

中端手机市场争夺战打响 2000~3000元价格段成主阵地

本报记者 陈佳岚 广州报道

日前,市场调研机构 Counterpoint 公布的最新报告显示,2022年全球智能手机销量同比下降12%,但全球高端手机市场(售价超过600美元、约合人民币4100元)的销量增加了1%。过去一年,由于高端市场消费人群受通货膨胀、经济下行等因素的影响相对较小,为此,高端手机市场的销量受到的影响

中端机竞争愈加激烈

从各家厂商的产品针锋相对到纷纷立下目标,可见,手机中端市场的竞争已经在加剧。

3月28日,小米旗下的Redmi品牌发布了Note12 Turbo新机,搭载第二代骁龙7+芯片,起售价1999元起。4月3日,真我发布GT Neo5 SE,同样是搭载第二代骁龙7+芯片,起售价也是1999元。与此同时,在Note12 Turbo将最大存储容量的16GB+1TB存储的手机做到了2599元,真我的GT Neo5 SE也随即跟进,将最大存储容量16GB+1TB的手机做到了2599元,颇有争锋相对的态势。

红米 Redmi Note 12 Turbo 发布会上多次提及友商一加此前发布的两款产品 Ace 2V 和 Ace2。随后,一加中国区总裁李杰也在微博上“隔空喊话”:真我在推出闪充突出的GT Neo5之后又推出偏电竞性能的GT Neo5 SE。真我方面人士表示,“推出SE机型便是基于2000~3000元价位段线上的市场野心。”

从去年12月底,一加喊出了未来三年在2000元以上的线上市场中做到份额第一的目标。到最近小米集团合伙人、集团总裁、Redmi品牌总经理卢伟冰喊话,“中端的‘中端’不是中庸,而是中流砥柱,Turbo的出现要让旗舰体验超速普及,引领中端新格局。”再到当下,

较小,也成为各家手机厂商竞相争夺的市场阵地。

然而,在手机厂商们纷纷瞄准准高端市场的同时,今年的中端手机市场竞争,似乎也更加激烈起来了。就在小米集团旗下品牌 Redmi(红米)发布了最便宜的1TB 5G机型Note 12 Turbo不到一周后,realme(真我)便相继跟进推出与之一样便宜的1TB 5G手机GT Neo5 SE,越来越多中端机



今年的中端手机市场竞争似乎更加激烈了。

视觉中国/图

真我宣战,喊出了拿下2000~3000元价位段上市场第一的目标。

“高端旗舰芯片各种下放、百瓦闪充、超大存储普及。”从各家厂商的产品针锋相对到纷纷立下目标,可见,手机中端市场的竞争已经在加剧。

近日,真我realme副总裁、全球营销总裁、中国区总裁徐起在接受记者采访时表示,今年中国线上市场容量大约是7500万台,2000~3000元价位段的市场容量大约是1200万台,真我的目标是拿下这一价位段线上市场30%的份额。

“中国市场4K价位段的同比增幅应该是在6.2%左右,4K以上的价位段的确在中国市场的占比较高,但这个价位段也是一个综

合实力的较量,未来会集中在高质感、高品质影像,甚至是折叠屏形态的竞争。”徐起坦言,4K价位段不是真我当下的主攻方向,之所以会发力2000~3000元价位段,主要是因为这一价位段最适合realme的用户,主要面对的是学生群体以及刚刚毕业的白领群体,产品定位偏向屏幕、设计、闪充、性能等特点。

徐起指出,以往真我在2000~3000元价位段只有一款产品,现在拆出了GT Neo5和GT Neo5 SE两个不同的产品,就是为了能够稳住市场份额,不仅承担着占住价位段市场的作用,还有塑造品牌的作用,这一价位段也是realme最主力的价位段。

成因几何

鉴于整体市场的低迷,供应链价格的下降,一些技术下放到中端市场,使得各家的子品牌在这个价位段进行极致性价比的竞争。

对于最近一段时间国产手机厂商在中端手机市场愈发激烈的竞争,多位业内人士认为,在这背后,是全球手机市场持续遇冷和厂商们对稳住市场份额的急迫需求。

多家市场研究机构统计的数据均显示,2022年全球智能手机市场表现低迷。Canalys数据显示,2022年全球智能手机总出货量不足12亿台,全球年出货量下降12%;而从国内市场来看,IDC数据显示,2022年中国手机出货量约2.86亿台,同比下降13.2%,为十年来国内手机出货量第二次跌至3亿台以下。在此背景下,厂商在加码高端市场、保住利润的同时,还在竭力守住中端机市场阵地。

