

资不抵债 立可芯被申请破产清算

中经记者 谭伦 北京报道

经历长期亏损经营后，曾有志于在国产 SoC 芯片（系统级芯片）领域一展拳脚的立可芯半导体遭遇破产清算申请。

近日，上海市浦东新区人民法院发布公告，宣布将申请对上海立可芯半导体科技有限公司进行破产清算，案号为（2025）沪0115破申172号。公告指出，上海立可芯半导体由于不能清偿到期债务且资产不足以清偿全部债务，故而该法院发起此次申请。

公开信息显示，上海立可芯半导体科技有限公司(以下简称“立可芯”)成立于2017年3月，原为大唐电信旗下全资子公司联芯科技的下属全资子公司。2018年，联芯科技以立可芯全部股权出资，联合高通中国、建广资产等共同设立瓴盛科技，专注于智能物联网和移动通信芯片研发，产品线涵盖智能物联网和智能手机 SoC 两大领域。

对于立可芯的今日困局，曾在大唐电信半导体业务部门工作的前员工李军向《中国经营报》记者透露，立可芯与瓴盛科技陷入经营泥潭早有迹象，由于欠薪，瓴盛科技与立可芯此前已遭到多位员工起诉，而此次遭遇司法层面的破产清算，也算是向外界昭告其自身业务已无以为继。

截至目前，记者翻阅企查查平台发现，立可芯与瓴盛科技作为被告的在案数量已经超过160起，涉及金额超1亿元，涵盖劳动合同纠纷、债权纠纷、服务合同纠纷、买卖合同纠纷等。

生于半导体扩张期

财务数据显示，2019年至2022年上半年，瓴盛科技累计亏损超过10亿元。

从诞生之初的备受关注，到如今的濒临破产，回溯立可芯的发展，其创立与通信设备老牌巨头大唐电信半导体业务的战略版图渊源颇深。

据公开资料，2017年3月，立可芯作为大唐电信旗下全资子公司联芯科技的下属全资子公司诞生。这家成立于上海自贸区的半导体新星，注册资本达5.9亿元。据彼时联芯科技官方透露，立可芯的目标是深耕智能物联网及移动通信领域的下一代 SoC 设计与研发。

CHIP 中国实验室主任罗国昭向记者回忆，联芯科技一向被视为大唐电信旗下研发 TDSCDMA/TDLTE 手机芯片的主力，因此，当时立可芯的诞生，被业内视作联芯科技意图在产品线与市场定位上向IoT低功耗芯片领域做战

败于竞争加剧与战略定位

瓴盛科技定位中低端市场，不仅直接对标联发科与展锐，更要面对价格与渠道的双重压力，难度可想而知。

在分析立可芯与瓴盛科技的现状时，客群战略与外部环境普遍被视为压垮这家国产 SoC 新秀的主要原因。罗国昭认为，随着智能手机市场的饱和，作为供应商的半导体市场内部竞争加剧，尤其是在中低端芯片市场，头部集中效应明显，既无研发优势又无规模优势的中小厂商，想要存活难度很大。

Counterpoint Research 发布的2024年第四季度报告显示，全球智能手机应用处理器(AP/SoC)市场被联发科、苹果、高通、紫光展锐、三星与海思六大厂商垄断，前六名合计占据99%份额，其中，中国企业总份额仅为51%，且主要集中在中低端领域。

略下沉。

成立仅两个月后，立可芯便参与了被视为中美半导体合作标杆案例之一的高通与联芯科技的合作项目。根据联芯科技发布的评估报告，立可芯承接了两大核心业务：代销高通芯片（面向国内中小品牌客户）和开发自研 SoC 芯片（瞄准公网手机市场）。立可芯可从高通获得相关技术授权，开发中低端LTE 智能手机芯片，以填补国产芯片在二、三线品牌的空白。联芯科技也为此注入28项软件资产和2项专有技术平台，总估值达7.2亿元。

随着行业资本整合，一年多以后的2018年5月，联芯科技以立可芯全部股权出资，联合高通（中国）控股有限公司、建广广盛（成都）半导体产业投资中心等多家机构共同设立了瓴盛科技，联芯

同时，半导体分析师季维指出，移动通信芯片是典型的技术密集型与资金密集型产业。全球领先的芯片公司如高通、联发科等，每年投入巨额研发资金，拥有深厚的技术积累和庞大的专利池。在此背景下，瓴盛科技定位中低端市场，不仅直接对标联发科与展锐，更要面对价格与渠道的双重压力，难度可想而知。

