

新消费
激活新动能高质量发展
新动能
产业新观察文/图 羊城晚报记者 潘亮
实习生 潘红

随着AI技术的快速发展,AI Agent在C端市场逐渐普及。华为、荣耀、vivo等手机厂商接入DeepSeek大模型,推动智能手机进入AI助手新时代。世界移动通信大会(以下简称“MWC”)上,多家厂商展示了AI终端技术的最新进展,如华为的小艺助手、荣耀的YOYO助理等。

这场智能化浪潮正重构消费电子生态,AI与终端深度融合,突破传统功能边界。AI助手提升了用户体验,推动了智能手机行业的变革。Canalys预测,2024年全球AI手机渗透率将达17%,2025年增至32%。未来,AI技术将成为手机市场竞争的新焦点,各品牌通过差异化技术路线和开放AI生态建设,试图在市场中占据优势。



消费者在选购手机

AI技术成手机竞争新焦点

各品牌差异化路线各显神通

技术接入现状 AI助手重塑智能手机体验

值得注意的是,3月3日,MWC成为观察AI终端革命的前沿阵地,AI在C端市场的应用正以前所未有的速度普及,显著提升了用户体验。手机厂商在AI助手的竞赛中竞相角逐,主流手机品牌已全面接入DeepSeek大模型,形成了各具特色的技术路径。

其中,华为依托昇腾云服务,在鸿蒙系统中率先实现了DeepSeek-R1的部署,其小艺助手通过云端协同,优化了搜索与任务处理能力。荣耀MagicOS 8.0用户升级后,YOYO助理的准确率最高提升了85%,月活跃用户数已突破1.3亿。OPPO通过ColorOS系统覆盖了40余款机型,本地化部署确保了流畅的用户体验;而vivo的OriginOS则聚焦于深度思考与图像生成功能。尽管小米的澎湃OS目前暂不支持多模态交互,但已在代码编写等实用场景中得以应用。

在技术策略方面,厂商间呈现出明显的分野。华为、荣耀、小米等侧重云端部署,以实现快速迭代;努比亚则全尺寸嵌入了6710亿参数模型,追求极致的响应速度;vivo则采用

蒸馏轻量化模型,以平衡性能与功耗。Counterpoint的报告指出,中国厂商正转向小型高效模型,聚焦设备端AI场景,用户对通话转录等功能的接受度远超预期。

当前,AI革命已突破手机边界,跨行业的智能化浪潮正在涌动。在MWC上,联想展示了集成多任务处理的AI PC概念机;中兴推出了4K裸眼3D游戏本,AI耳机等全场景设备;华为则发布了AI-Centric网络解决方案,推动运营商向体验经营转型。在汽车领域,小鹏的图灵芯片单算力超同行3-5倍,比亚迪等20余家车企已接入大模型。在家电行业中,美的、TCL通过环境感知技术优化了设备的智能化。

“技术突破为终端AI化大模型的落地提供了支撑,芯片算力的跃升使本地部署成为可能,边缘计算与联邦学习技术的突破实现了云端的协同,模型压缩技术则平衡了参数量与推理效率。”中国通信业观察人士项立刚指出,MWC上,荣耀宣布5年投入百亿美元构建AI生态,三星Galaxy S25系列展示的跨应用执行功能,也印证了设备端AI正向系统级整合演进。随着AI助手在C端市场的逐渐普及,涵盖智能客服、个性化推荐、日程管理等多个领域,消费电子产业正迎来价值重估的历史拐点。未来5年,得生态者得天下,AI不仅将改变终端形态,更将重构生产力范式与社会文化。



华为手机专卖店

市场影响 AI助手推动智能手机行业变革

从专家和消费者的角度来看,DeepSeek的接入被视为智能手机行业的一次重大变革。Canalys高级分析师朱嘉强表示:“2024年市场实现结构性健康增长,得益于产品增值、技术革新、市场教育与需求回暖。荣耀、OPPO、vivo等提供高端设计、耐用且实惠的产品促换机。高端市场方面,生成式AI、系统自研如华为鸿蒙OS、小米澎湃OS、自研芯片及折叠屏革新等技术,不断刺激高端用户,推动其设备升级。”

Canalys提到,2024年全球AI手机的渗透率预计将达到17%,并在2025年进一步加速,推动全球渗透率达到32%。项立刚指出,5G技术的普及对AI普及至关重要,其高带宽和低延

迟促进AI模式应用,尤其在终端智能手机上。中国手机品牌正积极为全球用户开发大语言模型,推出新AI功能,创造新使用习惯,如用交互式语音助手搜索、获取信息及生成图像和文本。Counterpoint预测,2026年全球5G智能手机出货量将超10亿部,2028年5G手机渗透率将达85%以上。

