

创纪录亏损财报出炉 英特尔再陷“寒冬”

本报记者 谭伦 北京报道

尽管2022年全球半导体产业都感受到了萧条周期带来的浓重寒意,但对于芯片巨头英特尔而言,刚过去的这个冬天尤其难熬。

2023年1月27日,英特尔发布2022年第四季度和全年财报。财报显示,英特尔第四季度营收140.42亿美元,较上年同期的205.28亿美元相比下跌31.6%;净利润亏损6.61亿美元,较上年同期的

亏损业务延续

市调机构Gartner公司发布的统计给出了佐证。报告显示,2022年第四季度全球个人电脑的出货量总计6530万台,较2021年第四季度下降28.5%,这是自20世纪90年代中期Gartner开始追踪PC市场以来的最大季度出货量降幅。

虽然早在2022年第三季度,市场就已预计到了英特尔可能遭遇的挑战,但最新财报中的数据跌幅仍然大大超出了业界预期。而导致英特尔最新业绩下滑的业务,也基本与上一季度一致。

按照业务条线划分,英特尔传统贡献盈利最多的客户计算业务在2022年第四季度净营收为66.25亿美元,较上年同期的103.33亿美元下降了36%,数据中心和人工智能(AI)业务第四季度营收为43.04亿美元,较上年同期的64.26亿美元下降33%。而在上一季度(2022年第三季度),这两大业务的同比降幅也分别达到了17%与27%。

“个人PC业务的下滑是2022

危机下的自救

公开信息显示,英特尔方面正在加快对高精制程的投入。在2023年初完成对高塔半导体的收购后,英特尔将进入全球晶圆代工的前十名单。

危机之下,英特尔也积极开始了自救。罗国昭认为,频频发布的新战略显示了英特尔正在进入调整期,其中以降本裁员和业务重组优化为代表。

记者注意到,早在2022年10月,基辛格便在接受采访时对外表示,人员优化将是未来降低公司成本计划的一部分,英特尔将开始有针对性的裁员,并进行其他调整,包括减少工厂工作时间,以应对全球经济低迷。根据公开信息,预计将有上千人进入此次裁员计划的范围。“我们正在积极解决成本问题,提高整个业务的效率。”基辛格

净盈利46.23亿美元下滑114.3%,若按非美国公认会计准则(non-GAAP)计算,其调整后净利也仅有4亿美元,较上年同期的47亿美元下降92%。

这一表现,也直接拉低了英特尔的全年业绩。财报显示,英特尔2022年全年营收为631亿美元,较2021年的790亿美元下跌20%,净利润为80.14亿美元,较2021年的198.7亿美元下跌60%。

财报出炉后,《中国经营报》记者注意到,截至2023年1月27日当

年英特尔计算业务销售受到冲击的主要原因。”CHIP全球测试中心中国实验室主任罗国昭向记者表示,疫情三年带来的个人电脑需求增长进入尾声,加上全球经济下行,消费和教育市场的疲软加剧了市场的走低,因此许多PC厂商选择了减产清库存,从而直接减少了英特尔的订单。

市调机构Gartner公司发布的统计也给出了佐证。报告显示,2022年第四季度全球个人电脑的出货量总计6530万台,较2021年第四季度下降28.5%,这是自20世纪90年代中期Gartner开始追踪PC市场以来的最大季度出货量降幅。

与此同时,数据中心和AI业

务的跌幅也同样创下新高。

记者此前从英特尔方面获悉,该业务部门主要销售服务器所需芯片和可编程芯片(FPGA)。在去年全球经济下行态势下,企业对数据中心的支出大规模放缓。尤其是在拥有规模庞大的数据中心业务的中国大陆市场,英特尔2022年的整体营收较2021年下滑了25%。

两大支柱业务承压下,2022年第三季度大幅增长了14%的网络及边缘业务也未经受住冲击,其第四季度营收也同比下滑1%至21亿美元。有分析师向记者表示,这一领域的下跌其实最让业内意外,具体原因尚不明确。