除了内部原因之外，李军则告诉记者，产业外部环境的转变，也是立可芯失败的重要原因。由于近年来半导体投融资告别烧钱阶段，由看重规模转向看重投入产出比，因此，大唐电信内部在半导体战略上也在调整转向，而由于立可芯与瓴盛科技只是大唐半导体多



立可芯与瓴盛科技作为被告的在案数量已经超过160起，涉及金额超1亿元。

视觉中国/图

科技由此持有瓴盛科技24.13%的股权。

成立后的瓴盛科技，将重心放在智能物联网、移动通信手机芯片及衍生品的研发上，下游覆盖移动通信、物联网、人工智能等领域，主打基于高通核心技术的蜂窝通讯和智能物联网 SoC 芯片，试图在智能手机和智能物联网芯片市场实

现破局。

2020年，瓴盛科技曾推出基于三星 11nm 工艺的 AIoT 芯片 JA310。2022年，瓴盛科技首款智能手机 4G SoC JR510 也被小米 POCO C40 采用。但事与愿违的是，上述产品都未能形成规模化订单，导致库存积压与市场投入产出比失衡。

“安全芯片 + 特种通信”双主业。目前，安全芯片业务已经是大唐电信半导体业务的营收主力，车规级芯片和5G专网设备也在成为新增长点。

此外，李军也认为，合资模式，在产业高速发展期具有资源整合等优势，但在进入强调成本产出的阶段后，合资模式在决策效率和利益分配上的短板会暴露无遗，这些劣势在中低端 SoC 芯片市场竞争加剧后进一步被放大，每次决策调整的迟缓，最终会累积到企业的外部竞争力与业绩表现上，立可芯就是典型。

罗国昭表示，站在2025年年中这个时间点回望，立可芯的案例也给予国产芯片发展一些启

无奈之下，2021年9月，联芯科技开始转让瓴盛科技股权，小米产业基金和智路资本接手部分股份。此后，大唐电信逐步退出，联芯科技也在2022年彻底剥离手机芯片业务。至此，瓴盛科技与立可芯加速下滑。财务数据显示，2019年至2022年上半年，瓴盛科技累计亏损超过10亿元。

示，如果只会在中低端市场玩概念、烧资本，最终仅靠“低价”仍会难以生存。目前国内半导体行业尽管有国家集成电路产业投资基金三期的资金注入，大力扶持半导体产业的势头明显，但若自身无差异化技术优势乃至壁垒、明确的市场切入点与坚实的供应链配套，失败将在所难免。

面对全球半导体行业的巨大技术壁垒、白热化竞争以及高昂的研发投入，罗国昭认为，持续亏损将成为很多国内中小厂商难以避免的问题。未来，如何在国家战略支持下，进一步聚焦核心竞争力，并有效整合全球资源，仍是我国芯片产业需要深入思考的问题。

AI Agent 的虚火与真章

中经记者 曲忠芳 北京报道

“10分钟生成一份婚礼策划案”，“25分钟安排好30支棒球队横跨全美的行程”——近日，OpenAI 尽管仍未发布新一代 GPT 大模型，却推出了其首个 AI Agent

“五花八门”密集涌现

一般来说，AI Agent 的核心理念是基于大模型自主调用各类工作，实现控制流决策。OpenAI 在发布 ChatGPT Agent 时，官方对它的定义是一个结合了网页交互能力（Operator）、深度研究能力（Deep Research）、对话与理解能力（Chat-GPT）的统一智能体。以现场演示的“策划婚礼”任务为例，用户下达任务指令后，ChatGPT Agent 会先浏览购物网站挑选婚纱、订酒店，然后深度研究整合预算和供应商的评价，最后由 ChatGPT 生成图文并茂的策划书。“规划全美棒球赛行程”的任务类似，最终生成了含路线图、酒店的电子表格。

