

国际油价暴跌至近三个月最低 国内油价有望迎来第三次下调

由于市场对经济衰退担忧加剧，国际油价5日暴跌。截至当天收盘，纽约商品交易所8月交货的轻质原油期货下跌8.24%，收于每桶99.50美元。9月交货的伦敦布伦特原油期货下跌9.45%，收于每桶102.77美元。到6日下午，美油、布油均有小幅回升。

在5日盘中，美油、布油的最大跌幅都超过了10%。金联创原油高级分析师奚佳蕊认为，国际

油价深度下挫，美油、布油双双创下今年4月25日以来的最低价位，主要是受到了市场对全球经济衰退担忧的影响。

奚佳蕊说：“对全球经济衰退的担忧再次快速升温，且又迅速波及风险资产。今年上半年，美联储采取大幅加息及加速缩表等政策收紧货币以应对高通胀。随后全球主要经济体均跟进加息，从而引发了对经济衰退的担忧。收

紧货币政策也意味着对美元形成提振，7月5日美元指数较5月底上涨了4.73。这就意味着，美元区以外的投资者购买以美元计价的商品期货的成本增加，因此会打压这些商品的价格。”

奚佳蕊分析，当前国际油价一方面受到供应短缺的支撑，另一方面又受到经济衰退担忧的压制，在这样的背景下，油价很可能出现暴涨暴跌的现象。

卓创资讯原油分析师朱光明认为，未来油价的行情走势有望延续高位波动后逐步下行的趋势。“从基本面的来看，三季度依然较为强劲，美国夏季需求高峰，加之市场对供应释放的预期较弱，供需偏紧下库存水平维持低位。进入第四季度后，市场基本面将逐步宽松，特别是需求将逐步降低，加之美联储加息后，市场开始真正担忧衰退的预期，原油的下

行压力将加大。”

奚佳蕊说，原油作为基础能源物资，价格的走弱意味着全球生产成本的降低，从而对通胀形成抑制作用。按照我国成品油调整机制，国内成品油价的下一轮调整将于7月12日24时开启。业内人士预测，如果国际油价持续下跌，在下次调价窗口中，国内成品油价格有望出现今年以来的第三次下调。

据央广网



换机意愿下降，年轻人换机周期越来越长。

苹果搞起降价促销

6·18活动开启当晚，iPhone13冲上微博热搜第一的位置，不少数码科技博主纷纷在社交平台上感慨“4000多元的iPhone13，比很多安卓机皇便宜，恐怕要卖爆了”。根据京东、天猫和拼多多等电商平台数据显示，iPhone13内存为128GB的版本到手价最低为4799元。

今年读大三的谭峰筹划在6·18期间换掉自己使用两年多的旧手机，很早之前就考虑买国产品牌。谁知道，6·18一开始，iPhone13千元代金券、分期免息以及赠送充电头等促销不断，他转身投入到抢购iPhone13的队伍中，果断下单。

苹果主动选择“价格跳水”，令国产手机厂商承压，有不少厂家为了促销大幅降价，降价幅度甚至过半，因此今年6·18被不少业内人士称为“最血腥”6·18。

根据公开数据显示，今年6·18期间线上智能手机销量为1400万部，同比下降25%。苹果今年6·18售出近700万部iPhone，小米和荣耀排名在后，其次是vivo和OPPO。5000元及以上高价位段手机出货量同比不降反升。

在高端手机领域，苹果成为赢家。魔镜市场情报创新业务总监张佳甦告诉中国新闻周刊，今年6·18期间，苹果均价同比2021年小幅下降，通过降价促销的手段以提升自身市场占有率的战略目的明显，今年6·18势头更加“凶悍”。

潮电智库董事长孙燕飏指出，受疫情影响，近两年线上销量占比一直在持续上升，2018年占比为28%，到了2021年已经上升到35%。今年以来，受到门店关闭和物流受阻的影响，线上销售比重占到半壁江山，竞争愈加激烈。

