

# 晶圆代工双雄AB面：当季业绩和后市场预期有喜有忧

|   |  |
|---|--|
| <p><b>本报记者 李玉洋 上海报道</b></p> <p>2025年第一季度的中国晶圆代工市场，一场关于“增长”的悖论正在上演。</p> <p>日前，国内两大晶圆代工企业中芯国际(688981.SH、00981.HK)、华虹半导体(688347.SH、01347.HK)发布了2025年第一季度财报：前者净利润同比激增166.5%，但收入环比增速未达业绩预期；后者虽然营收同比增长18.66%，却因研发投入增加、所得税抵免减少等导致净利润缩水近九成，增收不增利。</p> <p>“中芯国际本季财报主要的亮点是营收和净利润都保持了比较大的增长，尤其是净利润增长了166%，说明它在产品组合、成本优化等方面做得更好了，也说明它可能在高级工艺良率上有了比较好的提升。”电子创新网CEO张国斌告诉《中国经营报》记者，营收和净利润的大幅度增长，对中芯国际来说可以用做工艺提升和扩产方面的投资，有利于其保持世界晶圆代工市场前三甚至前二的地位。</p> <p>上海证券研报指出，华虹半导体2025年第一季度收入符合预期，盈利能力承压；产能释放饱满，ASP(平均销售价格)仍有望逐年改善，无锡工厂二期12英寸产能爬坡稳步推进，预计今年年底达到每月4万片产能。</p> <p>透视这两家晶圆代工厂有点悖论的财报，中芯国际和华虹半导体都面临国际环境和市场竞争压力，遭遇着现实的压力——即在“市场温和复苏”与“本土技术突围”双重命题下取得平衡。记者注意到，两家公司都在加快对汽车电子、工业领域的布局，其中中芯国际第一季度来自工业与汽车的收入环比增长超过两成，占比从8%上升至近10%。</p> |  |
|---|--|

## 出现生产性波动

生产性波动也直接引发中芯国际第一季度平均销售价格降低、产能利用率明显提升、研发投入减少等一系列连锁反应。

财报显示，中芯国际2025年第一季度营收163.01亿元，同比增长29.4%；净利润约13.56亿元，同比增长166.5%；扣非净利润11.7亿元，同比增长88%。

从产品结构看，中芯国际12英寸晶圆收入占比达78.1%，8英寸晶圆占比21.9%；在市场分布上，中国区收入占比84.3%，美国区和欧亚区占比分别为12.6%和3.1%，海外营收实现环比增长。

从应用分类来看，中芯国际智能手机、消费电子、互联与可穿戴业务收入占比与2024年第四季度相比基本持平，而工业与汽车收入占比环比提升至9.6%。这或与公司在新能源汽车、工业控制等领域的产能布局密切相关，例如其天津西青厂专攻车规级芯片。

据中芯国际联席CEO赵海军介绍，总体看公司今年第一季度晶圆业务收入环比增幅近5%，8英寸晶圆表现尤为突出，收入环比增长18%，12英寸晶圆则实现2%的增长。在应用上，工业与汽车收入环比增长超过两成，占比从8%上升至10%。“汽车电子应用场景增长明显，公司车规产品的出货量稳步提升。”赵海军表示。

赵海军指出，公司业绩增长受多方因素影响，主要受益于国际形势变化引起的客户提升出货、国内以旧换新、消费补贴等政策推动的大宗类产品需求的上



中芯国际上海总部。

李玉洋/摄影

升，以及工业与汽车产业的触底。

然而，中芯国际的第一季度营收增速未达预期，此前公司预测第一季度收入环比增长6%—8%，但实际仅为1.8%。对此，赵海军表示，主要原因是公司工厂出现生产性波动，使得第一季度后半期(公司产品)平均销售单价下降。

而从财报数据来看，生产性波动也直接引发中芯国际第一季度平均销售价格降低、产能利用率明显提升、研发投入减少等一系列连锁反应。

专注于成熟制程特色工艺的华虹半导体，今年第一季度实现营收39.13亿元，同比增长18.66%；归属于上市公司股东的净利润为2276.34万元，同比下降89.73%。不过，相较于2024年第四季度1.97亿元的亏损，公司归

母净利润实现了环比扭亏。

华虹半导体方面表示，一季度公司净利润大幅下降的主要原因是研发投入增加、所得税抵免减少及外币汇兑损失上升，部分被公司毛利上升所抵消。

财报显示，今年第一季度华虹半导体研发费用为4.77亿元，上年同期为3.48亿元，同比增长37.21%。另外，今年第一季度公司所得税费用为-2402.40万元，上年同期为-1.42亿元，所得税抵免有所减少。

华虹半导体总裁白鹏在业绩会上表示，公司产能利用率保持满载，产品结构持续优化，但消费电子需求疲软对整体业绩形成拖累。白鹏强调，公司8英寸晶圆价格趋于稳定，12英寸晶圆则呈现涨价趋势，未来将通过工艺升级提升产品附加值。