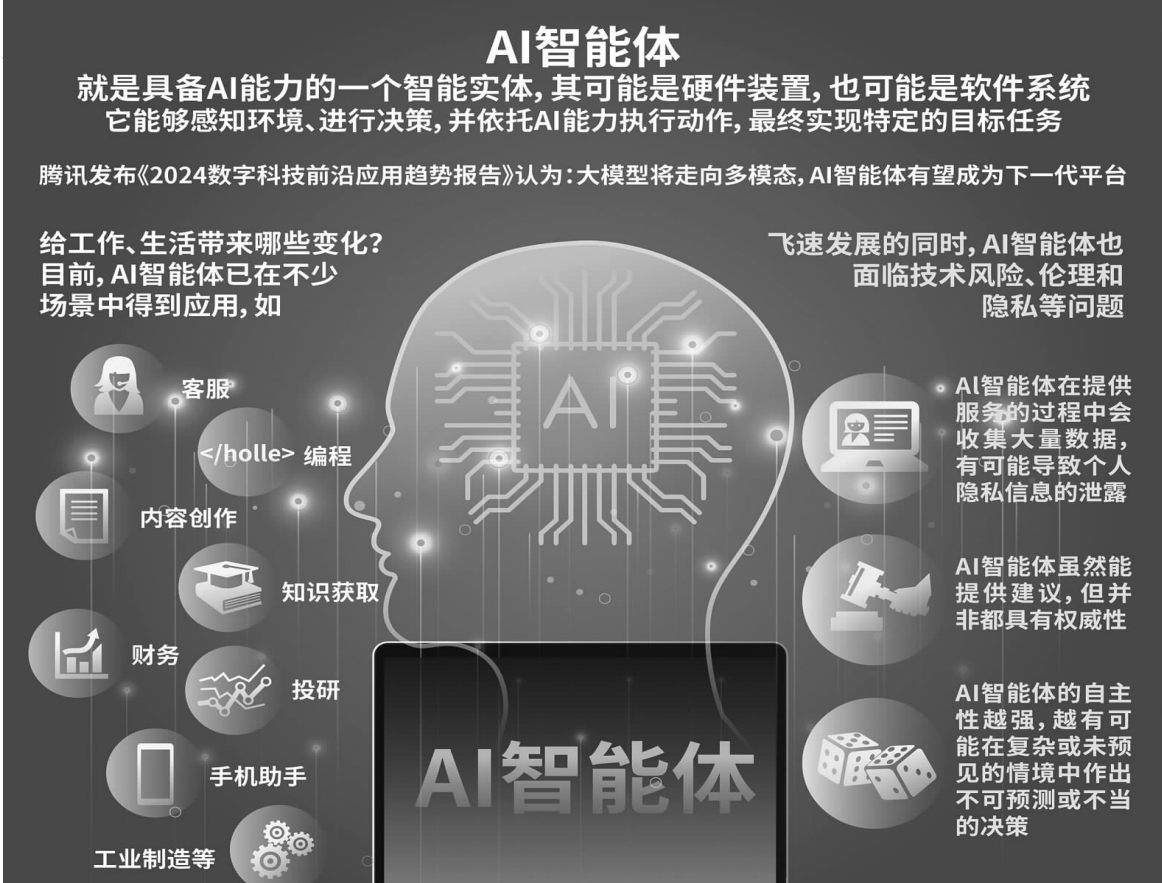
在此之前，埃隆·马斯克旗下 xAI 所推出的 Grok 4 Heavy 引入了“多智能协作机制”，由多个独立的 AI 智能体从哲学、伦理、数学等不同维度拆解问题，通过研讨小组整合观点，最终向用户输出深度优化后的答案。马斯克将其比作“由牛顿、伽利略、墨子、达·芬奇组成的智囊团”。显然，这同样体现了 AI Agent 的核心特征。

除了通用型 AI Agent 之外，面向垂直场景、服务于 B 端企业的 AI Agent 显然规模更为浩大。7月21日，IBM 发布企业级通用 AI 智能体 IBM CUGA。IBM 科技事业部数据与人工智能资深技术专家吴敏超介绍，传统 AI 智能体在企业应用中多是“单一功能专家”——比如处理发票、生成邮件、跟踪销售进

（指“AI 代理”或“AI 智能体”）——ChatGPT Agent。

《中国经营报》记者注意到，AI Agent 已广泛地出现在我们日常工作生活中，这一名称已被使用在多重语境中，成为办公助手、智能客服、电销专家、AI 面试官、疾病管理

专家、AI 教师等的代称。在 Chat-GPT Agent 面市之前，Manus 曾号称自己是“世界第一个通用 AI 智能体”，而在通用型 AI 智能体赛道上，市场参与者还包括 Anthropic、谷歌、Genspark、稀宇科技（MiniMax）、字节 Coze 等。



