

千亿二手手机增量市场，没有线下门店的机会？

你或许买过二手手机，也可能出售过自己的旧手机。正是这一买一换之间，撑起了二手手机市场近万亿规模的巨大想象空间。但是，近一两年来有很多做线下门店的二手手机商家，却频频感叹生意没法做了，其中最“没落”、最显眼的莫过于华强北二手手机柜台。

曾几何时，华强北的二手手机交易量一直维持在每年千亿元级别的水平，更是养活了众多的商家和背包客。如今二手手机整体市场并没有萎缩的情况下，华强北商家的困境，真的是因为线下店拼不过线上交易平台了吗？

二手旗舰机卖不动了？
“现在没人（商家）做中低端的二手手机了。”

在华强北经营二手手机柜台的刘兑（化名）向懂懂笔记透露：在五、六年前，赛格和远望商城里面到处都是卖二手手机的一米柜台。如今，仅存的二手手机一米柜台只能在部分通讯商城出入口（明显处）才能看到。

原本成千上万家二手手机一米柜台，在最近一、两年内陆续撤柜离场。对于扎根在华强北将近十年的刘兑来说，可谓感触良多。

刘兑回忆，2016年是改变华强北二手手机命运的一年。国产手机的崛起、千元机型的畅销，让廉价的中低端手机需求减少。

当时华强北中低端智能机的售价也就大几百元。而消费者再加几百元，完全可以买到一台入门千元机，所以曾经走量的中低端手机几乎没了销路。

为了维系经营，部分二手手机商家开始专注做起主流手机品牌旗舰的二手手机买卖。至于原因，自然是旗舰二手手机利润高，同时旗舰二手手机仍有较大的市场需求，“可以说，五六年前转做二手旗舰机的商家，又继续舒服地‘活’了几年。”

当时，对于预算有限又想体验品牌旗舰机型功能、性能的普通用户而言，少花费几百、上千元的差价，相当于六、七折购买了一台主流品牌的旗舰手机，虽是二手仍然是一个很香的选择。

在信通院此前发布的一份公开数据中显示，中国智能手机在经历了2017年前的高速发展之后，出货量一直呈现下降趋势；2020年，国内手机市场总体出货量累计3.08亿部，同比下降20.8%。

与此同时，在新机出货量呈现下滑趋势的几年，国内二手手机、尤其是二手旗舰型手机的交易量，却呈上升趋势：回收宝发布的白皮书显示，2016~2020年间二手手机市场迎来繁荣期；转转也发布报告指出，2020年国内二手手机的交易量持续走高。

其中，交易量排名靠前的二手手机，大部分是主流品牌的上一代的旗舰机型，而2020年新发布的iPhone 12，同样榜上有名。在线

下市场，不少华强北二手商也靠大量买卖二手的旗舰手机，赚得盆满钵满。

“2020年暑假旗舰，店里几乎每天都能出十几台iPhone，几十台安卓机。”刘兑坦言，这光景就持续了一年。2021年之后主流品牌的旗舰二手手机，也开始卖不动了，“因为疫情的原因，店里的销售额直接拦腰折，只有2020年时的一半。”

可以看到，新机与二手手机的销量是此消彼长的关系。根据信通院的数据显示：2021年全年，国内智能机出货量达3.4亿（台），同比增长15.9%，扭转自2017年以来连续下滑的颓势。

与此同时，网上也几乎看不到二手电商平台晒出2021年度二手手机销量“成绩单”，对外公开增长数据了，这些似乎也已经说明了二手手机行业遇到的困境。

刘兑认为，随着部分旗舰机型价格回落，加上厂商针对性推出了旗舰的“青春版”，瓜分了不少二手市场的需求。只要消费者肯“牺牲”掉一部分旗舰手机的需求，同样能以更低价体验到旗舰机的主流性能。

“花5000多买二手iPhone 12不如直接买台13 mini，性能还更强一点儿呢。”至于用户的“牺牲”——则是尺寸、续航等，但其它性能与iPhone 13并无太大差别。刘兑表示，类似的还有三星的FE系列、小米的“青春版”等。

既然用户只需要在小部分功能上进行妥协，即可以更低的价格买到“青春版”机型，体验到旗舰机的同等性能，那么上一代的二手旗舰机，自然就不香了。他猜测，刚推出搭载A15芯片的iPhone SE3，或许会作为iPhone 13“青春版”，继续收割大批小屏爱好者与预算有限的学生族。

不过，导致华强北二手手机业务的“没落”的原因，似乎不止于此。

线下回收二手手机太难了
“现在卖二手手机难，收品相好的二手手机更难。”