AI助手的普及正在重塑智能手机市场的竞争格局。过去,手机市场的竞争主要集中在硬件配置、外观设计等方面,如今,AI技术成为新的竞争焦点,荣耀通过YOYO商店引入第三方开发者扩展功能,小米则侧重影像算法与智能驾驶的潜在结合,努比亚则强化了拍照后的AI分析能力,各品牌通过差异

化技术路线、芯片-模型协同优化以及开放AI生态建设,试图在细分市场占据优势。

随着AI技术的不断发展,智能手机行业正从技术嫁接走向生态重构。DeepSeek的接入重塑了智能手机的AI生态,从华为的云服务赋能到荣耀的安卓先行探索,再到OPPO、vivo、小米的全面跟进,各大厂商通过深度定制和优化,为用户带来了更智能、更便捷的交互体验。随着技术的进一步发展,DeepSeek有望在更多领域实现突破,推动智能手机行业迈向新的高度。未来,AI助手将成为智能手机的核心竞争力之一,对手机的整体架构和运行模式产生深远影响,推动行业从硬件竞争向生态竞争转变。

链接

华为首款
原生鸿蒙
正式版手机
3月20日发布

近日,华为常务董事会余承东宣布将于3月20日推出“首款原生鸿蒙正式版手机”。余承东表示,自去年10月原生鸿蒙开启公测以来,已经收到了400多万条用户反馈的优化建议,系统迭代了30多个版本,新增了150多项功能特性。据悉,这一消息标志着华为在自主操作系统领域迈出了重要一步。

在生态建设方面,鸿蒙系统同样取得了显著进展。目前,已有2万多个鸿蒙原生应用及元服务上架,涵盖了社交、支付、导航、购物等多个领域。其中,微信、抖音、支付宝、高德地图、京东等20多个热门App的下载量均超过了200万,充分展示了鸿蒙系统的市场潜力和用户认可度。

值得注意的是,在宣布这一消息之前,余承东曾于2月24日在社交平台透露,华为3月将推出一款“全国人民买得起、想不到的产品”,当时该新闻还引发各界广泛关注。据透露该机针对女性用户设计,且价格亲民,将采用一窄一宽的双形态设计,展开后16:10的屏幕比例打破传统折叠屏固有形态,整体造型更显时尚锐利。

这一消息引发了广泛关注,腾讯、字节、美团、阿里等生态伙伴也积极响应,全力冲刺优化应用体验,以更好地适配鸿蒙生态。腾讯公司更是转发微博回应称“继续向前,一起为用户打造极致体验”,预示着双方将在未来共同推动鸿蒙生态的进一步发展。

据了解,原生鸿蒙正式版在流畅度、隐私保护等方面都进行了全面升级,同时还引入了全新的小艺助手。在盘古大模型和DeepSeek双模型的支持下,小艺能够轻松应对各种复杂的推理场景,为用户带来更高效、更智慧、更贴心的体验。此外,小艺的情感也更加丰富,能够给用户带来更温暖的陪伴。

业内相关人士表示,首款搭载原生鸿蒙正式版的手机即将问世,这也标志着华为终端全面进入原生鸿蒙时代。未来,随着鸿蒙生态的不断完善和扩展,华为有望在自主操作系统领域取得更加辉煌的成就。(潘亮)

财经辣评

羊城晚报财经评论员 戚耀琪

蜜雪冰城 沪上阿姨齐陷丑闻
折射出新茶饮行业的集体焦虑

蜜雪冰城门店

狂奔上市:资本裹挟下食安失守

令人感到讽刺的是,蜜雪冰城与沪上阿姨一边放任食品安全“塌房”,一边执着于冲击资本市场。蜜雪冰城的上市长跑已持续三年:A股折戟后转战港股,今年1月第三次递交申请。招股书高调宣扬“全球最大现制饮品企业”光环,却对食安投诉暴增(黑猫平台投诉量两年翻倍)避而不谈。

其加盟模式更暗藏隐忧——4.5万家门店疯狂扩张,单店日均销售额却停滞不前。“蜜雪冰城赚的是加盟者的钱,而非消费者的信任。”业内人士指出,公司超90%收入来自向加盟商售卖物料,对终端品控缺乏有效约束。

沪上阿姨的资本野心同样迫切。2024年冲刺港股前,公司突

击分红2.19亿元,导致账面现金仅剩2.41亿元,不足竞品茶百道的1/13。招股书披露,其单店日均销售额三年下滑7.4%,闭店率攀升至6.31%,北上广深等核心市场门店寥寥,却仍喊出“万店计划”。“用过期食材省成本、用分红掏空现金流,这样的企业真能对投资者负责?”投资者论坛质疑声不断。

