

华为芯片拉锯战

手机缺芯片

报道援引一份高通简报称,该公司告诉美国政策制定者,他们的出口禁令不会阻止华为获得必要的组件,反而会把每年80亿美元的市场拱手让给其海外竞争对手。

北京商报记者就此采访了高通方面,但截至记者发稿,对方未给出回复。事实上,高通寻求美国对华为解禁,也是情理之中的事,对于任何一家处理器的供应商来说,都无法忽略中国这个拥有14亿人口的巨大市场。

值得注意的是,就在几天前,高通CEO史蒂夫·莫伦科夫披露了一项关键交易:我们与华为签署了一项新的长期性全球专利许可协议,其中包括专利交叉许可,以回授某些华为专利的权益。我们还签订了一项协议,以结算先前专利许可协议中的金额。”

虽然是高通的诉求,但上述举动也被视为华为向高通示好,为将来外购芯片铺平道路的准备措施。余承东日前在“中国信息化百人会2020年峰会”上坦言:“最近都在缺货阶段,华为的手机没有芯片供应”。

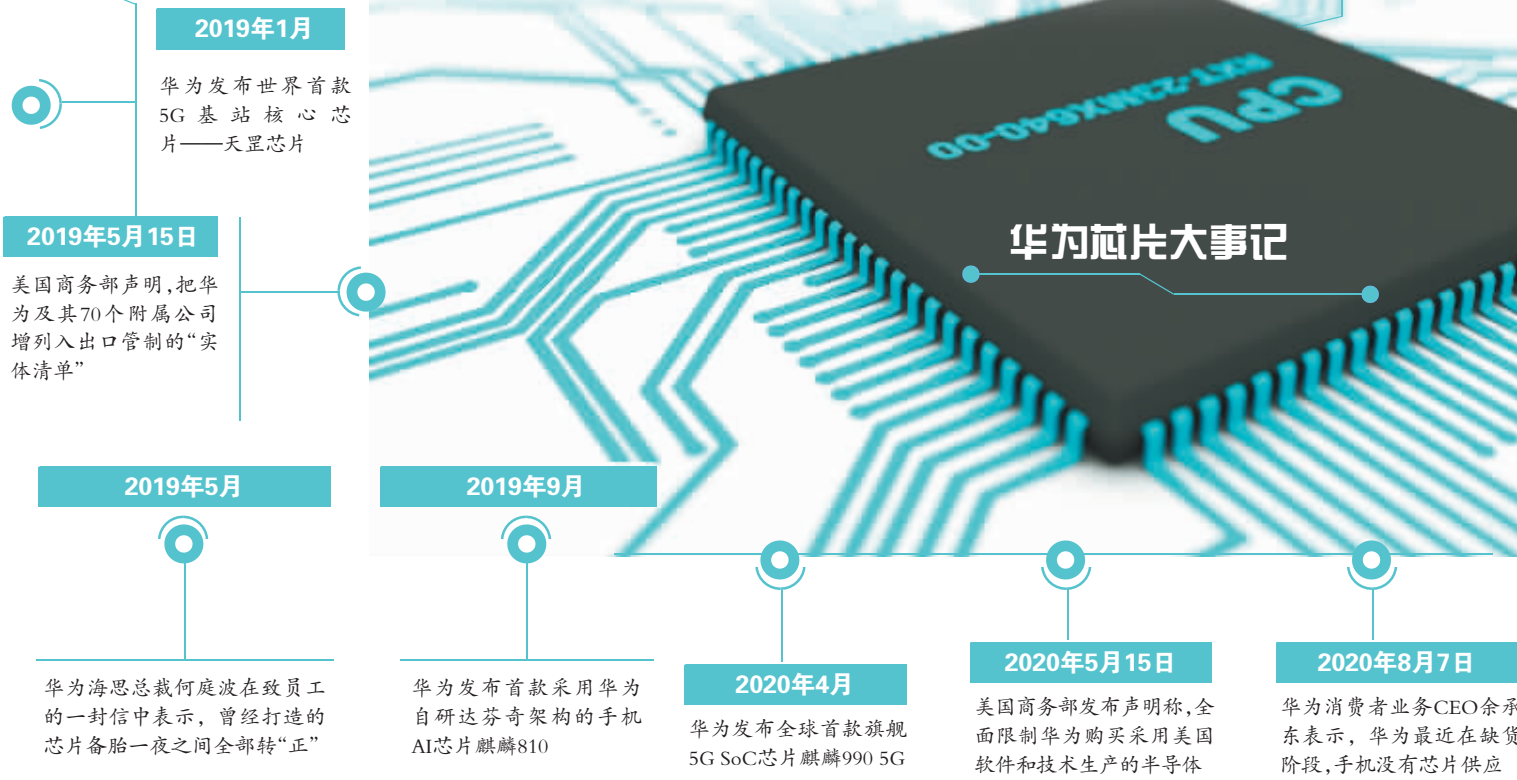
数据显示,华为消费者业务上半年销售收入为2558亿元,手机全球发货量为1.05亿台,其中,二季度华为手机出货量首屈一指,排名第二。第三方市场调研机构Canalys发布的二季度全球智能手机市场的研究报告显示,今年二季度华为全球智能手机出货5580万台,同比下降5%,其中海外出货量在二季度同比下降了27%;排名第二的三星智能手机出货量为5370万台,较2019年第二季度同比下降30%。这是九年以来,首次有三星或苹果以外的手机厂商拿下季度出货量第一。