不过即便从苹果带头开始的降价促销，也很难扭转手机行业整体下滑的“阴影”。5000元以下手机销量同期下滑明显。从整体销量来看，国内智能手机总销量同比去年减少10%，荣耀排名第一，市场份额为19.1%，vivo、OPPO、小米和苹果依次排列在后，这与线上销售排名差异较大。长稳咨询董事长王长稳指出，这意味着线下销量起着举足轻重的作用，线下布局更为完善的厂商能依靠线下提振销量，占据市场份额。

张波生活在江苏，经营着一家线下零售门店。作为当地某手机品

牌最大的经销商，张波告诉记者，截至目前，今年同比去年出货量减少25%，去年这时候已经出货近20万台，今年估计不到15万。

“实体门店毛利很低，房租、人工等各方面成本都在上涨，同时，线上价格战打得厉害，近年来线下市场缩减不少。举例而言，以前一个城市较大的线下团队卖手机，可以养活100个人，现在只能养活50个人。”张波表示，体量较小的经销商或零售商越来越难以存活。

王长稳分析，今年来到手机线下零售真正的分水岭，洗牌已经开始。据不完全统计，目前国内大概有30万家手机零售店，今年上半年80%的连锁店都是亏损的，尤其是省级连锁风险和压力最大，未来线下店会摆脱个体户经营的模式，告别粗放管理。

换机周期为何变长

根据Counterpoint发布的数据显示，目前国内用户平均换机周期超31个月，另一家机构Strategy Analytics的数据则显示，中国用户平均换机周期为28个月。此前，vivo执行副总裁、COO胡柏山曾公开表示，最早手机更换周期为16-18个月，后来变成20-24个月，最近则达到36个月。

在业内人士看来，手机换机周期变长，手机销量下降的一大原因是受疫情及全球经济压力下的影响。从生产端来看，工信部数据显示，1-5月份，手机产量为6.09亿台，同比下降1.7%，其中智能手机产量4.70亿台，同比下降0.7%。从消费端来看，5月份，限额以上单位通讯器材类商品零售额为394亿元，同比降低7.7%。今年以来，消费类电子产品销量明显下滑。

“疫情是影响市场消费信心及动能的一大原因，今年3-5月，与去年同期相比，销量出现断崖式下跌”，张佳甦指出，整个大消费品行业，除个别品类外，都或多或少遭遇到一定挑战，不能孤立地看待手机行业发展的问

手机为啥越来越卖不动了

性能过剩等原因造成换机意愿下降，换机周期大幅延长

年轻人为什么不愿换手机了，最近在社交平台上引发热议。

有数据显示，目前国内用户平均换机周期为28-31个月。此前，vivo执行副总裁、COO胡柏山曾公开表示，最早手机更换周期为16-18个月，后来变成20-24个月，最近则达到36个月。这背后实质是手机卖不动了。

业内人士表示，从大环境来看，消费正处于下行阶段；从行业来看，手机性能过剩的声音不断出现；从消费者来看，换机时间拉长，手机行业发展正受到冲击，这是过去十年从未出现的情况。



换机意愿。

一位在北京从事手机维修、零售生意的店主何光告诉记者，自己手上都是认识五六年老客户。疫情之前，每个月都能出个二三十台货，现在一个月卖不出两三台。“很多人手头紧、不敢乱消费，手机坏了修修就好，只要还能用，就不换。”

不少网友在讨论中也谈到手机换来换去都是“那个样子”，有人提到，几年前买的iPhone8到现在还很好用，为什么要换新的？

“大家经常开玩笑说，4G+wifi超过5G，这反映出5G是弱需求”，孙燕飏指出，手机销售陷入冰点的另外一个原因在于，进入5G时代后，只是速度更快，带来的消费者迭代需求很弱，远不如2G到3G、3G到4G带来的消费刺激大。

资深工程师袁博告诉记者，他自己也有两年没换手机，一方面性能够用，另一方面没有吸引自己换机的产品出现，实际上，消费者对手机的需求正在回归理性。

袁博进一步分析，手机越来越耐用，过去大家换手机有应用驱动，比如更好的游戏体验和视频体验，但现在手机实际性能过剩，没有太大的创新。未来市场会回归到一个健康消费水平，如果没有外力刺激，诞生全民流行的游戏软件等情况，手机销量会日益呈现平稳状态。

