



待半导体公司 发掘的商机

潜在的研发与关税节省机会

2020年全球半导体行业展望

第1部分 (共3部分): 聚焦财务和运营

kpmg.com/semiconductors

关于作者



Tim Zanni是毕马威全球及美国市场技术业务主管合伙人,负责领导毕马威积极向全球技术领域提供领先的业务咨询和会计服务。Tim之前曾连续7年担任毕马威硅谷办事处的管理合伙人。Tim拥有逾35年的业务开发领导经验,而且是关于技术领域的颠覆性趋势和创新中心主题的专家。

tjzanni@kpmg.com



Lincoln Clark是是毕马威全球半导体业务主管合伙人,也是毕马威美国科技、媒体和电信业务部门的一员,他有逾32年审计、会计服务经验,作为主管合伙人为众多《财富》500强公司提供服务。他拥有为半导体公司提供首次公开募股、债务融资、收购、股权融资等服务的丰富经验。

lincolnclark@kpmg.com



Chris Gentle是毕马威全球半导体业务合伙人,也是毕马威美国科技、媒体和电讯业务的成员,他亦兼任硅谷业务的技术主管合伙人。他有逾20年工作经验,为半导体、电子和软件行业的上市、非上市公司提供财务报表审计和并购财务尽职调查服务。

christiangentle@kpmg.com



Scott Jones是毕马威全球半导体业务主管合伙人,也是毕马威美国科技、媒体和电讯业务的成员。他在半导体行业有逾15年的工作经验,曾任项目经理、半导体行业股票分析师和科技公司咨询顾问。他在研发组合管理、先进技术财务建模、并购战略、并购后整合、运营模型改革等方面提供业绩改善服务。

asjones@kpmg.com



Shrikant Lohokare博士是全球半导体联盟(GSA)全球副总裁、执行董事,领导全球半导体联盟的全球运营和战略,推动半导体、软件、系统、解决方案、服务和新兴市场的生态系统创新。Shrikant还是一位颇有建树的技术高管、企业家和投资者。他在《财富》500强企业、风险资本投资的初创企业和非营利组织有20多年领导经验,负责软硬件技术创新、商业化、新业务孵化和扩展、运营管理、企业战略和业务开发等领域。

slohokare@gsaglobal.org

引言

欢迎您阅读毕马威第15期年度刊物 - 全球半导体行业展望第1部分, 该报告重点关注财务和运营机会, 尤其是在研发效率和关税节省方面。

半导体仍是现代最强大的发明。作为当今高科技和高度互联世界的核心组成部分, 企业和社会的几乎每个方面都依赖一个健康的半导体生态系统。

本报告是三篇系列文章中的首篇, 探讨了半导体这一至关重要的行业未来将怎样发展。第1部分重点关注财务和运营方面的期望和机会以及推动其发展的趋势; 报告还列出了反映半导体行业领导者对收入、利润率、人员数量增长和支出的期望的信心指数。

加上之前已发布的报告, 这是毕马威第15期年度刊物 - 全球半导体行业展望。我们在文中分享了对代表世界半导体公司和供应商的半导体行业高管进行的一项调查的主要发现。我们每年进行的分析都能协助半导体公司的首席执行官、首席运营官、首席财务官和其他领导者了解主要行业挑战和机遇、相应调整其战略和运营。

半导体行业通过不断推动技术进步来改变人们的生活、企业经营和经济增长, 我们希望本期报告能帮助您的企业为成功做好准备。

本报告开展的研究基于毕马威和全球半导体联盟于2019年第四季度对全球半导体公司195位高管进行的网络调查。受访者有关统计数据如下(由于四舍五入, 百分比合计可能不等于100%)。

公司位置: 美国:45%, 亚太地区:33%, 欧洲、中东和非洲地区:16%, 其他地区:7%

公司收入: 10亿美元或以上:32%, 少于10亿美元:68%

受访者职衔: C级高管:47%, 副总裁:19%, 总监或其他:33%

公司类型: 非上市:46%, 上市:43%, 风投初创:11%

行业分部:

