

告别野蛮生长 集成电路产业吹响“标准化”集结号

本报记者 谭伦 北京报道

资本聚集与突破“卡脖子”声浪渐隆之下,近两年国内集成电路产业进入野蛮生长期,但随着“造芯”潮背后各地多个项目烂尾、停工乱象的接连曝光,规范产业生态的呼声也越来越高。《中国经营报》记者近日从中国电子技术标准化研究院获悉,该单位正在申请筹建全国集成电路标准化技术委员会(以下简称“标委会”),力

沟通对接产业链

产业整体光鲜的背后,“其实难副”的问题也愈加凸显。

在产业圈内,2014年6月国务院印发的《国家集成电路产业发展推进纲要》被公认为中国半导体产业近年来发轫的起点。记者从一位中国半导体协会人士处获悉,自2014年起,我国集成电路产业年均复合增长率一直保持在20%以上。2020年,我国集成电路产业规模预计将达到8766亿元,同比增长15.92%。

但产业整体光鲜的背后,“其实难副”的问题也愈加凸显,尤其是在2018年中兴被美国以芯片断供制裁后,地方政府相继推出各种

突围“卡脖子”根源

中国半导体产业频频被美国“卡脖子”背后,是技术标准受制于人的现实。

而在多位业内人士看来,当前产业所暴露的更大问题,在于近年来中国半导体产业频频被美国“卡脖子”背后,技术标准受制于人的现实。

据记者了解,半导体产业链涉及材料、设备、Foundry(仅制造)、封装、测试、IP与晶圆设计等多个环节,每一个细分方向都有一套技术标准。“这些标准基本都掌握在美国的协会组织手里,全球产业链基本也是遵照他们的规则来制定行业标准。”一家国内IC设计企业的技术人员告诉记者。

以其所在的通信芯片设计领域

图从源头引导产业良性发展。

“集成电路产业的特点是领域非常细分,之前的标准化组织也是如此。所以我们想成立一个新组织,把整个产业链串起来。”该院负责标委会筹建工作的张明告诉本报记者,在过去,从上游的封测、IP,再到下游的材料、设备,一家集成电路企业要正常运转,可能要找不同的标准化组织开展工作。

张明对记者表示,目前该院已经

集成电路产业激励政策,亲自入场参与的同时,也带动了各路投资资本的涌入。2020年,以武汉弘芯为代表的千亿项目停摆揭开了半导体投资热潮下的混乱一角,随之多个地方芯片项目的烂尾曝光,影响之坏引来工信部的点名批评。

“这个问题有地方政府的原因,也有产业自己的原因。”一位苏州半导体公司的负责人告诉记者,集成电路产业环节庞大而且非常细分,这使得多年来各领域企业之间都是局部沟通,信息共享壁垒很高,整体协同性

为例,该人士表示,全球的产品都要遵循包括3GPP、IEEE、ITU等许多行业组织提出的技术标准。“特别是国际半导体产业协会(SEMI),拥有1000多种行业标准,包括最著名的硅晶圆尺寸规范。”该人士指出,其在全球半导体产业圈拥有了极大的话语权。

这种话语权所带来的影响力也逐渐在产业层面之外发酵,2021年1月25日,SEMI向美国新一届政府发出建议,应与荷兰、德国、英国、日本、韩国等国合作,在限制向中国出口半导体技术方面制定共同目标,严肃对待中国研发半导体技术。

向工信部提交了筹建申请,相关文件正在公示征集业界意见,之后再经过国家市场监督管理总局审批,筹建就将进入实质阶段。“我们希望越快推进越好。”该负责人强调。

更值得注意的是,就在标委会成立的同期,工信部也于日前印发了《基础电子元器件产业发展行动计划(2021—2023年)》,文件提出,到2023年,国内电子元器件销售总额要达到21000亿元,同时突破一批电子器

