

手机芯片或进入白银时代

本报记者 张依依

近日,天风国际证券最新研报显示,联发科和高通已经削减了下半年的5G芯片出货量。其中,联发科中低阶产品第四季度订单调整幅度达30%~35%;高通则将高阶Snapdragon 8系列出货量下调约10%~15%。

早在头部芯片企业削减订单之前,手机芯片市场遇冷已经反映出来。4月14日,台积电公布2022年第一季度财报,智能手机贡献的营收首次被高性能计算领域超越,占据总收入的40%;5月13日,中芯国际也发布了2022年第一季度财报,财报显示,智能手机应用带来的收入约占其总营收的28.7%,同比下降6.5%。



手机市场碰到天花板

2007年,苹果公司推出iPhone,让智能手机市场迎来高速发展,同时带动半导体行业稳步增长。自2010年起,手机开始从功能机时代向智能机时代迈进,手机芯片市场的黄金时代缓缓开启。

得益于智能手机市场的强势驱动,2009年—2018年间,全球半导体行业的整体增速已是全球GDP增速的3倍。Siltronic统计数据显

示,2020年,12英寸晶圆面积需求最大的终端市场就是智能手机,市场占比高达25%。

但近几年,在疫情和地缘政治的影响下,有关“智能手机黄金时代即将谢幕”的论调越来越多。根据IDC发布的数据,2021第四季度,全球智能手机出货量约3.62亿台,同比下降3.2%;中国智能手机出货量为8340万台,同比下降

11%,国内外市场均出现需求疲软现象。

进入2022年,手机厂商出货量的减少更为明显。2022年第一季度,中国智能手机市场仅出货7560万台,同比下滑18%,环比下滑13%。天风证券分析师郭明祺透露,目前中国主流安卓手机厂商已经削减了约1.7亿部手机产量,约占2022年出货计划的20%。

手机芯片要适应新变化

应用市场的需求变化影响着产业链上游环节。市场遇冷的信号从手机供应链频频砍单的行为中可见一斑。

近期,安卓阵营的头部厂商已经主动砍单5G芯片。其中,联发科中低端产品第四季度订单下调幅度达30%~35%;高通则将高阶Snapdragon 8系列出货量下调约10%~15%。SM8475(骁龙8 Gen1 Plus)与SM8550(骁龙8 Gen2)出货预估不变,SM8550出货后,既有的8系列将降价30%~40%,以清库存。

“从2022年下半年开始,全球手机芯片市场将向供给过剩转变。”赛迪顾问集成电路中心高级咨询顾问池宪念对《中国电子报》记者表示,“在手机供应链方面,5G芯片的订单时间相较一般零组件和芯片的订货周期要更加前置。联发科和高通下修下半年订单,表明5G芯片手机需求疲软现象恐将延续至明年的第一季度末。”

GfK高级分析师侯林向记者表示,各大厂商对5G拉动消费的市场预期过于乐观,导致自身库存水位较高,所以目前不得不削减5G

芯片订单。

手机摄像头市场曾经非常火热,手机三摄、四摄的配置对CIS(CMOS图像传感器)芯片有很大的促进作用,可如今CIS芯片市场同样出现颓势。天风证券研究报告显示,中国安卓手机的前五大CIS供应商库存已超过5.5亿颗;今年第三季度,中国安卓品牌手机的CMOS镜头模组与镜头出货量同比将减少20%~30%。侯林表示,在厂家对摄像头的“内卷式”引导下,市场已经从最早比拼摄像头数量,到后来比拼摄像头参数,再到

2020年,12英寸晶圆面积需求最大的终端市场就是智能手机,市场占比高达25%。

以全球排名靠前的手机厂商小米为例,2022年第一季度,小米营收同比下降4.6%,净利润同比下降52.9%;同时,国际大厂三星今年的目标出货量也将减少约10%,为2.75亿部。排名全球前列的手机厂商尚且如此,足以说明手机企业最近的日子不好过。

