

澳洲10精准计划网

EMCm7DuGMf9lIBRLV

澳洲10精准计划网“国补”浪潮后，手机厂商的新竞赛

21世纪经济报道记者 骆轶琪 广州报道

手机的“国补”政策推出后，很快获得了市场的积极响应。

4月24日，Counterpoint最新发布的《手机销量月度报告》显示，2025年Q1中国智能手机销量同比增长2.5%。这一增长主要得益于政府推出的国补计划，该政策有效提振了春节期间的销售表现。今年1月启动的补贴计划覆盖售价低于6000元人民币的机型，各大厂商纷纷推出促销活动以充分利用补贴政策，包括下调高端机型售价使其符合补贴条件。但节后市场开始走弱，导致季度整体表现不及预期。

回顾来看，3月以来，“国补”的影响已经在逐渐减弱。多名业内人士向21世纪经济报道记者表达了对后续市场需求可持续性的担忧。在国内大盘整体不会有大幅增长的前提下，如何寻求“国补”效应后的成长性，正成为手机厂商目前亟待解决的核心命题。

不止于此，在外部贸易环境面临不确定性的条件下，手机厂商正面临更复杂的供应链挑战，不排除后续元器件层面会有价格波动。

“国补”之后的考验

“国补”对国内手机厂商带来的前期增益较为明显。

中国信通院统计显示，今年2月，国内手机市场出货1966.2万部，同比增长37.9%；1-2月合计出货4690.5万部，同比增长1.9%。其中，国产品牌手机在2月出货量同比增长43.8%，1-2月国内品牌手机出货量同比增长4.7%。

较好增速的另一面，是今年初国内手机上市新机型较少。信通院数据显示，2月国内手机上市新机型13款，同比下降43.5%；1-2月合计上市新机型同比下降9.3%。

这显示出，今年初国内手机厂商正迎来政策红利，国内厂商的出货量增幅显著高于大盘。同时，这也与苹果公司处在较高价位段，无法满足“国补”条件要求有关。

Counterpoint资深分析师林科宇告诉21世纪经济报道记者，一季度国产手机厂商在“国补”政策支持下，整体表现好于海外厂商，其中华为、小米、vivo是更大程度受益于“国补”的品牌。

但要拉动手机消费不仅仅依靠政策支持，国内市场整体保持约3亿台的年销售量，未见大量新增空间的前提下，就意味着厂商之间依然面临激烈竞争。

一加中国区总裁李杰告诉21世纪经济报道记者，“国补”政策开启后，一加是所有品牌中，增长幅度很快的品牌，多周都有50%增速。但他也指出，单纯依靠补贴举措的确无法刺激国内手机大盘扩容。

“但‘国补’可以让用户倾向于购买更好的产品、使用更久，因此中高端价位段手机将从中受益。”他进一步分析道，“国补”反而成为手机产品表现力的试金石。

在李杰看来：“手机厂商无法单纯依靠‘国补’获得竞争优势，而是应该回归产品本身，围绕品牌定位的消费人群，布局技术和生态合作。”

眼下，“国补”政策对手机厂商带来的红利效应似乎正在减弱。虽然此后“国补”政策对手机的补贴范畴进一步扩大到6000元以上价位段，但符合政策要求的产品型号有限，其对这类高端手机的销售拉动也有限。

多家第三方机构数据显示，3月以来，国内手机出货量低于此前预期，已经面临成长压力。

IDC中国研究经理郭天翔则对21世纪经济报道记者表示，在“国补”政策开始推行的几周内，叠加春节销售高峰期，对于国内手机市场销售带来较为明显的拉动作用。但自2月下半月到3月时期，“国补”对消费的拉动力已经减弱。

“至于原因，一方面是部分需求在春节期间提前释放，另一方面，政策执行和补贴力度等方面对消费者吸引力有限。”他补充道，整体看，“国补”会推动安卓市场2000-6000元价格段的市场份额提升。

