

# 上海恢复堂食 商家急盼追回“逝去的三个月”

本报记者 李立 上海报道

经历了近三个月的新冠肺炎疫情封控,6月29日,上海餐饮业迎来堂食开放。早上,人们开始走进咖啡店,享受一杯手冲咖啡,或者提前预约城中热门餐厅的晚间位置。

而在当天中午12时许,《中国经营报》记者来到位于上海市中心福州路上的东发道茶冰厅(人民广场店),外卖小哥在门口穿梭不停,推开门走进一楼,已经聚集了不少等座位的食客。

作为大众点评必吃榜、热门榜常年“座上宾”,东发道历来是上海排队最多的餐厅。“疫情前的工作日,都要排队至少一到两个小时才能落座,现在餐厅正在加大马力跑起来。”东发

## 堂食“初体验”

美团平台数据显示,堂食恢复首日,上海到店餐饮线上交易额环比增长已达293%。

记者在走访中发现,上海恢复堂食正在有序、逐步推进。

此前上海曾宣布,对辖区内无中高风险地区且近一周内无社会面疫情的街镇,有序放开餐饮堂食。在上海市中心人民广场附近,记者发现除了东发道、老半斋这样的明星餐饮店,恢复堂食的也包括小杨生煎、平成屋、裕兴记等知名餐厅,以及一些小的餐饮小吃店。

和疫情前不同,食客需要在门口扫码,出示有效的核酸码才能进店。

根据上海市商务委指导行业协会发布的《本市餐饮服务业复工复产疫情防控指引》(第三版),对餐饮企业开展堂食明确了六个方面要求,其中就规定要根据餐厅面积扩大餐桌间距,控制就餐人数,实行隔位、错位入座,就餐时间控制在1.5个小时左右等。以东发道为例,尽管楼下已经聚集了等待的人群,堂食比例仍控制在7成左右。

餐饮集团副总裁董梁告诉记者,与此同时,同样位于福州路上的老半斋老年食客居多,有的人不惜穿过大半个上海城,补上这个春天欠下的一碗刀鱼馄饨。

不过,一个更现实的情况摆在眼前,开放堂食前外卖曾经是上海一些餐厅的重要通路。而在堂食开放后,餐厅对外卖的态度也在发生微妙改变。多位接受采访的餐饮人士向记者证实,“外卖平台扣点在18%~25%之间,做外卖几乎不赚钱”。另外,已经连轴转了三个月的外卖小哥很“失落”,“开放堂食前经常爆单,每天的单量都在100单左右,现在单量却减少了”。无论如何,城市烟火气在逐渐恢复,记者在开放堂食首日进行了调查。

在人民广场附近的上海来福士店,B1层餐饮已经全线开放。Wagas、夸父炸串等都开放了堂食,疫情前人满为患的虎头局、渣打银行,除了外卖小哥,聚集排队的人还不算多。并非所有的店面都有恢复,福州路上的肯德基、COSTA都表示仍然只能外带,开放堂食还没有接到通知。

午后两点许,记者来到安福路、乌鲁木齐中路等潮人集中打卡地。Alimentari(安福路店)、部分咖啡店,店员告知仍然只能外带,还没有恢复堂食。

在BAKER&SPICE(安福路店),扫码可以进入。由于是工作日下午,进店消费的客人不算多。在附近工作的李小姐告诉记者,特意走了十几分钟路错峰午餐,享受一个健康午餐。

美团平台数据显示,堂食恢复首日,上海到店餐饮线上交易额环比增长已达293%,其中,日料环比超252%,成为市民堂食就餐首选。

## 两难选择

平台的外卖扣点平均在18%~25%之间,如果只做外卖就是微利甚至不赚钱,但不做外卖就不能让生意跑起来,是两难选择。

疫情期间,安福路上这家BAKER&SPICE是为数不多开放外卖的面包店之一。客人通过门店的小程序下单,每天不定时在外卖平台上开放下单名额。据记者了解,根据距离远近找闪送上门取餐的费用不太一样,3公里左右最低的快递费也在30元左右。即使如此,仍有不少客人找闪送跨江取餐。

“为了保证口感、品牌,加之本来就满负荷运转等原因,此前就专心做好堂食生意。”董梁向记者坦言。疫情封控之后,一向不愁客人的东发道茶冰厅才开始正式考虑外卖。“也并不是所有的餐厅都适合做外卖。火锅、烤肉、宴请这些不太适合做外卖,幸运的是茶餐厅的菜品或油鸡、叉烧饭、面包等比较容易外带,性价比高,需求也大。”

## 追回“损失”

对于餐厅,保证品质和服务似乎是唯一出路。

针对外卖相关费率的问题,记者采访了美团等外卖平台,但暂未获得公开回应。

不过,接近美团的内部人士告诉记者,根据商户诉求,美团外卖启动了费率透明化改革,佣金和商家配送费独立计算,佣金主要包括商家信息展示服务、交易服务、商服及客服服务、IT运维等服务的费用,按比例收取,一般为6%~8%。而商家配送费,包括支付骑手的工资、补贴、人员培训管理费等费用,商家配送费只在商家选择美团配送时才会产生。

