

政策支持叠加市场需求攀升

集成电路上市公司加快业务多元扩张

■本报记者 郭霁霞

集成电路产业再迎重磅政策利好。10月28日,《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》(以下简称《建议》)正式发布,其中对集成电路等关键领域提出重要发展建议。

作为大数据、云计算、人工智能等前沿技术的基础支撑,集成电路产业受到国家有关部门的高度重视,行业也随之迈入加速发展的关键阶段。在此背景下,产业链上市公司动作频频,各类布局持续落地,不仅为企业自身发展拓宽空间,更为整个行业注入了强劲活力。

多项政策支持产业发展

《建议》指出,加强原始创新和关键核心技术攻关。完善新型举国体制,采取超常规措施,全链条推动集成电路、工业母机、高端仪器、基础软件、先进材料、生物制造等重点领域关键核心技术攻关取得决定性突破。

近年来,我国已陆续出台多项政策支持集成电路产业发展。例如,今年8月份,中国人民银行等七部门联合印发的《关于金融支持新型工业化的指导意见》提出,发挥结构性货币政策工具激励作用,引导银行为集成电路、工业母机、医疗装备、服务器、仪器仪表、基础软件、工业软件、先进材料等制造业重点产业链技术和产品攻关提供中长期融资。

地方层面也积极跟进,纷纷出台政策支持当地集成电路产业发

展。今年5月份,杭州市萧山区人民政府办公室印发《关于促进集成电路产业高质量发展的若干政策》,其中提到,支持围绕集成电路核心器件、关键芯片、关键材料、核心设备、EDA(电子设计自动化)工具等开展重大科技攻关。鼓励企业牵头承担国家、省、市技术攻关任务,对获批国家、省重大项目的,按要求给予配套资金支持。

中国民营科技实业家协会新质生产力工委书记高泽龙对《证券日报》记者表示:“多维度的政策支持体系不仅为产业发展指明了道路,还能引导资源高效配置,从而推动产业从‘单点突破’向‘全链提升’转型,为我国集成电路产业的高质量发展提供了实实在在的助力。”

产业链公司加大投入

中商产业研究院发布的《2025-2030年中国集成电路行业发展趋势与投资格局研究报告》显示,2020年至2024年,全球集成电路市场规模已从2.49万亿元升至3.61万亿元,复合增长率达9.7%。该机构还预测,2025年全球集成电路市场规模将达到4.16万亿元。

面对这样的发展机遇,产业链上下游的上市公司纷纷加大投入。近一个月以来,已有多家集成电路产业链上市公司披露经营动态,通过多元化路径加速业务扩张。

10月20日,杭州士兰微电子股份有限公司发布公告称,公司与厦门市人民政府、厦门海沧区人民政府于10月18日签署了《12英寸高



据预测

2025年全球集成电路市场规模将达到**4.16**万亿元。面对这样的发展机遇,产业链上下游的上市公司纷纷加大投入

魏健骐/制图

端模拟集成电路芯片制造生产线项目战略合作协议》。该项目规划总投资达200亿元,规划产能为4.5万片/月,计划分两期建设。

上游零部件配套公司也紧跟行业发展节奏。10月14日,宁波江丰电子材料股份有限公司对7月份发布的定增预案进行更新。最新预案显示,该公司在考虑从募集资金总额中扣除2000万元的财务性投资后,拟发行不超过19.48亿元(含本数)募集资金用于“年产5100个集成电路设备用静电吸盘产业

化项目”“年产12300个超大规模集成电路用超高纯金属溅射靶材产业化项目”“上海江丰电子研发及技术服务中心项目”“补充流动资金及偿还借款”。

浙江大学管理学院特聘教授钱向劲在接受《证券日报》记者采访时表示:“当前,集成电路产业正处于关键发展期,产业链各环节上市公司主动布局、积极行动,既是应对市场需求变化的必然选择,也是推动产业向更高质量发展的重要举措,这种全方位的动态调整,

