

长沙金维叶军：做性能最优的北斗芯片 和北斗共成长

证券时报记者 张一帆

2013年成立的长沙金维，伴随着整个北斗系统的成长而成长，其主业是为北斗大体系提供地面用户端基带SoC芯片。十年来，长沙金维在北斗二号和北斗三号，分别为体系端提供了五款基于北斗的高精度基带芯片。不管是在行业的支撑，还是在用户的体验方面，长沙金维都尽所能起到了一些作用。同时，通过在北斗行业从零到一，再到快速发展壮大的过程当中，长沙金维也得到了一个长足的发展。感受到整个北斗应用处在发展阶段，未来的成长可能也会有更大的空间。证券时报常务副总编辑周一对话长沙金维总经理叶军，了解到芯片产品在北斗产业发展过程中所发挥的重要作用。

和北斗共成长

证券时报记者：长沙金维主要有哪类产品？最厉害的地方在哪里？

叶军：我们做的叫做北斗的高精度SoC基带芯片。几个关键词：第一个是“SoC”，意味着有很强大的运算的能力；第二个“基带”，它负责处理卫星信号的接收、分析。还有一个关键词，叫“高精度”，我们的芯片在120公里时速的情况下能给出接近厘米级的精度，在静态情况下的精度可以达到毫米级。高精度SoC基带芯片最核心的能力，第一就是处理能力非常强，叫“高频度低延迟”。“高频度”意味着在1秒内，可能大多数的其他芯片只能运算10次，我们能运算200次，我们是按照纳秒级提供解算结果。“低延迟”就是卫星地信号的接收其实会受到外界干扰，我们能在无数的信号当中找到最正确的那个解。

第三，我们依托于国内最高端的工艺，解决了一个小型化和低功耗，为走进老百姓身边提供了更多的可能性。2021年，长沙金维发布的海豚3号14纳米芯片，先进性体现在，性能是目前国际和国内最优，从工艺来讲它是最先进工艺。结合最先进工艺和最有能力的芯片，目前在国内乃至在全球，都是唯一一颗。

北斗走进千家万户

证券时报记者：老百姓在哪些方面能感知到北斗产业的价值？

叶军：北斗的主要作用，一般来讲有三个：第一个是定位导航。不管是车、船、手机、手表等等，只要能接收到卫星信号的地面终端提供绝对位置，就能知道自己的方向、速度这些。所以，在未来所有需要知道定位、导航的终端，北斗都可以提供很强大的服务能力，这是北斗体系大星座最重要的能力之一。

第二个叫授时。老百姓对授时的感受不是特别多，但在电力行业中，就要求所有的终端处在同样的时间上。过去，行业里用光纤定义时间，有了北斗以后就能够在全球实现时间的统一。北斗星座里面的电子时钟——原子钟，可以实现全球任何一台终端的及时同步，保证时间绝对正确。

第三个叫卫星通信。过去大家觉得卫星电话很贵，但现在北斗全球领先，有一个功能叫做短报文。意味着，我们能够通过手机或者其他的终端，直接向卫星发射短报文，还可以发语音，大概是1000个汉字、25秒左右，未来预计还能发送压缩以后的图像。短报文解决了一个什么问题？过去在GPS传统体系下，最大的痛点就



是我知道我在哪但不能告诉别人我在哪，现在大家可以直接告诉卫星自己的位置。目前已经有一些很常见的应用，比如在深山老林里装摄像头，隔10秒拍一张图，一旦发现了火警，即便没有移动基站也直接通过卫星把异常情况传输回来，我们能够及时发现火情并进行处理。

北斗系统跟老百姓息息相关的用途非常多。比如，无人物流车、无人出租车、无人大巴，很重要的一部分的导航定位就是依靠北斗系统。如今，海边的渔民一定要在船上装一台大的北斗终端，保证知道自己在哪，同时渔民会通过短报文或者短语音，在茫茫无人的大海上以非常低的成本跟亲朋好友保持联系。

北斗产业已落地近千亿市场

证券时报记者：现在北斗基础设施已经建成了，但基础设施怎么运用？产业化方面还有哪些大机会？长

沙金维准备在哪些方面做重点突破？

叶军：有一个简单的测算，我们的一个芯片能够占到一般小型设备5%左右的成本。意味着当我们每卖出一个亿的时候，能够对应到100个亿的市场规模。在2020年全球组网以后，我们将近完成了五六十个亿的收入，意味着通过北斗体系和我们芯片的支撑，这三年已经有将近千亿的市场在落地。

