供给端鼓励创新 需求端降低门槛

通讯器材市场扩容求进阶

在苏宁易购Suning Pro北京联想桥店内,来挑选商品的顾客熙熙攘攘,“以旧换新”的标识随处可见。柜台里的手机新品不再仅强调像素、存储等传统参数,AI(人工智能)大模型、多模态交互、端侧能力成为核心卖点。深圳华强北市场同样人头攒动,档口里AI手表、翻译耳机和轻量化AI眼镜等产品被摆上显眼位置……

商务部信息显示,限额以上单位通讯器材类商品零售额于去年首次突破万亿元大关;2026年上半年,该指标同比增长14.4%,实现较快增长。面对AI浪潮以及成本抬升等变化,通讯器材市场靠什么实现扩容进阶?

近期,记者走访调研北京、上海、深圳等地通讯器材产品相关门店。

双轮驱动终端升温

“过去顾客买手机,对比的是处理器跑分能力、摄像头像素;现在到店的顾客,六七成会主动询问AI功能,比如能不能离线用、能不能实时翻译等。”苏宁易购Suning Pro北京联想桥店店长王硕告诉记者。

AI正成为通讯器材产业发展的新引擎,带动产品创新,点燃消费市场热情。正如DCCI互联网研究院院长刘兴亮所说,AI正在改变终端的形态、体验与商业模式。

在这场AI终端革新中,更迭迅速的手机产品走在前端——各类AI手机密集面世,形态与玩法不断创新。国际咨询机构IDC预测,2026年中国新一代AI手机出货量将达1.47亿台,同比增长31.6%,占整体市场的53%。国家发展改革委创新和高技术发展司副司长王若蒙预计,今年AI手机、AI电脑的销量将首次超过非AI相关产品。

在北京金唐新光界的华为授权体验店,销售人员向记者演示了AI手机最新的智能体功能:“一句话就能完成订餐、查路线,和以前的‘语音助手’完全是两回事。”

在IDC中国副总裁王吉平看来,模型能力与硬件载体的深度协同,正在取代过去的“App适配”。

智能场景的落地创新,也在持续拓宽通讯器材品类边界。面向老年人的跌倒预警手表、面向职场人群的AR(增强现实)翻译眼镜、面向运动人群的专业生理监测终端层出不穷……细分场景不断打开增量空间。

消费热潮的背后,是政策支持。据国家发展改革委消息,今年第三批625亿元超长期特别国债支持消费品以旧换新资金已下达地方。2026年以来,手机、平板、智能手表、智能眼镜被纳入全国统一数码智能产品购新补贴范围,叠加《关于加快“人工智能+消费”发展的实施意见》落地,供给端鼓励创新、需求端降低门槛,形成双向拉动效果,有效激活消费动能,带动通讯器材产业升级。

王硕介绍,今年国家补贴启动以来,一台中高端手机“以旧换新”后能省五六百元,门店的线下客流与销售额均大幅增长。

成本传导市场分层

记者走访北京多家手机卖场发现,今年以来,主流品牌新机起售价普遍上调,部分旗舰机型涨价超千元。

“现在卖一台中端机,毛利比去年薄了三成。”北京一位手机连锁卖场负责人告诉记者,相对而言,高端机销量较稳。

上海情况类似。记者走访上海某大型数码连锁卖场了解到,该店今年第三季度手机销量同比下滑约一成,但客单价上升了约20%。“总体来说购买手机的人少了,但6000元以上的高端机型占比从两成升到了三成多。”该店销售主管孙婷告诉记者,为应对中端机型的销售疲软,门店加大了以旧换新补贴宣传力度,并推出碎屏险、延保等增值服务组合销售。

商户的感受更为直接。记者在华强北多位销售负责人那里听到的关键词除了“促销”,还有“涨价”。“今年以来,基本所有品牌都涨了,利润越来越薄。”一位电子企业负责人说。据悉,部分中小商户已开始收缩备货。

涨价根源在上游供应链。元禾半导体科技有限公司首席专家李科奕表示,不同于过往存储行业周期性供需波动,本轮涨价的核心是产能分配格局发生变化,存储厂商优先将先进制程产能供给高端算力终端,导致消费级存储供给收紧。2026年以来,消费级闪存、内存明显涨价,主流产品较去年同期涨幅较大,部分型号价格翻番,成本上行直接传导至下游,推高AI手机、智能穿戴设备等终端产品定价。

成本压力之下,中小终端品牌商生存空间持续收缩。中国通信工业协会副会长韩举科认为,2026年是通讯器材行业新旧周期切换的分水岭,行业全面进入AI智能化、供应链调整、赛道极致分化的新阶段。