将进一步优化产业资源配置,为行业后续增长奠定坚实基础。”

谈及行业未来发展方向,中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示:“除了产能外,高端创新和产业生态构建也将成为集成电路产业未来的发展重点。其中,在高端芯片、关键零部件上的突破有助于提升我国企业在全球产业链中的地位,提高产业的自主可控能力。而完善的产业生态则能整合上下游资源,实现产业链协同创新和共同发展。”

贵州茅台前三季度实现净利润646.27亿元

■本报记者 冯雨瑶

10月29日晚间,贵州茅台发布2025年第三季度报告。今年前三季度,该公司实现营业收入1309.04亿元,同比增长6.32%;利润总额894.03亿元,同比增长6.37%;归属于上市公司股东的净利润646.27亿元,同比增长6.25%。

具体来看,按产品档次划分,前三季度,该公司茅台酒实现营业收入1105.14亿元,系列酒实现营业收入178.84亿元;按销售渠道划分,直销渠道实现营业收入555.55亿元,批发渠道实现营业收入728.42亿元;按地区划分,国内实现营业收入

1245.05亿元,国外实现营业收入38.93亿元。

当前,白酒行业加速出清、整体动销下滑。贵州茅台三季报显示,茅台酒作为的其核心大单品,营业收入在前三季度同比增长9.28%。这份源自基本盘的稳健发展,成为贵州茅台以自身确定性应对外部不确定性的“定海神针”。

基本盘的稳健得益于贵州茅台对市场形势的精准把握。今年以来,贵州茅台管理层先后深入全国各地市场调研,春节复工后不到两周就深入一线市场调研,16天时间覆盖18个省区的1700多家渠道商,为商家明确发展方向;6月份走访京

东、阿里,组织全国40位传统经销商召开座谈会,主动优化线上和线下渠道的“协同效应”;8月至9月,贵州茅台再启秋季市场调研,深入华东、西南、东北、华北、西北市场一线,累计覆盖了16个省区,全国超300家渠道商深度参与,进一步抢抓“双节”市场。

针对贵州茅台品牌“护城河”的系列酒,公司也明确了其下阶段市场建设的主要任务,即以消费者为中心、市场需求为驱动,围绕渠道良性发展、产品适配需求、终端强化体验三个方面,构建更具韧性的生态体系。

此外,贵州茅台在渠道端积极

转型,创新营销模式,大力发展团购、零售,拓展线上、私域等新兴渠道,合理规划系列酒渠道布局,实现精准投放。同时,贵州茅台还为系列酒量身定制了“一品一策”“一域一策”的市场支持政策,匹配不同产品、不同区域、不同消费者进行“分品、分区域、分渠道”的精细化管理,不仅大幅纾解经销商库存压力,也助力了系列酒的良性健康发展。

白酒行业分析师、武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青对《证券日报》记者表示,从管理层今年的动作看,贵州茅台正在通过“三个转型”(客群、场景、服务)实现从“渠道推动”向“消费者拉动”的深度变革,

强化其穿越周期的能力。

值得关注的是,日前贵州茅台刚刚经历重大人事调整。10月27日,贵州省人民政府网站发布《省人民政府关于陈华、张德芹职务调整的通知》(以下简称《通知》)。根据《通知》,推荐陈华为中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司董事、董事长,贵州茅台酒股份有限公司董事、董事长人选。

业内认为,对于刚刚成为贵州茅台“新掌门”的陈华而言,在白酒行业整体面临消费疲软、库存压力的背景下,如何引领贵州茅台实现高质量和可持续的发展,是其需要长期面对的课题。

工业富联第三季度营收净利均创单季度历史新高

■本报记者 刘晓一

10月29日晚间,富士康工业互联网股份有限公司(以下简称“工业富联”)公布2025年三季报。受益于AI(人工智能)业务的强劲增长,今年第三季度,该公司营收达2431.72亿元,同比增长42.81%;归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)单季度首次突破100亿元,达103.73亿元,同比增长62.04%。其第三季度营收和净利润均创下公司单季度历史新高。

