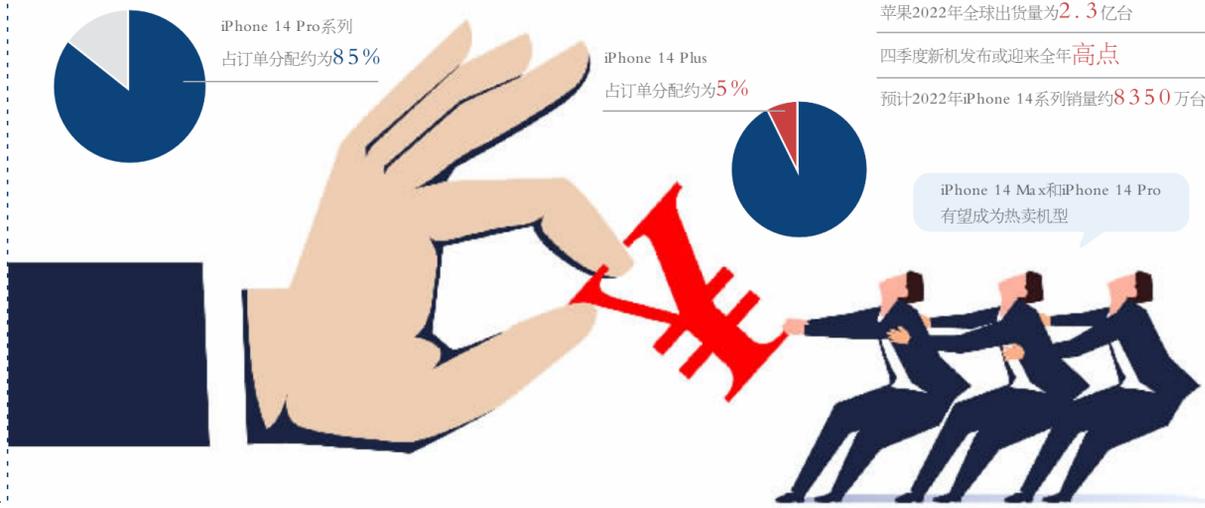


## iPhone 14 销量 Pro 独大

近日iPhone 14系列手机在苹果官网正式开始预售,但由于抢购人数众多,苹果官网出现了10分钟左右的瘫痪,在手机出货量、量双双下滑的背景下,苹果的火热更加令人咋舌。与此同时,对于苹果“精准刀法”收割用户的争论并未停歇,专家指出,相比显而易见的营销策略,苹果的发展策略从产品转向用户更值得关注。



## 抢购热潮

自苹果公司9月8日召开新品发布会后,新一轮的抢购热潮拉开序幕,截至9月10日,京东平台显示,iPhone 14全系无货或在采购中,超过100万用户预约iPhone 14 Pro的系列。据了解,iPhone 14 Pro发货时间目前已推迟至10月中下旬,需要等待5-6周。

北京商报记者在淘宝、京东等多个平台询问iPhone 14系列抢购问题,客服人员表示,尽管系统显示拍下后60天以后发货,但这一点并不能保证,需以实际情况为准,随后记者走访了王府井、三里屯等苹果线下门店,由于新机尚未到货,目前门店内并未出现人头攒动的情况。有不少顾客咨询店员iPhone 14

到货时间,店员建议顾客在网上预订,并称如果发售之初就来门店也同样难以买到货品。

苹果官网上也是类似的情况,北京商报记者登录后发现,如果9月12日下单,256GB版本iPhone 14 Pro预计发货时间是5-6周;256GB版本的iPhone 14 Pro Max预计发货时间是6-7周;256GB版本iPhone 14预计9月16日就能送达;256GB版本iPhone 14 Plus预计10月7日送达。

实际上,此前已有机构对iPhone 14的热销做出预测,中信证券研报预计,苹果2022年全球出货量为2.3亿台,四季度新机发布或迎来全年高点,同时预计2022年iPhone 14系列销量约8350万台,iPhone 14 Max和iPhone 14 Pro有望成为热卖机型。

