

iPhone 15系列手机价格缘何“跳水”?



本报记者 谷月

“双11”大促即将开启,不少电商平台已经进入促销预热期。降价虽然是最寻常的促销手段,出人意料的是,价格向来坚挺的苹果新品手机发售不久即降价——发布仅一个月的iPhone 15系列手机因价格出现大幅下降冲上社交平台热搜,如此不寻常的表现,究竟为何?

发布一个月价格即跌不寻常

10月23日,“iPhone 15全系价格暴跌”话题冲上社交媒体热搜榜首。

为了证明iPhone 15系列手机降价的真实性,记者登录和对比了多个电商平台后发现,根据不同平台的促销力度,iPhone 15系列手机的确存在不同幅度的降价,与首发定价相比,价差最高达到了1700元。

其中,iPhone 15系列手机在拼多多平台下降幅度较大。例如,部分规格的iPhone 15

和iPhone 15 Plus产品售价与其官网定价相比,降幅超过800元。而热度较高的iPhone 15 Pro和iPhone 15 Pro Max,其1T版本比官方发售价分别降低了1701元和1601元,价格下降幅度令人咋舌。

此外,iPhone 15系列手机在京东和淘宝平台也有降价。例如,京东平台的“PLUS会员”可以以9929元的价格购买iPhone 15 Pro Max 256G手机,平台显示该价格为“历史新低”;iPhone 15 128G手

苹果新品手机发布一个月后就跌破首发价的现象,确实不寻常,或为苹果手机销售史上的首次。

机在淘宝平台的第三方店铺售价仅为5699元,比官方发售价低了300元。

不少网友预测:“双11”期间,iPhone 15系列手机还有继续降价的可能。

此次iPhone 15系列手机大幅降价,让发售后第一时间就入手新机的“果粉们”顿感手中的“苹果”不“香”了。业内人士指出,苹果手机发布一个月后就跌破首发价的现象,确实不寻常,或为苹果手机销售史上首次。

消费者对国产手机好感度的提升以及iPhone新品质量遭受质疑,成为iPhone 15系列手机降价的两大原因。

或与市场情绪和产品品控有关

事实上,iPhone 15系列手机降价现象的发生或许早有预兆,部分渠道商在10月初就称,iPhone 15 Pro与iPhone 15 Pro Max多款机型价格低于官网,最低比官网便宜近1500元。

业内人士认为,今年iPhone 15系列手机出现较大幅度下降首先与市场情绪相关。

市场研究机构CINNO Research资深分析师刘雨实表示,iPhone 15系列手机的四款新机型对比上一代缺乏实质性升级。面对需求下滑和华为新机上市带来的双重“考验”,iPhone 15系列手机很难吸引大量用户去购买新机。

实际上,自苹果iPhone 15系列手机上市以来,在中国的销售情况就十分不理想,多款机型在第三方渠道的价格持续下跌。市场研究机构数据显示,iPhone 15系列手机在中国首发17天的销量较前代下降了4.5%。据另一市场研究机构Counterpoint数据,2023年第三季度苹果手机销量同比下滑9%,市场份额为16%,较去年同期的17%下降了1%。

基于此,部分金融机构下调了对苹果

手机出货量预期。瑞银证券在最新报告中表示,出于iPhone 15自身竞争力不足等因素,经综合评估,决定将iPhone 15系列手机的出货量由8000万~9000万台下调至7800万台。

与之形成鲜明对比的是,华为Mate 60系列手机出现了全系缺货的现象。无论是华为官方商城还是华为京东官方旗舰店,Mate 60系列手机均显示没有现货,只能预约订购。线下官方渠道的Mate 60系列货源紧缺,即使立即预订最乐观也要到11~12月才能到货。

天风国际分析师郭明錤表示,华为Mate 60 Pro下半年的出货计划已提升约20%至550万~600万部。市场研究机构Counterpoint Research数据显示,2023年第三季度,荣耀、华为、传音等国内品牌成为为数不多的出货量还在增长的品牌。据另一市场研究机构BCI的数据,华为Mate 60系列手机上市以来,周度份额已跃升至国内品牌排行第一名。

随着华为手机回归的发酵,围绕Mate 60系列与iPhone 15系列的讨论十分激

烈。从网友们的热议中可以窥见,消费者对国产手机的好感度提升。有业内人士指出,如果Mate 60系列手机实现大规模现货供应,iPhone 15系列手机的销量和价格或许还会出现进一步下跌。刘雨实也感慨道:“我国高端手机市场被苹果手机垄断的局面有可能发生改变。”

此外,价格下调与出货量遇冷或许与首批iPhone 15系列手机品控遭受质疑有关。

记者在各种社交平台看到,iPhone 15系列手机发售以来,不少网友都在吐槽新机的品控问题,例如散热不给力、扬声器存在破音、屏幕易出现划痕等,“第一批iPhone 15系列手机不要买”也成为社交平台的热点话题。

