

2026年中国家电及消费电子博览会在沪开幕 场景智能成主流 AI让生活更具“科技温度”

记者 严曦梦 柴刘斌 郑维汉

3月12日,2026年中国家电及消费电子博览会(AWE2026)在上海开幕。作为国内规模最大的家电和消费电子展会之一,本届展会展览面积达17万平方米,汇聚全球1200家企业参展,预计将吸引观众超过20万人次。

漫步展馆,上海证券报记者感受到,人工智能正褪去概念的外衣,以愈发鲜活的态度“钻”进日常生活。从“眼观六路”的智能眼镜,到“跨”台阶的扫地机器人,会“追”人的桌面机器人……AI正带着“烟火气”大步流星走进寻常百姓家,也带动更多消费者走进智能消费时代。

智能眼镜:从尝鲜到服务者

“现在的AI眼镜,真的做到眼观六路,耳听八方了。”有参观者体验后这样感慨。本届AWE上,多款智能眼镜成为热门展品,多个品牌展台摆放了巨型眼镜模型,吸引参观者排队体验。

千问AI眼镜搭载的7款不同配色镜片十分吸睛。工作人员向记者介绍,针对日常不佩戴框架眼镜的人群,多彩款更贴合其使用需求。支持89种语言互译,实时问答对话,方便调用阿里生态,千问AI眼镜致力于让智能眼镜成为会办事的“主动智能体”。

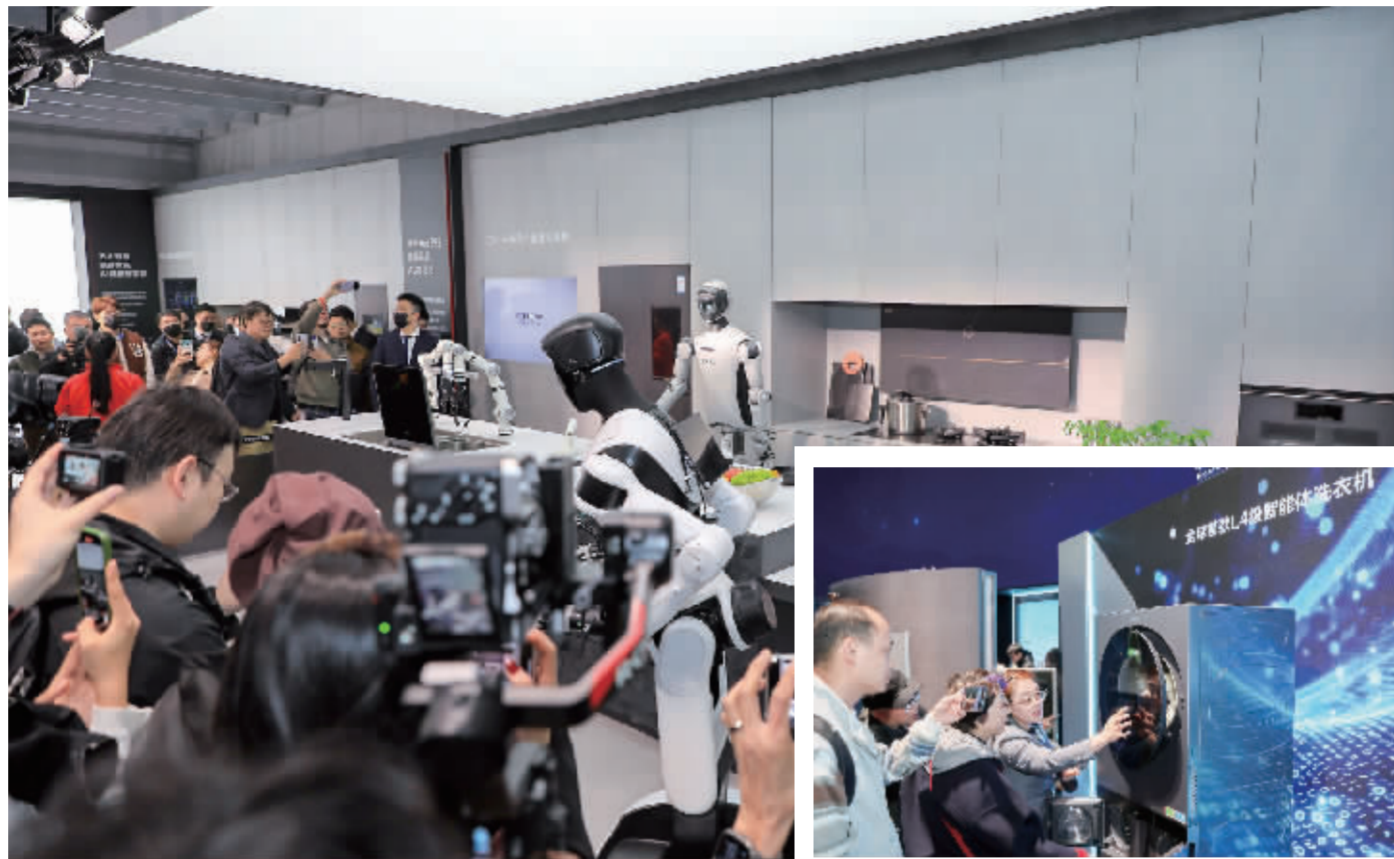
雷鸟创新则通过完善软件生态深挖用户需求。在展会上,雷鸟创新联合高德地图,发布首个智能眼镜本地生活应用“雷鸟智慧生活”。借助AR眼镜特有的第一视角交互特性与空间感知能力,“雷鸟智慧生活”对本地生活服务链路进行了系统性重构,用户只需一句“周边好吃的”,眼镜便能精准理解用户模糊意图,实现从“人找信息”到“服务找人”的体验升级。

