

# 4G版iPhone12会成为一匹销量黑马?



现在,疫情在全球范围内蔓延,整个电子产业链都处在高度紧张的状态中,一些港口甚至要例行“货物”的核酸检测。原本运转高效的产业链,在外界看来是被按下了暂停键,但真正的从业者才知道:交付日期虽然推迟,但要做的反而更多了。在这种大背景下,iPhone12的试产工作充满挑战。大家几度想要放弃schedule,但因影响太大,还是尽量保持原来的速度。况且,即便是没有疫情爆发,iPhone12的试产工作也并不轻松,一方面,iPhone12系列是苹果的第一款5G手机,之于大规模Mimo天线有着非常重要的应用;另一方面,5G产业链刚刚起步,相关产品并没有实现大规模量产,所以,5G手机在成本和良品率方面都有着非常大的挑战。基于此,越来越中庸的苹果,再次扩大年度产品线,不仅有High End的旗舰机型,还推出一款4G版本的机型,确保年度销售总目标。这听起来有点儿“非苹果”之味道,但库克就是这么“热爱”财务报表。

据国外媒体报道,苹果在推出4款5G版iPhone12的同时,又配套推出一款4G版机型,配置和5G版差不多,但因研发、试产成

本低,产业链也比较成熟,这款手机的定价预计在649美金,折合人民币4600元。单从定价来看,4G版iPhone12是一款“真香”机型,势必会受到一些消费者的青睐。如果再考虑5G网络的发展,它有可能非常有可能热卖。

真香机型,4G版iPhone12有什么黑马潜质?

过去十几年,苹果就好一个谜团,而且随时都在更新自己的复杂度。正当人们看似破解一个谜团时,他们就有了新的动作。长期以来,消费者之于苹果iPhone最大的指摘就是价格过于昂贵。事实上,正是iPhone的出现,才有了智能手机的高价盛世,华为、Vivo纷纷推出高价机型,而且理所应当、合情合理。于是,当谈到高端机鼻祖苹果的时候,各路专家纷纷预测:永远都不会有廉价版iPhone。如此论断在iPhone Xs Max之前,都显得非常正确,加之,前销售主管、昔日的奢侈品女王也一度要强行把手机塞到奢侈品的范围,致使越来越多的低端消费者放弃iPhone,整个产业链订单遭遇腰斩。

iPhone的价格拐点来自于奢侈品女王离开以及iPhone11热卖,消费者和业界专家

不再怀疑:只要市场有需求,库克随时能推出一款廉价版iPhone。对面则是来自底层仰望的眼神,大家都渴望拥有一款最新的iPhone,同时,价格不要太昂贵。

基于这些心理,墨绿色iPhone11成功走红,一度断货,不仅碾压其他品牌,更是一扫iPhone Xs系列所带来的产业链阴霾。回顾iPhone的销售策略,可以看出,苹果手上有许多牌,却并不急于打出来,而一旦他们下定决心打出新牌时,则必然会引发产业链的震动。归纳下来,手机行业几个比较重要的牌,包括品质、外观、颜色、屏幕、容量、价格、电池等等。最早的时候,iPhone4靠着精美外形以及超高的品质来征服市场;随后,iPhone 5s打出土豪金颜色牌,黄牛把价格炒到10000元以上,全球仍然缺货;紧接着,库克违背乔布斯意志,推出大屏版iPhone6和6Plus,直接把产业链带入最巅峰,很多零部件的供应商都因此成为人生赢家。在iPhone整个升级过程中,竞争者常常有比较超前或者大胆的创新,消费者也常常对iPhone的微量创新颇有抨击,但苹果团队的高明之处正在于:总能在如此嘈杂、充满诱惑的市场环境中,做出最精准之判断。

经过13年的发展,苹果的牌终于要打完了。其中,价格牌和低端产品线算是其最后的底牌。即便是在五年前,我们都很难想象苹果会一口气推出5款机型,现如今马上成为现实,他们甚至先推出一款春季机型iPhone SE2:古老的设计,没有刘海,没有OLED屏幕,经典的复古圆形菜单键重现江湖,更关键的是价格非常具有竞争力,不出意料地再度热卖。据说代工纷纷杀价以争取iPhoneSE2订单。基于苹果的出牌套路、时代拐点以及消费者的需求,4G版iPhone12或许仅仅依靠低廉的价格就能创造出一大笔订单和销量。

5G尚未成熟,4G版iPhone12有望配角变主角?

