

# 存储芯片涨价或将贯穿全年 中国产业崛起成“胜负手”

记者 李兴彩

当前DRAM（动态随机存取存储器）与NAND（闪存）库存仅够维持约4周，价格持续上涨已成定局……2026年马年春节刚过，全球存储巨头SK海力士的最新发声，让全球存储市场的涨价潮再度升温。2月24日，A股存储概念股持续走高，北京君正、太极实业、香农芯创等个股涨幅均超过5%。

在AI及算力发展浪潮的驱动下，自2025年第三季度起，全球存储市场迎来涨价行情。业内人士普遍预计，全球存储芯片涨价将持续2026年一整年。

在产业高景气背景下，中国存储产业正加速突围，长江存储、长鑫科技等企业在技术、产能上持续突破，国产模组厂商同步发力，中国存储力量的崛起正成为影响全球存储格局、决定行业发展走向的“胜负手”。

## 巨头最新发声：库存仅剩约4周

2月20日，SK海力士举行虚拟投资者会议，向高盛透露了最新的数据及对产业趋势的研判。

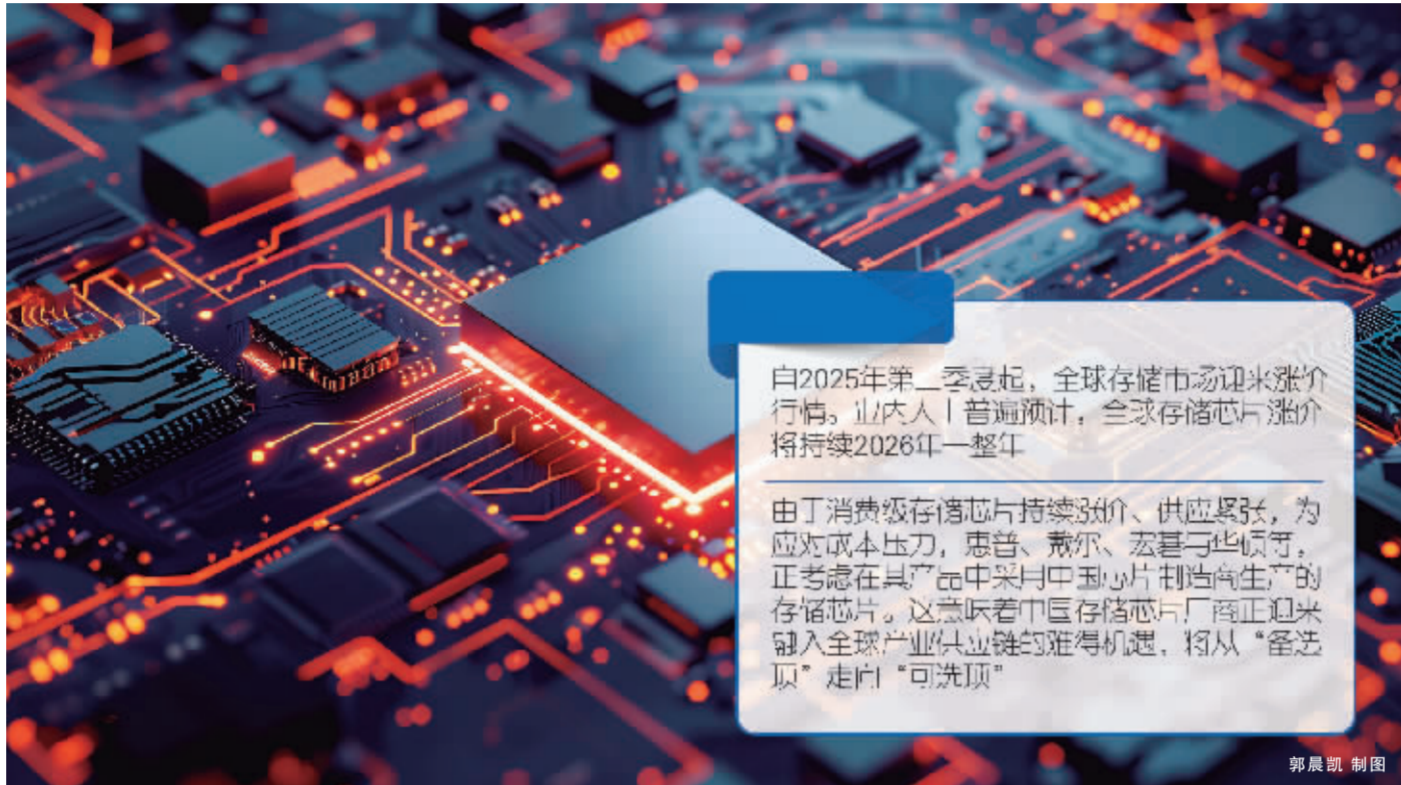
SK海力士表示，当前公司DRAM及NAND整体库存仅剩约4周，处于历史极低水平，从谷歌、微软等云厂商，到OpenAI等AI企业，再到消费电子终端厂商，所有客户均无法获得足额供应，重复下单现象又进一步推高价格预期。

