# 英特尔百亿投资落子成都 半导体巨头抢滩中国市场

■ 李娜 报道

近日,英特尔对外宣布,将在未来 15 年内投资将近百亿人民币(约 16 亿美元)升级成都工厂,并将英特尔最新的“高端测试技术”(Advanced Test Technology)引入中国。

英特尔在给发来的新闻稿中称,未来希望加强在所有计算和通信细分市场的业务战略,尤其是移动领域,包括平板电脑、智能手机、物联网和可穿戴设备等细分市场。

事实上,除了英特尔,包括三星、SK 海力士及德州仪器在内的诸多半导体巨头都在加大中国市场的投资。今年 6 月,国务院颁布《国家集成电路产业发展推进纲要》,提出设立国家产业投资基金,试图推动国内半导体企业跨越式发展。面对巨大的市场潜力和来自中国企业的竞争,国际巨头开始“抢滩”布局。

## 加大中国投资

英特尔公司执行副总裁、技术与制造事业部总经理比尔·郝特对记者表示:“这次投资是英特尔封装测试业务发展史上的重大举措,也是我们在成都的最大单笔投资,成都工厂的全面升级将助力中国 ICT 产业持续创新并推动区域经济发展。

据 Gartner 预估,与整体半导体市场规模仅增长 5.7%相比,物联网相关 IC 器件在明年将增长 36.2%,具处理功能的 IC 将是物联网市场营收增长的最主要来源,2015 年营收将达 75.8 亿美元;另外传感器增长力道最强劲,2015 年将大幅增长 47.5%。

而在此次工厂升级中,物联网以及可穿戴市场的布局也成为成都工厂的升级重点。

“此次引入的技术将大幅扩展测试的覆盖范围,更好地进行产品分类,进行更可靠的预测、更精确的封装定位,以及灵活、自适应的流程优化。这项技术能够测试各种英特尔产品类别并适用于多类产品。”英特尔方面对记者表示,相关技术升级和引入将在 2015 年进行,英特尔预计将在 2016 年下半年投入量产。

而在宣布上述新项目之前,英特尔已在成都工厂投资 6 亿美元。此外,英特尔还在成都设立了英特尔中国西部的第一个分拨中心,以提高供应链效率。

事实上,英特尔对中国第一次大规模投资始于 1996 年,当时,英特尔决定在上海浦东外高桥保税区建立一个芯片封装测试厂,整个工厂占地面积 15 万平方米,首期厂房建筑面积 12000 平方米。首次投资 6800 万美元。后来又几次追加投资,成为上海外高桥保税区最大的投资项目。

目前,英特尔在中国共有五家分公司。其中,英特尔成都分公司位于成都高新区,2003 年宣布投资并于 2005 年正式投产。2005 年开设了组装和测试设施,使用英特尔封装技术来组装芯片组;2006 年,一家工厂落成,为全球计算机生产微处理器。

iSuppli 半导体首席分析师顾文军对记者表示,英特尔在过去几年一直在加大中国工厂的投资力度,此次金额虽然不算非常庞大,但对于未来英特尔和中国厂商的互动会有帮助作用。

## 巨头觊觎中国市场

事实上,中国凭借着巨大的消费市场、相对低廉的劳动力成本,以及较好的优惠招商引资政策等优势,过去十几年吸引着全球各大半导体制造商来投资设厂。而随着国家集成电路产业发展领导小组的成立、半导体行业迎来了新一轮的发展。

今年 5 月,总投资 70 亿美元的我国最大单笔外商投资项目三星(中国)半导体有限公司在西安投产。西安将生产世界上最新型的 10 纳米级闪存芯片。这也是韩国三星电子有史以来最大的海外投资项目。

而另一代工巨头,台积电的大陆地区业务在过去几年也在急速成长,占台积电整体营收比重更是明显攀升。相关数据显示,从 2010 年占比 3%,营收贡献新台币 120 亿元,截至 2013 年当年度,大陆地区占台积电营收比重跃升至 6%,贡献营收 360 亿元新台币,5 年内呈现倍数增长。

