

iPhone 以旧换新价格上涨 苹果独占翻新手机市场半壁江山

本报记者 陈佳岚 广州报道

近日,苹果突然对美国市场 Apple Trade In 换购计划的旧机型折扣价格进行了调整。

根据苹果官网显示,部分高端 iPhone 机型的换购价格有所上涨,而低端和 mini 机型则有所下降。具体来看,iPhone 13 Pro

Max、iPhone 13 Pro、iPhone 12 Pro Max、iPhone 12 Pro 和 iPhone 11 Pro 等机型的换购价格都有所提高,iPhone 13 Pro Max 换购价格最高升至 630 美元。而 iPhone 13 mini、iPhone 12 mini、iPhone SE (第二代)等机型的换购价格则有所下降,最低仅为 90 美元。

Canalys 分析师朱嘉强向《中

国经营报》记者分析,苹果在美国加大 Apple Trade In 换购力度一方面与其在美国市场本身需求出现疲软相关,另一方面也与美国的市场特性相关。一直以来美国的运营商、大的零售商、厂商在推动以旧换新的活动还是比较多,这也使得美国的以旧换新、二手行业相对更成熟。

记者也就苹果在美市场换购计划调整原因及未来中国市场是否跟进调整等问题发送邮件联系苹果公司,但截至发稿前未获得回复。不过,在多位业内人士看来,鉴于中国市场特殊性苹果在中国市场跟进这一动作的可能性较小,但整体二手智能手机的需求增长也使得手机回收商在增强

意愿回收更多的手机。

“这两年二手智能手机的市场需求量增长得很快,但新机的需求却是在下滑,厂商旨在通过以旧换新来转换新机,回收回去的手机无论是对于平台还是厂家而言都有对应的利润。”一位来自广州的手机经销商对记者说道。

以旧换新高端机型提价

这一计划有助于苹果推动用户购买最新设备,同时也有利于环保,减少旧设备的浪费。

“Apple Trade In 换购计划”是苹果公司推出的旧款设备回收计划,其在官网介绍道,用户可以将自己的旧设备以一定的折扣价值用于在苹果官网或者 Apple Store 上购买新款设备,如果设备不符合折抵条件,苹果也会免费将其回收处理。这一计划有助于苹果推动用户购买最新设备,同时也有利于环保,减少旧设备的浪费。

根据苹果美国官网,此次涨价的机型包括 iPhone 13 Pro Max、iPhone 13 Pro、iPhone 12 Pro Max、iPhone 12 Pro 和 iPhone 11 Pro 等,这些机型都是苹果公司的高端产品,价格相对较高,提高这些机型的换购价值,相当于降低人们换取新设备的价格,这有助于吸引更多的用户购买新机。

除了苹果熟悉的环保“口号”

之外,在业内看来,苹果这一举措与其在美国市场表现不佳想刺激市场有关。Counterpoint 高级分析师林科宇对记者分析,受宏观经济影响,在货币贬值、通货膨胀的情况下,苹果及其回收商在调高换购机型的价格以刺激手机回收及新机销售。此外,越来越长的换机周期对包括苹果在内的每个厂商都不利,苹果提高旧款设备的换购价值,是为了吸引更多用户升级到最新的设备,同时也是为了推动新设备的销售。

日前,苹果公司公布的截至 4 月 1 日的第二财季(自然季度为 2023 年第一季度)业绩显示,作为其第一大市场的美洲地区营收为 377.84 亿美元,同比下滑 7.58%。

不过 iPhone 产品的整体表现还是可圈可点,苹果公司该财季

财报显示,iPhone 贡献了苹果超过一半以上的总营收达 54.1%,该财季,iPhone 营收为 513.34 亿美元,上年同期为 505.7 亿美元,同比增长 2%,超出市场预期的 488.4 亿美元。

分区域来看,其在欧洲市场营收为 239.45 亿美元,而去年同期为 232.87 亿美元,同比增长 2.83%。在亚太其他地区,苹果的营收为 81.19 亿美元,而去年同期为 70.42 亿美元,同比增长 15.29%。不过,大中华区市场销售出现萎缩,大中华区营收 178.12 亿美元,同比下降 2.9%。

尽管大行情不佳,但 iPhone 在本季度的表现还是出乎市场意料。咨询机构 IDC 的报告显示,今年第一季度全球智能手机行业销售额同比下滑近 15%,但



苹果通过“以旧换新”,促进新机销售。

视觉中国/图

iPhone 销量却一枝独秀,甚至较去年同期有所增长。这表明,面

对严峻的经济形势,苹果公司具备更强的市场韧性。

二手手机需求增大

“二手手机,翻新机链条慢慢成型化,越来越多的人在接受二手智能手机,促成了整体二手手机的需求在增长。”

由于新品的利润相对较高,提高以旧换新力度不仅有助于吸引顾客购买新手机,背后也是二手智能手机市场、翻新机市场规模增长吸引力变大所驱动的。林科宇对记者表示,“随着全球、一些关键市场像美国二手手机、翻新机链条慢慢成型化,越来越多的人在接受二手智能手机,促成了整体二手手机的需求在增长,也使得手机回收商在加大意愿回