价值竞争重塑生态

需求升级倒逼产业链进化。面对成本提升等考验,产业链相关企业正探索不同的解法,从“卷价格”走向“拼价值”。

在深圳华强北市场,AI硬件可以实现“上午设计、下午打样、次日量产、一周‘出海’”。这个电子产品交易集散地正加速整合产业资源,为AI硬件创新注入新动能。一位档口负责人告诉记者,一款全新智能穿戴硬件从创意到样机最快仅需一周,海外订单占比显著提升。

高端化成为主流企业的共同选择。华为、小米、vivo、苹果以及荣耀等厂商近期集中推出高端新品。市场研究机构Counterpoint Research数据显示,2026年上半年,全球高端智能手机销量在整体智能手机市场中的占比从去年同期的25%增长至29%,创下历史新高。同时,高端产品占比高的品牌,在存储涨价周期中展现出更强的成本消化能力。

同时,相关企业加快场景深耕。数据显示,今年1月份至8月份,国产折叠屏手机销量约450万台,其中阔折叠、三折叠等新形态产品超过135万台,同比增长29%,成为厂商提升价值和利润的重要突破口。企业生态合作模式也在重构,比如,从“豆包手机”到新一代AI智能体,字节跳动与中兴通讯持续开展合作;阿里与荣耀则基于千问大模型深度联合。

渠道端的变革亦在同步推进,单纯以硬件获取差价的盈利模式难以为继。迪信通相关负责人告诉记者,门店正加速向“硬件+服务+方案”转型,变身AI终端体验中心、旧机回收枢纽,把一次性销售延展为持续服务,在存量市场中开辟第二增长曲线。

随着产业链各方坚持技术升级、国货提质、场景创新,万亿元通讯器材消费市场有望持续释放新动能,在扩大内需、培育数字新消费中发挥重要作用。 **贾丽**



勉县第九届青少年围棋大赛开赛

金秋弈棋启智,文化育人赋能。为深入落实立德树人根本任务,传承中华优秀传统文化,11月8日,勉县第九届青少年围棋大赛在县青少年校外活动中心顺利开赛。赛事精心组织、秩序井然,吸引全县20余所学校、近600名青少年棋手踊跃参与。

赛场上,小棋手精神饱满、斗志昂扬,凝神静思、沉着应战。一盘盘棋局,不仅是棋艺水平的较量,更是对青少年专注力、观察力、逻辑思维和抗压能力的综合锻炼。

本次活动依托党建引领、立足育人初心,有效搭建了全县青少年相互交流、切磋技艺、展示风采的平台,丰富了勉县课后服务与校外教育活动载体,推动传统文化进校园、进课堂、进课余生活,全面提升了青少年综合素养,助力全县青少年德智体美劳全面健康发展。 **通讯员 陈永丽**

“工业质检机器人”人工智能应用安全责任险落地西安

近日,中国太保产险陕西分公司成功落地全国首单“工业质检机器人”人工智能应用安全责任保险,为西安第六镜网络科技有限公司工业质检AI系统提供专项风险保障,助力工业视觉、具身智能技术在产业场景规模化落地,护航陕西新质生产力产业稳健发展。

本次创新推出的人工智能应用安全责任险,精准适配工业质检AI场景特点,在保险合同约定范围内,覆盖相关第三方赔偿责任,同时纳入事故鉴定检测、救助修复等衍生费用保障;借助保险的风险背书,为科创企业提供商业合作中的信用凭证,为企业市场开拓搭建风险缓冲屏障,打消供需双方合作顾虑,提升工业AI方案的市场信任度,为AI技术商业化落地保驾护航。

中国太保产险总公司依托集团战略部署及自身特点,聚焦人工智能赛道,加大科技保险产品创新供给,积极布局新兴产业风险保障业务。陕西分公司正立足“秦科保”创新体系,深挖人工智能产业链风险痛点,通过联合秦创原科技创新投资公司完成“秦智保”迭代升级,不断填补工业质检AI领域责任保障空白。 **杨代利**

三秦时讯

“咸农优品”将亮相杭州深耕长三角市场

为深化咸阳与长三角地区农业经贸合作,擦亮本地特色农产品品牌,推进农业产业高质量发展,11月13-16日,咸阳市将组团参加第二十三届中国国际农产品交易会,并同步举办“咸农优品”走进长三角宣传推介活动。

本次活动由咸阳市委、市政府主办,市农业农村局承办,主推介活动将于11月13日在杭州美豪丽致酒店举行,百余位政企代表、行业专家、采购商及媒体齐聚现场。活动设置领导致辞、品牌推介、专家解读、企业发言、产销签约等环节,集中展示推介“咸阳马栏红”苹果、咸阳茯茶、羊乳、猕猴桃等多款名优农产品。

活动期间,咸阳12个县市区18家企业将组团参加在杭州举办的第二十三届中国国际农产品交易会。此次活动将进一步拓宽咸阳农产品销售渠道,提升区域公用品牌影响力,赋能乡村振兴与农业提质增效。 **欣闻**