天收盘,英特尔股价跌去6.4%,市值直接蒸发约80亿美元(约合543亿元),华尔街分析师更是直接用了“灾难级”一词来悲观形容此季财报的表现。

而这还不是最糟糕的。在财报公开后的电话会议上,英特尔首席执行官帕特·基辛格表示,2023年第一季度的业绩表现将再度低于预期。据悉,对于2023年第一季度业绩的指引,英特尔方面给出的营收预估在105亿至115亿美元之间,这远低于此前市场预期的140亿美元。

值得注意的是,代工业务和旗下汽车芯片公司Mobileye都取得了正向增长,其中前者营收为3.19亿美元,较上年同期的2.45亿美元增长30%;Mobileye业务当季营收为5.65亿美元,同比增长59%。但由于两者总规模较小,因此对于提升总体业绩帮助较小。

这也直接导致了基辛格对于下一季度财报的悲观预期。“艰难的环境导致芯片库存过剩。”基辛格表示,英特尔预计2023年第一季度继续亏损,指引营收范围在105亿至115亿美元之间。果若如此,这也将成为英特尔近30年来首次连续两个季度都出现亏损的情况。

将围绕降本与增收展开,前者以裁员和业务调整为主,后者则以开辟创收业务为主。

作为复兴计划的关键一环,以IDM2.0为代表的代工业务是英特尔目前开辟增收的有效途径之一。公开信息显示,英特尔方面正在加快对高精制程的投入,在2023年初完成对高塔半导体的收购后,英特尔将进入全球晶圆代工的前十名单。根据英特尔的路线规划,在台积电计划2025年投产2纳米芯片时,英特尔已将1.8纳米的量产时间目标定于2024年下半年。

同时,英特尔也在加快板块业务优化重组。2022年12月,英特尔宣布撤销加速计算系统和图形事业部(AXG),并将该部门进行拆分,以加快从英伟达和AMD手中抢夺市场份额。记者注意到,自基辛格执掌英特尔以来,已先后调整优化了六大板块业务。

“英特尔的调整策略是相对清晰的。”半导体分析师季维向记者表示,2022年以来,英特尔营收下滑已经持续了四个季度,目前所有



华尔街分析师直接用“灾难级”一词来悲观形容英特尔最新财报的表现。

视觉中国/图

难以预料的前路

市研机构Gartner首座分析师指出,企业买家正在延长个人电脑的使用周期,推迟采购。

虽然制定了明确的应对之策,但到底需要多久走出泥潭,英特尔自身与产业界有着不同的预期。

基辛格在财报电话会议上表示,个人电脑的使用数据仍然强劲,即便经济重新恢复增长,由疫情所带来的使用场景需求仍在持续,预计使用需求将比疫情前高出约10%。基辛格指出,按照保守的换新率来计算,支撑个人电脑的长期总体潜在市场达到3亿台以上。

“我们的市场份额在2022年下半年有所增加,预计这种积极的势头将会在2023年继续。我们清醒地认识到个人电脑在短期内的疲软状态,然而我们也看到个人电脑在日常生活中持久且不断增长的价值。”基辛格表示。

但市场的预计并不乐观。市研机构Gartner首席分析师指出,企业买家正在延长个人电脑的使用周期,推迟采购,这意味着企业市场可能要等到2024年才能恢复增长。IDC也持同样的预计,2023年全年个人电脑有“零星的机会”,而市场有可能要在2024年才会复苏。

而在产业链下游,个人电脑生产商表达了更直观的预期。宏碁集团创始人施振荣近日表示,英特尔亏损及惠普裁员都是

警讯,这表明PC产业已经饱和,不管是对英特尔、惠普还是宏碁都是如此,也意味着产业已经到了要积极转型的过程。

“短期而言,英特尔的业绩会与个人电脑市场的恢复程度正相关,但长期而言,则需解决结构性的困境。”季维向记者表示,AMD与台积电配合的模式正在冲击传统的“微软+英特尔”联盟,这是产业分工带来的挑战,不解决这一问题,英特尔在个人电脑市场仍会不断失守。

