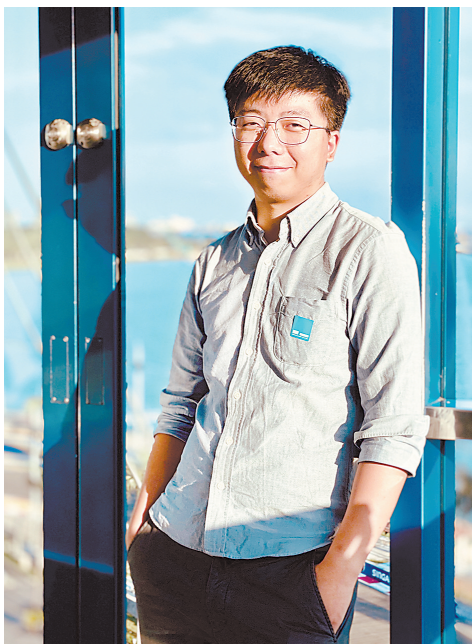


文/羊城晚报记者 刘佳宁  
图/受访者提供

高质量发展  
一个都不能少  
我是中小微

当你感到焦虑时该如何缓解？当你独处时，你会如何与自己对话？诞生于广州的身心健康类App产品“潮汐”以其独特的应用需求和设计风格在移动互联网上深受好评。在苹果软件商场，获得14万人次的好评。日前，羊城晚报记者专访“潮汐”创始人郎启旭，共同走近这家粤式互联网企业成长之旅。



“潮汐”创始人郎启旭

对话粤式互联网企业“潮汐”创始人郎启旭：

# 一场始于焦虑的“正念之旅”

从焦虑生出灵感：  
一个副业产品的诞生

2015年，郎启旭从互联网大厂辞职创业，投身企业级管理软件开发。然而，初次创业的压力让他陷入焦虑，甚至彻夜难眠。某天深夜，他想起大学时的一门课程——课上教授的正念呼吸法曾让他短暂摆脱浮躁。于是，他翻出尘封的笔记，开始自学正念。

“当时网上能找到的正念内容很少，互联网上主要还是以国外的产品为主。”郎启旭回忆。于是，他白天忙于主业，晚上便和团队“顺手”开发了一款帮助用户放松的小工具，郎启旭说，情绪就像潮汐有起有落，这就是“潮汐”名字的由来。最初的版本极其简单：几段白噪声、呼吸引导教程，以及一张极简风格的主界面。

这个“业余项目”被随手上传到苹

果商店后，意外引爆了下载量。没有推广、没有营销，仅靠用户口碑和苹果市场编辑推荐，“潮汐”第一年便斩获近200万用户。“我们甚至没想过它能成为一门生意。”郎启旭坦言。市场的热烈反馈让他意识到：人们对“安静”的渴望，远比想象中迫切。专访中郎启旭对记者提到的希望用户“安静地跟自己多待一分钟”也被刻入产品基因。

在移动互联网狂飙突进的时代，“潮汐”以小而美开辟了一条自己的赛道。2017年，移动互联网仍是以商业模式创新主导，快速融资，快速做大是当时互联网公司的打法。“在这样的情况下，产品的体验和它的设计并不是他们最注重的，像‘潮汐’这类注重用户体验或者注重设计感产品在当时一下

子就切中了一小部分用户的需求。”在郎启旭看来，“潮汐”以独特的产品设计赢得了红利。

为了打造高品质的产品，“潮汐”的“细节控”无处不在。郎启旭说，我们负责声音的伙伴就像是“声音猎人”，为了给用户带来最佳的听觉体验，精益求精地打磨、发掘、采集优质的声音内容。有一次我们想要把鲸鱼的声音放到“潮汐”里，把这种稀有的声音带给用户。但我们却发现大多数鲸鱼的录音并不适合——有的声音过于尖锐，有的低频振动会让人产生不适。因此我们收集了来自全球各地的专业录音师采集的100多段鲸鱼声音，并反复试听和讨论，终于让我们找到了一个合适的声音，让身在都市里的用户也能感受到鲸鱼的自然疗愈力。



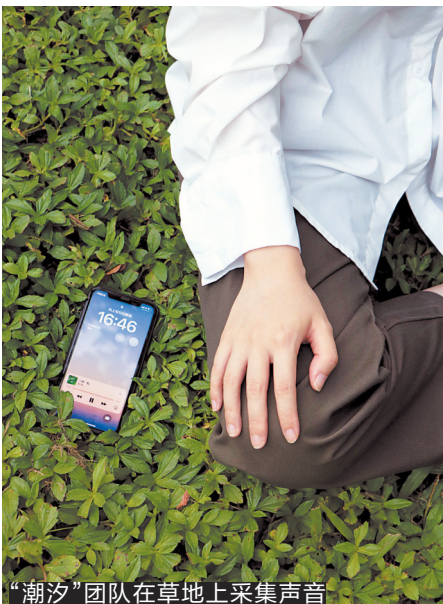
“潮汐”团队在湖边采集声音

从手机到汽车：  
开启正念“场景革命”

