

台积电季度营收创新高,但没有华为之后呢?

众所周知,因为受制于美国制裁华为的要求,台积电已经不再给华为代工了。而华为在9月15日之后,也只能靠存储的芯片来“度日”了。此前台积电也是没日没夜地给华为赶工,这或许是促成台积电季度营收不断创新高的原因之一。

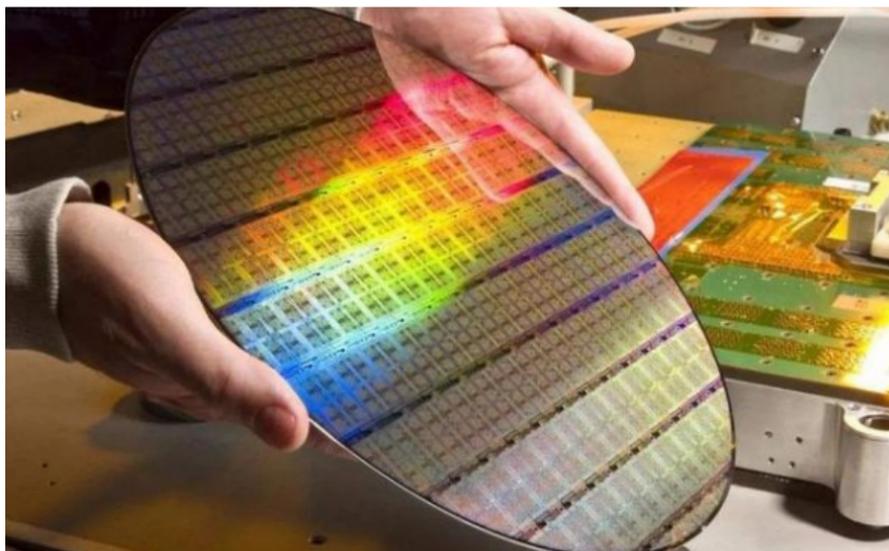
季度业绩飙升,功劳其实在华为

近日,台积电公布9月的营收数据。台积电9月营收达1275.85亿新台币,同比增长24.9%,环比增长3.8%。台积电7月、8月营收分别为1059.63亿新台币、1228.78亿新台币。合计下来,台积电三季度营收为3564亿元(合124亿美元),高于去年同期的新台币2930亿元,打破公司去年四季度创下的季度营收记录。

台积电业绩飙升,在一定程度上也是得益于华为的强力需求,可以说,台积电为华为赶工对于其业绩提升无疑是非常有帮助的。如今华为不能再要求台积电代工了,台积电未来的业绩会如何演变呢?有一种预测是,虽然失去了华为的订单,但是苹果及时“补缺”,尤其是苹果iPhone12发布在即,据悉苹果最新的A14芯片采用台积电5nm工艺。

不过,成本也是不低,市场有分析预测,每一颗A14芯片的物理成本大约是238美元,每颗5nm芯片的设计封装、测试成本方面,根据相关机构给出的数据,分别为108美元、80美元,倘若报告准确,一枚5nm芯片的总成本将达到426美元,约2900元人民币。也就是说采用A14芯片的苹果iPhone12仅仅在芯片方面就是超过2900元的成本。

这样的成本即使对于苹果来说也不是



一个小数字。以前台积电还可以依赖华为分担一部分产能,如今如果仅仅剩下苹果一家公司的时候,那么按照苹果公司一贯在产业链上强硬议价权力,未来台积电想获得更高的利润,就要和苹果公司谈判。

没有了华为,台积电还有议价能力吗?

在没有其他可替代厂商参与竞争的时候,苹果公司的溢价能力或许会继续扩张。因为台积电可选择的高端企业有限,也就是苹果和高通,如今高通是选择了三星公司,如果苹果也选择了三星公司的话,那么台积电就会深刻怀念拥有华为这个客户的高光时刻了。

当然,苹果公司和高通在选择代工企业的时候,一直也是具有跷跷板效应,一般高

通选择了一家,苹果公司也必然会选择另一家。而在制造工艺等方面,台积电略微领先三星一些,但并不是拥有绝对优势。二者几乎也是在伯仲之间。如果未来对华为的制裁出现松动的时候,那么台积电或许也会眼睁睁地看着华为的离开。当然,这种可能性不是很大。而对现有市场的争夺中,台积电只能依托苹果公司了,一旦苹果公司出现一些闪失的话,台积电也必然会受到牵连。

此外,一旦中国市场获得了芯片制造的技术破冰之后,对于台积电更是“致命”的伤害。即使张忠谋表示,中国想短时间带来芯片制造业的突破还比较难,也就是说有钱也不一定可以。不过,随着中科院也开始把一些卡脖子的项目当作未来研发的重要区域

的方向,未来的破冰未尝就没有机会。

决战3nm才是台积电的重要仗仗

台积电今年一季度大规模投产5nm工艺制程。有媒体报道称,公司约三分之二的5nm产能已经被苹果最新的A14处理器所占用。新处理器将被用于新款iPhone 12。除了5nm制程外,台积电下一代3nm制程前景也被市场看好。不过在3nm方面,想获得先机,台积电还需要进一步的技术突破。台积电曾表示,3nm计划在2021年开始风险试产,2022年下半年大规模投产。