而在罗国昭看来,个人电脑只是英特尔面临的诸多挑战中的一项,后者目前的问题是全方位的。“从IDM2.0开始,英特尔的基调是转型。”罗国昭表示,这也意味着,与很多老牌巨头一样,英特尔转型期的阵痛无法避免。

但对目前的英特尔而言,积极似乎高于一切。“尽管面临经济和市场的不利因素,我们第四季度在战略转型方面继续取得良好进展,包括推进我们的产品路线图,改善我们的运营结构和流程以提升效率,同时实现了业绩指引范围内的预期。”基辛格强调,2023年,英特尔将发挥大规模制造和优秀人才团队的优势,继续克服短期挑战,努力实现长期承诺,包括基于开放和可信赖的平台交付出领先的产品。

再度牵手晋江原创 B站掘金网文改编市场

本报记者 李玉洋 上海报道

兔年伊始,国内二次元大本营B站和国内影视剧内容IP(知识产权)大型供应商晋江原创达成新合作。B站在港交所发布公告称,与晋江原创订立了综合合作框架协议,同意就知识产权进行合作,合作期限自协议签署日期起计为期三年,三年合计将与晋江交易上限为1.2亿元的额度。

作为爱优腾芒(爱奇艺、优酷、腾讯视频、芒果视频)等长视频平台的IP供应商,晋江原创经营着国内用户规模最大的女性向原创文学网站之一的晋江文学城,《步步惊心》《甄嬛传》《花千骨》等热门女性向影视作品的原著均产自晋江文学城。

而回溯B站在内容建设上的成绩单,尽管已有部分自制剧、自制综艺、动漫和纪录片等出圈,但分析人士认为,此次其与B站达成合作的授权网文IP的主要改编方向仍会是动漫和游戏。“B站需要扩展自己的戏路,哪怕是二次元,也需要有一定的女频IP转换成动漫来满足用户的不同需求,同时也可以在全网正在全力推动的游戏领域,去探索二次元+女频+游戏的组合,挖掘女性游戏市场。”互联网产业分析师张书乐对《中国经营报》记者分析道。

对于此番B站和晋江合作主要涉及哪些作品改编以及做哪些形式的改编等问题,B站方面对记者表示,目前还没有更多信息披露,以公告为准。

再次牵手

根据公告,双方的具体合作包括但不限于B站向晋江原创购买多部作品(包括文学作品)的版权,并将该版权用于改编、信息网络传播、宣传及发行等指定用途,且B站也将向晋江原创支付包括但不限于授权费、采购费及任何利润分成安排所得款项。

B站在公告中还指出,该合作协议期限为三年,截至2023年、2024年及2025年年末,B站将产生的成本上限分别为4000万元。此外,B站披露了2020年、2021年及2022年前三季度,B站与晋江合作产生与成本有关的总交易金额分别为5130万、2820万和3770

必要投资

然而,晋江的网文IP变现道路也非一路绿灯,题材合规便是一只“拦路虎”。耽美(纯爱)小说,是晋江除言情小说外人气颇高的品类之一。2021年《陈情令》(原著《魔道祖师》)、《镇魂》等剧作的强势表现,耽美IP影视化(即“耽改”)曾被市场认为是一条成功赛道。

不过,随着《关于开展文娱领域综合治理工作的通知》的下发,点名批评“耽改”之风后,这一类IP改编影视的上线均被叫停,如杀青已久的《皓衣行》(原著《二哈和他的白猫师尊》)距上线仍遥遥

万元,总计为1.172亿元。

从金额上看,此次合作并没有比往年三年的交易金额有明显增加,几乎可视为普通续签。据了解,B站在2018年与晋江达成了“超赞IP改编”的合作,将《天官赐福》《破云》《解药》《你在星光深处》《残次品》五部女性向小说改编为动漫或游戏。

