

大规模涨价潮来袭 “千元机”市场难觅

虎踞观察

□江苏经济报记者 樊敏

近日，“手机将在3月份大范围涨价”的传闻持续发酵。有手机经销商透露，多家头部手机品牌已拟定于本月启动新一轮产品价格调整，他直言：“这波可能是近五年行业内规模最大、涨幅最显著的调价。”对于涨价原因，业内人士普遍归咎于手机内存及存储芯片价格的持续上涨。

这波涨价潮过后，亲民的“千元机”或将淡出市场。有品牌商坦言：“不是不想卖千元机，而是卖一台亏一台，实在扛不住。”然而，“千元机”不只是一类选择，而是让每个人都能享受数字红利，它们的退场无疑是时代的遗憾。

年内或将出现多次涨价潮

据DIC预测，2026年中国手机市场旗舰机涨幅将突破30%，同配置机型比2025年贵300—1000元。新品涨幅将在此基础上进一步扩大。前述手机经销商表示，今年第一波涨价潮很快就要到来：“头部品牌即将发布的新机售价普遍上调，幅度在500元至2000元不等，部分品牌还会上调在售机型价格。”他还认为，今年手机市场极有可能出现多次上调价格的情况。

涨价传闻称“OPPO、vivo、小米、荣耀等多个品牌均已确定涨价方案”，不过目前尚未有品牌明确宣布涨价。不过，三星于2月26日发布的新一代旗舰机型Galaxy S26系列出现了明显的涨价：S26标准版预约起售价为6999元，S26+为7999元，较上一代产品均上涨1000元。

值得注意的是，今年以来，中低端机型率先“开涨”。vivo S50系列起售价变为2999元，比上一代机型上涨了400元；荣耀Power2起售价涨至2499元，一举脱离“千元机”范畴；同样突破2000元大关的还有真我Neo8系列。在南京浦口区一家OPPO手机加盟店内，店主明确表示，可供选择的“千元机”数量已大幅减少，本轮涨价潮或将推动新机全部进入2000元门槛。

针对手机涨价情况，记者走访了南京多家手机卖场，发现尚未传导至零售端。“最近有不少顾客来问，但我们目前没有接到涨价的通知，建议还是按需购买。”南京河西金地华为体验店工作人员否认存在涨价情况。不远处的荣耀门



店工作人员透露：“在售产品没有涨价，但即将开售的折叠屏新品Magic V6起售价应该比上一代产品略高。”

不过，在浦口区某中国移动营业厅内，售卖手机的工作人员表示，去年开始就有不少机型涨价。对于涨价原因，该工作人员认为是国际局势动荡引发的芯片短缺。

AI“挤占”手机内存产能

“手机涨价潮是当前市场环境下的综合结果，主要受供应链成本上升、技术创新投入增加及高端化策略推动。”资深产业经济观察家梁振鹏表示，从短期看，存储芯片等核心元器件价格波动、旗舰机型配置升级等因素直接推高了成本；长期来看，手机厂商正通过提升产品力和品牌溢价寻求差异化竞争，这也会带动价格结构性上涨。

本轮涨价潮预期的直接驱动因素便是内存成本的上涨。业内人士表示，手机内存及存储芯片价格已连续多个季度保持上涨趋势，手机存储芯片采购成本大幅上升。据前述手机经销商测算，以2500元档位的机型为例，此前内存成本为250元左右，当前已涨至450元左右，涨幅近80%。“高端手机利润较厚，可以消化物料成本的上升，但‘千元机’利润普遍在百元以内，涨价几乎是唯一选择。”

内存价格仍在持续上涨。行业数据显示，今年一季度通用型DRAM合约价格环比涨幅将达55%至60%，NAND闪存产品价格也将上升超过30%。究其原因，并非前述工作人员认为的国际局势动荡，而是AI产业爆发引发的“蝴蝶效应”。半导体器件制造商和销售商美光科技近日宣布，将退出消费类存储业务，理由是数据中心“AI驱动的增长”带来了“需求激增”。

