

手机集体涨价



不约而同

北京商报记者不完全统计,华为、荣耀、小米三家厂商此次调价涉及十余款机型,从旗舰到中端均有覆盖。

华为涨幅最为激进。Mate 80系列全系上调800元,12GB+256GB版本从4699元涨至5499元;Mate 80 Pro系列全系涨1000元,12GB+256GB版本从5999元升至6999元,顶配Mate 80 Pro Max 16GB+1TB版本从8999元升至9999元,逼近万元关口。此外,华为畅享90 Pro Max系列也全系上调200元。

荣耀的调价覆盖旗舰与中端两条产品线。荣耀Power2系列全系上涨500元,12GB+256GB版本从2699元升至3199元;旗舰Magic8系列涨幅在300—500元,12GB+256GB版本从4499元涨至4799元,顶配16GB+1TB版本从5499元升至5999元。

小米则是在8月2日首轮调价后再度跟

进。9月1日,小米17系列全系上调300元至500元,小米17起售价从4799元升至5099元,小米17 Pro Max起售价涨幅最大,从6499元升至6999元。子品牌REDMI1同步调价,K90 Max起售价从3499元上调至3899元,K90至尊版从3299元升至3699元,Turbo 5 Max从2799元微涨至2999元。

与涨价一并“不约而同”的,还有9月各大厂商新品发布的密集定档。

华为宣布将于9月7日举行HarmonyOS 7iMate XT 2及全场景新品发布会,推出三折叠新机Mate XT 2,8月末已开启预订,官方商城显示最高提供16GB+2TB存储版本;小米18系列顶级折叠屏旗舰小米18 Fold同样定于9月正式推出,将首发搭载玄戒O3芯片,并联合长鑫存储首发LPDDR6内存,小米集团创始人雷军称“玄戒O3首家支持长鑫LPDDR6,小米18 Fold首发搭载”;苹果则定于太平洋时间9月9日上午10点(北京时间10日凌晨1点)举行发布会,外界普遍预计将推出iPhone 18 Pro/Max及公司史上首款折叠

屏手机iPhone Ultra。

有博主提到“新旗舰价格的基调”正在于此——三家大厂同期推出最新折叠屏大旗舰,价格分别突破新高几乎板上钉钉。

成本传导

手机终端集体调价的背后,一面是消费电子行业周期调整,另一面是产业结构向升级。

联合资信在《消费电子行业2026年上半年度行业分析》中指出,2026年上半年全球消费电子行业整体复苏进程分化,上游存储芯片大幅涨价带来显著成本压力,AI技术赋能、产品迭代升级、消费高端化趋势亦成为行业增长驱动力。

存储芯片成为上半年供应链最大变量。报告指出,消费级DRAM、NAND闪存供给缺口持续放大,价格大幅上行;先进制程芯片仍紧缺,成熟制程消费电子芯片价格维持偏弱运行。预计后续高端芯片、存储涨价动能边际

放缓,但高端芯片涨价与成熟制程芯片降价并存的格局仍将延续。

“上游成本上涨向终端传导致使涨价。”全联并购公会信用管理委员会专家安光勇告诉北京商报记者,AI算力需求持续增长,先进制程、DRAM、NAND等资源大量向AI服务器和数据中心集中,手机产业链的成本压力随之上升。

安光勇指出,在当前消费需求偏弱、居民换机意愿下降的情况下,如果将成本全部转嫁给消费者,最终起到的是“价格上涨—需求下降—销量承压”的负面作用。

市场承压

这种“负面作用”早已有所显现,成本压力向终端传导的直接后果是出货端持续承压。

IDC最新手机季度跟踪报告显示,2026年二季度,中国智能手机市场出货量约为6601万台,同比下降4.3%,已连续五个季度

同比下滑。自3月下旬起,安卓厂商因核心元器件成本攀升陆续上调售价或调整配置,对消费者换机意愿形成明显压制,叠加“国补”政策拉动效应减弱,今年“6·18”大促期间中国智能手机整体销量较去年同期降幅接近15%。IDC中国研究经理郭天翔在报告中指出,随着厂商前期低价库存物料逐步消耗,成本压力将在下半年集中释放,预计2026年下半年中国智能手机出货量同比降幅可能扩大至20%左右,2028年至2029年随着新一轮换机周期到来市场有望复苏。

