

# 国产手机出货量下降 芯片业遭遇“砍单劫”

本报记者 谭伦 北京报道

全球“缺芯”引发的产能危机尚在延续之时，市场供需失衡的另一层效应也在显现，由于智能终端出货量骤减，部分类型芯片的“砍单”风险正在上升。

市研机构Canalys日前公布的数据显示，2022年第一季度，全球智能手机出货量3.112亿台，同比下降11%。同时，占据国内手机销量前三的小米、OPPO、vivo出货量同比都出现了20%以上的下滑。另一份由中国信息通信研究院发布的报告则给出了更为精确的统计，今年一季度，国内市场手机总体出货量累计6934.6万部，同比下滑了29.2%。

接近三成的下降很快传导至上游芯片产业。天风证券分析师郭明錤目前表示，中国内地安卓手机市场

## 终端需求全面下滑

2022年1~3月，国内共发布5G手机57款，同比下降10.9%，出货量5388.4万部，同比下降22.9%，占同期全部手机出货量的77.7%。

从宏观环境来看，随着新冠疫情进入第三个年头，全球各大经济体面临经济衰退风险。而从具体细分行业的角度来看，在经历完疫情初期的一波远程办公需求带动后，尤其是今年以来，以手机为代表的电子消费品需求呈现明显下滑态势，成为拉低芯片需求的直接因素。

“疫情影响下，中国手机市场本身已进入存量市场，加上5G手机的吸引力不够，用户的换机周期一再拉长。”CINNO Research的一位分析师告诉记者，多重原因打乱了中国手机市场的发展节奏。

多家市场研究机构的调查数据印证了用户低迷的换机意愿。Counterpoint报告显示，目前国内用户的平均换机周期已经超31个月，而来自Strategy Analytics给出的时间为28个月。作为比较，记者查阅数据发现，在2019年该周期为16~18个月。

而对于换机需求放缓的深层原因，C114通信网主编周桂军向记者表示，按照规律目前本处于4G至5G的过渡期，用户更换5G手机应处于高预期，但由于5G应用目前主要集中在to B行业领域，流行的消费级应用并没有出现，因此用户换新手机的动力不足。

持续衰退，今年已砍掉2.7亿部订单。其中3月已砍去了约1.7亿部智能手机订单，到当前可能再砍1亿部订单。

以目前出货量稳坐手机芯片市场第一的联发科为例，郭明錤透露，联发科在2021年第四季度针对中低阶产品的出货量已砍去30%~35%，而紧随其后的高通则下修旗舰级芯片平台骁龙8 Gen1下半年订单量约10%~15%。

就此，《中国经营报》记者从联发科与高通的相关人士处进行求证，未获明确答复。但半导体产业分析师季维向记者表示，由于近两年“缺芯”带来的挑战，芯片厂商对下游需求极为敏感，并极大优化了产线的排期机制，以应对多变的市场局势。“如果现有手机销量数据明显下滑，芯片厂商做出反应也在情理之中。”季维表示。

