“山寨”调查

山寨机 手机中的战斗机

盘点近一两年的手机市场，哪个名词变得越来越火？不是努力求生存的国产机、也不是创下赫赫战功的国外品牌机，而是有着草莽背景的山寨机！

“山寨机”不是一个品牌，而是一类手机的统称，它们有的没牌子，有牌子的也基本没人听过，价格很便宜，功能很强大。这些手机大多是深圳、广州一些小作坊生产的，但是去年的销售量却已经超过1.5亿部。面对如此生猛的“山寨军团”，国产一线品牌节节败退，亏损严重，国际巨头也大呼受不了。

南京，从来都是手机商家必争的一块“肥肉”，手机促销广告随处可见，价格战也随时可能爆发。可当前极受关注的山寨机在南京存在的情况如何？消费者与市民朋友对山寨机持有怎样的态度与认识？记者做了相关调查。

不火不行

山寨机抢占南京两成市场

在山寨机正以风卷残云之势席卷全国之时，南京手机通讯市场在“山寨”之风侵袭下，也早已被同化了。记者调查时发现，其销售或批发区域主要分布在丹凤街、珠江路以及新街口的部分手机卖场，价格低、功能强大，同时外观新奇怪异是山寨机的主要特点。

在南京丹凤街恒基通信、高新通信等几大手机市场，个体手机经销商租用的柜台一个接着一个，几乎各个摊位的显著位置都摆放着各种造型新潮的手机，却基本看不出品牌。至于价格，400元–900元占到了很大部分，当然还有一些“高仿”的手机，价格则要在1000元以上。

“这是汽车手机，刚到货的新款，很酷的，价格不到800块。”“这是手表手机，手表的外形，手机的功能，虽然小巧但五脏俱全。”在恒基通信手机市场，一位经销商热情地向记者推销，“如果要牌子的，我这有精仿的诺基亚N95，功能完全一样，配件都能通用的，基本看不出区别，才950元，又实惠又会让你有面子。”

记者随便问及这些手机的销量时，这位经销商表示，他每天至少能出货几百台，而整个卖场包括批发的走货量肯定要上万部。山寨机虽然型号不一，但是价格低廉、品种极其丰富，正在受到越来越多南京市民以及周边城市消费者的喜爱。

在新街口、珠江路的部分手机卖场，虽然山寨机销量方面不及丹凤街，但是前来购买的消费者总是络绎不绝。据珠江路一些卖场的销售人员表示，这部分购买者主要以外来打工者、学生等中低收入群体居多，当然还有很多会淘的玩家专门来淘好玩的手机。

“我们南京山寨机的占有比例大约为20%，也就是说平均每五部手机中，就会有一部是山寨机。相比深圳、广州等地这个比例并不算高，与全国平均水平基本持平。”

一位珠江路手机界业内资深人士表示，一方面，目前大部分市民对山寨机的正确认识程度还不够；另一方面，南京作为一个品牌手机卖场处处开花的地区，消费者在手机消费方面，还是很倾向于到新街口、珠江路、山西路等正规手机卖场购买，以确保有完善的售后服务。

不爱不行

屏幕大大，声音响响，待机长长，功能多多

“屏幕大大的、声音响响的，拍摄、MP3、蓝牙、双卡双待、超长待机，我这手机一个都不少。”在新街口附近一建筑工地上，来自安徽的小伙张斌正开心地向其他民工兄弟介绍，他前几日从鼓楼丹凤街手机市场淘来的一款3.0英寸宽屏、多功能山寨机。

张斌还向工友炫耀，这一款手机仅仅花了他630块，而具有同等功能的宽屏类似手机则要花费到3000多元呢。看到张斌得意的样子，围在他周围仔细琢磨过手机的几位民工兄弟都有些按捺不住了，也准备去淘一款中意产品。

同样，来自仙林大学城某高校湖南籍大三学生许辉日前特地从学校赶往市区珠江路，在一手机卖场花费400多元购买了一款功能强大、外观时尚的山寨机。许辉表示，由于自己生活费有限，又没有收入，所以想拥有一部手机的梦想一直没有实现。

