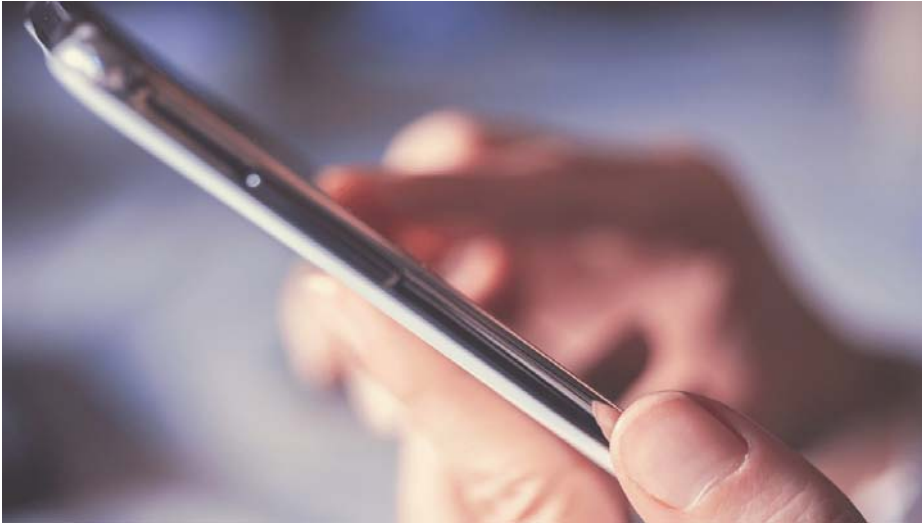


手机厂商“压力肥”



“手机会不会变成下个时代的座机，现在我们也迷茫。”

日前，一位手机零部件供应商向光子星球表示，今年的情况不太乐观。一方面，国内手机市场承压，另一方面，过去无论是寻求高端突围，还是去库存的海外市场，如今因为种种突发因素，让境况变得更为艰难。

寒意传导至供应链前，手机厂商早已感觉到寒风已至。曾经意气风发的雷军，如今在发布会上忆苦思甜。“你如果仔细对比去年和今年雷军的发言稿可以明显感觉到焦虑。”一位业内人士认为，应该看到荣米OV在海外拓展受阻之后，都面临着不小的压力。

去年年中，vivo在一场战略发布会上，推出平板，并宣布对标苹果，要做一家伟大的公司，做伟大的产品。几个月后的年会上，沈炜的发言只强调了一句话：活下去。

哪怕是最近两年增长显著的荣耀，也已感受到了寒风。根据CINNO Research日前发布的数据显示，9月荣耀国内手机销量斩获单月冠军，但同样会受到市场大环境的影响，相比去年同期出现了一定下滑。值此情形下，大部分厂商不得不应战，要么把篱笆扎得够深，要么横向拓展，要么如OPPO一样，下场造芯。

表面上看，无论是突击高端的vivo，还是OPPO、小米，亦或是刚刚站稳脚跟的荣耀，大家都在不同程度上“横着长”。

被迫走向“大而全”
“安卓的底层代码开放意味着一切都是建立在标准化基础上，厂商很难走差异化道路，而芯片又从硬件侧进一步让国内手机厂商陷入同质化竞争。”一位来自vivo的软件工程师认为，安卓阵营横向发展是迫于无奈。

事实上，苹果与安卓两大阵营的应用开发环境已经走向截然不同的两端。苹果方面，从基于A4芯片定义第一代iPad和iPhone 4开始，由斯洛吉领导的芯片设计部门，会提前把上下游产业圈到用户群体进行

测试，打磨产品。此外，严苛的应用审核，迫使下游必须追求极致。

而安卓阵营则是先推出操作系统，然后做虚拟接口，面向底层去做测试。与苹果不同的是，谷歌、芯片厂商、手机厂商彼此之间的调试，使得整个应用开发环境变得多元，客观上导致生态鱼目混珠。

一位业内人士表示“微信可能在iOS开发上得根据别人的要求进行优化，但是安卓阵营只能任由微信杀内存。”

为了应对不利因素荣米OV大多走向了横向拓展的道路。比如vivo从手机走向核心周边，其“横着长”目前主要集中在“端到端”。

“由于旗舰机X80系列卖得挺好，内部还在讨论要不要年内再上一款旗舰，沈老板希望再接再厉，可不少高管认为，一年时间就完成旗舰产品更新，可能引发消费者不满。”

据知情人士透露，NEX系列因缺乏差异化属性，被暂时雪藏。“不过我个人认为，未来应该会重启，就像当年中华酷联一样，最终以iQOO这个子品牌的形式复活。”