增速下降,说明手机产业的发展正在步入高饱和期。

目前来看,部分手机芯片产业链更新能力到顶,核心软件和硬件甚至已经逼近演进极限。

现在比拼照片质量的阶段,所以近年来四摄的火热程度有所下降,导致CIS芯片市场遇冷。

除了外界不断变化的市场需求之外,手机芯片自身技术的发展瓶颈同样不容忽视。目前来看,部分手机芯片产业链更新能力到顶,核心软件和硬件甚至已经逼近演进极限。

TrendForce集邦咨询分析师曾冠玮向记者提到,杀手级APP、功能和创新应用的缺乏,以及4G与5G的用户体验无明显变化等原因,导致了手机芯片市场遇冷。

从更长远的角度来看,新兴技术的出现极有可能让手机芯片市场迎来下一个白银时代。

场以及手机市场的下一个白银时代,终端厂商需要以高端市场为突破口,不断进行创新。

OPPO相关负责人对《中国电子报》记者表示,手机高端市场的逆市增长趋势较为明显。消费者对于高端产品,特别是新形态产品的需求有明显增长。以折叠屏为例,OPPO的首款折叠屏Find N发布1个月预定量就破百万,上市3个月,还是供不应求。

“突破高端市场需要真正创新的产品,自研芯片和创新形态就是突破高端市场的两大战略控制点。”该负责人向记者表示,以OPPO为代表的厂商应该长期坚持,持续在自研芯片与创新形态方面投入大量研发资源。

带火,并与台积电一起联合研发用于CPU封装的技术,AMD Ryzen95900x处理器就运用了3D Chiplet技术。

业界人士指出,AMD今年在台积电的主要投片集中在7nm及6nm,但第四季度起会提高5nm投片量。预计第四季度5nm总投片量将达2万片规模,AMD也已提前预订明年台积电5nm产能。(新文)

博通“软硬兼施” 610亿美元收购VMware

本报记者 张依依 宋婧

5月26日,美国通信芯片巨头博通正式宣布,将以股票加现金的方式收购云服务提供商VMware所有流通股,交易价格达610亿美元。根据协议条款,博通将承担VMware 80亿美元的债务负担,同时旗下的博通软件集团(Broadcom Software Group)将更名为VMware继续运营。交易预计将在2023财年完成。博通表示,作为博通的一部分,新的VMware将为企业客户提供更多的选择,以应对最复杂的IT基础架构挑战。

截至目前,这桩收购是今年以来最大的半导体收购交易,也是继微软687亿美元收购动视暴雪之后,今年全球第二大收购案。《中国电子报》记者就此事询问VMware,VMware方面表示,公司目前还是坚持聚焦跨云方案和云订阅的消费模式。

芯片大厂聚焦软件业务

一直以来,博通都以“收购”而闻名,“收购”的基因似乎已经存在于这家不断发展的芯片大厂的“血液”里。

1991年,专注于技术研发的加州大学洛杉矶分校教师亨利·山繆利与他的“工作狂”学生亨利·尼可拉斯,因看好宽带通信芯片的前景而一拍即合,共同出资成立了美国博通公司,并将通信芯片设计作为当时公司发展的主要业务。

凭借调制解调器这一开创性产品,美国博通公司的营收额一路飙升,在1997年达到37亿美元,于1998年成功挂牌上市。自2000年起,博通就开启了自己的收购之旅,不断通过收购来扩大自身业务版图。公开资料显示,被博通收购企业的业务范围覆盖无线通信、有线通信、多媒体和存储芯片等多个领域。如今,超过80%的宽带基础设施、超过4.5亿台客户端设备,都离不开博通的产品和技术。

“综观博通的发展史,收购是不容忽视的发展逻辑。从成立到现在,博通前后一共收购了几十家大大小小的公司,可以说,博通是靠收购起家的科技巨头。”软件行业专家李浩然对记者说。

从飞快的收购频率中汲取营养,博通不断吸纳各个企业的力量,持续扩张自己的芯片业务版图,让芯片业务成为了公司营收的基本盘。根据博通公司财报,2021年,博通的营收为274.5亿美元。其中,芯片业务贡献了203.83亿美元,占据公司总营收的74%;软件业务则贡献了26%的营收份额。

近年来,云计算成为发展主流,用户更加倾向于选择购买“物美价廉”的云服务来支撑业务的数字化需求。嗅到这一发展趋势的博通,进一步扩大软件业务。

于是,业内就看到了这样的现象:在芯片领域做得风生水起的博通,一直在拓展半导体之外的业务,尤其是不断对软件领域发起“进攻”,将软件业务作为公司发展战略中的重要一环。

