华为Mate 70系列手机开售 多地门店大排长龙

本报记者 贾 丽

12月4日,全球首款原生鸿蒙手机——华为Mate 70系列手机正式开售,多地线下门店出现排队购机长龙。

Mate 70系列手机首销火爆早有迹象。此前在华为商城,该系列手机的预约人数已超过两百万。据华为供应链人士透露,由于对市场预期乐观加上该系列手机在技术上取得了重大突破,华为多次上调了Mate 70系列新机型的备货量目标。

多次上调备货量目标

"截至目前,Mate 70 Pro已经售罄,均销售给了提前预订的消费者。"12月4日上午10:30,北京王府井华为旗舰店相关负责人对《证券日报》记者表示,"首批到货基本都是标准版,Mate 70 Pro以上版本的手机量特别少,即便现在预订,月底之前也不一定能收到货。"

在深圳多家华为体验店门前,多位消费者早早排起了长龙。据华为店员透露,目前,华为Mate 70 Pro的预订量已经超过了其他三款华为Mate 70系列机型的预订量之和。

位于山西太原钟楼街的一家华为智能生活馆内,Mate 70标准版仅有少量台数。据工作人员介绍:"在排队的人群中,既有此前预订Mate 70 Pro的消费者,也有前来线下购买的消费者,但Mate 70 Pro以上版本均已经全部交付给预订者,不少消费者选择了Mate 70标准版,预计也很快将售罄。"

据了解,此次华为发布的Mate 70系列手机一共有四款产品,分别为Mate 70标准版、Mate 70 Pro、Mate 70 Pro+,以及Mate 70 RS非凡大师。从全国多地门店调查来看,目前,Mate 70 Pro及以上系列产品大多处于缺货状态,仅有Mate 70标准版有少量现货。

不仅是线下销售火热,在线上的华为商城,四款机型均已售罄,目前处于暂时缺货状态。从官网来看,下一轮开售时间计划于12月5日开启。

Mate 70系列手机因首次支持双系统备受市场关注,预装鸿蒙4.3系统,入手即可升级更新到原生鸿蒙新系统。此前,在华为Mate品牌盛典上,华为常务董事、终端BG董事长、智能汽车解决方案BU董事长余承东宣布,Mate 70系列手机整机性能提升了40%。

根据潮电智库消息,Mate 70系列手机备货超过1800万部,超过上一代机型。而《证券日报》记者从华为供应商方面了解到,在1年多的时间内,上一代Mate 60系列手机的总销量已突破1400万台,超出供应链此前预期。市场销售预期叠加技术上的重大突破,华为多次上调Mate 70系列新机型的备货量目标。

华为Mate 70系列手机被业内视为是华为Mate系列高端手机回归一年后接受市场检验的关键之作。"Mate 70系列手机的持续创新进一步增强了消费者对华为品牌的信心,也为华为在高端市场的进一步发展奠定了基础。"华为云MVP马超对《证券日报》表示。

崔建岐/制图

华为多地门店消费者大排长龙

供应链国产化率超90%

随着Mate 70系列手机正式开售,背后的多家供应商也受到关注。其中不乏欧菲光、瑞声科技、丘钛科技、思特威、维信诺、蓝思科技、恒玄科技等上市公司及头部企业。据华为方面透露,目前Mate 70系列手机供应链的国产化率高达90%,涉及显示屏、摄像头模组、声学器件、传感器、显示面板、结构件和芯片等多个领域。

此次,华为Mate 70系列手机首发多项新技术,也是基于华为与产业链企业的持续创新突破。维信诺相关负责人对《证券日报》记者表示,公司已经是华为手机供应商,华为多次向维信诺开放了产品型号,公司的新一代发光材料体系F1应用于国内手机厂商的旗舰机型。

此外,欧菲光是华为Mate 70系列手机的摄像头模组、镜头等多款零部件主供商。而此次Mate 70系列手机首发的红枫原色影像采用的多光谱摄像头则是由丘钛科技主供。

"华为Mate 70系列手机在供应链上的国产化,不仅提升了国内供应链的整体水平,还促进了相关产业的发展。华为与国内供应商的合作,推动了多项关键技术的创新和突破,提升了国内企业在国际市场的竞争力。同时,华为手机的供应链布局涵盖了多个领域,形成了完整的产业链条,促进了上下游企业的协同发展。"DCCI互联网研究院院长刘兴亮对《证券日报》记者说。

