

中芯国际：今年手机销量下降2亿部？为啥大家不爱换手机了？

一直以来，手机市场都是中国最受欢迎的市场，不少年轻人一年换一部手机都可谓家常便饭，可以说iPhone出世之后，蓬勃发展的手机几乎已经成为了常态。然而，就在最近手机市场却并没有那么美好，一季度无论是全球还是中国手机市场的销量都在大幅度下滑，中芯国际更是认为今年手机销量要下降2亿部？很多人都在问这是怎么回事？难不成年轻人都不爱换手机了吗？

一、今年手机销量至少下降2亿部？

根据IT之家的报道，中芯国际举办了2022年第一季度的财报电话会议。中芯国际本季度营收118.54亿元，同比增长62.6%；其净利润为28.43亿元，同比增长175.5%，毛利率超40%。

2022年第一季度，中芯国际营收118.54亿元，同比增长62.6%；其净利润为28.43亿元，同比增长175.5%。2022年第一季度，中芯国际研发投入10.51亿元，同比增长3.4%，占总营收的8.9%。

在终端应用上，中芯国际在智能手机、智能家居、消费电子应用第一季度的占比分别为28.7%、13.8%、23.1%。和上个季度相比，智能手机应用收入占比继续下降了2.5%，已经较2021年第一季度下降了6.5%。

这些数据都是可圈可点的，不过中芯国际联合首席执行官说了一句话，却引发了整个市场的广泛关注，这就是赵海军对于智能手机终端业务的下降的分析，赵海军称，由于欧洲地缘政治因素，对手机品牌的影响很大，相关地区的销售额已经完全没有。在他看来，全球手机销量至少要减少两亿部，而且大部分影响的都是中国手机品牌。

其实，不仅仅是中芯国际，其实很多数据都已经说明了这个问题，从中国来看，调研机构Counterpoint发布了中国市场今年一季度手机销量报告。总体来看，当季国内手机销量同比下滑14%，跌至7420万部。厂商座次对比去年同期可谓“洗牌”，按照今年一季度销量份额，依次是vivo(19.7%)、OPPO(18%)、苹果(17.9%)、荣耀(16.9%)、小米(14.9%)和华为(6.2%)。无独有偶，全球权威调查机构Canalys公布2022年Q1中国大陆智能手机出货量为7560万台，同比下滑18%，环比下滑13%。

放眼全球也同样不理想，Strategy Analytics发布报告称，2022年Q1全球智能手机出货量同比下降11%，至3.14亿部，而

且报告预计，2022年全年全球智能手机出货量将同比下降1%-2%。

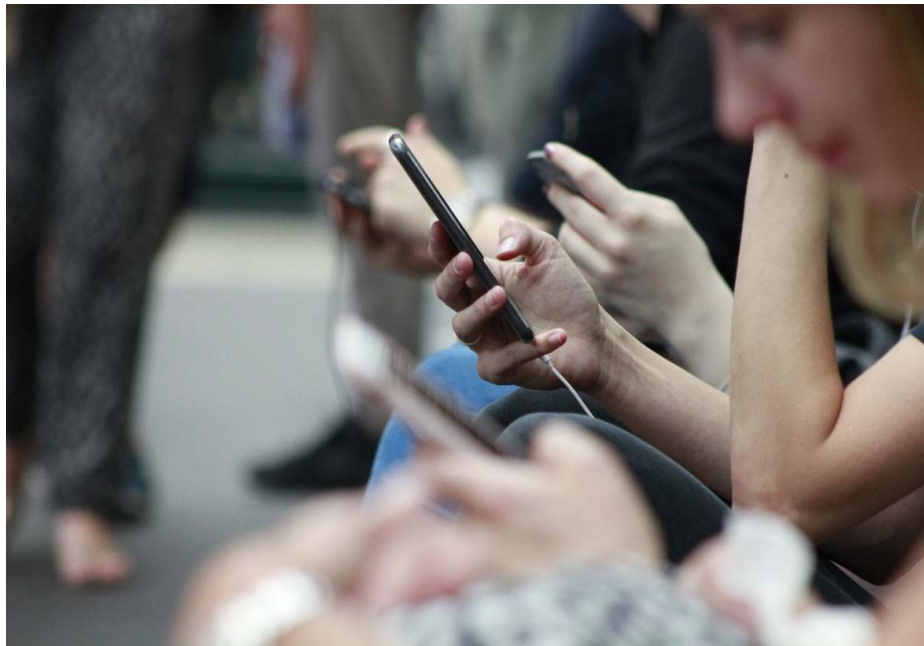
二、为啥大家突然都不爱买手机？

说实在，看到中芯国际的预警以及各家机构发表的一季度数据，让人最大的感觉就是原先最受欢迎的手机如今可能真的在面临比较大的危机，为啥突然大家都不愿意买手机了，这其中的原因到底在什么地方？