“今年观察到的趋势是厂商在重点发力4000元以上高端市

场和2000~3000元的中端市场。”IDC中国高级分析师郭天翔向记者分析,高端市场符合国产安卓厂商近几年的高端化路线。而鉴于整体市场的低迷,供应链价格的下降,一些技术下放到中端市场,使得各家的子品牌在这个价位段进行极致性价比的竞争,吸引更多消费者,尤其是线上用户。

Counterpoint高级分析师林科宇亦对记者表达了类似观点,在他看来,中国市场今年的大盘是持平或者微跌,厂商们今年的主题是守局和均价爬升,以往的千元机市场已经十分饱和,而1500~3000元价位段就是新的“2千元机”市场,这个价格段以往多以入门5G手机为主。

林科宇亦指出,“今年,主要零部件因为技术成熟、生产

出货加速或者是供应商库存高企,整体的成本在下降,也使得整机成本下降而获得‘普及’,譬如大内存普及,都使得厂商们会在3000元以内价格段打得更加激烈。”

根据鲸参谋电商数据,2023年2月,京东平台上手机的销量将近430万台,同比下降了4%左右;销售额将近156亿元,同比上升了14%左右。可以看到,2月份期间中高端机型市场较为火热。不过,在销售额TOP10品牌中,多数品牌的销售额环比均呈现下降趋势,但一加品牌和真我品牌的销售额环比却有所增长。尤其是一加品牌,不仅销售额环比增长了8%,其市场占比的环比增长率也超过1%,由此可见,以低价优势切入中端市场的策略起到了一定的作用。

中端电竞手机的前景

随着电竞市场日趋成熟,中端手机的游戏、性能竞争也会更加激烈。

记者注意到,由于上游存储等配件价格下跌严重,大内存得以降价普及,联发科天玑9000处理器也下放到中端产品、高通主打骁龙8系旗舰体验下放普及的第二代骁龙7+芯片发布,不仅在加速旗舰游戏体验普及到中端手机,也让各家的产品在中端手机市场的“性能战”中竞争加剧。

然而,游戏手机的生存空间似乎越来越小了,黑鲨游戏手机似乎越来越小了,黑鲨游戏手机的业务被曝裁撤,ROG、红魔以及雷蛇在2023年也都沉寂。

在智能手机市场大环境低迷的情况下,游戏手机业务变得更为艰难。鲸参谋数据显示,2022年1月至9月游戏手机累计销量

约320万台,同比下滑近40%,累计销量约为76亿元,同比下滑39%。其中,小米以45%的市场占有率排名第一,iQOO一系列主打游戏体验的机型亦排名前列。而黑鲨、红魔等专门的游戏手机品牌,市场处境不容乐观。

在这样的背景下,主打性能、电竞的手机产品前景如何?

郭天翔表示,传统游戏手机市场空间越来越小。主要是因为近几年游戏市场并无明显发展,依然是前几年的游戏占据热门位置,对于硬件推动不大。其次是消费者对于外观夸张的游戏手机需求减小,大部分人只需要一台普通手机就可以满足日常生活工作中的多个使用场景,并不需要一台厚重且

使用单一的游戏手机。

“在中国市场上,真正意义上的游戏手机市场萎缩严重,主要原因是跟主流游戏增强型手机没法做到真正的差异化。”尽管传统游戏手机生存空间较小,但在林科宇看来,游戏、性能依旧是今年中端手机市场的主要需求之一,而且随着电竞市场日趋成熟,中端手机的游戏、性能竞争也会更加激烈。

徐起亦对记者表示,真我没有想过去做垂直类的电竞手机,其一,特别垂直方向市场的需求量是有限的;其二,对于真我所聚焦的群体而言,大多数的年轻群体还是用一台手机,一台手机就必须满足日常使用以及电竞的需求。