在双方首次合作的五个网文IP中,已有四部作品被改编为动漫,其中热度最高的是墨香铜臭的《天官赐福》。B站的作品详情页显示,《天官赐福》动漫于2020年10月开播,总播放量已达5.1亿,系列追番数为875.5万,综合评分

无期。

近期,在爱奇艺播出的剧集《狂飙》火爆出圈,引发全民追剧,被认为是今年春节档最大的赢家。关于《狂飙》的切片、讨论在抖音、B站、小红书等多个平台得到释放。

近几年的影视业现状表明,优质的自制内容是吸引用户购买会员的推动力,也是视频平台降本增效、留住用户的主要手段。以自制剧为例,自制剧比例大幅度提高,最大的受益方是视频平台本身,从《隐秘的角落》到《苍兰诀》再到《狂飙》,爱奇艺率先尝到

了“甜头”,比如2022年暑期档爆款电视剧《苍兰诀》,2022年8月份为爱奇艺带来近1亿的新用户。

腾讯财报显示,《梦华录》播出时的2022年第二季度,腾讯视频移动端日活账户比其最接近的同行领先20%以上。同期,腾讯视频付费会员数达1.22亿。再者,优酷也依靠自制剧找到了用户增量。据Quest Mobile数据,2022年7月优酷DAU(日活跃用户数量)增长高达26%,彼时正是其自制剧《重生之门》热播期间。

而B站在自制剧方面,从2020年进入自制剧赛道以来,最

人并提升股东的利益”。

事实上,网文市场的掘金空间非常大。中国经济信息社研究报告显示,在“文化产业IP价值综合榜TOP50”中,原生类型为文学的IP占比为52%,其中超八成成为网络文学。

而晋江文学城数据显示,在简体言情出版市场中,超过70%的小说版权来源于晋江,在晋江发表的小说已有超过7000部获得出版发行。从2005年至今,在晋江文学城连载的小说作品被改编成影视剧或已售出影视版权的作品超600部,一些影视改编作品也大获成功,例如《知否知否应是绿肥红瘦》

为熟知的莫过于《风犬少年的天空》,豆瓣评分高达8.4,站内播放量高达6亿;2022年上线的三部新剧《三悦有了新工作》《正义的算法》《珍馐记》也都获得破亿播放量。总体而言,B站自制剧虽然数量不多,但口碑都算不错。

当然,B站引以为傲的自制内容还有动漫和纪录片。从B站财报来看,包括大会员订阅费的增值服务业务是目前B站的第一业务收入来源,在2022年前三季度,其营业额占比基本保持在总营业额的40%左右。而IP改编的自制内容可以在一定程度上促使

《你是我的荣耀》《陈情令》等。

值得一提的是,B站加速吸纳女性向IP作品,与手中缺失头部男性向IP作品不无关系。自网络文学发展以来,业内便流传着“男起点,女晋江”的说法,而《斗罗大陆》《斗破苍穹》等顶流“起点系”网文IP大多掌握在腾讯视频手中,因此,选择攻占女性向IP改编这一山头,对B站而言难度、成本也会更低。

对此,中娱智库创始人兼首席分析师高东旭表示,再次和晋江合作,符合B站拓展版权的需要,进而“扩大原创动画题材及内容来源”。

付费用户数量增加,进而带动业绩上涨。

尽管B站提出“降本增效”的口号,但对于内容采购上的投入肯定不会减少。B站和晋江的再次合作,除了晋江是头部网文平台外,B站与晋江的受众群体在一定程度上也有重合。“女频用户大体是年轻女性,对于言情、二次元有相当的喜好,但这并不重要,重要的是内容多元。”张书乐指出,用户有需求,B站就有必要去获得相关内容来满足用户需求,形成黏性,这是一个必要的投资。