苏商银行特约研究员付一夫分析称：“本轮手机涨价的核心原因是上游供应链成本结构性暴涨与产能失衡。AI大模型爆发导致云厂商、服务器厂商疯狂抢占存储芯片产能，三星、SK海力士等原厂优先供应高利润服务器市场，手机用DRAM、NAND闪存供给严重不足、价格翻倍。”集邦咨询预估，2026年AI与服务器相关应用将占DRAM总产能的66%。这表明，AI“虹吸”手机内存的情况仍将持续下去。

“千元机”更具社会价值

面对日益高涨的手机价格，有消费者质疑道：“10年前，手机市场主打性价比，现在为何只拼高端、涨价？”采访中，不少消费者也给出了他们的解决方案。有消费者表示，自己不会因为手机涨价而盲目提高预算，会转而选择固定预算下的其他机型，或者购买心仪手机的上一代旗舰款。还有消费者坦言，会通过拉

长换机周期的方法抵消涨价压力。

对于“千元机”可能面临的消亡，有手机门店负责人表达了遗憾：“‘千元机’的用户以学生、老年人和生活拮据的打工人为主，滴滴司机和外卖小哥也会买来用作工作机。对他们而言，‘千元机’不可或缺。”某种意义上，“千元机”比“旗舰机”具有更高的社会价值，它让很多人能跟上时代的脚步。

“其实也不必过度焦虑。”前述手机经销商表示，“‘千元机’虽然大幅减少，但千元档位的二手旗舰机、官翻机、百亿补贴机型依然存在，消费者可以根据实际情况重新定义自己的购机预算和预期。”

当然，手机厂商也在努力平抑涨价潮的影响。小米集团合伙人、手机部总裁卢伟冰近期在谈及涨价压力时表示，小米凭借两大核心优势构筑了“护城河”，一方面，凭借采购规模在供应优先级和相对价格上占据了明显优势；另一方面，小米的产品结构更加健康。得益于此，在行业面临史无前例的“长周期涨价”背景下，小米拥有更大的回旋余地。

同时，涨价潮也将重塑市场格局。艾媒咨询首席分析师张毅表示，手机涨价也会形成一种倒逼机制——不创新就意味着一定会被淘汰。这有望促使行业告别低价内卷，向具有更高质量、更高技术、更高价值和更高盈利性的国际一流消费电子企业跃升。

核心专利已经到期 商业权益提前卖空

普莱医药：8亿元对赌与2亿元融资下的“时间博弈”

IPO观察

9个月营收296万元，
期内亏损1亿元

招股书显示，普莱医药是一家于2009年4月成立的领先创新型抗菌肽(AMP)治疗药物公司，秉持“以科技创新服务人类健康”的理念。公司专注于四个核心治疗领域，即抗感染、代谢疾病、肿瘤及自身免疫疾病。截至最后实际可行日期，公司有九种候选药物，包括一种核心产品(即PL-5)及两种主要产品(即PL-3301及PL-18)。

根据弗若斯特沙利文的数据，普莱医药的核心产品PL-5(培来加南)是首款已在全球提交新药上市申请(NDA)的加南类药物。凭借其抗耐药性、广谱及高效性的关键优势，PL-5为治疗多重耐药菌感染提供了突破性的解决方案。其已连续入选国家“十二五”“十三五”的“重大新药创制”科技重大专项。

从产品进展来看，PL-5于2024年在中国进入监管申报阶段，已向国家药品监督管理局药品审评中心(药审中心)提交新药上市申请。公司正在美国进行PL-5的II期临床试验。PL-3301及PL-18现正处于临床开发阶段。

业绩方面，2024年度、2024年前9个月和2025年前9个月，普莱医药实现收益分别为519.4万元、449.3万元、296万元。其中，2025年前9个月收益同比减少34.1%。普莱医药称主要由于相较于日护产品，公司的管理层更为关注候选药物的研发。

同期，公司毛利分别约217.4万元、184.1万元、119.1万元。公司目前无药物获批商业销售，往绩记录期间录得亏损，相应净亏损分别为1.58亿元、1.22亿元、1.01亿元，亏损主要源于高昂的研发开支。