记者观察

助推完善现代商贸流通体系 资本市场大有可为

桂小笋

日前,《关于完善现代商贸流通体系推动批发零售业高质量发展的行动计划》发布,对今后一个时期推进现代商贸流通体系建设作出全面、系统部署。

笔者认为,建设联通内外、贯通城乡、对接产销、高效顺畅的现代商贸流通体系,资本市场大有可为。

首先,从直接融资角度看,企业上市能够募集大量资金,用于扩大经营规模、建设物流设施、提升技术水平、拓展市场渠道等。

现代商贸流通体系涵盖了物流、商贸、供应链管理等诸多领域。高效运转的体系能够加速商品与服务的流转,降低交易成本,促进生产与消费的精准对接,进而提升经济整体运行效率。资本市场的价值发现功能,能够引导社会资本向行业优质项目与企业集聚,激发创新活力,并催生新业态、新模式。

其次,借助资本市场,龙头企业可以通过并购重组进行整合,优化资源配置,提升行业集中度与整体竞争力。

从产业链不同细分环节的发展进程来看,现代商贸流通体系建设仍面临诸多挑战。例如,行业集中度相对较低,大量中小微企业分散在各个环节,规模效应难以充分发挥,抗风险能力较弱。此外,技术创新与信息化应用水平参差不齐,在数字化转型、智能化升级方面仍有较大提升空间。

当前,政策鼓励上市公司通过并购重组整合产业链上下游企业,这可以实现从生产、仓储、运输到销售等各个环节的无缝衔接,提高供应链的协同效率,降低成本。

最后,对于企业而言,要苦练内功,提升自身治理水平与盈利能力,加强财务管理与信息披露,树立良好的市场形象,并积极拥抱资本市场,制定科学合理的融资与发展战略,充分利用资本市场实现跨越式发展。

资本市场具有强大的资源配置功能与资金汇聚能力,无疑是推动现代商贸流通体系建设、实现转型升级的关键引擎。让资本市场为现代商贸流通体系建设注入活力,既是推动流通业高质量发展的迫切需要,也是畅通国民经济循环、促进经济社会持续健康发展的必然要求。

久其软件解决方案业务总监史瑞超:

政企数智化转型迎来新局面

本报记者 向炎涛

"当前,人工智能发展到了一个'奇点'突破的状态。而产业经济对人工智能发展起到的作用会更加显著。"近日,久其软件解决方案业务总监史瑞超在接受《证券日报》记者专访时表示,在当前人工智能发展背景下,政企数智化转型迎来新局面。政策引领以及人工智能在政企数智化转型过程中的场景,是推动政企数智化转型的核心动能。

史瑞超介绍,久其软件主要围绕政府和企业进行政务和企业管理的数字化转型服务,包括信息化建设、数字化运营等一系列内容,专注技术、深耕行业是公司27年来积聚的核心竞争力。

深耕政企数智化转型

成立伊始,久其软件就在政企报表领域取得了令人瞩目的成绩,久其自身的"数字基因"文化至今引领着政企管理软件领域数智化转型。

结合财务管理领域的创新实践,史瑞超告诉记者,围绕中央企业加快建设世界一流财务管理体系,国资委明确提出,要把财务部门的职能"从账务集中处理中心向企业数据中心演进"。这就意味着财务从职责到管理边界,相较以往会发生很大的变化。

在史瑞超看来,结合当前的经济环境,对于央国企财务部门的发展定位,一方面是围绕着战略性新兴产业、新质生产力如何进行资源配置;另一方面是逆周期情况下,在全球化经营过程中规避企业风险。这两条主线推动财务管理职能的外延发展,也给财务数字化转型提出了新的时代课题。

从经济环境到企业变革,业财融合是当前大型企业集团财务管理创新关注的重点问题。史瑞超认为,业财融合对于财务管理的影响主要有三个方面。第一,在财务会计层面,业务如何更好地和财务会计核算进行衔接。比如在"双11"这种消费节日期间,很多To C端的企业会面临如何和电子商务、网络直播等一系列新形式的销售渠道进行结算清分,这就打破了传统财务管理的核算模式。

第二是管理会计层面,管理会计主要是解决资源配置和风险防范的问题。近年来,企业对于风险层面越来越关注,业务和财务衔接过程中,如何通过数据治理和大模型的能力对整个产业价值链的价值贡献加以识别,变成当前企业提质增效过程中众多企业关注的重点。

第三则是金融层面,如近年来很多央企建设的司库体系,需要考虑在做好风险管控的同时,如何发挥金融服务能力,做好金融和业务之间的融合创新。

针对上述发展趋势,久其软件在提升企业财务共享服务能力的同时,基于久其女娲平台信息化底座能力,通过各系统间的互联互通,充分发挥数据要素和算法对组织的应用价值。

"以我们服务的一些特大型的企业集团案例观察,在完成信息化建设后,最大的一个变化就是把分散的数据通过治理实现了集中的标准统一,相关集约化管理让企业管理效率得到显著提升,一方面企业管理效率相较以往发生了复合式持续增长,另一方面企业在资产运营、采购管理等成本管控环节也取得显著成效。"史瑞超说。