“今年没有一家客户的需求能够完全得到满足。”SK海力士在会上强调，受AI真实需求爆发及洁净室空间受限等供给刚性约束影响，2026年存储芯片价格将持续上涨，涨势贯穿全年已成定局。

为满足AI带动的高端存储强劲需求，SK海力士将产能向HBM、DDR5等高附加值产品倾斜，这也带动标准存储产品的供求紧张及涨价预期。SK海力士透露，其2026年的HBM产能已提前售罄，标准型DRAM的极度短缺正大幅提升供应议价权，公司正与主要客户讨论多年期的长期合约，锁定未来供应与价格。

NAND的供应同样紧张。早在1月，铠侠就表示，其2026年的NAND闪存产能已全部售罄，并预计NAND供应紧张的局面将至少持续至2027年。

业绩数据也印证了行业的高景气度。SK海力士2025财年营业收入达97.15万亿



韩元，营业利润为47.21万亿韩元，利润率高达49%，双双刷新历史纪录。其高业绩增长，正是存储价格持续上行与需求旺盛的直接体现。

## 超级景气周期持续到何时

对于存储供需失衡，SK海力士给出两方面原因：一是AI大模型与高效能运算对存储器的真实需求持续井喷，远超产业预期；二是存储芯片制造所依赖的无尘室空间扩张缓慢，产能爬坡受限，导致供给增长无法匹配需求增长。

事实上，自2025年第二季度起，全球存储行业景气度开始触底反弹，闪迪打响NAND涨价第一枪后，三星、美光及长江存储、兆易创新等存储厂商（包括NAND、DRAM）纷纷跟进上调价格。

以SK海力士为例，其于2025年第三季度起对高端产品进行涨价，HBM3E报价上调15%至20%，DDR5 16Gb颗粒单月涨幅达102%；当年11月起对全品类DRAM涨价，NAND闪存合约同步上调10%至15%。2026年1月，SK海力士对全品类存储再度大幅涨价，涨幅20%至60%不等。

“存储芯片继续涨价是板上钉钉的事，今年可能会迎来价格最高点。”某国产存储芯片公司相关人士对记者表示，存储价格上涨核心周期将持续至2026年底，产业高景气度则至少延续至2027年；在AI带动下，HBM赛道要到2028年初才能迎来价格拐点。

平安证券电子团队认为，当前行业正面临关键升级节点，海外CSP（云计算厂商）不断加码AI基础设施建设，AI训练与推理规模扩大带来绝对出货量的增长；HBM、企业级SSD等高技术含量产品占比提升，拉高了平均售价。考虑到当前AI持续高景气，本轮存储周期的强度和持续性有望超过上一轮。

## 中国存储崛起成“胜负手”

AI浪潮引发的全球存储芯片供应短缺，不仅引发产品持续涨价，还有望改变数十年以来由美日韩厂商主导的全球供应链格局。

据报道，由于消费级存储芯片持续涨价、供应紧张，为应对成本压力，个人电脑（PC）制造商惠普、戴尔、宏碁与华硕等，正考虑在其产品中采用中国芯片制造商生产

的存储芯片。

尽管存在着认证周期长及不确定性等因素，但这被行业视为一个积极信号，意味着中国存储芯片厂商正迎来融入全球产业供应链的难得机遇，将从“备选项”走向“可选项”。

经过多年发展，中国存储行业已经形成以长鑫科技DRAM、长江存储NAND Flash为大容量存储芯片龙头，以东芯股份利基型存储、北京君正SRAM（静态随机存取存储器）存储、兆易创新及普冉股份等中小容量闪存为补充的产业格局。