此外，公司的经营活动现金流持续为负。2024年及2025年前9个月，经营活动所用现金净额分别为-9288万元和-5643万元。这表明

公司的“造血”能力尚未形成，目前的运营高度依赖融资活动。

陈育新控制35.74%股权， 核心产品面临双重挤压

普莱医药执行董事分别为陈育新、张文栋、周鹏、陈明侠、冯尚斌、董虎；独立非执行董事分别为施维、钱俊峰、徐爱民。IPO前，普莱医药董事会主席、执行董事、行政总裁兼总裁陈育新博士有权就其直接持有的约27.97%公司发行股份总数及江阴普源(陈育新为其执行及普通合伙人)直接持有的约7.77%已发行股份总数行使公司的投票权。

根据江阴普源的合伙协议，江阴普源的所有管理权及投票权均归属于其执行事务及普通合伙人陈育新。据此，IPO前，陈育新(直接及通过江阴普源间接)控制公司已发行股本总额约35.74%，并连任江阴普源组成公司一组控股股东。

业内专家指出，普莱医药的核心产品PL-5作为一款抗菌肽药物，其商业前景面临双重挤压。一是PL-5主打的皮肤感染领域存在大量高性价比的成熟竞品。此外，全球同类药Pexiganin此前在FDA的受挫，也为该技术路径的商业化回报率蒙上了阴影。

二是为了换取研发所需的现金流，普莱医药已于2022年12月将PL-5在中国内地的独家商业化权利授予正大天晴，未来产品上市后的核心商业收益归属于正大天晴，普莱医药的主要收益来源将变为服务费及供应代价。这种模式虽然降低了商业化风险，但也显著压低了其在二级市场的估值天花板。

D+轮融资暂时消除了年底破产的疑虑，但并未改变核心化合物专利过期和商业权益让出的底层逻辑。在医药投资领域，化合物专利是企业生存命脉。普莱医药最核心的风险在于其护城河正面临“合围”。虽然普莱医药强调拥有有

效期至2041年的制剂专利(覆盖喷雾、凝胶等工艺)，但在仿制药挑战面前，制剂专利的防守力度通常较弱。一旦失去化合物专利的绝对垄断，PL-5的估值逻辑将从“独家创新药”向“高壁垒仿制药”倾斜，其定价权和市场渗透空间将面临重估。如果IPO定价不能充分反映专利到期带来的风险折价，那么接盘的风险将不容小觑。

资金链极度紧绷 “造血”能力堪忧

此前的财务数据曾显示普莱医药资金链极度紧绷，但招股书披露的一笔关键期后融资为公司买到了重要的喘息之机。截至2025年9月底，普莱医药账面现金及现金等价物仅剩1614.5万元。按前9个月经营活动现金流均净流出约627万元计算，若无新资金进入，确实曾面临极高的财务风险。但招股书披露，普莱医药于2025年11月(报告期后)完成了约2.25亿元人民币D+轮融资，这笔资金将生存周期延长了一年以上。

尽管现金流暂时安全，但普莱医药的“造血”能力依然堪忧。目前收入几乎全部来自防蚊喷雾等日化边缘产品，真正的核心药管管线仍处于高投入阶段。

普莱医药急于上市，很大程度上是为了履行对一级市场投资者的承诺。截至2025年9月底，资产负债表上躺着约8.8亿元的流动负债，其中高达7.99亿元属于“股权回购负债”。这种“资不抵债”(净资产为-6.84亿元)的财务结构，是未盈利生物医药企业的典型特征，但也意味着普莱医药没有任何退路：如果IPO失败或大幅推迟，触发的回购义务将可能直接导致公司陷入财务危机。

因此，目前普莱医药正处于一个微妙的平衡点，融资买回了时间，但没买到壁垒。对于投资者来说，这恐怕不是一次分享成长的机会，而是一次带一级市场资本“解套”的风险博弈。宗禾

家装市场：“免费设计”暗藏加价陷阱

近年来，家装投诉呈增长势头。为了摸清家装市场情况，安徽省消保委日前组织了家装市场调查。安徽省消保委家装专家组10人参与，采取进企业、进工地的方式，随机选取20家装修公司、20个工地进行实地调查，并结合2025年合肥市573件家装投诉，揭露了家装市场存在的后期加价、合同模糊等四大问题。

