

# 国产芯片厂商跟进涨价 行业进入新周期

中经记者 顾梦轩 李正豪  
广州 北京报道

芯片涨价的风终于吹到了国内厂商。有消息称,近日多家国内芯片厂商如英集芯(688209.SH)、美芯晟(688458.SH)等芯片厂商向客户发出调价通知。更早前,中微半导体(688380.SH)和国科微(300672.SZ)也相继对客户发出调价通知,此次芯片涨价波及范围较广。

《中国经营报》记者同时注意

## 去库存周期结束

本轮芯片涨价最核心的信号就是存储产业“去库存周期”已确认结束。

美芯晟近日在投资者互动平台称,公司会综合考量市场需求、原材料成本、在手订单与库存等因素,结合市场动态制定并调整价格策略,目前公司已经启动价格调整,相关产品价格适度上浮。

国产电源管理芯片厂商英集芯稍早之前也加入调价行列。根据市场流传的调价函,英集芯宣布对部分芯片产品型号进行价格上浮调整。公司表示,此举主要受半导体上游产业成本持续攀升的影响。

更早以前,国内主要的存储芯片及解决方案提供商国科微,以及专注于单片机(MCU)设计的中微半导体,已相继向客户发布了调价通知。

1月27日晚间,中微半导体在官网发布涨价函称,鉴于当前严峻的供需形势以及巨大的成本压力,经过慎重研究,决定于即日起对MCU、NorFlash等产品进行价格调整,涨价幅度为15%至50%。

电子创新网创始人张国斌向记者指出,本轮芯片涨价最核心的信号就是存储产业“去库存周期”已确认结束,国产厂商敢于在2025年下半年持续提价,本质意味着三件事已经成立:第一,渠道库存回到健康水位;第二,下游客户开始接受价格上调;第三,芯片厂商对未来2—3个季度需求有可见性。

谈及本轮国产芯片涨价原因,田利辉向记者指出,国产芯

到,近期,多家芯片厂商发布业绩预报,多家厂商业绩预喜,成为本轮存储超级周期的受益者。

为探寻芯片厂商涨价原因,记者向上述几家公司发送邮件,但截至发稿,并未得到回复。

南开大学金融发展研究院院长田利辉在接受记者采访时表示,本轮涨价潮传递出半导体行业周期反转的明确信号,标志着产业链从去库存阶段正式迈入主动补库存与价格修复的新周期。

片公司涨价的原因归结为三重压力叠加:原材料端,晶圆代工、封测成本持续攀升;产能端,先进制程产能被AI芯片挤占,成熟制程出现结构性紧缺;需求端,AI服务器、智能终端拉动货动能强劲。

“以中微半导体涨幅15%—50%、国科微最高80%为例,此涨幅在覆盖成本上升基础上,适度修复了此前低价竞争挤压的利润空间,属于周期性回归的合理范畴,并非非理性炒作。”田利辉说。

本轮国产芯片涨价呈现出怎样的特点?苏商银行特约研究员张思远向记者指出,国产芯片公司集体涨价传递出行业供需关系结构性紧张与国产替代加速的双重信号。从国产厂商角度,此次涨价标志着国内企业议价能力提升,结束了此前“低价换市场”的内卷模式,开始通过价格调整反映真实成本与技术价值。

田利辉认为,本轮国产芯片厂商涨价有三个特点:一是涨价主体由存储向模拟、MCU、电源管理等多赛道扩散,国科微、中微半导体、英集芯、美芯晟等企业相继跟进,形成设计端的集体共振;二是涨价动因兼具成本推动与需求拉动双重属性,上游原材料涨价与产能紧张构成刚性约束,而AI算力需求爆发则形成价格支撑;三是策略上企业普遍采用“温和调价+客户沟通”模式,强调共克时艰,体现产业链议价能力正在重建。

## 多家芯片公司业绩预喜

芯片厂商业绩改善与涨价是“超级周期”这同一枚硬币的两面,互为表里,存在强因果关系。

本轮国产芯片涨价将会产生怎样的影响?田利辉向记者指出,国产芯片公司涨价将沿产业链产生梯度传导效应。对上游晶圆厂而言,设计端涨价意愿增强意味着需求能见度提升,有望带动稼动率回升;对下游模组及终端厂商而言,成本压力将加速行业洗牌,中小厂商面临出清,头部企业凭借规模与长单优势巩固地位;“对国内厂商来说,价格修复为本土设计企业研发投入提供资金弹药,形成涨价—盈利—研发投入的正向循环,但需警惕下游需求对涨价的承接极限。”田利辉说。

记者注意到,受益于存储超级周期,在近期发布的业绩预告中,多家芯片公司业绩预喜。根据Wind(万得)数据,在84家披露2025年年报业绩的芯片概念股公司中,有55家净利润同比增长下限为正,57家净利润同比增长上限为正。

比如,中微半导体2025年营业收入预计为11.22亿元,同比增长23.07%,预计2025年归母净利润达2.84亿元,较上年同期的1.37亿元实现翻倍增长,同比增幅约107.55%。营收与利润双双实现高速增长。

