



半导体市场长期合同：深思片刻

六月2026

长期的多年供应协议在关键半导体领域越来越普遍。这在AI相关的供应链中尤为明显，高带宽内存（HBM）供应和先进封装能力的限制导致了争夺确保长期产能的竞争加剧。长期合同背后的商业逻辑是在一个对许多大型客户（尤其是超大规模企业和其他AI基础设施提供商）而言，价格可能次要的世界中确保供应安全。然而，在波动性市场进入更长期的承诺，包括针对差异化尖端设备和更商品化的内存领域，需要仔细评估风险。

了解商业动态如何转化为起草过程，可以使潜在的财务风险点在合同期限内转变为商业价值的驱动力。本文探讨了半导体市场长期合同背景，并探讨了与四个常用起草合同条款相关的一些问题：体积灵活性选择、分配机制、赔偿条款和 *不可抗力*。在每一种情况下，参与解决潜在的法律问题都能带来可感知的商业利益。

背景：长期合同及周围市场

在任何市场中，向长期合同条款的转变都会改变安排的商业动态，引发各方需要了解的独特法律问题。

长期合同的商业利益始终取决于其在整个合同期间与周边市场的关联。这一点对买卖双方都适用。特别是在那些（或传统上一直是）周期性、波动性强且易受外部冲击影响的行业中，这一点尤为重要。

关键点

- 容量、价格或容量预订承诺现在可能看起来合理，但应与不同的市场情景进行测试（即使今天感觉不太可能的市场情景）。
- 了解合同分配机制的法律法规细微之处，因为这可能是商业杠杆的来源。
- 想象一下，在一系列情况下，你必须依赖合同中的赔偿损失条款，然后问问自己你是否得到了商业保护。
- 在一个日益不确定的世界里，理解何为不可抗力以及何非不可抗力，可能会带来好处。通常这并不像看起来那么简单，直接从其他协议中复制粘贴的模板化语言可能并不适用。

通过举例来说，目前很少有观察者预期高级存储芯片的供应将很快赶上需求，这主要是由于扩展尖端制造工厂产能和先进封装能力所需要的时间和前期资本投入。但这并不是一个静止的状态。额外的晶圆产能最终将会上线。同样，需求的确切轨迹（其中很大一部分受AI驱动，并依赖于加速器部署周期）可能对外部冲击或潜在投资者情绪敏感。这些动态直接影响到长期合同的商业性。例如，从买家的角度来看，在疲软的市场中被固定在缺乏弹性的接受或支付或不灵活的产能预订承诺中，会承担金融风险。相反，卖家将希望避免现在过度承诺特定客户的产能，从而放弃了未来更赚钱的机会。因此，当各方谈判将长期约束其的协议条款时，考虑一系列可能的市场情景是很重要的。

对长期合同中关键法律要点的牢固把握因此从风险管理角度来看是不可避免的。这不仅能够实现商业价值，还能帮助解决竞争内部利益相关者的优先级问题（例如在平衡采购利益和随长期承诺带来的财务风险方面）。一份起草得体的长期合同有助于平衡企业的运营优先级，同时推动其发展。在一个关键合同条款备受守秘且很少公开的行业中，所有参与者都应能自如应对起草问题并自行对关键条款进行压力测试。

以下主题是离散合同条款的示例，这些条款可能对长期合同的商业性产生可识别的影响，尤其是在与更广泛的半导体行业背景相比较时。

灵活性是好的（如果能够得到的话）。

长期供应协议通常会要求买方承担某种取或付义务或预付款义务，要求他们提前承诺购买固定数量的设备或预留晶圆产能。在当前供应受限的环境下，买卖双方可能会对此感到非常满意。然而，在中长期内，这些承诺可能会给买方（例如，如果需求预测减弱，或二级市场价格低于买方承诺支付的价格）和卖方（如果商品的市场价格高于卖方承诺向买方提供的价格）带来风险。规模灵活性是缓解这种风险的有效工具。

尽管目前供应短缺可能成常态，但被广泛报道的三年至五年合同期限可能超过晶圆厂产能开始迎头赶上的时间点。因此，不难想象，一个拥有合同灵活性选择的长期客户，其最终位置可能优于那些受其购买或固定产能承诺全部限制的客户。

鉴于其商业价值，灵活性选择权往往经过激烈谈判。对灵活性选择权的行使进行封顶或限制，或相应地承担在随后年份“补足”或“弥补”相关数量的义务，可能会以不明显的方式稀释此类权利的商业价值。因此，应仔细关注这些条款本身及其随时间可能产生的影响。

2) 分配：获得你所得到的吗？

随着库存持续短缺，客户之间有限晶圆产出的分配已成为许多内存市场细分领域（包括HBM、DRAM和NAND）的一个特点。通常情况下，受益于分配的是超大规模企业、战略客户，甚至是近期在经济下行周期中维持订单的买家。理解长期供应合同中任何分配条款的范围是有效规划采购需求的重要工具。