人工智能带来转型新动能

"数字经济时代,数据是最重要的一个生产要素。如何进行会计化处理是企业普遍需要面对的问题。"史瑞超说,今年以来,已经有不少企业进行了数字资产入表的实践,在这个过程中,一部分企业主要围绕自身去做数据治理,完成自己的数据体系建设,找到自己的数据应用场景。还有一部分企业利用数据资产与金融业务进行衔接,向资本化角度演进。

史瑞超介绍说:"在整个过程中,公司一方面向前者提供了数据治理的咨询服务,也为很多企业提供了数据资产必不可少的数据中台和数据资产管理服务。另一方面,我们也在这个过程中观察到部分数交所和部分数商存在一定的数据金融服务需求,这些需要场景化创新探索。"

当前,人工智能的发展正影响着各行各业。久其软件也在今年上半年发布了"女娲GPT"平台,让客户在业务场景中快速融合大模型以赋能业务。

史瑞超告诉记者,目前大模型在财务环节主要有两个层次的应用,一是把大模型结合以前财务上需要进行人机对话、非结构化的文档编辑等活动进行相应处理,这是行业较为普遍的应用。久其在传统优势业务报表体系里面也嵌入了这一部分的相关能力,在上市公司信息披露、ESG报告撰写等方面可以提供助手级别的服务。

二是大模型要结合具体的应用场景,进行私有化的训练,其作用才会真正得到质的放大。在这个环节,久其针对内控管理、司法领域等进行了大量的垂直训练,这一部分创新对商业模式和管理变革产生了实质性的推动作用。

"现在政企数智化转型有别于若干年前的信息化建设,我们需要把数字化的能力以一种生态服务的形式嵌入到政企客户的服务当中。"史瑞超说,在这个过程中,公司一直秉承两个原则:第一是聚焦,在服务政企两侧的客户时,聚焦十几个优势行业,围绕行业去做相应的深耕;第二是练好内功,跟着技术最新演变的趋势去做好自身的积累。久其软件将坚定地做好技术研发,结合场景创新,为政企客户提供与时俱进的数字化服务。

高管访谈

大模型改进速度放缓? 多家科技巨头悄然布局AI智能体

本报记者 李雯珊

近日,A股人型机器人板块相关个股出现较大涨幅。机器人概念被资本市场高度关注的背后,实质上隐藏着一个重要的连接,那就是AI智能体。

近段时间以来,多家科技巨头的最新动作也指向AI智能体的开发。据媒体报道,有OpenAI内部员工对外透露,下一代旗舰模型Orion改进大幅放缓,性能提升微乎其微。前不久,百度创始人李彦宏在2024百度世界大会上表示:"智能体将是AI应用的最主流形态,即将迎来爆发点。"这是否意味着AI行业发展走到十字路口?

市场前景广阔

OpenAI上述人士对外透露,其旗舰GPT模型的改进速度正在放缓,这引发了业界对AI未来发展的质疑。美国云软件巨头Salesforce首席执行官马克·贝尼奥夫(Marc Benioff)更是直言,人工智能的未来在于自主代理(AI智能体),而不是目前用于训练ChatGPT等聊天机器人的大型语言模型。

公开资料显示,AI智能体是能够感知环境、基于目标进行决策并执行动作的智能化应用,拥有独立思考、自主执行、持续迭代等核心特征。李彦宏也在今年多次公开提到"智能体",他表示,智能体是生成式AI的未来趋势,不仅能对话,还具备反思和规划能力。

国际著名市场研究机构Research and Market在11月中旬发布报告显示,AI智能体的市场规模将从2024年的51亿美元增长到2030年的471亿美元,年均复合增长率为44.8%。

"AI智能体市场前景非常广阔,智能体衔接模型层与应用层,是现阶段AI大模型应用落地的重要补充,可以应用在多类场景。"中国电子商务专家服务中心副主任、资深人工智能专家郭涛对《证券日报》记者表示,一是生活类场景,例如陪伴助教、个人法律顾问、医疗顾问等;二是办公类场景,例如AI办公、数据分析等;三是端侧应用场景,包括AI手机或电脑、自动驾驶、人形机器人等。

以人形机器人为例,AI智能体的赋能有助于提升人形机器人"智能大脑"的能力。人形机器人等具身智能产品除了需要AI智能体的赋能,物理层面的感知能力也十分重要,不过人形机器人不完全等同于AI智能体,更多的是作为AI智能体在端侧的一个重要应用场景。

"AI大模型聚焦数据处理和知识产出,为AI智能体提供决策支持,两者相互协作,共同构建智能化系统,AI智能体侧重于环境的直接交互和自主决策,适用于需要实时响应和控制的场景。自主性是AI智能体区别于AI大模型等其他AI应用最重要的特征,让AI产品从'辅助人'向'代理人'发展。"万联证券分析师陈达在接受《证券日报》记者采访时表示。

