

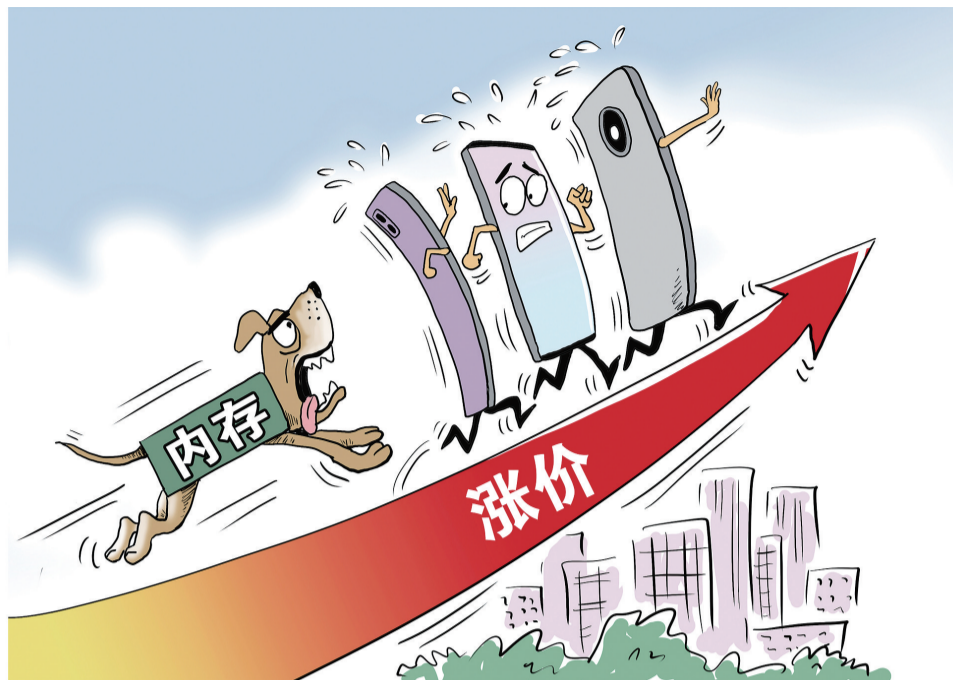
你的下一部手机,可能要涨价

手机涨价潮大概率要来了。有媒体梳理发现,自今年10月以来,小米、OPPO、vivo、荣耀等厂商发布的新机,不同配置较上代机型有100至600元不等的提价。如今多方预测,明年新机定价更贵几乎已是板上钉钉,且涨幅可能更大。这并不符合传统认知。

毕竟,消费者的换机周期已经从2020年的24个月,拉长至今年的33个月,手机出货量也一度接连下降。为了吸引消费者买单,近年来各大手机厂商都铆着劲儿“卷”配置、压价格;再加上“国补”助力,国内手机市场才有了复苏的迹象。

明知换机需求疲软,性价比是重要竞争力,为何手机厂商如今甘冒失去用户的风险,也非涨价不可?

据中国新闻周刊



视觉中国供图

内存条涨得太猛

时间拉回到10月23日晚。彼时,红米年度旗舰K90系列正式发布,定价随即引发网友吐槽。

网友不满之处一方面是K90不同版本的起售价比相应前代产品涨了100—300元,另一方面则在于不同内存的价格差明显拉大,以12GB+512GB与12GB+256GB的对比为例,K90标准版二者间差了600元,而上一代价差只有400元。

“来自上游的成本压力,真实地传导到了我们的新品定价上。”第二天一早,小米总裁卢伟冰发微博回应,并表示,“我们无法改变全球供应链的走势,存储成本上涨也远高于预期,且会持续加剧。”

这并非小米一家手机厂商陷入的困局。

今年下半年,尤其是进入9月后,全球存储芯片迎来疯狂的涨价周期。TrendForce集邦

咨询数据显示,今年第三季度,DRAM(动态随机存储器,也是电子设备的核心运行内存)价格较去年同期大幅上涨171.8%,第四季度预计还将在此基础上再增长45%—50%。

在大家都熟悉的内存条上,涨势得到了具象化。近日记者走访深圳华强北时,多位卖家介绍,其店里16GB DDR4内存条的价格已经从100多元到400多元,翻了近三倍;更先进一代的DDR5,64GB的价格更是从1000元出头涨到了5600元左右。

