

# iPhone

# 權力 軟件轉硬件



國際視野  
Gavekal Dragonomics  
資深經濟師  
潘迪藍

9月12日，蘋果公司舉行「Apple 2017 秋季發布會」，公布了3款新手機，包括iPhone 8、iPhone 8 Plus以及10周年特別版iPhone X。同時，亦發表了Apple Watch 3、Apple TV 4K。然而，最大的歡呼聲，卻可能不是來自蘋果設於加州矽谷Cupertino市的新總部，而是來自為蘋果製造關鍵零部件的台灣和韓國供應商的廠房。蘋果推出新的旗艦手機，但其「內臟」卻出現供應短缺的問題。這代表了權力正由美國加州的軟件工程師，微妙地轉移至亞洲的硬件製造商。

智能手機市場就好像很多其他科技行業般，一樣有所謂「80/20定律」的現象。在2016年，蘋果的iPhone的出貨量佔全球智能手機的總出貨量還不到20%，但卻取得了該行業總盈利的80%。iPhone的成功，並非完全是因為它經常提供最新的硬件規格，而是因為它透過將高品質的硬件集成到一個專有的作業系統上，提供了一種無縫的用戶體驗。簡單來說，蘋果公司賣的，其實是由軟件帶來差異化的硬件。

## 「X」硬件總成本比「7」升84%

直至上星期二之前，蘋果都是靠此而每年賺個滿堂紅。但是，10周年特別版iPhone X卻是倚靠5.8吋的OLED顯示屏、無線充電功能以及嶄新的鏡頭等硬件為賣點。據報道，其中鏡頭部分的成本，最近就由36美元上升至48美元。

更有媒體分析過，iPhone X的硬件總成本比iPhone 7的硬件總成本上升了83.6%。

這些嶄新的零組件全部都很搶手，全部都有供不應求的現象。這也可能是蘋果為何將iPhone X的售價定得高，以及要推遲至11月才出貨的原因。

蘋果的營運毛利率已經連續5年出現下滑，而且將來還可能會繼續下滑。原因包括：

1. 三星實際上是小型OLED顯示屏的唯一供應商。OLED顯示屏的優點是，可以令影像更加清晰和銳利，而且其邊緣部分可以造到彎曲。5.8吋的OLED顯示屏，乃iPhone X最昂貴的零件，蘋果採購它的成本是125



蘋果公司舉行「Apple 2017 秋季發布會」，公布了3款新手機，包括iPhone 8、iPhone 8 Plus及10周年特別版iPhone X。圖為蘋果總裁庫克在發布會上介紹iPhone X。

美元。若換上LCD顯示屏，則只需50美元。一般來說，蘋果會避免倚靠單一的供應商，但由於三星在這個領域佔有主導地位，蘋果又不想在硬件功能上落後，所以它別無選擇。

## 採三星顯示屏 蘋果別無選擇

2. 蘋果公司正在以硬件差異化來宣傳其新手機。iPhone X的64GB版的售價也高達999美元（在香港，64GB版本的售價是8588港元）。這部分反映了它採用的嶄新零組件的高成本。藉着這些零組件，iPhone X才可以提供Face ID 臉部辨識功能，作為安全措施。

3. 科技公司本來喜歡靠服務來開拓收入，因為這不需要額外的成本。但以蘋果來說，其硬件銷售額的增長仍然超過其電子商店、雲端服務和支付服務等。iPhone靠軟件來營造差異化的衰落，可以從它在中國大陸的疲弱銷售增長看到。

## 欲藉AR 應用程式重振雄風

在內地，騰訊控股（0700）的「微信」主導了手機應用程式市場。「微信」綜合了社交網絡和支付系統功能，可以讓用戶查閱航班資料、預約看醫生，以及網約出租車等。

但由於「微信」在iOS和Android上的功能沒有分別，所以內地消費者紛紛棄用蘋果的iPhone，而選擇由華為、OPPO、vivo和小米製造、售價較為廉宜的Android手機。

蘋果正試圖透過加入「增強實境」（AR）應用程式來重振雄風，挽回其整體形象。它還為第三方的開發商推出了一個平台。但這始終是一個難和雞蛋的問題。要先有消費者付款使用AR程式，軟件公司才有動機去開發。相信最終將會出現這情形，但可能不會很快。

## 亞洲硬件供應商最受惠

這就是為什麼在這個周期來說，對亞洲的硬件供應商有利，尤其是那些逃出了商品陷阱，並且在需求高而又供應有限的板塊上運作的硬件供應商。

我仍然懷疑，蘋果推出這一波新產品，是否能夠刺激高端市場出現大規模的換機潮。假設最終的需求中規中矩，也會對亞洲的硬件供應商較為有利，令韓國和台灣等受惠。

韓國的信息通信技術（ICT）產業出口額在8月份就創下歷史新高，達到174.9億美元，佔了韓國該月總出口471.2億美元的37.1%，主要就是由智能手機和智能手機零件帶動。