## 芯片“砍单劫”

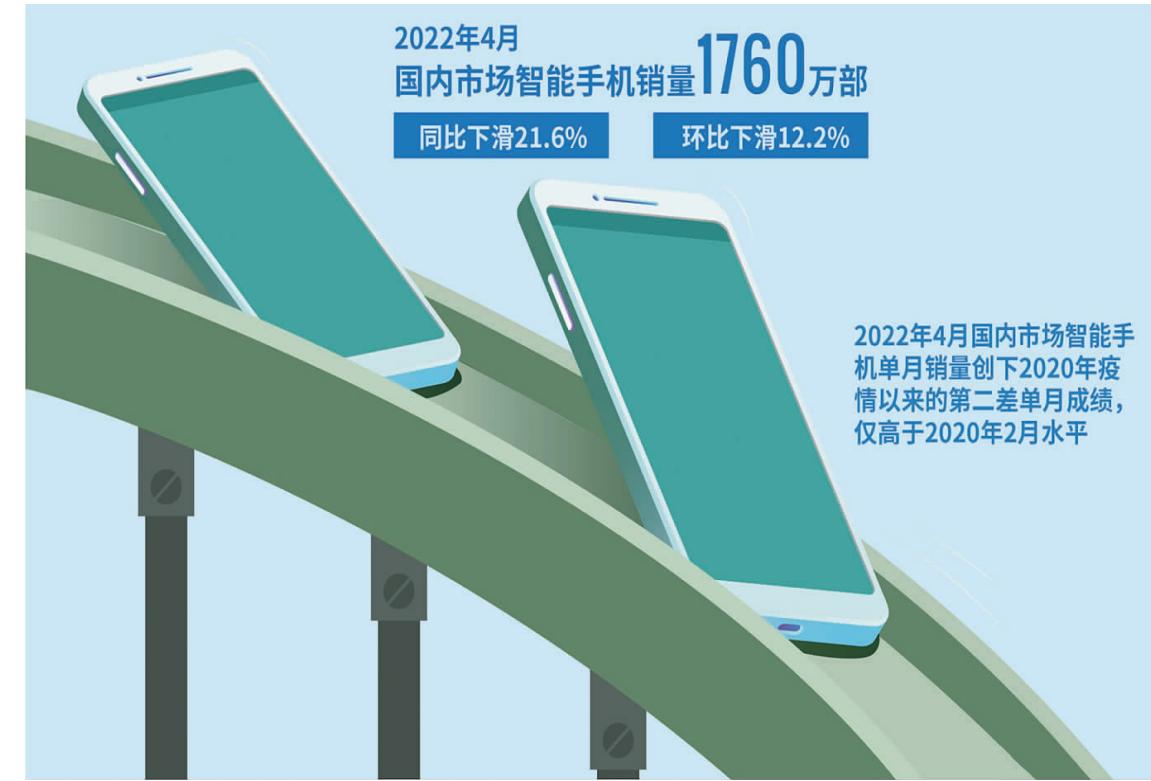
机构数据显示，联发科已将2022年全年智能机芯片出货量预期小幅下修至5.7亿~6亿组。

终端销量下行趋势的迅速传导，也令手机芯片的供应商遭遇近年来最“寒冷”的春天。在砍去1.7亿部产量后，据郭明錤测算，小米、OPPO、vivo、传音、荣耀今年的预估出货量分别约为1.6亿部、1.6亿部、1.15亿部、7000万部、5500万部。此外，记者注意到，三星今年出货量目标也下调约10%至2.75亿部。

而在芯片侧，机构数据显示，联发科已将2022年全年智能机芯片出货量预期小幅下修至5.7亿~6亿组。其中天玑9000芯片的全年出货量或从1000万套缩减至500万~600万套，高通方面则可能会在SM8550今年底出货后，将SM8450与SM8475降价30%~40%，以利于出清库存。

此外，机构预测，全球CMOS芯片今年出货量可能会降四成，只有去年出货量的60%左右；CCM（摄像头模组）与镜头出货量预计在今年第三季度减幅将达20%~30%。以CIS（CMOS图像传感芯片）为例，中国位居前五的供应商总库存量已超过5.5亿颗。

对此，联发科CFO顾大为5月23日表示，虽然全球5G手机出货量略有下降，但受惠于进入全球市



视觉中国/图

由于近两年“缺芯”带来的挑战，芯片厂商对下游需求极为敏感。

场、旗舰领域，联发科对5G芯片出货量目标没有改变，今年将维持营收增长20%预期目标不变。

不过，行业人士则多持悲观态度。郭明錤指出，因5G芯片的前置时间相较于一般零部件更长，因

此从高通和联发科砍单情况来看，需求疲软恐延续至2023年第一季度，而这也降低市场对联发科、高通今年三季度至明年一季度的营收与利润预期。

季维则表示，包括手机核心芯

片、摄像头芯片及面板等器件都在此次大幅砍单的范围之内，受到影响的厂商波及整个产业链，如果下游产品销量数据持续恶化，不排除芯片厂商还需要进一步下调产能计划。

## 缺芯主旋律依旧

虽然手机芯片出现滞销趋势，但汽车芯片、先进制程芯片的产能仍然短缺。

伴随芯片业遭遇“砍单劫”，市场多家机构已发出预警。Gartner报告显示，全球芯片短缺的情况可能在2023年迎来翻转，之后将出现产能过剩。摩根士丹利则在报告中指出，市场低估了未来2~3年可能出现芯片过剩而导致的芯片厂商盈利恶化问题。