差。“像弘芯这种项目,武汉当地政府审批前如果能找个‘地方’稍微问清楚情况,也许就能避免。”该人士表示。

这里的“地方”自然是指标准组织。在张明看来,标准组织除了技术规范上能为全产业链服务外,标准本身也能优化企业内部管理,促进产业上下游的机构与企业对接,降低开发运行成本,建立良好的产业生态,提升产业的综合竞争力。“这些对于当前国内半导体产业发展比较有帮助。”张明表示。

在工信部官方网站发布的标

“说白了这就是‘卡你脖子’,中国虽然有全球最大的市场、最多的用户,但底层标准在人家那儿,那就随时能掐住你。”CHIP全球测试中心中国实验室主任罗国昭告诉记者,如果不能自己主导行业标准的制定,未来这种戏码还会频频上演。

另一名半导体产业分析师也提到,在美国将中国多家芯片企业列入实体清单后,也断绝了他们与国际上很多技术标准组织合作的可能,这或许让国家真正意识到,参与国际标准化工作的重要性。

罗国昭表示,除了借助半导

件关键技术,并形成一批具有国际竞争优势的电子元器件企业,力争15家企业营收规模突破100亿元。

从标准规范的建立到市场政策的密集出台,对于想要告别草莽纷乱迎来有序成长的中国集成电路产业而言,其所释放的信号也是异常明确的。“这一系列动作相当于为‘十四五’期间中国集成电路产业的发展定了调子。”一位半导体行业分析师向记者表示。

委会筹建公示文件中,记者看到,此次共有包括集成电路上下游产业链公司、科研院所、高校、用户等在内的90家委员单位提出了筹建申请,其中不乏海思半导体、中芯国际、长江存储、华为、清华、北大、阿里、小米等各领域代表。

“这种程度与级别的产业覆盖范围还是首次。”张明向记者透露,此份名单只是标委会筹建组根据目前产业调研情况暂时拟定的,后续标委会成立后,会员单位肯定会大幅增加。

体产业先发优势所带来的领先外,美国的企业很早就开始采用协会组织这一模式进行产业的横向联合,制定行业标准,从而使后发进入的国家必须遵循这套游戏规则,不然就可以随时通过标准进行“打压”。

罗国昭认为,随着未来整个半导体产业从生产、设计、技术、研发、专利、消费都拥有一套标准,在未来外国公司进入也需要遵循这套规则时,我国的标准自然就能“走出去”。而这种从“用户”思维到“生产设计者”思维的转变,应该也是此次设立标委会的目的之一。



中国集成电路产业正告别草莽纷乱迎来有序成长。

本报资料室/图

漫长的进阶路

在几乎可用“狂飙”来形容的声势之下,“标准化”也终于迎来实质的落地阶段。

在加快标准化的时机成熟前,中国也一度经历了漫长的产业探索期,回首来时路,每一次顶层设计的政策都犹如一个节点,在指明产业方向的同时,标刻出中国半导体发展的清晰脉络。

2000年,国务院首次发布《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》,自此拉开我国集成电路产业发展的序幕,但彼时产业尚在襁褓期,市场需求也未到规模。“那十多年很多企业只能用国外淘汰的技术,生产一些低端芯片,工艺很粗糙,也基本就用在一些国内产品上,中高端市场完全依赖进口。”一位从业近20年的半导体企业人士告诉记者。

2014年6月,国务院印发《国家集成电路产业发展推进纲要》,纲要强调“在集成电路重大创新领域加快形成标准,充分发挥技术标准的作用”,同时将MEMS芯片列入支持领域,为开展配套集成电路标准化工作奠定了基础。