多家巨头布局

今年以来,在"百模大战"之后,不少科技企业都开始面临同一个困境,那就是通用大模型要找到适合自己的应用场景,于是,全球范围内不少企业开始加快对智能体的探索。

在国内,蚂蚁集团发布了三款AI新品并推出独立AI原生App"支小宝",同时启动支付宝智能体生态共建计划,推出智能体开发平台"百宝箱";腾讯元宝品牌智能体专区正式上线,首批邀请了11家合作伙伴入驻,包括同程、华润三九等,共同打造精品AI智能体应用生态。

在百度的文心智能体平台上,目前拥有15万家企业和80万名开发者参与,覆盖的应用场景非常多。此外,比亚迪、联想等企业都已经拥有自身的官方智能体。比起传统的官网,智能体既是品牌顾问又是销售和客服。据悉,比亚迪的官方智能体上线后,销售线索转化率提升了119%。联想AIPC智能体在今年9月份的互动率提升了89%,销售线索转化率提升了80%。

谷歌近日宣布推出新的AI智能体生态系统项目AI Agent Space,旨在帮助企业更好地发现、部署和共创AI智能体,以实现任务自动化、提升客户体验和优化运营效率。微软已经悄悄组建了AI智能体生态系统,自推出以来,已经有超过10万家公司加入,用Copilot Studio平台允许企业用户自定义和创建自己的智能体。

"智能体之所以能够成为AI发展的新兴趋势,是有市场需求做依托。根据应用创新扩散规律观察,社会对于AI的需求正在从基础的数据处理、信息检索,逐步攀升至智能交互、精准决策辅助等高阶诉求。"深度科技研究院院长张孝荣向记者表示。

年末车市"冲量战"打响 车企纷纷推出降价优惠

本报记者 龚梦泽

截至12月4日,国内造车新势力相继交出了2024年11月份销量答卷,深蓝、岚图、阿维塔等多家造车新势力单月销量创新高,部分品牌已提前完成全年交付目标。

据全国乘用车市场信息联席会(以下简称"乘联会")最新数据,今年11月份,乘用车市场零售244.6万辆,比去年同期增长18%;今年以来累计零售2028.1万辆,同比增长5%。其中,新能源车市场零售127.7万辆,比去年同期增长52%,较10月份增长7%,今年以来累计零售960.5万辆,同比增长41%。

乘联会秘书长崔东树在接受《证券日报》记者采访时表示,近年来,中国在世界纯电动车市场的份额表现相对突出,2023年份额达到62.3%。今年前10个月,这一份额达到了63.9%。

时值年末,全力以赴冲销量是每家车企的重头戏,多家车企推出了优惠活动。

11月25日,特斯拉率先上线尾款立减活动,车主在12月31日前提车,Model Y后轮驱动版及长续航全轮驱动版车型尾款立减1万元,售价23.99万元起,同时还能选择5年0息金融方案。而这一价格是特斯拉Model Y有史以来的最低价,同时也是全球最低价。

11月29日,理想汽车也宣布了年底限时0息政策,购买理想L系列和理想MEGA的用户,可享受最低首付金额3年0息金融方案。单车型最低首付金额分别为:理想MEGA首付15.98万元、理想L9首付12.98万元,理想L8、理想L7首付9.98万元,理想L6首付6.98万元。

传统燃油车品牌亦不甘落后,进入12月份,领克针对旗下多款车型推出限时优惠购车政策,涉及领克01、领克03、领克05以及领克06等车型,最低首付降至0.76万元。数据显示,今年11月份,领克汽车全系销量达到32679辆,同比增长近9%,环比增长超5%,创下历史新高。

事实上,进入四季度已有超过10家车企推出了限时降价活动,叠加各类补贴政策,业内普遍认为,今年12月份车市将走出翘尾行情。

今年7月份,国家发展改革委、财政部印发了《关于加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》,明确提出将大幅提高汽车报废更新补贴金额,新能源乘用车补贴标准由1万元提高到2万元,购买2.0升及以下排量燃油乘用车补贴由7000元提高至1.5万元。

商务部11月19日发布的数据显示,截至11月18日24时,全国汽车报废更新和置换更新补贴申请均突破200万份,两者合计超过400万份。商务部表示,随着汽车以旧换新有力有序推进,政策效果加快显现。

具体到各地,11月29日,合肥市商务局发布通知称,11月29日至12月8日将发放2024合肥市汽车新购消费券,总额4400万元,新能源车最高可补贴6000元,活动共征集336家车企参与。此外,四川、湖北、贵州等多地也在近期逐步加码以旧换新政策,提升了以旧换新补贴金额。

中国汽车流通协会副秘书长郎学红分析认为,今年11月份车市火热,走出了"银九金十铂金十一"的趋势,预计今年12月份的翘尾行情会较为明显,有望实现同比、环比正增长。