

服务器市场“变天”：国内集采ARM市占率首次达到65%

中经记者 谭伦 北京报道

近日，中国移动宣布启动2026年至2027年PC服务器产品集中采购项目，计划采购约6.29万台服务器，其中ARM架构服务器总量达40896台，占比65.01%，刷新了国内运营商单批次集采ARM架构占比纪录。

值得关注的是，这次采购策略变化并非孤立事件，而是一次大规模基础设施集中采购的架构选择转向。在我国运营商服务器采购

从移动端“配角”到数据中心“主角”

“ARM在服务器上已经不再只是一个‘测试平台’，而是进入了主流基础设施采购链。”

回顾ARM进入服务器市场的历史，其完成从“配角”到“主角”的跃升过程并非一蹴而就。根据ARM官方的说法，Neoverse于6年多前启动，目标就是面向下一代云基础设施；而到今天，ARM在2026年已经推出ARM AGI CPU，完成了从单纯的IP授权，进一步走向面向数据中心整机级、硅片级平台化竞争的变化。

通信分析师周桂军认为，这个变化的关键，不是“把手机芯片搬到服务器里”，而是让ARM的指令集、微架构、软件栈和系统设计，逐渐适配云、HPC和AI时代的高并发、低时延、高能效需求。

在周桂军看来，ARM全球

高占有率背后的技术优势

在云原生应用、Web服务等典型数据中心负载中，ARM服务器通常能够实现更高的性能功耗比，在部分场景下能效提升可达20%至40%。

在业内看来，ARM在服务器生态中愈发有竞争力的原因，核心在于ARM架构自身的技术优势、国产产业链完善以及市场需求升级等多重因素，其背后是产业对高效、经济、安全算力的核心诉求。

公开信息显示，相较于传统x86架构，ARM架构基于精简指令集(RISC)设计，在能效优化方面具备先天优势。在云原生应用、Web服务等典型数据中心负载中，ARM服务器通常能够实现更高的性能功耗比，在部分场景下能效提升可达20%至40%。随着数据中心规模持续扩大，电力与散热成本占比不断提升，ARM架构在降低整体TCO(总体拥有成本)方面的价

值正逐步凸显。这也意味着，对于中国移动这类拥有大规模数据中心的运营商而言，ARM服务器的能效优势尤为突出，既能满足日常业务的算力需求，又能实现绿色低碳运营，契合当前“双碳”目标下的数据中心发展趋势。

同时，罗国昭指出，定制化能力强是ARM架构的另一大核心优势。ARM采用“架构授权+IP核授权”的商业模式，企业可根据自身需求定制芯片，适配不同场景的算力需求，尤其适合云原生、AI推理、边缘计算等多元化场景。这些定制化产品均展现出优于传统X86服务器的适配性。相比之下，X86

架构采用复杂指令集(CISC)，设计固化，定制化空间有限，难以满足多样化的场景需求。此外，周桂军认为，在中国，ARM占比提升的关键原因还叠加了本土产业链的“迁移成本下降”。对采购方而言，这意味着ARM平台不再是“买回来再大改”的高风险选项，而更像一个成熟、可验证、可持续迭代的供应链方案。

以openEuler为例，其已经把ARM、x86、RISC-V等多架构支持做成默认能力，鲲鹏DevKit则把x86 Linux软件的迁移、评估、调优和诊断标准化。华为还公开提到，旗下合作伙伴通过“一码多芯，同

轍开发”提高发布效率和应用性能。此外，腾讯云等厂商也在公开资料中披露过与鲲鹏、国内x86/ARM服务器的兼容认证。

因此，在业内人士看来，中国移动此次采购中65%的ARM架构占比，背后并非单纯的“国产替代”叙事，而更像是运营商、云计算和行业企业在评估各种现实因素后，所作出的一次理性选择。对很多大规模、标准化、云原生、分布式场景来说，ARM已经从“备选路线”变成“主流路线之一”；而对国产产业链来说，过去几年围绕主板开放、系统适配、编译优化、应用迁移和伙伴认证所做的工作，终于开始在采购结果上最终体现。

从“竞争劣势”变成“基本要求”。据悉，亚马逊云科技(AWS)、谷歌云和微软目前都在推进自研ARM CPU。CHIP中国实验室主任罗国昭认为，今天ARM在国内服务器能受到青睐，背后靠的不只是单一芯片参数，而是稳定、规模化、低成本的生态。这是ARM架构在全球竞争力提升的缩影，也反映了全球服务器产业正从x86架构主导的单一格局，向“x86+ARM”双雄并立的时代转型。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军表示，