“平台的佣金实际只在6%~8%之间,其余的是支付给骑手的费用。”上述人士向记者表示,“平



线下餐厅在非正常时期希望外卖平台能降低手续费共渡难关。

李立/摄影

董梁认为,平台、骑手费用过高也是此前不做外卖的原因,“餐饮利润平均在百分之二十几,平台费率过高,挤压的就是餐厅的生存空间”。不过,在董梁看来,疫情这样的特殊时刻,外卖也是

不得不走的路。“每天两三万元营业额,虽然只是到店堂食营业额的三分之一,至少保证了员工基本工资。”

作为黑珍珠一钻餐厅,虹桥壹号对外卖保持了非常谨慎的态

度。“疫情期间只是应老客人的要求开放了少量外卖。”现场负责人包小姐告诉记者。餐厅擅长的是粤菜、融合菜,需要保证原材料和品质,如果需要做外卖,菜单需要总厨的认可。“疫情期间的点单就是不赚钱,给老客做了些家常菜的外送。”

“外卖平台的扣点最少也在18%左右,对不是专做外卖型的餐厅,就容易做一单亏一单。”一位连锁餐饮的老板告诉记者,平时做外卖是为了增加堂食外的营收,在非正常时期希望平台能降低手续费共渡难关。此外,多位餐厅老板向记者证实,根据餐厅的规模,是否独家等不同条件,平台的外卖扣点平均在18%~25%之间,如果只做外卖就是微利甚至不赚钱,但不做外卖就不能让生意跑起来,是两难选择。

# 深圳押注存储产业 助攻广东打造集成电路“第三极”?

本报记者 陈佳岚 广州报道

半导体产业每每迎来大人物加盟总能引来外界注目。

日前,深圳市昇维旭技术有限公司(以下简称“昇维旭”)通过官方微信公众号连发两条推文,介绍自家公司是一家具有国资背景半导体存储芯片公司,并任命业界大咖坂

## 深圳发力DRAM

DRAM厂商昇维旭是由深圳市人民政府国有资产监督管理委员会(以下简称“深圳国资”)100%控股的企业,注册资本50亿元人民币,这重身份背景让昇维旭迅速受到业界关注。

“坂本先生是日本半导体产业的领袖,在半导体业界有超过50年的经历。坂本先生的加入将增强昇维旭在新存储技术的研发、晶圆厂建设与运营等方面的实力,同时也体现了昇维旭广纳全球英才,以实现全球存储市场领导者的决心。”昇维旭CEO刘晓强如是表示。

## 关键技术成谜

在全球市场格局方面,市场调研机构TrendForce集邦咨询的数据显示,2022年第一季度,三星、SK海力士和美光占据全球DRAM市场94.6%的份额,行业依旧呈现高度集中的态势。事实上,自2013年美光收购尔必达之后,三大厂商市场占有率合计始终维持在90%以上。一直以来中国内地厂商从未进入市场前六名,与头部的DRAM厂商相比也有较大的技术差距。

而在国内,长江存储、福建晋华、合肥长鑫存储被称为三大存储芯片基地,长江存储主要生产3D NAND闪存,合肥长鑫存储和福建晋华则以DRAM内存为主。其中,

坂本幸雄为首席战略官。

坂本幸雄被视为日本存储产业的关键人物,在DRAM(动态随机存储器)领域具有30余年从业经验。曾任日本德州仪器副社长、神户制钢电子信息科半导体部门总监、日立半导体社长兼代表董事,及尔必达存储社长、代表董事兼CEO等职位。2019年底,72岁

记者注意到,刘晓强来头也不小,也有30年的半导体从业经验,是台积电的前厂长。据中国台湾《自由时报》报道,刘晓强毕业于中国台湾国立成功大学机械系,过去曾在美光科技工作,随后于2000年加入台积电美国子公司Wafer-Tech,之后历任台积电竹科12厂、中科15厂副厂长、南科14厂厂长、中科15厂厂长,并协助18厂建置5nm产能与提升良率。18厂是台积电最先进的工厂,目前提供5nm制程工艺,即将量产3nm。

外界也在猜测,刘晓强从晶圆

的坂本幸雄出任紫光集团高级副总裁兼日本分公司CEO的消息曾令日本业界感到震惊。而坂本幸雄加入紫光集团是由于他执掌的DRAM厂商尔必达严重亏损于2012年破产,随后被美国公司美光科技收购。加入紫光集团后,坂本幸雄又因紫光集团遭遇财务危机等因素于2021年下半年离开紫光

代工跨界到DRAM的研发与制造,是两个完全不同的领域,或许这也是昇维旭又挖来拥有30多年DRAM领域经验的坂本幸雄的一大原因。

半导体主要为集成电路、光电子器件、分立器件和传感器四类,其中集成电路一直是半导体行业的主要细分领域,集成电路又可细分为逻辑电路、存储器、处理器和模拟电路,半导体行业细分领域多样,昇维旭为何要以存储器产业为切入点?