这种市场行业，隐藏在不同的行业机会里面。对于各种桥梁大坝、危险的边坡，我们通过北斗的监测能力做到24小时全天候、不间断地监测，极大地减少了灾害发生。过去，这一块的功能主要使用进口产品和国外的卫星体系来完成，而现在基本上在国内已经实现了全面地替换，基本全部切换到了北斗系统。

最常见的应用场景就是在智能驾驶汽车领域，北斗起到了非常强的支撑作用。它体现在两个方向，一个就是对单个车辆的智能化，北斗通过定位导航能力，为车辆自身的智能化提供解决方

案。另外，因为卫星通信功能，车路协同、智能的路、智能的车、车与车之间的互联，也都能通过卫星得到加强，这在未来也是非常大的一个应用场景。

证券时报记者：长沙金维研发投入力度怎么样？供应链稳定性、安全性会不会也面临国外卡脖子的风险？

叶军：北斗行业从诞生起，就肩负着要解决好国产安全自主可控这么一个使命，所以长沙金维也是高度关注国产化、支持国产化。到现在为止，公司产品做到了100%的自主可控，在环节上国外卡不到我们的脖子。

在研发投入上，芯片行业从来都是一个资本、智力密集型行业，我们公司的收入和投资人股东投入的资本金，绝大多数都投入在研发上面。这三年，每年都会超过1亿，对于我们这种两三个亿的营收规模来讲，这样的投入已经是非常大了。

我们这样的企业，走向资本市场是必然的，公司的计划是今年能够完成股份改造，争取明年能做去申报。



电商巨头集中启动双11招商 瞄准直播带货与即时零售

见习记者 葛英好

中秋国庆来临之际，京东、淘宝天猫、抖音、快手等电商平台巨头们已开始备战2023年双11招商工作，规则持续升级。业内人士分析，备战期拉长，能够督促商家抢占有利位置，尽快进入大促状态，完善备战措施。

淘宝天猫在9月5日拉开双11商家大会序幕，举行了面向食品生鲜行业的双11商家大会，表示今年将在用户资产、消费体验、直播生态、商家支持上做重点投入，并发布十大全新激励投入，总投入将达到4亿元。与去年9月28日天猫超市的双11大会相比，今年淘宝天猫启动双11招商时间提前将近一个月。

拼多多官方在9月14日宣布正式上线中秋国庆周年三连大促，中秋、国庆和周年庆三大大促连在一起，今年拼多多延续了商家一次报名即可参与多场大促的做法，大促时间为期35天。

快手在9月15日举办线上电商双11商家大会，宣布今年双11将投入180亿流量及20亿商品补贴。据悉，快手电商目前已正式进入大促筹备

期，并将在10月18日进入大促预售期，10月31日~11月11日进入大促正式爆发期。

随后，抖音在9月19日举办“抖音商城双11好物节”招商大会，今年抖音双11总共23天，抖音电商副总裁朱青在会上表示，今年双11，抖音电商货架场景、内容场景有超千亿的流量加码，同时配合更多元化的玩法与官方扶持，以全域互联互通深挖更广阔的增量空间。

京东在9月20日的零售生态合作伙伴大会上，正式发布了今年双11的活动玩法及招商规则，宣布通过“流量生态”、“运营生态”以及“成长生态”三大生态升级，力争帮助今年入驻的新商家在京东11.11期间总成交单量环比增长超5倍。

经过15年的发展，双11当前已成电商平台全年最重要的营销节点之一，各大电商平台备战双11战线也逐年拉长。

对此，网经社电子商务研究中心网络零售部高级分析师莫岱青向证券时报记者表示，备战期拉长，能够督促商家抢占有利位置，尽快进入大促状态，完善备战措施。此外，随着行业消费趋势的变化，差异化产品更易

获得消费者的青睐，京东、淘宝天猫等平台加大投入力度，更有利于精细化运营，满足消费的多元化需求。

今年双11最大的竞争焦点或将集中在直播电商和即时零售（本地生活）。网经社电子商务研究中心特约研究员、百联咨询创始人庄帅告诉证券时报记者，直播电商迎来多平台经营、多主播并行的发展阶段，逐步回归商家和平台常规的竞争及销售模式，不再以高流量为唯一准则。不过，内容的增加有利于提升用户停留时长获得销售转化的机会，同时增强用户体验，争夺竞争对手用户时长获得自身增长。

当前，国内直播电商平台增速高于综合平台。据第三方平台星图数据显示，今年618大促期间，2023年5月31日20点至6月18日24点，综合电商平台累计成交额6143亿元，前三名为天猫、京东和拼多多，同比增长5.44%；直播平台累积成交额1844元，前三名为抖音、点淘和快手，同比增长27.61%。

