

紫光展锐全球份额增至15% 在中低端市场站稳脚跟

本报记者 谭伦 北京报道

在经历华为Mate 60及iPhone 15的发布热潮后,手机芯片重获市场高关注度。

近日,Counterpoint发布了2023年第二季度全球智能手机AP/SoC芯片出货量的市场份额数据。数据显示,我国芯片厂商合计拿下近半份额,其中,中国台湾厂商联发科以30%的份额继续保持市场占比第一的位置,而紫光展锐则成为今年季度环比增长最快的芯片企业,全球市占率首次达到15%。

在出货数量排名上,紧随联发科之后,位居第二的是高通,占比份额为29%,其后是苹果,占比份额19%。紫光展锐则位于占7%份额的三星之前,位居第四。

对于增长原因,报告分析认为,本季度联发科的出货量略有增长,原因在于库存水平下降。由于入门级5G智能手机市场的竞争力越来越激烈,联发科在中低端市场推出的天玑6000和天玑7000系列的新智能手机SoC的出货量亦有增长。

紫光展锐方面则向《中国经营报》记者表示,受益于海外市场复苏及新兴市场的增长,公司手机SoC芯片在欧洲、拉美、非洲、东南亚等地区均实现了量产出货。

“紫光展锐在价值100~150美元的LTE领域获得了一些份额。”Counterpoint预计,2023年下半年,随着入门级5G智能手机在LATAM、SEA、MEA和欧洲等地区的普及,紫光展锐将继续获得一些份额。

国芯崛起

截至目前,搭载紫光展锐5G芯片的手机已经在东南亚、欧洲、拉美部分国家陆续上市。

市场研报显示,这是自2021年第二季度以来,紫光展锐连续八个季度超越三星,成为联发科之外,中国内地拥有全球领先5G芯片设计水平与市场地位的代表。

“在5G手机芯片领域做到这一成绩,紫光展锐其实只用了三代产品。”半导体分析师季维告诉记者,从2020年推出首代T740开始,紫光展锐开始涉足5G智能手机芯片,随后又于2022年推出6纳米工艺的5G SoC芯片平台T760/T770,到了2022年推出第三代T820,理论性能

应对需求周期风险

Counterpoint数据显示,2023年第二季度,高端手机对全球市场的贡献达到历史最高水平,本季度销量占比超过20%。

虽然中国芯片厂商在全球手机SoC市场份额持续扩大,但摆在其前方的挑战也不容忽视。就在此份研报出炉前,Counterpoint曾在不久前发布了全球手机出货量的同期数据。报告显示,2023年第二季度,全球智能手机市场销量同比下降8%,环比下降5%,已连续八个季度出现下滑。

有市场分析声音认为,这意味着全球智能手机市场已度过快速增长阶段,产品结构开始分化。其中,中低端产品需求下滑严重,高端产品市场表现更为强劲。

对此,季维表示,全球手机市场的出货下滑趋势早在两年前其实已经出现,而联发科与紫光展锐近两年的增长,则更多建立在对存量市场的争夺上,因此,本质仍是其产品竞争力的快速上升。全球手机中低端市场的产品需求下滑,对其造成的影响有限。

“考虑到联发科近年来其实已经逐步向高端机市场转型进军,而

已基本与高通骁龙690、联发科天玑810处在同一水平。

同时,紫光展锐相关负责人向记者介绍,发布T820后,2023年上半年,公司又推出了面向大众市场的高性能5G芯片平台T750,结合之前的T760、T770,紫光展锐在消费电子领域已经形成了丰富的5G产品组合。截至目前,搭载紫光展锐5G芯片的手机已经在东南亚、欧洲、拉美部分国家陆续上市。

同时,相对明晰的市场定位,也被业内视为紫光展锐市场迅速

紫光展锐更多稳固在中端市场,两者面临的挑战其实已然不同。”季维表示,产品层次分布的多元,会减少芯片产业整体受冲击的风险。

Counterpoint数据显示,2023年第二季度,高端手机对全球市场的贡献达到历史最高水平,本季度销量占比超过20%。该机构分析指出,随着更多消费者追求卓越体验,加上许多主要地区提供便捷的消费金融政策,高端手机市场并未受到太多限制的影响,高端手机市场成为本季度唯一实现增长的市场。