- 无晶圆厂半导体公司:37%
- 晶圆厂半导体公司:17%
- 产业供应商或厂商:17%
- 服务、系统或解决方案供应商:15%
- 其他:15%

主要发现:

41% 的研发支出与市场机会未做到高效契合, 其中蕴含着一个价值数十亿美元的商机



67% 的半导体公司希望将部分甚至所有关税成本转移至客户



58% 的半导体公司预计运营或供应链将因关税而发生变化



59

明年的半导体行业信心指数得分: 表明行业领导者对半导体行业持健康乐观态度



尽管收入有所下降, 半导体公司领导者仍持乐观态度

要点

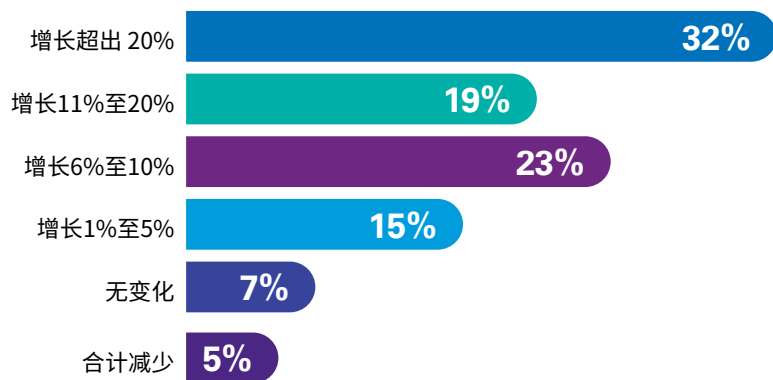
- 多数受访者认为, 2019年的收入下降仅仅是长期行业表现中的一个暂时性波动。鉴于存储器市场的调整, 预计2020年将实现增长。
- 充分利用复苏机会, 战略性投资于设备、技术与人才, 与高增长机会保持一致。

尽管2019年的收入有所下降, 对于新关税的忧虑也挥之不去, 但是半导体公司领导对2020年的业绩仍持乐观态度。今年的半导体行业信心指数为59分(健康), 该指数基于受访者对未来一年内的公司收入、运营利润率、人员数量、资本支出和研发支出预期变化的展望。

行业的整体乐观情绪并非单纯盲目的积极乐观, 而是清楚认识到2019年存储器行业的欠佳表现(受价格拖累)是迫使2019年整个行业不景气的主要因素。撇开存储器板块, 整体半导体市场表现相对持平。

毕马威调查显示, 遭受重创的存储器行业中收入逾10亿美元的大公司认为低潮已经过去。鉴于存储器供过于求局面逐渐被吸收的迹象, 他们相信该行业将于2020年出现反弹, 甚至预计会出现增长, 尽管幅度可能不如小型公司。这些传统的全球半导体企业多数分散在增长缓慢的板块, 也更容易受到全球经济的阻力(所有可能影响来年预期的因素)影响。

与今年相比, 您如何看待贵公司明年的收入增长?



资料来源: 2020年毕马威全球半导体行业调查发现
由于四舍五入, 百分比合计可能不等于100%。

而收入低于1亿美元的小型公司在2019年从未真正受到不利影响。往往通过扩展小部分应用中的技术,其前景就不会受到整体行业收入增长放缓的影响。实际上,小型公司对其前景特别有信心。这些市场新晋企业通常与创新的芯片应用更加契合,例如:物联网、人工智能、5G以及较快增长行业,汽车、通信等。

无论是大型、还是小型芯片制造商,2020年的收入增长前景均是健康的。随着经济的全面复苏和价格的回升,近十分之九(89%)的半导体企业高管预计其公司明年的收入将实现增长,且预期幅度不会小。在所有公司中,有74%的受访者预计其公司的年收入将增长6%或以上。在较快增长的小型公司中,有58%的受访者预计2020年收入将增长20%以上。

随着存储器市场自我调整的完成以及需求的回升,半导体企业越发确信整个行业将出现复苏,而且已经准备好迎接这一时刻。多数企业计划重点投资设备、软件和人才,以推动2020年收入增长。近十分之六(59%)的高管计划增加资本支出,大约四分之三(73%)的高管计划增加其人员数量。而且,由于不再需要担心价格侵蚀这一主要问题,因此年度运营利润率预期大体上也是积极的。

