

粤芯半导体登陆创业板 硬科技晶圆制造迎来新标杆

10月13日，粤芯半导体在深交所创业板正式挂牌上市。从2017年落地广州，到2019年一期产线量产，再到在创业板上市，粤芯半导体用不到九年的时间完成了从“广州第一芯”到“创业板晶圆制造第一股”的跨越。

粤芯半导体此次登陆创业板，再次凸显了创业板服务科技创新、发展新质生产力的核心定位，成为注册制下资本市场包容重资产硬科技企业的标杆案例。上市后，公司将借助资本市场，构建“以模拟为核心、以数字升级为蝶变、以光电融合为特色”的“一核两翼”发展格局，为我国集成电路产业高质量发展贡献力量。

● 本报记者 武卫红

创业板深化改革标杆落地

粤芯半导体是国内极少数能够同时提供“集成电路、功率器件、光电融合”三位一体代工服务的集成电路制造企业。2019年，粤芯半导体一期产线正式量产，一举改写广东本土无12英寸量产晶圆厂的历史，被誉为“广州第一芯”。

当前，新一轮科技革命和产业变革加速突破。新质生产力成为推动经济高质量发展的重要动力，半导体作为核心基础产业，正成为新质生产力的核心引擎之一。晶圆制造是集成电路产业的基石，行业天然带有重资产、高研发投入、成长周期漫长、技术壁垒高等特征。产线建设、设备采购、工艺迭代需要巨量资本投入，企业短期很难实现盈利，高度依赖资本市场和长期耐心资本的支持。

近年来，创业板改革持续深化，制度包容性与精准性不断增强。4月10日，证监会正式发布《关于深化创业板改革 更好服务新质生产力发展的意见》，标志着新一轮资本市场全面深化改革向纵深推进。粤芯半导体此次登陆创业板，是首家在创业板上市的未盈利晶圆制造企业，凸显了创业板服务科技创新、发展新质生产力的核心定位，将成为注册制下资本市场包容重资产硬科技企业的标杆案例。

业内人士表示，粤芯半导体此次IPO适用创业板第三套上市标准，通过



粤芯半导体晶圆工厂

借助创业板差异化上市规则，突破传统盈利上市门槛，充分体现了注册制下资本市场尊重重资产半导体制造行业客观发展规律，接纳“高研发投入、资本开支大、产业战略价值突出”的成长型硬科技企业。在资本市场的支持下，以粤芯半导体为代表的硬科技企业，有望持续攻克技术与产能瓶颈，释放产业增长势能，带动国内集成电路战略性新兴产业迭代升级，走向更高质量的发展阶段。

从“求生存”到“创特色”的跨越

“粤芯的创业发展之路，是广东坚持不懈发展先进制造业的一个缩影。”日前，在广东省先进制造业大会上，粤芯半导体董事长陈谨说。

2017年底，粤芯半导体从广州起步。通过没有母厂、零基础的“草根式创业”，粤芯半导体迅速成为广东首个实现量产的12英寸晶圆制造企业，用8年时间建成了覆盖“感知—传输—计算—存储—控制—显示”全链路的特色工艺技术体系，完成了从“求生存”到“创特色”的跨越。

作为现代科技与经济的核心支柱，集成电路产业是国家鼓励、扶持的战略性新兴产业，在国家发展布局中占据至关重要的战略地位。其中，在模拟芯片领域的布局与拓展，具有尤为关键的战略意义。粤芯半导体专注模拟芯片工艺，从消费电子类芯片制造起步，逐步延伸至工业电子类芯片，再进入汽车电子类芯片，选择了一条“特色工艺晶

圆代工”的差异化发展道路。

业内人士表示，模拟芯片与数字芯片不同，其核心性能指标在于低失真、高信噪比、高可靠性与高稳定性，主要通过工艺创新与芯片设计的深度协同来实现技术迭代，而非单纯依赖制程缩小。近年来，我国模拟芯片自给率提升明显，未来市场空间广阔。国家“十五五”规划纲要也明确提出“做精做细成熟制程”，进一步印证成熟制程并非落后产能，而是国家产业发展战略的重要组成部分。

粤芯半导体自成立以来，扎根大湾区，紧密贴合模拟芯片品类多样化的行业特点和市场需求，形成了多元化的特色工艺技术平台，并在细分产品领域建立核心竞争优势。截至目前，粤芯半导体已拥有两座12英寸晶圆厂，分别为第一工厂（粤芯一、二期）和第二工厂（粤芯三期），规划产能合计为8万片/月，截至2025年末已实现产能6.33万片/月。此外，第三工厂（粤芯四期）已启动建设，全部建成后总产能将达到12万片/月。

