

荣耀必须“偏执”

一部打着“未来终端”标签、被反复预热

的产品终于落地。8月12日，荣耀在广州举办全球新品发布会，推出号称“全球首款机器人手机”的荣耀Robot Phone。产品是行业首款搭载四自由度钛合金云台的新形态手机，起售价差1元破万——12GB+512GB版本9999元、16GB+1TB版本12999元，当日20:30开启预售，8月18日全渠道正式开售。

单看产品形态，对比坊间早有传闻的“手机厂商入局云台影像”，荣耀将手机与云台组合并冠以机器人之名确实尚属首例，其间跨越数个季度也未有其他行业头部厂商传出跟进相关设计的消息。

但考虑到荣耀在市场上、尤其是国内市场份额方面，自李健接替赵明出任荣耀CEO后多个季度的失势，此番开辟新品类的姿态，似乎也有几分团队不得不另辟蹊径、剑走偏锋的意味。

“少有人走的路”，可以是一次激进的冒险，或者是一场别无选择的突围。

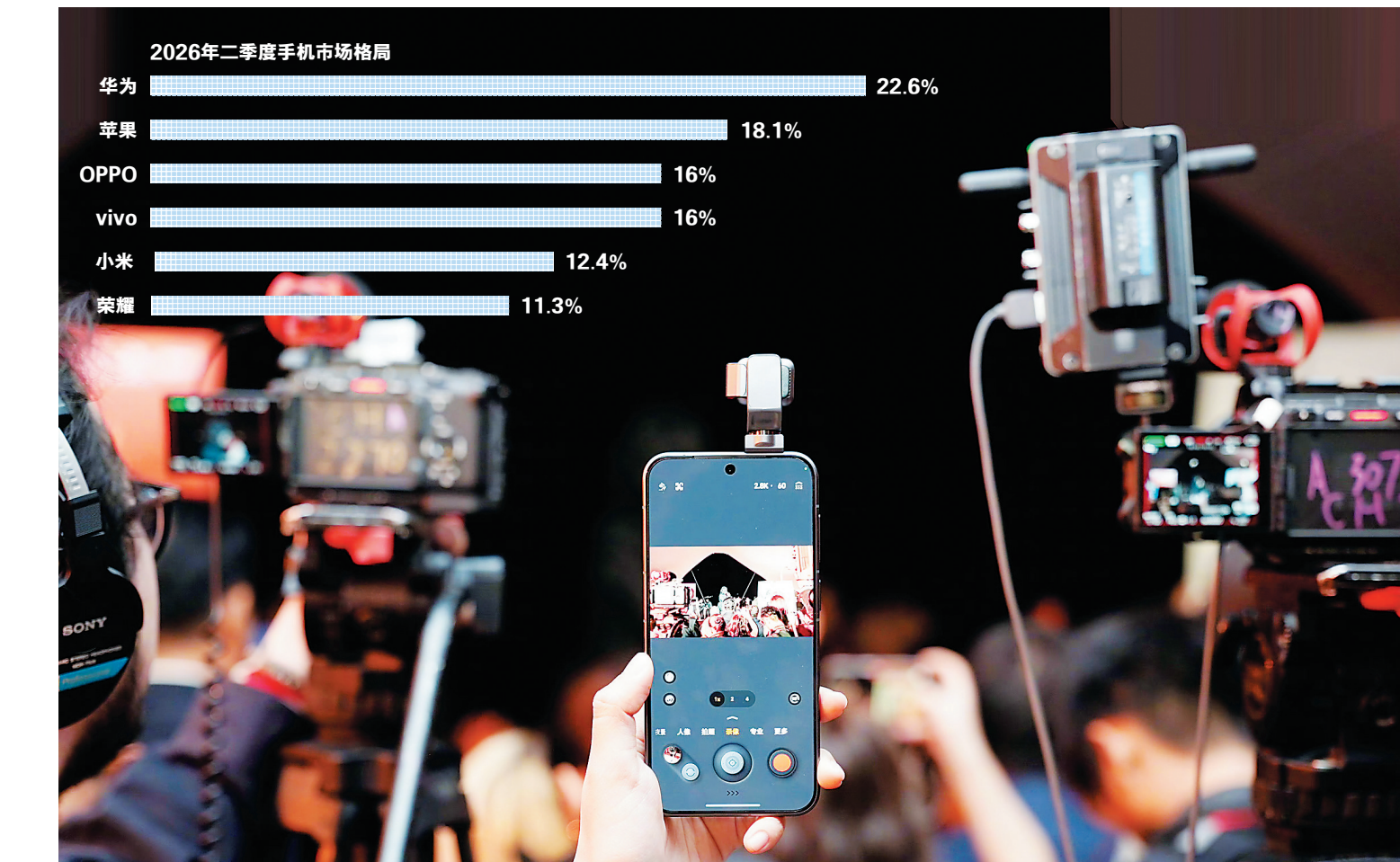
新赛道

在手机行业多年的同质化竞争中，荣耀试图通过Robot Phone开辟一条全新的产品赛道。

该产品早在2025年10月中旬的荣耀Magic8系列发布会尾声便初次亮相，随后又先后现身2026年1月美国CES、3月巴塞罗那MWC、7月上海世界人工智能大会等多个活动场合，前后历经十个月的数轮预热终迎具体发售安排。

这套将机械云台与智能手机深度整合的方案，赋予了手机镜头一定程度的机械运动能力，也打破传统终端仅作为被动显示屏幕的定位，实现设备与人、与环境的主动交互。

这并非云台影像技术首次与手机品牌产生联系，但将云台结构深度内置进手机本体的产品路线，在国内头部手机厂商中尚无第二家公开跟进。此前有市场消息称，vivo、OPPO均已布局云台类影像产品，但选择的都是独立设备的路线：vivo对标大疆Pocket系列的Vlog相机，2025年底立项，组建近百人团队，计划年内发布，近期已开启线下用户体验招募；OPPO相关项目代号“扶摇”，同样预计于今年底前上市。也就是说，主流厂商普遍



倾向于“手机+独立云台设备”的组合形态，而荣耀是首个将二者合二为一并定义全新品类的玩家。

发布会后的沟通中，李健表示，项目立项之初便没有考虑过做独立云台产品，而是希望找到一个能同时承载影像能力与AI能力的终端形态。他希望Robot Phone成为荣耀Alpha战略在智能终端的关键落点，让AI走出屏幕，进入真实的生活场景。