“尽管对存储器的需求推动了2018年的历史性增长,但供过于求的局面于2019年触底。作为一个成熟的行业,它几乎应用于当今互联全球经济的每个领域,而且已经在坚实的基础上进行重建。随着不确定性影响的减弱,芯片制造商和供应商正准备重返增长模式。”

— Lincoln Clark,
毕马威全球半导体业务主管合伙人,
KPMG LLP(美国)

半导体行业信心指数

59

毕马威半导体行业信心指数用以衡量半导体企业高管对行业的信心。信心分值是根据受访者对未来一年内的公司收入变化、运营利润率、人员数量、资本支出、研发支出的预期变化计算得出。

指数(按公司收入)

64

少于1亿美元

58

1至9.99亿美元

52

10亿美元或以上

研发效率蕴含着 一个价值数十亿美元的商机

在迅速发展的半导体行业,获取最新材料、技术、芯片设计和制造工艺一直是竞争的核心所在。但在当今高度互联的世界里,研发比以往任何时候都重要,这当然也意味着更多的支出。

其一,半导体公司面临着愈加复杂的支撑应用技术和终端市场。其二,技术平台公司正试图在内部设计自有芯片,迫使传统半导体企业开发多元化产品和服务。其三,进行创新(包括招募和保留人才以及开发专用软件)的新增成本逐步攀升,因此,需要研发投入加码才能实现相同的目标,迫使芯片制造商冒险减少设计投入。

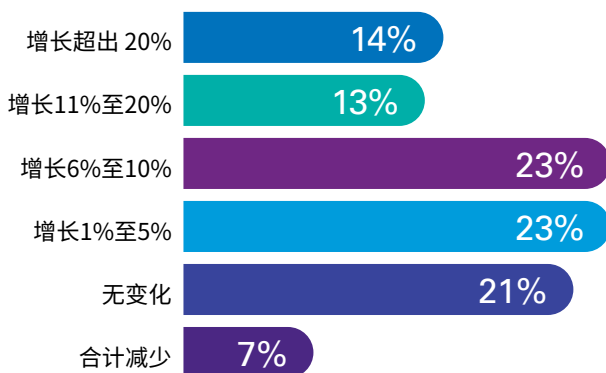
鉴于市场的调节作用,巨额的全球研发支出就不足为奇,2018年更是达到历史新高:640亿美元,2019年继续保持增长。¹毕马威调查还发现,研发是半导体行业领导者期望在2020年进行大手笔投资的领域。将近四分之三(73%)的受访者表示其公司计划于下一财年增加研发支出,其中27%的企业预计增加幅度为10%以上。

但是增加研发支出一定会产生预期收益吗?也许结果并非如各位所愿。研发效率仍有很大的提升空间。据我们调查,9%的研发支出未与市场机会保持有效一致。另外的32%也可能令人生疑 - 这与那些始终都未推向市场的问题产品和计划有关。从我们2018年的调查来看,这意味着研发效率有所后退。

诚然,浪费一定数额的研发支出是可以预计、甚至可以接受的。像所有创造性工作一样,创新总是存在一定风险。并非每个创意都能获得足够的资金支持;并非每项创新都能纳入产品组合;并非每件新产品都能发挥其市场潜力。任何一家半导体公司,无论其研发水平多么先进,都有失败的可能。

尽管如此,研发成功的次数总是多于失败。随着支出不断累积,研发资金被浪费的风险只会越来越大,轻则达到数十亿甚至数百亿美元。半导体公司需要更有效地进行研发投入(包括提高研发流程效率),因为这毕竟是一个价值数十亿美元的商机。

