

# 苹果：开最燃的发布会，过最难的2025年

“这场发布会背后，是处于分水岭之年的苹果。发布会的主题是‘燃’，今年最适合苹果的形容词，可能是‘难’。”

北京时间9月10日凌晨1点，一年一度的苹果新品发布会全球直播，主题是“燃”。

观摩完2个小时的发布会，朋友圈蹲守的果粉，给出的评价大都是：无聊、鸡肋等，很难与“燃”关联到一起。

资本市场的反应也隐含了态度，苹果股价随着发布会进入介绍iPhone环节开始一路下跌，发布会结束后直线跳水，盘中跌幅接近2%。

发布会一共推出了3款iPhone、3款Apple Watch和一款新耳机。

延续“延续单数微调，双数突破的‘不成文规定’，这次发布的iPhone 17标配和pro版本基本是在上一代基础上的微调。

虽然没有太多创意，但如部分网友所言，苹果确实拿出了诚意。年初以来一度被传要涨价，但这次iPhone 17标准版“加量不加价”，起售价不变的同时换上了更大的内存和高刷屏。

年年挤牙膏的苹果，这次算是“把牙膏挤爆了”。

另外，都说苹果的秋季发布会“凉”，但熬夜党还是把发布会的热度自凌晨就带到了热搜第一，早起的人也在助力：小巴写稿的7点左右，10个热搜里6个是iPhone，姜还是老的香。

对今年内忧外患的苹果来说，这也算不容易了。

## 史上最薄iPhone

全程看下来，最大的亮点是，发布会推出了史上最薄的苹果手机——iPhone air，厚度只有5.6mm，相当于3枚叠在一起的一元硬币。

“设计是苹果一切工作的核心。”在发布会简短的开场演讲里，库克说道，“设计不仅仅是外观或感觉，也关乎产品如何运作。”

iPhone air把这个理念呈现得很到位。这款新机最大的特点是，在极限轻薄的机身里把性能拉到了极致，内存配置和芯片都向Pro系列看齐。

但与此同时，为了把机身做薄，也留下了不少槽点：被吐槽“容易一屁股坐断”；续航和散热表现存疑；只有一颗后置摄像头；用eSIM取代了SIM卡槽（这是中国大陆首款可使用eSIM功能的手机，且目前仅中国联通一家运营商支持该功能），等等。

对于为什么要在2025年做一款以“薄”为卖点的手机，市场一致看法是，可能和明年要推出的可折



叠iPhone有关。苹果开展了一项“三年创新周期”计划，将在2025—2027年每年推出一款形态上有重大创新的iPhone新品。今年的新品是iPhone air，而明年的新品，将是一部展开后有现在的iPhone两倍大、更轻薄的折叠屏手机。

有机构透露，折叠屏iPhone已在今年6月启动设计验证，预计年底开始小批量生产。

iPhone air的推出，能为折叠屏手机做技术验证、供应链搭建和市场培养。

这也解释了为什么苹果要在iPhone air纤薄的机身里塞进极致的性能：今年在这款手机上做的续航、散热、多任务处理等探索，都能为未来的折叠屏手机能够承载更高的运算需求作铺垫。

虽然业内人士认为iPhone air优缺点明显但对于近年饱受质疑、在竞争者的挤压下有些步履蹒跚的苹果而言，这款机型的战略价值可能远超销量数字。

## 分水岭之年的苹果

发布会的主题是“燃”，但今年最适合苹果的形容词，可能是“难”。这场发布会背后，是处于分水岭之年的苹果。

◎ 第一道分水岭是高悬头顶的关税大棒。

苹果正在给供应链“猛加咖喱”。据外媒报道，苹果计划自2025年起将美国市场销售的

iPhone组装全部转移至印度；到2026年底，实现每年在美国市场售出的6000余万部iPhone为100%印度制造。

生产线印度化并非新动作。在特朗普的上一任期中，苹果就已经开始向印度、越南等东南亚国家转移生产线，2020年，印度生产线已经开始制造iPhone 11了。但今年以来，向东南亚、南亚转移的速度在加快。

不过就目前而言，苹果供应链仍然高度依赖中国，2024年，中国工厂组装了超过85%的苹果手机，同时容纳了全球超过50%的苹果零部件生产基地。

今年4月初，特朗普丢出“对等关税”，美国对华关税一度攀升至125%。当时摩根士丹利预测，按这个税率，关税成本给苹果公司带来的损失每年可能高达330亿美元，相当于其2025财年营业利润的26%。

不过政策很快松绑，美国海关与边境保护局几天后就发布了一份豁免清单，苹果的绝大部分产品不再被纳入“对等关税”范围。

虽然暂时得到关税豁免，但特朗普政府朝令夕改，巨大不确定性下，苹果急需将供应链转移到全球以分散风险。

◎ 第二道分水岭，是苹果能否在创新上尤其是AI上更进一步。

一年前iPhone 16的发布会上，苹果花了超过一半的时间介绍AI功能，库克称“iPhone 16彻彻底底为AI打造”。但今年整场发布会上，提及AI的只有寥寥数语。

