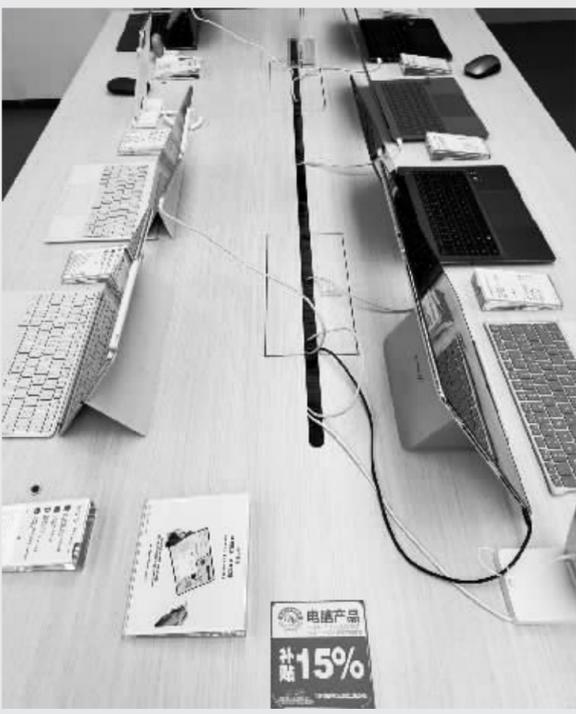


春节消费观察： 从“换机热”看上海智能终端产业“千亿突围”



上海线下门店的消费电子产品与国补宣传标识



本报记者 乔翔 摄

今年春节假期期间,上海南京路步行街的“消费浓度”有些高。中国证券报记者调研发现,在华为旗舰店,旗舰机型被顾客试用得发烫;一路之隔的苹果零售店里,拿着旧机换新的年轻人排起了队。

上海市商务委披露的数据证实了这股“热浪”:2月15日至2月22日,上海线上线下消费突破603.5亿元,同比增长12.8%。其中,“国补”加持下的消费电子类产品被消费者青睐,成为拉动线下消费金额同比增长15.4%的重要一环。

但需要关注的是,消费端的“换机热”,恰逢当前供给端存储芯片的“涨价潮”,市场也在冷热交织中寻找着平衡点。而在上海,政策牵引下,一个由人工智能(AI)技术革命做内核、千亿产业集群做底牌的智能终端产业创新生态正在形成,以期通过确定的产业升级来应对波动。

● 本报记者 黄一灵 乔翔

工作人员向记者详细介绍了优惠政策,言语间能感受到新政带来的客流增长。

记者走访发现,为抢抓政策红利、吸引消费者到店,上海多家消费电子线下门店均在显眼位置张贴“国补立减15%”等宣传海报,清晰标注补贴范围,让消费者一目了然。与此同时,消费者的热情也保持高涨,在门店咨询手机、平板、电脑、智能穿戴设备等产品时都会主动询问“这一款可以使用‘国补’吗?”“线下摇号的中签率高不高?”等问题。

更值得关注的是,线下“国补”的高中签率成为吸引消费者的核心优势。记者在多家门店调研了解到,目前线下“国补”中签率远高于线上,甚至有消费者和门店工作人员分享“几乎是百分百中签”的体验。

“线下‘国补’新政出台后,前来咨询和下单的消费者明显增多。”上述OPPO体验店工作人员表示,线下消费的独特优势在于消费者可现场验机、体验产品性能,在与线上价格差距不大的情况下,结合高中签率的补贴政策,线下渠道更受消费者青睐。

业界普遍认为,“即申即享”的创新举措,不仅切实降低了消费者的购物成本,更有效点燃了上海新春智能电子消费的活力,为线下实体经济注入强劲动力,成为推动地方消费增长的新引擎。

不止上海,全国消费电子产品销量春节期间整体增长强劲。商务部全国家电以旧换新、数码和智能产品购新补贴资格校验系统数据显示,今年春节9天假期,6类家电以旧换新

产品、4类数码和智能购新补贴产品销售510.6万台,与去年春节假期相比增长21.7%。

涨价预期下的心态博弈

“预计接下来出的新产品或多或少定价会更高,如果近期有换机的打算,现在是比较合适的购入时机。”上海黄浦区某华为体验店内的工作人员的这句提醒并非促销话术,而是基于真实成本的建议。