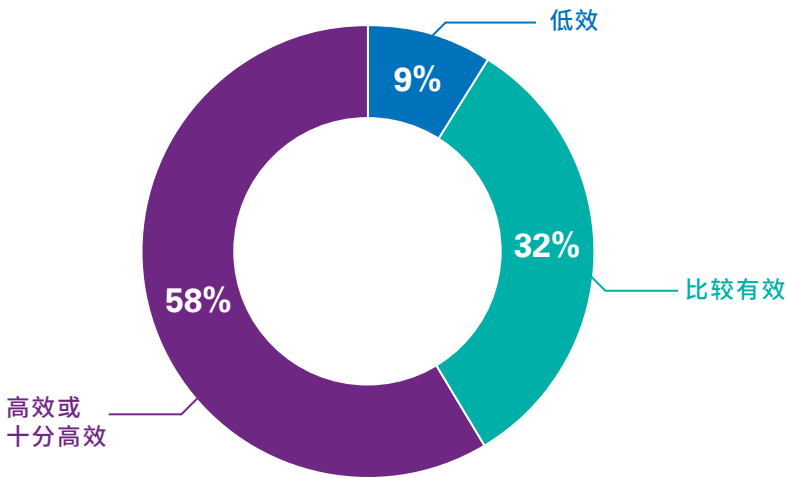
与今年相比,您如何看待贵公司下一个财政年度的半导体研发支出变化?



资料来源:2020年毕马威全球半导体行业调查发现
由于四舍五入,百分比合计可能不等于100%。

¹ 半导体研发支出将逐步增加 (IC Insights, 2019年1月31日)

贵公司的研发支出是否有效地与市场机会保持一致？



资料来源：2020年毕马威全球半导体行业调查发现
由于四舍五入，百分比合计可能不等于100%。

对寄希望于改进研发流程、提高创新回报以及消除部分研发风险的半导体企业来说，灵活的产品组合管理^{2,3}或能改变游戏规则。在一个瞬息万变的行业里，面对市场颠覆和激烈竞争，优先考虑和投资于企业创新的传统方法（如研发年度计划和预算）将不再有效。芯片制造商需要制定灵活的流程，才能在现有和拟定项目中发现潜力最大的产品，并为其分配资源。

将灵活性原则应用至产品组合管理促使芯片制造商根据瞬息变化的市场情况和客户需求快速重新评估以及重新优化项目，随后才能提高入市速度，充分把握新出现的机会。灵活的产品组合管理还可提高新品上市计划的可见度，协助芯片制造商了解何时削减无用项目，同时将资源重新分配给下一个最具价值项目。

随着半导体研发成本的上升，在研发流程中利用数据分析⁴也有助于芯片制造商优化研发流程、提高投资回报率并更快地向市场推出更多盈利产品。数据分析功能是灵活的产品组合管理的基本组成部分，可协助分散的产品设计团队解锁和共享大量数据中隐藏的深入见解，从而提高生产率并缩短整体设计生命周期。

“提高研发效率可使半导体企业脱颖而出，但是要注意不要扼杀所有冒险行为。实现研发与市场的完美契合很可能表明领导层过度专注于满足现有市场需求，而并未深度考虑如何实现公司长期增长的新局面。”

—Scott Jones,
毕马威全球半导体业务主管合伙人,
KPMG LLP (美国)

要点

- 随着研发投入不断增加，研发资金被浪费的风险只会愈来愈大，轻则高达到数十亿美元。
- 拥有灵活的产品组合管理有助于高效使用研发预算，从而实现创新投入与新兴市场需求保持一致，并将资源分配至最具有潜力的机会。

2 灵活的产品组合管理如何使绩效与战略保持一致，以及协助您的企业转型 (KPMG LLP, 2019年)

3 在半导体行业中取胜 (KPMG LLP, 2016年)

4 半导体行业的研发演变 (KPMG LLP, 2017年)

全球贸易环境变化带来商机

当前“以我为先”的贸易环境对全球半导体行业提出了严峻挑战；另外，全球关税和上行的保护主义可能会继续不利于实现2020年的预期收入增长。对于企业领导者而言，如何管理突如其来的新增贸易成本现已成为首要问题。⁵

