

台积电 二季度 财报 怎么样？ - zol 问答

台积电的崛起过程可用一句话概括：一个牛人（张忠谋）在正确的时间，开办了一家正确的企业，在朋友（安迪·格鲁夫）的帮助下站稳脚跟，然后运气爆棚赶上两波趋势（PC和手机普及浪潮），终于成长为半导体巨子。

先说张忠谋牛在何处。

张忠谋的求学经历就是学霸开挂，18岁进入哈佛大学，一年后转入麻省理工学院，

4年学完本硕课程，获得机械系硕士学位；后获得斯坦福大学电机系博士学位。

德州仪器时期的张忠谋工作后，张忠谋继续开挂：以非半导体专业人士进入德州仪器（TI），41岁成为TI的三号人物，管理TI一半员工，一干就是25年，解决了公司晶圆良品率低下、成品延期等问题。

有这25年积淀打底，张忠谋才有底气创办台积电。

张忠谋创办台积电前，半导体芯片行业是按照英特尔模式发展的，芯片公司将设计和制造一肩挑，既养着设计的人，又要往生产线建设和制程工艺研发上砸钱，效率不高。

张忠谋认为英特尔的这种商业模式存在弊端，决定将最烧钱的芯片制造和设计分离，芯片公司专注设计，台积电专注生产制造，推动芯片设计公司从“全能型”切换到高度专业化垂直化分工的无晶圆厂模式（Fabless）。

不过，张忠谋的这一理念最初并未得到业界认同，英特尔创始人、摩尔定律提出者戈登·摩尔就认为张忠谋的策略不是一个好主意，索尼、三菱以及美国的十多家半导体企业都拒绝给台积电注入风险投资。

创办的最初一年，台积电处于亏损状态，良率不高，也没有大公司愿意下单。

转机发生在英特尔。

1988年安迪·格鲁夫任英特尔CEO，他和张忠谋私交非常好，决定将部分生产任务外包给台积电。有了英特尔的示范效应，其它大厂开始陆续下单，台积电总算站稳脚跟。

关键时刻，英特尔CEO安迪·格鲁夫（左一）帮助张忠谋在市场站稳脚跟。所以，交

朋友很重要，交到真朋友可以影响一生。台积电真正的转机发生在上世纪90年代，当时硅谷涌现出Broadcom（博通）、Nvidia（英伟达）、Marvell、高通等一批新兴的半导体公司。

这些初创公司都没有资金建设自己的晶圆厂，因此渴望外包晶圆生产。于是，已经小有名气的台积电成为不二选择。

台积电历年销售收入从上图可以看出，1999年至2008年，是台积电起飞的一个阶段，期间先后发生两个大事件，一是PC普及，二是手机开始进入寻常百姓家，显卡、网卡和手机芯片需求增加，从而拉动台积电的营业额从30亿美元飙升至100亿美元。

至此，台积电的芯片代工模式终于获得认可。

2008年之后，智能手机兴起，苹果、华为海思等芯片设计公司相继成为台积电客户，使台积电的营业额飙升至2016年的3000亿美元。

可以说，如果没有台积电，就没有今天的华为麒麟芯片，也没有博通、英伟达、高通、联发科等芯片设计公司，强大的苹果A系列芯片不可能面世，苹果很难达到今天的高度。

总之，台积电的崛起=个人眼光+行业趋势推动+部分运气。原创回答，请勿搬运。

图片来自互联网，版权归图片作者所有，如有侵权，请即联系删除。

如果喜欢答案内容，请点赞，谢谢！头条号《魔铁的世界》摆事实、讲道理，不粉不黑，专注有营养接地气的科技、商业故事，喜欢请点击关注。

台积电市值超过腾讯阿里，成为亚洲市值最高公司，互联网为什么不香了？

台积电成立于1987年。在这一年深圳也成立了一家企业，叫做华为。几十年过后，这两家企业成为全球科技界的明星，如闪耀在天空中的星。

台积电创立的时候，全球半导体的统治权掌握在日本和美国的手中，他们研发的能力特别强。所以台积电没有和他们正面交锋，选择做研发，而是选择了制造这一个环节。我们知道半导体生产大概分为三个环节：研发、生产和测试封装。台积电生产出来的芯片全都是别的企业给个订单。

现在台积电的股价已经达到2300亿美元，在全球半导体行业属于领先地位，和PC界芯片霸主英特尔差不多。而美国的芯片研发巨头德州仪器市值只有1200亿美元，高通则还不到1000亿美元。另一家芯片巨头AMD市值还只有300来亿美元。

不只是公司的市值规模庞大，太激进的技术也是在全球领先的。它是全球第一家量产7nm工艺的企业。全球7nm工艺生产出来的芯片绝大部分出自于台积电之手，据称5nm工艺也聚焦量产，领先三星不少。

那么台积电是如何崛起的呢？他讲他的崛起过程就离不开创始人张忠谋。在创立台积电之前，张就在美国芯片企业打拼数十年。到1977年，张忠谋已经是美国德州仪器公司资深副总裁掌握手下3万人。

凭借着张忠谋在美国的商界人脉，台积电创意不久就拿到了英特尔的订单。90年代正是全球半导体扩张之际，新成立的公司如英伟达等无力加工晶圆，由于英特尔作为巨头的表率作用，各芯片企业纷纷将晶圆外包给了台积电，从那个时候开始台积电进入了发展快车道。

在科技领域要想获得行业的领先地位，就必须不断的砸钱靠研发。但是搞研发的前提就必须拿到订单，这哪里有资金？台积电就好在这一点，其创始人张忠谋在美国极有人脉，因此能够拉到一大批的订单。有了源源不断的订单就有利润，有了利润才能不断的烧钱，引发更加先进的技术。订单和研发本来就是相辅相成的事情。

所以从台积电的崛起中可以得到几个经验，一个选择正确的发展方向。在台积电设立之初，设计和分装这两个领域都被堵住了，他只能另辟蹊径专职制造。

第二个就是在商界要有很广的人脉。企业成立之初往往很难介绍订单，生存下去就是最大的目标。创始人张忠谋的价值就体现了。

第三个就是要大力搞研发，如果赚了钱就花掉了，没有投入到研发行业，企业就不可能长远的发展。

以上三个方向台积电都走对了，那么崛起就会成为一个必然的趋势。对比一下，大陆的华为是不是也是一样的？