刚刚走出生死线的荣耀，从核心周边走向其他智能设备，再到“全场景”生态，实际上是为了解决单纯终端层面“横着长”，所形成的“硬件孤岛”问题。

光子星球注意到，在Magic OS完成手机与笔记本协同后，种种迹象表明，荣耀还希望进一步拓展至其他品类，从而打破硬件-场景限制，以实现用户在端与端中自由流转。

OPPO横向生长与荣耀有些类似，试图从OS，乃至更底层的系统打破终端边界，走向更多场景。2022 OPPO开发者大会上，推出了新一代Color OS、车机互融系统OPPO Carlink以及自研跨端系统“潘塔纳尔”。

不同于荣耀以用户使用场景为核心，潘塔纳尔的中间件属性，表明OPPO希望从多端OS的通用性的角度延伸生态。此外，OPPO造芯，从某种角度上，也是希望尝试获

取一些在硬件的话语权，以寻求差异化。

事实上，最早横着长的国内手机厂商是小米。截至今年上半年，小米IoT营收达到393亿元，同比微增1%，Q2毛利率也环比出现回落。所以，我们看到小米既没有像荣OV一样明确宣称不造车，也不像华为一样，开“孤儿院”，拉拢二三线车企主导造车，而是干脆买地、建厂，自己造车。

除了市场环境、国际环境变化以外，小米在手机之外做IoT与造车很可能来自“工程师式”思维。一方面，认为在A设备上的成功经验可以复制到B设备。另一方面，大部分手机厂商或者不少手机零部件供应商，接到来自车企方面的垂询。

某手机供应链人士表示“你们能不能给我们供应，这对于还挣扎在手机红海的玩家来说，简直不要太诱人。”

IoT方面，由于“竹林生态”与手机xIoT战略，让小米“横着长”因循资本与渠道共享，其形态更接近于代工生产、联营销售的自营电商。这种模式的特点是SKU丰富，容易产生规模效应，弊端在于产品间协同较弱，很难再长期彼此拉动。

这一点，从小爱同学与MIUI月活情况可窥测一二，从近三年逐季数据来看，手机并未明显带动智能音箱设备用户增长。

从荣米OV横向生长的情况可以明显看到两个截然不同的路径，一种是产品上的拓展与资本孵化，典型案例即是小米，背后的逻辑是通过入门级智能产品获取用户，再向高端化和汽车拓展，并且对创业团队进行股权投资，提供品牌和渠道牵引获取投资溢利。

另一种是荣耀和OPPO，试图通过跨端系统，构筑自身软硬生态。这种方式虽然无法彻底解决安卓底层逻辑上的同质化问题，可是提供不同的交互体验，未尝不是一个可行路径。

抵御焦虑的当下叙事
手机厂商横向拓展的背后，是无法掩盖的焦虑。

一位业内人士认为，OV两家应对焦虑的方式比较有代表性。vivo的焦虑相对内化一些，围绕手机及核心品类打磨，而OPPO拓展新品、造芯、推出新的车机，其实是一种“外化”的焦虑。

事实上，在焦虑之中，如何控制步调，显然是更值得关注的事情。如果说智能机普及期的增量市场中，手机厂商还能凭风借力，出奇制胜，那么如今性能溢出，看重差异化的存量市场中，降低沉没成本，可能守正出奇更为重要。

比如，某安卓厂商今年为了吸引用户，做了一个非常酷炫的动画效果，结果没曾想用户吐槽手机发热。“我们老板听到后，对这个OS版本很不满”。

不仅是冒进的设计容易翻车，冒进的供应链策略同样可能导致厂商自己背上沉重的库存。

去年年初，华为与荣耀深陷断供危机，某国内手机厂商包机到台积电，抢到了上亿颗芯片。“再看看今年海外市场的情况，现在保守估计，那一亿颗芯片还在这家手机厂商仓库里积压。”

一位知情者告诉光子星球，芯片供应、疫情以及海外形势瞬息万变，每家厂商皆战战兢兢，一个决策失误，就有可能掉队。

“如果带着忧患意识，你就明白为什么OV要说‘敢为天下后’，那也是因为以前冲在前面，吃了亏总结出来的。”一位来自vivo的人士提到，OV两家曾经历过功能机转向智能机的经历，一开始抢原材料最后烂在手里，直到押对智能机，才算活了过来。两家在十多年前就曾经历过行业大转向所带来的阵痛。

一家跌倒，另一家吃饱。荣耀迅速恢复战斗力，有一部分因素便得益于其他厂商翻车。

由于2021年上半年某手机厂商抢了太多芯片，又遇到国内销量下滑，短期无法再消化新的芯片。于是造成5月18日发布的骁龙778G芯片遇冷，两个因素叠加之下，荣耀竟然在778G发布45天后才拿到产品，依然能打个翻身仗。