误导消费 低价诱饵背后藏增项加价
此次调查发现，部分装修公司以“低价全包”“免费设计”为噱头吸引消费者，后期却不断增项加价，材料以次充好，消费者往往在工期中才察觉实际费用远超预算。

此外，虚假宣传乱象频发。部分装修公司为取得消费者信任，虚构自身拥有“顶级设计师”“国际认证工艺”，却不能提供证明文件，还通过社交媒体推送虚假好评，误导消费者。这类行为侵犯了消费者的知情权，导致消费者在选择服务时难以作出准确判断。

定金纠纷 法律概念被刻意混淆

调查发现，一些消费者在见到详细设计方案和预算明细前，就被销售人员以“限时优惠”

“名额有限”等话术催促，匆忙交了数千元至数万元不等的定金。当消费者发现后期实际报价过高、设计不满意和工程延期等原因而想要中止合作时，退款时困难重重。不少装修公司收据上刻意使用“定金”“设计定金”“意向金”等，为后续拒绝退款埋下伏笔。消费者李某委托某装修公司设计室内效果图，对方不仅一再拖延且设计理念与李某的诉求不吻合，终止合作后拒绝退还定金，耽误了整体装修进度。

安徽省消保委指出，订金通常视为预付款，合同未履行时可协商退还，而定金作为合同担保形式，因消费者原因导致合同不能履行的，已交付定金是不予返还的。这一法律差异被部分商家恶意利用，成为侵害消费者权益的手段。

合同陷阱 条款模糊责任不对等

此次调查还发现一些装修合同存在重要条款约定模糊问题。部分装修合同对于装修材料仅写品牌，却不注明具体系列、型号和环保等级，为施工时以次充好留出了空间；部分装修合同存在违约责任不对等约定，对消费者延期付款设置高额违约金，对装修公司工期延误、质量问题却设置低额赔偿甚至无任何约定。更有甚

者，在合同中罗列“霸王条款”，如约定“开工前支付60%，中期验收后付35%”，使消费者在工程过半时已支付95%款项，完全失去了对工程质量的制约能力；约定“竣工验收后，装修公司视为履行完合同全部义务，消费者不得再以任何理由主张权利”，免除了装修公司的质量保修责任，严重损害消费者合法权益。

质量问题 隐蔽工程劣质材料难发现

在20个被调查工地中，发现一些施工中常见的典型质量问题。一是隐蔽工程问题突出，水电安装不规范等专业化问题当难以发现，但后期极易引发跳闸、漏水、墙体发霉等问题，且维修难度大。二是部分施工人员不专业或者为赶工期敷衍了事，导致瓷砖铺贴空鼓率高、墙面不平整、门窗安装不严等质量问题。消费者廖某花费7.1万元装修，遭遇瓷砖脱落、门框开裂、厨房吊顶螺丝未固定等问题，且装修公司还隐瞒附加项目，额外收取1000多元费用。三是装修公司为了降低成本偷工减料或以次充好，用低等级、劣质或假冒品牌材料替换合同约定的品牌材料，部分劣质材料会导致室内甲醛超标，危害消费者的身体健康。 司宇萌

来自国家能源局的数据：2026年春节假期，全国高速公路新能源汽车日均充电量较去年暴涨52.01%，创下历史新高。如果你只看这个数字，会觉得行业一片大好，电车跑长途终于熬出头了。但如果我告诉你，另一边是超过80%的充电桩中小厂商将在今年面临淘汰，你会不会觉得奇怪？

一边是车主不再焦虑，排队变短；一边是桩企哀鸿遍野，大批出局。这冰火两重天时跨下的2026年，充电桩行业到底将发生什么？

叫了十年的“电动爹”，今年怎么不骂了

今年返程，我在京港澳高速的一个服务区蹲了半小时。放在往年，这里应该是“充电桩修罗场”，车主为了抢桩大打出手的新闻都得上几次热搜。但今年画风变了。一个开理想MEGA的小哥告诉我：“我还没吃完一碗面，电就干到90%了，搁以前，这时间只够跟人吵架的。”