电竞也“搬”进了眼镜里。在XREAL展台上,记者戴上副AR游戏眼镜体验了一把“沉浸式游戏”。眼镜刚戴上,原本近在眼前的画面忽然变得更开阔、更清晰。配合游戏手柄,沉浸感明显增强。这款名为ROG XREAL R1的AR游戏眼镜由华硕旗下ROG玩家国度与XREAL联合推出,主打游戏场景,是全球首款配备240Hz刷新率的AR游戏眼镜。

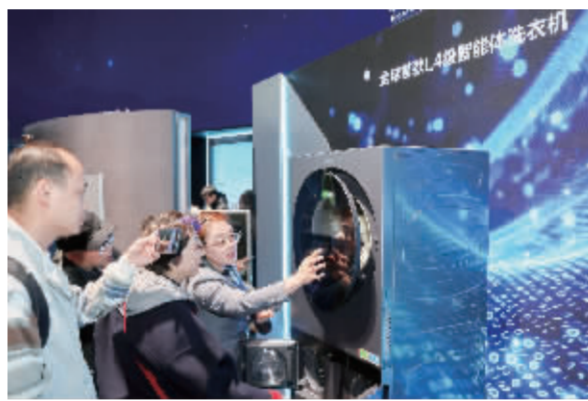
“相比概念化的AI功能,消费者更看重实际使用体验。公司AR眼镜产品定价均在2000元以上,并在京东、天猫双平台连续取得同价位段销量领先。”XREAL相关负责人对记者说。

从展会呈现的趋势来看,AI眼镜已跳出单纯的技术堆砌,服务意识与实用价值进一步强化。

千问AI眼镜产品经理王潇对记者表示,当前消费者已从“尝鲜”转向对“戴得住、能力强”的高诉求,实用性成为核心选择标准。未来行业发展核心将围绕两大关键点:一是佩戴实用性,需兼顾外观贴近普通眼镜、续航满足长时间使用;二是AI能力落地,要求模型适配场景且持续迭代,同时结合生态实现功能闭环。



3月12日,中国家电及消费电子博览会在上海举行。“方太”展台,全球首款机器人厨房,人形机器人完成翻炒蔬菜等复杂烹饪,实现了从备餐到清洁的全链路无人化。新华社图



3月12日,参观者在了解一款L4级智能洗衣机。新华社图

智能家居:从智能到主动服务

空调可监测空气质量并主动增氧,冰箱能依据菜品特性精准保鲜,扫地机器人甚至能自主爬梯清洁……展会上,各类智能家居产品的创新升级令人耳目一新,AI技术不再是简单的功能叠加,行业发展正愈发凸显以人为本的核心逻辑。

在石头科技展台上,轮足扫地机器人G-Rover正在依靠两条“腿”攀爬台阶,并完成各阶梯平面的清扫工作。这款产品的AI含量十足。据现场工作人员介绍,在工作过程中,G-Rover搭载传感器实时扫描台阶高度与几何结构,AI即时计算通过策略:一条腿支撑,另一条腿迈步,滚刷全程不停;遇到拐角侧移通过,异常高度即时调整,危险边缘自动止步。

大屏影音领域的AI创新同样亮眼。在海信展台,全球首款玲珑四芯真彩背光RGB-Mini LED电视UX 2026款成为现场焦点。据介绍,UX 2026款搭载四芯同控芯片AI画质芯片H7 Pro,以134bits行业最高控色精度,搭配AI防串色科技、AI自然光晕算法,将Mini LED电视明暗交界处的光晕消融至人眼难以感知的程度。