而在去年 6 月的成都财富全球论坛上,德州仪器公布了其国内成都制造基地的长期战略,未来 15 年内该公司在成都的总投资预计最高可达 16.9 亿美元,约合 100 亿元人民币。此次投产的封装测试厂及即将建设的 12 英寸晶圆厂就在上述 100 亿元投资计划中。

德州仪器相关负责人接受记者采访时表示,德州仪器成都 12 英寸晶圆厂目前在设计阶段,2015 年开始土建工程,希望 2016 年上半年正式投入使用和生产,一期产能达每天 1000 片。

而就在德州仪器宣布加码晶圆产能的前一个月,台湾半导体企业联华电子(UMC)宣布拟与厦门市政府、福建省电子信息集团合资建设一条月产 50000 片的 12 英寸晶圆生产线,总投资达 62 亿美元,而该项目的设计投产时间也在 2016 年。

相比之下,虽然英特尔依赖先进的工艺制程技术已经连续称霸 20 年,但它所面临的挑战尚未结束。英特尔的困境主要表现在 Wintel 联盟的解体以及英特尔在移动互联网世界的迟到,而在其占绝对优势的服务器芯片领域,也开始受到来自 ARM、IBM、AMD、Nvidia 及高通等的攻击。

诸多英特尔高管在不同的场合表示,美国总部正在重新调整对中国的定位。在这个相对特殊的市场节点里,加大中国投资无疑是一步不错的棋子。

# 三星电子继续瘦身 光纤业务被转让给康宁

■ 晨曦 报道

为了逐步实施从李健熙到独子李在镕的接班,三星集团以及旗下的三星电子,从去年以来开始实施业务重组、剥离非核心业务的计划。日前,三星电子再次宣布了一个资产剥离举动,该公司将把旗下的光纤业务,转让给美国特种玻璃制造商康宁公司。

三星集团是韩国乃至全球最大的企业集团之一,旗下包括近 80 家公司,已经上市的三星电子公司是最重要的子公司,营收占到了三星集团的近七成。

上周二,三星电子和康宁公司均对外宣布了光纤业务交易的消息,不过双方并未透露交易金额。

三星电子的一名女发言人对新闻界表示:“我们已经决定转让光纤业务,目的是进一步聚焦我们的核心业务。”

三星电子的主营业务包括家用电器、移动通信设备、智能手机、半导体、显示面板等。光纤制造属于次要业务,不过这一业务每年贡献的营收金额以及占比,三星电子不愿意透露。

三星电子方面表示,光纤业务的转让交易将会在 2015 年的一季度全面完成,未来一段时间,三星电子和康宁将为交易争取到相关监管机构的批准。

需要指出的是,三星电子的光纤业务,在中国和韩国开设有生产光纤材料的工厂,这些资产也将转让给康宁。

众所周知的是,三星集团旗下业务领域庞杂,交叉持股的股权架构,也提高了集团运营难度。为了让李在镕顺利掌控三星集团,此外能够解决目前的智能手机严峻挑战,三星已经开始了资产剥离的举动。

对于三星电子而言,此次转让光纤业务,也是几个月来第二次实施资产剥离。今年十月份,三星电子宣布,将停止在韩国之外的 LED 业务,这也被认为是三星电子的非核心业务。

不久前,三星集团也将集团价值 17 亿美元的资产和股权,转让给了韩国另外一家大型企业集团韩华集团,此次转让的资产设计国防军工、化工领域,以及旗下欧洲合资公司的股权。

美国康宁是一家和智能手机市场紧密相关的特种玻璃制造商,其生产的“大猩猩”等高端玻璃用于三星电子和等厂商的高端手机中。对于光纤业务交易,康宁表示,购买三星电子的资产,有助于提升康宁在亚洲光纤市场的实力。

对于三星集团和三星电子而言,当前最重要的是保住智能手机这一最核心的资产。

由于美国苹果效仿三星电子推出大屏幕手机,三星的大屏优势遭到蚕食,在高端市场遭到苹果的挤压。与此同时,过度关注高端的三星电子,忽略了中国、印度等等新兴国家的廉价手机市场。