据公司公告，粤芯半导体此次IPO募集资金拟投向12英寸集成电路模拟特色工艺生产线项目、特色工艺技术平台研发项目等。上述募投项目均紧密围绕公司主营业务展开，符合国家产业政策和公司发展战略。

构建硅光全产业链生态

硅光芯片是粤芯半导体的另一张新

“名片”。在人工智能算力爆发的时代背景下，光互联正成为智算中心底层基础设施的关键支撑。硅光芯片凭借高带宽、低功耗、高可靠性的特性，在数据中心高速互联中扮演着不可替代的角色。粤芯半导体瞄准前沿赛道，布局国内稀缺的12英寸硅光工艺平台，形成了“国内唯一具备12英寸硅光晶圆大规模量产、技术水平对标国际”的竞争优势。当前，公司正全力推进硅光与光电融合工艺的研发及产业化，构建硅光全产业链生态布局，将进一步打开长期成长空间。

2024年底，粤芯半导体成功推出12英寸90nm SiPho工艺技术平台。截至目前，公司硅光工艺技术平台累计投产量已超过7000片。根据Frost & Sullivan数据，截至2026年4月末，粤芯半导体是中国大陆唯一具备12英寸硅光晶圆大规模量产能力的企业。公司硅光产品涵盖400G、800G及1.6T高速可插拔硅光模块应用，与国际领先水平相当。

同时，粤芯半导体积极开展近封装光学（NPO）的工艺制造技术研发，目前正在导入3.2T NPO产品。公司将进一步开展65nm硅光及光电融合工艺的研发和量产，实现从可插拔光模块向近封装光学、光电共封装（CPO）的演进，以满足市场对硅光及光电融合芯片在制造技术及代工产能上的需求。此外，公司将进一步加强与科研院所及龙头企业深度合作，打通“终端应用—设计—制造—先进封装”的硅光全产业链生态布局。

前三季度中国汽车出口增超六成 从“产品出海”迈向“产业链出海”

● 本报记者 李媛媛

10月12日，中国汽车工业协会召开月度新闻发布会，记者获悉，今年前三季度，我国汽车出口继续保持高速增长，新能源领跑，展现出强劲的韧性。前三季度汽车出口820.5万辆，同比增长65.8%。其中，新能源车出口占比连续四个月超过50%。

数据之外，中国车企在巴黎车展的新动向，进一步折射出中国汽车全球化进程的加速。同日，巴黎车展正式开幕。据新华社报道，本届车展共有16家中国车企携25个品牌参展，包括零跑、比亚迪、小鹏、长安等。与2024年上届车展相比，中国车企的产品布局更趋成熟。

记者调研获悉，我国汽车自主品牌正加速国际化布局，汽车出海加速从“产品出海”迈向“产业链出海”。

出海已成必选项

中汽协数据显示，9月，我国汽车产销分别完成299万辆和295.6万辆，环比双双增长，同比均有所下滑。今年前三季度，我国汽车产销分别完成2324.6万辆和2327.1万辆，同比均下降4.5%。

“今年前三季度，我国汽车市场总体呈现‘内冷外热’运行态势。由于多重因素影响，国内汽车市场持续承压，尚未得到有效改善。尽管外部环境复杂严峻，出口仍保持高速增长。”中汽协副秘书长陈士华说。

今年9月，我国汽车出口105.3万辆，同比增长61.4%；前三季度汽车出口820.5万辆，同比增长65.8%。其中，9月新能源汽车出口57.1万辆，同比增长1.6倍；前三季度，新能源汽车出口400.6万辆，同比增长1.3倍。

陈士华表示：“新能源汽车出口领跑已成为趋势。展望四季度，行业有望保持平稳运行态势，其中整体出口预计仍将保持增长，全年有望超过1000万辆。”

出口成为拉动汽车行业增长的重要力量。今年以来，以比亚迪、小鹏、零跑等为代表的中国新能源汽车自主品牌在海外取得了亮眼的成绩。9月，比亚迪新能源汽车出口18.07万辆，同比增超150%，去年同期只有7.13万辆。零跑上半年出口近10万辆，超过去年全年出口量。

小鹏相关负责人对记者表示：“今年上半年，小鹏海外销量增速明显。过去欧洲一直是小鹏出海的主力市场，如今亚太市场增长势头同样强劲，全年海外销量有望实现翻倍增长。”

“国际市场已不是‘做不做’的选择题，而是完全不能松懈的必答题。”有车企负责人在接受中国证券报记者采访时直言。同时，出海已被大多车企视为重要的长期战略。

从“走出去”到“走进来”