至于苹果的热销能否带动手机市场回

暖,专家表示并不乐观,资深产业经济观察家梁振鹏认为,全球消费电子下滑的大趋势恐难逆转,不可否认,苹果的新机上市或将环比提振手机出货量,但只要手机产品没有颠覆式的创新,就难以从低迷中彻底走出来。从市场环境看,随着民众手机保有量提升,下沉市场也不再是蓝海,相比眼花缭乱的革新,性价比在下沉市场中更受关注,部分厂商也遵循“降本”“平替”的思路来赢得市场,这对高端手机而言并非利好。

## “精准刀法”

如果说乔布斯时代,苹果是以科技之美惊艳用户,如今库克掌舵的苹果却更多被市场戏称“刀法精准”,尽管在软、硬件更新上被

人挪揄为“挤牙膏”,却每次都能令相当多的用户买单。

这种“刀法”如今更多体现在iPhone 14系列与iPhone 14 Pro系列的差异上。9月9日,苹果分析师郭明錤发表最新iPhone 14线下预购调查显示,中国地区iPhone 14 Pro系列占订单分配约为85%,iPhone 14 Plus占订单分配约为5%,并表示今年Pro机型的订单占比与往年相比更高,反映了苹果的产品细分策略的变化。

此次备受市场关注的“灵动岛”设计只有Pro系列具备,此外iPhone 14仍然搭载上一代A15芯片,而Pro系列则是A16芯片,从摄像方面来看,Pro系列维持了3摄像头配置,iPhone 14则是与iPhone 13完全相同的相机设计风格以及双摄配置,此外,Pro系列的直

摄采用了一款4800万像素的全新感光元件,并且支持四像素合一,输出1200万像素照片,明显优于iPhone系列。

更值得注意的是,本次苹果推出的更加实用的功能,也在iPhone 14上付之阙如,例如全天候显示、自适应刷新率、2000尼特的户外亮度。业内有不少观点认为,iPhone 14系列味如鸡肋,真正提升出货量、推高苹果营收的利器还是Pro系列,不过从产品细分角度而言,iPhone 14能够覆盖一些想换机但又想节省开支的需求,值得注意的是,本次大屏iPhone 14 plus版与6.1英寸的标准版同时推出,或也能说明苹果对于提升销量的迫切心理,毕竟按往常经验,消费者想体验到6.7英寸屏幕往往需要多等一年。

对于围绕苹果营销策略的争议,广科咨询首席策略师沈萌指出,苹果产品的策略即使是在乔布斯时代,也不是一股脑全部拿出最新成果的激进式创新,而是遵循市场化商业化竞争的原则“挤牙膏”,乔布斯时代之所以惊喜迭出,是因为初代iPhone问世后,苹果在手机市场方兴未艾,同时也离不开4G的东风。

沈萌称,之所以普遍感觉苹果产品的创新性不足,很大程度上是因为目前苹果的核心产品都已经进入非常成熟的阶段,不再像刚面世时的功能高速扩展时期,就像当今的物理学已经很难像过去那样一个人在若干学科都取得重大成就。

至于苹果的“精准刀法”能否打遍天下?沈萌认为,苹果在产品成熟周期更多关注的是不断改善用户的体验,让用户将更多功能真正用起来,像健康、安全等都是深度使用的重要方面,堆积再多用户低频使用的新奇功能,也没有任何意义。

北京商报记者 金朝力 王柱力

## 车市“金九”提前回归

在购置税减半等利好政策的拉动下,中秋小长假期间,4S店客流量明显增长,国内车市“金九”旺季回归。事实上,北京商报记者了解到,“金九”车市已在8月提前开启。国家税务总局发布数据显示,今年6-8月,全国约355.3万辆车享受车辆购置税减免政策,累计减征车辆购置税230.4亿元。其中,8月减征车辆增至129.6万辆,减征金额增至83.6亿元。同时,中国汽车工业协会(以下简称“中汽协”)发布数据显示,今年8月国内汽车销量同比增长32.1%;今年前8个月汽车产销量同比分别增长4.8%和1.7%,累计销量连续下滑4个月的国内车市,终于在今年8月止跌回正。中汽协方面表示,利好政策形成效应,推动经济企稳向好、保持运行在合理区间,对于进一步助力汽车产业平稳增长也起到较强推动作用。随着传统黄金消费季的到来,未来几个月乘用车仍会呈现较快增长。