记者注意到，在2020年进入缺芯阶段以来，全球头部的芯片制造厂商均开启了产能扩张的热潮。但由于扩产需要筹备周期，大批新增产能将会在2022年下半年才开始陆续释放，而突如其来的芯片销量下调，无疑会导

致芯片过剩的问题。

对此，CINNO Research分析师向记者表示，芯片过剩会重点冲击台积电这类纯晶圆代工厂，因为如果市场需求萎缩，除开终端厂商外，一些IDM厂商也会缩减此前的委外订单，从而保证消化更多自身的产能。“造成的后果可能就是部分芯片库存量过大而降价。”该分析师表示。

而在季维看来，虽然手机芯片出现滞销趋势，但汽车芯片、先进制程芯片的产能仍然短缺，因此未来一段时间内，芯片产能不足与过剩的问题将同时存在，而这种情况会

相对对冲掉芯片厂商的业绩风险。

“先进制程和车用半导体的需求目前已经占台积电营收的45%，因此手机芯片带来的冲击不会过于影响台积电。”季维表示，但必须承认，除了拥有先进技术的台积电以外，很多芯片代工厂的下半年产能利用率仍会下降。

另一方面，由于核心芯片的产能释放需要一定时间，市场整体还是在消化此前紧缺的产能，因此短期内大厂的核心芯片业绩仍维持正向趋势。以今年第二季度营收与净利润增长超过40%的高通为例，其2022年第二季度财报中，手

机芯片销售便高达63.3亿美元，同比增长56%。

值得注意的是，随着海外市场进一步回暖，芯片厂商也在卸除部分压力。CINNO Research分析师指出，汽车芯片市场的火爆，会给芯片市场补充部分活力，而灵活性的产能与策略调整，将会是很多厂商今年工作的主要基调。

“全球芯片产能短缺的大氛围还是不会改变。”季维指出，全球市场需求仍处在高位，当国内疫情得到有效控制，终端芯片的起势也会较快，届时整个芯片产业会迎来另一个拐点。

# 疫情下的年中大促 手机厂商赴考“6·18”

本报记者 陈佳岚 广州报道

国内智能手机市场连续四个季度出货量同比下滑，手机厂商们也希望在防疫形势好转的前提下，能利用好“6·18”这一销售节点，尽可能地提升全年销量。

然而，对手机品牌商们而言，年中大促既是机遇也是挑战。

## 消费需求下滑

从宏观层面看，在整体经济形势不稳定、需求端疲软、部分零部件紧张的大环境下，整个智能手机产业链上下游都受到了冲击。这从第三方机构对智能手机市场出货的统计也能看出来。

根据中国信息通信研究院发布的2022年4月国内手机市场运行分析报告，4月，国内市场手机出货量1807.9万部，同比下降34.2%，其中5G手机1458.5万部，同比下降31.9%，占同期手机出货量的80.7%。与此同时，今年1~4月，国内市场手机总体出货量累计8742.5万部，同比下降30.3%，其中5G手机出货量6846.9万部，同比下降25.0%。

而根据Counterpoint的市场监测数据，2022年第一季度由于4G SoC（系统级芯片）等重要零部件的长期短缺、新冠肺炎疫情的反复以及全球宏观经济下行等因素影响，全球和中国地区智能手机的出货量分别同比下降了8.1%和18.1%。

对于未来预期，一些第三方机

真我realme副总裁、中国区总裁徐起近日在接受《中国经营报》记者采访时表示，“6·18”作为传统电商大促的节点，手机销量也会迎来上半年的一个高峰，但今年各家厂商的竞争将更加激烈，尤其是在全球经济相对下行的时候，可能消费者对价格会更加敏感。

## 厂商何以备战

记者注意到，多款新品手机在“6·18”前密集发布，vivo发布了vivo S15系列，OPPO发布了 Reno 8系列，小米发布了Redmi Note 11T系列，realme发布了真我GT Neo3火影限定版等机型，并且这些新款手机主要集中在中端价位段，有利于“走量”。

平台方面，京东5月23日晚8点开启预售，推出了手机以旧换新最高补贴1540元、30天价保、30天无忧退、365天只换不修、无限次更换原厂屏低至69元起等服务。产品上，购买指定型号iPhone 13，立减600元；荣耀Magic4 Pro以旧换新最高补贴590元；vivo S12至高省400元等。不仅是新机，不少早前上市的机型也有较大折扣。