“仅仅花费400多元，就获得了一部能通话、发短信、还能听音乐的手机太令自己兴奋了。”许辉正准备把自己发现“手机新大陆”的消息告诉更多的同学。

记者还采访了一位山寨机玩家，这位玩家在两年半的时间内已经玩了5部山寨机。“在我看来，山寨机就是时尚、流行、DIY的代名词。”

在鼓楼区新晨国际大厦一家外贸公司的办公室内，玩家明舟向记者叙述了他与山寨机的不解之缘。两年半前，明舟逛丹凤街手机市场时，看到了许多摊位上各种造型千奇百怪、功能层出不穷的山寨机，一下子就对它产生了浓厚的兴趣。

明舟购买了一部注重游戏功能的山寨机，那部手机有个外接手柄——只需要将手机放置在手柄上连接好，就可以直接用手柄来操控游戏，这时手机完全就是一台游戏机；另外一部手机酷似“变形金刚”模样，上面还有八个喇叭。这样的手机，我们在品牌厂商中能看到吗？

明舟说，实际上现在的山寨机不单纯只热衷于模仿贴牌，还花了很大力气去创新。对于我们这些注重个性的用户来说，相比品牌厂商的“死板僵硬”，山寨机的“特立独行”正是玩家最为推崇的理由。谈到质量，明舟觉得一般不会出什么问题。“再说了，现在一部山寨机才几百块，属于低价的快速消费品，质量和售后其实不再是我关心的重点。”

“鸟巢”版山寨机

“奔驰”版山寨机

手表版山寨机

Hello Kitty 版山寨机

不防不行

做工差，寿命短，质量没保障

不过，抵触山寨机的也大有人在，建邺区的廖先生半年前在丹凤街花费700元购买一部外表还算不错的山寨机。可就在前几日，他所购买的手机终于“歇菜”开不了机了。廖先生告诉记者，这山寨机的质量跟正品的手机真的不能比，虽然屏幕大大的、声音响响的，但仔细听那声音，音质太普通了。在手机的按键等做工方面，也可以明显感觉做工很差。

此外，还有其他功能比如上网效果也不好，老是反应迟钝，有时候基本连接不上。“700元手机用了半年时间，拿去修还要付钱，真的太不划算了。”廖先生气愤地表示，山寨机质量太差了，今后再也不买这种野机了。

快报记者 徐勇

不说不行

南京师范大学社会学和社会工作系主任 吴亦明教授

山寨是一种“快餐”文化

山寨机的热销不是偶然的。山寨机的生产者、销售商、设计人员很懂市场，他们很了解消费者的需求和消费心理。他们推出的产品的特点，比如外观新颖、花哨、功能全、待机时间长，价格便宜等等，正是消费者需要的。山寨机的款式翻新很快，很契合喜欢变化、喜欢新事物的年轻人的心理，山寨机体现出的其实是一种快餐文化。

山寨机的创新精神值得借鉴

国内品牌手机生产、销售企业，应该把山寨机的“崛起”当做一次挑战，山寨机的成功虽然有不规范的地方，但是它了解、迎合，甚至引导市场和消费的能力，它身上的创新精神是值得品牌企业借鉴的。山寨机的生产、销售理念是对传统生产、销售理念的挑战。吴亦明认为，面对山寨机的走红，国内的手机巨人们不应该怒天尤人，而是在反思自己的生产、销售模式的基础上，学习新的观念，迎头赶上。

国家有责任促成山寨机“从良”

对大量山寨机生产企业的违规行为，国家有关部门应该加强管理。市场经济是法制经济，它必须有章可循。山寨机没有经过质量检测，不能保证质量，售后服务很差。从长远看，大量没有质量保证的产品流入市场，是对消费者的一种损害。相信国家会找出办法，把山寨机纳入正常制度管理。

不要对消费者乱扣道德帽子

消费者消费的时候，主要考虑的是自身利益，这是无可厚非的，在面对相同产品的时候，价格的高低很自然就成为他们取舍的标准。不能简单地判断说，购买山寨机的消费者就是道德低下，更不能上升到是中国人缺乏道德底线。

在北京秀水街，老外买起假货来也是成群结队的。这是不同生产商之间进行的一场不同群体的利益博弈。你说买假货的消费者违背了道德，但是你能保证所谓的真货生产商、名牌生产商，他们就没有在赚取暴利，没有在坑害消费者？他们卖的衣服要几万块一件，其中的成本有多少？