业界普遍预测，在资本市场的加持下，中国存储芯片产能有望在2026年下半年至2027年逐步释放，届时将有效缓解全球存储供给紧张局面，推动存储价格趋稳甚至回落，成为本轮全球存储芯片涨价潮的“胜负手”。

值得关注的是，在预先审阅后，长鑫科技科创板IPO申请已于2025年12月30日获得受理，公司计划募资295亿元，以满足公司在DRAM行业进一步提升核心竞争力的需要。这将进一步助力中国存储产业崛起。

# 通富微电石明达：让中国半导体拥有与世界对话的底气

在“不搞技改是等死，搞技改是找死”的反对声中，他力排众议，多方筹措资金，毅然上马集成电路封装产线。生产线上1994年正式投产，当年企业就实现扭亏为盈，闯出了一条新路。

此后，随着1997年与日本富士通合资，2009年承接国家科技重大专项的研发任务，2016年收购AMD（超微半导体）位于中国苏州和马来西亚槟城的封测厂各85%股权，通富微电通过这关键的几步，以及持续的学习吸收和创新，迈入半导体封测领域的进阶之路。

“封装技术持续的研发创新，让封装企业不再是半导体产业链上的‘配角’，而成为‘重要主角’。”石明达说，封装测试环节在支撑算力提升、系统集成等方面的作用愈发凸显，已成为新兴技术性能兑现、稳定供给和方案迭代的关键底座之一。他举了一个例子，龙芯中科董事长曾经专程到厂表达感谢，龙芯的CPU交由通富微电封装之后，产品的上机率从70%多提升到90%以上。

“能够为国内CPU等高端产品的发展，提供实质性的服务和帮助，为中国半导体产业发展尽一份力，我倍感欣慰。”他说。

谈到未来发展，石明达依旧将科技创新列为关键词。“2009年以来，公司在科技创新方面的投入超过100亿元。”他表示，2021年公司“高密度高可靠电子封装关键技术及成套工艺”项目获得国家科技进步奖一等奖，这既是褒奖，也是鞭策。在半导体国产化进程提速的当下，越来越多的新产品涌现，公司将持续迭代技术，协同头部芯片原厂，加速本土产能建设与供应体系重构，在关键技术节点上形成更具韧性的本土半导体产业链格局。

## 未来之向：积极拥抱AI浪潮

谈及当下AI浪潮的趋势，石明达用“方兴未艾”来展望。“我们非常重视这一轮AI产业的发展，将在原有基础上继续加大投

资。”石明达说，当下以人工智能、数据中心、自动驾驶、边缘计算等为代表的新一轮技术变革，正推动计算芯片、存储芯片、车载芯片、智能终端主控芯片及通信芯片等关键领域快速扩容。

今年初，一则公告宣告了通富微电持续投入的决心。公司拟定增募资不超过44亿元，聚焦存储芯片、汽车等新兴应用、晶圆级封装、高性能计算及通信等核心领域的封装产能提升，并补充流动资金及偿还银行贷款，全面强化公司在半导体封测行业的综合竞争力。

“AI风起云涌，我们要紧随时代趋势，敢于去追求新的目标，去投资、去发展。”石明达表示，公司业绩增长情况良好，但现有产能利用率已处于较高水平，难以充分满足既有客户未来新增需求与潜在优质客户的项目导入节奏。因此，公司将继续加强产能建设，更好地支持AMD和国内相关芯片厂商的发展。

随着AMD在AI生态链上的持续拓展，通富微电的业绩向好图景愈发清晰。石明达说，在2016年完成对AMD两家封测厂85%股权的收购后，通富微电与AMD形成了“合资+合作”的战略合作伙伴关系。AMD超过80%的产品封测都在合资公司通富超威完成，有力地支撑了AMD产品的质量和交付竞争力。AMD内部也认为，在AMD超越英特尔这一历史性事件中，通富微电发挥了重要的作用。

对于通富微电而言，石明达表示，依托与AMD深度绑定的战略合作伙伴关系，公司可以紧跟跟随核心客户在高端算力市场的战略步伐，在AI浪潮中把握机遇。当然，公司也在持续推动客户多元化的工作，构建更加平衡且更具韧性的增长引擎，目前通富超威苏州工厂的一半订单已经来自AMD以外的客户。