全球市场同样下行。IDC初步数据显示,2026年二季度全球智能手机出货量为2.775亿部,同比下降6.7%,连续第二个季度同比下滑。内存成本较去年同期上涨近300%,在低端机型物料清单中占比超65%。机构认为,存储芯片危机利好高端品牌,重创依赖低端机型的厂商,最终惠及具备规模效应、稳固供应链关系及高端产品组合的企业。

Counterpoint Research 预测 同样悲观——受零部件成本上升、低价位产品供应减少及消费者购买力减弱影响,2026年全球智能手机市场预计同比下降14.3%,2027年进一步下降1.4%,2028年开始逐步恢复;中国厂商出货量预计下降15%至34%,反映其对低价位产品及新兴市场的较高依赖。Counterpoint Research 首席分析师Wang Yang表示,零部件成本上升正在促使厂商淘汰经济性上不再可行的产品及配置,尤其是低价位区间。

头豹研究院分析称,从供需结构判断,本轮存储行业高位格局或将持续至2027年、2027年底至2028年全球新增产能集中落地后供需逐步缓和,价格企稳并小幅回落,但受AI长期需求支撑难以回到此前低谷。

河北经贸大学教授秦国俊亦向北京商报记者分析,手机价格回调的可能性较低,但涨幅会趋缓。存储与AI芯片产能扩张周期约需1至2年,叠加地缘政治扰动,长期硬件成本将保持高位平台。如若后续需求持续疲软,厂商或通过减配降价变相调整价格锚点。

北京商报记者 王天逸

聚焦 Focus

透视大模型双雄中报:盈利拐点尚远

近日,智谱与MiniMax先后披露2026年中期业绩。两家头部大模型公司上半年收入双双暴涨,智谱收入约9.54亿元,同比增长399.7%,MiniMax收入约1.17亿美元,同比增长283.1%。更默契的是收入结构的翻转:MiniMax开放平台及企业服务收入占比从30.3%跃升至63.4%,智谱开放平台及API(应用程序编程接口)收入占比从15.2%飙升至86.5%。驱动增长的引擎已从一次性“卖模型”转向持续性“卖调用量”,大模型行业的商业模式正在经历从项目制到订阅制的迁徙。但高增长仍然未带来盈利。智谱和MiniMax 2026年上半年经调整净亏损分别是约19.64亿元和约2.93亿美元,同比分别扩大12.1%和111.2%。

27倍和7倍

相隔5天,大模型双雄2026年上半年财报前后脚公开,两家公司营收走势继续上扬。

截至2026年6月30日智谱收入约9.54亿元,较上年同期的约1.91亿元增长399.7%，“扩张主要得益于云端部署业务的爆发式增长,标志着本集团收入增长的主要驱动力由本地化部署业务转向云端部署业务”,智谱通过财报解释。

更直白点说,云端与本地化部署的营收贡献结构发生了对调。

2025年上半年,智谱通过云端部署的收入占总营收的15.2%,2026年上半年该数字增至86.5%,通过本地化部署的收入占比刚好相反,从2025年上半年的84.8%减少至

2026年上半年的13.5%。

反映在业务上,变化同样明显。2026年上半年,智谱开放平台及API业务收入约8.25亿元,同比增长2735.7%,首次成为智谱第一大营收来源。曾经的营收主力企业级通用大模型业务,在2026年上半年实现约6703.7万元收入,同比减少54.6%。

智谱在财报中解释了两者的区别。企业级通用大模型,即智谱自主研发的预训练模型矩阵,主要采用私有化本地部署模式交付。开放平台及API,即智谱基于通用大模型提供的云服务。

更通俗点可以理解为,企业级通用大模型是“卖模型”,部署到客户自有服务器上。开放平台及API是“卖调用”,客户不需要买模型、不需要部署,直接通过API调用智谱的服务,按Token消耗量付费。

