

手机出货量持续回升 产业链公司业绩集体爆发

本报记者 陈佳岚 广州报道

智能手机市场整体持续回暖,上游消费电子产业链公司业绩也迎来了持续回暖。

日前,多家市场调研机构发布的数据显示,2024年第二季度全球智能手机出货量实现同比正向增长,且连续多个季度实现同比增长。

同时,从多家上游电子产业链公司的2024年半年度业绩预告来看,摄像头、存储、芯片、面板等环节均呈现出回暖态势。比如,舜宇光学科技(02382.HK)、丘钛科技(01478.HK)、汇顶科技(603160.SH)等多家上游零部件、芯片公司近日披露的半年度业绩预告,大立光、联发科等台厂披露的半年业绩也实现了较快增长。

下游出货量连续多个季度复苏

“在生成式人工智能(GenAI)等创新技术和大众市场需求复苏的推动下,全球智能手机市场的乐观情绪持续上升。”

近日,多家市场分析机构发布了最新全球智能手机统计数据,虽有些许差异,但总体来看智能手机市场出货量呈现持续回暖态势。

IDC发布的数据显示,2024年第二季度全球智能手机出货量比上年同期增长6.5%,达到2.854亿部,连续四个季度出货量同比上升。Canalys发布的数据亦显示,第二季度,全球智能手机市场连续三个季度增长,出货量同比增长12%,达2.88亿部。

从出货品牌厂商情况来看,IDC统计的今年第二季度全球前五厂商出货量排名分别为三星、苹果、小米、vivo、OPPO,全球前五厂商均实现了同比增长。而Canalys的排名则为三星、苹果、小米、vivo、传音。

Canalys研究经理刘艺璇表示:“在生成式人工智能(GenAI)等创新技术和大众市场需求复苏的推动下,全球智能手机市场的乐观情绪持续上升。自2024年初以来,亚太、中东、非洲和拉美新兴市场的通胀缓解,刺激了

《中国经营报》记者注意到,对于多家产业链公司半年业绩预增的原因,多家公司提到了“智能手机市场复苏”“行业出现恢复性增长”等关键词,这也验证了消费电子行业正在持续回暖。

海通证券研究员李轩对记者表示,目前整个消费电子上游产业链处于复苏周期叠加AI创新周期的向上的态势中。

“智能手机产业链从下游往上看,包括消费者购买需求、品牌商出货、组装制造厂商产量情况、上游零部件供应等环节。”在IDC全球专业代工与显示产业研究团队资深研究经理高鸿翔看来,手机行业上下游产业链复苏仍需分情况看,尽管看到品牌出货、零部件供应等环节复苏明显,但上半年整体消费端需求仍较弱。

大众市场价位段智能手机出货量的增长。包括小米和传音在内的厂商,正在积极推动产品升级,以抓住机遇。同时,由于国内市场的竞争日趋白热化,荣耀、OPPO和vivo则在今年集中精力向国际市场扩张。”

虽然市场已连续4个季度实现出货量增长,但IDC认为,目前需求尚未完全恢复,许多市场仍面临挑战。

IDC全球跟踪器团队的高级研究总监Nabila Popai表示:“我们看到,头部品牌之间的竞争日益激烈,价格段出现两极分化,随着苹果和三星都继续推向市场顶峰,并从持续的溢价化趋势中获益最多,许多领先的中国原始设备制造商正在增加低端设备出货量,试图在需求疲软的情况下获得批量份额,因此,中高端设备的份额受到挑战。”

高鸿翔对记者分析,尽管品牌出货量环节复苏明显,但由于整体经济环境不佳,今年上半年整体下游的需求还是比较弱。

产业链上游回暖迹象明显

在供应链逐步触底回升的同时,头部手机公司正在通过部署不同的技术路线,试图在下一场技术变革期获得先机,AI也成为产业链上下游关注的重要方向。

除了中游的品牌厂商出货持续回暖,上游摄像头模组、面板等零部件、芯片、存储等产业链也在回暖。

舜宇光学科技、丘钛科技、欧菲光是全球智能手机摄像头模组厂商三大巨头。7月21日,舜宇光学科技发布公告,预计今年上半年实现净利约人民币10.48亿元至10.92亿元,同比增长140%至150%。舜宇光学科技表示,预期净利增加主要是由于智能手机市场复苏,产品组合改善令手机镜头及手机摄像头模组的出货量同比增加、平均售价增加及毛利率提升。

除了舜宇光学科技,丘钛科技、欧菲光等摄像头模组制造商也受益于下游市场的复苏。此前,丘钛科技发布的盈利预告亦显示,预计上半年股东应占综合溢利约1.085亿元至1.3亿元,同比增长约400%至500%。丘钛科技表示,业绩回暖因素包括,全球智能手机情况好转,集团在全球主要智能手机品牌的合作份额提升,车载和物联网(IoT)领域的摄像头模组业务取得明显进步使得摄像头模组销售数量同比增长约30.8%,产能利用率较同期明显改

复苏仍有挑战

“消费电子行业如果没有创新,整个产业链上的厂商包括终端厂商将面临持续的降本压力,企业只有不断创新才能带来更好的营收水平和更好的毛利率。”

在李轩看来,下半年是消费电子旺季,市场将带来更多AI新品推出,类似于2019年的5G浪潮,将整体带动消费电子呈现景气态势,这一周期可能并不是短周期,而是两到三年的长周期。

对于上下游产业链企业而言,在这一轮创新周期下,是否也会遇到一些挑战?