2020年7月,国务院再次印发《新时期促进集成电路产业和软件产业高质量发展的若干政策》,首

次提出加强集成电路标准化组织建设,加快制定集成电路和软件相关标准,深度参与国际市场分工协作和国际标准制定等要求。

这也被视为此次标委会筹建的序曲。张明告诉记者,其实筹建标委会的工作持续了好几年,只是在2020年进度突然加快。“应该还是时机成熟了。”张明表示。

云岫资本数据显示,2020年半导体行业股权投资金额超过1400亿元,相比2019年增长近4倍,成为中国半导体一级市场有史以来投资额最多的一年。同时,全年中国共有32家半导体公司上市,也是有史以来半导体企业上市数量最多的一年。

同时,记者注意到,截至2020年11月,我国已新增超过7万家经营范围含有“集成电路、芯片、半导体”的相关企业,同比增长31%。在几乎可用“狂飙”来形容的声势之下,“标准化”也终于迎来实质的落地阶段。

集结号已吹响,中国半导体产业又将迎来新的征程。

(注:应采访者要求,文中“张明”为化名)

苏宁聚焦主业 迎来转折之战

本报记者 李立 上海报道

种种迹象表明,苏宁正在重新聚焦零售主业。

2021年1月29日晚间发布的苏宁易购2020年度业绩预告显示,实现营业收入2575.62亿元至2595.62亿元。

其中,云网万店平台商品销

用户、销售双增长

业绩预告显示,2021年苏宁易购实现营收约为2575亿元,较之前三季度1808亿元营收,第四季度营收约为767亿元,同比增长为12%。

苏宁易购实现自营销售规模、月活用户的双线增长,得益于公司对线上业务持续投入的积极战略。

四季度,苏宁加大在用户经营补贴、商品经营补贴方面的投入,尤其对于低价、高复购的快消类商品加大推广,增加用户规

应对之策

国家统计局数据显示,2020年社会消费品零售总额同比下降3.9%。在外部环境受到疫情影响,零售行业普遍承压的情形下,苏宁稳住基本面实属不易。

为了应对过去一年新冠肺炎疫情的影响,零售云、到家业务、直播带货、社交电商等业务多点开花。2020年“双11”期间,苏宁易购百亿补贴覆盖线上线下,线上订单量增长75%,直播带货总GMV超8亿元;家乐福到家服务订单量同比增长420%,一小时及时履约率99%,最快配送时间仅用时9分钟;7000家苏宁乡镇店“双11”当天销售增长150%。

公告显示,2020年苏宁易购

售规模同比增长33.61%,自营商品销售规模同比增长45.28%。

这意味着以苏宁易购为核心的线上业务在疫情的冲击下保持增长,以“云网万店”为代表的“零售服务商”角色正在开启爆发式崛起。

经历了一系列战略布局,苏宁的零售板块正在脱胎换骨。

模和提升用户体验。用户活跃度显著提升,四季度活跃买家同比增长达到52%,12月苏宁易购月度活跃用户数同比增长68%,其中自营商品销售规模同比增长45.28%。自营业务销售规模和用户双线增长,稳定了苏宁零售核心业务的基本面。

此外在线上方面,公司控股子公司云网万店确定了独立发展战略,公告披露,云网万店或存在独立上市的可能性。受益于四季

零售云加盟店全年新开门店3201家,预计全年销售规模同比增长超过100%,并实现盈利。受益于四季度销售表现,经营性现金流改善,预计2020年公司经营活动产生的现金流净额转正。

跑马圈地之后苏宁的下一步是聚焦,据苏宁内部人士透露,聚焦同时苏宁正在开启高速狂奔模式。

“聚焦是要实现以零售为核心的产业聚焦、以盈利为核心的业务聚焦;创效就是要强化效益优先,要追求有效率的规模,有规模的效益”,在苏宁刚刚结束的2021年度工作部署会上,苏宁集团董事长张近东特别强调了“聚焦”和“创效”两大基调。