巴黎车展是观察我国汽车出海的“一面镜子”。10月12日，我国多个自主品牌携多款车型亮相巴黎车展，部分品牌为首次参展。

其中，小鹏表示，小鹏G9L于巴黎车展上正式面向全球上市。除G9L外，小鹏还携L03、P7+、G6等车型，以及陆地航母和IRON人形机器人参展，展示小鹏物理AI全品类产品矩阵。

同时，理想i6（海外命名Li6）当日也在巴黎车展上完成欧洲首秀，这是理想汽车首次参加巴黎车展。

此外，不少品牌在巴黎车展上宣布出海规划。10月12日，赛力斯旗下问界携多款车型及最新技术成果亮相2026巴黎车展。同时，问界宣布，将于2027年秋季进入欧洲市场，标志着问界全球化发展迈出重要一步。

赛力斯集团副总裁康波表示，为更好地融入欧洲市场，问界正积极推进监管合规认证与本地化运营。

小米汽车日前也宣布，将于2027年进入包括德国在内的欧洲市场，并在2026柏林国际消费电子展现场与首批八家德国头部汽

车经销商集团签署合作备忘录。

工信部数据显示，当前，我国汽车已经销往全球200多个国家和地区，中国企业也已在境外80多个国家和地区投资整车和零部件制造。

汽车出口不仅要“走出去”更要“走进来”，日益成为行业共识。

中国汽车流通协会副秘书长郎学红在接受中国证券报记者采访时坦言，与日本等其他汽车出口大国相比，我国汽车在海外本地化生产方面仍有明显差距。

郎学红表示，中国已成为全球第一大汽车出口国，但汽车出海不能只依赖贸易出口，而应推动产业链整体出海，从整车贸易转向本地化生产，将核心供应链同步布局海外，以属地化制造降低贸易壁垒影响。

小鹏副总裁唐志坤表示，公司已制定详细的全球化战略规划，目标到2030年实现海外销量100万辆。为此，小鹏正加快推进海外多地本地化生产布局。其中，印度尼西亚工厂已投产，拉丁美洲及欧洲新生产基地也在规划中。

唐志坤表示，小鹏将采取“全球化车型、本地化生产、本地化研发”模式出海，公司已在全球设立8大研发中心和6大生产基地。

10月12日，零跑宣布，零跑B10已在西班牙萨拉戈萨工厂正式投产，此前零跑计划在該工厂导入零跑B10和B05。另外，公司的马来西亚和缅甸工厂均已实现量产。

产业链加速出海

“出海是当前车市最确定的增长极，应加快出口配套体系建设，为车企全球化布局提供系统性支撑。”中国社会科学院工业经济研究所副研究员黄娅娜对记者表示。

整车出海加速背景下，动力电池产业链紧随其后。9月28日晚，国轩高科发布公告称，公司及全资子公司企业香港国轩等与大众汽车集团及其两家全资下属企业，拟共同投资32.22亿欧元，在西班牙瓦伦西亚、斯洛伐克苏拉尼、摩洛哥肯尼特拉组建三家合资公司，合计投建37.5GWh锂电池项目及10万吨磷酸铁锂正极材料项目。

国轩高科表示，本次投资是公司全球化战略落地的重要举措，有利于完善欧洲产能布局，辐射海外市场，拓展海外客户，增强公司国际竞争力。

另外，9月下旬，宁德时代位于匈牙利德布勒森的新建电芯工厂正式启动生产，规划产能达100GWh，全部达产后，100GWh的年产能可满足上百万辆电动汽车的配套需求。

“产业链出海的意义在于贴近整车客户建厂，降低物流成本、规避贸易壁垒、提升供应链韧性，同时绑定国际车企。”黄娅娜认为，当前中国汽车出海正处于从规模扩张向质量提升的关键阶段，配套体系完善与产能本地化布局，将决定中国车企在全球市场的长期竞争力。

中国汽车战略与政策研究中心高级总监杨祥瑞对中国证券报记者表示，2026年，欧洲、东南亚、拉美等主要市场新能源汽车需求延续增长态势。中国新能源汽车凭借成熟的三电技术、完整的供应链优势和较强的成本竞争力，已在新一轮能源转型中抢占市场先机。

杨祥瑞建议，引导企业加速向国际市场导入高续航、智能化新能源车型，结合当地需求优化产品配置，加大中国品牌宣传投入，打造区域知名品牌，提升中国新能源汽车品牌国际市场影响力。

同时，政策层面，工业和信息化部装备工业一司副司长郝立顺在2026世界智能网联汽车大会新闻发布会上表示，“十五五”期间，工信部将深化国际贸易和投资合作，完善跨境物流、投融资等配套支撑，同时加强海外风险防范和企业合规建设，引导企业稳妥有序开展海外布局。

