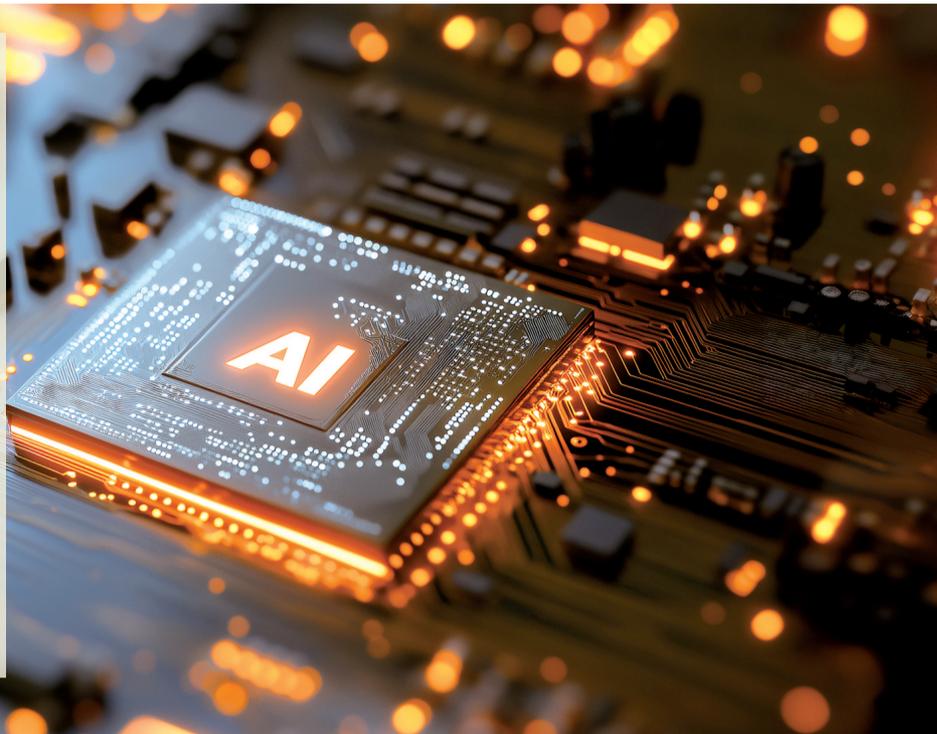


国产AI芯片“三杰”同日公布年报 营收高增仍为主旋律,盈亏成“分水岭”

2月27日晚间,国产AI芯片“三杰”——寒武纪、摩尔线程、沐曦股份罕见同日交出了2025年的“成绩单”:三家企业均录得营收的三位数增长,盈利端呈现显著改善,标志着国产算力芯片从技术攻坚转向规模化落地与价值兑现新阶段。

寒武纪凭借64.97亿元的营收和20.59亿元的归母净利润,成为三家企业中唯一实现扭亏为盈的企业,这也是其上市以来的首次全年盈利。相较之下,摩尔线程与沐曦股份虽仍处于亏损状态,但营收分别实现了243.37%和121.26%的高速增长,亏损幅度显著收窄,展现出强劲的减亏向好态势。

■新快报记者 郑志辉



寒武纪规模领跑,沐曦资产扩张迅猛

从核心财务数据来看,三家企业在2025年均受益于人工智能行业算力需求的井喷,但发展阶段与财务表现各有千秋。

寒武纪在营收规模和盈利能力上展现出断层式领先。2025年,寒武纪实现营业收入64.97亿元,同比增长453.21%;归母净利润达20.59亿元,成功扭亏。而摩尔线程实现营收15.06亿元,同比增长243.37%,归母净利润为-10.24亿元。沐曦股份实现营收16.44亿元,同比增长121.26%,归母净利润为-7.81亿元。

受益于2025年完成的IPO及增发,三家企业资产规模均大幅膨胀。沐曦股份的资产扩张最为迅猛,总资产较期初增长251.56%,归母所有者权益更是激增1018.00%,主要系报告期内资本公积转增股本及首次公开发行股票募集资金所致。寒武纪总资产较期初增长100.14%,同样得益于收入增长及向特定对象发行新股募资。摩尔线程总资产也实现了116.14%的增长。

产品差异化竞争格局初显

尽管同处AI芯片赛道,三家公司基于各自的技术积累和产品定位,展现出了差异化的竞争优势。

作为三家中最早上市且最先实现盈利的企业,寒武纪将其成功归结为“产品的优异竞争力”和“人工智能应用场景的

落地”。从收入构成来看,云端产品线贡献了绝大部分营收,显示出其在云端智能芯片领域的深厚护城河。

摩尔线程在2025年的关键词是“全功能GPU”与“规模量产”。公司在业绩快报中着重强调了旗舰级训推一体全功能GPU智算卡MTT S5000的成功推出与量产。这款产品不仅实现了规模量产,其搭建的大规模集群已上线服务,并可高效支持万亿参数大模型训练,计算效率达到同等规模国外同代系GPU集群的先进水平。尽管目前尚未盈利,且处于高研发投入阶段,但MTT S5000的落地证明了其架构的可行性与商业潜力,市场关注度与认可度持续提升。

沐曦股份在业绩快报中强调了其“1+6+X”发展战略,即通过一个高性能GPU平台,赋能六个重点产业方向,并拓展X个应用场景。公司特别指出,业绩增长得益于“优越的产品性能及完善的软件生态”。在国产GPU普遍受制于软件生态“卡脖子”的背景下,沐曦在自研软件栈层面的广泛兼容性使其产品及服务获得了下游客户的广泛认可与持续采购,推动出货量显著增长。

