科创前线

RISC-V崛起 中国厂商攻坚服务器、车规与AI

中经记者 李玉洋 上海报道

近期，作为全球三大指令集架构（ISA）之一的RISC-V（第五代精简指令集）在国内消息不断。

上个月，“RISC-V第一股”奕斯伟计算（01256.HK）正式登陆港交所；11月10日，阿里巴巴公告称，拟分拆全资子公司平头哥（上海）技术股份有限公司（以下简称“平头哥”）赴香港联交所主板独立上市。

“从我的观察看，RISC-V已经到了提速点，以更快的速度进入不同的应用领域。”上海开放处理器产业创新中心副秘书长孙翊飞告诉《中国经营报》记者，“在服务器方面，专用服务器和AI推理服务器已进入规模爆发期的前夜，通用数据中心仍处于试点。当前部署仍以小规模、场景验证、特定工作负载为主，通用服务器、虚拟化、数据库、复杂云原生栈仍需打磨。”

尽管RISC-V在短时间内很难竞争过x86、ARM两大架构，但有RISC-V芯片公司从业者表示，相比前几年，“当前RISC-V的应用场景越来越多，性能在不断提升，政策和资本也越来越看重RISC-V”。

值得一提的是，在RISC-V进入商业化快车道的进程中，中国已成为核心增长引擎。根据弗若斯特沙利文（Frost & Sullivan）数据，中国RISC-V主控芯片市场规模从2021年的11亿元上升到2025年的377亿元，年复合增速139.5%，预计2030年将达到2194亿元。



在RISC-V进入商业化快车道的进程中，中国已成为核心增长引擎。 视觉中国/图

国内RISC-V走向高价值场景的基础已成

记者了解到，RISC-V最初由加州大学伯克利分校开发，于2010年首次发布，由于开放性及技术优势，近年来广受市场欢迎。目前，RISC-V国际基金会负责维护RISC-V指令集架构的开放国际标准，该组织拥有超4500名成员，根据RISC-V国际协会2026年公开口径，全球RISC-V处理器内核累计出货量已超过250亿颗。

中国工程院院士倪光南表示，目前RISC-V已占据全球处理器市场25%份额。这意味着每四颗处理器中，就有一颗是基于RISC-V架构。根据Omida预测，至2030年，全球RISC-V处理器年度出货量将每年增长近30%。

在这样的机遇下，中国厂商的创新路径愈发清晰，围绕各类高价值场景做软硬协同。

在盘点国内RISC-V产业主要玩家时，行业机构Omdia人工智能首席分析师苏廉节表示，平头哥聚焦在云计算，芯原股份（688521.SH）、赛昉科技和晶心科技等卖核/IP，进迭时空、算能科技和奕斯伟计算冲击高性能市场，乐鑫科技（688018.SH）、全志科技（300458.SZ）、兆易创新（603986.SH）聚焦MCU做海量嵌入式出货，奕行智能和海思等攻车规工控；在软件与开源生态方面，主要参与者有中国科学院软件研究所、openEuler、openKylin及相关开源社区。

孙翊飞则进一步补充，蓝芯算力LX500已进入量产服务器产品并与联想合作下线整机，运营商、央国企数据中心开始小规模部署；进迭时空、灵睿智芯均推出面向AI服务器/智算服务器的处理器核心芯片，阿里巴巴玄铁C950性能突破，已证明在AI推理、边缘智算、专用算力节点上已具备真实工作负载能力。

在车规级方面，他认为芯来科技和英飞凌分别代表“国产替代突破”和“国际市场战略转向”。

“芯来科技NA900是全球首个通过ISO 26262 ASIL-D产品认证的RISC-V CPU IP，并已与IAR车规工具链完成适配，意味着RISC-V在车规IP层跨过了关键门槛。”孙翊飞表示，英飞凌的动向则更具风向标意义，其旗舰AURIX系列将从2027年起集成RISC-V处理器并通过Quintauris产业化，这代表RISC-V已成为下一代汽车MCU的架构基础。

“个人判断，RISC-V将在MCU上量后，在控制域、安全岛、网关、车身电子等领域加速放量，高阶智驾SoC、座舱SoC仍需更完整的软件、安全认证与整车验证周期。”他说。

从技术本身来说，RISC-V的开放性与可拓展性，带来了挑战和机遇并存的成长空间。

孙翊飞特地强调了中国软件界对RISC-V的持续投入。“中国科学院软件研究所牵头建设的如意RISC-V社区，已形成openRuyi原生操作系统、RuyiSDK开发工具集、RuyiAI AI软件栈、RuyiRepo软件仓和RVCK内核同源工程等基础底座，并联合阿里巴巴（09988.HK）、中兴通讯（000063.SZ）、进迭时空、算能、蓝芯算力、奕斯伟计算等企业，以及openEuler、OpenAnolis、OpenCloudOS、openKylin、deepin、OpenHarmony等社区共同推进上游共建。”他表示。

