

集成电路产品国产化迫在眉睫

■ 本报记者 张琼文

芯片已成为中国进口的最大大宗商品。曾有业内人士如是感慨。据半导体产业协会(SIA)发布的报告显示,2017年1月,全球芯片销量达到306亿美元,同比增长13.9%。其中,面向中国市场的芯片销售同比增长20.5%。

事实上,作为名副其实的半导体产品消费大国,中国市场每年消费的半导体价值超过1000亿美元,接近全球出货总量的1/3。而与此形成较大反差的是,国内半导体产值仅占全球的6%至7%。多位业内人士对此表示,集成电路产品的国产化已迫在眉睫。

中国走全球过半芯片

集成电路(IC)是把常用电子元件,如电阻、电容、晶体管等,以及这些元件之间的连线,利用半导体工艺集成在一起,且具有特定功能的电路。芯片正是集成电路的载体。

近年来,市场对智能手机等终端智能设备功能的需求提升,推动了国内集成电路行业的快速增长。可以看到,国内行业产业链不断完善,整体规模迅速扩充,但仍与世界先进水平差距明显。集邦咨询分析师郭高航表示。

据他观察,在高制程领域,由于专利密集度较高,我们的国产化率很低,存储器和处理器等仍主要依赖进口。因为这些产品基本上被欧洲、美国和日本等发达国家和地区的企业垄断。

据报道,目前中国市场内约有90%的芯片来自进口,全球市场54%的芯片都出口到中国。2016年,中国集成电路进口额为2271亿美元,出口额为613.8亿美元,进出口贸易逆差高达1667亿美元。

中国芯 仍有差距

业内人士认为,产业起步晚,造成我国集成电路历史欠账较多。

与先进国家相比,我国始终处于集成电路产业链低端。

比如在半导体制造端,国内的28纳米产品刚实现量产。而在国际上,台湾积体电路制造股份有限公司(台积电)已做到7纳米,格罗方德半导体股份有限公司(格罗方德)的14纳米产品也迈向量产。

在设计端,国内涌现出很多芯片厂商,如华为旗下的华为海思、展讯通信及一些中小厂商。其中小微初创企业占九成,开发方向也互有重合。如果与外部厂商相比,一般企业还是会选择与经验更为丰富的国际大厂合作,而不是起步较晚的国内厂家。

在材料端,随着晶圆制造龙头企业如台积电、格罗方德、三星等都纷纷与硅片材料龙头厂商签订长期供货协议,中国企业需要尽快实现大硅片材料量产并完成验证。

创新能力不足,技术差距明显,产业配套及产业氛围需改善,都制约着国内企业眼下的发展。深耕芯片领域多年的天津英诺

华微电子有限公司副总经理李春雨认为,集成电路行业需要巨大的研发及资金投入。国外企业如英特尔在2016年的研发支出达127亿美元,约为全球半导体产业研发投入的23%。国内情况则有不同,投入研发后的市场空窗期,企业难以很快盈利,如果后续融不到资金,对企业将是很大的煎熬。

不能停留在过去的走出去模式

长期受制于人,还使国内企业时刻面对国外企业的围堵。李春雨认为,很多国外大厂试图以资本收购、诉诸知识产权诉讼等方式,来打乱中国企业的发展,巩固自己的市场地位。比如多年前,美国安那格公司就曾状告杭州士兰微电子股份有限公司涉嫌集成电路布图设计侵权。

此外,在先进制造装备、材料和工艺引进等方面,也面对种种限制。2017年,美国《确保美国在半导体领域长期领导地位》报告提

出,对新兴经济体芯片业产业政策进行反击,新兴经济体就是指中国。

面对种种阻力,企业如何突围?李春雨认为,科技型企业要在市场上掌握主动,还是应该坚持自主研发。目前其团队研发的首款产品已计划投放北美市场。

更多企业不约而同把目光投向国外。继2015年江苏长电科技股份有限公司收购新加坡封测厂星科金朋、2016年中芯国际集成电路制造有限公司收购意大利晶圆代工工厂Foundry 70%股份后,紫光集团旗下展讯通信在近期宣布与欧洲半导体公司Dialog建立合作伙伴关系。

与国际领先企业的合作对中国企业的帮助是明显的。郭高航表示,但企业走出去的时候,不能简单重复过去的拿市场换技术模式,或饥不择食地重复接盘外部夕阳产业,浪费大量资源。企业重点应主要放在创新研发,将内部资源重整汇集,集中力量攻克技术瓶颈。



近日,在安徽省肥东县经济开发区环瑞电热的自限温电缆PTC芯带自动化生产线,工人们正在紧张地忙碌着。近年来,该公司加大自主创新力度,先后获得国家专利41项,其新型智能电伴热带产品在输出同等热情况下节电40%,受到国际市场的青睐,其产品远销俄罗斯、亚美尼亚、瑞典等20多个国家和地区,年外贸出口达1500多万元。

