

>>>>...

高通实行渗透策略 联发科营收受牵制

上月，联发科公布的2012年第四季度财报显示，期间该公司营收达267.37亿新台币。全年总营收为992.63亿元，税后净利则达156.88亿元。同时，2012年智能手机芯片的出货量约达1.1亿，相较2011年增长9%左右。

联发科的复苏速度之快估计让许多原本不看好他们的人吃惊。联发科总经理谢清江在近日举行的业绩说明会上表示，“去年第四季度智能手机芯片出货量大概为4000万——4500万套，联发科全年出货量已经顺利达成1.1亿套目标”，智能手机呈继续上涨趋势，联发科2013年的芯片出货量可达2亿套，主要出货给大陆智能手机厂商。Gartner分析师Mark Hung说：“在全球智能手机市场，联发科打出一个杠铃式的市场，高端有增长，且低端增长明显。”与此同时，国内三大电信运营商普遍将联发科视为其未来智能手机平价化的重要推手。



国内庞大的智能手机市场也意味着芯片市场的潜力。Display Search的最新调查结果显示，2012年智能手机销售量达1.55亿至1.6亿支，年增140%，占全球市场25%。预计2013年销售量将达2.5亿台，占全球30%。另一家市调机构IDC更是预估，2013年国内智能手机销售量有望达到3亿台，年增44%。多个芯片巨头正在不遗余力地争取国内市场。

目前联发科最大的竞争对手高通也在积极笼络大陆智能手机厂商，随着高通2013年开始将解决方案价格下探，预计更多智能手机厂商将与高通达成合作。目前，自高通QRD解决方案2011年11月启动以来，已有超过170款基于QRD并支持各种网络技术的装置技术

发布。

麦格理资本证券亚太区科技产业研究部主管苏志凯指出，先前市场预期高通MSM8225Q定价将会低于联发科MT6589约1美元，但根据最新消息，“价差”已经在扩大，高通此举目的无疑是要遏制联发科将MT6589价格定在理想位置，进而压低四核芯片产品毛利率。

事实上，高通已给联发科造成了不小的威胁。根据联发科的预估，其首季营收季减率高达10.2-18.0%，连续两季不如市场预期，并出现两位数减幅。相比而言，高通首季展望却优于市场预期，季增0.5%。

在高通看来，包括中国在内的全球新兴市场的智能手机正处于前所未有的高速发展阶段，而类似于联发科“交钥匙”模式的高通QRD平台的发布及推广，将使高通公司拓展智能终端全线市场的计划得以实现。

“高通以价格战逼战联发科绝非个案，而是全面性的渗透(trickle-down)策略，目的除了稳固全球手机芯片龙头地位外，也要加快扩展中国市占率脚步，去年12月针对中国市场推出的MSM8226/8626，就是下半年准备与联发科的MT6589全面开打。”苏志凯说。

“目前高通采用的是以整机百分比收取专利费的方式，如果这种方式不变，没有一家企业可以和高通竞争。”上述人士对记者表示，国内手机产业利润本来就微薄，加上这些专利费，无疑是雪上加霜，根据工信部统计，平均一部手机的毛利在10%以下，5%需要交给高通，高通2012年光权利金收入估计在60亿——70亿美元。

Gartner研究部总监洪岑维认为，高通QRD成熟度与联发科还有一段距离。在8核芯片上，三星、联发科、海思将最先推出，而三星主要供给自主手机，海思主供华为，只有联发科将面向广大市场。高通的4G芯片在发达国家处于领先地位。随着中国移动的4G部署，联发科与高通的4G竞争在今年下半年将是关键。

(来源：IT商业新闻网 张樵\文)