与“换机潮”相对应的是,由于存储芯片涨价,消费电子终端涨价亦渐行渐近。这让消费电子市场变得有些微妙。中证鹏元分析称,过去十年存储芯片行业历经了3轮涨价周期,同前两轮相比,本轮周期中的消费电子厂商面临着更大的压力。

“一般情况下,存储芯片约占笔记本电脑物料成本的10%至18%,约占智能手机物料成本的10%至15%。”行业分析人士表示,存储芯片涨价直接导致下游消费级产品成本增加,或将令厂商陷入到保利润涨价还是维持原价保量的抉择中。

在此背景下,面对国家补贴政策的红利释放与消费市场的不确定性,广大消费者也陷入了一场微妙且复杂的心理博弈之中。一方面,是对“国补”带来的真金白银优惠的明确期待;另一方面,不少消费者也暗自担忧,部分厂商可能会借助“国补”政策东风,悄然上调终端产品定价,使得补贴优惠被变相抵消,最终难以真正享受到政策红利,这种担忧也让不少消费者在下

单时犹豫不决、反复权衡。

“我本来打算等‘618’大促再换一台笔记本电脑,毕竟往年这个节点各大平台和厂商的优惠力度也不小。”正在线下门店咨询笔记本电脑的小林向记者坦言,他的顾虑主要集中在两方面,一是担心随着“国补”政策的推进,厂商会悄悄上调笔记本电脑终端售价,到那时即便有平台优惠,实际到手价可能还不如现在;二是现在线下“国补”即时摇号的中签率很高,反观“618”期间,参与补贴申领的人肯定会大幅增加,“国补”名额大概率会更难抢,优惠力度也未必有现在可观。

经过多番考量,小林最终决定不再观望,果断入手。“趁现在‘国补’新政加持、中签率高,而且门店还有额外的店补叠加,优惠力度确实不错,也省得后续再纠结。”小林进一步说。

事实上,小林的心理并非个例。记者走访发现,不少消费者在咨询、选购相关产品时,都会主动询问门店工作人员“产品近期会不会涨价?”“‘国补’优惠会不会持续到后续大促?”

这种对价格波动和政策持续性的担忧,成为影响消费决策的关键因素。部分消费者表示,之所以选择在当下下单,核心就是“晚买不如早买”,既怕错过当前的线下高中签率“国补”机会,又怕后续产品涨价导致优惠缩水,这种“怕吃亏、怕错过”的心理,也间接推动了近期线下消费电子市场的热度提升。

对于接下来的市场,TrendForce集邦咨询调查报告显示,存储芯片价格上涨将带动下游

域,此次参股皓世天辉则进一步完善了公司在脑机接口领域抑郁及焦虑症等方向的检测和治疗布局。今后,公司将继续坚定在脑机接口领域的战略布局规划。

“在‘政策+资本+技术’等多重因素催化下,国内脑机接口商业化进程加速推进,未来将逐步从‘神经康复’向‘认知提升’再向‘脑机融合’时代迈进。”中信证券分析称。

华源证券表示,AI大科技浪潮下,医药有望释放新的成长逻辑,脑机接口、肿瘤早筛、AI医疗等领域将快速发展。

持续关注药企出海战略

与此同时,国内药企的全球化战略落地情况、创新药出海进展、未来出海规划等亦是机构关注的焦点话题。

“2025年整体市场趋势持续向好,创新药企及CRO公司依然持续推进研发工作,积极探索创新药出海道路。截至目前,公司已助力多款创新药物成功出海,也持续关注新兴医药企业的出海战略和商业化落地,全力支持全球合作伙伴的药物研发,助力创新药企扩展全球化版图。”美迪西在近日披露的投资者关系活动记录表中称,为推进全球化战略,公司已在美国波士顿投入使用约2000平方米的研发办公场地,服务范围涵盖化学、生物、动物实验,目前已投入使用并实现创收。2025年,公司境外客户收入占比提升至约47%,境外新签订单金额同比保持良好的增长态势。

皓元医药近日在接受机构调研时表示,全球化与品牌化是公司的重要发展战略。目前,公司在全球设立了8个商务中心、6个研发中心以及4个生产基地。2025年上半年,公司

电子消费品价格上涨。终端产品面临成本考验,智能手机、个人电脑预计将上修产品价格、调降规格。

千亿产业迈入发展快车道

当消费市场的“即时热度”与产业链的“成本压力”正面相遇,短期的博弈并未动摇行业向上的根基。联合资信认为,2025年消费电子行业信用状况稳健,2026年消费电子行业或将经历短期的调整,但从长期来看,其向上发展的基本面不会发生改变。