“过去几年，软件所团队从操作系统适配、工具链打磨到AI软件栈补齐、迁移效率提升，持续投入‘产业不愿做、高校做不了’的基础软件工作，为RISC-V走向高价值场景提供了重要支撑。”孙翊飞这样总结道。

需要指出的是，阿里巴巴达摩院是国内RISC-V生态的重要参与者，也是国际RISC-V社区重要的开源贡献者和标准制定者。在2026 RISC-V中国峰会上，阿里巴巴达摩院首席科学家孟建熠披露，玄铁芯片目前已稳定出货超60亿颗。

胜负手在于“谁能拿到持续订单”

招股书显示，2023年至2025年，奕斯伟计算公司实现的营业收入分别为17.52亿元、20.25亿元、24.31亿元；2026年一季度实现收入4.94亿元，同比增长18.4%。

从具体业务来看，该公司的业务主要分为两大核心方向：人机交互及多媒体处理芯片（智能终端芯片产品）和互连与计算芯片（计算芯片与方案业务），前者是公司的收入基本盘，主力产品是以显示驱动芯片（DDIC）为代表的人机交互芯片。

除了奕斯伟计算外，11月10日，平头哥也计划上市。在公告中，平头哥被定位为中国领先的全栈数据中心芯片供应商，成立于2018年10月，由收购的中天微系统与达摩院芯片团队整合而来。

那么，有更多“奕斯伟”们上市后，国内RISC-V赛道的竞争格局与投资逻辑会发生什么变化？

孙翊飞认为，奕斯伟计算登陆港股后，资本市场会逐渐用盈利和订单审视RISC-V企业，资本叙事也会逐渐从“开放架构”叙事转向产品所处真实行业的竞争框架。

“RISC-V的兴起从来不是纯技术逻辑，而是技术逻辑与商业逻辑并行演进的产物，开放、可扩展的特性既降低了架构授权成本，也更利于开展软硬协同的场景优化。但最终的胜负手，仍在于‘谁能拿到持续订单、谁能在目标行业形成产品壁垒’，这取决于RISC-V能否在具体行业里提供比x86/ARM更合适的性价比、能效比、交付能力和生态体验。”孙翊飞说。

他还提到，目前各应用领域的头部企业已普遍开展RISC-V概念验证。随着生态和软件基础逐步完善，龙头企业有望在更多产品线上引入RISC-V，形成多架构并行策略。一旦头部客户从验证走向量产导入，RISC-V将迎来真正的规模化增速点。

“对国内产业而言，下一步的重点不是单纯追求‘更多RISC-V芯片发布’，而是围绕服务器、车规、AI边缘、工业控制等真实场景，推动芯片、基础软件、工具链、整机与终端用户共同验证。只有当客户愿意把它放进数据中心机架、放进整车平台，RISC-V才算真正跨上增速点。”孙翊飞表示。

各类场景的应用难点在哪儿

当RISC-V欲向高价值算力场景上攻时，还没到可以大规模替代x86或ARM的时刻。

“主要的挑战是软件生态，与各大模型的兼容性和优化一直是比较大的痛点。”苏廉节表示。

在孙翊飞看来，这个观点并不全面。“个人认为在AI推理、边缘智算、机器人、车载计算等场景，当前主要制约正从硬件转向软件生态；而在通用高性能场景，硬件性能与软件生态仍是双重约束。”他说。

孙翊飞进一步解释，就推理芯片/智算芯片而言，CUDA生态所代表的不仅是单一软件栈，更是模型、框架、算子库、编译器、调试工具和部署流程构成的整套迁移成本。从“能用”到“好用”的跨越，本身就是商业竞争力和护城河。

但与此同时，单一厂商软件栈也意味着长期绑定与不可审计，固件、调度器、编译器等关键层往往处于黑盒状态。“对于具有保密要求的智算中心而言，RISC-V将可编程性下沉到指令集、编译器和运行时，支持开源逐行审计，这种可验证性与峰值算力同等重要，这也正是RISC-V挑战既有软件生态、争取差异化突破的窗口。”他说。

因此，专用场景的难点已不在硬件性能，而在于操作系统发行版覆盖是否完整，编译器自动向量化是否充分，中间件、驱动、推理框架、AUTOSAR车规栈是否稳定，多厂商扩展是否会带来碎片化。