余承东表示,如果不是因为美国制裁,华为手机去年就可以做到市场份额第一,但是去年美国制裁后,华为少发货了6000万台智能手机,因为今年美国又制裁芯片生产,华为的处境更加艰难,导致今年的出货量有可能比2019年的2.4亿台更少一些。

禁交易 禁代工

从这两年美国政府的动作来看,华为简直被其视为眼中钉肉中刺,三番五次从技术、

美国对华为接二连三的封锁,让华为的供应商们急了。8月9日,有消息称,高通正在游说特朗普政府,呼吁取消公司向华为出售芯片的限制。这个消息出来的时间点颇为巧妙,8月7日,华为公司消费者业务CEO余承东刚刚透露出了一个消息,华为最近在缺货阶段,因为手机没有芯片供应。实际上,此前有消息称,华为最快将从Mate 40开始使用两套处理器方案,其中联发科和三星都有可能成为备选,而这可能正是高通急于游说美国政府的原因。



人员等方面加以限制。

2019年5月15日,美国商务部声明,把华为及其70个附属公司增列入出口管制的“实体清单”,美国企业必须要经过美国政府批准才可以和华为交易。这份声明意味着,华为不能再继续采购美国公司的产品,其中就包括高通、谷歌等芯片和系统的供应商。路透社当时解读称,此举旨在切断华为供应链,令华为“无货可卖”。

然而,当时的华为是有预期准备的,提前大量储备了短期需从美国进口的关键元器件,另外,华为自身的技术储备也派上了用场,所有备胎芯片一夜“转正”。

华为海思总裁何庭波在禁令下发的第三天就向公司员工发了一封内部邮件:多年

前,还是云淡风轻的季节,公司作出了极限生存的假设,预计有一天,所有美国的先进芯片和技术将不可获得,而华为仍将持续为客户服务。为了这个以为永远不会发生的假设,海思走上了科技史上最悲壮的长征,为公司的生存打造“备胎”。

可以看到,这一年多以来,华为的多款旗舰机型采用的都是自家的高端芯片。因此,去年的禁令并未对华为造成太大的影响。华为董事长梁华也说过,美国将华为列入“实体清单”,给公司的经营带来了一些干扰,但对主力产品没有影响,属于可控的,客户还是信任华为。华为没有一天停止生产,也没有一天停止对客户的发货。

也许是觉得禁令对华为的影响不及预期,在将其列入“实体清单”一年后,今年5月15日,美国商务部又发布声明称,全面限制华为购买采用美国软件和技术生产的半导体,包括那些处于美国以外但被列为美国商务管制清单中的生产设备,要为华为和海思生产代工前,都需要获得美国政府的许可证。

