中国电子商会 主办
Consumer Electronics
消费电子

People | 人物

中国将为世界半导体行业带来深远影响

作者 /Sean Fan 范贤志（IDT 副总裁兼中国总经理）

消费者对数字媒体无穷无尽的欲望促使网络数据流量爆炸性增长。无处不在的宽带接入、新型便携设备、社交网络以及其它流行的基于互联网的应用加速了这种趋势。我们预计，下一代4G/LTE基站将是一个重要的增长动力，能够使服务提供商应对日益增长的数据流量。

日益增长的数据流量还给数据中心和许多企业带来了挑战。企业必须想办法尽快处理这些新增的数据，以保证最终用户满意，同时还要控制好自身能耗和存储成本等挑战。

每当谈到3C，最常提及的一个词是“融合”。在期待、犹豫甚至困惑了多年之后，三网融合最终会成为现实。能够支持融合的技术并不是新技术；有些技术已非常成熟，并应用了相当长一段时间。真正缺乏的是能够为最终用户提供服务（价值），具有可行商业模式的健全生态系统。“三屏互动”是一个很好的例子。三种屏幕（电视、PC和手机）互动的背后是基础设施的升级与融合，这是由多媒体内容（尤其是视频、云计算和移动性）日益增长的需求推动的。因此，智能能源使用和可编程性这类技术不仅成为了一种功能或选项，而是一种必备功能。以上这些需求为半导体行业带来了巨大的机会，也让我们从晶体管到整个价值链来重新思考我们的芯片解决方案。

回顾半导体市场的发展历史，3C中的每一个方面都在推动特定时期的产业增长中发挥了主导作用。现在，似乎第四个C（China）将在可预见的未来成为市场的主要动力。中国是全球规模最大、发展最迅速的半导体市场，很多国家的半导体公司都提高了中国市场的产品投放力度，而中国本土公司也在快速发展，以满足国内和国际的市场需求。不断贴近最大客户的需求并为其提供更优质的服务是每个企业必然的经营策略。为了充分利用中国的良好发展趋势，我们的竞争对手也提高了在中国的投资额度。从某种意义上说，在竞争日趋激烈的半导体市场，在中国投资已经成为企业的当务之急。

IDT是跨国半导体公司中最早在中国投资建立大型研发中心的公司之一。过去10年中，IDT的中国设计中心为各种IDT产品线开发出许多成功的产品。尽管如此，我们设在中国的研发中心很大程度上基于设计–服务模式，大部分商业决策、产品定义、营销和运营均由位于美国加州圣何塞的总部管理。在公司CEO和其它部门的大力支持下，我们正逐步将中国的设计中心转化为成熟的业务部门，以担负起所有业务及工程职能。在这种意义上，新的IDT中国业务部更像一个总部设在中国的初创型公司，由美国的母公司为其提供支持与投资。目前，IDT在中国市场的产品十分广泛，范围涵盖全部3C领域，并已经有多款产品成功打入市场。我们发现我们现有的产品线都有巨大的市场潜力。要确保我们的产品和战略契合中国市场，没有捷径可循。首先，我们必须深入了解客户的需求、客户的客户的需求，同时小心应对可能影响业务成果的各方面规定（如行业标准和政府政策）。通过及早与我们的客户、客户的客户及生态系统中的其它主要相关方的密切合作，IDT可在明确产品计划/定义之初（或更早）就开始制定业务战略。我们会在整个过程中不断评估、反思和调整。当然，迅速地执行也是必不可少的因素。

虽然中国市场是IDT关注的焦点，但在中国开发的技术、产品和解决方案却不仅限于中国市场。毕竟，虽然各国的需求具有其独特性，但我们生活的世界在日趋全球化。而另一方面，中国的半导体市场正在以前所未有的速度经历许多变革，这将为整个半导体行业带来深远影响。