孙翊飞还指出，在通用数据中心、高性能计算、复杂虚拟化场景，硬件性能仍是明显短板。“当前RISC-V服务器核在单核性能、主频、缓存一致性、内存带宽、RAS可靠性等方面，与最新x86、高端ARM核心仍有代际差距，难以支撑高并发数据库、大规模虚拟化、复杂云原生负载；同时这类场景对成熟编译器、调试工具、容器生态、运维体系和长期支持能力要求更高。”他说。

“总体来看，专用高价值场景的主要矛盾是软件生态；通用高性能场景仍是硬件性能与软件生态的双重约束。”孙翊飞表示。

掌阅科技多日涨停 短剧持续投入未全面盈利

中经记者 黎竹 李正豪 成都报道

11月以来，掌阅科技股份有限公司（以下简称“掌阅科技”，603533.SH）的股票在多个交易日内出现“20cm涨停”的情形。

11月4日，掌阅科技发布（11月2日、11月3日、11月4日）连续三个交易日内日收盘价格涨幅偏离值累计超过20%的股票交易异常波动公告，并称“公司目前生产经营活动正常，日常经营情况及外部环境未发生重大变化”。随后两天，掌阅科技又发布了关于持股5%以上股东权益变动触及5%刻度的提示性公告。

清华大学爆点战略营销顾问孙巍对《中国经营报》记者表示，掌阅科技是一个短剧出海的代表性样本。在他看来，掌阅科技依托网文IP库，通过泡漫平台推进AI短剧工业化生产，再以iDrama、PopoVibe承接海外分发。2026年上半年，短剧及其他衍生业务收入同比增长41.45%，已成重要增长引擎。需要关注的是，掌阅科技的优势在IP源头、AI产能和自建分发渠道；挑战在投流成本高、本土化深度不足，以及能否从“卖单部剧”升级为长期经营IP生态。

多次涨停

Wind数据显示，11月10日，短剧游戏概念股涨幅居前，文投控股（600715.SH）、慈文传媒（002343.SZ）、新炬网络（605398.SH）先后封上涨停，华策影视（300133.SZ）盘中一度触及涨停后回落、收涨16.39%，华是科技（301218.SZ）、天威视讯（002238.SZ）、百纳千成（300291.SZ）等同步跟涨。

其中，掌阅科技在9点36分涨停收盘，收盘价为32.8元/股，涨停板上封单超26万手。从交易资金结构来看，主力资金净流入占成交额近三分之一，而游资与散户合计净流出约6.7亿元，恰好与主力流入规模相当。同样在前几日，掌阅科技也出现了“20cm涨停”的情形。

在业内看来，这波涨势与短剧在市场上的表现相关。

今年，短剧的市场空间在进一步快速增长。QuestMobile《中国移动互联网秋季大报告》显示，2026年9月短剧App总使用时长净增133.29亿小时，位居各类应用时长增长第一。其中，AI作为技术工具的推力不容小觑。广电总局发展研究中心数据显示，2026年1—9月上线微短剧49万部，是2025年全年的15倍，其中AI短剧占绝大多数。

品牌战略专家、晶捷互动创始人陈晶晶告诉记者，目前短剧出海已经验证了中国数字内容产业的全球化竞争力，其价值不仅在于内容输出，更在于将成熟的内容生产、数字营销和商业化运营能力拓展至全球市场。她还强调：“AI技术显著降低了内容制作和创意测试成本，稳定的流量和用户注意力也成为消费者触达的前提条件。当前主要挑战在于内容同质化加剧，真正能够吸引并留住用户的优质内容仍然稀缺。”

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅则指出，掌阅科技的核心积累在于“网文版权库与AI工业化工具的深度绑定”，这使其具备低成本把网文改编为短剧的闭环优势；但转型投入、“盈利状况仍然为负”以及海外本土化的差距，仍是绕不开的客观问题。

仍在亏损

记者了解到，掌阅科技主营短剧及其他衍生业务、数字阅读平台服务与版权产品，正向“AI时代多模态内容生产运营平台”转型，并在三季报中表示将延续“AI+IP”双轮驱动，以泡漫AI智能体平台为底座，推进“国内深耕+海外突破”。

近日，掌阅科技发布的2026年三季报显示，其前三季度实现营收27.75亿元，同比增长12.73%；归母净利润负0.68亿元，亏损同比收窄；其在三季报中提及减亏主要来自“优化营销推广策略及研发人员结构、提升经营效率”。