报价猛增,却仍未到顶,“现在都不是一天一个价了,而是上午一个价,下午一个价”,一位内存卖家告诉记者。

手机常用的移动DRAM(LPDDR4X、LPDDR5/5X等),涨价同样迅猛,其中中高端手机主流配置的LPDDR5X价格飙升尤其明显。公开数据显

示,其12GB规格从年初的约33美元涨至11月末的超过70美元。

另据群智咨询(Sigmaintell)数据,中低端手机常用的LPDDR4X,6GB规格的价格在今年第四季度和第三季度环比涨幅分别为40.3%、27.6%,也就意味着其今年底的价格比6月末上涨近80%。

这直接拉高了手机的硬件成本。“存储作为手机硬件里面重要的器件,约占整机BOM(物料清单)成本的10%—20%,存储涨价增加采购成本,其价格直接计入BOM成本。根据群智咨询的测算,2025年第四季度相比第一季度,存储涨价使得手机整体的BOM成本增加了8%—12%。”群智咨询半导体事业部资深分析师王旭东表示。

涨幅听起来不大,但奈何手机厂商的利润空间微薄。毕

竟,除华为外,国内主流手机品牌的硬件毛利率也就在10%至20%之间,净利率往往在10%之内,小米还曾承诺硬件利润率控制在5%以内。

Omdia首席分析师李泽刚指出,尤其是中低端产品,成本本就非常极致,很难通过其他零部件降本实现对冲。王旭东也介绍,中低端机型受内存涨价影响最大,部分机型已经出现负毛利。

以中低端手机为主的传音,今年第三季度增收不增利——营收同比增长22.60%至204.66亿元,归母净利润同比下降11.06%至9.35亿元,便与存储芯片的涨价相关。

成本压力之下,把手机定价提高也就成了最现实的选择。小米之外,OPPO、荣耀、vivo、一加、真我等品牌近段时间发布的新机,也均较前代有100—600元不等的涨幅。

还得涨一阵子

这还只是手机涨价潮的开始。

原因在于,此番存储芯片涨价背后,是由AI基础设施投资爆发,尤其是头部大模型公司与云服务商加快建设大规模数据中心,导致的结构性供需失衡。

以OpenAI为例,今年10月1日,其宣布与全球三大存储巨头之二的三星和SK海力士达成战略合作,锁定二者扩产后每月90万片DRAM用于其数据中心建设,这几乎吞噬了全球40%的DRAM产能。

需求陡增,存储芯片厂商的产能却无法快速匹配上。公开资料显示,其有效扩产往往需要3—4年的时间与数十亿美元的投入;同时考虑到需求的波动性,芯片厂商也不得不衡量扩产可能带来的产能过剩、价格暴跌的风险。

王旭东介绍,产能有限之下,三星、SK海力士、美光等存储原厂基于利润最大化的战略考量,将生产资源与研发重心

向具有更高利润空间的HBM(高带宽内存)等高端产品转移。成熟制程的DDR4、LPDDR4的供给严重不足,且不可逆,价格也就水涨船高。

这种结构性转变,于手机厂商而言十分不利。

根据群智咨询的调查,“备货”方面,国内目前主流厂商的存储库存水位均处于低位,周转库存在1个月左右,远低于2—3个月的正常库存。且受限于手机成本与定价空间,相比于云服务商等,手机厂商的涨价容忍度更低。

英伟达的新计划更是可能让手机厂商的存储困境雪上加霜。上个月,Counterpoint Research报告称,英伟达计划在其AI服务器中使用智能手机式内存芯片,即以LPDDR替代DDR5,这可能导致服务器内存价格在2026年底前再次翻番。

同时,据集邦咨询资深研究副总经理吴雅婷在MTS 2026存储产业趋势研讨会上分享,同

样的LPDDR5出售给AI相关应用厂商,溢量能较智能手机的高出50%—60%,智能手机内存的供给量将更受排挤。

集邦咨询预估,至明年,AI与服务器相关应用将占DRAM总产能的66%。这也意味着,包括手机在内的消费电子内存供应明年仍将紧缺。Counterpoint Research预测,至明年第二季度,内存模组价格最高可能再上涨50%。

