

# iPhone14系列销量分化 “果链”企业“冷热不均”

本报记者 陈佳岚 广州报道

iPhone14系列各型号销量持续分化,标准版普遍不被看好,Pro版却因为灵动岛新外形和强大的配置目前供不应求。而新iPhone的销量情况或将进一步影响到相关产业

## 新iPhone销售表现分化

分版本预售销量来看,标准版预售同比下降70%,Pro版预售量则同比增长56%。

从首销当日的火热、到次日iPhone14标准版“黄牛们”降价卖、“破发”,再到iPhone14Pro版一机难求,官网预定要等1个多月,新iPhone销量逐渐分化。根据Sandalwood电商市场监测数据,iPhone14系列在天猫平台7天预售销量与iPhone13系列7天预售相比增长7%,销售额同比增长17%,分版本预售销量来看,标准版预售同比下降70%,Pro版预售量则同比增长56%。Counterpoint Research也预测,iPhone14系列手机的ASP(平均售价)会在9月份所在季度创下新高,达到892美元;12月份所在季度将再次攀升,达到944美元。去年四季

## 供应商产能或受波及

分析师方面作出了iPhone14销量分化将给供应链带来变化的趋势判断。

因为销量分化,苹果正在主动对产能进行调整,压缩iPhone14的产能,扩大iPhonePro版的产能?对此,记者也联系采访苹果方面,截至发稿尚无正面回应。

而机构分析师方面却作出了iPhone14销量分化将给供应链带来变化的趋势判断。

天风国际证券分析师郭明錤表示,苹果有转换iPhone14、14Plus产线到iPhone14Pro、14ProMax的计划,在产线转换后,Pro版本将在下半年占iPhone14总出货量的60%~65%,先前的预估是55%~60%。此外,iPhone14ProMax将占下半年iPhone14总出货量的30%~35%,是最受欢迎的iPhone14版本。

郭明錤预测,如果苹果对2022年第四季度的前景持乐观态度,iPhone14机型的主要受益者可能会在2022年第四季iPhone业务的发展和利润方面取得潜在的增长。

Counterpoint Research高级分析师林科宇对记者表示,从iPhone14系列发售前期的市场反馈

链企业。

据时代财经报道,为iPhone产品代工的富士康郑州工厂拆除生产线的车间至少在5个以上,然而,富士康拆除部分生产线只是涉及iPhone14的车间,富士康也在重组苹果生产线,加大对iPhone14Pro型号的生产

度,iPhone的ASP曾达到873美元。Counterpoint Research认为,这次iPhoneASP上涨主要是因为iPhone14Pro和ProMax机型畅销。华尔街投行Evercore ISI调查约4000名消费者,发现有意购买iPhone的消费者约有56%准备选择Pro版,去年只有41%。Evercore ISI预计苹果iPhone明年的ASP可能会涨到940美元,比iPhone13所在周期内高10%。

由于iPhone14相比iPhone13

升级不大,尤其在芯片上面仍然使用A15芯片,但Pro版本拥有高刷屏

幕、4800万主摄、A16芯片还有软件

创新灵动岛,在体验上带来较大的变化,也因此受到众多消费者青睐。

来说,确实iPhone14Pro、14ProMax的销售情况比iPhone14、Plus的情况会好一点,但实际上iPhone14系列整个销售周期还是比较长的,标准版有其价格优势,此外叠加一些线上线下的促销、平台补贴,iPhone14的后续销量可能会起来,截至目前新品发售周期太短,无法准确判断iPhone14整个周期的情况。

据悉,iPhone14系列手机生产组装大部分在富士康郑州工厂、深圳工厂,其获准组装生产苹果iPhone14、iPhone14Pro和iPhone14ProMax三个版本。而和硕上海厂、立讯精密江苏昆山厂则主要生产苹果iPhone14,iPhone14Plus两个版本。

中国台湾媒体TechNews援引产业人士观点指出,此举对鸿海富士康整体产能没有太大影响,因为鸿海本身就是苹果iPhonePro系列的主要代工商,今年苹果推出的4款新机,而立讯精密皆未拿到NPI(NewProduct Introduction),仅为iPhone14,iPhone14Plus的第二供应商;获得NPI的业者不仅可以先出货,订单

驱动器更好的存储设备及方案)芯片,并将其用于在中国销售的部分iPhone”。

此外,苹果还表示,不会在中国之外销售的iPhone中采用长江存储的芯片,并且用户存在NAND芯片上的数据完全加密。不过,韩国媒体Business-Korea则称,长江存储已进入苹果供应链,将供货iPhone14系列NAND闪存。