对于选择这条超前路线的底层逻辑，李健坦言与荣耀当前的市场处境直接相关——眼下消费电子整体市场收缩、行业承压，而荣耀自身正处于战略调整期，下行压力与转型向上的动力并存。

也正是这样的市场位置，倒逼荣耀走差异化路线，押注创新品类寻求破局。对于Robot Phone是否会成为荣耀长期的区分度与护城河，李健表示，大前提是看产品能否持续为用户创造实际价值，在此基础上，荣耀会持续推进AI硬件与技术能力的创新。北京商报记者就相关问题联系荣耀方面，但截至发稿未获回复。

大盘向下

李健提到的行业下行压力客观存在。国内手机大盘的调整始于2022年。据

IDC数据，当年中国智能手机市场出货量约2.86亿台，同比下降13.2%，创下IDC统计以来最大降幅，时隔十年市场规模重新回落至3亿台以下。2023年下行趋势并未止步，全年出货量约2.71亿台，同比再降5%，刷新近十年最低出货纪录。

2024年市场迎来阶段性触底反弹，全年出货量回升至2.86亿台，同比增长5.6%，是时隔两年首次正增长。上半年承接2023年末的复苏态势，生成式AI、屏幕及电池续航等技术创新驱动换机需求集中释放，但进入下半年后需求增速逐步放缓，增长并未形成长期趋势。彼时行业曾普遍预期，2025年在全国性政府消费补贴政策的刺激下，市场有望延续增长。

但增长预期最终落空。2025年全年中国智能手机出货量约2.84亿台，同比微降0.6%，重回下行通道。年初“国补”叠加春节销售旺季曾推动市场短暂冲高，但后续动力不足；下半年随着前期需求提前释放、多地补贴资金陆续耗尽，再加上元器件成本持续上行，市场同比下滑态势进一步显现。机构当时预警，受存储价格大幅上涨影响，手机厂商成本压力将持续加剧，2026年市场出货量或将出现更明显的回落。

这一判断正在2026年成为现实。IDC最

新统计显示，2026年二季度中国智能手机市场出货量约6601万台，同比下降4.3%，已连续五个季度出现同比下滑。自3月下旬起，存储等核心元器件成本持续攀升，安卓厂商被迫陆续上调产品售价或调整配置方案，直接压制了消费者换机意愿；叠加“国补”政策拉动效应逐步减弱，今年“6·18”大促期间，国内智能手机整体销量较去年同期降幅接近15%，短期需求疲态十分显著。