## 淡季不淡

6-8月为车市传统销售淡季,但今年继7月累计产量回正后,8月车市累计销量也重回正增长轨道,车市呈现淡季不淡的特征。

数据显示,今年前8个月汽车产销量分别达1696.7万辆和1686万辆,同比分别增长4.8%和1.7%,为二季度以来的首次产销双增长。其中,前8个月乘用车产销量分别为1480.3万辆和1465.5万辆,同比分别增长14.7%和11.7%,环比增速进一步提升。

产销量双回正的同时,车市累计销量也结束连续4个月下滑的局面。今年上半年,受国内疫情与供应链紧张等因素影响,4月累计销量开始出现下滑,并连续下跌4个月。中汽协人士表示,今年3月中下旬车市开始快速下滑,3-5月销量损失约百万辆。

为刺激销量回暖,今年5月31日财政部、税务总局发布的《关于减征部分乘用车车辆购置税的公告》提出,为促进汽车消费、支持汽车产业发展,对购置日期在今年6月1日至12月31日期间内且单车价格(不含增值税)不超过30万元的2.0升及以下排量的乘用车,减半征收车辆购置税。

在利好政策的拉动下,车市从6月开始回温。数据显示,今年6月国内汽车产销量分别为249.9万辆和250.2万辆,环比分别增长29.7%和34.4%,同比分别增长28.2%和23.8%。今年8月,利好政策拉动效应进一步显现,汽车产销量再次放量。

数据显示,汽车产销量分别达239.5万辆和238.3万辆,同比分别增长38.3%和32.1%,增速均高于上月。其中,乘用车产销量分别为215.7万辆和212.5万辆,环比分别下降2.4%和2.3%,同比分别增长43.7%和36.5%。在中汽协副秘书长陈士华看来,随着购置税优惠等促消费政策持续发力,乘用车消费企稳上升,已逐步恢复到正常状态。

## 新能源车月销破60万

国内车市累计销量回正的同时,新能源汽车表现依旧亮眼。

数据显示,今年前8个月新能源汽车产销量分别为397万辆和386万辆,同比分别增长1.2倍和1.1倍。其中,8月新能源汽车产销量分别为69.1万辆和66.6万辆,同比分别增长1.2倍和1倍,月度产销量再创历史新高。

从整体分布来看,纯电动汽车依旧为主力细分市场,8月产销量分别为53.6万辆和52.2万辆,同比分别增长1.1倍和92.9%;

插电式混合动力汽车产销量分别为15.5万辆和14.4万辆,同比分别增长1.7倍和1.6倍;燃料电池汽车产销量分别为97辆和255辆,同比分别增长1.4倍和5.7倍。

此前,中汽协方面预计,今年新能源汽车销量将达到550万辆,这意味着最后4个月新能源汽车销量需达到64万辆。业内人士认为,如果以月销60万辆计算,今年很有可能超过中汽协的预期。

事实上,政策层面正持续鼓励新能源汽车市场发展。近期,国务院常务会议决定延续实施新能源汽车免征购置税政策,促进大宗消费。同时,交通运输部等联合印发的《加快推进公路沿线充电基础设施建设行动方案》提出完善基础设施布局。陈士华表示:“相关政策进一步增强行业企业发展新能源汽车的信心,有利于汽车产业加快转型升级,继续拉动市场销量。”

此外,汽车出口量增长也成为拉动车市回暖的因素之一。数据显示,今年前8个月汽车企业出口量为181.7万辆,同比增长52.8%。其中,8月汽车企业出口量为30.8万辆,在出口历史上首次超过30万辆。从细分来看,新能源汽车仍为亮点。数据显示,今年8月乘用车出口量为144.6万辆,同比增长56.4%;新能源汽车出口量为34万辆,同比增长97.4%。此前,中汽协方面曾预计,今年汽车出口量有望超过240万辆。北京商报记者 刘洋 刘晓晓