然而,类似维修平台的那种道歉——深感痛心、高度重视、进行彻查,不但抽象笼统空洞,而且完全回避了这一类平台根本就是以维修作为入口创造非法利润的商业本质。简而言之,消费者使用这些平台,基本上就是引狼入室。而这一行业的商业规律能长期有效,是因为利润率是以巨大的信息不对称带来的,也是无法行政监管和在竞争中公开的。又比如,手机抽奖涉事企业说已启动内部应急响应机制,成立专项小组,零容忍态度,立即处理。清醒的消费者看多了都明白,如果没有司法介入挽救受害

么便宜了,还要啥自行车,现在看到过期食材,再也不敢喝了,这只是被曝出来的,还有很多其他的呢?”曾钟爱蜜雪冰城的大学生小谭对羊城晚报记者坦言。的确,仅靠外部监管远远不够。企业若不能将食品安全内化为生存红线,任何资本故事终将沦为笑话。

蜜雪冰城与沪上阿姨的食安丑闻,撕开了行业“规模神话”的遮羞布。当资本狂欢与食品安全背道而驰,当上市野心碾压消费者健康,这样的企业即便登上港股,或许也难掩“金玉其外,败絮其中”的底色。

“3·15”涉事企业紧急道歉
道歉有用要监管干什么

啄木鸟维修平台乱收费、“保水虾仁”浮出水面、“电子签”高利贷被曝光、信息黑洞窃取个人隐私、起底骚扰电话黑色产业链、警惕“手机抽奖”新套路、市场公然售卖非指标电线电缆。今年的央视“3·15晚会”依然是监管部门展现道歉能力的时刻。然而,有什么方法能减少些其实并不新鲜的商业恶行,让生产环节处于监管,消费环境得以干净一些,才是值得公众追问的。

就和去年一样,3月15日晚上,是各地市场监管部门最紧张关注的时刻。一旦出现了指名道姓的本地企业,立马行动以显执法神威,涉事企业负责人被控,全力挽回本地营商环境。同时,涉事大企业也是匆忙道歉,表明态度,以求风头快过。

然而,类似维修平台的那种道歉——深感痛心、高度重视、进行彻查,不但抽象笼统空洞,而且完全回避了这一类平台根本就是以维修作为入口创造非法利润的商业本质。简而言之,消费者使用这些平台,基本上就是引狼入室。而这一行业的商业规律能长期有效,是因为利润率是以巨大的信息不对称带来的,也是无法行政监管和在竞争中公开的。又比如,手机抽奖涉事企业说已启动内部应急响应机制,成立专项小组,零容忍态度,立即处理。清醒的消费者看多了都明白,如果没有司法介入挽救受害

人利益,这些企业的道歉和表态大概又是一次免费商业广告而已。

实际经济生活中,违规生产违法销售的例子是不胜枚举的,这甚至成了许多行业赖以生存的基础。因此央视并非要打死一家,而是要警醒一个行业,同时也提醒监管者注意的方向。相比之下,违规企业和行业难以杜绝的深层原因也值得深思。

首先,监管科技滞后于商业创新,这是监管失效的本质。比如在借贷平台签了正规的电子签协议,但实际交易的时候,真正的交易却不在平台上进行。即便遭遇了放款人的高利贷和暴力催收,由于不清楚其真实身份信息,根本没处投诉。这样设计的商业模式,放款人通过电子签放高利贷挣钱,平台不断通过电子签欠条收借钱人的手续费,出了问题,谁也不用担责任。又比如许多智能设备,后台有“阴谋”算法,让消费者在产品“计划性报废”,用到一定次数必然坏掉,那么又有哪个企业会因为这种阴谋设计被约谈和处罚呢?

其次,违法成本与收益严重失衡。比如某直播平台售假被罚50万元,但其单场销售额可能达2亿元,惩罚力度缺乏震慑力。相反,消费者维权成本过高。比如要电子证据固化,如直播录屏举证,这些就需要专业存证平台,维权时间成本常超商品价值本身。

再有,就是共谋。比如,

骚扰电话就是个产业链,企业通过所谓获客软件违规收集网络用户个人信息,本身就涉及上下游许多企业。又如新能源汽车质量问题涉及电池供应商、数据服务商、保险公司等多方利益共同体。地方保护主义干预也是重点。比如许多地方依赖的纳税大户,通常都会获得“柔性执法”,甚至被质量出问题后仍获得政府补贴。至于一次性生活用品的生产厂家,在许多地方都并非个案,尤其是在落后区域本身还是支柱产业,那么同样也考验市场部门是该革除根,还是在保护中改进的选择。