MiniMax也出现了类似的变化。2026

年上半年,这家主打多模态的大模型公司收入约1.17亿美元,较2025年同期的约3042.9万美元增长283.1%。其中MiniMax的开放平台及其他基于AI的企业服务收入从2025年的约920.6万美元涨至约7392.9万美元,增幅703.1%，“主要是由于付费个人用户及企业用户数量增长、API调用量增加以及我们的Token计划迅速获得采用”,MiniMax在招股书中解释。

不是新模式

在财报电话会议中,MiniMax创始人、CEO闫俊杰一开场也提到了Token,“7月公司Token消耗量已达到1月的20倍,二季度收入相比于一季度环比增长81.8%,8月ARR(年度经常性收入)进一步提升至超8亿美元”。

MiniMax的AI原生产品收入也在增长,但势头已明显落后。

2026年上半年,MiniMax以海螺AI为代表的AI原生产品收入同比增长100.9%至约4264.4万美元,增速远不及开放平台及其他基于AI的企业服务的703.1%。AI原生产品在总收入中的占比从2025年上半年的69.7%下降至36.6%,B(企业)端首次成为营收主力。一消一涨之间,透露出客户对AI需求的转变。

聚焦智能体业务的独到科技是大模型B端客户之一。公司创始人兼CEO张文浩告诉北京商报记者,“过去一年,我们选择大模型的标准发生了明显变化。AI正从能够对话迈向能够完成工作的生产力阶段。企

业不仅关心模型是否聪明,更关心它能否准确完成任务、控制使用成本并保障数据安全。一次回答精彩体现的是能力,长期稳定创造结果才是真正的生产力”。

独到科技的商业模式也和大模型公司类似,“主要来自智能体搭建和智能体效果付费(Token计费)。简单来说,大模型提供‘大脑’,独到科技负责让这个大脑理解岗位、使用工具并真正上岗”。张文浩说。

一系列变化,直接推动了计费方式的变革。智谱给出的逻辑链是:营收结构变化的本质是模型能力提升带来的交易方式演进,即卖模型一卖调用一卖订阅一卖端到端任务结果。

但这套逻辑在Nextie(明日新程)创始人、“小冰之父”李笛看来,算不上新商业模式。

他告诉北京商报记者,“两家大模型公司API与开放平台收入占比的大幅跃升,严格来说并不是大模型原生新商业模式的突破,而是一次务实的‘管道化’回归,退回到了熟悉的云基础设施逻辑”。

不到终局

回到更熟悉的移动互联网商业模式,写好一行代码或开发一款App,服务第1个用户和第1000万个用户的边际成本趋近于零。生成式大模型的底层规律发生了根本改变,每一次推理、每一个Token的吐出,都在实实在在地消耗算力与电力,其边际成本不是递减的,而是线性存在的。

“在这种物理约束下,将商业重心押注在API与开放平台调用上,本质上是将商业模式拉回到了类似云计算(IaaS基础设施即服务/PaaS平台即服务)的资源计费轨道。”李笛认为,“这解决了早前定制化企业交付(私有化部署、高昂交付成本)周转慢的问题,也规避了现阶段C端原生产品因算力昂贵而难以跑通单位经济效益的困境。”

文渊智库创始人王超也表示,“互联网那套玩法,现在在大模型领域不成立”。具体到大模型双雄的变化,他认为:“MiniMax的转型挺大的,智谱本身就B端为主,但总体上,现在这两家上市的大模型企业的营收和ARR规模不是行业顶级水平,无法反映整体情况。”

“一定程度上说,开放平台API等收入跟大模型的能力几乎是唯一的相关因素。这个商业模式非常透明,但是也非常卷。”王超告诉北京商报记者。

商业模式的讨论终究要回到账本。2026年上半年,智谱经调整净亏损约19.64亿元,同比扩大12.1%;MiniMax经调整净亏损约2.93亿美元,同比扩大111.2%。

和智谱相比,MiniMax经调整净亏损同比增幅更高。在MiniMax内部,亏损额是关键数据吗?截至北京商报记者发稿,公司相关人士未予回应。

MiniMax副总裁薛子钊在财报会议上则提到了另一个数据:“IFRS会计口径期内净亏损由上年同期约4亿美元收窄11%至约3.6亿美元。”

北京商报记者 魏蔚