同时,三星也在积极地进行技术研发。

近日,Korean Investor的一份报告指出,高通公司选择了三星,而不是台积电来制造即将面世的骁龙750G芯片。高通即将发布的高端骁龙875芯片,该芯片由台积电生产的5nm制程制成。如今在中端市场,高通并没有继续选择台积电。事实上,除了苹果、高通之外,AMD、NVIDIA等全球芯片行业的巨头,并不希望完全依赖台积电,这会导致它们的芯片代工成本过高,因此它们一直都有考虑将部分订单交给三星,其中高通更是同时在三星和台积电下单,因此三星在芯片代工市场还是有较大的发展机会的。

而且,如果台积电的高端代工市场的参与者不多,台积电的叫价优势是不是也会受到牵制?如果苹果公司都不舍得花钱让台积电代工的时候,台积电还有什么可以补充的企业来替代?而且,一旦华为子公司荣耀被“弃车保帅”的话,荣耀使用的芯片被代工的选择会是什么?无疑还是以高通和联发科为主,这些订单也是极有可能会被三星揽过去的,这部分市场份额也是不容小觑的。

漩涡过后,打在瑞幸身上的板子貌似也不重?

曾几何时,瑞幸处于造假的漩涡之中,这也是被浑水做空做得“最彻底”的一次,结局是瑞幸退市。曾经风光无限的瑞幸在经历了高层的动荡之后,才略显平静下来。

在海外市场最终“尘埃渐落”之后,在国内市场的处罚也最终出炉了。不过国内的处罚显得就相对“轻”了许多。

瑞幸咖啡受到的市场监管总局的处罚,结论是:构成虚假宣传,处以罚款200万元。只是区区的200万元就结束了。当然如果算上关联方,也上千万了。

市场监管总局此前公开的一份处罚决定书显示,2020年9月18日,市场监管总局对瑞幸咖啡(中国)有限公司、瑞幸咖啡(北京)有限公司、北京车行天下咨询服务有限公司、北京神州优通科技发展有限公司、征者国际贸易(厦门)有限公司等五家公司不正当竞争违法行为作出行政处罚决定。

处罚决定书称,2019年4月至12月,瑞

幸咖啡(中国)有限公司及其子公司在多家第三方公司帮助下,采用“个人及企业刷单造假”、“API企业客户交易造假”等非法手段虚增收入;通过开展虚假交易、伪造银行流水、建立虚假数据库、伪造卡券消费记录等手段,累计制作虚假咖啡卡券订单1.23亿单。

针对瑞幸咖啡,给出的判定是,构成虚假宣传行为。责令瑞幸咖啡(中国)有限公司停止违法行为,并处罚款人民币贰佰万圆整。

值得关注的是,虽然瑞幸遭遇了退市,以及罚款处罚,但并没有直接死掉。相反,目前的发展还有一点“重整旗鼓另开张”的势头,有关数据显示,目前瑞幸咖啡位居全国品牌前30名内,APP注册用户超5000万,活跃的微信服务号粉丝超2000万。

如果这个数字是真实的话,那么还是不错的。注册用户数和活跃粉丝数,都说明

用户对于瑞幸咖啡本身的产品还是认可的。这在一定程度上也是一种安慰,甚至是决定未来瑞幸是否还可以东山再起的关键所在。

犯了错,还有改正的机会,对于一个依赖用户的消费品,这样的现状其实还是令人欣慰的,说明此前瑞幸的一些模式和产品本身的能力并不是一无是处的。只是在诚信经营中犯了大错。直接让自己退市了。

瑞幸通过一系列的管理层变化,以及对经营理念以及模式的改变,都是一种应对犯错之后重新“开张”的策略。据悉,瑞幸已经下调补贴幅度、调整经营门店,从商业本身的逻辑上开始寻找此前的漏洞和弊端。当然,是不是可以重新唤起用户的支持尚需要观察。不过,既然还能活下来,也算是一种涅槃中的煎熬,能不能守得住才是关键。

值得庆幸的是,瑞幸的门店还在正常营业。而且,据悉已经开始不再赔钱了。据

悉,瑞幸咖啡在2020年7月已实现整体盈亏平衡。能够达到这一步是因为瑞幸在价格上做了调整,如今价格也不像以前那么便宜了,价格上涨,折扣减少,已没有1.8折、2.8折了,基本都是4.8折券、抵用金或者满减券。可以说,瑞幸已经走出了以前靠低价促销,赔本赚吆喝的模式,已经开始按照正常的商业模式进行重构。

高层的频频变化是策略调整的关键。此外瑞幸的私域流量也是重要的变化所在,据悉,目前已经有超过180万的私域流量用户。当然,在和星巴克这种大鳄的竞争中,瑞幸能够博取的不仅仅是用户的体验,价格的实惠,产品的口碑等等,更主要的还是经营模式的选择,以及对用户的精准把握。瑞幸曾经盲目的扩张,一度时间带来了市场影响力是巨大的,而扩张之后的品质保障,以及诚信经营的理念才是关键。瑞幸能不能成为“打不死的小强”,关键还是靠自己。

