

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。”

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

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。”

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

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

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。

— 经营成就价值 —
中国经营报
CHINA BUSINESS JOURNAL

**爱心捐赠
筑梦前行**
**CARING DONATION
AND MARCH FORWARD**