有资深行业观察人士表示,鉴于苹果的品牌“光环”,尽管苹果手机早前也曾出现过产品质量问题,但都未影响到市场销售表现。不过消费者容忍度有限,随着时间的推移,苹果品牌的吸引力正在下降,其他友商不断进行产品升级。未来如果苹果再出现产品质量问题,将会慢慢失去消费者的信任。

此次iPhone 15系列手机大幅降价的现象主要集中在部分线上电商渠道,苹果官方渠道并未开展优惠活动。

苹果官方并未开展优惠活动

值得一提的是,此次降价前,苹果公司CEO库克再度访华一事也成为关注焦点。从四川成都到浙江嘉兴、再到北京……库克今年第二次“中国行”马不停蹄。有业内人士分析认为,库克此番访华的密集行程证明了中国市场的重要性,苹果公司正在释放出示好信号。

据市场研究机构TechInsight数据,今年第二季度,中国首次超过美国,成为

iPhone出货量最大的单一市场,出货量4310万部。

不过,记者发现,此次iPhone 15系列手机大幅降价的现象主要集中在部分线上电商渠道,尤其是第三方店铺,包括苹果官网、各大电商平台的苹果官方旗舰店和线下渠道,iPhone 15系列手机仍在按原价销售。

记者在苹果电子产品线下授权门店采访时了解到,店内iPhone 15系列手机的价格与官网标价统一。据店员介绍,iPhone

15系列手机一般会在春节后或明年“618”期间才降价,现在线上降价的通常是第三方店铺。

北京某苹果电子产品授权店的一位店员表示,“双11”期间,iPhone 15系列手机在授权经销商销售时没有优惠,但可以参与苹果官方推出的“以旧换新”活动,参加该活动的旧款iPhone的折抵的价格往往要比第三方回收机构要高,差价最高可达近千元。

第三季度XR领域投融资活跃

本报讯 记者王伟报道:2023年国内XR消费终端市场陷入低迷,但是,第三季度XR企业在投融资市场表现仍有亮点。

在2021年突破里程碑意义的千万台大关后,全球XR硬件市场规模受多种因素影响持续萎缩。根据中国电子信息产业发展研究院发布的《虚拟现实产业发展白皮书(2023年)》,今年第二季度,中国VR/AR头显出货量共15.6万台(其中VR硬件出货量为11万台,AR硬件出货量为4.6万台),较去年同期减少49.51%。

不过,第三季度XR投融资市场表现活跃。据记者不完全统计,第三季度的每个月都有XR领域相关公司官宣获得亿元级别融资。7月,AR衍射光波导公司至格科技宣布完成亿元级Pre-B轮融资;8月,眼视光AR/VR医疗器械公司睿视科技宣布完成亿元A+轮融资;9月,Micro-LED技术厂商思坦科技完成亿元级战略轮融资,元宇宙企业当红齐天完成数亿元C轮融资。

此外,阿里巴巴、腾讯、网易等互联网大厂纷纷化身“伯乐”投资XR企业,

布局相关赛道。例如,网易与其他投资方联合投资当红齐天,阿里巴巴接连投资了两家AR眼镜公司奇点临近和致敬未知。腾讯参与投资一家奥地利K12在线辅导平台GoStudent。

在融资公司分类上,XR核心器件供应链企业以及AR硬件企业最受资本青睐。例如,AI+AR眼镜研发商李未可获数千万元A轮融资,AR眼镜公司叶木科技获数百万元种子轮融资,AR厂商致敬未知完成千万美元天使轮融资;树脂衍射光波导公司莫界科技获得A轮融资,AR近眼显示公司仙瞬科技获超千万融资。

值得一提的是,国家政策的出台也对在一级市场寻求资金的XR企业产生了积极影响。今年9月初,工信部等五部门出台《元宇宙产业创新发展三年行动计划(2023-2025年)》,提出“到2025年,元宇宙技术、产业、应用、治理等取得突破,成为数字经济重要增长极,产业规模壮大、布局合理、技术体系完善,产业技术基础支撑能力进一步夯实,综合实力达到世界先进水平”。

京东方今年第一亿片柔性OLED下线

本报讯 记者卢梦琪报道:近日,京东方X1屏幕发布会暨第一亿片OLED下线仪式在重庆举办。京东方正式宣布2023年第一亿片柔性OLED屏幕下线,同期推出X1柔性显示屏幕,后者即将应用于OPPO和一加的旗舰系列手机新品。

作为国内在柔性OLED领域布局较早的企业,京东方带领中国柔性OLED产业逐步发展成为全球产业版图中重要一极。记者了解到,京东方持续发力柔性OLED市场,2023年单年第一亿片柔性OLED屏幕下线,折叠产品出货累计突破千万片。市场调研机构Omdia数据显示,京东方柔性OLED屏幕出货量已连续多年稳居国内第一,全球第二。