道歉不能替代法律责任,尤其在违法行为中,法律的强制力是维护社会秩序的核心保障。

如果真的要防范企业的种种恶行,市场监管部门确实有必要建立预防性监管体系。比如对新兴领域实施“沙盒监管”,要求企业报备底层逻辑。虽然法规未来,但是从企业的底层逻辑,至少能看到这种新兴技术是能真正帮助人,还是诱导人受害来盈利,甚至直接就是害人的。同时,要完善惩罚性赔偿制度,再有就是构建智能维权平台,比如推广区块链存证小程序,实现直播带货全程上链,自动触发监管部门预警。对于大型平台重点关注,消费者对其投诉也必须直通监管部门且不能删除,以利于部门随时抽查和发现社会动向。

景顺长城新兴产业混合正在发行

Wind数据显示,截至3月12日,过去半年业绩超30%的主动权益基金数量达1534只(主动权益基金筛选标准为:Wind二级投资分类下的普通股股票基金、偏股混合型基金、平衡混

合型基金与灵活配置型基金)。一批绩优基金经理管理的产品得到市场的广泛关注,尤其是科技成长类基金经理。日前,由景顺长城科技军团核心成员农冰立拟任基金经理的产

品——景顺长城新兴产业混合正在发行,该基金将全面卡位大科技赛道,力争帮助投资者把握新兴产业发展带来的投资机遇。(广告)

近日,湖北经视“3·15特别报道”揭开了蜜雪冰城与沪上阿姨的食品安全黑洞。在蜜雪冰城宜昌凝聚新天地门店,店员将隔夜的柠檬切片和橙子切片藏于操作台下,继续制作标榜“精选鲜果”的招牌饮品。面对镜头,店员轻描淡写:“操作操作呗,能咋办?”更加讽刺的是,当市场监管部门突击检查时,涉事门店竟以“装修”为由暂停营业,二楼仓库内仍存放着标签混乱的原材料。

无独有偶,沪上阿姨汉口城市广场店被曝使用过期西柚粒制作杨枝甘露。店员撕下过期标签,重新打印有效期“续命”的操作,被执法人员当场抓包。面对质疑,店员甚至笑称:“门店新开,没有店长,员工比较随心所欲”。

记者了解到,两家企业均涉嫌违反《中华人民共和国食品安全法》,后续将被从严追责。

企业回应:
堪称“教科书式甩锅”

面对铁证,蜜雪冰城涉事门店店长邹某的回应堪称“教科书式甩锅”。“是店员违规,我不可能24小时盯着。”然而,记者调查发现,该门店常年存在卫生隐患——苍蝇在奶茶杯盖上盘旋,过期食材随意堆放。更值得玩味的是,涉事门店恰在曝光后紧急“装修”,试图掩盖证据。

沪上阿姨则将责任推给“已离职员工”,品牌督导声称“从严处理”,但消费者在黑猫平台的8500余条投诉显示,类似问题早已屡见不鲜:腐烂菠萝制茶、饮品现蜘蛛蟑螂、售后推诿成常态……“品牌方若真有心整改,何至于让门店‘自由发挥’至此?”羊城晚报记者采访到的一位消费者表示。

蜜雪冰城与沪上阿姨的食安丑闻,折射出新茶饮行业的集体焦虑。

规模至上主义正在反噬行业。蜜雪冰城靠“农村包围城市”的廉价策略登顶,沪上阿姨以“五谷奶茶”差异化起家,但两者均陷入“扩张-品控滑坡-口碑崩塌”的恶性循环。灼识咨询数据显示,2024年新茶饮市场规模增速已降至6.4%,市场饱和倒逼企业通过上市“续命”,却鲜少投入真金白银夯实食安防线。

截至3月14日港股收盘,蜜雪冰城股价报406港元,总市值

达1531亿元。但此次3·15被查事件,让蜜雪冰城的众多投资者瞬间上紧了弦。上市不是免死金牌,而是照妖镜。奈雪市值缩水、茶百道破发的前车之鉴证明,资本市场不会为“带病”企业买单。若蜜雪冰城与沪上阿姨继续忽视供应链管理,与消费者信任,即便上市成功,也难逃“估值泡沫破裂”的命运。

在社交媒体上,#蜜雪冰城鲜果切片常温过夜后继续用#、#蜜雪冰城员工称不敢喝自家柠檬水#、#沪上阿姨曝光门店被立案调查#等话题阅读量破亿。“以前觉得都那