如今电子产业链最热的话题之一就是5G网络,这个概念被炒作得非常热,各路企业纷纷开启军备竞赛,争取成为通信革命中

的弄潮儿。时间拉回到一年前的六月份,正是苹果的黑暗时刻之一,竞争者纷纷推出5G手机,而苹果却陷入和高通的专利麻烦中,iPhone11更是锁定错失5G时代。基于大量的负面言论,苹果的股价出现非常大的波动,整个帝国大厦都有种“呼啦啦将倾”的悲凉。但最终的事实是,竞争者的5G手机都没有热卖,消费者甚至都不知道买一部5G手机有什么用,连信号都找不到;倒是iPhone11因增加墨绿色以及价格适中,出人意料地热卖。自此,苹果渡过最大危机。

其实,笔者之所以看好4G版iPhone12,还有一个原因就是:5G产业链的完善需要十年甚至更久,而今年的5G环境并不比去年优渥多少。

首先,5G基站的建设需要硬性的时间,即便是中国拥有绝对的制度优势、战略加成,也需要铁塔公司一座一座地建设基站,一座城市一座城市地逐步覆盖。平心而论,中国城市的5G信号覆盖率还比较低,二线城市以及偏远山区,5G的建设状况更在其后。相比之下,美国的5G基站数量更加可怜,没有强有力的政策支持,整体规模仅有中国的10%。再加上,新冠疫情的影响,现在特朗普估计没有时间考虑5G基础设施建设了,这就意味着,即便是消费者购买5G手机,也没什么可用信号;其次,5G终端产品尚处于试产阶段,在没有大批量生产前,不管是良品率,还是单台的成本都不会在最佳状态,说得直白点儿,5G版iPhone12的价格肯定贵,故障率也会相对较高,更尴尬的是,第一波的消费者有可能成为“5G实验的小白鼠”,估计没有人愿意当这个冤大头;最后,也是比较重要的,5G的应用场景包括低延时通信、AR/VR、无人驾驶等等,都没有开发出来,消费者现在买了5G手机,难道要看更流畅的抖音,发更快的朋友圈?

总的来说,4G版iPhone12无论从自身价格、产品成熟度来看,还是考虑到5G网络的发展状况,都具备热卖的潜质。谨记消费者只需要最合适的手機。

(科技新发现 康斯坦丁/文)

## 苹果靠什么实现“芯片全家桶”?

苹果的神奇毋庸置疑,普通人都知道iPhone厉害,生态圈好像一个坚固的堡垒,其他人根本插不进来。在自己的堡垒内,苹果能为所欲为,发展策略大都出人意料,也充满了想象力。这些策略通常会效果显著,令苹果的股价和利润节节攀升,逐渐建立起“万世不拔”之基。上个世纪,大家推崇百年企业,现如今因经营方式之改进,资本投资更加精准,兼并收购更加顺畅,“三百年企业”正成为流行概念,而苹果最有“持续经营300年”的潜力。在前不久的WWDC上,苹果推出自家设计的iMac芯片,如果考虑到他们已经在手机、平板、iPod上的芯片成果,本次iMac芯片算是苹果芯片全家桶中的最后一道菜。自此,一个完整的芯片产业在苹果的生态圈内形成了,星光熠熠。

面对苹果的发展策略,各路专家纷纷解析之,十几年如一日。逻辑、思路、框架、机密都被清楚地呈现出来,但地球上再没有第二个苹果。究其原因,正在于苹果依靠核心产品所完成的早期资本积累、专注细节的能力以及一份改变世界的勇气,其他企业很难复制,而这些独特、稀有的特质可以带来大量好处,包括品牌、人才以及芯片全家桶。

先人后事,苹果如何聚敛芯片精英?