大立光董事长林恩平公开表示,客户期盼AI手机能带动销售,这些客户会要求多备一些货,“但



华为Pura 70系列两款新机型上架,引发上海门店抢购热潮。

视觉中国/图

善,中高端摄像头模组产品占比提升改善了毛利率相关。而欧菲光预计上半年实现净利润3600万元至4500万元,上年同期亏损约3.54亿元,同比扭亏为盈。

中国台湾厂商大立光公布,2024年半年营收222.98亿元新台币,较去年同期增长29%。手机处理器芯片巨头联发科日前公布财报亦显示,2024年前6个月累计营收达2607.3亿元新台币,较去年同期增长34.5%。

汇顶科技是安卓阵营的全球指纹识别方案中排名第一的供应商,预计2024年半年度实现营业收入同比增长11.8%左右,净利润增幅达333.82%。

韦尔股份(603501.SH)主要为智能手机厂商提供图像传感器解决方案、触控与显示方案和模拟解

决方案等业务,预计2024年半年度实现归属于上市公司股东的净利润为13.08亿元到14.08亿元,同比增加754.11%到819.42%。

在面板厂商方面,维信诺(002387.SZ)尽管预计仍未能摆脱亏损,但预告上半年净利润为-14.5亿元至-11亿元,同比增长11.27%至32.69%。公司解释称,随着消费电子行业景气度逐步回暖,OLED手机面板需求旺盛,产品价格有所上涨,持续优化产品结构,头部客户OLED显示产品供应客户的多款产品出货量大幅增长,毛利率有所改善。

高鸿翔对记者分析,上游零部件厂商整体回暖的原因在于自去年下半年以来零部件厂商库存已经明显下降,供应链也进入回升态势,此外,可以看到存储、镜头等零

组件进行了不同程度的涨价,使得上半年多家零部件厂商业绩回暖,而像联发科这样的晶片厂业绩回暖的原因主要可以看到今年上半年AI手机带动了一些厂商在高端手机市场的出货,而传音和小米在低端市场的积极表现也拉动了低端的平台芯片的出货。

在供应链逐步触底回升的同时,头部手机公司正在通过部署不同的技术路线,试图在下一场技术变革期获得先机,AI也成为了产业链上下游关注的重要方向。

李轩对记者表示:“经历了前两年上游的库存去化,手机、PC、可穿戴等终端产品已经下降到了较低的库存水位,整体处于复苏态势,叠加AI手机、AI PC的推出,进一步带来了创新周期,确认了行业复苏的态势。”

大模型争锋:左手“世界最强” 右手“高性价比”

本报记者 曲忠芳 北京报道

2020年,OpenAI团队发表论文,正式提出了大模型开发的经验法则Scaling Law,目前它并没有统一的中文名称,大致可以理解为“规模法则”,更通俗地说是“大力出奇效”。2022年年底,ChatGPT的横空出世验证了“规模法则”的“智能涌现”能力——规模越大,效果越优。要提升模型效果,就需要不断扩大参数规模、训练数据量、计算资源三要素的规模。自此,Scaling Law被大模型厂商奉为主旨,一场重点围绕算力、参数的全球AI竞赛打响,并在大模型的狂飙突进中不断升温,如今仍未休止。

继今年4月微软和OpenAI被曝筹建一个可能耗资超千亿美元的AI超级计算机后,特斯拉CEO埃隆·马斯克旗下的人工智能公司xAI、研发开源大模型Llama的Meta近日里均有新动作,喊出了“世界最先进”“最强大”的口号和目标。《中国经营报》记者注意到,科技巨头仍在遵循Scaling Law各自加大AI大模型的资金资源投入,致使大模型竞争持续白热化,而与此同时,通用大模型也在通过降价、开源、多参数版本等措施向“小模型”下沉拓展。

“规模法则”持续:大资金、大算力、大参数

7月23日,马斯克通过社交媒体宣布,xAI团队、X团队及英伟达等合作公司自当地时间7月22日凌晨开始在美国田纳西州的孟菲斯超级集群上进行训练,该集群号称“世界上最强大的AI训练集群”,使用10万个液冷H100图形处理器,目标是“到今年12月训练出按每项指标衡量都是世界上最强大的人工智能”。这里作为对比,目前业内公开的三个高性能的超级计算机系统包括Frontier、Aurora、微软Eagle,他们使用的处理器分别是37888个AMD GPU、6万个英特尔GPU、1.44万个英伟达H100 GPU等。