而在罗国昭看来,目前全球手机高端SoC,虽然制程工艺仍在按照摩尔定律攀升,但从苹果为代表的最新高端手机SoC来看,其性能已经进入外界所说的“挤牙膏”阶段,因此,在高端手机SoC芯片短期内创新空间有限的背景下,虽然其总体需求看涨,但对于以中端市场为主的紫光展锐等国厂商而言,技术代差带来的挑战和冲击也会相对较小。

扩大的原因。CHIP全球测试中心中国实验室主任罗国昭向记者表示,紫光展锐三代T系列5G SoC产品主要瞄准入门级千元机及以下产品定位,在近年来全球手机厂商竞争存量市场策略的背景下,迅速获得主流手机厂商中端产品系列的青睐,成为其份额增长的一大原因。

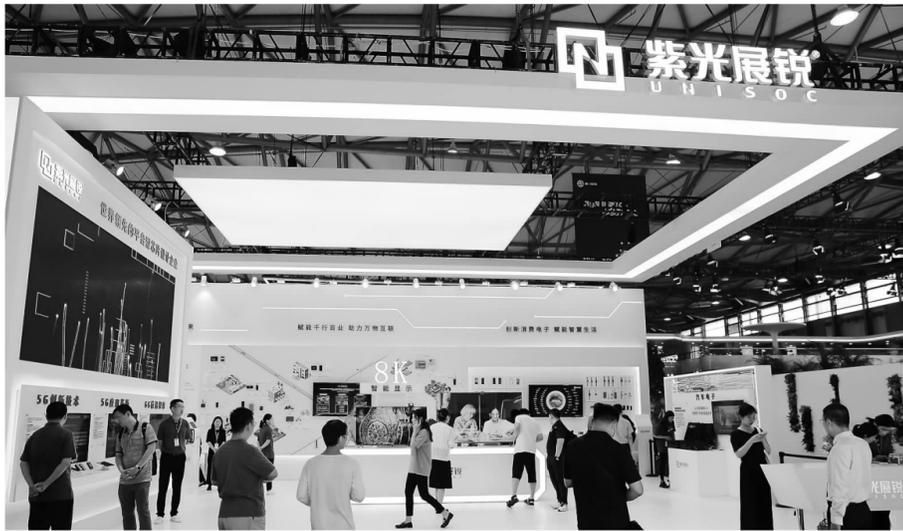
季维则补充表示,外界应该看到,紫光展锐目前也是国内5G领域能力较为全面较为均衡的一家

芯片厂商,除了手机之外,该公司在物联网、汽车和智能显示等增长潜力较大的新兴领域依然具备竞争力。

记者注意到,此前紫光展锐官方曾多次对外强调未来3~5年的业务方向,并将以通信连接技术作为公司的核心战略,这也让业内对其在5G领域深耕前景的预测较为积极。

“今年第二季度,公司部分品牌客户凭借市场战略调整,销量获

得大幅提升,对业绩也起到了极大的带动作用。随着紫光展锐深入推进全球化业务布局,特别是5G开始全面向海外拓展,也将为公司开拓新的发展局面。”紫光展锐方面向记者表示,为了确保未来市场进入新周期时,能快速开拓更大业务空间,进一步在技术、产品和市场保持领先,公司会坚持投入技术研发、提升核心竞争力、优化产品组合、完善产品布局,持续推动5G等核心业务发展。



紫光展锐成为今年季度环比增长最快的芯片企业,全球市占率首次达到15%。

视觉中国/图

而作为产业方,紫光展锐方面的态度显然也更为乐观。其相关负责人向记者表示,公司目前仍对消费电子行业的增长抱有积极乐观的心态。

“消费电子行业本身具有周期性,容易受到宏观经济、科技创新等因素的影响,虽然智能手机作为最大的消费电子产品总体需求相

对疲软,但它的总量和下行比例是可以接受的,并且整个社会朝智能化方向发展的趋势不可逆。”该负责人表示,目前消费电子处于行业周期的底部,但伴随5G等新一轮创新技术的发展,以智能手机为代表的消费电子市场将触底反弹,重新进入成长期。

与此同时,业内分析机构也对

半导体整体周期性变化做出积极预测。CINNO Research首席分析师周华日前向记者指出,全球半导体市场销量在国内市场为首的销量带动下有所回升,并且随着全球资本市场预期回升,由此带来此波增长。而在此势头整体拉动下,全球手机SoC市场也有望迎来一定复苏。

“摆烂式”更新吞噬消费热情 二手显卡交易看涨

本报记者 秦泉 北京报道

熬过了过去两年“缺芯潮”“挖矿潮”导致的一卡难求,躲过了二手“矿卡”充斥其间的混乱市场,终于等来了英伟达和AMD等显卡巨头的新卡更新,但显卡用户及游戏玩家们脸上却难露喜色。因为外置巨头供