回归身心的开始是回归一个与自己相处的空间。于是，“潮汐”开创性地将计时器和白噪声结合起来，并在App首页中以“大幅留白(A blank space)”的沉浸自然空间的方式直接呈现。同时在内容策划上，引入了“声音策展”的设计理念，在数字化的界面里将来自世界各地声音艺术家的录音和音乐作品以“声音+视频+诗句+颜色”的方式整体呈现，以“通感”引发用户的沉浸感受。不只于此，“潮汐”还利用Apple提供的杜比全景声和空间音频技术，率先在身心健康内容领域引入“杜比全景声”进行音频制作，创作了一系列空间音频版本的声音场景和睡眠故事。如今，潮汐团队还在不断丰富相关的体验，在过去的2024年，“潮汐”上线了独立的WatchOS App，支持冥想室、HRV压力监测与呼吸法等创新功能与内容体验，适配了WatchOS表盘小组件与double tap交互。

“潮汐”所自带的独特产品质感，吸引了跨界企业的关注。2021年，潮汐团队接到一通意外来电——蔚来汽车邀请他们合作打造“车载冥想空间”。双方联手将车机系统与潮汐App深度整合：用户点击“潮汐”图标后，座椅自动后仰、空调切换至舒适模式，新风系统同步启动。短短几分钟，车内便化身为“移动冥想室”。“车是当代人的‘第二起居室’，我们希望在任何场景中，用户都能快速进入平静状态。”郎启旭说。

这次合作打开了潮汐向外拓展的想象空间。此后，他们与酒店、咖啡馆甚至健身房联动，将“正念”嵌入用户生活的各个缝隙。比如，与亚朵酒店合作的“睡眠套餐”中，房客可通过潮汐定制助眠音效；在部分咖啡馆，扫码杯垫即可解锁限时冥想课程。“场景化不是噱头，而是提醒人们：更好地和自己相处，可以随时随地。”



“潮汐”团队在草地上采集声音

小团队撬动大市场

“小而美”取胜之道何在？

2017年，“潮汐”正式成为郎启旭和他团队的“主业”。如今，“潮汐”的全网下载量已经超过3500万，月活用户过百万。80%的潮汐用户年龄在15-35岁之间，其中25岁以下的学生人群约占50%。不少人以为，“潮汐”背后有一个庞大的团队。其实，“潮汐”的团队成员还不到30人。为何“潮汐”会在竞争激烈的移动互联网中异军突起？这个迷你团队取胜之道何在？

诞生至今，潮汐团队始终保持着“小而美”的规模。郎启旭坚信：“创造美好体验的公司，未必需要庞大的人力。”他举了个例子：某个文生图的AI公司团队仅19人，却颠覆了AI行业；而“潮汐”的核心成员不到30人，多数是设计师、声音

工程师与心理学背景的复合型人。

“工业时代拼人数，智力时代拼想法。”郎启旭大学主修文化产业管理，这段经历让他格外重视“创造力密度”。“如果团队人数翻倍，反而可能稀释共识，让产品变得平庸”。

有人问：“正念类App算不算小众赛道？”郎启旭的答案耐人寻味：“50年前，跑步也是小众文化。”他援引《文化战略》中的观点：所有大众潮流都始于边缘群体。正如耐克将跑步推向全民，星巴克让咖啡成为生活方式，郎启旭说：“尽管物质越来越丰富，但用户也越来越关注精神世界的需求，怎么样让大家更好地放松安静，然后更好地跟自己相处，是我们一直关注的事情。”

中国半导体行业协会针对中美贸易战发布通知

# 原产地认定新规为何是“妙手”？

文/图 羊城晚报记者 严锦程

在美国特朗普政府掀起的新一轮关税战下，近日中美双方都宣布对原产于两国的进口商品加征关税至125%。中国半导体行业4月11日发布重磅新规，通过精准关税杠杆和供应链重构，短期内或将直接冲击美系芯片的成本结构和市场份额，长期则可能加速中国半导体产业链的自主化进程，削弱美国的技术和市场优势。