中国和印度都出现了一大批 100 到 150 美元的廉价手机本地品牌,蚕食了三星电子在中低端手机市场的份额,另外摩托罗拉移动、华硕公司也在抢夺廉价手机市场。

业内一般认为,依靠诺基亚的“雪崩”而成为全球智能手机王者的三星电子,目前处在了一个“高不成低不就”的尴尬境地。由于在手机软件、数字内容上毫无优势,分析认为三星电子完全有可能重演诺基亚快速滑落的悲剧。

据外媒报道,三星电子可能会在本月 10 日在印度推出基于自家 Tizen 系统的智能手机,不过诸多媒体认为,Tizen 在移动生态市场毫无影响力,三星电子本身并不具备微软、黑莓等自建移动互联网软件和内容生态的能力,因此 Tizen 手机极有可能是一条短寿的不归之路。

# 沃尔玛战略调整 一手裁员一手开店

■ 方璐 报道

临近年底,沃尔玛决定将在中国裁员近 250 人,对总部以及区域办公室架构进行调整,整合部分区域及岗位的管理职能。12 月 3 日,这一消息得到沃尔玛(中国)内部负责人确认。

根据上述沃尔玛人士提供的资料显示,沃尔玛对这几年进行的转型调整,目的是“顺应市场的快速变化”,“简化业务流程和进一步提高组织效率,以赢得未来在市场上的竞争优势”,追求长期可持续发展。拟裁减的 250 个岗位大概占沃尔玛总员工数 0.2%,营运区域划分也将从 6 个减为 5 个,取消大连区域办公室,将该区域管理职能转移至北京区域办公室,门店不受此次调整影响。调整后,5 个运营区域包括华北区、华东区、华中区、华南区和华西区。新改组的 33 个营运分区中,安徽将划归华东区管理。

裁员仅仅是沃尔玛数年来战略调整的一个侧影。接受记者采访的专家认为,外资零售巨头在华经营已失去原先“资金雄厚、管理经验好”等优势,面对国内零售区域优势明显及电商迅猛来势,外资零售巨头在转型与适应中国零售新形势方面稍显迟缓。

## 裁员与开店并举

“我们一向低头做事。”12 月 3 日,沃尔玛(中国)一位内部人士对记者表示,沃尔玛做的一系列调整,都是在进行“改变业务(模式),积极变革”,像提高门店质量、调整架构、简化流程等,这些年沃尔玛所做的都是在“扎扎实实做零售业务”。

2014 年 3 月,沃尔玛湖南常德水星楼分店停业,135 名员工被要求转去外地门店或参与竞岗,引发百人维权;重庆南滨店、安徽马鞍山门店相继停业后,媒体报道称,此举被员工认为是“变相裁员”。而根据上述沃尔玛(中国)人士的说法,今年 11 月,沃尔玛出于“业务发展需要”,在总部深圳裁员 20 人,这些人均为中层管理岗位。

而早在 2012 年,沃尔玛就撤销全国 29 个采购办公室中的 21 个,涉及员工达百人。

一边是裁员,另一边则是开店。沃尔玛对外界宣称的“三年计划”中,包括 2014-2016 年增设 110 个新址,商场、配送中心都涵盖其中,意欲“打造更高效的供应链”。值得注意的是,沃尔玛试图淡化裁员一事,称“只涉及少数岗位”,新的业务发展计划还将创造约 19000 个新的工作岗位或为现有员工提供进一步职业发展机会。2014 年年底前,沃尔玛将在中国再开 9 家新店和一家配送中心,今年新增门店和物流配送中心总数将达到 31 家,仅今年新增工作岗位超过 6000 个。

## 中国式困局

从 2012 年算起,这两年沃尔玛调整的成效是怎样的?沃尔玛中国总裁兼首席执行官柯俊贤(Sean Clarke)表示:“2012 年,我们开始实行多项战略举措,强化价格优势,夯实业务基础,简化业务流程,加大供应链投入,并不断提升员工队伍建设。经过两年多的改进,

顾客对商品和服务反馈更好了,尼尔森市场研究调查数据显示,沃尔玛在国内大卖场的市场份额在增长。”