美国关税是全球贸易问题的关键所在。自2018年以来，美国对数十亿美元的进口产品实施了多轮关税政策，以纠正所谓的不公平贸易行为，防止知识产权被盗以及保护美国工业和国家安全。这些关税政策适用于半导体芯片以及电子和汽车等终端产品中普遍存在的多种工业材料和商品，税率将增加7.5至50%（因产品类别而异）。⁶

全球关税波动加剧了成本压力

美国大部分关税以中国原产地商品的进口为目标，迫使中国对美国出口产品实施报复性关税，使半导体行业与中国的贸易关系进一步复杂化。进出口组件的关税直接影响芯片的制造成本。据毕马威调查，三分之二（67%）的半导体公司预期将关税的部分或全部成本将转移给客户。

收入超10亿美元的大型公司更有可能转移关税成本。因为整体规模更大以及全球供应链业务覆盖更广，大型公司通常须

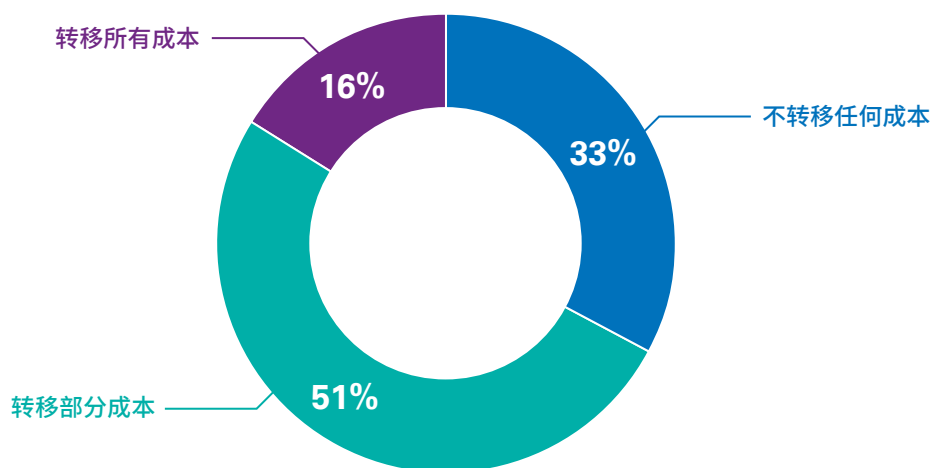
承担大额关税义务。而且，这些公司更可能上市，为了提供良好季度回报而承受来自股东的压力，这就使得迅速收回关税成本变得尤为重要。此外，大型芯片制造商的市场份额、设计优势和强大的客户关系为其赢得了定价权，降低了向客户提价的相关风险。

相反，收入低于1亿美元的小型公司似乎对是否将关税成本转移给客户更为犹豫。这些公司通过更少的供应商运输更少的产品，当前可以在不受关税影响的国家采购产品，因此可能无需承受巨大的额外成本。此外，这些公司的很多产品往往尚未完全建立市场地位，必须凭借价格优势与大型公司竞争。因此，他们把提高价格视为最后一根稻草。

供应链影响

关税从来都不只是一个金融问题。从库存计划到物流，甚至清关与合规，关税还使整个供应链的多项流程面对更加复杂的局面。为了降低风险，58%的半导体公司计划就其供应链作出运营应对措施，首要措施即是在不受关税影响的新地区寻找新供应商，并在受关税影响的采购地点之外建立更多的制造和组装/测试基地。

您如何看待持续的国际关税变化对贵公司的主要财务影响？



资料来源：2020年毕马威全球半导体行业调查发现2020

⁵ 全球贸易：不断演变的世界秩序（毕马威国际，2019年）

⁶ 特朗普政府关税举措（第201、232与301条）：常见问题回答（美国国会研究服务处，2019年2月22日）

大型芯片制造商似乎更可能作出运营变化。凭借遍布全球的业务和机构,这些制造商可以在不放弃已有业务的情况下减小关税影响;他们宁可在已经成熟的采购方案中重新调整进口额。对于不具备成熟全球供应链的小型公司而言,将制造业务迁出中国以及其他受影响地区显得更加艰难,成本也更高。因此,小型制造商不太可能针对关税作出运营变化。