即时零售行业则存在较大市场需求。即时零售行业主打本地化、即时化，餐饮外卖是其中渗透率最高的品

类，据交银国际测算，2023年经济仍处于缓慢恢复通道，但即时零售行业仍然有翻倍空间，其中非餐即时配送可渗透市场达5.4万亿元，预计2022年规模超4000亿元，2023年超5000亿元，渗透率9%。目前，国内即时零售行业四大玩家依次为美团闪购、饿了么、京东到家以及阿里旗下的淘鲜达。

另一个值得注意的亮点在于，今年双11各家电商平台均对流量重点扶持。京东将在直播、短视频、新品等方面为商家提供流量扶持，并通过百亿补贴、广告金激励、降低扣点等减免政策为商家提供超20亿补贴。抖音电商副总裁朱青在“抖音商城双11好物节”招商大会上表示，今年双11抖音电商货架场景、内容场景有超千亿的流量加码。

网经社电子商务研究中心特约研究员陈虎东分析，注重流量扶持可能有两原因，一是平台对自身后端的整体供应链支撑和管理运营具备足够自信；二是后端支撑不足，全靠流量端加持销售。

“分情况来看，京东供应链已经非常完善，且对商家的数字化赋能可以说超越同行，因此无非就是流量加持之后

来促进消费；抖音的本质其实是内容电商，当然其在前端也正在加大投入，本身作为一个流量平台，还要扶持流量，在很大程度上或许说明了其在流量转化方面还是有拓展空间的；快手的逻辑基本上也基于此。”陈虎东表示。

莫岱青坦言，当前流量逐渐见顶，这不止是直播电商面临的问题，传统电商也同样存在，在这样的情况下，不论是直播电商还是传统电商平台，都要在存量市场下进一步开拓。几家平台宣布大力投入流量，有利于促进商品曝光以及后期购买率的转化。

多家头部券商均看好今年双11将对电商平台产生的利好效应。中信证券表示，8月底以来，国内宏观政策接连发力，在地产、消费等领域积极有为，有望带动消费情绪好转，预计国内电商规模持续平稳增长。

海通证券亦表示，当前宏观环境对居民消费仍有一定压力，平台折扣力度对消费者的吸引力增强；而零售商折扣空间取决于零售业态的效率，依然看好以电商为代表的高效率零售业态中长期成长空间。

国星光电终止收购盐城东山60%股权

证券时报记者 孙克超

国星光电(002449)9月28日晚公告，公司此前拟购买东山精密的全资子公司盐城东山60%股权。经友好协商，交易各方共同决定终止筹划本次重大资产重组事项。

国星光电2022年10月10日晚间公告，公司拟通过现金方式购买东山精密全资子公司盐城东山60%股权。交易完成后，盐城东山将成为公司控股子公司，纳入公司合并报表范围。盐城东山是一家专业从事LED显示器件的国家高新技术企业，拥有自主核心知识产

权、丰富的行业技术储备和持续的研发能力，其LED显示器件产品广泛应用于室内外小间距高清显示屏等领域。

国星光电主要从事电子元器件研发、制造与销售，主要产品分为LED外延片及芯片产品、LED封装及组件产品、集成电路封装产品及第三代化合物半导体封装产品等。彼时，国星光电在公告中表示，公司主营业务为LED中游封装，标的公司业务与公司主营业务具有较好的协同效应。本次交易有利于公司整合行业优质资源，优化资源配置，发挥协同效应，有利于公司聚焦核心主业，提高产能规模，提

升市场份额，从而进一步增强公司的竞争力、盈利水平及可持续发展能力。

2023年9月9日，国星光电披露关于筹划重大资产重组的进展公告，截至公告披露日，公司根据相关规定，积极组织各中介机构积极开展对标的资产的尽职调查以及审计、评估等工作，并就上述重大资产重组事项同各相关方持续沟通协商，交易相关方尚未签署正式交易文件。本次重组相关的审计、评估及谈判等工作尚未完成，交易双方能否就交易价格、股权交割安排等事项达成一致并签署正式交易文件，能否通过必要的决策及审批程序，

仍存在较大的不确定性。

据国星光电9月28日晚最新披露的公告，交易各方对本次重大资产重组交易方案进行多轮协商和谈判后，交易各方未能就部分核心交易条款达成一致意见，交易各方共同决定终止本次重大资产重组事项并签署了《三方解除协议》。终止筹划本次重大资产重组不会对公司造成实质性影响。同时，国星光电还承诺，自终止筹划本次重大资产重组事项公告之日起至少1个月内不再筹划重大资产重组事项。