二手显卡价格逆势增长

根据瑞银的最新报告,尽管GPU交易量较低,但二手市场上的显卡价格却出现了上涨。其中,AMD的显卡平均价格上涨了1%,而英伟达的平均价格上涨了3%,新卡的价格变化不大。

在选择显卡时,用户往往会考虑到多个因素,包括性能、能耗、价格以及兼容性。记者在一些电脑DIY市场了解到,由于新卡价格过高,目前装机的用户更多地选择性价比高的二手显卡。

电脑DIY爱好者史航对记者表示,去年曾经手握大量显卡的矿主,正在想方设法地出售“矿卡”。在一些直播间里叫卖网吧拆机卡的大概率叫卖的就是“矿卡”,甚至

市场格局松动

不仅是二手显卡,市场格局的变化也让英伟达和AMD压力倍增。

知名调研机构JPR最新公布的报告显示,2023年第二季度,全球独立显卡出货量为640万块。该数据与2023年第一季度的626万块相比,小幅上涨了2.9%,但同比则暴跌了多达36.3%。

具体来看,英伟达独立显卡出货量环比下跌1.4%,同比大减34.8%,但因为其表现好于行业平均水平,还是收获了2个百分点的全球市场份额的增长,目前占据80.2%。AMD去年第二季度的份额曾达到20%,今年第一季度已萎缩至12%,第二季度份额则回升到了17%。

应中国市场的新显卡的产品性能并不惊艳,从价格上来说又是处在一个“旗舰卡太贵,买高端卡不如买二手老旗舰卡”的尴尬市场环境,这当然会让显卡用户及玩家们难言欢喜。

显卡在硬件中是左右电脑性能表现的很关键的零部件之一。《中国经营报》记者在采访过程中了解到,

还有一些人直接叫卖“矿卡”。但这也难阻止用户去选购,因为一些“矿卡”确实挖矿也没挖多久,性价比很高。

不仅如此,营业网吧和电竞酒店的回暖也是二手显卡价格上涨的原因,史航说道:“从定位来看,大多数的网吧会选择二手显卡,定价也较低,网吧老板大量采购换代,因此推动了二手显卡价格的上涨。”

不过,在轩睿基金总经理盖宏看来,显卡厂商“挤牙膏”式的更新是让用户丧失购买热情的根本原因。尤其是英伟达新推出的RTX 4060 Ti显卡。记者发现,很多数码博主在RTX 4060 Ti的测评中并没有给出很好的评价。经测试,相比

显卡市场的新晋玩家则取得了不俗的表现。“新玩家”英特尔旗下A380/750/770显卡表现虽不尽如人意,但其性价比赢得了市场的认可。史航表示,英特尔A750拥有理论上超越RTX 3060的性能,售价却只需要1400元左右。可以说,只要补齐驱动短板,A750会赢得更多的用户。

数据显示,从2022年第三季度开始真正进入独立显卡市场的英特尔,今年第一季度的市场份额曾达到4%,相当于AMD的三分之一,但进入今年第二季度又跌回2%,但是对于新人局者来说,表现已足够优异。

与此同时,国产显卡厂商也一

直在突破和壮大。盖宏表示,大部分国产显卡还是购买IP授权,自研IP太难太耗时,另一方面是国外企业在这些方面已有数十年积累,很多问题已经有了最优解,国内公司完全绕开这些IP不现实,同时也不划算。

实际上,近几年,国产的显卡厂商研发投入与产出也开始同步上升。目前,国内主要的十家GPU产业公司中有7家是2015年以后成立的,其中2018年以后成立的有5家,基本上与国内对半导体行业的需求增长及投入成正比。

其中,集特智能日前宣布推出一款全新计算机显卡JH920,搭载景嘉微(300474.SZ)于2021年推出

的同名GPU。据悉,集特智能JH920是一款标准全高PCIe接口显卡,支持4路HDMI 2.0输出,单风扇小尺寸,号称性能堪比英伟达GTX 1050。摩尔线程推出MTT S80显卡,单卡1780元、显卡+主板套装2999元的售价吸引了不少用户的关注。

在此之前,芯动科技发布了“风华2号”“风华1号”开始量产;面向数据中心的壁切则发布了首款通用GPU芯片BR100,单芯片峰值算力达到PFLOPS级别。Jon Peddie Research在其对2022年全球GPU市场的年度报告中写道:“在AI和高性能计算的驱动下,中国厂商正在向GPU市场发起进攻。”