国内两大晶圆代工厂晒成绩单:营收创新高 行业下行挑战仍存

本报记者 李玉洋 上海报道

近期,国内两大晶圆代工厂中芯国际(688981.SH,00981.HK)、华虹半导体(01347.HK)相继公布了2022年度业绩,两者营收都创下历史新高。

具体来看,在2022年,中芯国际营收495.16亿元,同比增长39%;归母净利润121.33亿元,同比增长13%;毛利率38.3%,同比增长9%。而在报告期内,华虹半导体销售收入达24.755亿美元,同比增长51.8%;净利润为4.066亿美元,同比增长76.0%;毛利率达34.1%,同比增长6.4%。

全球晶圆代工行业在2022年的发展波折颇多:从年初紧张的供需关系得到缓解,到下半年由于各大厂商着手去库存,行业整体增速放缓。针对国内两大晶圆代工厂财报业绩,一名行业分析师对《中国经营报》记者表示:“现在行业整体下行,中芯国际还愿意投资432.4亿元,说明中芯国际长期看好市场;华虹半导体月产能仅增长11000片晶圆,说明规划产能仍在爬坡中还未充分释放,一旦释放营收将继续快速增长。”

行业下行 逆势增长

根据全球各纯晶圆代工企业最新公布的2022年销售额情况排名,中芯国际位居全球第四,是中国大陆晶圆代工企业中排名第一的“老大哥”。而华虹半导体是全球产能排名第一的功率器件晶圆代工企业,也是唯一一家同时具备8英寸以及12英寸功率器件代工能力的企业。

在全球晶圆代工市场放缓的背景下,中芯国际取得了高于行业平均水平的增长。从目前已发布2022年财报数据的主要厂商来看,中芯国际的营收增速仅低于台积电(42.6%),高于联电(30.8%)、格芯(23%)、力积电(16%)等业内公司。

对于营收的增长,中芯国际方

行业周期尚在底部

根据市场调研机构Gartner的数据,2022年全球半导体销售额达6017亿美元,同比增长仅1.1%;全球智能手机和PC需求显现疲软,2022年出货量同比分别下降11%和16%。

而就目前来看,终端市场仍未见触底反弹的迹象,各厂商对于芯片的需求未见提升,也就意味着今年晶圆代工业的景气度仍不容乐观。

知名手机行业分析师郭明錤此前在调查报告中称,大部分安卓手机厂商,都面临着高库存的风险,部分厂商可能会在今年年中才能将库存水位恢复至正常水平。如果终端厂商在上半年把库存消耗完,按照需求传导至上游3~6个月的滞后性来看,晶圆厂可能要在三四季度才会对产能做出调整。记者注意到,1月,台积电宣布

面表示,主要是由于2022年销售晶圆的数量增加和平均售价上升所致,即“量价齐升”。财报显示,中芯国际2022年全年销售晶圆数量约相当8英寸晶圆增至709.8万片,较2021年的674.7万片同比增长5.2%;2022年中芯国际晶圆平均售价(销售晶圆收入除以总销售晶圆数量)达到6381元,较上年度平均售价同比增长约34%。

截至2022年底,华虹半导体已连续48个季度保持盈利。公司方面称,本年度良好的业绩表现主要受益于公司产品结构的不断优化和产能扩充。尽管2022年全球半导体市场环境遭遇较大变化,但公司调整了产线布局,在汽车、工业控制、数据中心及新型能

今年的资本开支将从2022年的363亿美元下调至320亿~360亿美元,存储芯片厂商美光科技更是直接将资本开支削减30%。

不过,中芯国际在财报中表示,2023年公司资本开支将与2022年基本持平(约合432.4亿元)。对此,前述行业分析师表示,如果按照每万片40亿元人民币来看,可以折算成10万片成熟节点中较为先进的(比如28nm)12英寸产品的产能。“在现在行业整体下行背景下,中芯国际还愿意投这么多钱在这方面,说明了两点:一是中芯国际长期看好这块市场,二是中芯国际在为市场环境可能发生的变化做准备。”近两年来,全球晶圆代工厂纷纷迈出扩产脚步,中芯国际则分别在北京、上海和深圳建设或扩大新制造基地。财报显示,至