节省关税的其他战略

可以确信的一件事是,关税风险将持续存在。尽管仍在进行更广泛的贸易谈判,但贸易解决方案似乎并不完善,芯片制造商及其客户必须迅速采取行动,才能适应不断变化的市场环境。

执行节省关税措施能带来巨大的益处。根据毕马威对各行业逾100位贸易和运营高管进行的调查显示,执行战略性节省关税方案的公司平均节省了59%的美国关税成本⁷;而重新优化后的供应链可以为企业带来除关税节省本身以外的其他成本节省和运营效益提高机会。

原产地调整

半导体公司及其客户可以既能节省关税成本又不会对其业务造成全面干扰的其中一种方法就是,以各个击破的方式战略性地转移业务。许多公司将中国台湾地区、越南、马来西亚、菲律宾及其他低制造成本的亚洲地区视为中国大陆的替代

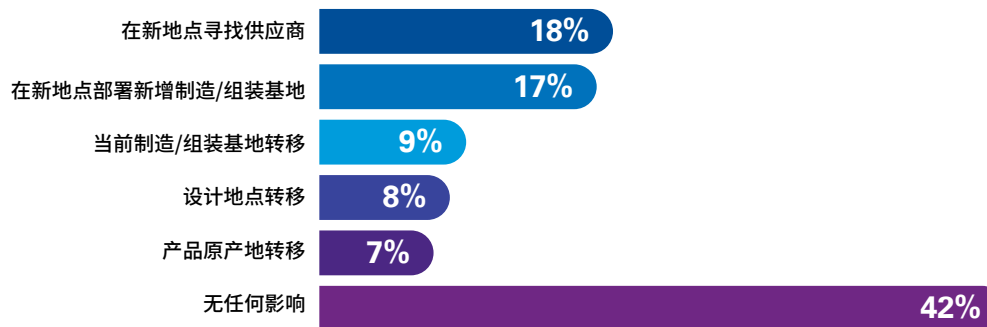
选择,但同时也承认,就制造能力和水平而言,没有任何一个地区可以与中国匹敌。另外一些公司则采用双重和多重原产国的战略,根据当前关税、自由贸易和地理因素等,灵活地从不同地点切入各类市场。

但在很多情况下,企业可能将制造过程的某些流程从中国转移至制造成本更低的地区,最终制造出的却仍是非中国原产地产品。同理,在某些情况下,从一个中国以外的国家重新采购一个或多个关键零部件,同时在中国保留最终装配或测试基地,也可能制造出非中国原产地产品。美国进口产品的原产地是在对相关事实和情况进行详细审查后,根据具体产品详情予以确定。在作出重大投资前,应仔细审查涉及产品采购或制造部分调整的关税节省战略。

关税排除产品

半导体公司降低其关税负担的另一种方法就是申请列入关税排除产品。申请获批的三个主要理由:(1)关税将对进口商或美国其他下游利益造成严重的金融影响;(2)该产品在中国以外国家不具备足够的生产力或质量,或者(3)该产品与中国的“中国制造2025年计划”无关。申请列入关税排除产品的过程很复杂 – 申请必须基于逐个产品提出,而政府要求对影响作出详细的演示 – 若一旦获批,企业将获取的潜在利益是巨大的。重要的是,获批进口商不仅可以将该政策运用于未来的进口,而且可以收回自关税生效之日起已经缴纳的关税。

您如何看待持续的国际关税变化对贵公司的主要运营影响?



资料来源:2020年毕马威全球半导体行业调查发现
由于四舍五入,百分比合计可能不等于100%

7 关税如何影响企业的发展? (KPMG LLP, 2019年)

全球贸易环境变化带来商机 (续)

“当前的全球贸易环境预示着
一个通过重新调整关税节省战略
和优化全球供应链可实现的
潜在节税机会。”

—Chris Gentle, 毕马威全球半
导体业务合伙人, KPMG LLP (美
国)