这背后不仅是里程焦虑的缓解，更是补能效率对心理防线的彻底击穿。以前我们骂“电动爹”，骂的不是电跑得慢，是充电桩比野驴还稀有，比老牛还慢。但今年春节，有几个细节被大家忽略了：

1.“潮汐充电”成了新黑话。河北廊坊的香河服务区，工作人员直接把南北区打通，用移动式充电车引导车主反向充电。这不是什么黑科技，这是运营思维的质变——从“等你来找桩”变成了“桩来找你”。

2.云南贵州充电量暴涨70%。这地方山路十八弯，以前是电车的禁区。现在连云贵高原都敢开着电车去旅游了，说明什么？说明中西部毛细血管般的补能网络，真的织起来了。

3.“下高速充电”成了伪命题。以前跑长途，老司机得做攻略，算着续航下高速找桩。现在一个从昆明开回江苏的车主说，沿途6省，2000多公里，只排了3次队，最长等10分钟。

所以，如果你还停留在“电车跑长途=作死”的旧认知里，说明你已经过时了。2026年的春节，是中国高速公路补能从“将就”到“讲究”的分水岭。

狂欢背后的“血色淘汰”：80%的玩家要出局

但故事的另一面，是行业的血腥味。国家六部门去年就拍板了：到2027年底，要建成2800万个充电设施。听起来是个万亿蓝海对吧？但这次不一样了。以前建桩是“圈地运动”，插根杆子就能等风来。现在是“淘汰赛”，而且是开着推土机来的淘汰赛。

原因就是两个字：3C。

从今年8月1日起，没有通过3C强制性认证的充电桩，一律不准出厂、销售、进口。这意味着以前那种买个零件攒一攒，贴个牌就卖钱的“小作坊模式”，彻底凉了。更要命的是新国标对电动汽车供电设备能效限值及能效等级。这个标准狠在哪？它把你的充电桩放在各种恶劣环境下测，取加权平均值。

这就跟你上学一样，以前可能期末突击一下就能及格。现在好了，老师平时点名、课堂提问、小组作业、期末大考，全算进去，想蒙混过关？门都没有。

为了达到一级能效，你必须把传统的硅基模块扔掉，换上碳化硅(SiC)模块，还得上液冷散热。一套折腾下来，单台成本直接飙升到1.5万元以上。

你猜那些一年利润不到千万的中小厂，掏得起这钱吗？结果就是，闲鱼上7kW的充电桩只卖200块，120kW的双枪直流桩跌到1.5万元。这不是促销，这是倒闭前夜的清仓甩卖。

当C端用户在服务区感叹“充电真快”的时候，B端赛道上已经血流成河。

投资人找准方向：这波红利到底该吃哪块

作为关注资本市场的玩家，这种“大洗牌”其实是最好的建仓时机。垃圾被清出去了，留下来的才是金子。

那么，钱该往哪挪？
第一，远离“桩贩子”，拥抱“运营商”。以前那种买个地、插个桩、等着收租的“躺赚”时代结束了。现在的充电桩是一门精细活儿。未来能活的，不是拥有最多钢筋水泥的“桩王”，而是最懂把设备变成智慧能源节点的“运营商”。

什么叫智慧节点？就是不仅给车充电，还能在电网低谷时买电，电网高峰时卖电(V2G技术)，甚至利用车主充电的几十分钟，搞餐饮、搞零售、搞汽车保养。充电不是生意，充电的“时间”才是生意。

第二，盯着“高压”和“液冷”，忘了“低压”。政策已经点名了：要建“超快结合”的充电桩。如果你现在还在去投资那些低功率的慢充桩，基本等于现在去加盟小灵通专卖店。真正的红利在大功率超充和液冷超充。特别是液冷枪线，轻便、散热好，用户体验直接拉满。能把碳化硅、液冷技术成本打下来的上游供应链，值得高看一眼。