快报记者 倪宁宁

不服不行

“山大王”的成功之道

去年，山寨手机在全国创下了惊人的逾1.5亿部的销量，俨然占据了半壁江山。当山寨机向着主流迈进，越来越多的时尚年轻人开始使用外形奇特、色彩鲜艳的山寨机时，仍然坚守着自己品牌信仰的这些拥护者，其实心里已经开始痒了。

这就是山寨手机能够成功的关键之处，能紧扣市场脉搏，急市场之所需，甚至扭转人们一旦形成就很难改变的消费观念。

“山大王”是如何做到的？

“船小好掉头”

在做这组调查前，记者曾经以为山寨手机的生产组织模式是：生产商找人设计研发——生产商开工生产——寻找各地经销商，这也是大多数人理解中的企业经营模式。

事实上恰恰相反，业内资深人士给出的正确顺序是：设计商设计出样机——向各经销商寻求订单——经销商认购后和设计商共同出资——找生产商代工生产。

这个扭转看似简单，但一切都变了。

南京一位业内人士近期刚跑了一趟广东，在深圳，他见到了非常震撼的“山寨机群”，那就是被人简称为“华强北”的山寨机一条街，“有上千个品牌，上万个型号”。除了常见的直板或翻盖机外，还有非常奇异的做成“Hello Kitty”手机、手表手机，以及多个型号的汽车模型手机——这种手机很神奇，来电时两个车灯会打双跳，而车屁股的车牌撬开，竟然是个USB接口……

“这就是这种全新生产流程带来的好处，”这位业内人士说，各地经销商等于说是直接参与生产，市场有什么需求他们了如指掌，因为又投入了资金，经销商等于是在这个山寨机项目中“入了股”，甚至是大股东。

“这种模式下，生产出来的产品肯定有非常明确的目标市场，不会落空。”

赛诺市场研究公司副总经理孙琦告诉记者，这些山寨机生产联盟船小好掉头，反应非常及时，“通常他们推出一款新的手机，只要一个月的时间，而一些大的品牌手机花的时间往往要半年到一年。”

海信手机的倪国涛先生也对此深有感触，他告诉记者，品牌手机一款新机的上市速度最快也要两个月，但时间也是成本，新机上市后价格不高不行。与山寨机相比，价格上自然处于弱势。

而这一切之所以发生，有两件事不得不谈。

第一就是台湾一家名为“MTK”，中文名为台湾联发科技的公司，研发出了高度集成的芯片，这种芯片将手机的生产技术门槛几乎降为零，把手机复杂的生产简化成了四五个零件的组装。

据介绍，这种手机的生产成本高的400~500元，低的连200元都不到。

另一件事情是，去年国家放开了手机生产的牌照，使很多原来为品牌手机代工的手机工厂可以名正言顺生产。

山寨手机产业特点

山寨机正在“漂白”

山寨手机突飞猛进，一些老牌山寨机如天语、金立纷纷漂白进入了品牌机行列，甚至请来了刘德华这样的巨星做代言，最直接的影响就是山寨手机的定义在悄然改变。

“什么是山寨机？”受访的每个业界大佬都会在采访一开始向记者抛出这个问题。

在一部分消费者眼里，山寨机指的就是除了如摩托罗拉、诺基亚这些知名品牌以外的所有杂牌手机的统称。

而稍微熟悉山寨机，特别是了解MTK芯片特性的人有更直接的判断，如果手机大屏幕下方有五个白色功能键图标，这个手机就是山寨机，因为这是MTK芯片功能特性的体现。

如果按这个标准，必然会打倒一大片，业内人士有着更专业的区分。

南京一位业内人士认为，所谓的山寨机就是三码机和五码机。这个码就是IMEI码（国际通讯设备唯一识别码）。所谓的三码机，意为其IMEI系伪造的。

而五码机的专业解释是，“厂商购置主板后通过正当途径获取入网许可证，采用复制扰码和手机串号后分区域销售（正规手机一个扰码和串号只能对应一台手机，五码机的一个串号可能有几百台手机）。”

孙琦认为，山寨机的范围可以缩小为三码机，以及其他依托知名品牌生产的所谓“高仿机”，只能存活于地下，“交接货都只能在宾馆或歌厅的包间里，像交易毒品一样，就是违法的生意。”