“往年电商节销量较好的机型主要是中高端和中端以下的产品，高端的机型相对少，而今年‘6·18’

## 政策出台促进电子消费

为了刺激消费，终端厂商们近期频发新品，并且针对“6·18”推出相关优惠举措。值得注意的是，在国内消费市场出现低迷之后，相关政策促进消费政策也接踵而至。

例如在5月26日，深圳多部门印发了《深圳市关于促进消费持续恢复的若干措施》，包括开展消费电子产品促销活动。具体而言，结合开学季、暑促季、传统节日等主题，在5~8月期间轮动组织开展消费电子专场促销活动，对消费者购买符合条件的手机、电脑（含平板电脑）、耳机、

期间厂商可能将3000元以上的机型库存清一清。”Ivan Lam向记者分析说，从今年初截止到5月，大部分厂商3000元以上的手机库存还有不少，而往年并没有那么多。为此，厂商可能对部分高端机也会给出较大优惠力度。

记者注意到，OPPO的高端机型，OPPO Find N、Find X5 Pro分别打出了至高省500元，OPPO Find X5 Pro至高省800元的促销。iPhone 13 Pro Max降600元，小米11 Ultra降300元。三星方面，Note 20 Ultra也降至5699元。

然而，在IDC中国研究经理王希看来，今年“6·18”电商渠道厂商的投入目前没有往年“狠”，今年的策略大方向是保利润，但今年终端产品销量占比会较去年更多些。

Ivan Lam对记者表示：“去年的‘6·18’，手机厂商凭借该促销，6

月份市场销量从4月和5月的下滑中反弹，部分厂商像小米直接把2021年第二季度的销量冲得很高，而今年‘6·18’，厂商们都要面对消费情绪的问题。”

在消费情绪趋于理性、甚至陷入疲态的大背景下，市场也给品牌商、电商平台提出更多要求。在徐起看来，竞争更加激烈也是这次“6·18”面临的另一大挑战。徐起向记者举例，同样在2000~3000元价位段，各家都有比较丰富的产品，这时候品牌便要想清楚自己的产品是否可以切中核心的人群需求。

荣耀“6·18”项目相关人士也对记者表示，今年情况比较特殊，消费者对于购买的产品更加挑剔。“这是消费者给市场和这个行业出了一个题目，所有厂家来答题，更好的产品才能让消费者愿意拿钱买。”

用等需求，组织生产企业、电信运营商、服务方案提供商定期举办专场集中采购活动；实施百万用户宽带提速升级，鼓励电信运营商与消费电子生产企业深度合作，开展“换新补贴”“话费奖励”“套餐升级”等活动；支持回收设备绿色利用，符合条件的企业回收旧手机在深圳翻新出售的，按照销售额的5%给予补贴。

相关措施中还提到，拓展集中采购订单，面向党政机关、事业单位、大型企业的数字办公和职工自

为了应战“6·18”，徐起对记者表示，realme把产品线收得更加精确了，特地为消费者做了产品线的精简与梳理，比如3000~4000元价位段的GT2 Pro直降500元，2000~3000元价位段的GT Neo3集闪充、游戏、影像普通版均直降200元，1500~2000元价位段的Q5 Pro直降300元，还有1000~1500元价位段的Q5降200至300元，让消费者更快地选择自己所需的产品。此外，realme还提供了全程手机价保服务。

OPPO方面称，“6·18”期间，OPPO方面为用户准备了6款新品、8亿元购物福利补贴。

尽管面临诸多挑战，但徐起希望realme在今年“6·18”期间的表现能持平于去年的手机销量水平。与此同时，徐起认为IoT（物联网）品类有望成为新的增长引擎。

动员商户门店，其中百货类门店仅限电器专柜。此外，该消费券需要中签才能享有。

徐起则对记者表示，政府的政策对各家品牌厂商而言，确实是一个比较好的促销手段，尤其是在市场消费力紧缺的情况下，能够给观望的人群比较大的助推力，让大家选择更好的产品。“对今年的手机市场来说，生产及配送环节不会存在太多的问题，需要解决的是消费者需求下降的问题，以及如何让消费者选择你的品牌。”