

部分模拟芯片降价去库存 供需已扭转?

本报记者 李玉洋 李正豪 上海报道

一则关于全球模拟芯片龙头德州仪器(TI)的传闻,引起业内广泛关注。

来自国内元器件分销行业的消息显示,德州仪器日前已通知客户,今年下半年供需失衡状况将缓解。此前,业内还传出德州仪器部分芯片价格最近两月已大跌八成。

以德州仪器一颗电源管理芯片TPS61021ADSGR为例,其于2021年5月涨至最高价每颗45元后开始降价,国内元器件分销商一名市场人员告诉《中国经营报》记

部分产品价格下挫

消费类电子产品砍单引发的产业链震动已传导至分销市场。

用于处理自然界温度、声音、图像等模拟信号的模拟芯片,根据不同用途,大体可分为通用模拟芯片和专用模拟芯片,前者又包括电源管理、信号放大、数据转换等,后者则用于汽车、消费电子产业和工业等。

“模拟IC根据功能,可分为讯号转换、放大器、接口、电源管理等,应用相当广泛,目前在芯片产业中需求仍强劲。”曾冠玮表示。

自2020年下半年全球“缺芯”爆发以来,模拟芯片出现严重缺货,价格也一度水涨船高。尤其是在模拟芯片中占比最大的电源管理芯片,更是严重供不应求,成为半导体市场抢手的品类,比如前述的TPS61021ADSGR,就是一款应用于电池供电类物联网设备、游戏控制、温控器等领域的电源管理芯片。

根据电子行业媒体芯世相的统计数据,此轮通用消费类模拟芯片价格下跌幅度较大,不少降至常态价,一款降压-升压转换器芯片TPS63070RNMNR去年最高涨至每颗90元左右,此后价格整体趋于下降(去年底又有一次浮动涨价),目前价格从两位数降到接近个位数。

者,当前该芯片的价格已降至每颗“五六元”。而在一些采购网站上,记者看到该芯片现货价格最低跌至每颗1元。

对于市场传闻以及部分芯片价格下跌的情况,德州仪器中国方面回复记者称,相关报道中所提及的“TI就此类信息通知客户”的表述不属实,“公司不臆测市场对芯片的需求或者供应短缺何时会发生变化。欲了解公司产品最新的价格,可通过官网进行查询”。德州仪器方面还表示,有时候一些未经授权的交易商会从市面上获得公司产品并进行转售,上述消息中

所提及的价格信息可能来源于这些途径。

通过德州仪器中国官网,记者查询到上述电源管理芯片1000个起批的单价为0.387美元(约合人民币2.56元),由于只显示当前的价格,所以无法得知该芯片近段时间的价格变化。不过也有业内人士提醒,开放的采购网站并不都是芯片原厂认可的销售渠道,这些开放市场的价格易受某些因素影响,导致价格大涨或暴跌。模拟芯片用来产生、放大和处理各种模拟信号,种类细且繁多,包括模数转换器芯片(ADC)、放大器芯片、电源管

理芯片等。作为模拟芯片“大哥”,德州仪器的举动具有行业风向标意义,针对部分芯片的此次操作是否意味着曾经最为紧缺的模拟芯片已开始大规模去库存,芯片行业的“涨价浪潮”将告一段落?

对此,TrendForce集邦咨询分析师曾冠玮表示,因电子产品包括手机、笔记本电脑、电视、家电等需求平淡,因此低规格、交期短的模拟IC(集成电路)将达到供需平衡,导致价格波动;而工控、车用市场需求仍良好,齐套式、电压精度、温控、可靠性要求高的模拟IC供需仍然吃紧,产品定价不至于大幅松动。



作为模拟芯片“大哥”,德州仪器的举动具有行业风向标意义。

视觉中国/图

除了PMIC(电源管理芯片),芯世相的统计还显示,通用运放LM358也出现了降价,目前已降至每颗0.1元,接近以往每颗0.06元的常态价。除了消费类模拟芯片,今年年初经历过暴涨的汽车类PMIC TPS7B7702QPWRQ1芯片,一个月前还是每颗七八百元的高价,现在每颗一百元就可以拿到。但相对而言,专用模拟芯片仍保持在高价状态。