不仅如此,近日国内有数码博

线建设。另一边,像同为iPhone产品组装的立讯精密因为没拿到iPhone14Pro版代工,只负责iPhone14标准版的生产,产量被看衰。

《中国经营报》记者注意到,业内已经出现了预估苹果将下调iPhone14标准版后续订单,转向

截至9月27日,在苹果官网购买iPhone14、iPhone14Plus一两日即可到货,但iPhone14Pro、iPhone14ProMax则预计需要等到11月上旬才能到货,大概需要等待1个多月以上,就连第一批购买的用户,最快也需要到10月中旬才能收到货。

而记者近日从广州部分苹果经销商门店了解到,iPhone14Pro、iPhone14ProMax现货仍需加价购买,其中iPhone14ProMax加价千元左右。

瑞银分析师DavidVogt估计,iPhone14ProMax在美国的等待收货时间比去年iPhone13系列同类机型在其周期内相同时点的等待时间要长9天左右。摩根大通分析师

也会拿到比较多。由于立讯精密未拿到NPI,面对客户即将到来的订单调整,分到的订单份额预计会更低。因此对立讯精密来说,iPhone14标准版销售不佳无疑是一大冲击,将会影响后续营收与获利。

郭明錤也对记者表示,因为Pro版本卖得好,鸿海作为Pro系列独家EMS(电子制造服务)供应商,对立讯精密、华硕会有影响。

不过,林科宇认为,短期来看,iPhone14系列销量对于供应商不会产生太大影响,各家都是按照生产周期来安排,前期大家都是在拼命赶生产物料、交付的一个阶段。不过从后期拉长周期来看,Pro和14ProMax版本在iPhone14系列销售占比中可能会更高,Pro和ProMax版本占比相比去年的iPhone13也会更高,可能对于高端产品物料供应商来说出货会多一些。

此外,对于各家供应商的不确定因素更多会来自于宏观经济、美元加息、成本变化等因素的影响。

主拆解iPhone14Pro后,发现手机闪存疑似来自长江存储,再结合国外博主的拆解显示,iPhone14Pro可能混用了西数、东芝、长江存储三家的闪存。长江存储有没有和苹果公司达成合作,为iPhone供应闪存芯片?就此《中国经营报》记者分别联系苹果中国和长江存储方面,截至发稿未获答复。

对于长江存储打入“果链”的消息,有接近长江存储的消息人士向记者透露:“他们不能回应。”

据了解,2017~2020年,长江存储闪存实现了从32层到64层再到128层的跨越。

2016年,三星64层闪存进入量产阶段,而刚刚成立的长江存储才开始研发32层闪存。到了长江存储32层闪存研发成功的2017年,三星的96层闪存已量产。事实上,在成立最初的两年,长江存储与国际大厂的距离一直有些望尘莫及,但转折点很快到来。

2018年8月,长江存储在美国加州圣克拉拉召开的闪存峰会上发布了一项名为“Xtacking”的技术,该技术不但能缩短研发周期,还可大幅提高闪存的存储密度。在Xtacking技术的加持下,64层堆叠的闪存密度堪比96层堆叠。等到2019年64层堆叠量产时,长江存储意识到如果继续一步一个脚

iPhonePro版订单,或将一定程度上影响到整个产业链的观点。不过也有CounterpointResearch分析师向记者指出,iPhone14系列整个销售周期还是比较长的,标准版有其价格优势,未来供应商情况仍受多重因素影响。

SamikChatterjee也估计,iPhone14Pro的全球平均等待时间要比基本款iPhone14长近一个月。

与此同时,在Pro版本热销火爆之际,iPhone14标准版本却陷入了销量不及预期,生产线拆除的传闻。近日,“富士康拆除iPhone14部分生产线”的话题还在社交平台引起热议,据不完全统计,郑州富士康工厂已拆或者将拆生产线的车间至少在5个。记者亦联系鸿海富士康方面寻求确认相关消息,但截至发稿未获得回复。不过,有富士康内部人士表示,有部分iPhone14生产线升级为生产iPhone14Pro版本产线,对生产并无太大影响。

同时,像立讯精密这样的厂商每年拿到的苹果各类产品订单一直在持续增长,总体业绩影响并不会很大。”林科宇表示。

郭明錤在分析中还指出,iPhone14Pro系列的主要供应商包括Sony4800万像素的CIS(CMOS图像传感器)独家供应商、韩国LGInnotek后置CCM独家供应商、大立光长焦镜头主要供应商与超广角VCM(音圈马达)第二供应商、Alps长焦VCM独家供应商、Minebea超广角VCM主要供应商、工业富联/鸿准不锈钢金属中框主要供应商等。

而屏幕供应商方面,记者注意到,iPhone14系列供应商有三家,分别是三星、京东方(000725.SZ)和LGDisplay。其中,高端型号的iPhone14Pro和14ProMax的主要屏幕供应商是三星、LG和京东方会分别拿到一些iPhone14标准版的订单。