2026年上半年，国内智能手机市场累计出货量约1.34亿台，同比下降4.2%。截至目前，存储成本大幅上升及其他物料价格高位运行的影响尚未完全显现。

行业格局方面，华为与苹果暂居第一梯队，OPPO和vivo构成第二梯队，而荣耀在二季度位列小米之后，甚至未能跻身行业前五。

亟待翻盘

在行业整体下行的大背景下，荣耀的市场处境更为被动。

事实上，这一轮份额收缩并非李健接任后才开启，早在赵明任职末期，荣耀的市场地位便已出现松动。IDC数据显示，2024年全年荣耀国内市场份额为14.9%，同比下滑8.1%，是头部厂商中跌幅较为明显的；尤其

2024年四季度，荣耀份额已滑落至13.7%（与OPPO并列第五），单季份额同比大跌近15个百分点。

2025年1月李健正式接棒后，荣耀的市场份额并未快速止跌。接任后的前两个完整季度，荣耀连续跌出行业前五，被归为“Others”阵营。自品牌从华为独立以来，连续掉出国内第一梯队的情形并不常见。直到2025年三季度，伴随内部组织调整落地、新品节奏逐步恢复，荣耀才以14.4%的份额重回行业第五，仍是与OPPO并列但份额落后0.1%（该机构口径下份额差距0.1%或更少则为排名并列），调整效果似乎初步显现。

稍显遗憾的是，荣耀的短暂企稳并未能形成持续回升趋势。2025年四季度，受苹果新机虹吸、行业需求整体走弱等因素影响，荣耀份额再度回落至13.1%，与小米并列第五，同比下滑6.1%。而在2025全年统计中，前期失势的荣耀位次跌出了行业前五。

进入2026年，下行压力仍在持续。一季度荣耀以12.8%的份额勉强守住第五位，同比下滑2%；到二季度份额进一步收窄至11.3%，同比下滑9.5%，市场位次也滑落至行业第六。

燕基空间研究中心何基永向北京商报记者分析称，从战略层面看，Robot Phone对荣耀的高端化形象塑造与技术标签强化有显著的灯塔效应，但对整体销量的直接拉动预计有限，本质上属于战略性产品而非走量产品。

在何基永看来，荣耀此前的失势，原因之一在于“华为平替”红利的消退与策略偏差。荣耀独立初期，得益于“华为血缘”与华为缺芯留下的市场空白，份额曾迅速冲高。但随着华为产品矩阵的强势回归，荣耀的替代价值被大幅削弱，高端市场首当其冲受到冲击。

与此同时，荣耀过往的产品创新多为跟随式。尽管先后推出折叠屏、青海湖电池等技术方向，但卖点仍集中在硬件堆料层面，大底主摄、卫星通信等功能均属行业主流跟进路径，一段时期内缺乏突破性体验。此次Robot Phone拿下行业首创，但更偏向小众机械结构创新，对主流商务人群的吸引力仍待观察，或许难以承担起大规模拉动份额的重任。

常规赛道的竞争空间被持续挤压，存量博弈的缝隙越来越窄，开辟并押注Robot Phone成了荣耀破局的必然选择。外人眼中偏执的激进，一半是企业对技术野心的主动追逐，另一半，或许是身处周期与竞争下，不得不为的无奈。

北京商报记者 王天逸
图片来源：荣耀

Market focus

闲时最高涨5倍 DeepSeek告别“极致性价比”

24小时内，DeepSeek两度成为焦点。

“DeepSeek API（应用程序编程接口）将在8月初支持DeepSeek-V4-Pro正式版模型。”8月12日晚间，DeepSeek发布大语言模型DeepSeek-V4-Pro正式版，V4-Pro转正一事落地。从DeepSeek官方发布的评测对比表来看，正式版在多项测试中已接近Anthropic旗舰模型Claude Fable 5的水平，较此前预览版实现大幅提升。8月13日，DeepSeek又宣布将对API价格进行调整。北京商报记者对比发现，实行峰谷定价后，空闲时段两版模型价格较现行价格最高上涨500%。DeepSeek正试图在“极致性价比”的标签之外，以更高价格匹配更强性能，向高端市场延伸。