4月11日，中国半导体行业协会发布的关于半导体产品原产地认定规则的紧急通知指出，根据海关总署的相关规定，“集成电路”原产地按照四位税则号改变原则认定，即流片地认定为原产地。中国半导体行业协会还建议，“集成电路”无论已封装或未封装，进口报关时的原产地以“晶圆流片工厂”所在地为准进行申报。



半导体交锋 AI制图

为什么是认定“流片”地？

首先需要知道集成电路的三个核心环节：设计→流片（制造）→封装测试。“流片”是指芯片设计公司为了验证设计可行性，让制造工厂小规模生产出样品，从而进行全面测试和评估的过程。如果设计方案无误，再进入大规模制造环节。芯片的流片地即为其生产地。

在新规出台之前，美国芯片企业想要规避中国加征的关税，可以通过“封装测试”环节“绕路”。也就是说，“集成电路”产品原产地认定规则改变之前，如果美国芯片公司把在该国制造（流片）的芯片运到第三国（比如马来西亚）封装测试，那么就能免于对中国对美国进口商品所加征的关税。

而新规出台之后，根据海关规则，若流片环节导致前四位HS编码改变[例如从半导体材料(HS 8541)变为集成电路(HS 8542)]，即使后续封装测试在其他地区（如中国大陆、马来西

亚）完成，流片地（如中国台湾、韩国等）依旧被认定为原产地。

有业内人士向记者解释，新发布的规则，实质上是将集成电路的“国籍”绑定在制造环节，凸显了半导体产业链中晶圆厂（Foundry）的地缘政治重要性。

为什么新规则是“妙手”？

按照中国对美国最新关税政策，流片地在美国的芯片将被征收125%关税。中国半导体行业协会新规发布后，首当其冲的美国芯片厂商将包括英特尔、美光、德州仪器、亚德诺半导体等。其中，德州仪器和亚德诺半导体受影响最大，它们在美国晶圆厂流片、制造芯片较多；英特尔晶圆厂除分布在美国外，在爱尔兰、以色列也有分布，三地可以进行协调，影响相比前二者相对较小。

英伟达、AMD、高通、联发科受影响较小，这些企业都在台积电流片，按新规芯片的原产地认定为中国台湾，进

口商采购时不用考虑关税加征。

新规还可能加速国产替代。中国半导体行业协会此前已多次强调“美国芯片不再安全可靠”，并呼吁行业减少对美国芯片的依赖，结合新规，这一趋势将进一步强化，尤其在汽车电子、工业控制等对成本敏感的领域，国产芯片的性价比优势将更明显。另外，通过关税杠杆引导中国下游企业优先采购国产芯片或非美系芯片，如中芯国际、华虹半导体等，国内晶圆代工厂的订单或将迎来激增，而美系芯片（如德州仪器的模拟芯片、Intel的CPU）在中国市场的份额可能被逐步替代。

此前，花旗在针对国产模拟芯片的一份研报中指出，随着对美国进口产品的关税增加，部分公司将会受到一定程度的影响。“德州仪器在中国的成本优势将基本被消除。预计中国模拟芯片供应商的全球市场份额为6%—8%（领先供应商仅约1%市场份额），这为进一步本土化提供了充足空间。”花旗称。

记者手记

新规影响有多大？

迫使台积电在“中美市场”间权衡，削弱美国建厂吸引力。新规将使台积电关税成本剧增。若台积电将高端制程产能转移至美国（如亚利桑那州1.6nm工厂），其生产的芯片将被中国认定为“美国原产”，面临125%的高额关税，远超出中国市场的利润空间。相比之下，留在中国台湾生产的芯片因原产地属于中国，可规避关税，维持对中国市场的低成本出口。

新规将使台积电面临市场份额风险。中国是全球最大的芯片消费市场（占全球需求的40%以上），而美国市场对中国企业的依赖度较低。台积电若选择赴美建厂，可能失去大批中国企业的订单，例如，中国车企已加速转向中芯国际等本土代工企业，28nm以上成熟制程的国产化率从5%提升至35%。

打击美国“掏空台积电”的战略布局，技术转移企图受阻。美国施压台积电赴美建厂的核心目标之一是获取其先进制程技术（如1.6nm工艺），但新规则要求台积电必须将核心工艺环节留在台湾地区才能维持对中国大陆出口优势，间接阻碍美国对台积电技术链的全面控制。

遏制全球供应链“去中国化”趋势，加速区域化分裂。新规迫使跨国企业选择“中国流片+非美封装”或“美国流片+失去中国市场”两条路径，降低全球半导体产业链向区域化分裂，推动美国主导的全球化供应链效率。