中新社发 许庆勇 摄

高科技企业跨境并购获外汇政策助力

■ 李国辉

封装测试业一直是国内集成电路产业链的半壁江山。近几年,随着我国集成电路设计企业的崛起和欧美日国际半导体巨头逐渐退出封装测试业,我国封装测试业面临前所未有的发展机遇。

江苏长电科技股份有限公司是一家主营集成电路封装、测试的企业。截至2016年年末,长电科技在集成电路封装行业全球排名第三,国内排名第一。

2015年10月,长电科技通过境内成员公司在新加坡设立的JCET SC公司,以8.3亿美元(包含交易对价及收购费用)收购了新加坡星科金朋。不少业内人士以

蛇吞象来形容这笔收购。长电科技总裁特别助理王德祥介绍,公司开展海外并购主要从公司长远发展战略考虑,以获取先进封装技术和高端国际客户为主要目标。

众所周知,在国际投资并购中,资金汇出是一个重要的环节。为解决海外并购快速交易需求与国内审批环节多、时间长之间的矛盾,国家外汇局在境外直接投资政策方面不断简政放权,从审批核准逐步转向登记备案。

与此同时,国家外汇局还选择部分地区开展境外并购外汇管理改革试点,简化审批程序,支持企业抓住有利时机走出去,以提高企业

在国际市场上的竞争力。

对跨境并购和跨国经营而言,人民币汇率都是需要考虑的因素。王德祥介绍,对于跨境并购,人民币汇率对美元贬值的影响主要包括两方面,一方面是企业跨境并购对价的提升,由于跨境并购谈判过程中往往以美元确定交易价格,人民币汇率对美元贬值意味着同样美元作价的标的,收购方实际支付的人民币将上升。另一方面,收购完成后,在财务核算方面,由于收购标的以美元为主要计价和结算货币,美元对人民币升值将提升收购标的净资产和净利润(均为正数的前提下)折算成的人民币金额,即标的资产会

◆ 市场前沿



一带一路 跨境数字贸易增速迅猛

本报讯 9月12日,敦煌网发布的《一带一路 跨境数字贸易(出口B2B)发展报告》显示,受一带一路倡议利好,我国跨境出口一带一路沿线国家B2B交易额呈现爆发式增长,从地区分布上看,数字贸易在东欧地区占有较大的份额,占沿线64国的72%。而随着中国东盟合作的进一步深入,东南亚地区数字贸易发展呈现出巨大潜力。

从2016年我国出口一带一路沿线国家各细分品类增速数据

来看,VR眼镜、厨房用品、家庭影音增速迅猛。从交易规模来看,手机配件仍然是一带一路国家最喜爱的品类。

目前,跨境出口线上主要以面向终端消费者的小件商品订单为主,随着数字贸易的发展和一带一路倡议的不断深入,关税减免的改革,大宗贸易也将进入数字贸易的阶段,出口B2B或迎来爆发式的增长。B2B在我国出口总额中的比重由2013年的2.6%翻倍增长至2016年的8.9%。(李方)

2017中国创新创业报告发布

本报讯 日前,标准排城市研究院和优客工场联合发布了由腾讯研究院等提供大数据支持的《2017中国创新创业报告》。报告显示,越来越多的创业者试图寻找更为务实的方式,脱实向虚,致力于将创新创业与实体经济直接联系起来。

根据国家工商总局百县万家新设小微企业周年活跃度调查显

示,新设小微企业表现较为活跃,周年开业率达70.8%。而在新设小微企业中,初次创业企业占85.8%。

《报告》同时对2017年死亡的创业企业做了整理,最终样本数量为150家企业。以这些死亡企业成立的时间来看,成立最早的是搜狐社区,为1999年。时间最短的成立于2017年,分别是京东酷卖、悟空单车、优库速购。(韦磊)

AI将成半导体产业最大推动力

本报讯 拓璞产业研究院近日指出,AI(人工智能)对半导体产业的影响,已从销售机会与生产方式升级两项指标逐步显现,包括操作系统厂商、电子设计自动化(EDA)等都在2017年针对AI应用推出新一代的架构与产品规划。该机构认为,AI带来的影响将在2018年持续扩大,预期2018年至2022年半导体产业的年复合增长率将达到3.1%,AI将扮演半导体产业主要增长动能。

拓璞产业研究院研究经理林建宏指出,AI正从两种不同的路径影响半导体产业,一是销售机会,包含新的应用带来新产品与新

技术,像是更多的传感器、数学加速器、存储单元与通讯能力。另一方面,则带来半导体产业生产方式的升级。

从应用面来看,车用、电动车或是先进驾驶辅助系统,引入越来越多的传感器与控制组件,语音助理带出新的智能家居使用情境与产品需求。此外,智能手机导入多样性的生物识别方案,对数据运算、存储与传输上的需求越来越高,也推升芯片升级需求,最明显的是包括前三大的智能手机品牌厂、五大中高端手机芯片供货商都提供与采用含AI加速功能的IC与应用套件。(王宙洁)