到明显提升,因此游戏玩家们和专业用户们并不买账。与此同时,乏善可陈的经济大环境和萎靡不振的消费预期,也让消费者有了与智能手机等电子消费品类似的消费态度,“够用就好”的消费观念也正在显卡用户之间蔓延,导致他们对显卡的更新换代产生了犹豫。

不过,也有些业内人士持不同的观点。从事电脑装机多年的王瑞认为:“DIY硬件买新不买旧这是行话,不只是因为新品的性能更强,RTX 40系显卡虽然没有让用户惊艳,但其核心进行了换代升级,其中光追核心RT Core拥有两倍的光线与三角形求交性能,并且通过全新的引擎来减少了开销,Tensor Core则是提升了性能。另外还有一个关键因素,就是RTX 40系是没有‘矿卡’的,不管是官方旗舰店还是第三方店铺都是新卡,而此前一代的30系显卡官方店铺价格偏高,第三方平台上便宜的卡来源不明,很容易中招成为二手‘矿卡’的接盘侠。”

的同名GPU。据悉,集特智能JH920是一款标准全高PCIe接口显卡,支持4路HDMI 2.0输出,单风扇小尺寸,号称性能堪比英伟达GTX 1050。摩尔线程推出MTT S80显卡,单卡1780元、显卡+主板套装2999元的售价吸引了不少用户的关注。

在此之前,芯动科技发布了“风华2号”“风华1号”开始量产;面向数据中心的壁切则发布了首款通用GPU芯片BR100,单芯片峰值算力达到PFLOPS级别。Jon Peddie Research在其对2022年全球GPU市场的年度报告中写道:“在AI和高性能计算的驱动下,中国厂商正在向GPU市场发起进攻。”

上接C2

分拆PSG与分拆Mobileye一样,这或将有助于加快英特尔IDM 2.0战略。2021年,基辛格回归英特尔担任CEO后提出了IDM 2.0战

国产如何突围?

在一些特定领域,相较于CPU、GPU等通用芯片,FPGA执行效率更高、延时和能耗更低;可通过重复编程来适应变化,开发周期短、灵活性高、小批量出货成本更低是FPGA所具有的优势。

随着技术的发展和更多新应用场景的出现,FPGA在下游应用领域愈来愈丰富,包括通信、数据中心、汽车电子、人工智能等领域,而大数据、物联网、5G、AI等大量应用的逐步落地,以及2020年新冠疫情的突如其来,让FPGA的存在感增强了不少,比如戴森用了10天就赶制出呼吸机,用的便是英特尔FPGA芯片。

独立后,担任PSG首席执行官,同时也是英特尔执行副总裁的桑德拉·里维拉(Sandra Rivera)表示:“在应对汽车、数据中心和通信等快速增长的市场方面,我们与英特尔的战略关系能够给予我们最大的灵活性。”

在这些FPGA应用场景中,通信和工业是中国市场的主要应用领域。根据Frost&Sullivan数据,2022年FPGA芯片在中国通信领域的市场规模为86.7亿元,2025年将达到140.4亿元。

华为一直都是FPGA的超级大客户之一,特别是华

为的运营业务,很多解决方案大多基于美国Xilinx和英特尔的FPGA进行设计和实现,但目前还没有国产的FPGA能替代美国高端FPGA。

放眼全球,整个FPGA市场也近乎被AMD(Xilinx)、Intel(Altera)和Lattice三大巨头垄断。根据Gartner统计数据,2021年Xilinx、Intel、Lattice和Microchip的市占率分别达51%、29%、7%和6%。

相较之下,国产FPGA厂商只能在狭小的市场夹缝中谋发展;Frost&Sullivan数据显示,2019年海外三大厂商在中国市场份额合计约96%,预计至今外资占比仍较高。目前,国内的FPGA厂商主要有复旦微电、紫光同创、安路科技等厂商,最高产品制程均达28nm及以上,主力销售产品集中在更低制程。

浙商证券研报显示,各家技术储备不同,发展路径和目标市场也不同。复旦微电成立时间最早,首先在国内推出亿门级FPGA产品,具备全流程自主知识产权FP-GA配套EDA工具;紫光同创则是国内唯一一家覆盖高端、中端、低端等多层次FP-GA市场应用需求的厂商,产品覆盖通信网络、信息安全、人工智能、数据中心、工业与物联网等领域。