美东时间4月12日，美方公布相关备忘录，豁免计算机、智能手机、半导体制造设备、集成电路等部分产品的“对等关税”，中方正在对有关影响进行评估。这是继美方4月10日暂缓对部分贸易伙伴征收高额“对等关税”以来，对相关政策的第二次调整。

尽管这与中国半导体行业协会宣布新规的时间非常接近，但此般戏剧化的走向是因为两者有直接因果关系。美国豁免部分产品的“对等关税”主要源于国内产业压力和供应链修复需求，而非对中国半导体新规的直接回应。中国的新规则是其产业链自主化战略的一部分，两者在时间上的接近更多是博弈背景下的巧合。未来，中美在半导体领域的竞争将呈现“技术封锁—局部合作—规则重构”的复杂态势，关税政策仅是这场暗战的工具之一。（严锦程）

# 昆腾微涉欺诈发行

广东证监局开出重磅罚单

羊城晚报记者 莫谨榕



近日，广东证监局公布行政处罚决定书，对昆腾微电子股份有限公司（以下简称“昆腾微”）及相关责任人涉嫌欺诈发行、财务造假等违法行为作出严厉处罚。这是2023年昆腾微撤回IPO申请后，监管部门对其违法违规行为的进一步追责。

虚增超六成利润总额

行政处罚决定书显示，昆腾微在证券发行过程中存在违法违规行为。经查，2020年1月，昆腾微第一大股东李某华以2元每股的价格向曹某、孙某、刘某志、顾某雪等转让800万股昆腾股份，该价格明显低于同期公允价格6元每股，转让交易形成的3200万元溢价构成主要股东对公司管理层和职工的股份支付。

2022年12月30日，昆腾微披露《招股说明书》申报稿等文件并于2023年6月30日更新，上述文件披露了2019年至2022年的财务数据，但隐瞒了这一重要事实。行政处罚决定书表示，昆腾微未如实披露股份转让价格，上述事项未作股份支付会计处理，未确认当期费用3200万元，导致2020年虚增利

润总额3200万元，占2020年利润总额的61.13%，披露的2020年度财务数据存在虚假记载。2023年7月24日，昆腾微撤回创业板发行上市申请。8月4日，深圳证券交易所决定终止其发行上市审核。

广东证监局认为，昆腾微和涉案期间有关董事、高级管理人员均违反相关法律法规。据此，广东证监局对昆腾微责令改正，给予警告，并处以400万元罚款；对时任董事长、总经理曹某给予警告，并处以200万元罚款；对时任总经理孙某、时任副总经理刘某志、时任董事会秘书顾某雪给予警告，并分别处以120万元罚款。值得一提的是，今年2月，广东证监局就对昆腾微的保荐机构平安证券及两名保代实施了行政处罚。

三次“冲A”均告失败

昆腾微是一家主营模拟集成电路研发、设计和销售的企业。2020年，昆腾微正式向科创板发起冲击并于同年8月IPO申请获得受理，随后“冲A”之路一波三折。2020年12月，在回复完一轮反馈问题后，昆腾微的上市申请状态在12月25日变更为“终止”。上交所表示，昆腾微因发行人撤回发行上市申请或者保荐人撤销保荐，上交所终止其发行上市审核。

后来披露的昆腾微撤回科创板申报的原因：公司于2020年12月2日收到《举报信核查函》，举报其离职员工廖圣炜与昆腾微经销商深圳市福泰美电子有限公司存在利益输送和洗钱行为、廖圣炜与发行人第一大股东及董事长曹靖之间存在利益输送、昆腾微将合格货物作为不良品销毁等事项，相关事项核查所需时间较长，工作量较大，因此决定撤回申报。

2022年，昆腾微再次尝试“冲A”，这次昆腾微将目标瞄准了创业板。在二次“冲A”时，昆腾微的业绩已经出现下滑，这对其IPO进程产生了一定的影响。

进入审核流程后，昆腾微股权结构分散又成为监管关注的焦点。前五大股东分别为曹靖、学而民和、邹德军和李福华、元禾璞华和武品峰联合，持股比例分别为15.25%、11.63%、7.36%、6.98%和5.81%，公司股权结构较为分散，无控股股东。经过多轮的审核和问询，昆腾微最终于2023年7月24日向深交所提交了撤回IPO申请，昆腾微第二轮“冲A”也铩羽而归。

除冲刺IPO外，昆腾微还尝试通过被上市公司收购的方式进入资本市场。2023年7月，苏州纳芯微曾宣布计划收购昆腾微，这一消息一度让市场对昆腾微前景再起希望，但最終计划仍告吹。