第三，也是最重要的一点，别只看“桩”，要看“网”。这次春节为什么体验好了？不是因为桩多了多少，而是数据平台在调度。国家在建的监测服务平台，能告诉你哪个服务区堵了，引导你去下一个。这才是核心竞争力。未来最大的机会，在于聚合者的角色。

那些自己不能建桩，但能通过一个App把全国所有中小充电桩连接起来，帮电网做错峰、帮用户找空闲、帮场站做运营的平台型公司，才是这个产业链上最性感的角色。因为他们没有重资产的拖累，赚的是数据和服务的钱，天花板高得吓人。

因此，2026年对于充电桩行业来说，是告别草莽，迎接正规军的一年。

对于普通车主，恭喜你们，那个一边充电一边和人吵架的糟心画面，正在成为历史。哪怕跑远贵州，你也能像油车一样，掏脚就走。对于创业者和投资者，这不再是那个随便撒把种子就能丰收的田野。现在的游戏规则是：要么技术硬(碳化硅、液冷)，要么脑子活(聚合运营)。那些还在靠忽悠和低价混日子的，政策这个“大家长”已经举起了戒尺。

这场52%的增长狂欢，既是胜利的号角，也是离场的丧钟。你，准备好站在哪一边了吗？ 辛能车

苏州资产管理有限公司与昆山新宝骅电子有限公司 债权转让暨债务催收联合公告

根据苏州资产管理有限公司与昆山新宝骅电子有限公司达成的债权资产转让协议，苏州资产管理有限公司将其如下清单所列借款人及担保人、抵押人享有的主债权及担保合同、抵押合同和其他相关协议项下的全部权利及实现和执行资产包内各项资产相关的全部权利和法律责任，包括但不限于转让方已经缴纳的诉讼费、保全费等，依法转让给昆山新宝骅电子有限公司。

苏州资产管理有限公司特公告通知各借款人、担保人以及债权人、担保人因各种原因发生变更、改制、歇业、吊销营业执照或丧失民事主体资格等情况的相关债权人、担保人主体或清算主体。

昆山新宝骅电子有限公司作为上述债权的受让方，现要求如下清单中所列

包括但不限于债务人、担保人及其清算业务人等其他相关当事人，从收到通知之日起立即向昆山新宝骅电子有限公司履行主债权合同及担保合同约定的还本付息义务及相应的担保责任以及昆山新宝骅电子有限公司对涉诉债权所主张的权利。(本表中利息暂时计算至2025年11月7日。币种：人民币，单位：万元)

特此通知。

苏州资产管理有限公司
昆山新宝骅电子有限公司
2026年3月9日

债务人名称	本金	欠息	抵押/保证
昆山格林菲尔有限公司	24500.000000	根据借款合同、生效法律文书按实计算	抵押物：借款人名下位于昆山开发区薛川东路868号的商业房地产，房产面积32721.46平方米，土地面积2006平方米。 保证人：昆山市千灯镇新农村建设发展有限公司、昆山南投资发展有限公司一般保证担保

注：1.本公告清单仅列示截至2025年11月7日的借款本金余额，借款人和担保人应向昆山新宝骅电子有限公司的利息按借款合同、担保合同及中国人民银行的有关规定计算。已经进入诉讼程序的，并由贷款行垫付的应由借款人和担保人负担的诉讼费以有权法律文书确定金额为准。由于可能存在的计算误差，计算方法错误或其他原因，实际的债权资产金额与清单中不完全一致(本金余额、利息、费用均可能存在不完全一致)，最终以实际为准。
2.若债务人、担保人因各种原因更名、改制、歇业、吊销营业执照或丧失民事主体资格的，请相关债权人主体及(或)主管部门代为履行或履行清算责任。若本清单中保证人名单出现遗漏错误的，并不意味着昆山新宝骅电子有限公司对其保证责任的免除，保证人仍须按合同约定及法律规定履行保证责任。
3.“担保人”包括保证人、抵押人、出质人，担保人的担保范围以签署的合同等法律文件约定为准。如公告中债务人、债权人、担保人、抵押物等信息与事实不符的，以签署的合同等法律文件约定为准。