如果说折叠屏已经算不上什么关键技术突破，那么AI对苹果而言已经是背水一战。

2018年，苹果从谷歌挖来其AI负责人John Giannandrea，标志着公司决意重振AI产品。但在此后的8年里，因为动作太迟缓，苹果在AI“军备竞赛”里一落千丈，如今已经远远跑输老对手谷歌、微软和后起之秀OpenAI。

苹果甚至在AI上不止一次地放了用户鸽子。2024年6月，库克在WWDC（苹果全球开发者大会）上正式发布了“Apple Intelligence”，让无数果粉心潮澎湃，但随后原计划在2024年10月上线的国行版苹果AI却一再推迟，至今仍未上线。

2024年秋天，苹果又发布了一

则AI Siri的广告，再次吊起市场胃口，但却在今年3月通过媒体发布声明，承认原计划中“更具个性化”的Siri功能开发进度并未如预期般顺利，部分核心功能甚至可能推迟至2026年才能发布。

这是苹果产品史上一次重大失误，甚至因此被用户起诉误导消费者。

现在，AI是苹果最重要的战略目标。库克在今年二季度的财报电话会上称，苹果正大幅增加AI投资，AI是公司最高优先级，要求“不惜一切，赢得AI竞争”。

## 漫长而痛苦的“打基础”

今年发布会上没说的事，要比这几款新品沉重得多。

8月27日美国对印度输美商品加征25%的惩罚性关税生效，叠加之前的25%关税，印度生产的税收优势将轰然崩塌。

“印度化”也仍然道阻且长。

目前印度工厂仍高度依赖中国进口零部件和中国工程师，本土化程度低，产能和良率也大幅低于中国工厂。

有分析师预测，如果要实现美国市场产品100%印度生产，苹果需要在三年内将印度iPhone的产能提升至当前水平的两倍，但产能迁移实际上耗时漫长。

而且，在分散供应链的同时，库克还要向特朗普“表忠心”，满足其制造业回流美国的愿望。苹果此前宣布，未来4年将花费6000亿美元在美国建厂，短期看，将带来巨大的成本压力。

当地时间9月4日，库克和比尔盖茨、扎克伯格等科技领袖一同参加白宫晚宴，他在2分钟内连说了9次“谢谢”，被网友锐评“表达的不是感谢，是绝望和紧张”。

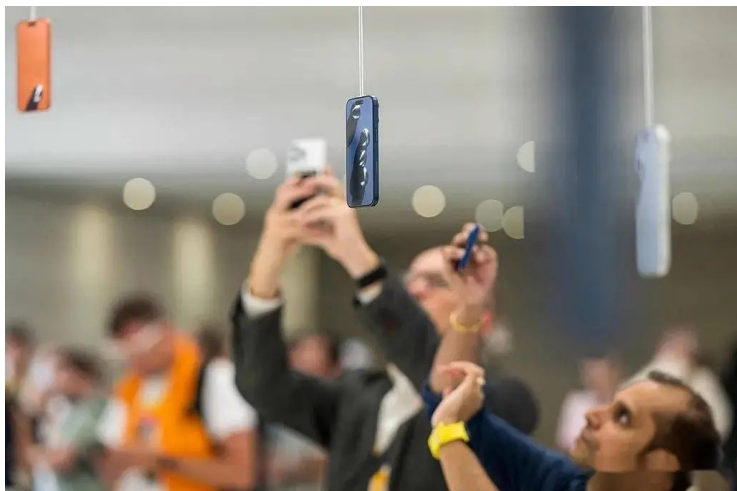
“绝望又紧张”的库克，一边在白宫对特朗普表示感谢，一边积极地访问中国供应链企业和门店，在特朗普政府的政策威逼和至关重要的中国工厂、中国市场之间，小心翼翼地斡旋。

回到当下，只从这场发布会看，这一年苹果好像没做什么事情，但它其实做了很多。它在这一年做的一切，都可以理解为在给一个更长远计划打基础：包括为新的产品和技术打基础，以及为新的、更多元、更分散的全球供应链体系打基础。

打基础的工作漫长而痛苦，但这件事对苹果至关重要。

蒂姆·库克今年64岁，现任苹果高管团队中，近半数已年过60。他们和这个商业帝国一起步入了中年，和那些身段灵活的科技新星相比，步履有些蹒跚。在很多人看来，今天的苹果与相较于那些科技公司，更像一家成熟的消费品公司。

但这些正在进行的、辛苦的改革，也是苹果在试图证明，这家公司仍有改变世界的野心，但要推翻自己开始。



苹果2025秋季新品发布会



库克曾参观越南河内生产基地

