

# 大树底下难长草 北美显卡“一哥”EVGA 与英伟达“分手”

本报记者 陈佳岚 广州报道

英伟达(NVIDIA) RTX 40 系列显卡发布在即,其22年的合作伙伴却宣布与之“分手”。

9月17日,据 Gamers Nexus 和 JayzTwoCents 等 Youtube 科技博主称,英伟达 GPU(图形处理器)核心合作伙伴、美国最大的板卡公司之一 EVGA(艾维克)已邀请科技媒体工作者参加非公开会议,正式宣布停止生产显卡业务,不再发布 RTX 40 系列及以后的 RTX 显卡。

就相关问题,《中国经营报》记者联系采访英伟达和 EVGA 方面,截至发稿未收到回复。不过记者注意到, EVGA 的产品经理 Jacob Freeman 亦在自家官方论坛中发布简短公告称, EVGA 不会搭载下一代显卡,但还将继续支持现有的以及当前一代产品的服务。

对于 EVGA 为何终止与英伟达的合作,海外咨询公司 Jon Peddie Research 总裁 Jon Peddie 认为可能与 EVGA 的成本上涨和毛利不断下滑有关。Jon Peddie 在报告中指出,英伟达 AIC(英伟达显卡授权生产厂商)合作伙伴毛利率自 2000 年起不断下降,但英伟达毛利率却自 2005 年起不断上升,2020 年后 AIC 毛利率更跌至 10% 以下,而英伟达却升至 60% 以上,再加上近期显卡价格大跌、显卡需求还在下滑, EVGA 最终退出显卡市场。

## EVGA 与英伟达“分手”

是什么原因能让一家几乎完全依赖显卡业务的公司突然放弃与英伟达的业务合作?

在显卡市场, EVGA 的名气虽没有华硕、微星那么大,却也受到众多游戏玩家青睐。

据悉, EVGA 是北美最大的基于英伟达 GPU 主板的显卡供应商之一,定位于高端。2000 年, EVGA 为英伟达的 GeForce MX 440 开发了第一款高效散热器,因其颜色和形状而被亲切地称为“香蕉”,该公司从此声名鹊起。2002 年 EVGA 发布针对游戏玩家的显卡进入市场,2013 年 9 月进入中国内地市场。其显卡因为质量好、售后完善在国外有极高的口碑,此外, EVGA 也是为数不多在“显卡挖矿潮”中坚持原价卖显卡的 AIC 厂商。

Gamers Nexus 和 JayzTwoCents 这两位 Youtube 科技博主称, EVGA 之所以决定结束与英伟达

的关系,是因为它们认为英伟达是一个糟糕的合作伙伴。

来自 EVGA 首席执行官 Andrew Han 的说法称, EVGA 结束显卡业务后不会探索与 AMD 或 Intel 的合作关系,该公司将在退出视频卡市场后立即缩减规模。客户仍将受到 EVGA 政策的保护,但 EVGA 将不再生产 RTX 或其他显卡。尽管该公司已经制作了约 20 个 EVT(工程验证)样品的 EVGA RTX 4090 FTW3 卡,但不会进入生产阶段,并且已经终止了所有与卡有关的活动项目。

对于这样的行为,英伟达方面回应称:“多年来,我们与 EVGA 建立了良好的合作伙伴关系,并将继续在我们当前的产品上支持他们。祝愿 Andrew 和我们在 EVGA 的朋友一切顺利。”

## 显卡市场下行的压力凸显

当下显卡市场供给大于需求,英伟达和很多显卡品牌商的日子也并不好过。

值得注意的是,由于虚拟货币崩盘、PC 市场下滑以及对下一代 GPU 的预期不佳导致整体需求疲软,整个显卡市场需求都出现了大幅下滑。当下显卡市场供给大于需求,英伟达和很多显卡品牌商的日子也并不好过。

有分析指出,来自库存和价格的压力显然是最为直接的,当显卡业务无法带来利润的时候,或许放弃也成为了明智的选择。在显卡价格下跌的情况下,英伟达一度将成本转嫁给了合作伙伴和系统集成商。

一位名为“DamonDelp”的网友在 EVGA 官方论坛称,通过结束与英伟达不公平的合作关系, EVGA 可以重新利用资源来专注于其

他表现良好的产品,并扩展它们的产品线。

TrendForce 集邦咨询分析师曾冠玮对记者表示,显卡价格下跌其实是挖矿、游戏市场需求疲弱,玩家砍价抛售二手显卡,导致 AIC 厂商也跟着调降售价。由于近年来原厂与市场对显卡的要求提高, AIC 厂商的显卡制造贩售毛利率下滑至不足 10%, EVGA 才宣布退出显卡市场。

Gartner 报告预测,2022 年全球 PC 出货量将出现 9.5% 的同比下跌。此外,“挖矿潮”退去带来的影响还在蔓延。9 月 15 日,以太坊完成合并,从工作量证明 PoW 的共识机制过渡到权益证明 PoS 的共识机制,市场预测将有大量

据悉, EVGA 与英伟达合作超过了二十年, EVGA 七成以上收入都来自于英伟达旗下 GeForce GPU 的销售,是什么原因能让一家几乎完全依赖显卡业务的公司突然放弃与英伟达的业务合作?