探索科技首席分析师王树一

王树一对记者表示,昇维旭进军DRAM意味着国内DRAM领域新增了一名竞争对手。在他看来,基于本土DRAM领域现状,新增一名竞争对手,意味着这个市场,人才竞争更加激烈,而从长期来看,可能会推动技术进步。

值得注意的是,目前尚不清楚作为DRAM厂商的昇维旭DRAM技术来源,是否有外部合作伙伴能够为其提供关键技术。

福建晋华尽管被列入美国政府的实体清单,但却通过与其昔日合作伙伴中国台湾联电获得了相关DRAM技术与专利。而长鑫存储能够顺利推出自己的DRAM芯片,也

集团。

一些业内人士认为,昇维旭的成立以及坂本幸雄的加入,预示着深圳将要在培育和壮大半导体产业上发力了。《中国经营报》记者注意到广东省近两年在集成电路制造领域动作频频,一系列大项目的出台,显示出广东想要摆脱半导体制造短板的强烈意愿。

向记者分析,存储产业规模够大,此外,深圳地区手机厂商也比较多,对存储器的需求较为旺盛,只有存储器产业,值得大的资本去投入。

记者注意到,存储是半导体第二大细分品类,DRAM又是存储器第一大市场,周期波动性最强,但历史成长性最好。中泰证券报告指出,2019年至2021年,全球存储市场规模分别为1064亿、1175亿、1534亿美元,占半导体规模的比例为26%、27%、28%,是全球第二大半导体细分品类。

是得益于与奇梦达的关键技术许可授权来进行DRAM产品研发。

如果没有外部合作伙伴能够为其提供关键技术,昇维旭首先面临的重大挑战就是其制程技术的开发问题。

对此,记者也就相关问题试图联系昇维旭及其母公司深圳市深超科技投资有限公司,希望做进一步采访,但电话一直未能接通。

不过,记者注意到,在昇维旭的微信推文中,坂本幸雄说道:“我非常荣幸加入昇维旭,昇维旭有极具竞争力的新存储技术,同时还有雄厚的资金实力和精英人才,未来将有很大的发展潜力。”

## “设计强、制造略弱”局面待改善

有了坂本幸雄的加入,昇维旭布局DRAM有望进一步提速。上述半导体产业专家对记者表示,有能人可节省时间,少走弯路,但这个产业进步还需要摸索和提升良率。

从更宏观的角度来看,继合肥、武汉、泉州等城市之后,深圳也要发力存储器产业了。而广东此前也频频传出要打造全国集成电路“第三极”。

就在近期,深圳刚立下目标,6月6日,深圳市发改委、深圳市科技创新委员会、深圳市工信局、深圳市国资委发布《深圳市培育发展半导体与集成电路产业集群行动计划(2022—2025年)》。其中提到,到2025年,产业营收突破2500亿元,形成3家以上营收超过100亿元和一批营收超过10亿元的设计企业,引进和培育3家营收超20亿元的制造企业,集成电路产业能级明显提升,产业结构更加合理。

事实上,在半导体产业结构上,深圳集成电路产业一直是“偏科生”,以半导体设计见长,半导体制造略弱。深圳集成电路基地和深圳市半导体行业协会不完全统计显示,截至2020年底,深圳共有362家集成电路企业,其中设计企业占比高达72.9%,达264家(比2019年增加84家),制造企业则仅有3家,占比0.8%。截至2021年,深圳集成电路设计产业已连续九年登顶国内之首。

集成电路制造层面,广东整体实力稍弱。2019年9月广州粤芯半导体一期月产4万片12英寸晶圆生产线实现量产,才填补了广东省的“造芯”空白,而深圳更晚,其首个半导体制造项目在2021年3月才引

进。芯思想研究院曾统计,全国(不含港澳台地区)12英寸晶圆制造厂布局,广东共有两个项目(包括尚未投产的中芯深圳),在数量上终于追平四川、湖北、安徽,而位列第一梯队的上海、北京,项目数量分别有8个和6个。

尽管制造是广东集成电路的短板,但其近两年动作却很多。

2020年9月,《广东省培育半导体及集成电路战略性新兴产业集群行动计划(2021—2025年)》对外发布,直言广东制造环节短板明显,实现规模化量产的12英寸晶圆线仅1条,并提出了大力支持技术先进的IDM(设计、制造及封测一体化)企业和晶圆代工企业布局研发、生产和运营中心的规划,重点推动12英寸晶圆线及8英寸硅氮化镓晶圆线等项目建设的重点工程构想。

2021年8月,广东发布《广东省制造业高质量发展“十四五”规划》提到,广东到2025年,争取集成电路产业年主营业务收入突破4000亿元,打造我国集成电路产业发展第三极。在2022年广东省《政府工作报告》中,广东再次提出打造我国集成电路第三极的目标。

在深圳,2022年以来,中芯国际12英寸集成电路生产线项目、华润微电子12英寸先进工艺集成电路生产线已被写进了《深圳市2022年重大项目计划安排情况》中。这都意味着,在京津冀、长三角之外,广东希望撑起另一个集成电路产业支点。但广东何时能补齐半导体制造短板,仍需时间检验。