

分析称苹果高估中国市场对iPhone5消化能力

昨日，苹果公司宣布，iPhone5自12月14日在中国大陆推出后的三天内已经售出200多万部。截至12月底，iPhone5还将登陆全球超过100个国家和地区，成为有史以来推出速度最快的iPhone。

值得注意的是，除了最快之外，此次iPhone5备货也是历年来最多的。即便3天狂卖了200万部，苹果官网的预订页面仍显示“全产品有货”。而中国电信和中国联通这两家国内运营商合作伙伴也丝毫没放慢推广的脚步，各种针对iPhone5的营销策略一浪高过一浪。不过在如此高歌猛进的销售业绩下，苹果股价却在上一个交易日出现了超过3%的下滑。有华尔街分析师认为，苹果高估了中国市场对iPhone5的消化能力。国内分析师则认为，苹果正处于业绩增长和用户优越感的天平上，左右为难。

货源充沛 未现售罄与抢购

“中国用户对iPhone5的反应非常热烈，首个周末销售量创造了中国市场的新纪录。”苹果CEO蒂姆·库克表示，“中国市场对我们而言意义重大，那里的消费者一直对苹果的产品需求旺盛。”苹果于上周五在大陆正式推出iPhone5，用户可通过苹果在线商店以及AppleStore零售店购买。

此次iPhone5在国内发售时可谓货源充沛，并未呈现售罄状态，也未出现大量消费者抢购的现象。至南都记者发稿为止，苹果在线商店iPhone5所有版本均处于“有现货”状态。除苹果官方渠道，中国联通以及中国电信也均在14日同步上市合约版iPhone5，16GB联通版合约价为5899元，电信版合约价为5288元。中国联通和中国电信方面均表示此次iPhone5合约机销售状况良好，其中广州电信曾在销售首日宣布数个营业厅iPhone5售罄。但南都记者昨日走访电信营业厅时发现，货源很快得到了补充。

这种情况背后，是苹果对中国市场需求作出了充分的预判，供货速度明显高于过往任何一款在国内开售的iPhone。今年年初iPhone4S在大陆上市时，开售后不久官方渠道就宣布售罄，苹果零售店门前更有大量消费者彻夜排队，黄牛加价销售的情况持续了相当一段时间。

消息人士：加紧出货 未减产

原本中国作为苹果全球第二大市场，iPhone5产销两旺的情况理应受到投资者的“赞美”，但iPhone5大陆行货开售首日苹果在纳斯达克的股价却

下跌了3.76%，报收于509.79美元。对此，华尔街著名投行Jefferies分析师认为，从iPhone5依然有货的情况看，苹果高估了中国市场的消化能力。并表示，苹果已开始削减向供应商的订单，以解决可能出现的库存问题。

苹果官方并未对这种说法作出回应。一位接近苹果中国元器件供应商的人士则向南都记者透露，目前iPhone5行货并没有减产的迹象，仍在加紧生产中，即便出现下一个“3天200万台”，供应链也完全能跟得上。

值得注意的是，苹果股价下跌出现在官方发布“3天狂卖200万台”的消息之前。而至南都记者发稿为止，纳斯达克周一股市尚未开盘，该消息是否能刺激苹果股价上扬仍是未知数。对此，手机咨询公司战国策首席分析师杨群对南都记者表示，此前库克曾预告iPhone5在中国的发售时间，这点是苹果历史上从未有过的，足见对中国市场的重视程度。此次迅速公布中国大陆销售数据也体现了这点。“毕竟这两年来，中国对iPhone的需求超过了苹果公司自己的预期，也是苹果业绩进一步走强最大的支撑因素，关系着苹果公司的未来。”

随买随得“优越感”消失

自库克接掌苹果帅印以来，公司的业绩增长速度甚至超越了乔布斯在位时的平均水平，其中中国区的表现功不可没，而iPhone又是最重要的驱动力。然而从一款基础售价5000元左右的产品来看，中国消费者对iPhone5的“追求”却不如以前的产品那么渴望。

“两年前的iPhone4可谓一机难求，拥有的人会有明显的优越感。”在咨询公司RationalAB分析师张星看来，iPhone4因为“奇货可居”，一度成为人们炫耀的资本。然而，如今iPhone5货源充足，尽管5000元的价格门槛依然存在，但手持iPhone5的“优越感”已大不如前。他举了个简单的例子，iPhone5在香港上市时由于货源紧俏，采用“摇号”销售的方式，售价一度被炒到8000元以上，溢价接近100%。现在iPhone5行货敞开卖，价格根本炒不起来，由于“难买”而带来的紧张感和优越感荡然无存。

“真心希望iPhone5生产得慢些。”一位本地水货手机经销商如是说。但张星表示，很显然现在的苹果不可能这么做，只有卖更多的iPhone，才能有更高的销售额，再创业绩高峰。

（来源：南方都市报）