从深层来看,这场微妙的博弈恰恰考验着一个地区的产业韧性。上海给出的答案是:不惧短期波动,用硬核的产业生态锚定未来。

《上海市智能终端产业高质量发展行动方案(2026-2027年)》明确提出,到2027年,上海智能终端产业总体规模突破3000亿元,打造3家以上具有全球影响力的消费级终端品牌,培育2家领军企业,实现三个“一千万”台规模,即人工智能计算机、人工智能手机、人工智能新终端规模各达到千万台以上。

上海正朝这一目标稳步迈进。2月25日,在上海市新闻发布会上,上海市经济信息化委副主任潘焱透露,上海智能终端产业持续壮大,目前已突破千亿元大关,迈入高质量发展的快车道。“坚实的基础、完备的链条与活跃的创新生态,三者协同发力,构筑起上海智能终端产业稳健前行的‘铁三角’。”潘焱表示。

值得一提的是,在即将于3月12日开幕的2026年中国家电及消费电子博览会上,17万平方米的展区将汇聚1200家企业参展,全方位呈现消费电子最新成果与重磅产品。据悉,这次展会汇聚海尔、华为、智元等家电和消费电子领军企业,覆盖智能终端、传感器、AI大模型等全产业链环节。要会功夫、能做家务的人形机器人,懂情绪、会说话的陪伴终端,戴上就能打通虚实世界的AI智能眼镜……这些曾经出现在概念视频中的产品,如今已批量走出实验室。

“去年以来,上海布局的一批重点代表性产品在市场上涌现,在这次展会上也可以看到比如中兴努比亚与字节跳动合作开发首款AI原生手机打破了传统手机操作范式,AI玩具美惠依托大模型能力,实现长期记忆、情绪感知、拟人化反馈。上海将继续推进智能终端产业全面拥抱人工智能,打造更多家喻户晓的终端品牌。”潘焱说。

支撑这些“新物种”不断发展的,是上海完整的智能终端产业生态布局。潘焱介绍,集成电路方面,上海拥有1200多家集成电路企业。人工智能方面,上海该领域人才达30余万人,约占全国1/3。终端整机方面,上海拥有全国头部原始设计制造商(ODM)企业;工业机器人产值占全国1/6,产量占全国1/8;智能眼镜出货量国内领先。

潘焱表示,上海将着力推进终端与芯片、操作系统、软件应用、内容服务等上下游企业深度合作,打造“硬件+软件+服务”一体化的全场景生态体系。通过资源整合、能力互补、价值共创,提升产品整体体验与品牌附加值。“让芯片更懂终端,让终端更懂用户”,推动上海自主品牌智能终端能级跃升。

机构密集调研 脑机接口赛道升温

● 本报记者 李梦扬

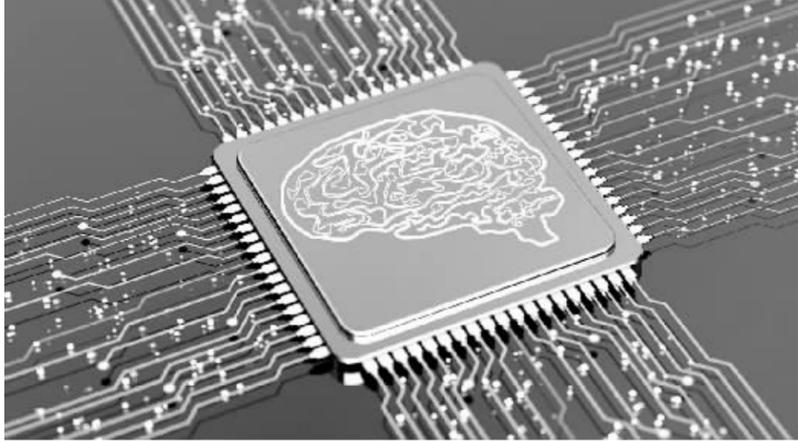
Wind数据显示,截至2月26日记者发稿时,今年以来共有80家医药生物行业上市公司接受机构调研。值得关注的是,翔宇医疗、爱朋医疗、美好医疗等脑机接口概念股吸引多家机构调研,脑机接口产品研发进展、商业化情况、未来发展规划等成为机构关注的焦点。与此同时,创新药出海热度不减,多家药企亦获机构关注。