公开信息显示,xAI于2023年4月注册成立,同年11月推出了其向“小”兼容,投入构建生态

大模型的Scaling Law最终能否通向AGI(通用人工智能),目前学术界仍存有质疑的声音,但产业界科技巨头都在遵循Scaling Law探索大模型的新突破。记者观察到,大模型在做“大”的同时也在向“小”拓展兼容。

扎克伯格表示,Meta正在推动开源AI成为行业标准,在发布前高级AI模型Llama3.1 405的同时,还升级了Llama3.1 70B、8B两个模型。对于开发人员来说,使用Llama3.1 405B进行推理的成本约为使用OpenAI的GPT-4o等封闭模型的50%,Llama3.1将成为微调“蒸馏”较小模型的“最佳选择”。

商汤研究院院长田丰向记者解释,不同参数规模的模型适用于不同的终端设备和平台,例如百亿、千亿级的大模型一般部署在云

首个AI大模型产品——Grok。今年3月中旬,xAI宣布开源3140亿参数的大模型Grok-1。5月,xAI完成了新一轮高达60亿美元的融资,估值达到240亿美元。

与马斯克同样喊出“世界上最大、功能最强的开源大模型”的是Meta公司。7月24日,Meta推出了最新的开源大模型Llama3.1 405B——405B指4050亿参数量。Meta方面介绍,这是“当前最大的开源模型”,模型的训练数据涉及15万亿个token(大模型文本处理的最小单位),使用1.6万个英伟达H100 GPU。迄今为止,Llama所有版本的总下载量已超过3亿次。

开源大语言模型在功能和性

端,而百亿级以下的部署在移动终端侧。

Meta的Llama3.1模型在上线首日即已与包括AWS、英伟达、Databricks、戴尔、微软Azure、谷歌云、Snowflake等25家企业实现合作,共同提供服务。对此,AWS(亚马逊云科技)首席执行官Matt Garman表示,客户普遍希望根据自身的具体用例自定义和优化Llama模型,通过在亚马逊云科技上访问Llama3.1,客户可以简单地开箱即用,负责地构建AI。

在扎克伯格看来,开源人工智能代表了“世界上利用此项技术为每个人创造最大经济利益和安全的最佳机会”。从国家间的科技竞争来看,最好的策略是建立一个强大的开放生态系统,让领先公司与政府、盟友等密切合作,以

确保能够最好地利用技术的进步,并且在长期内实现可持续的先发优势。

就在Llama3.1面市的几日前,7月18日,OpenAI推出了新一代入门级别的AI模型GPT-4o mini,号称其是“功能最强、性价比最高的小参数模型”,旨在服务更广泛的客户群体,对于开发人员来说能够以更低的成本、更轻量级的工具来构建AI应用。相比GPT-4o,mini版在价格上便宜了96%多,比GPT-3.5 Turbo也要便宜60%—70%。OpenAI团队称,之所以开发GPT-4o mini,是因为注意到开发人员越来越渴望使用较小的模型。

无独有偶,谷歌在今年6月底发布了Gemini2开源大模型,这是谷歌继今年1月首次发布开源AI模型Gemini后的最新升级,与其

智能的前进路线”,其“炮口”显然瞄准的是以OpenAI为代表的封闭模型公司。自然语言处理(NLP)专家、新浪微博新技术研发负责人张俊林指出,开源和闭源模型随着时间存在能力差距,二者差距是逐步减少的,而Llama3.1 405B的出现让两条线出现了交点,“基本可以终结开源闭源之争”。

Meta最新开源大模型的出现,对于开源模型、闭源模型来说都有重大影响。对于前者,如果能力不如Llama3.1,就需要考虑如何做出差异化和不同特色;而对于后者,如果能力赶不上Llama3.1,就需要向公众解释对用户收费的依据问题(除了覆盖推理成本以外的费用)。目前来

看Meta继续将未来更强模型开源的决心是较大的,随着下一代的开源,或将逼迫原先定位为闭源模型的创业公司转向特色产品赛道。

事实上,无论开源,还是闭源,科技巨头在大模型领域的争锋,会持续伴随着大算力、大参数的投入,而这背后必然需要的是大资金的注入。据美国媒体The Information援引知情人士及未公开财务文件报道,预计OpenAI今年训练ChatGPT及新模型的成本将高达30亿美元,再加上公司组织及人员运营成本,今年或将产生50亿美元的资金缺口,这意味着OpenAI在未来12个月内需要新的资金支持。对此报道,OpenAI官方并未予置评。

值得一提的是,受制于大模型的高投入壁垒,今年以来小模型快速流行起来,许多模型公司瞄准行业场景、细分领域等寻求商业化突破。由此带来一个疑问:按照Scaling Law法则,大模型的通用性、智能水平要远超过小模型,但如果小模型效果比大模型好,是否驳斥了Scaling Law的合理性?张俊林指出,国产厂商一方面要重视Llama、Gemma等开源大模型的中文化工作,拥有当前最强中文模型的能力并不会弱于获得大量资金支持的专业大模型公司,而且投入小、性价比高;另一方面在做小模型时,要注重用Llama3.1 405B这种最强开源模型来蒸馏小模型的思路,不仅提升效果,而且也是小投入和产出的买卖。