旗舰模型转正紧追Fable 5

DeepSeek API文档在8月12日深夜更新，旗舰模型DeepSeek-V4-Pro-0813正式版悄然上线，继7月31日DeepSeek-V4-Flash-0731“转正”后，DeepSeek补上了参数更大的DeepSeek-V4-Pro拼图。一位大模型行业从业者告诉北京商报记者，“一般来说，大模型正式版稳定性更高，输出格式、对指令的遵循度这些综合体验更均

衡，底层不会轻易变动，定价策略更清晰，迭代不会像预览版那么频繁。在一些小众场景里（比如需要高强度推理的场景），可能为了‘瘦身’，正式版反而不如预览版那么好”。换句话说，发布正式版意味着DeepSeek已准备好支持客户的规模化部署。

今年4月，DeepSeek发布V4系列模型预览版，包括参数1.6T的DeepSeek-V4-Pro和参数284B的DeepSeek-V4-Flash。在DeepSeek官方披露的Agentic Coding评测中，DeepSeek-V4-Pro预览版达到当

时开源模型最佳水平，并在其他Agent（智能体）相关评测中同样表现优异。

如今，这两个版本都上线了正式版。根据DeepSeek官方释放的信息，DeepSeek-V4-Pro-0813在终端操作、代码工程、工具调用、安全攻防等维度的基准测试中紧追Claude Fable 5，并在部分基准测试中领先。

目前，两个正式版本的价格与此前的预览版一致。DeepSeek-V4-Flash-0731模型每百万Tokens输入（缓存命中）0.02元，每百万Tokens输入（缓存未命中）1元，每百万Tokens输出2元。DeepSeek-V4-Pro模型每百万Tokens输入（缓存命中）0.025元，每百万Tokens输入（缓存未命中）3元，每百万Tokens输出6元。

空闲时段最高涨幅达5倍

不过，8月13日，DeepSeek正式宣布将对API价格进行调整，采用峰谷定价。空闲时段价格为高峰时段价格的一半。高峰时段为北京时间9时至12时、14时至18时（其余为空闲时段）。新价格将于北京时间2026

年8月17日0时开始生效。

具体到DeepSeek-V4-Flash，届时空闲时段每百万Tokens输入（缓存命中）0.05元，每百万Tokens输入（缓存未命中）1.5元，每百万Tokens输出4.5元。高峰时段，上述价格均为空闲时段的两倍，分别是0.1元、3元、9元。

DeepSeek-V4-Pro空闲时段，每百万Tokens输入（缓存命中）0.15元，每百万Tokens输入（缓存未命中）4.5元，每百万Tokens输出13.5元。高峰时段，上述价格均为空闲时段的两倍，分别是0.3元、9元、27元。

对比当前DeepSeek API的价格，以空闲时段计算，DeepSeek-V4-Flash每百万Tokens输入（缓存命中）价格上涨150%，输入（缓存未命中）上涨50%，输出上涨125%；DeepSeek-V4-Pro空闲时段每百万Tokens输入（缓存命中）价格上涨500%，输入（缓存未命中）上涨50%，输出上涨125%。

这个价位在文渊智库创始人王超的意料之中，DeepSeek预告涨价时，他告诉北京商报记者，“应该会成倍上涨，或者起码跟目前国产大模型价格持平”。在他看来，

正式版上线拉动的规模化部署或影响用户体验，涨价是保证体验的方式之一。

Agent布局浮出水面

资本层面，受DeepSeek-V4-Pro“转正”利好影响，A股市场上DeepSeek概念股在8月13日集体上涨。截至当日下午收盘，立昂技术、博济医药、万邦医药等十余只DeepSeek概念股涨停。

值得注意的是，8月11日，“DeepSeek Harness（工具框架）”微信公众号已完成注册，账号认证主体为“北京深度求索人工智能基础技术研究有限公司”。虽然目前该账号暂未发布任何内容，但已引发诸多猜测：“Harness将成为DeepSeek独立业务线？”“DeepSeek将推出Harness产品？”“DeepSeek将进军Agent（智能体）赛道？”

DeepSeek官方数据显示，相比DeepSeek-V4-Pro预览版，Agent能力的全面提升是本次正式版最核心的表现。通俗地说，Harness是将模型变成智能体的工具。北京商报记者 魏蔚