

# 记者调查称国产智能机10月份后出货量大跌

今年7月，梁建国筹资约1000万元到深圳做智能手机，但推出的五款手机只获得几百台订货。记者调查发现，今年10月成国内本土品牌市场销量的分水岭，从供不应求到库存积压，有的一线品牌库存或达百万台。

## 现象：物流公司称手机出货量急剧下滑30%

据业内消息透露，目前普通的国产手机厂商的库存都在10万台左右，而本土二线品牌库存则在50万~80万台之间，一线本土品牌则可能超过百万级别。而库存压力同样从物流公司得到认证。

一位深圳物流公司的老板对本报记者表示，其实物流行业从9月份就开始出现分化，9月份前，该公司每月的发货量达到1000吨，但9月份之后，总体出货量急剧下降了30%。该老板透露，昨日他们公司一天只发了35吨货，而此前一天发货量最高时候超过了100吨。

本记者在一家本土手机公司看到，其仓库堆满了还没发出去的手机成品，该公司的负责人透露，10月份前几乎没有库存，手机一出来，马上就被拉走了，但现在由于库存大，公司仓库已经装不下，只好出钱放到物流公司的转运场。

而为了解决库存压力，一家本土手机公司把所有的行政人员全部派到全国各地进行“地毯式”销售，办公室几乎没有行政人员。

## 调查：从供不应求到库存积压

据悉，目前一块主板和屏幕的价格合计150元，开模费20万元，一般一款手机最少都要制造3000台，工厂才会接单，加上推广费等等，一款智能手机的起步价都要上百万元。深圳乐购手机公司营销分析师李阳对本报记者透露，以前做功能手机，一款手机从立项到最后面市需40万元，而现在做智能手机，“起步价”已经上涨到了200万元，即使供应链控制得很好，也要100万元。

战国策首席分析师杨群表示，梁建国的案例是本土手机品牌从诞生到倒下的一个缩影，因为做智能手机的投资比做功能手机大很多，因此很多本土厂商无法快速推出新机，但市场供应关系变化巨大，一步迟，则步步迟，导致类似梁建国这样的案例不断发生。

杨群表示，今年10月份成了国产智能手机的一个

重要分水岭。10月前，只要有智能手机面市，就会被渠道商一抢而光，但10月后，整个市场突然发生了巨变，智能手机出现了供大于求的局面，单核手机被双核手机取代，而且价格一再走低。



## 分析：重走功能机“老路” “红海”里拼价格

有手机厂商负责人对本报记者表示，以前每年过春节前就要打好招呼要员工过完节回来，甚至为了留住他们还得多给他们发一些奖金，但今年过完春节即使招不到人也不担心了，因为库存够消化一段时间了。

对于目前国内本土手机厂商出现的库存压力，杨群表示，除了少数几个知名品牌，目前国产品牌智能手机少有自己的核心竞争力，同质化非常严重，与当年的功能机时代差不多：都是从方案公司买方案，找供应链提供主板、屏幕以及电池等，几乎所有的品牌最后拼的就是价格。

而在洋品牌的积压之下，众多本土品牌“一窝蜂”，上马各种款式智能手机却遭遇了库存压力，杨群表示，本土品牌经过十几年的发展仍没有摆脱“红海”战略。

## 案例：老板欲“淘金” 一千万打水漂

今年5、6月，正是本土品牌从功能机向智能手机转型的时间点，听朋友说南方手机生意好做的消息后，原本在湖北做五金生意的梁建国筹资约1000万元准备到深圳“淘金”。

由于有现成的方案手机公司，有供应链的关系以及代工厂，7月，梁建国在一个月内组建的手机公司

(下接18页)