这次的禁令不光面向美国企业,还包括台积电等中国台湾企业,华为自研芯片受“美国技术”限制无法量产,众多代工厂又无法绕开美国技术,这对于华为难免会造成负面影响,台积电有可能在9月后无法为华为生产芯片。”产经观察家丁少将说。

提升制造能力

余承东直言:“我们在芯片里的探索,从过去十几年的严重落后,到比较落后,到有点落后,到终于赶上来,再到领先,投入了极大的研发精力,也经历了艰难的过程,但是很遗憾,在半导体制造方面的重资产投入型领域、重资金密集型产业,华为都没有参与,华为只是做了芯片的设计,没搞芯片制造。”

据悉,受美国政府对公司禁令的影响,台积电自5月15日起就未再接受过任何来自华为的订单,并且将在9月14日之后停止对华为的供货。

这代表着,华为需要通过加大对外芯片采购的方式来维持手机产品线的运转。通信专家刘启诚指出,从华为与高通达成和解、高通游说美国政府的行为就可以看出来,华为已经在找自家芯片的替代品,当然还有一个选择就是联发科。

“但这样对华为来讲,就少了一个宣传点。”刘启诚表示,因为无法使用自己的高端芯片,华为会和其他手机厂商一样采用骁龙865等芯片产品。

余承东透露,今年秋天将上市Mate 40,搭载麒麟9000芯片,拥有更强大的5G能力、AI处理能力,更强大的NPU和GPU,但是很遗憾,因为美国的第二轮制裁,华为的芯片生产只接受了9月15日之前的订单,所以今年可能是最后一代华为麒麟高端芯片。

最近还有消息称,华为最快将从Mate 40开始使用两套处理器方案,其中联发科和三星都有可能成为备选,华为从5月开始在市场上加大了对联发科芯片的采购力度,甚至是以每颗芯片加价10美元的价格“囤货”。这可能也是高通急于游说美国政府的原因。

丁少将认为,短期来看,华为可以选择和其他芯片供应商加强合作,以确保手机有芯可用;但从中长期来看,还是要聚合资源布局芯片制造,走出一条属于自己的IDM模式。正如余承东所说:“在半导体的制造方面,我们要突破包括EDA的设计、材料、生产制造、工艺、设计能力、制造、封装封测等,同时在智能半导体从第二代半导体进入到第三代半导体的时代。”

北京商报记者 石飞月

邮箱,沧海遗珠还是“今日”黄花

沉寂已久的邮箱市场被唤醒。8月9日,七麦数据显示,完美世界控股集团正式推出“完美邮箱”后,这款新品在苹果应用商店商务榜排名从800位左右上升到70名上下。完美世界控股集团希望借邮箱打通其他职场产品,杀进商务市场。在中国互联网市场,邮箱已是成熟领域,成熟到少有第三方分析机构每年披露邮箱市场份额,网易常年占据国内邮箱“老大”的位置。进入移动互联网时代后,邮箱的工作功能仍在,但社交、办公软件已代劳大部分操作。有人直言“邮箱+”空间已无想象力,也有观点认为用户对邮箱仍有工作功能需求,后者跟主流邮箱、商务类产品走差异化,不失为一条路径。

老产品翻红

追溯历史,邮箱绝对是中国第一代互联网人争抢的风口之一,四大门户网站当年推出的邮箱产品至今仍可用,足见这一产品是刚需,不过邮箱竞争已经结束,也几乎是行业共识。

8月8日,完美世界控股集团正式发布了“完美邮箱”,并推出独立App。根据苹果应用商店信息,完美邮箱在7月下旬上线,至今升级两次。七麦数据显示,完美世界控股集团官宣消息后,完美邮箱在苹果应用商店商务榜排名一路走高,是8月9日苹果免费商务榜单中排名上升最快的一款应用。