至于此后的市场走向,各市场机构意见有所分歧。

据群智咨询预测,明年下半年,随着存储原厂产能的释放,以及终端库存水平的提升,存储产品价格的上涨势头或将得到遏制,出现价格涨幅放缓甚至价格持平的可能性。

不过也有多家海内外市场机构认为,这一紧缺所致的涨价周期可能持续到2027年底,乃至2028年。

换言之,明年手机继续涨价的概率极大。至于2027年

以后,则还需要观望存储市场的供需变化。

由此,多位分析人士认为,终端售价的提升将直接抬高消费者的换机门槛,换机周期进一步拉长,或将部分消费者的需求推向二级市场;且随着LPDDR4库存消耗,其或将逐步退出主流市场,整个行业都将向LPDDR5/LPDDR5X升级,被迫加速走向高端化。

而这将让国内市场手机出货量在2024年和今年的短暂复苏后,再次出现收缩。

在群智咨询的预测中,2026年全球智能手机出货量约为11.7亿台,同比2025年下调1.9%。具体到国内智能手机市场,IDC预计,明年出货量将同比下降2.2%至2.78亿台。

就各家明年新机发布规划及产品定价策略在眼下受到存储芯片涨价的哪些影响,又将采取哪些应对措施,记者向小米、OPPO等手机厂商发去采访函,截至发稿前未获回复。

茅台跌出新低 1399元触底了吗? 专家:逐步进入企稳区间

12月以来,飞天茅台价格延续下行态势,跌势未见停歇。

据“今日酒价”12月9日最新行情数据显示,2025年批次53度500ml飞天茅台(散瓶)批发价报1515元/瓶,较前一日下跌15元;同规格原箱产品价格为1520元/瓶,单日跌幅10元。

回溯12月初价格,散瓶、原箱飞天茅台报价分别为1565元/瓶、1575元/瓶。短短8天时间,两类产品价格累计跌幅分别达50元、55元,跌幅均超3%。

值得关注的是,2025年以来飞天茅台价格更是单边下行的“腰斩”式下滑:年初其批发价稳定在2200元/瓶左右的高位,随后开启持续下跌通道——6月首次跌破2000元整数关口,8月快速失守1800元,10月底再度击穿1700元防线,11月末更是触及1590元/瓶的阶段性低点。从6月至11月的半年时间里,价格累计跌幅已超25%,下行速度与幅度均超出市场预期。

作为参考,该产品出厂价为1169元/瓶,官方市场指导价为1499元/瓶。记者在多家电商平台查询发现,目前散瓶飞天茅台通过拼团、补贴等促销方式,最低到手价仅1399元/瓶,较官方指导价低100元,正式击穿指导价防线。

拉长时间线看,上一次茅台显著跌破市场指导价是在2013年前后。公开资料显示,2012年初其批发价最高约1875元,2013年受政策调整与行业信任危机影响,价格一路暴跌至819元的出厂价附近,而部分时段甚至低于出厂价。此次下跌持续时间长达近四年,直到2016年上半年价格才逐步筑底反弹。

对比历史走势,2025年茅台再度跌破官方指导价,价格何时能企稳反弹,成为市场关注焦点。

“哎,今年茅台价格跌了快一半了。”一位杭州的资深酒商向潮新闻记者无奈表示,“去年过年最高的时候行情近3000元一瓶,现在在我卖1650元,今年行情一直走低,到现在这么低了。”同时,他提醒道,网上1399元破发的价格有些是叠加了各种优惠才有的,而且也容易买到假货,线下也一定要找正规经销商买。

当问到后面的茅台行情时,他表示,现在价格比起之前是低了不少,但是普通人也不建议囤货,放1—2箱自己用就行了,“后面行情怎么样,谁都不知道。”

在业内人士看来,飞天茅台作为高端礼品与宴席场景的刚需属性并未改变,其承载的社交价值依然稳固。

白酒行业分析师蔡学飞指出,当前飞天茅台价格下探,实则显著降低了消费门槛,有望触达更广泛的消费群体;而随着消费人群的扩容与消费场景的进一步拓展,市场真实需求将持续释放。

蔡学飞判断,结合春节消费旺季临近的节点,从宏观趋势来看,茅台价格已逐步进入企稳区间,短期内的价格小幅震荡,更多是部分电商平台与商户的营销造势行为,并未改变其长期价值逻辑。

据潮新闻