虽然柯俊贤对沃尔玛近两年的创新举措持乐观态度,但主要靠大卖场、山姆会员店以及 1 号店三种业态运转的沃尔玛仍面临国内零售环境激烈厮杀的境遇。

数据显示,截至 2014 年 10 月 31 日,沃尔玛在华销售额下降 0.8%。

近一年来,沃尔玛在华关店数已达几十家,沃尔玛表示,未来三年内,将关闭占中国门店总数 9%的业绩不佳门店。12 月 9 日,合肥沃尔玛超市曙光店将停业,这已经是沃尔玛在合肥停业的第三家门店。虽然沃尔玛进行了频密的关店,但其既定的渠道下沉至三四线城市的战略没有改变。在今年年底将开设的 9 家新门店中,有两家新店分别位于云南曲靖和宣威。仍以云南为例,近几年,沃尔玛在景洪、玉溪、大理、曲靖、个旧、楚雄、普洱、昭通等各州市总共开了 8 家店。

沃尔玛(中国)内部人士对记者说,沃尔玛并没有开店地点上的偏好,有些省份根基比较好,会显得店面发展很快。“从整体态势看,超市、百货整个行业处在比较艰难的时刻。沃尔玛在哪里开店,反映了当地有市场需求,沃尔玛不会盲目开店。”

年底前,广东、江西、云南、吉林、浙江、四川等地将开设 8 家沃尔玛新购物广场,并在武汉开设一家山姆新店。与此同时,沃尔玛还将对现有门店进行升级改造,预计 2014 年全年投入 5.5 亿元升级约 50 家门店。

尽管沃尔玛在积极调整,为未来占据更有利市场地位作出改变,还是被认为稍显落后。12 月 3 日,上海商学院教授顾国建对记者说,“外资零售企业在中国业态及战略都出现了问题。比如,家乐福到今天才认识到在中国应该在一个区域集中开各种各样业态的店,但这是我们 20 年前为中国零售业制定的战略,区域领先、多业态发展,他们 20 年以后才认识到。”

顾国建认为,沃尔玛的大卖场面临来自网络零售的压力。此外,沃尔玛做大卖场、超市,“肯定要把生鲜做强,但他们都没做强。但中国人做生鲜,一个是自采、一个是农超对接,做生鲜物流加工配送中心,现在已经开始做中央厨房了。像家乐福现在才开始想做配送中心,那就是落后我们两三步了。”

中国连锁经营协会副秘书长杨青松亦对记者说,现在外资零售企业和中国零售企业“站在同一个起跑线”,因为外资零售企业原先的资金优势、管理优势已经不明显。

# 10 亿元设立产业基金 宇通探路新能源客车运营

■ 祝贺 报道

日前,来自财政部等四部委的一纸公文,或将加快各大新能源汽车推广城市的公交电动化速度。

根据国家财政部、科技部、工信部和发改委 11 月 18 日联合发布的《关于新能源汽车充电设施建设奖励的通知》,中央财政拟安排资金对新能源汽车推广城市或城市群给予充电设施建设奖励。

推广数量是按照纯电动乘用车为基础进行折算,其中,插电式混合动力客车、纯电动客车以及钛酸锂等纯电动快充客车的折算比例分别为 5:1;12:1 和 20:1。根据不同的推广数量,补贴标准也有所不同,最高补贴可达 1.2 亿元。

分析认为,从新能源客车与纯电动乘用车较高的折算比例可以看出,政府在新能源汽车的推广上将更倾向于电动大巴或者电动公交。这一利好政策也刺激着各大客车生产企业加快布局新能源汽车市场。

11 月 28 日,郑州宇通客车股份有限公司(以下简称宇通客车)发布国内首个“纯电动客车整体解决方案”,并计划以自有 10 亿元资金设立新能源产业发展基金,用于投资新能源汽车产业链。

国家电动客车电控与安全工程技术研究中心总工程师、宇通客车技术副总监李高鹏表示,10 亿元的新能源产业基金将为客户提供专属的充电或换电建设方案,同时可以为用户提供多种模式的金融购车或融资租赁方案。