首先，每年换手机是怎么出现的？遥记得在功能手机时代，我们买一台诺基亚可以用好多年，但是自从iPhone横空出世之后，手机市场似乎被彻底洗牌，从2010年前后开始一年换一部手机几乎已经成为了常态。不过这个潮流还是从当年运营商充话费送手机开始兴起，由于智能手机的兴起恰逢中国2G时代向3G时代转换，大量的互联网应用开始在智能手机之上普及，智能手机的功能变得越来越丰富，从而对市场的影响开始逐渐增大，于是乎手机的硬件和软件就像一个双螺旋一样驱动着手机不断向上，好不容易买了一台新手机，很快就碰到大量的软件升级，仅以聊天软件为例原先一个聊天软件的安装包最早的时候十几M，但是现在聊天软件的安装包动辄几百M，用了不到几个月就能增加几个G到几十个G的各种东西。

如果再玩几个游戏，那么手机的安装包更是不断增加。伴随着越来越多的应用，基本上智能手机买了不到一年就开始卡顿，于是乎换手机就成为了必然的选择，而且还有运营商的充话费送手机，进一步降低了手机的更换成本，我们看到的结果就是每年都不断有手机厂商推出新款手机，大家换手机的频率也不断增加，每年换手机就在这样的情况下开始成一种常态。

其次，为啥现在大家都不爱换手机了？自从每年换手机成为了大多数人的正常现象之后，手机厂商们无疑迎来了自己最好的时候，然而一切好日子也就到2017年为止，2017年开始中手机出货量开始首次出现喜华，已经连续下滑4年，为啥2017年会成为手机产业的拐点？我们不妨详细分析一下：一是手机的价格开始出现了大规模的上漲。遥记得2011年的时候，小米1的横空出世成功把旗舰手机价格打到了1999元，之后虽然有苹果、三星的高端手机存在，但是两千元左右价位的优质手机，千元左右价位的入门手机持续了相当长的时间，由于手机价格不高，再加上运营商还有或多或少的话费，这让换手机不是一件困难的事情。然



而，从2017年开始，各大国产手机巨头开始逐渐走上高端化的道路，涨价几乎已经成为了大多数手机企业的必然套路，而且当前国产手机涨价几乎就是单纯的涨价，涨价不升值几乎已经成为了常态。在这样的情况下，消费者不愿意反复换手机也就开始成了一种必然趋势。

二是从消费升级到消费理性的变迁。一开始，对于大部分的手机企业来说，不少手机企业都笃信消费升级，认为荷包逐渐鼓起来的中国人应该会为更高价格的手机市场买单，然而实际情况却是，虽然消费升级让一部分消费者愿意消费更贵的手机，比如说一个年轻人在上学期间可能只能买得起千元机，一旦其正式工作之后，的确可能买更好的手机。然而，大多数消费者的特点是消费升级之后就消费理性，这些年伴随着手机产业的逐渐成熟，处理器的性能不断增加，不少手机处理器的处理能力已经逐渐超过了笔记本电脑，这也让手机一年必然就卡变得不再那么轻易出现，用户购买手机的周期开始回归到手机的寿命，而不是手机的其他卖点。

三是手机产业也的确开始进入平庸的时代。除了我们之前说的手机产业价格上涨和消费理性的趋势之外，还有就是我们不得不承认的一个事实，这就是手机的创新开

始越来越少，记得乔布斯在世的时候，每次苹果的发布会都是多少人熬夜必看的東西，而且每次苹果也都能给大家带来绝对眼前一亮黑科技功能，国产不少手机也有类似的情况，但是这些年来，手机给大家的惊喜越来越少，即使是旗舰机也大部分都是各种硬件的堆料而已，实在是难以让消费者掀起更多购买的欲望。所以，不爱换手机很大程度上是多种因素共同叠加的结果，这就是当前手机市场的现状。