收更多的手机,通过更高价格来吸引用户。”

事实上,苹果还是翻新智能手机市场中最赚钱的厂商。

市场调研机构 Counterpoint 近期发布的一份报告显示,2022 年,翻新智能手机的全球销量增长了 5%,其中,苹果翻新智能手机的全球销量在 2022 年同比增长了 16%,使其二级市场市场份额超过 49%,苹果是全球翻新机行业中增

长最快的品牌,市场需求正在影响许多市场的新 iPhone 销售和服务收入。其次是三星占据了全球翻新智能手机市场的 26%。

灼识咨询发布的报告显示,2021 年,国内二手消费电子 GMV (成交总额) 3095 亿元,其中手机 GMV 2174 亿元,同比增长 22.7%;二手消费电子交易量达 2.191 亿台次,其中手机为 1.709 亿台次,同比增长 12.8%。

灼识咨询还预计 2026 年中国二手消费电子设备交易和服务市场规模将增长至 9875 亿元,2021 年至 2026 年的复合年均增长率为 26.1%。

而国内品牌像华为、小米、OPPO 等也有类似的以旧换新计划,但其旧产品的回收价值与苹果旧产品的回收价值还有较大差距,回收产品市场规模与苹果也有差距。“由于苹果的

二手手机相对其他品牌更为保值,其二手回收的价格也更有吸引力些。”上述来自广州的手机经销商对记者说道。

而随着整体二手市场规模变大,“其他手机品牌也在适当增加一些以旧换新的力度。”上述来自广州的手机经销商向记者表示,零售门店中,有大约 10% 到 30% 的比例是通过以旧换新卖出去的。

“百模大战”开打 突围 ChatGPT 胜率几何?

本报记者 李玉洋 上海报道

忽如一夜 AIGC 来,千模万模竞相开。对于眼下爆火的国内 AI 大模型赛道,套用这句唐诗来形容十分应景。

近日,36 氪爆料称小红书入局 AI 大模型,从 3 月起筹备了独立的大模型团队,同时其内部还有多个独立部门推进 AIGC 方向的落地探索。对此,《中国经营报》记者向小红书方面求证,该公司回应表示对上述消息不做评

论,至于对 AI 大模型技术的态度以及该技术对于公司的业务发展会有哪些促进,截至发稿前,小红书方面未回复。

记者注意到,今年 5 月份以来,包括科大讯飞、万兴科技、中文在线、云知声等也推出或官宣入局大模型赛道。在 AI 大模型赛道上,截至目前,不仅百度、阿里巴巴、腾讯、华为等国内互联网科技大厂置身其中,商汤科技、知乎、浪潮、昆仑万维、蓝色光标等独角兽企业或传统上市公司也纷纷加入,

如此多的国内企业声称要做 AI 大模型,以至于被业内一些人士称为“百模大战”。

基于“百模大战”的现状,我们是何时需再考虑再复盘“大模型是什么?它是一种更偏向软件还是硬件的技术?又能给企业带来什么?”等问题了。

对此,原中科院计算所上海分所所长、豪威研究院院长孔华威对记者表示:“大模型以软件技术为主,是新一代操作系统,类似 Android 和 iOS。”他还提到,大模型是

快速嵌入式个人助理,就像手机,而大模型的发展,意味着企业效率革命的真正到来,就像电商对于企业、美团对于饭店。

“作为技术发展的趋势,大模型已经是互联网企业绕不开的技术。对于这项技术,有条件的企业当然越早布局越好。”中国社会科学院数量经济与技术经济研究所助理研究员端利涛向记者指出,大模型技术的出现势必会推动商业模式转变,这将是一片全新的蓝海。

越早布局越好

作为国内 AI 大模型的先行者,3 月下旬,百度文心一言也上线了 AI 作图功能,也引发了业内的广泛关注和讨论。百度方面称,“文心一言完全是百度自研,文生图能力来自文心跨模态大模型 ERNIE-ViLG”,并表示目前文心一言仍需“通过训练进一步调优迭代”。

随着众多国内企业纷纷抢滩入局 AI 大模型,业内也出现了套壳换皮等的一些担忧。

“如果是换皮的模型,那么百模大战没意义。”孔华威表示,需警惕企业只讲应用、薅“开源”羊毛来做 AI 大模型的声明和姿态。李震宁也表示,丰富的应用场景是国内企业入局 AI 大模型的优势未来也要重视模型算法等核心能力的自主创新。

不过,大模型已成为发展趋势,“和之前火爆的应用不太一样,例如去年的元宇宙,关于元宇宙的讨论非常激烈,对未来的憧憬也十分饱满,但短时间内落地是个大问题。”端利涛表示,大模型技术和元宇宙不一样,当前的“百模大战”还谈不上过热,因为它已经在一些场景中实现了应用,并可以带来收入。

