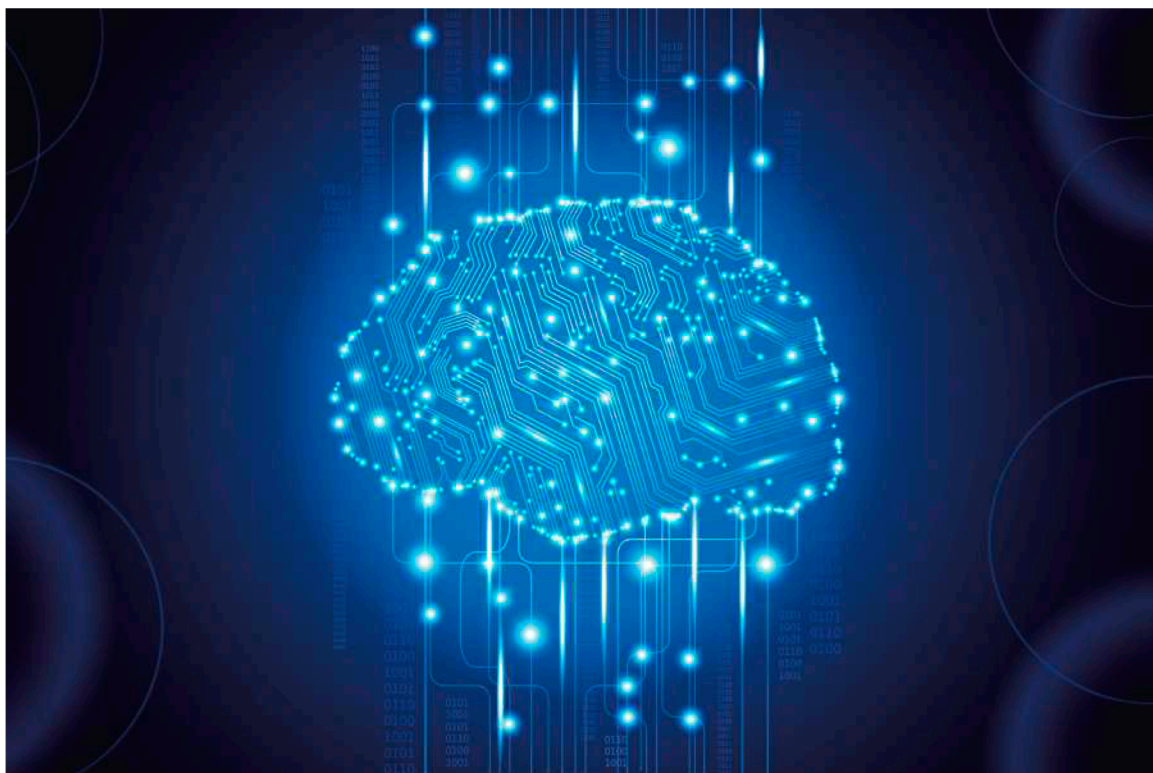


把握展芯自主产品的两个使命

■杭州利尔达展芯科技有限公司（MS产品部）

在当下经济环境下，中国半导体行业经过了30年的发展，竞争越来越激烈，一面是国际半导体公司在中国市场的深入——生态链布局日趋完善，信息越来越透明，获客成本在逐年下降；另一面，国内半导体公司在国家政策和税收的双红利下，人才储备和配套服务日趋完善，也积极参与竞争，尤其是中低端和AI器件领域，国产芯片已经得到普遍认同和应用。这两年美国发起中美贸易战，更是把国产芯片推上一个空前的高峰。



那么，我们展芯如何在这个信息透明，利润压缩，竞争激烈的环境中，能够持续地成长并保持竞争力呢？这是每一个展芯人都在思考的问题。

首先从客户的需求出发，客户渴望得到高性价比，体验好，具有高效供应链服务的软硬件一站式服务。其次，作为以服务客户为宗旨的企业，我们有自己的定位：具有突出技术能力同时也有一定供应链与加工服务能力的本土代理商。我们要为客户持续提供高效且体验良好的技术和供应链服务。那么怎么才能实现这一目标呢？我们需要持续提升我们的核心竞争力——技术服务能力。这与展芯的自主产品发展息息相关。

经过几年的摸索和集体的思考，我们对展芯自主产品的发展思路逐步清晰，展芯的自主产品有两个使命：



1) 通过自主产品和demo，保持AE团队的技术能力，保持展芯在代理行业的竞争力，得到更多芯片原厂伙伴的认同和支持；

2) 为展芯的客户提供更多样化的服务，并拉高展芯的毛利。

客户要求成本越来越低，而集团的资金成本在半导体代理中并无优势。在IC利润越来越低，竞争却日趋激烈的情况下，我们只有发挥良好的技术能力，更深入地参与客户产品设计，提供更贴近的技术方案、IC、模块、OEM等多方面个性化服务，才能满足更多客户需求，产生粘性高和持续性强的生意，芯片原厂也更能认可我们的价值，并给予更多支持。所以，我们设计更好的方案和Demo，为某些大项目做模块，更重要的是配合芯片原厂的战略需要，做一些如BLE,Wi-Fi,ZigBee, SUB1G等模块，同时使AE技术能力显著提升。按这个路线，展芯争取客户和芯片原厂双重认可，获得更多机会，创造更大业绩，才能在可持续发展中保持竞争优势。

同时，需要让技术和市场的积累为公司带来更高效益，结合市场需求从众多成功应用中，精选出Wi-Fi模块、语音识别模块、NFC模块、HMI模块、门锁模块作为重点，这些模块在市场上有竞争优势，有些甚至处于领先水平。我们将持续深耕相关的行业，持续提高竞争力，进而拉高毛利。

所以，只要我们把握好这两个使命，展芯的自主产品发展之路会愈发清晰，团队能力和竞争力将逐步加强，对展芯模块销售、芯片销售、集团利润都将做出更大的贡献。

2017年中国移动NFC支付用户使用NFC支付的主要场景

