

内外兼修 逆流而上

■杭州利尔达展芯科技有限公司（ST产品部）

2019年整个国内半导体行业大环境是一个寒冬。中美贸易摩擦；全球手机市场趋于饱和；国内汽车行业需求低迷；IoT产业链上下游投资者回归保守理性；缺少前几年共享单车、共享充电宝等风口行业的出现。

展芯ST产品线在这样的寒潮中也受到严重影响，重点客户业绩同比下滑近3000万。面对逆境就畏首怯步，这不是我们展芯人的风格。因此，我们梳理内部情况，着眼当下各市场行业发展情况，调整资源布局，内外兼修谋破冰逆流而上之道。

一直以来，展芯凭借着其强大的技术支持能力，广受客户以及原厂的认可，内部的ST技术团队更是极其宝贵的资源，但近半年来的人员变动，技术团队的攻坚能力有所削减。因此，我们围绕团队核心人员，针对侧重的MCU、RF、Sensor重新构建了强力的技术支持团队，以保障DIN-DWIN的顺利进行。与此同时，我们也调整了PM团队的产品和市场侧重点，把价格与交货不太好的二级产品线暂时搁置，把精力重点放在能快速出业绩的产品上面，如传感器、无线等。在保业绩，求增长的基调下，我们需要更快的客户反馈机制，以及简化各方面的系统流程，一切重心为业绩增长服务。因此我们增设了市场岗位，帮助内部审批流程简化，对外协调ST原厂和合作伙伴的资源，提高客户急单交付率。

市场应用上面，由于缺乏投资者鲜活资金的大量投入，新行业、新产品的显现如凤毛麟角，而一些相对火爆的消费类应用，局限于展芯本身的资源限制，我们无法提供很好的服务。因此，我们转向一些小应用以及传统行业爆发新春的应用。如：

水气表行业，由于NB-IoT的带动，各表厂的出货量激增，我们迅速投入FAE和AE资源，做ST MCU的替换DIN工作，与此同时与原厂沟通争取强有力的价格支持，以求ST MCU的份额最大化。

电表行业，随着IR46新规落地，增加BLE替换485的需求，我们与几家重点电表厂合作，提供我们的完整解决方案。

太阳能控制器相关行业，由于受到国家政策的扶持，出货量增加，MCU竞争对手虎视眈眈，我们也同原厂争取最好的价格，助力我们业绩增长。

升降桌行业是一个极其小众的行业，但背后却有很大的市场，传感器、MCU、功率器件等，我们通过对行业标杆客户的方案化芯片带入，成功复制了很多行业内的其他客户。近几年来，智能门锁行业需求激增，但价格竞争也愈发激烈，我们结合ST产品线优势，提供STM32WB的完整解决方案给客户，降成本的同时具备更好的性能。

2019年在大环境艰难，重点客户严重下滑的情况下，我们理清思路，寻找方法，踏实向前，调整内部资源以及市场策略，ST产品线年度业绩表现优秀，同比增长超15%。明年我们还将在这些市场持续投入，同时还会关注EV CAR的电机控制区块、电源类行业、5G基站服务器类行业，投入与挖掘。

脚踏实地地耕耘，展芯ST未来可期！