孙琦已经完全把五码机排除在山寨机之外，是因为这些手机商正在快速漂白：“他们由小批量生产销售，慢慢转向了规模经营，找来明星代言，转向台面上的渠道建设，如进入电视剧植入，而且他们也在完善相关入网检测程序。”

即使按照这个标准来考量，山寨机的市场也十分可观。孙琦说：“去年逾1.5亿部的山寨机销量是准确的，即使除去五码机，山寨机的年销售量也在6000万部左右，非常惊人。”

记者了解到，中档的山寨机的销售价也只有500元左右，但终端的销售商的利差仍高达150元到200元左右。

看起来一切都很乐观，“山大王”似乎一夜之间找到了“聚宝盆”，山寨机的前景真的可以高枕无忧了吗？

“山大王”的路在何方

瞬息万变的市场和不明确的政策走向，把山寨机的前景蒙上了一层浓雾。

乐观者认为，山寨机外观和功能的日趋完善，会让消费者的接受度更高，市场份额会进一步扩大，尤其是广大的三四线城市及农村市场的拓展，会把山寨机的事业推上一个新台阶。

南京的上述业内人士持这一观点。他们说，以前来买山寨机的还都是些民工，或者是进城做生意的小老板。但现在，越来越多的大学生，甚至是白领也成了山寨机的用户。

“我非常看好这个市场，因为手机成本的透明度也高了，消费者不会再把手机看成一个高科技产品，就像当年的DVD。”一位业内人士笑着说。

但悲观的情绪也在蔓延。

试想一下，如果品牌机的成本真的很低——在理论上是很低的，品牌机如果放弃了高利润，优化渠道建设并压缩成本。那么山寨机还有活路吗？

“诺基亚不用把价格降到500元，它降到800元，就没有山寨机的活路了，”一位业内人士说。

另一个担心是，如果通信运营商将来把服务和品牌机捆绑销售，山寨机的前景也很可悲了。上个星期天，一家运营商在珠江路摆了一个摊，推广“充200元话费送一部手机”的活动，当天就出货了200多部手机。

运营商很聪明，他们知道客户不会轻易换号码，后续的收费足以弥补送掉的手机。消费者这时想要的是手机，而不是话费，品牌手机处于绝对优势。

基于这个观点，孙琦认为，山寨机的出路只有一个，就是在完成原始积累后，转向品牌建设，就像天语和金立正在做的。

“金立直接把客户定位为中高端商务人士，而天语则推出了800万像素的照相手机，还是走的品牌手机的路线。”

孙琦的担心是，“山大王”不在品牌创建上下功夫，而是在打价格战——这个苗头已经出来了，“他们应该做的是继续发挥自己的长处，在产品和营销上下足功夫，创出属于自己的国产品牌。”

只有这样，大家才能共赢，消费者可以在市场的充分竞争中获得实惠，而“山大王”也能体会到白手起家的成就感，到那天，他们也就不必背负“山大王”的恶名了。

快报记者 言科

香烟版山寨机

“山寨”手越伸越长

山寨平板

奥运会期间，小陈在珠江路的一家饭馆聚会，饭馆面积不大，厅里还配了大液晶，供食客观看奥运赛事，像模像样的42英寸大液晶看上去很是养眼，但看起比赛来，图像拖尾现象很严重，“什么牌子的啊，不中看啊！”不少食客向老板抱怨，老板笑说，没牌子，这么大还不到五千，多划算！小陈上前仔细端详，发现外观真是不错，但没有看到任何logo，难道液晶电视也有了“山寨机”？

确实如此，一位业内知情人士告诉记者，山寨平板和山寨手机一样，主要的生产基地还是在广州、深圳等南方地区。至于销售，品牌家电卖场进货渠道相对规范，而且“进场费”相对山寨平板的成本支出来说实在太高，所以山寨平板很难进入大众销售渠道，但在电视直销，尤其是互联网上还是可以看见它的身影。

记者在对市民的随机采访中了解到，几乎没有家庭为了省钱而将山寨平板搬回家，但15~20英寸的小尺寸平板多半用来个人实用，惊人的低价还是吸引了不少在宁的打工族甚至学生。

