

# 苹果“大降价”背后：需求疲软和业绩承压

本报记者 李玉洋 上海报道

一面被曝推出降价卖iPhone的活动，一面暗示会推出定价更高的iPhone机型，苹果近期在市场上展现出两种脸孔。

近日，有消息称，苹果计划从2月5日开始推出iPhone 14 Pro系列促销活动，全系在国内降价超过100美元，有渠道已直降800元，活动截止日期为4月1日，几乎覆盖所有授权门店。

对此，《中国经营报》记者联系苹果中国方面询问该消息是否属实，截至发稿未获答复。而来自江苏、上海大型通信服务企业的从业人士告诉记者，已收到来自苹果方面的通知，“正在做降价方案”。此外，据报道，英龙华辰、顺电、SUNPIE等苹果授权经销商也加入了降价行列。同一时间多家经销商统一行动，基本可以确定这是一次大范围的促销折扣活动，并非个别授权经销商的促销。

而苹果CEO蒂姆·库克在2023财年第一财季（2022年第四季度）财报电话会议上表示：“用户愿意为更好的功能、更佳的体验而支付更高的费用。”这暗示着苹果未来会继续上调高端iPhone的价格。彭博社亦爆料称苹果2024年或将推出比Pro Max更高端的机型。

记者注意到，苹果在新款iPhone机型推出的半年内进行降价实属罕见，促销力度也超出以往。关于本次苹果iPhone大促销的原因，市场调研机构Strategy Analytics高级分析师吴怡雯对记者表示，本质上这是苹果以价换量，进一步扩大在中国的高端手机市场占比，“这背后也说明2022年第四季度困扰苹果的关于iPhone 14 Pro系列的供应问题得到了极大的缓解，iPhone 14 Pro系列的促销，主要对同价位段的安卓机型会有一定影响”。

## 新款iPhone上市半年内罕见降价

iPhone在传统促销季外大幅降价，表明市场对其高端设备的需求也在下降。

需要指出的是，苹果官网目前还是维持iPhone 14 Pro系列的原价。以iPhone 14 Pro机型为例，苹果官网起售价为7999元，而在京东上，由于平台赠送了800元的优惠券，iPhone 14 Pro起售价已降至7199元。这种类似的优惠购机活动也出现在苏宁易购、“Apple授权专营店”小程序等电商平台。

根据实地探访的Apple线下授权经销商的说法，记者同样发现他们也在不同程度地对iPhone 14 Pro系列机型进行了促销活动，优惠幅度在300~800元不等。而在传统通信渠道方面，记者获知江苏通信服务有限公司的内部价为，iPhone 14 Pro 256G 不到8000元，iPhone 14 Pro Max 256G

也不到9000元，比京东、苏宁等平台还便宜近100元。

上海某通信运营商渠道人士表示，虽然经销商拿货价格较低，有促销优惠的空间，但定价仍会受到苹果方面的约束，如果售价和官网售价差距太大的话，将会被苹果重罚或取消经销资格。譬如，在iPhone 12系列刚发售的供货前期，苹果向经销商发出通知，严禁线下产品流向线上渠道，否则每台罚款40万元。

在上述渠道人士看来，来自苹果方面的降价通知，的确非常少见。通常情况下，iPhone产品在新品发售后折扣最多，降价幅度一般是一年1000元，而大幅度降价一般需等到产品发售后的次年“6·18”期间。来自京东的数据



苹果近期推出iPhone 14 Pro系列促销活动。

视觉中国/图

显示，在活动开启首日（2月5日），iPhone 14 Pro系列销量环比降价前日均增长5倍。

对于苹果这次罕见的降价，杰富瑞分析师Edison Lee认为，iPhone在传统促销季外大幅降价，表明市场对其高端设备的需

求也在下降，“我们认为这是需求疲软的迹象”。

从智能手机整体市场来看，IDC数据显示，2022年第四季度，中国智能手机市场出货量约7292万台，同比下降12.6%；2022全年中国智能手机市场出货量约

2.86亿台，同比下降13.2%，创有史以来最大降幅。仅从iPhone出货量来看，根据Canalys的数据，2022年第四季度，iPhone在全球市场出货量为7320万台，同比下降11%；在中国市场，iPhone出货量为1640万台，同比下降24%。

## 对安卓阵营影响有限

苹果想要取得一份漂亮的新一季度营收成绩单，iPhone必须扛起重担。

“产能明显减少”。

消费者对此也有明显的感知，即要等上6~7周的时间才能拿到iPhone 14 Pro和iPhone 14 Pro Max。库克指出，如果iPhone 14 Pro系列没有供应链问题，iPhone的营收应当能同比上升，这意味着iPhone 14 Pro机型还有市场增长空间。

库克表示，营收下滑主要是由于手机供应受到限制，“iPhone 14 Pro、iPhone 14 Pro Max的中国生产问题”限制了苹果的市场需求。2022年10月，郑州富士康工厂受新冠疫情影响进入闭环生产；11月7日，苹果发布声明称，疫情暂时影响了位于郑州的主要组装工厂中iPhone 14 Pro和iPhone 14 Pro Max的生产，该工厂目前

从过往来看，降价对提振

iPhone销量效果明显。2020年4月，iPhone 11系列及iPhone 11 Pro系列率先在电商渠道降价，最大降幅达1600元。苏宁方面当时表示，苹果希望通过大力度的降价，进一步提升销量。在国内市场上，iPhone产品的历次大幅降价都很受消费者欢迎，销量提振的效果明显。

而在吴怡雯看来，对于苹果而言，降价售卖能扩大用户基数，可以增加其服务上的收入，后者其实利润率更高。

iPhone 14 Pro前后相差800元的售价，让不少网友感叹“等等党”赢了；但对于更多消费者而言，iPhone降价后，其他国产手机品牌会跟进吗？

对此，吴怡雯表示：“考虑

到iPhone 14 Pro系列7000元以上的定价，而安卓厂商在该价格段的量比较少，我认为对国内厂商的总出货量的影响非常有限，但会对它们的高端化有阻击效果，而在渠道方面也会有降价的压力。”

目前来看，iPhone依旧占据高端智能手机绝大部分的市场份额。哪怕此次降价幅度高达800元，iPhone仍占据着全球手机利润的高地。根据IDC的数据，2022年第四季度，苹果在600美元以上高端手机市场占比达72%。

不过，今年全球智能手机整体市场情况不容乐观。根据研究机构Gartner的预测，2023年全球手机出货量将下降4%至13.4亿部，低于2022年的14亿部，也低

于2021年14.3亿部的总出货量。

尽管如此，苹果还有计划推出更高售价的产品。知名Apple爆料人马克·古尔曼（Mark Gurman）撰文表示，苹果公司正考虑在iPhone Pro Max之上新设定一款更高端的手机款式，名为“Ultra”，这款Ultra机型最早将会在2024年iPhone 16系列中出现。

他表示，苹果希望以此进一步推高其高端机型的售价，因为公司内部已经观察到了市场有这一方面的需求。2023财年第一财季财报会上，库克就表示：“智能手机已经成为人们生活中不可或缺的产品，我认为消费者愿意在力所能及的范围内，为更好的iPhone付费。”

—— 经 营 成 就 价 值 ——  
**中国经营报**  
CHINA BUSINESS JOURNAL

# 低碳出行 绿色生态

## LOW-CARBON TRAVEL AND KEEP GREEN ECOLOGY