另据电子元器件混合型分销商Quiksol的现货市场报告数据,5月份德州仪器的需求降低,OEM(原始设备制造商)过剩和市场库存不断增加,市场价格趋于稳定,

消费芯片和驱动芯片现在不再短缺,但是德州仪器的汽车芯片和MCU(微控制单元)仍然短缺,比如TPS7A6650QDGNRQ1芯片,市场价格仍然在每颗100美元左右徘徊。

同时,有分析人士指出,消费类电子产品砍单引发的产业链震动已传导至分销市场,DDIC(显示驱动芯片)、消费类MCU等芯片难逃冲击,清库存、抛货等现象不只是发生在电源管理芯片上,一部分德州仪器分销商面对陆续到货的芯片以及持续跌价的压力,虽然抛货抛得很急,但客户需求几乎是一潭死水。

那么,通用模拟芯片“降温”是

暂时现象还是长期现象?对此,半导体研究机构芯谋研究分析师王立夫表示,模拟芯片细分赛道太多,是否降温目前难下判断,还得看具体产品。

曾冠玮也持有类似观点。“模拟IC虽然2022年下半年至2023年供需平衡可期,但不同应用仍有不同情况。”曾冠玮指出。电子创新网CEO张国斌也认为:“目前市场不确定因素太多,长期趋势很难预测,只能看短期趋势;从今年上半年市场看,短期来看除了汽车芯片,其他芯片都有需求下滑的倾向,深圳已经有一些贸易商在抛货,所以短期价格下调比较明显。”

IDM是最好模式?

“全球以TI为首的前十大模拟IC公司大部分是以欧美IDM为主,凭借其产品组合多元化以及优质的成本结构,以超低价格逼退竞争对手,抢占市场。”

IC Insights报告,2021年德州仪器以141亿美元的销售稳居全球模拟IC供应商之首,全球市场占有率达到19%,其次为亚德诺(ADI)占比12.7%,思佳讯(Skyworks)占比8%,英飞凌(Infineon)占比6.5%,意法半导体(ST)占比5.3%。

作为全球模拟芯片龙头厂商,德州仪器模拟芯片产品型号累积达到十几个,即使是通用型号也有几个。值得注意的是,德州仪器一直采用IDM(整合原件制造商)模式。

芯谋研究认为,芯片设计公司Fabless(无晶圆厂)想要转型IDM主要有两点诉求,一是自建Fab(制造厂)可以解决产能紧张时期小体量Fabless产品的产能问题;二是自建Fab可以灵活应对产品需求的快速变化,从设计和Fab两头并进提升研发效率。

在安靠原中国总经理、现广东芯聚能CEO周晓阳看来,在数字/逻辑集成电路方面,IDM没有办法竞争得过专业分工(模式),而在存储器和模拟/功率半导体方面,IDM截至目前还是最好的商业模式。

事实也确实如此。除了市场需求下滑,产能上升也是这次模拟芯片大厂降价的原因。德州仪器此前投资300亿美元扩建四个新厂,今年下半年就有一座工厂开始量产,明年初还会再增加一座量产工厂,上述降价行为也可能是为其(释放产能)铺路。

“全球以TI为首的前十大模拟IC公司大部分是以欧美IDM为主,凭借其产品组合多元化以及优质的成本结构,选择部分中低端产品大幅降价促销,其目的主要是降低目前高库存

水位,刺激市场需求,并以超低价格逼退竞争对手,抢占市场。”CINNO Research半导体事业部总经理Elvis Hsu说。

“从抛货这个行为上说,就是市场疲软,存在库存的时候大家都在抛货,不只是国际厂商,国内厂商也抛货。”张国斌认为,这就像手机厂商对2021年乐观的预测,导致现在形成库存,于是砍单,这是正常的商业行为。

据了解,我国模拟芯片市场规模占全球市场规模比例超过50%,但这块蛋糕主要被德州仪器、亚德诺、英飞凌等国外大厂所享有。

受到美国加息缩表以及半导体行业全球投资热情下降影响,国产模拟芯片领域上市公司圣邦股份(300661.SZ)在6月13日、14日连续两个交易日下挫,股价盘中最低跌至235.58元/股。