第三，手机产业的未来到底会向何处去？面对着越来越多的人开始不爱换手机，现在的手机产业很有可能就要面临增速换挡的阶段，就像之前异常红火的白色家电产业一样，一旦过了高速增长期就会逐渐进入平稳发展的阶段，大家都不再愿意反复更换手机，手机也就开始进入了相对过剩的阶段。对于各大手机企业来说，面对着手机产业进入新阶段，需要真正认清市场的发展趋势，一味地进行恶性竞争其实就没有价值的零和博弈，其实意义已经不大，手机企业反而需要更加理性地推动市场进入更好的发展状态，不断加大研发提升自己的差异性竞争优势，只有这样才能真正在市场上有自己的一席之地。

最后不妨问个问题：你上次换手机是什么时候？你还愿意每年换手机吗？

刘强东保不住兄弟，6000单收获6个差评，京东快递员被公司辞退？



时代才是那个造富者！

电子商务行业在中国发展了二十余年，先后诞生了诸如阿里、京东、拼多多以及唯品会这一类电商公司。

电商极大促进了消费者们在购物上的便利性，同时也大幅推动了中国物流行业的

发展，如顺丰快递、京东快递以及四通一达基本上都是受益于电子商务行业的发展。

有了电商以后，物流的规模必须快速发展来应对几何式的货物运输需求，有了更快的配送速度，更大的配送范围，更强的配送能力，让消费者的购物体验越来越好，同时

电子商务的发展后有了新的大数据支撑来对物流资源进行布局调整。

总之一就是句话概括，电子商务，让物流更加贴近生活，更好地服务消费者。

既然提及了电商与快递，那就不得不说一下京东商城与京东物流的事了。

京东商城之所以能崛起，主要是受益于京东物流的加持。正是有了京东物流的加持，使得京东商城在竞争中实现了差异化运营。

那么京东物流为什么受欢迎呢？主要原因就是京东快递是直接让快递小哥给消费者上门送货，这大幅提升了消费者们的购物体验。

可以如此说，全国20万京东快递小哥为京东事业的发展做出了应有的贡献。

那么刘强东是如何回报这些京东快递员的呢？首先，刘强东一直称这些快递员为自己的兄弟，一开始京东快递小哥不仅有底薪，还有全额的五险一金。

但随着京东物流这些年持续的亏损，京东快递员在2019年的时候取消了底薪，就连缴纳五险一金的比例也随之降低。

这两个事情曾在网络上引发过热议，当时很多网友还说刘强东没有兑现诺言，果断抛弃了自家的兄弟。

而最近京东快递仅因6个差评就辞退了快递员一事，也在网络上引发了热议。

事情是这样的，福州闽侯的林先生是一名京东快递的配送员，近日因为六单差评丢了工作，这让他感到不满也不解，希望公司

方面给个说法。

按照林先生的说法，自己之所以会被劝退，就是因为几个月前公司新出的一个规定：只要每月投诉量超过五单，就要进行劝退。

林先生认为，快递员收到差评的原因有很多，除了自身原因以外也存在一些客观因素，原以为跟公司解释清楚后，这事儿就过去了。但没想到还是被劝退了，公司的做法让他觉得太霸道。

其实想想也是，林先生一个月6000单的量，6000单的量里才出现了6个差评，也就是说1000单中才出现了1个差评，千分之一的几率，人家工作做得也比较细致了。

林先生原本想着自己最多被罚款，但万万没想到公司居然不近人情地将自己给开除了，林先生还拿不到补偿金，对此林先生极为不满。

林先生的诉求很简单了，公司这一次做得很不近人情，如果说要坚决辞退自己，那么公司应该支付自己的赔偿金。

怎么说呢？这几年国内电商行业再度从蓝海变成了红海。前段时间京东阿里都进行了一波裁员。两家公司的目的就是为了更好地保存实力，扛过这一波经济下行周期。

加上京东物流这几年尚未盈利，京东整体运营的压力还是不小的。哪怕刘强东当年说京东不会开除任何一个兄弟，但是在现实面前，也不得不低下了头。