

内存超级周期中的长期协议变革：战略市场启示

[客户简报 | 2026 年 4 月]

摘要

近期三星、SK 海力士与美光推动的多年期长期协议（LTA）不应被解读为定价周期的终结。相反，这标志着内存市场正经历结构性转变——从传统的周期性大宗商品模式，转向战略性产能预分配模式。

在人工智能数据中心需求的持续驱动下，HBM、服务器 DRAM 和企业级 SSD 的产能正越来越多地被超大规模客户通过多年期承诺锁定。这一发展提高了非顶级客户的采购门槛，并将更多的定价与供应波动性转移到了更广泛的制造业客户群体中。

对于大中型制造企业客户而言，核心变化不再是全面缺货，而是采购格局愈发分化：

1. 顶级客户获得长期确定的供应保障；
2. 次级客户获得部分或周期性的配额；
3. 剩余需求及预测缺口被迫进入现货市场。

TrendForce 持续预测第二季度合约价格将强劲上涨，服务器和企业级应用将优先获得产能分配。这表明 2026 年的市场前景仍然是供应紧张、价格高企、结构失衡。

关键启示

内存采购正从一项价格谈判工作，演变为一项涉及需求可见性、BOM 灵活性、财务规划与供应商定位的多维能力。

1. 正在发生的变化：交易模式的转变

三星已确认，将针对主要客户从季度或年度合同转向 3-5 年期协议，同时行业报告显示其正与微软、谷歌进行 LTA 讨论。SK 海力士据报也在敲定多年期 DDR5 协议，并围绕 DRAM 与 HBM 的长期供应展开类似讨论。

美光已正式确认其首个 5 年供应协议（SCA）。此类协议通常包含：

- 多年期数量承诺
- 价格下限或结构化定价机制
- 10%-30%的预付款

这一转变的核心是从灵活、短期的采购模式，转向具有约束力的产能预留模式。其目标并非降低价格，而是确保供应的确定性。

2. 对非 LTA 制造客户的影响

市场细分正在加剧

多年期 LTA 主要面向超大规模客户，并未广泛向中大型制造客户开放。

→ 其结果是，不同客户已不再处于相同的供应框架内运作。

定价机制正在分化

TrendForce 指出，配额不足的 OEM 已被迫通过供应商或模组厂商以更高价格采购，同时供应商实施追赶定价以缩小价格差距。

- LTA 客户获得产能保障与部分价格稳定
- 非 LTA 客户仍面临合同重新议价与现货市场价格风险

→ 实践中，越晚、越分散或越难预测的采购，往往导致更高的实际成本。

供应风险正在向“非核心”组件转移

产能持续向 HBM、服务器 DRAM 和企业级 SSD 倾斜。

→ 与此同时，更通用的组件，例如：

- DDR
- NAND
- eMMC / UFS

将更有可能成为生产中的瓶颈物料。

3. 运营影响

定价： LTA 强化了供应商的定价能力。短期现货价格回调不应被误判为趋势逆转。

交期： 由于产能已被预先分配，非 LTA 客户的交期灵活性预计将结构性下降。

BOM 与产品规划： 内存成本占比上升可能促使（配置调整、产品重新定价、平台级权衡）。
市场正从“择时采购”转向“基于准备度的采购”。

4. 建议行动

4.1 从价格最小化转向基础配额策略，将需求划分为：

- 基础量（确保供应）
- 弹性需求
- 供需缺口带来的风险

→ 优先确保基础需求，而非等待价格回调。

4.2 将提升预测精准度打造为一项战略能力 —— 供应商正日益将其列为优先事项：

- 可预测的
- 有承诺的
- 可执行的需求

→ 延长预测周期（例如 26 周滚动预测）有助于提高分配优先级。

4.3 识别“停线风险”组件，重点关注：

- 认证周期长
- 替代方案有限
- 单一来源依赖

→ 这类物料运营风险极高，影响不成比例。

4.4 构建多层供应结构，超越单一来源策略，建立包括：

原厂供应商

模组厂商

分销渠道

现货市场通路

→ 提前界定各层角色，而非在短缺时被动应对。

5. 关键点

LTA 的扩展不仅仅是定价层面的变化，它代表了市场准入机制的重构。过去，中大型制造客户可以依赖周期性回调与战术性采购。未来，供应的优先准入权将越来越多地被顶级客户预先锁定。

其影响并非完全无法获得供应，而是：

- 更高的采购成本
- 降低的配额确定性
- 更大的交期波动性

结论

内存正从一种标准化的可采购组件，转变为一种需要战略管理的资源。能够尽早锁定基础配额、提升预测可靠性并构建灵活采购结构的客户，将在 2026 至 2027 年期间更好地管理供应与定价风险。

欢迎联系 marketing@360ic.com 或访问我们的网站 www.360ic.com 了解我们如何为您的业务提供支持

欢迎关注