相比之下，中国ARM生态的建设则更遵循“从平台到伙伴”的纵深推进路径。华为早在2020年就披露，已有11家伙伴厂商基于鲲鹏主板推出了服务器和PC产品，开源社区组织openEuler也已上线，且彼时已有600多家ISV推出1500多个鲲鹏认证产品和解决方案。而到今天，openEuler已经将适配范围扩展到多架构环境，鲲鹏DevKit则把应用迁移、测试、诊断和调优做成了一套工具链，目的是降低x86软件迁移到ARM平台的门槛。

“国产ARM生态能走到今天，开放、开源、可复制、工具链可用等一系列能够大幅降低使用成本的生态是关键原因。”周桂军指出，

更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。

周桂军指出，更重要的是，从产业链角度看，国产ARM生态还完成了一个很关键的变化，即不再只是为少数厂商服务的单个方案，而是形成了更完整的供给网络。公开信息显示，鲲鹏计算平台通过芯片、板卡、主板去带动整机伙伴，后续再通过软件社区和认证体系扩展到操作系统、数据库、中间件和行业应用；openEuler的SIG ARM也明确聚焦鲲鹏、飞腾等ARM架构软硬件生态。这样的演进，意味着，国产ARM已经不是单纯在拼芯片，而是在拼一整套“可交付的产品”。



放眼全球，ARM在数据中心的存在感明显提升。

视觉中国/图

AI大潮下ARM或再迎黄金期

AI正在重塑数据中心设计，每瓦性能已成为云竞争力的核心指标，而ARM生态系统正加速下一代AI时代的定制芯片发展，成为数据中心AI的理想选择。

当前，生成式AI、大语言模型等技术快速迭代，算力需求呈现爆发式增长，融合型AI数据中心成为产业发展的新方向。在此背景下，ARM的前景再次为业界关注。

罗国昭表示，AI时代正在把CPU重新推回基础设施中心。ARM官方在2025年曾指出，AI训练与推理正在推动云数据中心对算力的“无止境需求”，而AI服务器未来几年增速可能超过300%。这意味着，未来的大模型基础设施不再只是GPU的舞台，CPU同样要承担编排、控制、调度等复杂任务；换言之，AI让“高效CPU”重新变成市场紧缺的需求，而ARM恰好在这轮周期里拥有能效和定制化两项关键优势。

更为关键的是，从产品演进观察，ARM的角色正在融入AI系统本身。据ARM AGI CPU业务部门官方强调，其面向的是AI智能体时代的持续运行、并行任务和高密度数据中心，且已经得到Meta、OpenAI、Cloudflare、SAP等合作伙伴支持。其新一代数据中心硅片在机架级性能上可显著优于x86方案，这或许表明，ARM对于未来AI服务器架构的影响，

可能比单纯的CPU份额变化更大。

周桂军认为，对中国市场而言，ARM的前景取决于两个变量：一是能否继续把生态做厚，二是能否在AI与云原生时代持续保持“好迁移、好部署、好运维”的优势。现阶段看，openEuler、鲲鹏伙伴体系和越来越多的行业兼容认证，已经把国产ARM从“可用”推进到“可规模化复制”；未来如果AI推理、分布式存储、边缘计算、政企云和运营商云继续扩大ARM采用率，那么ARM架构很可能不再只是服务器市场里的一个分支，而会成为数据中心与x86长期并存、彼此竞争的阵营之一。

ARM云AI业务部门负责人Mohammed Awad此前曾表示，AI正在重塑数据中心设计，每瓦性能已成为云竞争力的核心指标，而ARM生态系统正加速下一代AI时代的定制芯片发展，成为数据中心AI的理想选择。而中国移动这单65%的ARM架构服务器采购，正是产业趋势的生动体现。随着AI服务器、超大规模云和国产软件生态继续扩张，ARM在服务器市场的下一阶段，很可能不再是小步进展，而会加速放量。

英维克营收大增毛利下滑 液冷龙头跌破千亿关口

中经记者 吴清 北京报道

4月22日早盘，液冷龙头英维克(002837.SZ)开盘即跌停，报98.07元/股，这已经是该公司连续第二个交易日以“一字板”跌停开盘。截至4月24日收盘，公司总市值跌至约930亿元。

而连续两日股价的跌停，源于4月20日晚间公司披露的2026年一季度报。报告显示，在营收同比增长26.03%的背景下，英维克归母净利润同比大降81.97%，仅录得865.76万元。市场预期中的“AI液冷业绩兑现”未能如期出现，取而代之的是财务费用大增、应收账款高企等财务“警报”。

业内人士认为，液冷行业正在经历从概念炒作到业绩兑现的重要转折，让投资者对AI算力浪潮下“液冷神话”的狂热追捧开始退潮，这份财报也揭开了这家明星公司高速扩张背后存在的财务压力与转型阵痛。

高增长下的利润“塌陷”