完美世界控股集团董事长池宇峰在介绍产品时,重点提到了完美邮箱的商务功能,它瞄准包括中小微企业、自由职业者,以及即将进入职场的大学生等存在商务需求的核心用户。

北京商报记者对比多款邮箱产品可以看出,完美邮箱的商务性更明显,在基础的收发邮件等功能外,内置了飞书会议、WPS文档等产品,并具有打卡、周报、审批等协同办

公等功能。

不过完美邮箱所属的88品牌新产品负责人黎昀表示,在接到邮箱产品研发任务时她也心存疑惑。她向北商报记者直言:“现在最火的风口是短视频、直播电商,这些听起来和完美世界控股集团更契合,但为什么我们要选择邮箱这么一个传统的产品尝试,真的觉得挑战比较大”。

受宠只在当年

黎昀的疑问也是业内人士的困惑。

文渊智库创始人王超认为,PC互联网时代,邮箱和浏览器是上网必备的工具,还能通过广告和直接收费产生效益。邮箱是一种双向传递信息的工具,又保密又不会丢失,在QQ、MSN等社交软件的初级阶段,无法替代这种功能,所以邮箱一直以来都是正式商务交往的重要工具。但在移动互联网时代,社交软件在及时性、安全性以及功能性上大大超过了邮箱,甚至集成了邮箱的功能。

从邮箱的历史来看,辉煌的故事也都发生在过去。

1997年,网易成立,网易邮箱诞生,发展到



2003年前后,网易邮箱成为市场占有率最高的邮箱品牌,此后邮箱市场格局确定。网易邮箱的地位稳定后,网易在新业务上线或业务推广时,多数会用到邮箱,比如已出售的考拉海购。现在网易邮箱也仍担负着引流任务,在个人邮箱主页保留着网易严选和网易云音乐的入口。

腾讯从邮箱身上得到的更多是人才。上世纪90年代,名不见经传的张小龙开发出一款电子邮件客户端软件Foxmail,几经转手于2005年被腾讯收购。之后的故事耳熟能详,加盟腾讯的张小龙开发出微信,被誉为“微信之父”,如今是腾讯集团高级副总裁。

“当时邮箱受众是用户使用习惯决定的,现在邮箱肯定不太受宠了。比如腾讯,邮箱功能越来越被微信所取代,没必要在微信内重复保留邮箱这种功能。”王超直言。

进入低速增长期

用户规模的天花板也是业内人士看衰邮箱的原因之一。来自多个第三方数据显示,经历发展初期用户规模迅猛发展后,中国个人邮箱用户市场趋于成熟,用户规模增速开始减缓,预测未来中国个人邮箱用户规模将保

持低速稳定增长。

不过,艾媒咨询CEO张毅与王超的观点相左,他告诉北京商报记者:“邮箱不像社交产品,它的忠诚度很高。据我观察,网易、腾讯、新浪这三大邮箱企业,在用户积累到一定程度,邮箱带来的好处已经变现之后,都在减轻邮箱支撑所带来的负担。用户也在寻找适合商务场景的邮箱产品。”

在黎昀看来,邮箱与即时通讯产品的最大区别在于不即时性;恰恰因为邮箱不那么即时,在商务场景下,可以留给用户充足的时间去答复,而且邮箱可以永久存储文件,所以邮箱还是最正式的商务沟通渠道”。

按照池宇峰的计划,未来88品牌会推出招聘产品、知识平台、职场社交和商业资讯等业务,希望用完美邮箱把这些商务领域的产品打通。

王超承认,完美世界在游戏领域做得不错;但是没什么to C的产品,这次通过邮箱这种应用杀入这个市场,竞争并不激烈,因为很多厂商都放弃了邮箱这项生意,但这个产品也很难吸引更多新用户。如果进入了之后没有用户,也就没有想象力,不能源源不断地带来收入,那这个产品基本上会宣告失败。巨头和有创造力的创业公司都不盯的方向,不是沧海遗珠,就是人所共知的大坑”。

其实,是遗珠还是大坑的重点,在于如何平衡用户需求、产品功能和运营,以及企业的战略定力。由于产品尚在初级阶段,在北京商报记者沟通时,完美世界控股集团相关人士并未透露完美邮箱的推广策略、产品团队规模等细节。

北京商报记者 魏蔚