## 10 亿新能源基金拓宽产业链

“新能源汽车市场化推广不仅有政策层面的原因,更重要的是要解决基础配套设施和用户的使用顾虑等因素。”宇通客车相关人士告诉记者,宇通推出的纯电动客车整体解决方案将解决充电或换电站等基础设施、电动客车售后服务、金融方案等方面的问题。

中国汽车工业协会的统计显示,今年 1~10 月,我国新能源汽车累计生产 4.70 万辆,同比增长近 5 倍。其中,纯电动商用车生产 5723 辆,同比增长 133%,插电式混合动力商用车生产 7972 辆,同比增长 181%。

尽管与新能源乘用车相比,包括公交车在内的新能源商用车规模仍然相对较小,但是中国公路学会客车分会副秘书长佘振清向记者表示,受益政策推动,公交车电动化将全面提速。据他预计,在今年新增的 1.5 万辆新能源客车中,公交车占比约为 95%。

看好新能源客车尤其是公交电动化的趋势,近期,包括宇通客车、比亚迪、安凯客车、中通客车、厦门金龙等生产企业不断增资加码新能源汽车领域。11 月 1 日,国家电动客车电控与安全工程技术研究中心落户宇通,总投资 3.3 亿元,其中宇通客车自筹资金为 2.2 亿元。

“宇通客车在目前电动客车市场的占有率约为 30%。未来这 10 亿元新能源基金,也将用于提高宇通客车在新能源产业链上的加工深度。”宇通客车相关人士告诉记者。

另外,今年 8 月,宇通客车以 37.93 亿元收购精益达零部件公司。宇通客车董事会秘书于莉曾向记者表示,宇通客车收购精益达将有利于提升在新能源零部件领域的成本控制力。以新能源客车整车控制器为例,此前宇通客车的外部采购价为每个 2 万元,而由精益达自主开发后的同等质量产品供应价不足 2000 元,“降幅超过九成”。

目前,宇通客车已推出了 E 系列纯电动客车。“宇通纯电动产品线齐全,可以匹配 100~400 公里的续航里程。”李高鹏表示。

“从 E7 这款产品来看,中央和地方的财政补贴累加可达 50 万~60 万元,对这款产品而言,购买成本不高,同时技术成熟,因此预期这款产品明年销量将达 5000 辆。”宇通客车相关人士告诉记者。据该人士介绍,这款产品明年还将推出更高端配置的商务车型,以更为精准地对标丰田考斯特。

## 转型新能源车运营服务商

据介绍,宇通新能源客车已覆盖新能源车示范城市 20 个,非示范城市也已覆盖 38 个;从 2013 年 9 月至今,宇通推广新能源客车 5800 余辆,投放于天津、南京、郑州等众多城市。

据李高鹏介绍,根据上海公交系统的实际运营数据测算,相对于柴油公交车,宇通纯电动客车每公里的燃料成本可从 2.99 元降低到 0.26 元,“每辆车每年省 23.59 万元,8 年产品生命周期结束可节省 188.7 万元,经济效应显著”。

“我们将为宇通纯电动车的用户提供保姆式的全程服务。”李高鹏告诉记者。针对公交公司等客户前期购车的资金瓶颈,宇通客车在金融服务方面,可以提供按揭、电子承兑汇票、融资租赁等融资方式,以解决购车成本一次性投入大等难题。

“从申请国家补贴到按揭贷款,宇通配备专人提供服务。”李高鹏表示,这一金融服务可省去政府为公交企业提供车辆采购费用的大量资金,未来可为全国公交系统实现大批量使用电动公交车提供新的途径。

同时,在充电桩的配套建设方面,宇通客车也推出宇通建站、企业自建或第三方建站等不同模式,以进行定制化的服务,客户可根据自己的实际情况自由选择,宇通则提供全程协助甚至承包建设,以解决电动客车的配套难题。而在售后服务方面,宇通纯电动客车实行专人专车跟踪服务,随时解决客户问题。

“目前,新能源汽车在公共领域推广不力的重要原因之一,在于基础设施建设的滞后或资金不足,一揽子的运营解决方案可以有助于打消公交公司的顾虑。”一位关注新能源客车的业内人士分析认为,四部委出台相关补贴政策,缓解了基础建设方面的成本压力,公交领域的电动化或将再次提速。