从多位拆机博主公开的细节来看,14Pro版本电池供应商有惠州德赛、14ProMax版本电池供应商还有欣旺达。

如果该消息为真,长江存储能打入“果链”,与西数、东芝这些成名已久的存储大厂并驾齐驱,侧面也反映出国产存储取得了重大进步,已能与国际厂商搏一搏。

对此,深度科技研究院院长张孝荣则对记者表示:“手机存储芯片主要由国外巨头垄断,国产品牌处于追赶者地位,长江存储是国产品牌中顶级的存在,近几年主要在NAND领域发力,与三星等企业的技术差距正在逐渐缩小。”

印发展,恐怕会一直追不上三星,于是大胆决定跳过96层,直接研究128层,最终长江存储128层堆叠闪存于2020年底开售。

值得一提的是,长江存储64层3D NAND虽然是处女作,但出道就有收获,成功打入了华为Mate40系列手机里。在今年的闪存峰会上,长江存储正式发布了采用Xtacking3.0技术的新品,堆叠层数高达232层,已处于国际闪存行业领域的第一梯队。

“手机存储芯片市场主要由国外巨头垄断,国产品牌处于追赶者地位,尽管劣势比较明显,但是已经获得了显著进展。”张孝荣指出,国产存储品牌加入果链,不仅可以给国产手机存储企业带来迭代的机会,还能打破国际垄断,实现市场突围。



iPhone 14各型号销量“冰火两重天”。

视觉中国/图

## 被传在华表现不及预期

“iPhone14的销量可能没有预订水平显示的那么强劲,毕竟预订不代表最终一定会支付。”

或因市场传闻需求疲弱导致iPhone总生产放缓,9月28日

美股开盘,苹果公司股价受到波及,股价下跌,市值一日蒸发约1007.59亿美元(约合7274.79亿元人民币)。不过,自9月8日苹果召开秋季新品发布会后,其股价虽有冲高,但整体震荡下行。也有机构分析师向记者指出近期股价下跌主要是因为华尔街在做空苹果。

彭博社援引知情人士称,由于需求并未达到预期水平,苹果公司正在放弃今年增加新款iPhone产量的计划。这家总部位于加利福尼亚州的电子制造商已告诉供应商,取消增产600万台iPhone14的计划,确定到今年年底生产约9000万台iPhone14的目标,与去年iPhone13的产量差不多。据称,9000万台产量是针对整个iPhone14系列的,但目前,这四款机型的受欢迎程度方面并不相同,标准版和Pro版市场效果反馈差别较大。

报道还称,iPhone14在中国市场的销售开局不理想,比上年iPhone13的可比销量下降了约11%。“消费者在iPhone14交付的头三天抢购了98.7万部,比去年iPhone13系列的同期销量低了11%。”投行杰富瑞(Jefferies)在一份关于“罕见的销量两位数下滑的报告”中表示:“这些初步数据表明,iPhone14的销量可能没有预订水平所显示的那么强劲,毕竟

预订不代表最终一定会支付。”

“苹果放弃iPhone增产的传闻对我来说有点奇怪,正如之前调查,苹果有转换iPhone14/14Plus产线到iPhone14Pro/14ProMax/降价iPhone13的计划,但没听过有任何整体iPhone增产计划。”郭明錤表示,iPhone14和14Plus需求明显低迷,但iPhone14Pro、14ProMax和降价iPhone13订单增加应能抵消14和14Plus的潜在砍单。所以尽管许多人担心经济衰退,但其预计2022、2022年第四季度的iPhone总出货将大致与此前预期一致。若iPhone出货从12月份开始无显著下降,苹果将在下次财报电话会议对2022年第四季度展望提出正向看法。

郭明錤表示,在Pro机型的加单中,iPhone14ProMax约占60%,有利于2022年第四季度iPhoneASP/产品组合,将更鼓励苹果在iPhone15ProMax与15Pro之间创造更多差异化,以提升15ProMax出货量与强化iPhone产品组合。

林科宇也向记者预测说,他们对于iPhone14市场的总体预期和iPhone13的总产量不会相差太多。“iPhone的消费群体主要集中在6000元以上的预算用户,他们并不太会因为价格的稍微浮动或者经济疲软波动而影响到购买手机,这也意味着苹果的目标群体不会受到太多影响。”

# 传打入“果链” 长江存储是怎样的存在?

本报记者 李玉洋 李正豪 上海报道

苹果公司最近罕见地回应了供应链传闻。

在苹果iPhone14系列发布不久后,英国《金融时报》报道称,如果苹果购买长江存储的存储芯片用于新iPhone上,将会面临美国国会的严格审查。对此,苹果回应称,目前没有在任何产品中使用长江存储的芯片,但“正在评估从长江存储采购NAND(一种比硬盘