Andrew Han 提到,尽管双方合作已久,但近年来英伟达已经不再将 EVGA 视作真正的合作伙伴。据称英伟达已不再向 EVGA 通报零售价、供货情况等新品重要资讯,后者只能像外界一样从发布会上了解细节,但前期产品研发阶段往往必须预先投入大量成本,最终导致产品售价偏高。另一方面,由于英伟达自行发售的公版显卡有非常高的竞争力,在某种程度上也影响了第三方显卡的销售,再加上“挖矿潮”退去,英伟达因库存过高也在加速清理

挖矿显卡由此解放,二手显卡会大量流入市场,对现有显卡价格形成冲击。

海外市场的最新行情梳理显示, GPU 显卡的价格仍在持续下跌, AMD RX 6900 XT 和 NVIDIA GeForce RTX 3080 Ti 等旗舰显卡的价格,现在比当初的建议零售价要低 30%。比如技嘉 Gaming OC、华擎 Phantom Gaming 品牌下的 RX 6900 XT 显卡目前价格都是 699.99 美元,而当初他们的首发价则需要 999 美元。

记者注意到, RTX30 系列多款显卡的售价目前达到了历史新低。

与此同时,显卡芯片巨头英伟达和显卡大厂华硕、微星、技嘉及

库存,导致第三方显卡合作伙伴的定价策略变成跟随降价,进一步压缩了利润空间。

Jon Peddie 在报告中也表示,英伟达与合作伙伴们的分成比例似乎随着时间的变化逐渐发生了倾斜。伴随着制作、销售等成本逐年增加,英伟达的合作伙伴们的毛利率甚至一路下降,甚至如今已不足 10%。而这样的毛利率对很多厂商来说是难以承受的,这意味着他们已经很难在显卡业务上收获足够利润。

Jon Peddie 还提到,9 月 7 日,英伟达通过百思买集团(全球最大家用电器和电子产品零售集团)平台以 1099.99 美元的价格提供 RTX 3090 Ti,远远低于 EVGA 和其他合作伙伴的 1399.99 美元的售价。但英伟达没有任何关于降价的警告

或通知,这让合作伙伴很被动,只能以低于成本的价格出售库存,以跟上英伟达的价格。

显然,愈发强势的英伟达已经让显卡厂商感到被动,不能提前获知零售定价,在价格与产品规格方面又被上游厂商捆绑,英伟达自身还直营显卡业务与 AIC 等伙伴形成直接竞争。

一位名为“rjohnson11”的网友在 EVGA 官方论坛留言道:“在我个人看来,英伟达一直在不公平地对待它的合作伙伴。这个消息一点也不让我吃惊。”另一位名为“Killmur”的网友则跟帖说道:“我对这个消息也不感到惊讶,但它确实回答了我脑海中一个挥之不去的问题,即为什么 EVGA 在过去几个月里对它们的 GPU 大打折扣。”

华擎等的第二季度财报表现并不尽如人意,显卡业务纷纷出现同比下滑,利润出现大幅压缩。英伟达 CEO 黄仁勋直言确实正在面临巨大的库存危机。

按照 Jon Peddie 的说法,之前 AIC 厂商和英伟达是关系紧密的合作伙伴,但是现在已经变成了卖家和客户的关系。而 EVGA 强势与英伟达绝交在科技圈也引起了关注。

据悉, EVGA 占有四成北美显卡市场份额,在西欧地区显卡市场也相当强势。

Jon Peddie 表示, EVGA 放弃英伟达将给英伟达在北美的销售和西欧的 EVGA 粉丝造成重大损失。英伟达可以通过调整剩余合

作伙伴的分配水平以及通过百思买集团进行直销来克服这一问题,但这需要一两个季度,鉴于英伟达与合作伙伴的库存过剩,似乎并不急于求成。

“EVGA 退出后,其他厂商约半年就能补上 EVGA 不做的缺口,也将快速抢占其市场。”曾冠玮说道,目前各厂商以降价手段逐步清理手上库存, RTX3050~RTX3070 库存清除较 RTX3080~RTX3090 顺利,然而长期来看业者仍需创造更多显卡能应用的场景,来刺激整体市场,否则大宗显卡价格若一直处于较低水平,其他中小型厂商(显卡营收占比低的厂商)退出显卡市场的可能性就会再提高。