2025年前三季度,工业富联实现营业收入6039.31亿元,同比增长38.4%;净利润达224.87亿元,同比增长48.52%,两项指标均已接近去年

全年水平。

就在三季报公布同日,工业富联股价在盘中也创下81.39元/股的历史新高,最终收盘报80.80元/股,涨幅达9.20%。随着全球云服务商持续推进AI算力布局,AI服务器市场近年来呈现爆发式增长态势。作为AI服务器龙头企业的工业富联受益于此,业绩与市值实现双重跃升。其市值于今年8月29日首次突破70亿元大关,目前已达到1.6万亿元。

工业富联相关人士向《证券日报》记者表示,前三季度业绩增长,主要受益于AI服务器市场持续扩张,新一代超大规模数据中心用AI机柜产品规模化交付及AI算力需求强劲拉动,公司在主要客户的市场

份额稳步提升,云服务商业务表现优异,推动整体营业收入增长。同时,公司经营效率持续优化,费用总额增速低于营业收入增速。

分业务来看,在云计算业务方面,受益于AI算力需求的持续旺盛,工业富联该类相关业务增长显著,产品需求持续提升。前三季度,其云计算业务营收同比增长超过65%,第三季度单季同比增长超过75%。备受关注的AI相关业务同样增长显著,其中,云服务商CPU AI服务器前三季度营收同比增长超过300%,第三季度单季度营收环比增长超90%、同比增长超5倍。

在通信及移动网络设备业务方面,受AI智能终端新品推出带动,客

户换机需求上升,带动业务持续增长。在交换机方面,因AI需求持续放量,第三季度公司交换机营收同比增长100%,其中800G交换机单季度营收同比增长超27倍。

值得一提的是,工业富联正持续提升其智能制造及数字化能力。第三季度,在世界经济论坛(WEF)公布的新一批全球“灯塔工厂”名单中,工业富联服务赋能的3家客户成功上榜。目前,工业富联已累计对内打造8座、对外赋能9座世界级“灯塔工厂”。

业务持续向好发展的同时,工业富联同样重视股东回报。近日,工业富联首次推出半年度分红方案,拟每10股派发现金红利3.3元(含

税),合计拟派发现金红利65.51亿元(含税),占公司2025年半年度净利润的54.08%。

“近年来,在政策的引导和规范下,上市公司分红比例明显提升,整体市场股息率也随之提高,部分高分红板块股息率更是创出阶段性新高。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示,工业富联“大手笔”分红不仅是公司盈利稳定性与现金流充裕度的直接体现,更将给市场带来多重积极影响。一方面能切实提升股东的投资回报,增强现有股东长期持有的信心;另一方面,高分红属性也将吸引更多追求稳健收益、倾向于中长期价值投资的机构投资者与个人投资者。

13家A股钢铁公司前三季度净利润均同比增长

■本报记者 桂小笋

据同花顺iFinD数据统计显示,截至10月29日,在已披露三季报的25家A股钢铁上市公司中,今年前三季度,有5家公司为亏损,其余实现盈利的20家公司中,天津友发钢管集团股份有限公司、内蒙古包钢钢铁股份有限公司等13家净利润同比出现不同程度的增长。

“我国钢铁行业正处在从‘量的扩张’到‘质的提升’的关键转折点,行业正式进入以质量效益为核心的新发展阶段。”中国金属材料流通协会执行会长兼秘书长陈雷鸣告诉《证

券日报》记者,利润增长的现象主要源于两方面因素,包括原料成本下降以及行业在政策引导下的自律控产。上海钢联智数产品研发部分分析师甘退勇向《证券日报》记者表示,2024年,铁矿石、焦煤焦炭等原材料价格高企导致钢厂长期亏损,而今年以焦煤、焦炭为代表的能源价格持续下跌,为钢厂带来成本让利。同时,下游消费结构调整推动企业优化产品结构,高附加值产品产量及溢价提升,显著增强了钢企的盈利能力。