业内人士表示,AI大科技浪潮下,医药行业有望释放新的成长逻辑,继续看好以创新为主的医药科技主线,重点关注脑机接口、AI医疗、创新药出海等。

脑机接口概念股备受青睐

Wind数据显示,截至2月26日记者发稿时,今年以来接受机构调研频次前十的医药生物公司中,翔宇医疗获机构关注度最高,累计接受机构调研208家次;爱朋医疗、美好医疗分居第二、第三位,接受机构调研频次分别为177家次、125家次;博拓生物、欧林生物、泰恩康等紧随其后,接受机构调研均在90家次以上。

值得一提的是,机构频频调研脑机接口概念股。“脑机接口是‘十五五’期间未来产业之一,各地出台相关产业政策,地方政府支持导向明确,推动医院加速临床落地。”翔宇医疗在1月14日披露的投资者关系活动记录表中表示,公司依托成熟的康复装备矩阵,叠加脑机接口技术实现快速升级,核心是打通软件连接,将被动康复设备转化为大脑深度参与的主动康复设备,升级周期较短。公司预计2026年6月底前,27种核心产品将完成多模态多范式升级。预计2026年底前,将推出近100种脑机接口产品,其



视觉中国图片

中50种以上覆盖多模态、多范式。

爱朋医疗近期在接受机构调研时表示,随着技术突破和应用场景的不断拓展,脑机接口产业正迎来快速增长期。“当前,脑机接口技术在多个应用领域都取得了实质性进展,特别是在运动功能恢复、语言重建、神经调控等方面。但是在商业化落地方面,我们认为非侵入式脑机接口会比侵入式更快落地并大规模应用。公司在脑机接口方面的布局更多考量公司现有技术和渠道的积累,优先布局非侵入式业务的商业化落地,同时结合公司战略适时加大外延式高壁垒的侵入式技术布局。”

“公司正与下游创新型脑机接口客户深入开展工艺探索和技术合作,协助客户实现从实验室研发到批量出货的高效商业化转化。”美

好医疗日前在接受机构调研时表示,未来,公司将继续作为脑机接口领域的关键供应商,为下游客户提供覆盖侵入式、半侵入式及非侵入式路线的全品类技术与产品支持。公司将进一步巩固在侵入式脑机接口植入人体方面的先发优势,持续加强研发投入,深化与客户的协同创新,增强核心产品在性能、可靠性与工艺上的竞争力。

“脑机接口产业将会是未来医疗大健康赛道中值得长期投资的产业,并将会成为公司在医疗器械领域的重要战略布局。”博拓生物在1月23日披露的投资者关系活动记录表中称,公司早在2023年对脑机接口方向就有研究和探索,并于2025年战略入股杭州青石永隽,成功切入侵入式脑机接口重度难治性抑郁症治疗领

境外收入占总收入的比例已提升至43.0%。未来,公司将继续坚持产业化、全球化、品牌化发展策略,有序推进公司业务国际化布局再进一步,同时重点加强品牌建设,不断探索新技术、新模式,持续提升公司产品的品牌影响力和竞争力,形成立足中国的纵深供应格局,服务全球客户。

“公司目前和海外企业就授权事项保持交流,将在继续积极推进自研产品的国内临床进度基础上,做好创新产品的对外授权相关工作。公司对后续达成license-out(对外授权)合作抱有信心。”华东医药近期在接受机构调研时透露。

“创新+国际化”仍是板块核心主线

“随着新技术全面突破,我们战略看多中国创新出海。”华福证券表示,目前中国企业成为TOP20跨国药企的重要合作方,正在全面、深度参与到全球创新药新一轮技术周期中。

“我们将持续关注创新药出海后的产品推进进程。”兴业证券亦表示,尽管前期创新药板块稍有调整,但中国创新药的全球竞争力持续加强、出海持续落地、商业化盈利兑现的产业逻辑不变。近两年是中国创新药出海的“大年”,中国创新药对外授权交易数量与交易金额不断创新高。而BD(商务拓展)交易落地是出海的第一步,随着后续海外三期临床的开启,海外上市确定性提升,估值有望持续提升。

板块策略方面,兴业证券称,“创新+国际化”仍将是2026年板块核心主线。创新药及创新药产业链有望带动医药板块整体表现,同时预计将有更多细分领域基本面迎来改善,板块景气度有望进一步回升。