不过,下行市场中也正孕育着机会。比如从模拟芯片中的信号链芯片起家的纳芯微(688052.SH),于今年4月22日成功登陆科创板,其主营业务包括集成式传感器芯片、隔离与接口芯片、驱动与采样芯片三类。当前纳芯微2020年数字隔离类芯片全球市场占有率仅5.12%,在个别细分领域具备一定的市场地位。不过,国内模拟芯片领域尤其是高端产品自给率仍较低,这其实是类似纳芯微的中国厂商的机遇。

芯谋研究认为,对于中国芯片厂商而言,国内产业的高效有序发展,更应该依赖于产业链的协同,而非单打独斗,越是在资源有限的时候,越要注重产业的结构性建设,以及符合产业的发展趋势与规律,而非解决一时问题的“头疼医头、脚疼医脚”。

魅族控制权易主 FlymeOS成重要筹码

本报记者 陈佳岚 广州报道

在手机厂商纷纷跨界汽车领域的大趋势下,“小而美”的手机厂商珠海市魅族科技有限公司(以下简称“珠海魅族”),业内亦称“魅族”)最终走向了“卖身”车企集团的道路。近日,传闻已久的吉利收购魅族消息终于有了实质性进展。

在国家市场监督管理总局的一则股权案公示信息中,披露了珠海魅族股权被湖北星纪时代科技有限公司(以下简称“星纪时代”)收购、控制权将易主的消息,而吉利控股集团董事长李书福是星纪时代董事长。随后,魅族方面也对《中国经营报》记者回应称,“本次交易尚需履行相关监管机构的审批手续,交易细节还在协商中。相信魅族会以此次战略投资为契机,开创更加美好的未来。”

记者注意到,早在2021年3月,魅族就在官微宣布要做车载系统,“Flyme的新生态,Flyme for Car车载系统已在路上。”不过目前为止,似乎并没有什么进展。如今“卖身”车企,外界也在猜测魅族的“车载梦”未来将怎么走。

有手机产业链上游人士向记者分析说,吉利集团(宁波)有限公司正是星纪时代第一大股东,对于吉利而言,可以说是充满想象力,另外,在手机厂商纷纷涌向汽车市场的大局势下,对于魅族而言,想要跨界汽车生态,卖身车企也是不错的选择。

魅族被收购

6月13日,国家市场监督管理总局发布星纪时代收购珠海魅族股权案公示信息。根据公示信息,星纪时代已与珠海魅族及魅族创始人黄秀章(常用名为黄章)等签署协议,星纪时代拟收购珠海魅族79.09%的股权,取得对珠海魅族的单独控制权。

本次交易前,黄秀章与淘宝中国分别持有珠海魅族49.08%、27.23%的股权,共同控制珠海魅族。本次交易完成后,黄秀章对于珠海魅族的持股将降低至9.79%,淘宝中国则将退出对珠海魅族的持股与控制。

星纪时代股东包括吉利集团(宁波)有限公司为大股东,宁波铂马企业管理合伙企业(有限合伙)、海宁万鑫科技合伙企业(有限合伙)、武汉经开星纪投资基金合伙企业(有限合伙),以及三名自然人股东沈子瑜、李书福和苏静。星纪

时代最终受益人为李书福,持股比例为57.8451%。

事实上,在收购正式公开之前,此前已传出多轮吉利要收购魅族的消息。而当事双方一直没有承认。

值得注意的是,该股权收购案公示信息并未公布收购交易金额及未来的合作方式。交易双方也未透露。

遥想当年,魅族在获得阿里巴巴的5.9亿美元战略投资之后,外界曾估算其估值高达100亿美元。但如今魅族的境况已今非昔比了。

“如果一个行业处于上升期,资本对其也有一个较高的增长预期,反之亦然。”江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔向记者分析,手机行业市场增长乏力,资本进入该行业,发展空间有限,行业估值就不高,对于魅族而言,手机销量也不尽如人