## 3年走过别人6年的路

张孝荣指出,手机存储市场当下主要由美日韩厂商垄断,主要分为DRAM(动态随机存取内存)和NANDFlash(Flash存储器的一种,为固态大容量内存的实现提供了廉价有效的解决方案)两个市场。

“其中,DRAM是运行内存,相当于电脑内存,目前由韩国三星和SK海力士、美国美光半导体主导,三个巨头占据了九成以上的市场份额;NANDFlash是机身存储,相当于电脑硬盘,由三星、铠侠、SK海力士、西数、美光、英特尔六大巨头瓜分市场,六家合计市场份额达九成以上。”张孝荣说。

然而,国产存储企业规模相对较小,主要集中在中低端产品领域。“长江存储是国产品牌中顶级

的存在,与三星等企业的技术差距正在逐渐缩小。”张孝荣指出,国内外存储企业的差距体现在生产技术、生产工艺和生产设备等诸多方面。

芯谋研究分析师王立夫也认为在手机闪存这个赛道里,国产厂商除了长江存储以外基本还没有参与者,“长江存储最大的优势是,全中国做闪存有大规模产能的就它一家,可以说是集全国之力发展的企业,如果长江存储的200+层数NAND能按预计时间问世的话,那在闪存这个领域基本(和国外厂商)没有太大的技术差距了”。

在2020年北京微电子国际探讨会上,长江存储CEO杨士宁曾表示:“长江存储的技术推进速度在3年里完成人家6年走过的路。”

## “果链”企业当自强

当京东方成为供应商时,苹果没有收到相关“警告”,为什么涉及到长江存储会有?有观点猜测是存储芯片可能涉及用户信息安全,对此王立夫认为这是无稽之谈,只卖内存颗粒不存在用户数据泄露的问题,也就是说,信息安全和哪家存储芯片没关系。

“闪存芯片是一个很大的市场,并且未来随着AI、云计算等应用数据规模的上升,对存储容量的需求会增加会进一步带动对NAND颗粒的需求。NAND颗粒可以说是支撑数据存储的基础,支撑作用、辐射作用非常显著。”王立夫认为背后广大的潜在市场才是主要原因。苹果方面也表示不会在中国之外销售的iPhone中采用长江存储的芯片。而苹果方面可能更多的是出于经济考量而使用长江存储的芯片,毕竟多供应商策略可以降低闪存价格。有行业观察人士分析,苹果与长江存储合作的意图在于,通过供应商的多样化来降低NAND闪存的价格。最重要的是,苹果需要向中国政府展示友好姿态,以促进其产品在中国市场的销售。

前述韩媒也称,苹果再次选择京东方作为iPhone14显示屏的供应商之一,也是出于降低对三星依赖的需要。报道还称,苹果高度依赖三星的显示屏,从2019年到2021年,由于未能购买合同规定的金额,苹果公司每年向三星显示支付约1万亿韩元(约合50亿元人民币)的赔偿金。

截至目前,中国内地有超40家企业打入苹果供应链中。若加上中

国台湾地区的46家和香港地区的10家,苹果供应链中的中国企业达到了98家,占全部供应商总数的49%,比例接近一半,成为名副其实的“果链”半壁江山。第三方数据显示,十多年前,中国供应商仅贡献iPhone手机价值的3.6%;如今,中国供应商对iPhone手机价值的贡献比例大幅增加,已达到25%以上。

然而,中国“果链”企业的数量优势与权重性并不匹配。在京东方入围苹果电子屏幕核心供应商之前,苹果三件套(iPhone、iPad和MacBook)核心零部件的供应商阵营中几乎看不到中国企业的身影。

而更多的中国内地制造商能入围“果链”,主要得益于苹果出于分散供应链风险采取的多供应商“赛马机制”。若被踢出“果链”名单,这些中国制造企业将面临很大的挑战,欧菲光就是前车之鉴。

“闪存市场经过长期的洗牌兼并,目前形成了基本稳定的市场格局。苹果作为最挑剔、要求最高的终端消费品类客户,如果有国内厂商打入‘果链’,说明其产品各方面是与国外领先水平相当的。这样的厂商具备了扩大市场份额,与国际厂商同台竞争的资格。”王立夫说。

市场研究机构TrendForce数据显示,今年第二季度全球闪存市场,长江存储份额未能进入前五,仍处于份额仅有5.6%的others之中。而对于打入“果链”的中国企业来说,苹果不能仅是业绩和份额增长的靠山,更重要的是如何利用它完成自己的产业升级。