倒逼国产手机高端化

据公开报告显示，2022年第一季度，苹果在全球高端手机市场占据62%的市场份额，同比提升5个百分点。在国内市场，刚刚过去的6·18大战中，销售排名第一的iPhone13在销量方面一骑绝尘。2022年5月，iPhone在中国的销量同比增长15%，跑赢大盘。早在去年底苹果在国内就以1850万台出货量、22%的创纪录市场份额登顶中国智能手机市场。

“iPhone在中国市场的出货量增速方面远超其全球出货量增速，说白了，与全球市场相比，苹果在中国市场更火”，张佳甦分析，苹果销量依旧火热，一方面是因为其在高端机领域起步较早，积累了大量用户基础，另一方面在软件和硬件方面的优势明显，使用寿命长，保值率高。

“往高端走才有活路，疫情对高端手机反而影响没有那么大”，孙燕飏观察到近年来手机厂商都看到这样的机会，不仅中国，在全世界都是如此，因此都在向高端努力。

小米方面回应称，6·18大促坚定了小米继续挺进高端、坚持“手机×AIoT”核心战略的决心。OPPO和vivo 两家手机厂商6·18销量靠前的均是高端机型，例如OPPO Find N、vivo X Fold以及vivo X80。荣耀则依靠V系列、X系列实现销售正增长。

王长稳表示，在攻克高端市场份额这条路上，各大品牌在逐渐明确自己的高端系列。在折叠屏上的发力显示了手机厂商的高端化决心。激烈的竞争中，手机厂商必须

要建立极高的品牌识别度，才能实现最终的突破。

根据公开数据显示，今年第一季度全球折叠屏手机出货量达到222万台，同比增长571%，相关机构还预测2022年全球折叠屏手机出货量或超过1600万台，下半年的上升势头将更加强势。根据第三方数据显示，5月中国市场折叠屏手机销量前三名均来自华为，包括华为MateXs2、华为P50Pocket和华为MateX2，其中华为Mate Xs2的反响最佳。

“折叠屏目前所在的阶段是‘物以稀为贵’，因此手机厂商涌入折叠屏市场，终极目标是获得这批高端用户的认可”，王长稳认为，在折叠机方面的试水，实际上才刚刚开启一部分手机厂商的高端化之路。

“自有技术是关键，如果都用高通的芯片、三星的摄像头或其他关键技术，最后生产出来的手机同质化非常严重”，王长稳建议，手机厂商要通过技术进行差异化，从硬件到软件，寻求突破和创新，高端化一定是相对漫长的路径。

袁博分析，高端化并非易事。在这个过程中，会出现一定阵痛：一方面研发费用在涨，成本在涨，价格攀升，却没有更多的人购买；另一方面又不得不通过高端化来获得更长久的生存。这种结构性问题最终要靠品牌和服务来解决。

孙燕飏建议，厂商围绕手机在智能穿戴方面进行生态建设，以此来打造增值服务，保证利润增长，未来可建立更良好的盈利模式。

目前，国家各个部门刺激消费的政策陆续出台，深圳、东莞、营口多地推出促进电子产品消费的政策。张佳甦表示，市场整体情势会走出阴霾，最晚在今年第四季度到明年第一季度，市场将趋于稳定向好态势。

据中国新闻周刊



扫码下载齐鲁壹点
找记者 上壹点

编辑:马纯潇 美编:马秀霞 组版:侯波

野生刺参

7斤999元

1、高档野生即食刺参:6-8年壮年参,7斤仅999元。本周特惠“买7斤送8斤”,15斤只需1998元。

2、大连野生即食“参王”:个大刺好,8年壮年参,550元/斤,买2送2,4斤1100元。大连优质刺参特惠100头只需999元。

3、老淡干海参:刺长肉厚,涨发高,真正老淡干,吃完都是回头客,本周特惠5折。

4、沂蒙山成熟蜂蜜:纯天然,香甜可口,特惠买5斤送5斤,10斤仅299元。

电话:400-848-7677(各地免费送货)

地址:济南制锦市街31号瑞品堂(五龙潭西门北200米,13中南)