## 工业与汽车需求增长明确

尽管消费电子领域供过于求，但工业与汽车、数据中心等新兴需求将为公司提供增长空间。

值得注意的是，今年第一季度，中芯国际研究及开发支出从2024年第四季度的2.17亿美元降至1.49亿美元。

针对研发费用下滑，赵海军解释称，第一季度情况较为特殊，由于当季新购设备较多，人员忙于安装调试，且因客户急单增加，部分研发产能被调整为生产产能以保障出货，导致研发晶圆的测试效率有所下降。

赵海军还表示，随着公司产能的持续释放，未来研发投入会恢复。中芯国际此前坚持将营收的8%至10%用于研发投入。

此外，在第一季度发现产线问题后，中芯国际在处理受影响晶圆、与客户协商出货时，为打消客户顾虑，选择在接收端下调产品价格，进而对ASP及营业额产生影响。

不过，赵海军强调，上述事件系单一事件，对公司而言实际没有发生根本性变化，影响预计延续到未来4到5个月(即第二季度及第三季度前半期)，后续需要一定时间将产线晶圆质量及成品率交付至最高标准。

今年4月，美国现任政府在全球掀起关税风暴，关税成为影响晶圆代工行业发展的一个不容忽视的因素。

“关税政策出台后，我们进行了内部测算，也与供应商、国内外客户做了深入交流。”赵海军表示，关税调整对行业的直接影响有限，预计

影响幅度低于1%。代工厂基本在采购层面就可以吸收掉关税影响。

白鹏则从市场布局方面做出了解释。“公司主要还是服务中国客户，80%的客户是国内设计公司。国际客户的产品也大部分在中国市场生产和销售。”

赵海军还表示，今年第二季度欧亚区和美国客户产值增加，部分原因是他们在中国有市场份额，可以利用中国制造实现China for China，但他们的产品也销往全球。

“第二季度随着关税这方面出现一些问题，尤其是中国海关把集成电路的薄片地作为原产地的认定政策，可能对中芯国际以及其他中国晶圆代工厂来说是利好。”张国斌分析。

在很长的一段时间内，晶圆代工厂商的价格战一直是投资者的担忧之一。

“当供小于求时，涨价是合理的。”白鹏表示，在2024年晶圆平均价格较低的情况下，涨价这一趋势有确定性。但华虹半导体方面提到，不同工艺制程的晶圆可能在速度上有差异：8英寸领域，价格会保持稳定；12英寸领域，价格呈现逐渐上涨的趋势。

赵海军表示，在ASP方面，中芯国际并未主动降价，价格走势与同业基本一致，全年加权平均波动幅度在5%左右。部分单一事件会导致收入波动，如产线年度维护出问题，影响晶圆良率，虽然出货

量未变，但与客户协商出货时拉低了价格。

“当前供应链重新分配带来机会，中芯国际在产业链中有较大发展空间，目标是提高本地代工份额。”赵海军说。

一个类似的趋势判断是，两家公司都对下游产品需求给出了谨慎观点，中芯国际称消费电子行业供过于求，华虹半导体则称消费电子行业需求较弱。

白鹏指出，从各个细分市场来看，尽管汽车和工业应用市场在持续增长，但消费电子需求相对较弱。中芯国际方面也表示，消费电子供应量持续增加，导致市场呈现供过于求的状态。PC和平板产品的库存已经达到较高水平，除非价格进一步下调，否则需求难以出现显著增长。同时，手机出货量也受到市场环境的影响，预期增长幅度可能面临下调。

赵海军指出，尽管消费电子领域供过于求，但工业与汽车、数据中心等新兴需求将为公司提供增长空间，未来将重点推动公司技术迭代与产能效率优化。

对于未来的业绩走势，华虹半导体预计第二季度主营业务收入约在5.5亿美元至5.7亿美元之间，毛利率约在7%至9%之间。中芯国际第二季度收入指引为环比下降4%—6%，毛利率指引为18%—20%，并提出了“保持定力，做好本业，做好当下”的应对之策。

# iPhone系列“6·18”降价促销 专家称刺激效果有限

|  |
|--|
| <p><b>本报记者 陈佳岚 广州报道</b></p> <p>“6·18”大促来袭，iPhone 16系列降价再度引发外界关注。</p> <p>近日，苹果手机将降价1000元的消息引发了市场关注。有媒体报道称，苹果向渠道商下发了调价通知，iPhone 16 Pro和iPhone 16 Pro Max所有容量版本降价超千元。渠道商称，苹果此次调价是在为即将到来的“6·18”大促做准备。</p> <p>5月13日，《中国经营报》记者以消费者身份咨询了苹果官网客服，对方表示，暂时未接到近期降价通知。</p> <p>相比苹果官方直营渠道，苹果授权店在定价上相对比较灵活，而在广东、福建等多家苹果授权经销门店，包括iPhone 16 Pro、iPhone 16 Pro Max、iPhone 16、iPhone 16 Plus在内的机型已普遍下调价格。与此同时，趁着“6·18”大促的东风，国内各手机厂商也纷纷降价促销。</p> |
|--|