◆ 企业动态

松下洗衣机与保时捷设计跨界合作

本报讯 日前,松下电器与保时捷设计(STUDIO F.A. PORSCHE)战略合作签约仪式在位于德国柏林的保时捷全球数字实验室举行。

双方在会上宣布,将在产品设计、品牌合作以及联合市场推广等方面达成全方位战略合作协议,旨在全面整合保时捷设计公司的顶尖品牌资源,充分发挥杭州松下家用电器有限公司高水准的产品研发、制造能力和中国市场影响力,为中国中高端消费者提供全新美学体验和至臻品质的洗衣机产品。

当前,中国零售流通领域内出现了消费升级、产品服务升级以及销售模式升级等诸多行业变革趋势,不仅厂家在寻求产品的升级,众多流通渠道企业和零售企业也同样在寻求通过经营模式升级去迎接未来市场的挑战。此次,松下联手保时捷设计玩转跨界,正是这一行业发展趋势下品牌营销模式创新的必然结果。

(蓝蓝)

中国核建在巴基斯坦承建恰希玛核电一期工程建成

本报讯 巴基斯坦当地时间9月8日,中国核工业建设集团公司承建的恰希玛核电4号机组竣工,标志着恰希玛核电一期工程4台机组全面建成。巴基斯坦总理阿巴西表示,与中国政府在核技术领域及其他先进技术领域的合作一直令巴政府和人民引以为傲。恰希玛4号机组竣工,一期工程全面建成正是中巴经济走廊建设的硕果之一。

据悉,恰希玛核电1号机组已安全可靠运行17年,2号机组于2011年投入商业运行,得到两国政府高度赞誉;3号机组于2016年年底提前26天投入商业运行。正在建设中的卡拉奇核电站2号、3号机组采用我国自主研发的华龙一号三代核电技术,现正处于施工高峰期,工程进展顺利。

(李苏)

英国董事学会主席、商务大使芭芭拉 贾琦：

中企应借 三重合力 实现海外布局

■ 本报记者 谢雷鸣

今年是中英建交45周年,中国企业怎样抓住一带一路机遇拓展包括英国在内的海外市场,实现成功布局?近日,英国董事学会主席、商务大使芭芭拉 贾琦在中国与全球化智库(CCG)发表演讲,认为中国企业走出去,结合一带一路倡议,会使中国的全球化获得新的发展势能。

与欧美高收入国家相比,中国面临更大的挑战。她认为,很多国家已有丰富的国际贸易经验,中企则必须在业已成型国际贸易秩序中与这些国家同台竞争。

贾琦提出一个正在演变中的概念,即三重合力(The Triple Package):一是全球化的积极推动力,二是一带一路的潜力,三是中国改革开放精神与一带一路倡议的深度融合。她表示,这三种力量给世

界带来不可估量的互利机遇。

以美国通用公司(GE)为例,贾琦借以说明三重合力带来的机遇。据介绍,通用公司在中国政府提出一带一路倡议后,迅速做出积极反应,公司高层表示,一带一路的两个关键要素,互联互通和基础设施建设正是GE的核心业务优势。

改革开放使中国经济以人类历史上前所未有的速度和规模发展,成功的原因之一是中企在国内市场与国外跨国公司互动和学习。贾琦表示,作为一带一路的一部分,中企应该继续主动寻求与跨国公司建立伙伴关系,以优化企业走出去进程。她建议中企汲取世界级跨国公司的相关经验,并以彼此的互补优势在全球市场合作共赢。

保持透明和彼此信任是企业国际化得以成功的两个关键因素。贾琦称,中企作为走向国际化的后来者,在以下两个领域的努力可以实现自身国际化愿景。一是公司治理。良好的公司治理会提升公司的信任感和透明度。二是嵌入对文化的敏感度,这需从企业高层开始调整。解决方案就是把战略布局或管理整合到企业寻求海外市场的整个过程中。她还强调,兼具国际化和本土化的顾问委员会(advisory board)的建立,对于加强了解、取得信任的意义重大。

尽管很多企业已经在学着适应当地环境,并与当地伙伴或利益相关者在跨文化中有合作,贾琦认为,走出去的企业仍有很多事情需要做,比如不能忽视赋予跨国利益相关者以重要性(stakeholder mapping)。

中国企业必须说服国外企业,一起做生意会相互获益和增值。她以中国两家公司中海油和华为在海外最终取得成功的案例说明,

对利益相关者的考量,不是一种在国外的单项参与,而是一个全面分析对所有利益相关者的冲击和影响