源发电与新型能源应用等领域积极拓展,实现了高速增长,比如汽车电子业务全年营收同比增长超过100%。

值得一提的是,包括工业、自动化及车规半导体的其他业务在中芯国际整体营收中的占比也大幅提高。从全年来看,中芯国际来自智能手机的营收占比从上年度的32.2%下滑至27%,来自消费电子的营收占比从23.5%小幅下滑至23%,而智能家居营收占比从12.8%提升至14.1%。

而从2022年主要在研项目来看,中芯国际未来可能会重点发力汽车电子领域。财报显示,目前中芯国际在研项目中,主要应用场景集中在车用领域的包括40纳米嵌

入式存储工艺汽车平台项目、4X纳米Nor Flash工艺平台项目、55纳米高压显示驱动汽车平台项目、0.13微米EEPROM汽车电子平台研发项目等。

记者注意到,中芯国际2022年四个季度的产能利用率分别为100.4%、97.1%、92.1%和79.5%,可见行业景气度呈现前高后低的走势。除了产能利用率降低之外,受到下游需求不振影响,截至2022年年底,中芯国际预付款项余额为7.20亿元,较期初增长160.7%,存货余额达到133.13亿元,较期初增长75.1%,主要原因均为生产备货。

中芯国际CEO赵海军此前在业绩说明会上谈到,存货情况不断

走高对公司的出货量和产品价格产生影响。“上个季度的订单工作还未结束,下季度的出货仍难以回暖,还有折旧部分有新的增加。”

在半导体行业资深观察人士王如晨看来,中芯国际的收入来源更多样了。“38%的毛利率较去年第三季度差不多,收入稳定多了;被钳制后,代工区间就侧重成熟制程,区域市场覆盖有限。”

“记得十多年前,中芯国际营收在15亿美元上下,现在差不多增长了近5倍。虽然还不及台积电的1/10,但考虑到经营历史、各种发展波折,以及如今被压制,已经很不容易了,不过希望别因财务面变好而产生太多安逸心理。”王如晨对记者表示。

2022年底,中芯深圳进入投产阶段,中芯京城进入试生产阶段,中芯临港完成主体结构封顶,中芯西青开始土建。中芯京城因瓶颈设备交付延迟,量产时间预计推迟一到两个季度。

在前述行业分析师看来,在总体营收增长的同时,来自中国大陆的营收占比由69.9%上升到74.2%。这反映了过去一年国内产业链整体向内迁移仍在加速。

财报显示,2022年,中芯国际成功开发了0.35微米至FinFET的多种技术节点,主要应用于逻辑工艺技术平台与特色工艺技术平台;28纳米高压显示驱动工艺平台、55纳米BCD平台第一阶段、90纳米BCD工艺平台和0.11微米硅基OLED工艺平台已完成研发,进入小批量试产阶段。

前述行业分析师指出:“55纳

米BCD平台第一阶段、90纳米BCD工艺平台完成研发,这其实是和国内某家上市公司联合攻关的,进度快于业内预期。从在研项目可以看出,在节点发展受限的情况下,中芯国际开始夯实基础,横向发展,在同一节点深挖不同产品的工艺平台。为了配套,所以研发人数增长了32%。”

财报显示,2022年,中芯国际的研发投入由2021年的6.388亿美元增长至7.331亿美元,但在总营收当中的占比则由11.7%降至了10.1%;而研发人员由2021年的1758名增加到了2326名,这些研发人员中,超过一半为硕士学历。

对于华虹半导体2022年业绩,前述行业分析师表示:“销售收入创历史新高,达24.755亿美元,较上年度增长51.8%。现在行情下行,华虹仍能逆势上升,说明在

2022年其功率制造相关平台的产能利用率远高于同行,并且毛利也很高,在风电、光电、储能、汽车电子等领域增长迅猛。”

他同样指出,华虹半导体月产能由313000片增至324000片8英寸等值晶圆,仅增长11000片晶圆。“说明规划产能仍在爬坡中还未充分释放,一旦释放营收将继续快速增长。”

“2023年,智能手机和消费电子行业回暖需要时间,工业领域相对稳健,汽车电子行业增量需求仅可以部分抵消手机和消费电子疲弱的负面影响。上半年,行业周期尚在底部,外部不确定因素带来的影响依然复杂。虽然下半年可见度仍然不高,但公司已感受到客户信心的些许回升,新产品流片的储备相对饱满。”中芯国际方面指出。