公告显示,苏宁易购现金流保持积极恢复,预计四季度经营活动产生的现金流净额大幅好转。

由此带来2020年苏宁易购经营活动产生的现金流净额转正。

聚焦主业轻装上阵,苏宁正在迎来转折之战。

度公司对线上业务的投入加强,四季度云网万店商品销售规模同比增长33.61%。

随着云网万店战略引资的完成,资金实力及外部合作资源增强,有助于提升面向用户、商户和中小微零售商的服务能力,自营商品零售、物流业务收入预计均能实现较快增长,上市公司对云网万店持股比例的下降,使得互联网投入带来的亏损对苏宁易购的影响有所下降。

“聚焦零售”怎么做,张近东给出了具体方案:降低运营成本、扩大销售规模和提高商品效率。

具体来看:降本方面,关停高投入、低价值板块,并将以业务转型、剥离无价值亏损业务等方式,降低重点业务单元亏损幅度。

在扩大规模方面,首先是聚焦用户服务,聚焦用户和会员的价值挖掘,通过完善服务能力提升苏宁全场景用户的活跃度和复购率。

在提高商品效率方面,苏宁将成立S事业部,以数据为基础提升供应链效率,以数据为基础发展反向定制产品(C2M),计划三年内实现C2M产品20%的销售份额占比。



经历了一系列战略布局,苏宁的零售板块正在脱胎换骨。

本报资料室/图

角色转换

聚焦零售的背后实则是苏宁核心零售业务的脱胎换骨。

从过去的三十年看,苏宁从线下零售起家,向线上线下电器销售龙头转型,经历了大力发展线上业务、迅速渗透线上市场的高速发展期;同时从未放弃对线下销售场景的搭建,一边持续扩张线下店面,一边通过投资收购万达百货、家乐福,补齐快消、日用百货的短板。

30岁之后的苏宁已然转换身份,2020年7月苏宁将其战略定位由“零售商”升级为“零售服务商”,苏宁将沉淀的能力对外开放,商业模式不再局限于自身的零售,而是为零售商家提供平台化的服务。2020年11月浮出水面的云网万店是苏宁转型零售服务商的代表产物。据了解,云网万店未来的核心是要做好科技赋能和电商能力输出,重点聚焦面向B端和面向C端两方面的服务能力。

面向B端,苏宁要整合供应

链、渠道运营、物流、技术能力,输出一体化的零售解决方案,面向C端,则协同B端赋能所集聚的线上线下的“万店”力量,从而进一步实现苏宁零售业务本地化、社交化的发展,进一步降低运营成本,提升面向用户精准服务的能力。

同样在苏宁2021年度工作部署会上,云网万店的组织架构首次浮出水面。据悉,云网万店集团在经营体系方面划分为行业线经营板块,用户与平台经营板块、商业提升与市场四大板块,以及零售云、苏宁小店平台、拼购、有货、B2B、海外购六个直属公司。

从组织架构和管理设置看,云网万店完全按照独立公司进行了全链条系统化的配置。进一步印证了公告披露的云网万店独立发展战略,全面对标头部互联网零售平台,对线上业务进行整合并引入战略投资,计划加大员工股权激励,探讨独立上市。

高速狂奔的同时,张近东也开出了瘦身药方。“只要不在零售赛道、脱离商品和用户,都要大胆调整,该砍的砍,该转的转。”张近东此前表示,“对于一些亏损的业务单元要积极进行模式转变,对于严重亏损且偏离发展主线的业务要主动砍掉。”

2021年1月29日发布的苏宁易购公告显示,将对天天快递承接的低价值、高亏损的外部业务单量计划进行快速调整。业内人士认为,苏宁“瘦身”是为了更好地“健体”,砍掉非零售相关、亏损严重的业务,可以更好地聚焦零售主业,放大主业的优势和能力。

从此前发布的第四期员工持股计划,可以窥见苏宁的野心:苏宁易购定下2021年的营收目标是同比增长不低于20%,到2023年要实现扣非净利润不低于30亿元。眼下苏宁显然正在尝试穿越黎明前最后的黑暗,瘦身迎转折之战。