## “6·18”大促提前拉开帷幕

在一家SUNION苹果授权专卖店内，有店员对记者表示，iPhone 16系列近期有不同程度降价。例如，店内的iPhone 16 Pro起售价为6499元；iPhone 16 Pro Max起售价为8599元；标准版iPhone 16与Plus版本起售价分别为4999元和5599元。目前iPhone 16 Pro和iPhone 16 Pro Max的价格与官网相比分别降了1500元、1400元，而iPhone 16、iPhone 16 Plus与官网价格相比则降了1000元，其中，标准版iPhone 16 128GB、256GB与Plus 128GB还可享受500元国补优惠。

前述店员向记者称，近期，苹果的确进行了指导降价。

事实上，随着各大电商平台纷纷拉开“6·18”狂欢大幕，可以看到线上电商渠道的iPhone 16系列降价力度更大，尤其是Pro版本为了搭上国补政策的快车。

5月13日，天猫和京东两大电

商巨头纷纷拉开“6·18”大促大幕。以手机为代表的3C数码类产品是每年电商大促的重头戏，也是手机厂商刺激市场的重要节点，今年也不例外。

今年，天猫和京东纷纷将“6·18”活动提前至5月中旬。不仅阿里旗下的天猫宣布于5月13日晚上提前开启“6·18”大促，抖音电商同样官宣此次“6·18”大促在5月13日0点开启。无独有偶，京东则宣布在5月13日晚8点，提前开启“心动购物季”活动，于5月31日晚8点正式开启“6·18”大促。

今年1月8日，国家发展改革委、财政部发布相关通知称，手机这些数码产品被首次纳入补贴范围，一定程度上刺激了智能手机市场。记者也留意到，此次电商大促，不少电商平台也将优惠叠加国补政策作为一种打法。

京东方面称，推出“国家补贴×百亿补贴”频道，希望通过政

策红利和平台让利，打造年度优惠力度空前的购物盛宴。天猫则称，将联合上千家品牌投入超百亿元，积极响应以旧换新政策，给消费者更大力度让利。目前，有超20万款品牌好货支持天猫“6·18”优惠与国补政策叠加，其中超1万款为今年首发的新品，覆盖美的、海尔、苹果、华为、戴森、西门子等全球优质品牌。

天猫Apple Store官方旗舰店公布的促销信息显示，5月16日20点起，原价7999元的iPhone 16 Pro 128GB直降2000元，在叠加国补优惠500元之后，到手价可达5499元，这也是iPhone 16 Pro版本官方渠道首次进入国补政策范围。

同样，5月13日，记者从Apple产品京东自营旗舰店亦了解到，原价7999元的iPhone 16 Pro 128GB版本，在促销叠加国补优惠后，价格降至5499元，较原价7999



“6·18”大促来袭，苹果iPhone和众多国内手机品牌纷纷降价促销。

本报资料室/图

元减少了2500元。

而记者对比天猫Apple Store官方旗舰店去年同期促销政策情况来看，去年“6·18”iPhone 15 Pro 128GB版优惠1900元，价格降至6099元。

IDC中国研究经理郭天翔对记者表示，iPhone 16 Pro 128GB比去年多降了100元，就是为了

了新一轮的促销。

记者在京东、天猫平台上看到，vivo x200系列、OPPO Find X8系列、荣耀Magic7、三星Samsung Galaxy S24 Ultra等手机产品都有几百元降价及国补优惠。

与此同时，还可以看到部分厂商在自家官方渠道也开启了“6·18”促销活动。荣耀在其官网打出了“‘6·18’以旧换新、一站式焕新至高补贴1700元”的宣传标语，荣耀GT Pro焕新补贴可达1700元，荣耀Magic7 RSR、荣耀Magic7、荣耀Magic7 Pro等产品有300元至500元的优惠。

吃上“国补”，这会对Pro版的销售有帮助。但是128GB存储太小，并不适合所有人。另外，该版本叠加国补优惠后价格下降更多，更接近普通版的价格，将会有很多普通版的潜在用户会选择购买Pro版，更多是苹果内部竞争，对于苹果整体的拉动可能并不明显。

OPPO手机商城上的一加Ace5、OPPOA3i享不同程度优惠，多款产品购机还有配件、礼盒赠送，OPPO还为银卡、金卡、钻卡会员提供了50元至500元的“6·18狂欢优惠券”。OPPO在小红书上称，OPPO Find X8、OPPO Reno13、一加13在品牌补贴叠加国补优惠的情况下，至高可分别优惠1000元、829.85元、1100元。

而在vivo手机商城上，vivo宣称，“6·18”狂欢特惠叠加国补政策至高优惠2100元，每日有“6·18”大额神券可抢，iQOO15、vivo x100s Pro等手机立省500元。