比如微软把 ChatGPT 嵌入到 office 全家桶里,谷歌把 AI 能力嵌入到了搜索引擎本身,这些操作都显著提升了原产品的体验效果,为它们带来了收益。此外,端利涛还指出,生成式 AI 在代码编程、金融分析、医学、教育等领域都显著提升了效率并改

善了用户的体验。

正如阿里巴巴集团董事会主席兼首席执行官张勇在 2023 年阿里云峰会上所说:“所有的行业、软件以及服务都值得基于新型的人工智能技术重做一遍,这不仅会带来创新性的客户体验,同时也会让我们的生产、工作、生活范式发生变化。”

百度创始人、董事长兼首席执行官李彦宏则指出:“大模型时代,最大的创业机遇在应用端。移动互联网时代,操作系统其实没几个,最成功的是微信、抖音、淘宝这些应用。”而创新工场董事长兼 CEO 李开复指出:“最早使用 AI 工具的人,往往最早发现其中的机会所在。”

端利涛表示,作为技术发展的趋势,大模型已经是互联网企业绕不开的技术。对于这项技术,对于有条件的企业当然是越早布局越好。

“美国对华一些不公平的政策已经限制了我国相关领域的发展,已经入局大模型的国内企业会受到严重阻碍。”端利涛表示,在大模型领域,国内企业只能把有限的条件发挥最大的价值,加大对模型(算法)和芯片的研发投入,尽可能地抓住一切可以利用的机会发展自身。

同时,他也建议政府相关部门尽快完成国内各类数据的整合、电子化和开放共享,让国内大模型领域的企业能够拥有更有利的发展环境。

在大模型研发上国内有机会追赶

OpenAI 旗下应用 ChatGPT 掀起的 GPT 浪潮,让人工智能再次火热了起来,或者说属于 AI 的 2.0 时代到来了。

“AI 本身可认为是纯粹的软件技术,包括各种 GPT 都是。”长期关注 AI 行业发展的观察人士黄烨锋表示。根据腾讯科技的报道,多语言多领域自然语言处理(NLP)资深架构师、Trend 首席科学家李维博士认为:“算法就是模型。”

端利涛也认为,大模型可以说是一种算法,其具有上千亿甚至上万亿的参数,这种参数上的规模是传统模型所无法比拟的,这是一种超大规模的软件。综上所述,大模型相对来说更偏向软件技术。

“在 OpenAI 证实了大模型的威力之后,说明这条路已经走出来了,后来者赶上只是一个时间

的问题。”李维博士表示,虽然在具体的实践中会有一些细节不相同,但算法在大层面上是学术界共享的。

中国开源软件推进联盟副秘书长李震宁也表示,开源打破了技术壁垒,将进一步推动 AI 技术的市场化。近期因翻唱《好汉歌》《爱在西元前》等经典曲目而火遍全网的“AI 孙燕姿”,凭借天后音色,直接成为 AI 翻唱的新宠儿。

据了解,作为“AI 孙燕姿”背后的技术支撑,So-vits-svc (也称 So-vits) 是由中国歌手合成爱好者 Rcell 在 VITS、soft-vc、VITSinger2 等一系列项目基础上所开发的一款开源免费 AI 语音转换软件。用更通俗的话来说,如果说 ChatGPT 是文字领域的 AI,那么 Sovits 就是语音方面的 AI。

开发者可以用现有的声音来投喂训练 Sovits,产生一套语音系统。投喂具体是指,使用素材,让 AI 学习模仿,不断训练强化 AI。比如说,给 Sovits 听孙燕姿的声音、气息和咬字,Sovits 慢慢学会孙燕姿的声音、表演风格和特点,形成一套可以进行塑造的语音系统。需要指出的是,在开源社区 GitHub 上,Sovits 目前还只能被读取。

开源对于推动 AI 的发展意义重大。哪怕 AI 研发实力强劲的谷歌,也意识到与开源 AI 竞争将难以占据优势。据外媒 semianalysis 报道,谷歌研究员在一份泄密文件中指出,谷歌没有护城河,OpenAI 也是如此,与开源 AI 竞争将难以占据优势。

该泄密文件还提到,开源模型训练速度更快,可定制性更强更私密,而且比同类产品能力更出色。“他们正在用 100 美元和 130 亿的参

数做一些‘谷歌 1000 万美元和 540 亿的参数难以企及’的事情,而且在短短几周内就能做到,而不是几个月。”该泄密文件指出与开源直接竞争是赔本生意。

再回过头来看,为什么那么多国内企业入局大模型,掀起“百模大战”?原因在于大模型的技术门槛相对而言没那么高,至少能很快上手,一是大模型更偏向软件,经过多年发展,国内软件人才没那么紧缺;二是受益于开源,很多 AI 项目都能被开发者使用。

“总体上,从国内已经历过大模型研发的团队的报告来看,只要按照他们的路线走,大都搞定了语言模型的理解和生成能力,甚至达到了篇章对话、思维链、多任务等重要指标。因此,从算法方面来说,总体上来说是可以追赶或者复制的。”李维博士告诉记者。