## 精神之源：产业报国初心不改

《一生微电路，一颗报国“芯”》——2025年，石明达在八十岁生日之际，以此为

题写就一篇回忆文章。“看似寻常最奇崛，成如容易却艰辛。”他在文中回顾了“几十年风风雨雨，几十年忙忙碌碌，几十年酸甜苦辣”，感慨“在幸运和成功背后，是千辛万苦，是百折不挠”。

这份坚持背后的信念来自哪里？作为南通籍企业家，石明达此前两次接受记者采访时都提到了张謇精神对他的影响。

“几乎所有的南通企业家都将张謇先生作为标杆和精神来源。”石明达说，在公司成立之初，规模还小的时候，他就提出“以人为本、产业报国、传承文明、追求高远”十六字的企业文化，这与张謇精神一脉相承。公司在发展的各个阶段，也始终牢记产业报国的初心。

一个值得注意的细节是，南通晶体管厂的原址就是张謇创办的中国第一所师范学校——通州师范学校。2017年石明达被南通授予第二届“张謇杯”杰出企业家称号，可谓呼应了其于张謇之间的这层文化联结。

“逢山开路，遇水搭桥，如今中国半导体行业发展面临新的环境，但无论环境如何变化，万变不离其宗，我们总能找到克服困难的办法，缩小与世界顶尖水平的差距，直至超越。”石明达说。

对于未来通富微电的发展路线图，石明达总结了三大要点：一是坚持主业，将集成电路封测主业做到世界最先进水平；二是科技创新，应AI时代的需求，在先进封装方面提供更多解决方案；三是国际合作，以双赢理念推进更广泛的合作，加快发展步伐。

1月20日，通富微电发布2025年度业绩预告显示，预计归属于上市公司股东的净利润为11亿元至13.5亿元，同比增长62.34%至99.24%；扣非后净利润为7.7亿元至9.7亿元，同比增长23.98%至56.18%。

“在‘十五五’期间，公司将乘势而上，继续攀登，期望营业收入和净利润都有比较明显的增长，给半导体行业带来更多的惊喜，为中国集成电路发展作出新的贡献。”石明达说。

# 九号公司王野：以智能化、全球化为核心 冲刺下一个“千万台”



邱思雨 记者 操子怡

走进占地5000平方米的九号检测中心，在整车碰撞试验区，一台崭新的电动两轮车被机械装置牢牢固定。随着指令下达，车辆以设定速度精准撞向墙壁——“砰”的一声闷响在实验室回荡，工程师立刻上前采集车架形变数据。不远处，一辆电动自行车正被机械臂缓缓提升至上数米高度，随后自由落体砸向地面，这是行业首创的整车跌落测试台，验证着车辆最极端的耐冲击底线。环境实验室景象则截然不同，阳光模拟箱内强光灼目，测试着部件在长期暴晒下的老化极限。

“每一批次的两轮车，都必须经过最严苛的测试验证，才能正式下线。”九号公司创始人兼CEO王野在接受上海证券报记者采访时说，九号科技检测中心配备各类高端测试设备250余件，可执行565项专业实验，覆盖95%的电动摩托车、电动自行车的国家强检实验。“做好每一辆车，为用户守好安全底线，是九号始终不变的初心。”如今，这份初心已结出硕果——九号智能电动车国内累计出货量突破1000万台，成为公司发展的重要里程碑。

“在常州基地，九号用6年时间创下智能电动两轮车出货量破1000万台的纪录，这既是一个重要的里程碑，更是一个新起点。”谈及下一个1000万台征程，王野信心满满，未来九号将以智能化、全球化为核心，让发展步伐迈得更快、更稳。

## 全球化探路：用技术和产品解用户的“题”

全球化是九号公司的核心战略之一，自成立之初，公司便以全球视野布局市场。“今年，我们将正式开启东南亚市场布局，这是全球化征程的关键一步。”王野告诉记者，出海的核心不是简单的产品输出，而是通过深入洞察当地消费者的习惯与痛点，提供适合他们的产品。“我们的技术和产品，最终要为解决用户问题而生，只有真正理解了消费者的‘题’，才能赢得市场认可。”