高增长下的隐忧与前景

在亮眼的数据背后,三家企业的财报也折射出国产GPU行业普遍面临的挑战与机遇。

盈利能力的分化是最直观的风险

点。摩尔线程与沐曦股份虽然营收高增,但净亏损仍在10亿元级别,主要源于高昂的研发投入。即使是盈利的寒武纪,其第四季度净利润环比回落的迹象也引发了市场对其未来增长持续性的关注。

对此,业内人士指出,GPU行业具有行业壁垒高、重研发投入、研发周期长的特征,企业成长普遍遵循“研发攻坚—营收放量—亏损收窄—盈利兑现”的发展路径。目前,摩尔线程与沐曦股份正处于“亏损收窄”向“盈利兑现”跨越的关键阶段。

展望未来,随着AI市场重心正从大模型预训练转向“训推一体”及“大规模推理”,以及中国AI模型调用量在2026年初一度超越美国,国产算力底座的市场空间被普遍看好。群益证券等机构预测,寒武纪2026年营收有望达到158亿元,而具备全功能GPU能力的摩尔线程和聚焦高性能计算的沐曦股份,也有望在各自细分赛道继续扩大市场份额。

国联民生证券分析师方竞认为,尽管国产GPU在制程、生态等方面与国际巨头仍有差距,但在政策扶持、资本助力及上下游协同推动下,国产厂商正不断实现产品迭代与规模化落地。整体来看,中国GPU行业正处于AI原生时代的战略增长期,产业链上下游正在加速重构,具备技术突破与商业化能力的国产厂商有望迎来黄金发展窗口。

中文在线 递表港交所启动A+H 公司深陷“增收不增利”困局

新快报讯 记者郑志辉报道 在A股上市11年后,中文在线集团股份有限公司2月27日向香港联合交易所有限公司递交H股上市申请,标志着这家数字出版老兵正式开启“A+H”双资本平台新篇章。

据记者了解,2024年以来,中文在线将战略重点逐渐转向短剧出海。公司创始人童之磊曾多次公开称,国际短剧市场有机会增长为千亿人民币甚至千亿美元赛道。

此前的三季度显示,2025年前三季度公司营业收入为10.11亿元,同比增长25.12%,但归属于上市公司股东的净亏损却高达5.2亿元,同比扩大176.64%。

导致中文在线“增收不增利”的直接原因在于成本端的失控。财报显示,2025年前三季度,公司销售费用达6.60亿元,同比激增93.65%,公司解释主要系海外业务推广费增加所致。其中,第三季度单季销售费用高达3.94亿元,占当期营收比例飙升至86.7%。

中文在线持续的亏损和激进的投入策略已引发腾讯旗下基金及上海阅文等大股东的减持。此外,据媒体报道,2025年5月,多名公司高管亦计划减持,其中董秘王京京更精准在涨停后的高点,套现约2500万元。

此次赴港IPO由花旗担任独家保荐人,募集资金将主要用于AI技术研发、海外短剧生态系统构建及内容生态巩固。国海证券认为,本次上市有助于公司拓宽融资渠道、增强海外品牌影响力、有效规避换汇成本,海外短剧市场高景气下行业头部效应显著。

懂车帝被曝赴港IPO:筹资或达15亿美元 有望成字节跳动系首家上市公司

新快报讯 记者郑志辉报道 自今年2月底以来,市场持续传出消息,字节跳动旗下一站式汽车信息与交易平台懂车帝正考虑最早于今年在香港进行首次公开募股,计划募集资金10亿至15亿美元,并已启动承销银行的选聘工作。若本次IPO顺利落地,懂车帝将成为张一鸣创立字节跳动14年来的第一个IPO。

据记者了解,懂车帝的前身为今日头条内部的汽车新闻频道,2017年8月正式推出独立App。在字节跳动的流量、算法与商业化体系支持下,懂车帝迅速崛起。2023年7月,懂车帝宣布与抖

音、今日头条、西瓜视频的汽车内容运营实现“全面融合”,由懂车帝作为整体运营方,统一运营字节系全平台的汽车生态业务。

2023年底,懂车帝正式从字节跳动集团中分拆,运营主体北京懂车帝科技有限公司完成工商变更,原大股东今日头条有限公司退出,由新成立的厦门懂车族科技有限公司100%持股,为独立上市铺平了道路。

截至2025年8月,懂车帝已构建起覆盖用户选车、看车、买车、用车、养车全生命周期的服务平台,移动端日活跃用户(DAU)突破1000万,覆盖汽车兴趣用

户超过5亿,内容创作者规模约750万,日均浏览量超过56亿次。

商业模式上,其核心盈利模式已从传统的广告与销售线索,向CPS(按成交付费)、交易服务、增值服务等多元化方向演进。在2025年以旧换新政策联动中,懂车帝带动新车消费近3800亿元,经济效应显著。

尽管如此,懂车帝的转型也面临挑战。其从轻资产的“流量—线索”模式向重资产的线下交易延伸,需要巨大的资金投入,且汽车交易行业非标、潜规则横行的特点,与其算法驱动的模式存在根本冲突。2023年底的漠河冬测争议,也

曾引发多家车企的不满,显示出平台与行业之间仍存在磨合空间。

市场消息指出,早在2024年6月懂车帝完成了一轮约6亿美元的私募融资,投资方包括泛大西洋投资、红杉中国、KKR以及高榕资本等顶级机构,该轮融资对懂车帝的投后估值约为30亿美元。作为对比,行业主要竞争对手汽车之家当前的市值约为179亿港元(约合23亿美元)。

若懂车帝成功以10亿至15亿美元的募资规模上市,其市值有望冲击40亿至50亿美元区间。截至发稿时,字节跳动和懂车帝对相关消息暂无回应。