将时间拉回到2025年，彼时的英维克还是二级市场最受追捧的标的之一。受AI算力需求爆发带动，液冷赛道火热，英维克凭借“液冷全链条解决方案”供应商身份和英伟达供应商光环，全年股价涨幅高达245%，市值突破千亿元大关。从营收端来看，公司确实交出了不错的成绩单。2025年全年，英维克实现营业收入60.68亿元，同比增长32.23%；归母净利润5.22亿元，同比增长15.30%。然而，细究之下，净利润增速已明显落后于营收增速，净利率持续承压的趋势已然显现。

千亿市场开启，龙头能否兑现？

面对英维克的业绩“失速”，券商机构的观点出现了罕见的分化。花旗在最新研报中重申“卖出”评级，目标价仅60元/股，直指公司连续三个季度业绩不及预期，液冷相关业务收入占比仅7%至8%，撑不起百倍估值。与此形成鲜明对比的是，国内机构仍看好英维克的长期前景。开源证券给予“买入”评级。股晟路判断公司一季度利润承压主要系液冷业务尚未规模出货、产能大幅扩张导致的短期费用压力。随着下半年液冷产品逐步交付与确认，公司业绩有望逐季回升。从行业层面看，液冷市场的确定性需求仍在快速扩张。据

进入2026年一季度，画风突变。尽管营收仍保持26.03%的同比增长，达到11.75亿元，但归母净利润却大幅下滑81.97%，仅有865.76万元。这种典型的“增收不增利”现象，其背后是公司在战略扩张期所承受的巨大成本压力。

对此，公司在投资者关系活动记录中解释称，这主要是部分海外业务项目因人民币升值产生汇兑损失，叠加融资规模扩大导致利息支出大幅增加所致。与此同时，信用减值损失从上年同期的752.69万元猛增至3015.72万元，同比增长3倍，背后的原因指向国内IDC

TrendForce数据，AI数据中心液冷渗透率已从2024年的14%快速提升至2025年的33%，预计2026年进一步升至40%。摩根大通报告预测，2026年全球AI服务器液冷系统市场规模将较2025年的89亿美元飙升至170亿美元以上。

国盛证券研报进一步分析指出，仅英伟达高功率平台在2026年对应的液冷系统市场空间接近100亿美元。与此同时，谷歌、亚马逊、微软、Meta等云巨头加速自研ASIC芯片，也打开了液冷需求的“第二增长曲线”。据测算，2026年数据中心ASIC芯片出货量有望超过800万颗，成为液冷市场的重要增量来源。

然而，千亿级市场空间的另一

建设节奏变慢、项目实施周期拉长，导致结算与回款周期变慢，坏账准备随之增加。

公司毛利率持续下滑则是另一道不容回避的难题。2023年至2025年，英维克整体毛利率从32.35%下滑至27.86%，其中机房温控节能产品毛利率从31.53%跌至28.36%，机舱温控节能产品毛利率从32.16%降至27.24%。公司在分析师会议上表示，一季度毛利率同比下降2.16个百分点，主要是收入组合变化所致。

此外，公司在研发、销售和管

理上的投入持续加码。今年一季

面，是日益激烈的竞争格局。国内液冷服务器行业已呈现“整机双龙头、方案三分天下”的态势，英维克在液冷液冷方案上与曙光数创、高澜股份等形成直接竞争，同时上游冷却液、液冷泵等核心部件的国产化率已超60%。此外，从汽车热管理领域跨界而来的银轮股份、三花智控等玩家，凭借在精密管路制造领域的技术积累，正以核心部件供应商身份切入市场，对英维克的全链条模式形成潜在挑战。

“对英维克而言，最大的考验或许不在于市场够不够大，而在于公司能否在规模扩张与财务稳健之间找到平衡。”上述行业观察人

士称。国盛证券认为，液冷竞争焦点已从技术优劣转向供应链准入与工程交付能力，具备全链条能力、深度绑定主流算力平台的头部厂商将形成“强者恒强”的格局。

英维克董事长齐勇在分析师电话会上表示，公司液冷相关业务收入持续快速增长，目前主要来自国内和东南亚市场需求，正在积极跟踪海外新增客户需求，有可能集中在今年第三季度开始贡献收入。

记者注意到，面对复杂的竞争环境，英维克的战略重心正从国内市场转向海外。英维克表示，未来，公司将依托在泰国、美国等地的生产基地，大力拓展海外AI液冷

算力市场。

但一个不容回避的问题是：当市场情绪退潮，估值回归基本面时，英维克能否在2026年下半年兑现市场预期已久的“业绩翻身仗”？答案将取决于海外订单的实际落地节奏、国内IDC建设进度的恢复速度，以及公司在产能扩张与费用管控之间的执行能力。

“这场围绕英维克的争论，实质上是液冷行业正在经历从概念炒作到业绩兑现的重要转折点。”上述行业观察人士坦言，英维克能否将AI算力浪潮带来的历史性机遇，真正转化为可持续的盈利能力和稳固的市场地位，将决定公司的长期的投资价值。