“下半年如果政策不做调整，加上已经开始的全球经济环境变化影响，下半年手机市场面临的挑战会更大。”郭天翔进一步对记者表示。

林科宇则对记者指出，国内手机厂商需要从性价比、深入挖掘消费痛点等方面着手解决。

手机厂商再寻路

进入第二季度，手机厂商开启了中高端市场的新一轮产品发布周期。背后，就潜藏着厂商们对“国补”实施一段时间、消费者兴趣有所减弱后的布局思路。

21世纪经济报道记者观察发现，4月以来，国内厂商中有的采取了完善产品体系、主攻细分市场等方式应对。有的继续瞄准苹果进行挑战，撬动苹果手机用户依然是国内安卓阵营关注的方向之一，今年有更多小直屏进入市场竞争，还有厂商在发布会期间隐晦表示想争取苹果用户。

值得注意的是，本季度OPPO在发布高端旗舰Find X8 Ultra的同时，还发布了小迭代产品OPPO Find X8s、X8s+，此前这类产品并未出现在OPPO的产品体系中。

对此，OPPO中国区总裁刘波指出，最近三年，国内手机市场4000元以上价位段销售份额在持续增长，每年有超过9000万台销量，在国内市场上大约占比1/3。“结合第三方机构预测，今年国内4000元以上价位段预计同比增速将超过20%，我们希望把这部分市场空间做大。”

再看vivo，其在上一年开始已经出现小迭代产品，本月发布的X200 Ultra在售价方面，仅16GB+512GB版本价格相比上一代下降300元；vivo X200s不同配置售价还抬升了200-300元不等，享受“国补”政策后，相比前一代同配置价格下降了200-500元不等。

此外，价格竞争依然是二季度厂商关注的焦点。记者测算发现，刚刚发布的realme GT7系列新品，售价相比上一代相同存储配置的价格售价下降了100-200元不等，加上“国补”后，价格大幅下降了500-600元不等。上一代起步价为2799元，这一代相同配置国补后起步价为2210元。

与此同时，端侧AI层面如何应对大模型趋势也是当前要点。

李杰对21世纪经济报道记者分析道，AI大模型正在端侧加速普及，虽然当前并不会产生应用体验的巨变，但模型能力正渗透到大众生活中。

“手机厂商在AI浪潮中有很多独特优势，因为手机可以提供完整的AI服务，在AI应用过程中，手机会提供涵盖感知、数据处理、用户意图识别等多层次AI能力。”他进一步指出，因此未来关键在于，如何将端侧模型小型化、在保护用户隐私的同时提供个性化服务等。

他续称，一加会围绕其中链路和场景布局相关技术，例如AI快捷按键等，再基于具体需求定制所需芯片或积累技术能力。

“例如端侧模型需要多少算力、NPU芯片如何设计会让端侧模型更好运行等，都要进行探索研究，并落地相应应用。”李杰指出，本次发布的一加13T新品就配置了一加与供应商联合定制的屏幕IC、Wi-Fi芯片等，让手机实现更高运行效率。

手机厂商通过多重路径寻求增长的同时，海外不确定的关税环境令产业链担忧潜在影响。

有行业观察人士对21世纪经济报道记者表示，“我们了解到，目前产业链的态度非常谨慎。因为关税环境在持续变化，一些产业链的态度是先让价格上涨，对扩产和开发新品态度相对更为谨慎。这意味着主要元器件都面临涨价压力，将直接影响到中低端手机品类背后消费者的消费情绪。”

不过该名人士表示，这只是阶段性表现，暂时还未有产生更大影响，倘若苹果等厂商会面临提价风险，预计也将在今年中出现迹象。

整体而言，Counterpoint的报告指出，虽然第一季度后半段需求疲软导致增长不及预期，促销补贴仅提前释放需求而非创造新增量，“我们仍预计2025年市场将实现同比增长，但增速放缓。”

澳洲幸运5官方开奖结果优势

飞艇完美7码倍投方法

极速赛车24小时全天计划

澳洲10全天人工一期计划

网赌黑科技辅助器下载

澳洲十开奖数据

澳洲10全天人工免费计划软件

澳洲5机器人平台出租

澳洲10最厉害三个方法网上玩

飞艇一天赢3万公式

澳洲10全天人工年免费计划

168飞艇计划全天预测永久免费

澳洲幸运10精准六码计划

澳洲幸运10开奖结果直播官网

极速赛车24小时全天计划

数字彩预测免费

澳洲幸运5官网开奖记录168

澳洲10精准计划免费

幸运168飞艇官方开奖结果