“当前,钢铁行业也正面临多重挑战相互交织。”陈雷鸣告诉记者,供需失衡,总量矛盾与需求不足矛

盾交织;结构失衡,高端不足与低端过剩并存;绿色转型压力下,在“双碳”目标下面临生存与发展的双重挑战。这意味着“十五五”期间的转型升级之路将是一个艰巨而深刻的系统性工程。

仅从今年的情况来看,行业也面临着不小的压力。卓创资讯钢铁分析师赵泽洋向《证券日报》记者介绍,从目前卓创资讯监测的数据来看,部分钢材品种出现吨钢利润转负的情况,行业供需矛盾仍存,市场承压运行,市场能否否改善的关键在于供需实质改善与政策落地效果。

面对短期波动与长期挑战,“减

量发展、提质增效”已成为行业共识。

甘退勇认为,当前,钢铁上市公司利润增长主要还是在大宗商品价格周期以及供需阶段性变化导致,如果不能实现“减量发展、提质增效”,钢铁企业长期盈利很难保障。

如何顺应行业发展大势,抓住未来的发展机遇,也是钢铁行业共同关注的话题。

陈雷鸣认为,行业正在经历多个方面的深刻转变。首先,发展模式从“规模扩张”转向“结构优化”;其次,驱动力从“要素驱动”转向“创新驱动”,智能制造已成为钢铁行业高质量发展的核心引擎,是培育新

质生产力,落实“人工智能+”行动的关键抓手;再次,资源与环境关系从“高能耗、高排放”转向“绿色低碳”;最后,产业形态从“单一制造”转向“智能制造与服务化”。数据、人工智能、物联网等技术正穿透钢铁行业各环节,彻底改写传统运作逻辑。

“智能制造作为钢铁行业转型升级的主攻方向,正重塑产业价值标尺。以大模型为代表的人工智能迭代发展,赋能钢铁产业向‘新’发力。”陈雷鸣建议,企业要向智能化、绿色化、高端化协同推进,实现从“量”到“质”的深刻变革,最终形成“需求牵引供给、供给创造需求”的高水平动态平衡发展。

上市公司并购重组

与发展服务平台正式亮相
平台明确了七大重点任务

■本报记者 李季宇

为贯彻落实《北京市关于助力并购重组促进上市公司高质量发展的意见》,全面优化升级北京市产业并购生态,助力北京“四个中心”功能建设,在北京市委金融办、北京证监局、北京市经济和信息化局、北京市科委中关村管委会、北京市发展改革委等单位的指导下,由北京上市公司协会(以下简称“北上协”)牵头北京股权投资交易中心有限公司(以下简称“北股交”)、北京中关村科技创业金融服务集团有限公司(以下简称“中关村金服”)共同筹建上市公司并购重组与发展服务平台(以下简称“平台”)。

2025年10月29日下午,在2025金融论坛年会“金融街发布”成果专场环节,上市公司并购重组与发展服务平台正式发起筹建并举办签约仪式。北上协作为发起共建单位,与北股交、中关村金服签署发起共建协议。同时,还与中信证券、中信建投证券、中国银河证券、国新基金、金财基金、君联资本等首批合作共建单位签署合作共建协议。

据介绍,该平台定位为“立足北京、辐射全域、赋能市场、开放共享”的上市公司发展服务平台,坚持目标化管理、市场化运营、开放式协作、一站式服务。具体运营由北上协牵头负责,北股交、中关村金服配合并分工负责,各方将合力打造线上系统与线下活动相结合的高质量服务载体。