在另一家通讯商城，李哥是商城为数不多的二手手机商家之一。在华强北商城谋生的近五年时间里，李哥见证了当地二手手机市场的另一个“巨变”——从准新机遍地任挑、价格任砍，到成色好一点的二手手机一机难求。

他发了一张图片，图上有四台iPhone 6系列的手机，一旁还有几台难辨品牌的安卓旧机。他表示，这就是他最近一周内，通过同行、线上平台收下的全部二手手机。

至于回收手机的成色，更是惨不忍睹：一台iPhone 6屏幕稀碎，一台安卓手机无法开机。即便修好，类似的手机也只能以200~300元的价格出售给顾客当备用手机，每台手机只赚二三十元。

“现在要找台成色好一点的，比如2017年的iPhone X都有一定的难度了。”李

哥抱怨道，现在的普通消费者，似乎越来越“惜售”自己手头的二手手机，一是信息安全意识提升、二是用机的周期拉长，旧手机淘汰残值不高。

即便要处理掉旧手机，很多人往往也是通过以旧换新等简单、直接的方式出手，“有很多二手手机，还是附近经营全新手机的商家出售给我的以旧换新机，都是用了好几年，性能落后的型号了。”

去年年中，中国移动终端实验室发布了2020年第二期5G终端消费趋势报告。报告显示，消费者的手机平均更换周期已经高达25.3个月，即平均换新手机的周期节点，已经突破两年大关。

其中，最为“淡定”的是iPhone手机用户，平均换机周期长达27.1个月，至于注重新鲜体验、常购买万元以上机型的“土豪”用户，平均换机周期也达到了21个月。

“和以前手机每一代都有很大变化不同了，如今的手机性能普遍过剩，电池续航也高，手机用上两三年都不会觉得不够用，新机的性能又是在挤牙膏，对普通消费者吸引力不强，自然没有换机的理由。”

李哥坦言，也正因如此，商家收二手手机时要么见不到成色较好的机型，要么就是收到手的都是用了好几年，性能到达淘汰临界点的手机，再次出售时价格都偏低，利润空间也有限。

可是，尽管消费者更换手机的周期延长，出售二手手机的需求在减少，但也不至于完全没有二手手机买卖的需求。为什么如今二手手机商家会有“一机难求”的感受呢？

李哥告诉懂懂笔记，因为现在主要的二手手机买卖需求，很多都让电商平台“抢”走了。

“现在转转、闲鱼等二手电商，回收出售二手手机都已经是系统化流程了。”在他看来，消费者若有出售、置换二手手机需求，可以直接在电商平台上下单，快递还能上门取手机，甚至有信用回收机制（先拿到一部分钱款），回收全程十分简单快捷。省时省力而且更方便，消费者卖二手手机的对象已经转移了。

显然，消费者手机更迭周期的延长，在一定程度上导致二手手机市场需求的降低，加上二手电商平台的冲击，令线下二手手机店生意越来越难做了。

二手手机转向下沉市场？
“华强北的二手手机生意，真的越来越难做了。”

去年，阿群退掉了他在华强北的二手手机柜台，回到家乡潮州潮安的庵埠镇，并在离家不到一公里的地方开了一家通信商行，主要是代理人网开户、销售二手手机，顾客大都是附近的村民。

他告诉懂懂笔记，以往，华强北商家所回收的二手手机除了“内销”之外，还有一部分

经过翻新后，会通过华强北淘货的海内外“倒爷”出售到中东非地区，“二手iPhone手机，在经济不发达的国家相当受欢迎。”

然而，随着国产智能手机“出海”大受欢迎，廉价手机开始大量取代二手手机。加上疫情之后，商家手上大量的二手手机库存销不出去，一米柜台经营陷入了困局，面临前所未有的挑战。

“在一、二线城市，很多型号的新手机价格不算贵了，加上性能普遍过剩，很少会有用户买二手手机，更何况是用了两三年，廉价、成色很一般的二手手机。”阿群透露，面对这种局面，包括华强北在内的很多二手手机实体店商家瞄准了下沉市场。

相比一、二线城市，小城市、村镇中的老年人占比较大，购买手机通常也不追求极致性能，而是手机的价格、性价比等因素。因此，下沉市场对于廉价二手手机的需求，仍会是居高不下。

“这也是我回到庵埠开手机店，卖二手手机的原因。附近都是老人和农民工。”至于二手手机的货源，阿群并不担心。尽管在小城市很难回收主流二手智能机，但他仍能通过华强北的商家同行，批发到价格低廉、性价比高的二手手机。

对于一、二线城市大部分消费者而言，这类手机连当备用机的资格都没有，但在小城市，廉价的二手智能机往往还有一到两年，甚至是更长的价值周期，“这半年多，几百元一台iPhone 8P、华为nova 3卖得可好了。”