“城市文明·纸润新风”剪纸精品展开幕

近日,“城市文明·纸润新风”剪纸精品展在渭南市图书馆拉开帷幕,展期将持续至2027年元旦。

本次展览面向全市广泛征集作品,共收到剪纸来稿600余幅。评审环节坚持严谨公正、精益求精的标准,采用线上专业评审方式,经过多轮筛选、优中择优,最终选出208幅剪纸精品集中展出。

据市剪纸学会相关负责人介绍,展出作品题材丰富,艺术风格多样,剪纸技法娴熟精妙。薄薄红纸之上,创作者以刀剪为笔,勾勒山河风物、描摹人间百态,把文明新风、时代内涵融入纹样之间,让古老剪纸艺术走出传统民俗场景,成为传递文明理念、讲好本土故事的鲜活载体。

此次展览是渭南市依托图书馆公共文化阵地优势,搭建起非遗展示、交流普及的平台,让市民近距离感受剪纸艺术独有的魅力,在欣赏匠心作品的过程中感受传统之美、涵养文明新风,推动非遗走进大众日常。 **姜晓**

汉中桔黄加工技术培训助力产业规范提质增效

近日,2026年汉中桔黄加工技术培训会在城固县五堵镇举办,全市各产茶县区30名茶业技术骨干、茶企及合作社技术人员参训。培训聚焦桔黄、蜜黄标准化、精细化加工技术推广,立足汉中茶果资源优势,以实操教学、茶样审评补齐产业加工短板,推动茶果融合产业规范提质,助力特色农产品增值、农户增收。

本次培训旨在推广桔黄标准化加工技术,提升全市特色茶叶精制水平,丰富“五色汉茶”产品体系,挖掘特色农产品增值空间。培训摒弃单一理论授课,采用“现场实操+茶样感官审评”模式,紧扣产业关键环节与技术难点开展精准指导。

培训结合汉中气候与原料特点,围绕桔黄标准化加工流程、核心工艺及品质管控开展手把手实操教学,有效破解传统加工粗放、标准不一、品质不稳等问题,帮助学员熟练掌握标准化生产工艺。同时,集中审评各县区蜜黄茶样,从外形、汤色、香气、滋味、叶底五项指标综合比对,梳理工艺短板,为统一产品标准、优化加工工艺提供实操依据。

汉中桔黄是汉中市茶果融合创新的特色茶饮,有效盘活了夏秋茶与柑橘资源,突破传统茶产业发展瓶颈,产业效益增长显著。据统计,2025年汉中蜜黄产量8吨、产值560万元,同比增长70%;桔黄上市两个月,产量4.3吨、产值430万元,产值实现翻倍。城固柑橘常规种植亩均收益2至3万元,深加工制成桔黄茶后,亩均收益可突破20万元,增收约10倍,助农成效显著。 **陈涛 袁书姝**

专家服务团走进西安 2026年陕西省

11月9日,记者从陕西省人社厅获悉:2026年陕西省专家服务团西安行暨薯类作物“两减两提”高质量发展技术服务活动日前在西安市周至县举行。活动以“减肥、减药,提高水肥利用率、提升机械化智能化水平”为核心内容,精准聚焦西安薯类产业技术需求,推动高端人才下沉基层、赋能产业振兴。

本次活动由中国西安人才市场管理委员会办公室(陕西省人才交流服务中心)主办,陕西省生物农业研究所、西安市农业技术推广中心协办。活动集结了7名国内薯类作物领域权威领军专家,并为专家颁发特聘证书,正式组建西安市薯类产业专家智囊团,搭建常态化、长效化技术帮扶平台。

据悉,陕西省薯类年种植面积超过520万亩,年产值超200亿元。薯类产业也是西安农业的重要组成部分,周至、临潼、长安、高陵、鄠邑、蓝田等区县在薯类特色种植、种苗繁育、储藏外销等方面产业链条完整。然而,当前薯类种植中化肥农药投入偏高、水肥资源利用效率有待提升、机械化智能化应用不足等问题依然存在。本次活动精准对接产业痛点,推动优质专家资源、前沿科研成果、先进种植技术下沉农业一线,打通科研院所实验室与田间地头之间的“最后一公里”。

陕西省人才交流服务中心相关负责人表示,将持续健全省级专家资源库与基层产业需求库双向精准对接机制,推动专家服务从短期化、阶段性帮扶向常态化、制度化、长效化深度赋能转变,引导更多高层次人才下沉乡村、深耕农业一线。 **周明**