## 中关村论坛前瞻

## “高精尖”企业扎根AI、医药支柱产业

北京商报讯(记者 魏蔚)过去五年,北京全市地区生产总值超过4万亿元,今后五年经济总量将突破5万亿元大关。根据北京市“十四五”时期高精尖产业发展规划,要做大两个国际引领支柱产业,即以人工智能为代表的新一代信息技术产业和以创新药、新器械等代表的医药健康产业。2022中关村论坛开幕前夕,北京商报记者实地探访了旷视科技、科亚医疗、博雅辑因公司的一系列高科技技术和项目。

旷视机器人第三期智能立体仓储系统正式投产运行后,旷视机器人又参与了赣锋锂业第四期项目建设,帮助赣锋锂业的万吨锂盐工厂实现数智化升级,支持作业7×24小时不间断连续运转,根据三班制生产,每年电费节省约100万元;装机容量降低约70%;托盘成本降低约40%。四向车也是旷视科技准备在2022中关村论坛展示的产品;产品机身厚度仅125mm,是目前市场上实际投入使用的最薄的四向车之一,此外,旷视科技还将展示算法生产平台AIS以及城市运营中心IOC。

旷视总裁付英波告诉北京商报记者:“旷视始终坚持推动人工智能的技术创新和产业落地,如今已成长为中国和世界上领先的人工智能企业之一。旷视自主研发的新一代AI生产力平台Brain++,构建起人工智能的基础设施,让AI能力变得更加普惠;聚焦消费物联网、城市物联网和供应链物联网三大业务赛道,打造了具有竞争力的软硬结合AIoT产品体系,助力工业生产、城市生活的高效和安全。”

成立于2016年的科亚医疗,是中国AI医疗器械三类证首证企业,也是率先同时拥有中国NMPA、美国FDA、欧盟CE三重认证产品的人工智能医疗国际领先企业。

深脉分数便是拿到中国首个AI(人工智能)医疗器械三类证的产品。它是全球首款采用深度学习技术进行冠状动脉生理功能评估的产品,采用人工智能技术对冠状动脉CT图像进行无创血流储备分数(FFR)分析,快速评估冠脉狭窄是否会导致心肌缺血。

“你可以把血管想象成一个水管,患者患阻塞性冠心病的话,可能是水管有水垢变狭窄了。

之前医生要对如何处理水垢做出判断,往往需要对患者进行冠脉造影检查来确认。现在通过无创CT影像就能辅助医生做出相应判断,相当于你只需要给水管拍照就可以做出判断了。”科亚医疗董事长兼CEO王立伟向北京商报记者解释道。

2021年8月,科亚医疗的深脉分数(DVFFR)已正式在北京安贞医院投入临床使用。截至目前,这项技术在安贞医院已经服务了近5000名患者,共有1000余人次避免了不必要的冠脉造影检查,为患者节省了医疗费用约2000万元。

北京市“十四五”时期高精尖产业发展规划明确,要搭建基因编辑平台,加快间充质干细胞、CAR-T(嵌合抗原受体T细胞治疗)、溶瘤病毒产品、非病毒载体基因治疗产品研制。

创立于2015年的博雅辑因,是中国基因编辑领域的龙头企业,聚焦未被满足的临床需求,建立了拥有自主知识产权的基因编辑、生物信息、高通量基因组编辑筛选三大科学卓越中心和包括体外疗法造血干细胞平台、体外疗法通用型CAR-T平台、体内疗法RNA碱基编辑平台、靶向疗法高通量基因组编辑筛选平台在内的四大治疗平台。

以体外疗法通用型CAR-T平台为例,博雅辑因CEO魏向东向北京商报记者解释:“针对造血干细胞和T细胞的基因治疗有个共同点,可以把它取出来进行编辑,再放回病人体内,这叫作体外疗法,这种疗法对工艺要求很高。”

他进一步说:“通用型CAR-T结合了CAR-T技术和基因编辑技术,这种异体CAR-T产品的优点是即需即用、剂量灵活、可规模化、成本低。通用型平台的意义在于,原来供给个体用,现在规模化供给,一个健康供体的T细胞,可以制备并供上百人份使用。”

此外,公司在研产品——针对输血依赖型β地中海贫血的基因编辑疗法产品ET-01,是我国第一个获国家药监局批准进行临床试验的基因编辑疗法在研产品。

经过前期的创新积累和产业孵育,北京高精尖产业发展已进入创新自主化的攻坚期、产业集群化的发力期和数字智能化的进发期。