那么大尺寸山寨平板究竟谁在消费？那个饭馆老板的回答给了记者一些启示：说实话，你要我买个山寨机回家自己看，我还真不乐意，谁不知道山寨机质量不好啊，做生意不就图个低成本嘛，价格起码低50%啊，很多饭馆老板，甚至一些卡拉OK厅都是这些山寨机的忠实客户。

据业内人士透露，山寨平板的液晶屏不少货源来自一些中国台湾品牌商的淘汰屏，日韩品牌的报废屏，以及二手市场、高价回收市场，如此的采购成本自然会比品牌商降低很多。

山寨笔记本

近日，杭州某高校学生小宋从电子商务网站上买了一台号称是深圳产的品牌手提电脑。小宋将它与电脑城所售的名牌机进行比价，发现同等配置的名牌手提电脑零售价都在三千元以上，而他所买的这台电脑却不到一千元。

小宋买的其实是最近开始流行的“山寨手提电脑”，指的是国内一些IT厂家采购各种电脑零部件组装而成的电脑，虽然多数厂家也注册了商标，但由于缺乏推广能力，品牌名称都较冷门，被一些名牌手提电脑的经销商称为杂牌。

价格很低，但这台手提电脑的配置却并不算低，不仅配了400赫兹处理器、512兆内存、7英寸显示屏，还配齐了常用的数据接口，完全可以满足移动办公的需要。名牌厂家推出的类似配置的机型，售价均在3000元以上，最使顾客感兴趣的是，这台手提电脑的外观几乎与眼下正流行的华硕某型号的手提电脑如出一辙。

山寨相机

最近一则“山寨手机之父”联发科技将生产数码相机芯片的消息传开后，山寨数码相机开始崭露头角，并以其“白菜价”和号称的强大功能迅速引起人们的关注。山寨相机正在网上以两三天出一台货的速度，超过不止20个样式的机型，以及两三百元的“惊爆价”向普通大众“袭来”。

记者在国内目前最大的三家C2C电子商务卖场淘宝、易趣和拍拍上看到，关于山寨相机的出售信息五花八门，绝大部分相机价格不会超过500元，其中200元左右的相机甚为风行。从页面上显示的较可信的购买记录来看，200元左右的DC平均出货量大概为2–3天一台。根据店主提供的材料和照片，网上山寨相机的机型超过20个样式，而这些产品大多没有品牌，或出自“不知名品牌”，但在性能和参数方面足以媲美知名品牌的同档次产品，价差则保持在80%左右。

快报记者 王多

雷人的“山寨”文化

手机一样叫『撞机』

吴佩慈代言的某山寨机广告：一MM说我男朋友要送我部手机 我好害怕噢，我好害怕有部和别人一样的手机……那是“撞机”唉……

《大腕》山寨版

一定得选最好的硬件芯片，雇法国设计师，做就得做最高档的手机；平台直接用MTK，屏幕最小也得3.0的，什么智能呀、电视功能呀、双卡同时待机呀、能给它装的全给它装上：前面一个摄像头、后面一个摄像头，手机一开机，甭管有事儿没事儿都得跟您说：“咩事啊？”一口地道的“广东普通话”，倍儿有面子；手机里再建一读卡器，卡用索尼的，一个G就几十块；再装一特大电池，365天待机，就是一个字儿——爽，接个电话就得说它一个小时才行；周围的人不是金立就是CECT，您要是拿一外国机器，都不好意思跟人打招呼：您说这样的手机，一部得卖多少钱啊？——我觉得怎么着也得2000多块吧。2000块？您打劫啊？1000块起，您别嫌便宜，还必须打折，您得研究顾客的购物心理：买手机连1000块都不愿意掏的主，根本不怕你便宜；什么叫现代人士您知道吗？现代人士就是买东西就买最便宜的，不买最好的。所以，我们做手机的口号就是：不但要好！还最便宜！

明星也遭『山寨』

物易“山寨”人亦难防，富有娱乐精神的人民群众对明星脸的二度开发早已脱离单纯的模仿“像”，而且开始进军商业领域，与山寨机珠联璧合后重口味出击！

“山寨”周杰伦代言山寨MP3

“山寨”周华健代言皮鞋

“山寨”刘翔拍广告挣了2000元

19岁男生林胜鹏成了山寨版李宁春