## 专家提醒防范风险

当前半导体板块估值已部分透支未来增长预期,处于历史中枢偏高位置。

记者注意到,在本轮存储超级周期影响下,半导体板块、芯片以及存储板块持续上涨,Wind数据显示,2025年7月1日—12月31日,万得半导体指数上涨37.56%,万得芯片指数上涨33.58%,万得存储器指数上涨57.12%。

但上述三个指数却在近期出现下跌。Wind数据显示,2月1日—2月4日,万得半导体指数下跌3.4%,万得芯片指数下跌4.17%,万得存储器指数下跌8.39%。

对于下跌原因,田利辉向记者指出,半导体板块近日回调,这是周期律动与情绪共振的缩影。美国爱泼斯坦案的发酵带来市场某些资金的撤离和市场不确定性的增大,一年来涨幅巨大的存储类美股股价遭遇重挫。同时,三星对于囤货的审查引发部分原

料囤货者的抛售,带来国内部分存储产品价格下挫或涨幅显著趋缓。产品涨价逻辑导致企业股价上涨,也会导致下降,在恐慌下形成股价的崩塌。

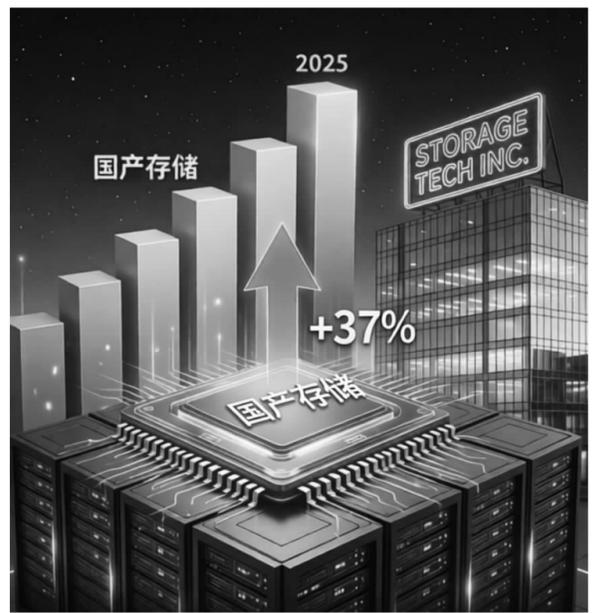
“同时,春节前流动性偏好,也导致部分资金落袋为安或调仓换股。”田利辉表示,前期估值透支、外部情绪传导、短期基本面扰动、资金冲高就低四重因素共振形成了在贵金属完美风暴之后的存储热潮。芯片与半导体指数同步承压,折射出节前资金避险与对短期景气的审慎。

然而,长期来看,田利辉认为,股价周期下行恰是产业涅槃前夜。存储价格触底信号渐显,国产替代浪潮奔涌,长江存储技术突破、大基金三期蓄势,正将压力转化为结构优化的契机。历史一再

证明,深度调整往往孕育技术跃迁与格局重塑。“投资者当超越波动表象,聚焦真正具备技术硬核与客户黏性的企业。”田利辉说。

经过一段时间的上涨,半导体板块整体估值如何?对投资者而言,应该提前防范哪些风险?资深企业管理专家、高级咨询师董鹏向记者指出,当前半导体板块估值已部分透支未来增长预期,处于历史中枢偏高位置;投资者需聚焦三大风险:首先是行业周期性下行风险,业绩高点往往对应估值拐点;其次是技术迭代不确定性,如先进制程竞争可能重塑格局;最后是地缘政治与供应链重构的潜在冲击,需警惕全球化退潮下的估值分化。

“当前半导体板块估值基本反映景气预期。以存储细分赛道为例,头部企业2025年动态市盈率普遍处于30—50倍区间,估值已估算未来增长。”田利辉向记者指出,此次回调是行业长期上行周期中的短期调整,核心驱动(存储涨价、国产替代、AI算力需求)未变。“对投资者而言,短期回调是估值回归理性的过程,而非趋势反转,待行情平稳后后续可关注存储现货价格走势与资金回流节奏。”田利辉说。



国产芯片厂商集体涨价,行业进入发展新周期。

本报资料室/图

调一点:国产厂商的业绩弹性,往往大于海外巨头。”张国斌说。

张思远也认为,存储超级周期是业绩增长的基础,涨价是周期红利的一种表现形式。即使没有主

动调价,行业景气度上行也会通过销量增长推动业绩;但涨价进一步放大了利润弹性,尤其对具备技术壁垒的企业来说,涨价与产品结构升级互相推动。

# 大厂竞逐“AI群聊”赛道

中经记者 李昆昆 李正豪  
北京报道

近日,腾讯元宝推出了名为“元宝派”的功能,百度文心也推出了文心群聊功能,阿里旗下UC浏览器也已悄然植入AI群聊功能。这标志着大模型厂商正在加速从单点对话转向多角色协同的智能协作新范式。

