

晶圆代工双雄AB面：当季业绩和后市预期有喜有忧

本报记者 李玉洋 上海报道

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。

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。

“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。

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。

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%。

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，主要是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流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，如产线年度维护出现问题，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继续增长，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，做好主业，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

“6·18”大促提前拉开帷幕

本报记者 陈佳凤
广州报道

“6·18”大促来袭，iPhone 16系列降价再度引发外界关注。

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。

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。

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。

降价促销效果如何？

此次降价被视为苹果意在抓住“6·18”大促提振中国市场销量，同时也是应对国产手机品牌竞争压力。而这也并非iPhone 16系列首次降价引起关注。

去年“双11”期间，iPhone 16系列仅发售1个月后就迎来了官方首次降价，苹果天猫官方旗舰店iPhone 16系列优惠500元。而今年1月2日，苹果中国官网公布了“叱咤福利”新年促销活动，iPhone 16 Pro或iPhone 16 Pro Max最高优惠500元。

包括手机在内的数码产品国补政策于2025年1月20日起在全

国陆续展开实施，为了使价格符合国补政策标准，多款手机价格集体降至6000元以内，其中iPhone 16 Plus 128GB版本在第三方渠道就已直降千元。

然而，由于iPhone可享受补贴的机型和渠道仍有限，也未能有效刺激苹果在中国市场的表现。

根据IDC发布的数据，2025年第一季度中国智能手机市场出货量同比增长3.3%，达到7160万部。但在国补政策叠加春节销售旺季的背景下，苹果的表现未能同步改善。苹果在该季度

在中国的出货量为980万部，同比下降9%，是主要品牌中唯一出现负增长的厂商。Canalys数据亦显示，2025年第一季度，苹果在中国市场出货量为920万部，同比下降8%。

而苹果自身的财报也透露iPhone在中国市场面临激烈的市场竞争的现状。截至3月29日的2025年第二财季财报显示，苹果大中华区营收160.02亿美元，同比下降2.26%，也是该季度苹果全球唯一营收下滑的区域。

随着“6·18”大促拉开帷幕，



“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

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，将会有许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商城上的一加Ace5、OPPO A3i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，iQOO 15、vivo X100s Pro等手机立省500元。