陕西服务贸易和数字贸易专题培训在西安举办

11月9日,记者从陕西省商务厅获悉:为精准破解全省服务贸易、数字贸易企业出海痛点,提升企业国际经营能力和市场竞争力,全省服务贸易和数字贸易专题培训在西安举办。培训由省商务厅主办、省服务贸易和数字贸易协会协办,各地市商务主管部门、重点园区基地及百余家服贸数贸企业代表参加。

本次培训兼具宏观引领与实操导向,特邀有关专家学者结合全球经贸格局变化,剖析服务贸易机遇挑战,为企业拓展国际市场提供思路借鉴;围绕数字贸易发展趋势授课,针对陕西省产业实际提出对策建议,引导企业布局数字贸易新赛道。

培训期间商务、税务、外汇、出口信保等部门业务骨干分别解读服务贸易创新发展举措、服务出口免退税、国际标准培育、汇率避险、出口信用保险等系列政策。相关平台机构推介AI海外营销、数字贸易“才服通”以及国家人力资源服务出口基地、国际贸易单一窗口服贸平台、省服务贸易和数字贸易协会提供的出海服务,助力企业破解市场获客、人才供给、政策查询、渠道对接等难题。培训设置答疑交流和需求摸排环节,面对面解决企业个性化问题,精准收集企业出海服务诉求。

“下一步,省商务厅将会同相关部门,持续深化协同配合,推动各项惠企政策落地见效,以更实举措、更优服务护航陕西服务贸易、数字贸易企业扬帆出海,助力全省外贸高质量发展。”省商务厅相关负责人说。 **肖倩**

宝鸡文旅赴陕甘宁四地开展精准营销

西安首站打响“双城互游”头炮

为深入落实陕西省文化和旅游厅关于“八方来客·双城互游”周末游陕西宣传推广工作的部署,拓宽重点客源市场,激活冬季文旅消费,11月-6日,宝鸡文旅统筹市、县(区)、景区三级力量,奔赴西安、宁夏吴忠、甘肃庆阳、平凉开展2026宝鸡文旅重点客源地精准营销暨“双城互游”系列合作交流活动。作为本次外宣拓市首站,西安与宝鸡的双城联动成为整场活动最具分量的一环,对构建关中文旅一体化、擦亮陕西西线文旅品牌发挥着标杆性作用。

宝鸡与西安文脉同源、地缘相近、交通便捷,是关中平原城市群文旅协同的核心双子。一为周秦文明肇始之地、青铜器之乡,坐拥周原礼乐、法门胜境、秦岭山水、西府非遗等差异化资源;一为省会文旅枢纽、对外传播窗口,汇聚海量客源、行业平台与媒体资源,两地资源互补性极强,“双城互游”具备得天独厚的基础条件。本次首站活动,宝鸡联合陕西旅游集团举办“西线焕新·启耀新程”陕西西线旅游新品发布暨景区联合营销推介会,面向全省文旅协会、头部旅行商、线上平台及主流媒体,系统推介宝鸡优质文旅资源,倡议西线城市打破地域壁垒,共享营销渠道、互通惠游政策、联合打造精品文旅产品,合力塑造陕西西线整体IP,为后续跨省营销筑牢根基。

西宝“双城互游”的落地,不仅是两座城市之间的客源互送,更是整个陕西西线文旅板块的一次战略赋能。依托西安的流量集散优势,宝鸡的周秦根脉、温泉冰雪、西府美食等特色文旅资源,能够触达更广的省内客源群体,持续放大“看中国·来宝鸡”品牌影响力;而宝鸡厚重的源头文化、山水康养资源,也丰富了西安市民周末游、短途游的选择,形成“西安引流、宝鸡承接,资源互通、双向循环”的良性格局,有效激活周末文旅消费市场,把周末客流转化为文旅消费增量。

在西安站打响头炮之后,营销团队继续奔赴宁夏吴忠、甘肃庆阳、平凉,持续推进跨省“双城互游”对接,通过恳谈会商、实地走访旅行社、签署合作协议等形式,围绕研学游、红色教育、休闲度假等方向共建跨区域精品线路,推动文旅达人互访采风、非遗代表性项目互展互演,深化陕宁、陕甘毗邻地区文旅双向引流。

据了解,宝鸡文旅本次外出推介,是基于前期旅游专列、万人包机引客入宝成功经验的延伸。今年以来,宝鸡先后落地“问道崆峒号”旅游专列、陕甘宁避暑专列、昆明万人包机、新加坡百人包机等引流项目,积累了成熟的客源对接模式。下一步,宝鸡将持续对标全省“八方来客·双城互游”工作部署,继续深耕周边500公里客源圈,持续放大西安—宝鸡双城互游的示范效应,带动陕甘川宁毗邻地区文旅协同联动,不断提升宝鸡文旅品牌影响力,吸引更多游客走进宝鸡、感知周秦文脉,书写跨区域文旅协同高质量发展新篇章。 **王晓光**