就此,阳明商业论创始人沈阳接受《中国经营报》记者采访时表示,腾讯推出的“元宝派”,核心是依托自身社交基因,在AI应用同质化竞争中开辟新赛道,将AI从“工具”升级为社交场景中的“常驻成员”,探索下一代人机协作入口。某种意义上,是战略防御性布局 and 生态卡位的老套路。随着阿里巴巴、字节跳动和百度都有了的大模型生态,特别是字节豆包的日活用户已具有相当规模,腾讯目前已经落后了。因此腾讯在焦虑的心态下重金投入并“贴脸开大”了。

## 业务逻辑

最近,百度推出了“文心群聊”功能,由“健康管家”“私人助理”“内容专家”等角色组成,具备多Agent调度、任务流管理与上下文记忆能力。在聊天的同时解决问题、交付结果。

谈及为何要做AI群聊功能,百度相关业务负责人告诉记者,这个选择来自其对用户真实使用状态的判断:绝大多数群聊的问题从来不是不够热闹,而是“聊完没结果”。家庭群、项目群、临时讨论群,看上去消息很多,但结论、共识、分工和推进,经常消失在滚动的信息流里。而且用户不缺聊天工具,缺的是把讨论转化为行动和结果的协作机制。这是更长期、更

## 未来发展

百度方面告诉记者,其对多Agent群聊的判断是:它不会突然爆发,但一旦成型就很难撤回。原因是它改变的并不是某一个功能点,而是协作的成本结构——当大家习惯了不用反复爬楼、不用手动总结、不用盯进度的群聊方式,再回到纯消息流,会很不适应。

“接下来我们不急着堆功能,更关注三件更基础的事。第一是降低理解成本:用户不用学新规则,用最自然的群聊方式,就能感受到多Agent在默默做事情。第

二是扩大高价值场景覆盖:围绕家庭日常决策、轻量协作、内容共创等高频场景,把‘能交付’做成默认体验。第三是强化可控边界:让AI的主动性始终服务于人,减少打扰、降低不确定性,让大家敢用、愿意长期用。我们相信,多Agent群聊最后会像搜索一样,成为一种基础能力。今天

正是AI群聊区别于传统社交工具的核心——不追求消息量,而专注于信息沉淀与任务闭环。用户要的不是更多对话,而是更少返工、更快落地、更确定的结果。

腾讯“元宝派”是什么?简单来说,这是元宝主打的社交功能。用户可通过元宝App创建或加入一个“派”。在“派”里,元宝AI会作为“派友”存在,用户不仅能够直接与其聊天互动,还能调用相关功能,让其完成多种辅助任务。

比如,用户面对经常“爆炸”的群信息,可以@元宝总结提炼这些群消息,设置提醒;再比如,聚餐聚会、集体旅行,算账@元宝,记得清账本、拎得清人情。当然,“元宝派”里大家不仅可以一起使用AI,还可以一起听歌、P图、看电影等。

谈及为何做“元宝派”,有业内

人士认为,从战略破局方面来说,是为了跳出同质化竞争。过去一年,腾讯元宝在通用AI助手赛道上处于追赶状态,产品心智被“豆包”及其他先行者定义。“元宝派”选择从“社交+AI”切入,旨在利用腾讯最核心的社交基因,打造一个市场尚未给出明确答案的差异化产品,重新定义AI应用体验。

从增长引擎方面来说,可以撬动社交裂变。单纯作为效率工具,增长依赖持续买量,成本高且难以爆发。而社交需求更接近人性本质,能带来爆发式的自然增长。通过“元宝派”,腾讯希望复刻当年“微信红包”通过春节社交场景引爆增长的路径。

可支撑实用化。明确的商业价值,全球AI社交市场被看好,大厂集体入场布局,从尝鲜功能转向产品核心竞争力。

其核心价值在于,它让AI第一次具备了“常驻在场”的可能,从一次性响应工具,转变为嵌入用户日常关系网络和协作流程的“环境的一部分”。这有望打破App功能割裂的现状,构建一个以“语义+角色”为核心的统一任务与社交空间。

然而,挑战同样显著。交互分寸感,AI如何在“恰到好处地帮

忙”与“不合时宜地插话”之间找到平衡,是体验的关键。数据隐私与安全,群聊涉及更复杂的多人互动和上下文记忆,对数据采集、存储和使用的隐私保护提出更高要求。生态构建难度,打造一个能调度多智能体、协调不同服务、形成闭环的“语义操作系统”,在技术和生态整合上都是巨大挑战。

业内人士认为,元宝是腾讯在AI时代必须进行的“诺曼底登陆”,成败在此一举,AI群聊是必须all-in一仗。

从生态协同方面来说,可以激活内部资源。“元宝派”的灵感部分来源于腾讯会议中的群聊探索。从社交角度切入,更容易联动微信、QQ等腾讯庞大的C端产品生态,为元宝注入流量和场景,这是其他竞争对手难以复制的优势。腾讯期待再次弯道超车,搭建自己的数据飞轮。

从范式探索方面来说,可以定义AI常驻空间。更深层的意图在于,将AI从“一问一答”的工具,升级为群聊中“常驻在场”的成员。这不再是功能的简单叠加,而是试图构建一个“人+人+AI”共同协作、娱乐的原生社交空间,抢占下一代人机协作入口的定义权。