从“产品出海”到“产业链出海”，中国汽车自主品牌正推动“中国车”加速驶向“全球卖”。

苹果折叠屏热度升温 产业链公司有望受益

● 本报记者 张兴旺

日前，中国证券报记者从苹果产业链公司获悉，近期苹果给出的出货指引，iPhone 18 Pro订单量有所下调，但iPhone 18 Pro Max订单量有所增加，目前总体订单量保持平稳。此外，苹果首款折叠屏手机iPhone Duo即将开启预售，目前在京东平台预约抢购的人气颇高。机构认为，苹果入局将对折叠屏手机市场带来利好，将带动消费电子产业链开启新的产品创新周期。

机型订单平稳调整

一家苹果供应链公司人士对记者称，因iPhone 18 Pro Max需求强劲，苹果调整部分iPhone 18 Pro订单量至iPhone 18 Pro Max，订单总量没有减少，并且利好iPhone 18 Pro Max高端机型供应链企业。

9月，苹果发布iPhone 18 Pro系列，由于产品规划调整，暂未推出iPhone 18基础款，本次推出iPhone 18 Pro和iPhone 18 Pro Max两款新机，起售价分别为9999元、10999元。相比iPhone 17 Pro系列，iPhone 18 Pro系列售价有所上涨。9月中旬，iPhone 18 Pro系列首销时，中国证券报记者在深圳苹果官方零售店外看到iPhone 18 Pro整体回购行情清淡，部分“黄牛”直接不收购iPhone 18 Pro，甚至有“黄牛”给出的回购价低于苹果官方起售价。

目前，iPhone 18 Pro货源相对充

足。10月12日，中国证券报记者在深圳苹果官方零售店实探时获悉，iPhone 18 Pro Max货源较紧缺，苹果官方零售店还未开放线下购买该款机型。

招商证券研报称，iPhone 18 Pro系列调价升级集中于影像与散热功能，苹果官方调价幅度符合预期。iPhone手机销量与定价的相关性有限，反而更多受设备功能升级影响。

研究机构Counterpoint数据显示，iPhone 18 Pro系列在中国市场首周销量比上代产品同期增长12%，其强劲表现主要受早期换机需求、渠道积极支持以及头部竞品旗舰机型与iPhone 18 Pro系列价格差距收窄等因素推动。

折叠品类扩容提速

值得注意的是，苹果首款折叠屏手机iPhone Duo将于10月16日开启预售，售价15999元起。记者注意到，iPhone Duo这款产品的人气颇高，在苹果产品京东自营旗舰店，截至10月12日14时，已有206万人预约抢购。

苹果入局有望对折叠屏手机市场快速产生积极影响。Counterpoint表示，近期阔折折叠屏手机iPhone Duo和小米18 Fold相继发布，进一步提升市场对该品类的关注度，从而拉动华为阔折折叠屏手机Pura X Max的销量，使其在上市数月后销售势头再次增强。

日前，在深圳南山益田假日广场华为授权体验店，销售人员介绍，该门店华为阔折折叠屏手机Pura X Max市场销售表

现好。尤其在苹果推出折叠屏手机后，华为该款机型在门店的销量进一步走高。

Counterpoint认为，苹果首款折叠屏手机在初期产能爬坡阶段的供应量将受到限制，预计2026年苹果折叠屏手机出货量最高可达600万台，这将助其当年占据全球25%的市场份额。得益于三星Galaxy Z Fold8积极的初期市场反响，以及华为Pura X Max积蓄的市场势能，折叠屏手机向阔折叠设计的转型趋势或将延续。

研究机构Omdia认为，其他厂商也将在未来几个月推出类似阔折折叠屏产品，这将推动折叠屏手机市场的新一轮增长，预计2026年全球折叠屏手机出货量将超过2200万台。

供应链迎红利

申港证券研报认为，折叠屏产品技术竞争已转向薄型轻量化、低折痕及长期可靠度。折痕改善不再依靠铰链或单一材料，而是朝着超薄柔性玻璃（UTG）、光学透明胶（OCA）、OLED模组与支撑结构协同设计发展，通过材料模量、厚度分布与堆叠位置的匹配，控制弯折区域的应力分布。建议关注苹果折叠屏手机出货利好的代工、精密结构件、屏幕等产业链环节厂商。

中信建投证券认为，苹果入局有望凭借其品牌影响力与软硬件生态推动折叠屏手机由小众品类加速走向主流，带动柔性OLED、铰链、精密结构件、散热及先进制程芯片等关键环节需求增