“九号的出海优势，本质是对用户需求的理解，以及多年积累的技术与产业链底气。”九号公司电动车事业部总经理张珍源向记者表示，中国在电动化领域拥有完善的技术体系和产业链基础，九号公司将依托这一优势，聚焦用户核心需求，打造适配全球市场的产品。

从目前的全球化布局来看，九号公司产品已进入全球100多个国家和地区；线上渠道入驻了Amazon、Otto、DNS等主流电商平台及品牌独立站，线下则进驻Costco、Target、BestBuy、Sam's Club等大型连锁商超、户外运动连锁店等终端场景。

在出海实践中，王野提到两大核心原则：一是拒绝低价竞争，以技术创新为用户提供高价值体验；二是打破“中国制造+出口”的传统模式，布局全球供应链与全球营销，真正实现“在中国‘内行’，在国际也‘内行’”。

值得关注的是，九号公司在国内打磨成熟的线上线下融合营销模式，将成为全球化的重要抓手。“我们首创的线上线下一体化模式，通过两级经销商体系与直营化管理，既保障了经销商收益，实现‘门店未开也能卖车’，又确保了消费者体验的一致性、确定性。”王野表示，这一模式已在国内得到充分验证，未来将逐步复制到全球，为海外市场拓展注入动能。

## 智能化攻坚：给两轮车装上“AI大脑”

智能化是九号公司差异化的核心竞争力，也是冲刺下一个1000万台的关键发力点。“在第二个千万台征程中，九号的电动摩托车与新国标电动车，将搭载一定程度的自动驾驶辅助能力，同时我们正在攻坚自平衡技术。”王野向记者透露，智能化升级将成为产品的核心标签。

从技术储备来看，九号已具备扎实的智能化基础。公司2025年发布的前置摄像头与内置AI算力，可精准识别前方行人、突发横穿的动物、三轮车及道路锥桶等障碍物。“结合自平衡技术与车把回正控制技术，我们有能力实现L2级自动驾驶辅助，这一目标有望提前落地。”王野表示，辅助驾驶将大幅提升骑行安全性与便捷性。

除了辅助驾驶，智能化监测已成为九号守护用户安全的重要屏障。以电池安全预警为例，依托海量云端数据与AI算法，九号实现了极高的预警准确率。“锂电池从出现缺陷、产生安全隐患到热失控自燃，存在一定周期，我们通过AI与大数据分析，已能将绝大多数自然风险提前扼杀在萌芽状态，这是技术赋能安全的典型案例。”王野说。

当前，九号公司还在加速AI大模型的落地应用。“今年上半年，九号将发布基于大模型的用车助手，覆盖车主、门店、客户等多场景，用户可通过车机、手机便捷触达。”王野介绍，未来大模型还将应用于精准续航预测、电池安全与寿命预警等领域，“公司将聚焦AI技术的实际应用，用科技为用户带来更智能、更安全的骑行体验。”从检测中心的严苛测试，到全球化的战略布局，再到智能化的技术攻坚，王野表示，九号公司将持续推动两轮出行行业的发展，朝着下一个千万台目标稳步迈进。



记者 黄淑慧

从濒临倒闭的晶体管厂，到全球排名第四的半导体封测龙头；从“路在何方”的迷茫，到“与世界对话”的坚定；从“产业报国”的初心，到“执行业牛耳”的愿景……通富微电的发展历程，不仅是一部企业奋斗史，也是中国半导体产业崛起的缩影。

通富微电名誉董事长石明达，奋斗半生，一直致力于让企业拥有与世界对话的底气，站上国际舞台绽放光彩。日前，他接受上海证券报记者专访，回顾了通富微电的创业征程，并勾勒了未来的发展蓝图。站在AI爆发的产业潮头，年逾八旬的他依然饱含拥抱时代的热忱。

“逢山开路，遇水搭桥，希望未来能给中国半导体产业带来更多惊喜。”他表示，公司将坚持主业、持续创新、开放合作，力争在“十五五”期末营收和利润都有相对可观的增长。

## 进阶之钥：持续创新破局而立

1990年接任南通晶体管厂（通富微电前身）厂长时，石明达面临的是人生中的“至暗时刻”，工厂负债累累，员工人心浮动。毕业于南京大学物理系、工程师出身的他，决心以技术创新冲出困境。