研发芯片应该是电子产业链上第二难啃的骨头,最难啃的骨头应该是制造芯片。即便是苹果也仅仅有非常少量的芯片制造生意,而他们的芯片全家桶指的也是“设计端”。换句话说,苹果设计出芯片之后,还要找到台积电和三星去做制造代工,而苹果“毫无节制、肆无忌惮”的性能要求,在很大程度上促使台积电和三星持续升级自己的制程工艺。现在,苹果的芯片全家桶风光无限,但凡事皆有开始,任何伟大的企业、组织,都有艰苦创业的时期。好在,苹果在个人电脑时代依靠iMac积累起第一桶金,以确保公司可以启动芯片项目,更重要的是,乔

布斯有着远超常人的视野和精神感染力,只消和帮主交谈半个小时,芯片精英们就会意识到:自己是有可能去改变世界的。

首先,造芯片需要底层架构,苹果只能花费巨资从ARM那里购买当时最高等级的架构授权。可以说,任何早期创业者都有过如此难堪又悲苦的阶段:没有专利、没有技术,只能花钱买回来,但差别在于,一些企业和技术人员喜欢探寻本质,最终成功转型;一些企业更注重实用技术专利,愿意临时支付专利费,一旦生意结束,立即回到原点;显然,苹果属于前者,在搞定基础架构之后,就立即招募芯片精英,搭建自己的芯片。

2008年,苹果花费4亿美元收购P.A.半导体和Intinsy两家芯片公司。当时,这两家企业在运营、库存、渠道、品牌方面都乏善可陈,苹果看中的是技术和人才。通过本次收购,乔布斯一口气向250名优秀的硅谷工程师发放了苹果工作证。其中,不乏一些超级巨星,如Santhanam、Jim Keller等等,他们在超低功耗芯片设计,消费电子CPU等领域都有着地球稀有的一手绝活,已然通过自己的芯片设计改变着世界。正如Keller所言:我这个人没什么太大的成就,你们用过最好的CPU,都是我设计的。这些超级巨星带领团队仅仅花费两年的时间,就推出iPhone4的A处理器:操作流畅、不卡顿、功耗低,即便是放到现在,iPhone4的芯片配置依旧傲娇。

随后的十几年内,苹果又相继收购以色列半导体以及存储器公司,收购的金额均在10亿以内,目的也都是专利和人才。如果说专利和技术,仅仅靠钱就能搞定,那么,要想留住如此大规模的精英则非常复杂,需要苦心经营。一面苹果必须要给予高薪,甚至在研发时期要Overpay;一面又要勾勒出精神层面的远景,如改变世界等等。显然,苹果在这两方面都是高手。事实上,正是聚敛大量精英,才夯实出芯片全家桶的牢固根基。



高话语权,芯片全家桶会带来什么好处?

当然,苹果如此艰难地做芯片,肯定也不止于满足飘在空中的情怀,他们必须在商业模式中所有体现。要知道,苹果对产品的品质要求从未放松,宁可放弃一些产品,也要保持Apple这块牌子的干净、纯洁。其中,芯片设计又是左右全局的一环,而苹果的艰苦创“芯”,最终给其带来丰厚的回报,比如手机单年利润80亿美元。

自iPhone4采用自己研发的芯片之后,苹果就占据了产业链的最高话语权,同时,也把手机性能提高到极致。因自己操刀芯片设计,苹果可以掌握性能升级进度,避免类似早期英特尔爽约3GHz芯片一样。如今最拉风的结果就是,iPhone的A处理器经过将近十年的更新换代之后,性能已经逼近一台台式电脑。此外,苹果自己设计芯片又自己编辑iOS系统,可以说,软硬件配合得天衣无缝,这也是为什么苹果的手机向来流畅。

更难能可贵的是,苹果在提高性能的同时,还能兼顾到体积、功耗,这也得益于苹果自己研发芯片的策略。要知道,只有长期沉浸在苹果的文化中,耳濡目染,才会顺利地生出“精益求精”的情操来。相比之下,一些从外部找来的代工商,则更关注短期利益,在面对苹果超高的品质要求时,代工商最先想到的就是:如何降低品质要求,凑合着交付。可以说,正是苹果品质团队的固执,才成就了芯片全家桶以及整个电子产业链。

电子产业链上没有无缘无故的衰落,更没有无缘无故的“基业长青”。苹果的强大不仅体现在产业链深度,更在于产业链的广度,他们除了设计芯片之外,还会参与OLED屏幕、电池、摄像头的设计,甚至会自行开发自动化机器以及AI系统来升级代工厂生产线。总之,无处不在的苹果,统治力正越来越强悍,好像一个稳固、繁荣的电子帝国。

(科技新发现 康斯坦丁/文)