车机互联野心

车机系统在某种意义上可以说是汽车的“第二大脑”。

在不少业内人士看来,星纪时代收购魅族正是李书福看中了魅族的Flyme OS手机操作系统。

Flyme OS是魅族基于安卓系统深度定制的手机操作系统,过往曾获得不少消费者的好评。近几年受制于魅族手机销量的不断萎缩,Flyme OS团队出现了人员流失、更新缓慢等问题,尽管手机市场销量不佳,但Flyme却被视为魅

族手中一张“大牌”。

业内人士分析,收购方正是看中了魅族Flyme在车机系统上的想象空间,双方融合之后在手机与汽车的连接上有望达成共识。而魅族此前也有做车载系统的计划。

此前,记者便从一魅族员工处获悉,“魅族今年不会有新手机发布了,目前正配合汽车的有几款(手机)。”不过对这种说法,彼时魅族公关方面回应记者称,“并不知情”。

意,其估值可能也不会太高。

回看近几年的智能手机市场,市场增长乏力早已不是什么新鲜事,而且寡头效应明显,市场竞争压力越来越大,人们换手机的欲望也变弱。在2022年第一季度,中国手机市场的出货量已经同比下降了近30%,市场形势对于任何一家手机厂商来说都是严峻的。

而魅族近年来的手机销量一直在萎缩。魅族官方及赛诺数据显示,2016年~2020年,魅族手机销量从最高点2200万部跌至120万部。市场研究机构IDC的数据显示,2021年魅族手机在国内的市场份额约为0.2%,2022年第一季度则低于0.1%。

在大环境不佳的情况下,一部分手机厂商像金立、锤子、360等厂商纷纷选择退出,也有像酷派、联想这样的厂商还在苦苦坚持。记者注意到,魅族在控制权易主前似

乎已经将很大一部分精力转向了配件、家居领域。今年以来,魅族并未发布新品手机,而旗下潮玩品牌PANDAER、家居品牌Lipro都有新品亮相。

在中小手机厂商纷纷退出或转型的同时,主流厂商开始纷纷加码“车”市场。小米、华为等大举入场造车,此外,苹果造车的传闻也是频频出现。OPPO、vivo虽还未入场造车,但对于车机互联亦是跃跃欲试。比如,OPPO推出了OPPO智行(OPPO Carlink)解决方案,合作厂家已经超过70家,涵盖汽车厂商、两轮电动车厂商、Tier1厂商以及出行服务提供方等,OPPO预计2022年OPPO智行将落地超过1500万辆车;vivo则有Jovi InCar,车联网服务平台,覆盖了BBA、雷克萨斯等品牌在内的1100多个车型,随系统升级逐步适配,支持用户将vivo手机

作为车钥匙使用,通过NFC、蓝牙、UWB等方式解锁车辆;而苹果对车机互联的野心也不小,就在近期的苹果2022年WWDC大会上,苹果公司展示了其全新的CarPlay车载系统。

在众多手机企业摩拳擦掌准备进军智能汽车行业的同时,也给车企无形中带来了不少压力,车企也不断将触角伸向手机产业,吉利、比亚迪都有做手机的动向,有消息称,特斯拉也在研发智能手机。而这也意味着未来汽车行业与手机行业之间的分界线会越来越模糊。

而这背后其实也反映了整个多屏融合的产业趋势。对此,vivo软件产品策略专家对记者表示,“多屏融合是趋势,不管厂家愿不愿意,这个就是消费者的底层需求,特别是有丰富生态产业之间的融合会越来越。”

手机生产商,而车企与手机企业并购之后就可以放心地把汽车参数和接口向手机企业开放,对吉利而言,便可以打造的一款体验较好的车机互联产品。

“双方合作会吸引很多消费者来买吉利的汽车。此外,手机和汽车的生态系统具有互补性,能够提高汽车后市场的服务水平,也可以互相引流,理想的情况下,该合作不仅能增加手机销量,还能带动汽车后市场的服务和销售额提升。”张翔认为。

而亿咖通科技早就有布局芯片、手机等相关业务的动作。

张翔向记者分析称,目前市场上普遍存在车机互联方面的痛点,车企不愿意把接口和参数分享给