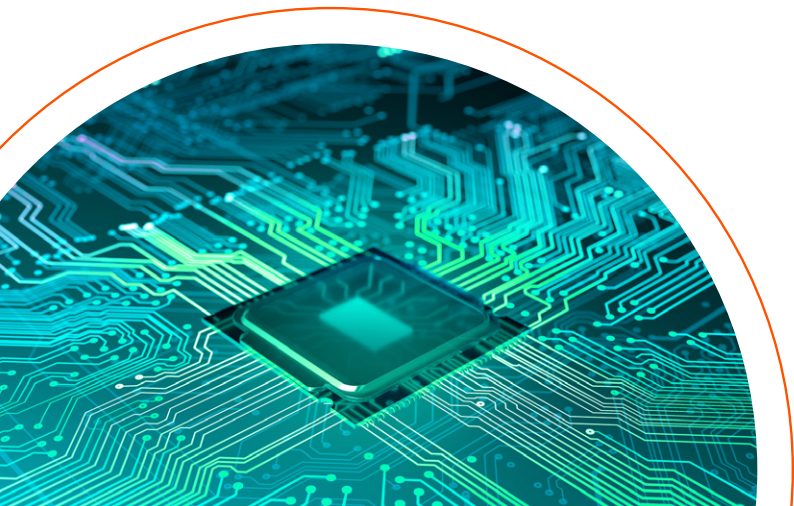
这也可能需要仔细分析。如果长期合同中规定了分配机制，那么它是否已经明确表达并经过深思熟虑？如果分配权留给供应商自行决定，那么考虑这种决定的边界（如果有的话）就很重要。例如，根据英国法律，一方可行使的酌情权在某些情况下可能受到默示的限制。同样，以合理努力为依据制定的权力或应诚信行使的权力，其内容可能与仅由决定方单独或独家决定表述的权力不同。再次强调，很多问题都将取决于合同的准确措辞。然而，这些是当事方在谈判中了解后可以获得明确价值的法律区别。清楚地了解作为买方有权获得什么，或者作为卖方所受的限制是什么，可以在合同整个生命周期中促进运营的清晰度，并使双方都能充分获得他们已谈判的商业价值。

3) 具体赔偿：一个不断变化的目标

长期基于供应安全性的合同通常会包含在无法按合同数量提供供应（甚至无法接收预留能力）的情况下支付固定赔偿金额的规定。赔偿条款的主要优势在于，它们在特定违约事件发生时，为各方提供了对其财务风险的确定性。

重要的是仔细考虑任何赔偿金条款的设定水平，并确保任何其他限制（例如对可主张的累计金额的限额）都制定得清晰明确。在波动或困境的环境中，这些条款可能会更频繁地被引用。各方应类似地评估此类条款可能对其在不同市场情景下的商业运营产生的影响。

在这里，不假设这些条款只会偶尔触发，或者在一个类似于谈判时期的市场环境中触发，是明智的。以这种方式处理条款可能有助于防范当这些条款应用于合同起草时未直接预见的情况所带来的不利财务后果。



4) 最近经验的启示 不可抗力声明

海湾战争为国际供应链中瓶颈风险的严重性提供了生动的提醒。半导体行业面临类似风险的暴露性是众所周知的。

因此，考虑如何 不可抗力

长期合同中的条款可能在发生中断时生效。半导体行业最近有报道指出，一些关键输入供应商只能向部分买家供货，而不能全部供货，这是由于冲突的影响。这种情况如何影响制造商宣布的能力？ 不可抗力 考虑到以下条款，通常要求索赔方寻求以某种方式继续履行合同？供应商是否需要确保替代供应以继续履行，如果是的话，他们需要付出多大努力？希望索赔的当事人如何？ 不可抗力 选择供货商和选择不供货商？如果一家公司的生产因为其中一个供应商宣布 不可抗力 他们能否也将那份声明转交给他们的客户呢？

结论

半导体已成为全球经济的主要瓶颈之一，从数据中心到消费电子产品。市场向长期合同的转变是对此的反应，同时也带来了独特的法律问题。许多问题在动荡的市场背景下更为尖锐。

正如本文中讨论的例子所示，理解这些法律问题是谈判合适合同的关键。这反过来可以帮助买卖双方最大化他们协议的商业价值，更重要的是，避免争议和干扰。

联系



Tim Flamank
主任，伦敦
T +44 207 655 1062
M +44 754 511 0740
tim.flamank@sqirepb.com

这些问题对当前的事实以及特定的条款往往非常敏感。

不可抗力 子句。这意味着声明、 不可抗力 往往存在争议。因此，各方应考虑已知或预期的半导体供应链中的瓶颈或中断，并测试具体的起草方案。 不可抗力 在谈判合同时，应防范这些因素。各方还应了解合同适用法律下可能相关的原则。那些培养对这些因素之间相互作用的理解的人，在面临外部干扰时可能会处于更有利的位置，而仅仅假设这些因素会按预期发展的人则不然。 不可抗力 应将对他们有所帮助。这显然与长期合同更为相关，这些合同在其有效期内更有可能经历一段干扰期。