估价降低计划

第三, 由于多数关税是基于从价进行评估的, 因此进口商也可考虑选择降低进口产品的估价, 从而减轻整体关税负担。建议检查现有产品的定价和付款方式; 在某些情况下, 应拓展使用既定计划的范围, 例如: “首次出口销售” 计划允许进口商将进口商品的“首次销售” 价格申报为海关价值, 这样可节省大量资金。

退税

最后, 对于在美国销毁的、在美国制造业务中使用的、或在美国进口后再次出口至国外的任何产品, “退税” 计划至多可收回就符合条件商品所缴纳关税的99%。由于近期法规变更, “退税” 计划比以往更容易运用。在当前关税形势下, 许多以前不关心关税管理的进口商惊奇发现他们其实拥有大量的成本节省机会。

出口管制提示

除了关税外, 美国政府继续采取措施进一步限制美国公司与中国开展业务。最近实施的政策有: 制裁与相关中国科技公司 (例如: 华为和中兴⁸) 的业务往来; 加强政府对签证申请和雇用外籍人才所需的许可授权的审查; 以及采取措施扩大美国政府对使用美国原产地技术的海外产品的管辖权。这些举措影响了半导体行业在中国 (甚至全球) 高效开展业务的能力。面对这些挑战, 半导体公司必须真正了解其当前的供应链和采购战略以及明天的机遇, 这样才能够快速转变战略和应对不断变化的全球贸易环境。

8 中国科技公司 - 华为与中兴因美国制裁受重创 (纽约时报, 2018年4月)

要点 – 管理关税成本

世界各国都变得更加关心保护各自的产业发展, 关税免除趋势已逆转。随着关税争议升级, 企业可能夹在中间, 左右为难, 这无形之中增加了企业成本。以下是关于应对相关影响的战略。

近期战略

- 一些顶尖公司选择从中国向南移动, 甚至采用在岸方式。其他公司则采用双重和多重原产地战略, 根据当前的关税政策、自由贸易和地理因素, 使其灵活地从不同地点切入各类市场。
- 降低或收回新关税成本的方法达50多种。其中包括关税排除和重新分类、海关估价计划、关税递延和退税计划。
- 通过招募产品设计师和供应链以及全球贸易专业人员, 公司可以确保其制造的产品以短期内减轻关税为目的进行设计。
- 毕马威研究表明, 积极寻求减轻关税影响的公司可以平均降低58%的关税负担, 具体因行业和公司细化业务流程的需求而有所差异。

长期战略

企业可以通过以下方式对未来数年甚至数十年可能面临的新战略和运营挑战做好准备:

- 将企业风险评估与日常运营相结合, 使战略规划重点关注地缘政治因素及其潜在影响。
- 使用“战略计划板”和情景规划来评估这些因素的可能影响, 并确定现在和将来的最佳方案。
- 了解客户、供应商和竞争者行为, 以确保您的成本结构和供应链保持优于市场的状态。
- 确保公司处理贸易合规和成本问题的方法符合其关于纳税义务以及对运营所在国家的社会贡献的政策。
- 为全球贸易管理建立强有力的治理架构, 包括政策、最低标准、全球业务流程、标准文档、绩效跟踪和报告流程。

通过投资于灵活的供应链战略和强大的全球贸易管理基础架构, 并将其战略建立在可靠的情景规划基础上, 无论未来如何变化, 公司都能提升其竞争优势。

关于毕马威与全球半导体联盟

毕马威全球半导体业务

如今日常生活的方方面面几乎都有科技的影子。如果半导体行业作出正确押注,成功应对未来的颠覆,抓住不断涌现的机会,那么料将从当今数字化世界和互联世界中获益。毕马威全球半导体业务致力于帮助半导体企业从容应对这一新世界并脱颖而出。毕马威全球各地专业人士与各种规模的半导体客户密切合作,不仅研究当今迫切的业务挑战,而且立足于企业的长期和短期目标为企业提供战略选择。请访问 kpmg.com/semiconductors, 了解更多信息。

毕马威全球战略研究小组

毕马威全球战略研究小组与非上市、上市企业 and 非营利组织合作制定并实施从“创新到结果”的战略,助力客户实现目标和宗旨。毕马威全球战略团队专业人士提供深刻见解和理念,帮助客户应对增长、战略、成本、交易、变革等挑战。请访问 kpmg.com/strategy, 了解更多信息。