在本次发布会上,京东方正式发布全球领先的2K超高清柔性OLED屏幕

X1,在超高分辨率、超高亮度、超窄边框等方面实现突破,并将在一加12旗舰手机新品上首发。

记者了解到,京东方X1柔性屏采用了自主研发的新一代LTPO像素电路和全新发光器件技术组合,像素电路全新升级,为屏幕带来更稳定的高低频切换。当内容帧率升高时,硬件屏幕刷新率可以立即升频,减少拖影,随时享受高刷的流畅。在画质方面,X1柔性屏搭载国内现有的最高清2K柔性屏,分辨率高达3168×1440,局部峰值亮度超2600nits,显示画质清晰细腻,还原至臻色彩;在工艺设计方面,X1柔性屏还将下边框缩短至同类产品最小值1.165mm,为用户带来更沉浸的柔性屏幕使用体验。

美的集团正式递交赴港上市申请

本报讯 记者谷月报道:根据近日港交所最新披露的数据,美的集团正式递交上市申请书。回顾美的集团赴港上市节奏,可谓十分密集,8月,美的集团公告称,正在对境外发行证券(H股),并就上市事项进行前期论证。9月18日,美的集团召开董事会,并审议通过关于公司发行H股股票以及在香港联合交易所有限公司上市的相关议案。如今,美的集团正式递交赴港上市申请书。

成功登录港交所后,美的集团将成为一家同时在港股和A股上市的公司。究其赴港上市的原因,美的集团解释称,此举主要是基于深化全球战略布局的需要。从业务覆盖范围看,美的目前在全球拥有约200家子公司、31个研发中心和40个主要生产基地,员工超过19万人,业务覆盖200多个国家和地区。

国泰君安分析认为,如今是美的集团进入海外发展的重要阶段,无论是对于海外品牌并购,还是海外员工激励,H股平台都将起到更便利的作用。

第三方咨询公司透镜公司研究创始人况玉清表示,美的集团本身并不缺钱,他推测美的集团赴港IPO主要目的是为了为了更好地推动其业务的国际

化,增强国际化布局,扩大其在国际影响力。美的打通“A+H”双融资平台有利于其国际国内两个市场的紧密连接,且进一步拓宽融资渠道、提高融资效率。

作为A股家电板块“三巨头”之一,美的集团在资本市场一直备受关注。近年来,美的集团收购东芝白电、德国库卡、意大利Clivet等公司,触角正在向全球市场延伸。

同时,美的集团近年来在A股市场的资本版图也在逐步扩张。2020年以来,公司相继收购了合康新能、万东医疗等两家上市公司,又于2023年获得科陆电子的控制权。如今,美的集团两桩“A拆A”也正在进行中。

今年4月,美的集团分拆子公司“美智光电”上市已经获得受理,目前已进入问询阶段。7月下旬,美的集团又启动了分拆子公司“安得智联”在深交所主板上市的前期筹备工作。若这两家子公司IPO能够顺利完成,美的集团旗下上市公司数量将达到5家。

资料显示,美的集团A股市值始终保持在3800亿元左右。不过,美的集团赴港上市目前对于提升A股股价并未产生太大影响。截至记者发稿时,美的集团A股总市值微降至3700亿元。

莱宝高科拟投资电子纸显示器件项目

本报讯 记者杨鹏岳报道:近日,深圳莱宝高科技股份有限公司(以下简称“莱宝高科”)发布公告表示,拟与地方政府合作投资微控电子纸显示器件(MED)项目,该项目计划总投资90亿元。

根据公告,莱宝高科与湖州市南浔区人民政府、浙江南浔经济技术开发区管理委员会共同签署了《关于微控电子纸显示器件(MED)项目的投资合作协议》。该项目新建玻璃基板月投片量18万平方米,制作产品尺寸涵盖7.8英寸至55英寸的微控显示屏的生产线,涵盖驱动背板、反射式彩膜、灌浆、成盒、模组组装、触控显示一体化等完整的生产工序。同时还将建设新型显示触控研发中心,持续研发包括高性能的彩色电子纸显示、新型触控显示一体化等新产品、新技术、新工艺。

据了解,微控电子纸显示(简称“MED”,又称“电浆显示”)属于微控电子纸显示器件的类别,为电子纸的类型之一,是一种依靠反射环境光实现信息显示的反射式显示器件,具有本质护眼、超低功耗、轻薄、户外观阅舒适等显著优点,但彩色显示画质不如TFT-LCD和AMOLED等主流显示面板。这类产品主要定位于彩色电子纸市场,涵盖大、中、小全尺寸系列。

此次,莱宝高科项目布局的产品以中大尺寸的彩色电子纸为主,定位于差异化的中高端电子标签、电子纸平板、彩色电子书包、扩展显示器、电子公交站牌等细分蓝海市场。根据市场研究机构洛图科技(RUNTO)发布的数据,预计2025年全球电子纸显示整体终端市场规模将达723亿美元,年复合增长率在50%以上。