视觉中国/图

度等，这些功能虽然实用，但面对跨流程、跨系统、跨业务的复杂场景时，往往会显得力不从心。基于此，IBM CUGA 能够跨多个业务场景、整合多种工具、执行复杂的任务，它可以像资深员工一样理解用户意图、规划任务、调用工具、协调多个系统，并不断学习和适应新的挑战。

此外，零一万物于7月22日推出的企业级 Agent 万智2.0 宣称要打

造靠谱能干的“超级员工”；7月25日，自猎网招聘求职 AI Agent 和 AI 面试官智能体发布，旨在大幅提升招聘效率，解决招聘难与求职难的结构性矛盾；另一家初创企业枫清科技 Fabara 表示要打造个人办公专属智能体……各个行业领域的 AI Agent 层出不穷，令人应接不暇。

中金公司研报中将 AI Agent 产业图谱进行了四个象限的梳理分类，它以面向 B 端还是 C 端作为横

轴，而以通用场景 vs 垂直场景作为纵轴。不难发现，面向 C 端用户与 B 端企业的 AI Agent“打法”存在差异：前者主打通用性，创新由大厂及创业公司主导，目标是能够以较为标准化的产品形态去满足大众用户泛化的需求；而后者则聚焦于具体场景，由企业服务商来推动，更偏向于通过与业务流程更为深度的融合来帮助企业实现生产力的提升。

现阶段“试金石”

中金研报认为，面向 C 端的通用型 Agent 因具有更大的市场想象空间，成为大厂和创业公司集中发力的领域，比如 OpenAI、Anthropic、谷歌等海外大厂近半年来持续提升基础模型的代理能力并优化配套的 Agent 开发平台。而在国内市场，字节跳动的扣子、阿里的夸克、百度的如流同样在积极布局。与此同时，国内初创企业以及具有华人背景的创业团队愈发活跃，如 Manus、Genspark、flowith、智谱、MiniMax 等都在探索通用型 AI Agent。B 端企业级 Agent 强调与具体业务场景的结合，海外的微软、Salesforce、ServiceNow 等已形成较为完整的产品矩阵并实现初步落地，而国内的各类 B 端软件企业也在积极跟进。

热闹的 AI Agent 市场鱼龙混杂。国际知名咨询机构 Gartner 今年 7 月发布的《2025 年人工智能技术成熟度曲线》提醒道：AI Agent 尚处于“期望膨胀期”，过度的宣传与不切实际的预测共存。Gartner 预测，超过 40% 的 AI Agent 到 2027 年年底将因成本不断攀升、商业价值不明确或风险控制不足而被取消。

Gartner 高级研究总监 Anushree Verma 表示，目前大多数数代理型 AI 项目仍处于早期实验或概念验证阶段，这些项目大多受炒作驱动且常被误用。这可能使企业忽视大规模部署 AI 智能体的实际成本与复杂性，从而导致项目无法进入生产阶段。基于此，Verma 提醒道，企业应避免轻信此类炒作并就如

何使用这项新兴技术做出谨慎的战略决策。

记者通过观察或体验几款 AI Agent，发现它们不约而同地将代码能力作为 AI Agent 落地的“试金石”。代码能力不仅是工具调用和技术落地的体现，更是复杂推理、环境交互和问题解决能力的综合验证。例如，xAI 推出独立版本 Grok4 Code，支持多语言代码生成。

不同数据机构对于 AI 写代码以及 AI Agent 的市场增长规模预测不一，但在未来高速增长的趋势上保持了一致。Grand View Research 预测，2024 年 AI 代码工具的市场规模为 61.1 亿美元，到 2030 年将达到 260.3 亿美元，其间的年均复合增长率（CAGR）为 27.1%。Roots Analysis 的报告指出，全球 AI Agent 在去年的市场规模为 52.9 亿美元，预计到 2035 年将达到 2168 亿美元，其间的年均复合增长率为 40.15%。另一家机构 MarketsandMarkets 预测 2025 年全球 AI Agent 市场规模预计为 78.4 亿美元，到 2030 年将达到 526.2 亿美元，年均复合增长率为 46.3%。

截至目前，一种参考自动驾驶能力 L1—L5 分级的方法“复制”到 AI Agent 上逐渐形成业界共识，AI Agent 技术路线已清晰，目前基本处于 L2/L3 向 L3/L4 的爬坡中，其能力的上限依然由基础大模型的性能所决定。资本、大厂、创业公司、企业服务公司等产业界在 B 端和 C 端不同路径下的探索，都在加速推动 AI Agent 的商业规模落地进程。