阿群透露，由于华强北二手手机业务日渐式微，因此也有部分同行和他一样回到家乡，在乡镇经营起通讯商行，并从华强北的同行手里拿货，让大量二手智能机涌入下沉市场。

“现在手头的便宜二手手机，几百块都懒得卖，直接打包卖给老家的同行行了。”阿群的说法得到了李哥的证实，他告诉懂懂笔记，尽管打包出售的廉价二手手机每台只能赚二、三十块钱，但好在需求量够大，还是能维系经营的。

不过他也担忧，目前下沉市场对于低端二手手机的需求，或难以长久。之所以有这份顾虑，是因为随着城市与乡镇生活水平、流行趋势差距逐渐缩小，乡镇农村的用户对于手机方面的消费观，自然也会有更高的要求。

几年后，二手智能机的“最后出路”——下沉市场实体店，或许也会随之消失。两年前曾有相关行业人士认为，二手手机将是一个千亿的增量市场，但从2020年后的市场轨迹来看，这个千亿市场恐怕很难将线下二手手机业务囊括进去了。

新能源车、太阳能电池产量大增！猪肉价格还要涨？



国家统计局新闻发言人付凌晖在国新办举行的新闻发布会上表示，总的来看，8月份国民经济顶住多种超预期因素影响，延续恢复发展态势，主要指标出现积极变化。我国经济长期向好的基本面和支撑高质量发展的要素条件没有改变，一系列稳经济一揽子政策和接续政策措施效能加快释放，我国经济有望恢复向好，运行在合理区间。

多数指标好于上月

付凌晖介绍，经济延续恢复发展态势，多数指标好于上月。

工业生产回升加快。8月份，全国规模以上工业增加值同比增长4.2%，比上月加快0.4个百分点；环比增长0.32%。1-8月份，全国规模以上工业增加值同比增长3.6%，比1-7月份加快0.1个百分点。

社会消费品零售总额累计增速由负转正。1-8月份，社会消费品零售总额282560

亿元，同比增长0.5%，1-7月份为下降0.2%。

固定资产投资稳中有升。1-8月份，全国固定资产投资（不含农户）367106亿元，同比增长5.8%，比1-7月份加快0.1个百分点；8月份环比增长0.36%。

城镇调查失业率有所下降。8月份，全国城镇调查失业率为5.3%，比上月下降0.1个百分点。

新动能继续成长。1-8月份，规模以上高技术制造业增加值同比增长8.4%，高技术产业投资增长20.2%。8月份，新能源汽车、移动通信基站设备、太阳能电池产量同比分别增长117%、25.7%、21.6%。新业态较为活跃，新消费驱动力在增强。1-8月份，实物商品网上零售额同比增长5.8%，比1-7月份加快0.1个百分点，占社会消费品零售总额的比重达到25.6%。

“我国经济顶住压力持续恢复，运行在合理区间，主要指标出现积极变化，表明我国经济韧性强、潜力大、空间广的特点明显。”付凌晖说。

经济有望恢复向好 运行在合理区间

对于下阶段经济走势，付凌晖称表示，尽管当前外部形势依然复杂严峻，国内经济恢复还面临不少困难和挑战。但我国经济长期向好的基本面和支撑高质量发展的要素条件没有改变，一系列稳经济一揽子政策和接续政策措施效能加快释放，我国经济有

望恢复向好，运行在合理区间。

付凌晖分析，国内需求逐步扩大，从投资看，稳投资政策持续发力，项目开工保障增强，支持设备购置和更新升级，新开工项目个数和计划总投资均保持较快增长，有利于基础设施和制造业投资稳定增长。

从消费来看，就业总体稳定，在疫情精准防控和促消费政策作用下，居民消费有望逐步恢复。特别是汽车和家电消费优惠政策发力，有利于拉动大宗商品销售的增长。

从近期情况看，推动基础设施投资增长、促进汽车等大宗商品消费等稳经济政策效应逐步显现，下阶段，随着政策的持续发力，将进一步巩固经济恢复基础，推动经济回升向好，持续发展。

猪肉价格不具备大幅上涨基础

谈及下阶段猪肉价格走势，付凌晖表示，随着国庆等假日临近，猪肉需求会有所增加。下阶段猪肉价格可能会有所上涨，但不具备大幅上涨的基础，价格稳定还是有较好的条件。

从供给来看，目前生猪产能总体处于合理水平，随着市场价格上涨，生猪养殖的盈利状况目前比较好，大部分养殖户预期向好，有利于生猪供给总体稳定。

从政策面来看，在生猪价格过快上涨的同时，政府储备冻猪肉适时投放，引导猪肉价格处于合理区间。