值得一提的是，国星光电曾在

2022年年报当中表示，借助广东省超高清视频产业发展行动计划，采取内生外延并进的发展方式积极布局新型显示领域，补链强链齐头并进。全力推进吉利产业园项目建设，扩大新兴利基领域产能；同时积极推动拟收购项目论证工作，加大开放合作力度，寻找与头部企业的合作切入点，谋求与公司现有板块形成优势互补，利用上下游协同效应形成内生体系，打造核心市场竞争力。据此判断，虽然本次国星光电未能成功收购盐城东山60%股权，但是未来大概率还会寻找其他符合条件的并购标的。

国芯科技 IPO募投项目延期

证券时报记者 阮润生

国芯科技(688262)9月28日晚间公告，考虑市场环境变化和人工智能技术更新影响，公司部分募集资金投资项目将延期一年。

本次涉及延期的国芯科技IPO募投项目为“云-端信息安全芯片设计及产业化项目”与“基于C*Core CPU核的SoC芯片设计平台设计及产业化项目”，承诺投资总额分别为3.16亿元和1.72亿元，截至今年6月底投资进度分别为35.38%和89.24%。截至2023年6月30日，国芯科技募集资金专户余额为4.38亿元。

记者注意到，国芯科技“云-端信息安全芯片设计及产业化项目”是在公司现有信息安全芯片及模组产品基础上进行更新升级，推出新一代云及端应用的系列安全芯片，具体包括高性能云安全芯片、生物特征识别安全芯片系列、低功耗低成本IoT安全芯片系列。另外，“基于C*Core CPU核的SoC芯片设计平台设计及产业化项目”系基于公司现有及在研的嵌入式CPU核，开发面向物联网、边缘计算、人工智能等应用的SoC芯片设计平台。

对于本次募投项目，国芯科技表示，受近年国内外经济、芯片大环境等宏观因素的不确定性影响，公司部分募投项目对应产品市场情况发生变化，需要更多时间来掌握最新市场需求，并根据市场的实际需求情况来调整募投项目的执行时间。

随着近年AI技术等新技术发展进步及应用领域的扩大，从长远发展等角度考虑，国芯科技对部分募投项目规格定义时的技术要求需要结合AI技术等新技术要求进一步优化调整，以提升募投项目产品技术竞争力和市场应用面，提高公司自主创新能力。因此，上述募投项目达到预定可使用状态日期延期至2024年10月。

本次募投项目延期外，国芯科技在9月13日披露拟使用不超过1.6亿元的部分闲置募集资金暂时补充流动资金。公司表示，根据募集资金投资项目的资金使用计划及项目的建设进度，在确保不影响募集资金投资项目建设进度的前提下，为了提高募集资金使用效率，降低公司财务成本，解决公司运营发展的资金需求，公司拟使用闲置募集资金暂时补充流动资金，使用期限自公司董事会审议通过之日起不超过12个月，并且公司将随时根据募投项目的进展及需求情况及时归还至募集资金专用账户，资金将仅用于公司的业务拓展、日常经营等与主营业务相关的生产经营活动。

国芯科技系嵌入式CPU技术研发和产业化应用的芯片设计公司，产品应用于信息安全、汽车电子和工业控制、边缘计算和网络通信三大关键领域。今年上半年，受益于边缘计算领域的收入有所增长，公司营业收入实现2.2亿元，同比增长5.46%，归属于上市公司股东的净利润亏损约3735万元，同比减少161.19%。据介绍，报告期内IP授权收入减少，同时由于市场竞争加剧导致了产品价格下调，晶圆等生产成本增加，导致公司业务收入毛利率下降。

另一方面，国芯科技报告期内继续构建在汽车电子芯片、高可靠存储控制芯片和高性能高安全边缘计算芯片等产品投入，增加了研发和销售团队人员的数量，以及芯片研发材料投入，导致报告期公司研发费用比上年同期增加5282.61万元左右，增长幅度92.29%，其中人员费用6609.65万元，比上年同期增近翻倍。

今年1月，国芯科技推出了回购方案，计划斥资1亿元至2亿元，以不超过73.97元/股(含)回购股票，用于员工持股计划或股权激励。截至2023年8月31日，国芯科技通过集中竞价交易已累计回购公司股份约200.08万股，占公司总股本的比例为0.60%，回购成交的最高价为66.86元/股，最低价为30.49元/股，支付的资金总额约1亿元。