2017年,博通欲斥资1300亿美元收购高通,但最终被美国监管部门叫停,这桩收购案宣告失败。但是,野心勃勃的博通并没有停下自己攻城掠地的脚步,于2017年后又陆续收购了CA和赛门铁克等软件公司。值得一提的是,博通软件集团正是博通当时为了更深层次地布局基础设施软件业务而特别成立的。

在专注软件业务的发展战略驱动下,博通对VMware的收购就不难理解了。通过并购CA和赛门铁克,博通已经进入了企业服务和软件业务领域,目前在该领域已经初具规模。之后,博通一直尝试在相关领域延伸拓展,所以此次博通正式收购云服务提供商VMware,其实是自身软件战略的延续。

“在半导体芯片领域,博通的产品主要侧重于通信和信息处理,VMware的核心则在于云虚拟化软件。”创道投资咨询总经理步日欣对《中国电子报》表示,收购VMware

体现了博通在软硬件业务布局方面的连续性和完整性。

“软硬结合”的开放多元式发展路线有助于博通扩张自身的业务线。李浩然表示,此次对VMware的收购有望帮助博通延伸自身业务触角,帮助其成为“IT基础设施领域硬件+软件+服务”的整体解决方案提供商。

就在官宣收购VMware的当日,博通公布了截至5月1日的2022财年第二财季财报。财报显示,公司营收同比增长23%,达到81.03亿美元,GAA净利润25.9亿美元。

VMware价值几何?

博通为何对VMware青睐有加?这就不得不提VMware的独特价值了。

VMware在官网上这样介绍自己:VMware是面向所有应用提供多云服务的领先供应商,可帮助企业实现数字化创新。

从1998年诞生至今,VMware之所以会为外界熟知,与那些出现在它头顶的光环——“虚拟机巨头”“私有云‘霸主’”“多云服务领先提供商”息息相关。

从时间线来看,VMware一共经历过三次关键转型。第一阶段,1998至2011年,VMware以桌面虚拟化软件产品起家,并迅速占领市场。在计世资讯发布的《2009—2010年中国虚拟化发展状况与趋势研究报告》中,VMware2009年在中国虚拟化市场的占有率一度高达73.5%,绝对是当年虚拟机领域的“霸主”。

第二阶段,2012年至2015年,彼时虚拟化市场趋向饱和,VMware明确了软件定义数据中心(SDDC)的愿景,将核心业务方向转向私有云和软件应用,并在2013年正式划分出混合云计算产品线。

第三阶段,2016年至今,VMware业务重心逐渐转变为SaaS模式,并于2021年正式推出多云战略。公开数据显示,VMware 2022财年总收入为128.5亿美元,同比增长9%。其中,订阅、SaaS和许可收入为63.3亿美元,同比增长13%。

这三次创新转型,让资本市场看到了VMware的潜力,它的估值从2004年作为EMC旗下一部分时的6.25亿美元猛增80多倍。截至发稿前,此次收购让VMware的市值上升至507亿美元。

“在收并购交易中,决策者最主要的是去考虑这笔投资能否给企业带来长远的战略价值,从而获取更高的资本回报。”艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅表示,“从市场表现来看,VMware有很大的收购价值。博通作为一家芯片企业,收购云计算企业VMware不仅有助于其向产业链下游延伸,同时也有助于其拓展自身未来的成长空间。”他认为,未来企业核心竞争力的构建一定会基于强大的供应链和产业链整合,芯片企业和云计算服务商的结合会是一个很好的尝试。

“博通现在想往软件方面发展,所以收购VMware是一个正常选择。”热罐咨询创始人兼总经理、上海云角信息技术有限公司创始人郝峻晟表示,“从VMware的角度来看,此次被博通成功收购,一方面,博通可能会对VMware的一体机和安全软件等业务形成一定的协同效应;另一方面,因为博通是全球领先的一家通信设备供应商,所以收购还有可能推动VMware把网络和软件业务整合在一起,这会对VMware的合作伙伴如微软、AWS等,起到一定的促进作用。”

在郝峻晟看来,尽管VMware的市值超过500亿美元,但利润表现不佳。“不管从技术角度,还是从经营角度来看,收购的必要性都不是很明显。从产业链角度来看,二者的合并更多的只是两家供应商的整合,对AWS、微软、谷歌等一线云供应商不会造成太大影响。但对于二线云供应商而言,博通与VMware的牵手有可能会在芯片、硬件、网络等方面凸显一定的竞争优势。”郝峻晟坦言。