毕马威贸易与海关服务

毕马威拥有丰富的贸易与海关服务经验,其覆盖80个国家的400多名专业人员组成的网络可协助公司识别全球范围内的成本节省机会,并管理与供应链和全球贸易业务相关的合规风险。毕马威贸易与海关服务专业人员包括来自世界各地海关和出口管理部门的前官员;行业专业人员、海关经纪人、持证出口与海关专家;具有商业、经济学和法律高学历的专业人员;以及经验丰富的贸易技术人员。请访问<https://home.kpmg/xx/en/home/services/tax/global-indirect-tax/trade-and-customs.html>, 了解更多信息。

全球半导体联盟(GSA)

全球半导体联盟是各界领袖会商建立高效、盈利和可持续半导体生态系统与高科技全球生态系统的组织,囊括半导体产品、软件、解决方案、系统和服务。全球半导体联盟是一个杰出的行业组织,提供独特、中立的合作平台,全球有关企业高管在此与同行、合作伙伴和客户对接和创新,以加快行业增长、使投入资本和智力资本回报最大化。全球半导体联盟规模庞大,代表30多个国家和半导体行业优秀公司组成的近300家公司会员。全球会员从最令人振奋的新兴公司到业内中坚力量和技术领先公司不一而足,其总收入占行业收入的75%。想了解全球半导体联盟更多信息,请访问www.gsaglobal.org。

毕马威供应链与运营服务

有效的供应链管理可以促进企业发展和盈利,提高运营效率,并为客户提供新的差异化价值。毕马威供应链与运营服务为公司提供全方位流程、技术和人员变更手段,用以建立持久的竞争优势。本所经验丰富的顾问了解设计和管理供应链的复杂性,我们的战略运营方法有助于在整个扩展的供应链(从供应商到客户)中创造和维持底线价值。请访问 <https://advisory.kpmg.us/services/operations/supply-chain-operations.html>, 了解更多信息。

联系我们

吴剑林

科技行业主管合伙人

毕马威中国

电话: +86 (755) 2547 3308/ +86 (10) 8508 7093

邮箱: philip.ng@kpmg.com

王军

IC智能产业合伙人

毕马威中国

电话: +86 (571) 2803 8088

邮箱: john.wang@kpmg.com

李吉鸣

IC智能产业合伙人

毕马威中国

电话: +86 (21) 2212 2558

邮箱: jamie.li@kpmg.com

孙远

交易咨询合伙人

毕马威中国

电话: +86 (10) 8508 5880

邮箱: yuan.sun@kpmg.com



如需获取毕马威中国各办公室信息, 请扫描二维码或登陆我们的网站:
<https://home.kpmg.com/cn/zh/home/about/offices.html>

本报告所载列的某些服务或全部服务,可能不允许提供给毕马威审计客户及其联营公司或关联实体。

本刊物所载资料仅供一般参考用,并非针对任何个人或团体的个别情况而提供。虽然本所已致力提供准确和及时的资料,但本所不能保证这些资料在阁下收取时或日后仍然准确。任何人士不应在没有详细考虑相关的情况及获取适当的专业意见下依据所载资料行事。

本刊物经KPMG LLP(一家位于美国特拉华州的有限责任合伙制事务所)授权翻译,已获得原作者及成员所授权。

本刊物为KPMG LLP发布的英文原文 Untapped opportunities for semiconductor companies – R&D and tariff mitigation are potential sources of savings(“原文刊物”)的中文译本。如本中文译本的字词含义与其原文刊物不一致,应以原文刊物为准。

©2020毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)、毕马威企业咨询(中国)有限公司及毕马威会计师事务所,均是与瑞士实体—毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)为一所中国合伙制会计师事务所;毕马威企业咨询(中国)有限公司为一所中国外商独资企业;毕马威会计师事务所为一所香港合伙制事务所。版权所有,不得转载。

毕马威的名称和标识均属于毕马威国际的注册商标或商标。

kpmg.com/cn/socialmedia