此外，荣耀较为关注芯片调校，“骁龙8与MTK(联发科)，在安卓阵营，荣耀调校得比较好。”这与vivo存在某种程度上的共鸣。一位接近vivo的人士告诉光子星球，沈炜的想法是聚焦、打磨产品即可。

上述人士提到，今年vivo折叠屏销量超出预期，因此才会趁热打铁，在国庆前发布折叠屏新机Fold X+。

南亚与一些欠发达地区看似客单价不高，实则对于手机厂商而言至关重要，尤其是去库存，回收现金流。然而，今年国内手机大厂遭遇“印度劫”，去库存止损这条路也被堵死。

当下手机行业的困境，或许并不像部分供应商所担心的那般行将就木。

“无论OPPO还是vivo，两家老板曾在不同场合下都表达了手机依然是一条宽阔，且充满‘惊喜’的赛道。”一位业内人士表示，一个是折叠屏市场增量对各品牌高端化的拉动。

由于OV两家皆没有上市，其内部期权皆按照现金资产折算，据了解，目前内部交易价格依然在稳步上扬。多位OV员工表示，“就跟家里过日子一样，(买入期权相当于)存钱，存得越多，占的股份就越多，财富会慢慢累积。”

而小米，不仅需要应对手机行业的内卷，跨入内卷的造车，还得分心于二级市场的波动，确实挑战会更大一些。

相较供应链的悲观，多位手机大厂背景的人士没有那么悲观。他们大多认为未来十年，很难再诞生一个产品，可以代替手机，相反手机与其他产品协同的想象力甚至让手机更有价值，例如车端与移动端的融合，可能会伴随着新一轮换机潮；手机+X也更容易形成多场景联动。

“供应商感觉手机行业不行，可能是带着某种幸存者偏差，毕竟这两年汽车行业的变革太大，以至于掩盖了手机的风光。”

智能机未到局终时
9月，苹果发布iPhone 14系列新机，数字系列与Pro将中高端与高端市场进一步细分后，平庸的iPhone 14或许会给荣米OV带来至少一整年的差异化发展机会。

毕竟以“优化”为主的iPhone 14 Pro，无法拔掉“13香”的用户们。

不过苹果固守刘海屏，变本加厉地推出“灵动岛”设计为荣米OV提供了一个启示：追求硬件与外观上的革新之外，也应围绕其进行系统方面的优化与适配。反观安卓阵营，曲面屏、全面屏、水滴屏、挖孔屏等围绕屏幕的种种设计，如过眼云烟，风口之后，没有进一步沉淀到系统，始终停留在器物层面。

从这个角度来讲，在今年之前，安卓阵营的横向发展其实助长了苹果“挤牙膏”。

眼下，荣米OV之中，到底是vivo刺猬式的稳健与保守，能够穿越牛熊，待到春天；还是OPPO与荣耀，介乎刺猬与狐狸之间，试图从底层逻辑修正安卓生态固有的“同质化”诘问；亦或是像小米那样，干脆另起炉灶，尚未有定论。

可以明确的是，智能机在多端时代依然有着巨大机遇，可能不会再度上演功能机或者座机的悲剧，倒是有步家用电脑后尘的趋势——优化大于创新。

华府冷暖空调
专业快速，服务DC/VA/MD
电话：240-421-7363
9-153
冷暖气机 热水炉
中央空调 风管
消毒杀菌灯 车库门
维修 安装 保养
代理：
Carrier
Payne
Goodman
冷暖气新机：
零件10年保证 / 1年人工保证

冷暖专版
Heating
Cooling
高氏冷暖
住家商业 安装维修
住家空调 抽风马达
商业空调 风管改装
水电改装 热水炉
机器10年 1年人工 价格合理 品质保证
代理多种名牌空调设备
Carrier, Bryant, Payne, Goodman
电话：(240)636-8420

方氏冷暖
Carrier Trane 9-152
240-651-9115
空调维修
冷气暖气
维修安装
质量保证
价格合理
专业中央空调

高氏冷暖
住家商业 安装维修
住家空调 抽风马达
商业空调 风管改装
水电改装 热水炉
机器10年 1年人工 价格合理 品质保证
代理多种名牌空调设备
Carrier, Bryant, Payne, Goodman
电话：(240)636-8420

安居冷暖空调公司
Infinity Air LLC 9-147
代理多种名牌空调设备
Carrier, Bryant, Payne,
Goodman
专业技术执照
HVAC Master & Contractor License
电话：571-334-9893
Licensed, Insured

DAVID ZHANG 冷暖空调
United Heating & A/C
HVAC MASTER LICENSE
名牌空调安装维修
代理 TRANE, BRYANT, LENNOX
两年 Labor 保证，十年部件保证
Licensed, Insured in MD, VA
电话：571-970-8988