对于营收增加但仍未扭亏的原因，截至发稿，掌阅科技方面未予回复，目前也未召开三季报业绩说明会。

值得一提的是，从今年前三季度来看，掌阅科技的销售费用为17.82亿元、占营收的64.20%。

掌阅科技曾在今年的半年报中提示过这一风险：“随着互联网流量红利持续消退，国内线上获客成本呈攀升趋势，行业竞争进一步推高渠道投放与市场推广成本。公司为实现用户规模渗透与业务市场拓展，需持续投入推广费用，若未来流量成本持续上升，或公司投放策略优化、存量用户精细化运营不及预期，可能导致投入产出比下降，对公司整体盈利水平造成不利影响。”

记者翻阅掌阅科技此前的半年报，注意到今年上半年其短剧及其他衍生业务收入为11.85亿元，同比增41.45%，占营收比重由2025年年底的57.2%升至66.44%。掌阅科技称“受业务扩张节奏影响，当前公司仍处于高强度投入周期，对盈利水平形成较大阶段性压力。”

对此，张毅直言：“掌阅科技这类数字阅读企业的定位主要依托自身IP储备，以及向AI驱动的多模态内容生产平台转型所形成的跨界玩家优势。借助网文版权库和AI工业化工具，用更高效率、更低成本把网文变成短剧，是可以形成一定闭环优势的。但也要看到，这类企业在转型期的业务投入不小，同时在海外品牌认知和本土化深度上，跟先行者相比还有一定距离，尤其是他们的IP目前还主要体现为测试素材，没有形成爆款制造能力。”

如何出海

在业内看来，AI降低的是成片制作边际成本，流量与爆款成本并未同步下降，行业仍处于“烧钱换规模”的阶段。

陈晶晶指出，海外短剧市场仍有增长空间，但已出现收入增长与新增下载放缓并存的现象，行业竞争正从规模扩张转向经营效率的比拼。未来的竞争关键在于，企业能否摆脱对单一爆款和持续买量的依赖，在扩大收入规模的同时提升盈利质量、积累长期用户价值，建立可持续的竞争优势。

孙巍则认为，从顶层设计看，短剧出海已经过了单纯卖内容的阶段，进入“模式输出+AI工业化+本地化运营”的新阶段。他提到：“2026年海外市场规模预计50亿到60亿美元以上，中国背景的平台仍是主力。但行业也面临三道坎：投流成本高、爆款生命周期短、合规要求提升。所以下一阶段，竞争会从拼数量转向拼IP资产、AI产能和本地化能力。”

掌阅科技在三季报中提及，其以海外短剧AI短剧为核心突破口，搭建“应用端（iDrama、PopoVibe）+H5网页端”多端分发矩阵，升级内容生产与全球发行体系。平台陆续上线多部海外短剧，业务覆盖全球150多个国家和地区，支持十余种语言版本。

张毅则告诉记者：“据我们的团队调研，现阶段出海内容仍以国产剧的翻译与翻拍为主，本土原创尚不成熟、仍有较大空间；付费收入主要来自欧美市场，新兴市场虽流量可观，但变现仍以广告为主。”

记者了解到，目前随着行业集中度快速提升，头部平台壁垒持续加固，新进玩家在主流付费赛道的突围窗口正在收窄，因此本轮红利期内需要加快产品与商业模式的迭代。而在海外市场拓展过程中，渠道投放、本地化营销、品牌推广等成本存在显著区域差异，部分市场的流量成本随行业竞争快速上升。

对于iDrama的下载量、用户数量和付费用户的占比，以及海外市场的付费转化率，截至发稿，掌阅科技方面未予回复。

从目前的行业状况来看，如何打造优质的AI短剧内容并实现有效分发已成为创作者、大小机构和平台所面临的一项挑战。

张毅认为，生态卡位将至关重要，并认为两类企业更有机会：一类是适合具备IP输出，尤其擅长垂直题材的团队，可借助AI实现低成本试错，有望在新兴赛道跑出高回报；另一类胜在本地化。如果要布局全链条，需同时把握三件事：IP供给、AI工业化的产能与效率，以及与分发投流中台的深度绑定。

孙巍向记者解释：“短剧节奏快、情绪强、移动端友好，容易在海外平台快速触达用户。从完品战略看，它的优势是用普世情感降低理解门槛，不足在于套路化、文化折扣和IP沉淀不足。真正有效的传播，不是简单翻译中国故事，而是把中国的叙事能力融入当地用户能共情的情绪结构里。”

在陈晶晶看来，AI短剧有望成为品牌内容营销的新载体。她指出，短剧作为新兴内容载体，能够通过生活场景和情感叙事承载品牌故事，尤其适合美妆、服饰、食品、家居等消费品牌，将产品自然融入消费情境，降低商业信息的接受门槛。