在服务体系构建方面,平台将重点推进三大举措:一是建设高水平线上系统,通过定期收取用户反馈持续迭代升级,汇聚标的资源、买卖双方需求及市场数据等核心信息,实现合规化信息共享;二是常态化举办并购重组专题对接活动,并积极引导各类市场主体参与,为交易达成创造便利条件;三是强化区域联动,一方面服务北京各区产业发展,将并购重组打造为招商新抓手,另一方面积极对接津冀、长三角、大湾区等区域组织及经营主体,共促并购市场繁荣发展。

围绕核心定位,平台明确了七大重点任务。一是打造高质量“并购项目库”,充分整合共建单位及各區金融主管部门资源,依托各参与单位优势多渠道汇总项目信息;二是构建安全可信的并购信息流转机制,严格落实敏感信息脱敏保护要求,遵循《证券法》《上市公司信息披露管理办法》等法律法规,防范内幕信息泄露、内幕交易、操纵市场等违法违规行为,在保障信息安全可控的前提下提升流转效率;三是深化市、区两级联动,围绕各区主导产业及举办“产业链大会”,开展并购对接交流、培训辅导、主题论坛等活动,同时开展市场监测并提炼优秀典型案例;四是拓展跨区域并购合作,加强与津冀、长三角、大湾区等区域政府部门及并购服务组织的对接,推动跨区域信息共享,引导京内外企业双向并购及跨境并购;五是扩大“并购朋友圈”,从产业端、资金端、中介服务端发力,发挥共建单位生态优势,引导龙头企业及上市公司发挥示范带动作用,条件成熟时组建并购金融联盟、并购专业服务联盟;六是建好用好“线上服务平台”,搭建门户网站及手机小程序,实现并购信息发布、需求与标的智能匹配、多维度查询、在线估值、路演培训、合作共建等功能;七是创新并购全周期金融服务,组织金融机构提供一揽子金融服务,发挥中关村金服等机构的牵引撬动作用。

据悉,为了筹建该平台,北上协做了较为充分的准备。前期,北上协通过发放调查问卷、实地走访、电话回访等形式发现上市公司在并购重组中存在标的筛选效率低、估值分歧大、尽调成本高、融资渠道有限等一系列痛点,为切实解决上市公司并购重组过程中遇到的困难,北上协在市委金融办、北京证监局等单位指导下筹备建立上市公司并购重组与发展服务平台,拟通过平台实现并购信息发布、并购需求与并购标的画像、多维度查询、智能匹配、在线估值、路演培训、合作共建等功能来解决上市公司在并购重组过程中遇到的一系列难点,为上市公司做好服务。

在平台运营过程中,北上协主要将发挥六项职能:其一,牵头负责平台整体的运营与协调管理,组织发起方、合作共建方积极参与相关事务;其二,发挥北京辖区上市公司集群优势,组织协调发起方、合作共建方、北京辖区上市公司参与平台相关活动;其三,积极联系对接地方政府部门和并购服务组织,跨区域共享并购重组信息,合作并购重组主题活动;其四,负责系统的日常管理运营,包括但不限于标的及并购需求导入、用户管理、信息审核、合作共建等;其五,充分挖掘北京辖区上市公司并购需求,通过日常联络与服务机制获取优质标的及买方需求并及时导入标的库,定向推荐给北京辖区上市公司;其六,积极拓展平台合作共建方加入,广泛链接龙头企业、优质创新企业、金融投资机构、中介机构 and 商协会等,促进并购信息、金融资本和服务资源开放共享。

北上协秘书长李洪海告诉《证券日报》记者,平台的战略目标不仅仅局限于活跃本地市场,它旨在成为连接区域发展的“桥梁”和赋能全国产业的“引擎”,通过市场化手段促进资本、技术、人才在更大空间内优化配置,为区域协调和国家重点产业发展贡献北京力量。

上市公司并购重组与发展服务平台的筹建不仅是一项机制创新,还是有效激活资本市场服务实体经济的关键举措,推动创新链、产业链、资金链深度融合的重要举措,更是助力北京构建国际一流营商环境的关键落子。