

危中抓机，再攀新高

——ST 产品部（展芯）

今年年初，一场突如其来的新冠疫情打乱了全国人民的生活节奏，也给本应热闹喜庆的春节浇了一盆冷水，使之迅速降温。

为了更好地做好疫情防控工作，各大企业纷纷延迟复工复产，而此时海外还没有受疫情影响，芯片的生产交货都是按部就班，货能进来，但是出不去。这样的情况导致我们的库存在短时间内暴涨。利尔达 ST 事业部的小伙伴虽然无法正常回岗工作，但是面对这样的情况，我们选择立即在家办公，加班加点与前线销售沟通所有客户的复工复产情况，在最短时间内，完成库存 & Blog 的调整，抑制库存水位骤然升高。



3、4 月份国内疫情基本得到控制后，客户基本复工复产，并且大多都加大产量来弥补前几个月因疫情带来的损失。然而此时海外疫情却开始凸显，菲律宾、新加坡、马来西亚、意大利、法国等 ST 芯片的重要产地都受到疫情影响，这必然会导致后续芯片交货紧张。

面对危机，我们也在寻找新的机遇。一些疫情下逆势增长的行业，比如医疗、居家消费、办公类，如医疗机、跑步机、扫地机、美容仪、化妆镜、Pad、升降桌等，我们结合这些行业以及客户的主要芯片，大胆增加备货。事实验证了我们的选择，这些行业后续需求增长迅猛，而海外的疫情也确实影响芯片的交货，好在我们增加备货的操作及时，后续的交货还相对比较理想。

2020 确实是不平凡的一年——中美贸易战在下半年继续升温，华为等几家国内公司受到制裁，2020 年 10 月后美国芯片将断供。这一制裁，导致这些企业在断供日期前疯狂备货，而手机因为其内存容量大，指纹传感器 wafer 面积大等原因，迅速榨干晶圆 buffer。而今年代工厂由于上半年的疫情原因，市场表现不明朗，本身也就不敢准备过多的 buffer 晶圆。因此，芯片缺货潮在 Q4 迅速大规模爆发，已经到了一芯难求的境地。面对这样的困局，我们牢牢谨记 1+X 原则，想办法在现有的供货情况下，保证重点客户、BOM 最大化客户、长期合作客户的利益，将每一颗芯片发挥出其数倍于自身的价值。

危机危机，危险其实与机会并存。善于去发现这样的机会，通过众人的群策群力，上下齐心，将机会真正转变成实实在在的业绩，ST 事业部在不平凡的 2020 也交出年度增长近 30% 的答卷，真正体现了展芯人的实力！