“海信已搭建了覆盖音画全定制、多模态自然交互、生成式AI桌面、小聚超级智能体、极客影音中心的五大通用能力,构建起‘端-云-芯’一体化的AI能力体系,让智能科技真正融入生活肌理。”海信展台工作人员向记者表示。

在智能家居的AI发展赛道上,“落地

实用”成为头部企业的共识。“只有真AI才能成为消费者的真爱。”格力电器CMO朱磊表示,格力认为家电AI的价值不在于语音闲聊等表面功能,而要落到实处。

格力系统性展出了工业制品与智能装备成果,从芯片的底层支撑到具身智能机械臂的场景落地,再到半导体超级工厂的全流程智造,层层拆解“真AI”的技术内核,展现从消费级向工业级跨越的硬核实力。

当AI大模型与家电硬件的融合成为行业热点,一个核心问题随之浮现:这一融合发展,是否已迎来行业拐点?

朱磊认为,当前AI在理论层面能解决诸多问题,但落地到家电硬件的拐点仍未到来,核心制约是生产制造能力。AI算法需转化为可触摸的产品功能,而制造环节的无数细节决定了技术落地效果,实体经济的高质量发展是AI技术发挥价值的基础,脱离制造能力的AI毫无意义。

智能新消费:边界不断扩展

在AI加持下,一批智能产品正不断拓展消费边界,催生更多贴近日常生活的智能消费新场景。

在Vbot展台上,一只名为“大头BoBo”的四足机器人成为焦点。不同于以往需要遥控操作的机器人,这款产品主打“自然语言交互”,用户只需开口下达指令,它便可以完成随行、跟拍、载物等任务。

这款机器人搭载MINIMAX大模型,可接入OpenClaw系统,能够理解用户的自然语言指令,并将复杂任务进行拆解执行,例如寻找物品、跟随移动等。记者了解到,该产品售价约1万元,自今年初发售以来已订购超过6000台,成为消费类四足机器人中的“黑马”。

另一边,一台会“跟着人动”的显示器十分吸睛。记者在细胞壁智能展台看到:当体验者在屏幕前比出“OK”手势时,这款桌面机器人CyboPal ONE屏幕下方的机械臂随即转动,显示器自动朝用户方向“追随”;无论是坐着、站着、躺着,屏幕都会随之调整角度,始终保持舒适的观看位置。

“传统机械臂价格动辄数万元,我们尝试通过技术整合和结构优化,把机械臂能力压缩到消费级成本,让技术走进桌面场景。”细胞壁智能展台工作人员告诉记者,该产品已在海外启动众筹,并计划随后在国内上线。

AI技术也在改变养宠方式。在宠物智能科技企业小佩网络科技(上海)有限公司展台上,不少养宠人士围着一台智能饮水机仔细打量。

这款全球首发的智能饮水机ULTRA可视版加入了AI摄像头和多猫识别功能。“我们希望通过智能设备,让养宠从经验式走向数据化、科学化。”小佩网络科技(上海)有限公司渠道销售部副总监夏彬彬对记者说。目前,小佩的产品已经覆盖宠物饮水、喂食、如厕和活动等多个场景。

■董事长专访

新华百货曲奎: 新质零售创新 激发消费新活力

记者 于瑶



2025年9月首家“胖改店”正式开业以来,新华百货持续在宁夏市场进行了8家门店的调改,新质零售次第开花、全面落地,晒出亮眼“成绩单”。在调改进程中,如何平衡模式借鉴与因地制宜的关系,以鲜明的差异化、适配性打造“离不开的商品和服务”?如何创造新鲜的体验感,并将体验感转化为实际增长的消费力?近日,上海证券报记者实地走访新华百货,与公司董事长曲奎面对面,探讨新质零售调改进入规模化、系统化的新阶段,通过持续创新刺激消费新活力的可靠路径。

高品质赢得大流量

记者走访新华百货“胖改店”发现,所售商品已经实现大规模汰换,80%更换为“胖东来自有品牌”或者“胖东来同源商品”,并精选了一批高性价比商品以及宁夏地方特色商品,焕然一新。新的超市品质大大跃升,消费者感受到一种全新体验。

“新质零售调改核心是提升商品和服务。胖东来商品好,有品质感,而且还不贵,但学习借鉴过程不能急,因为不同地区的消费习惯有差异,所以必须在摸索过程中适配好,才能稳住老客户,吸引新客户。”曲奎说。

物美超市吴忠万达店是新华百货旗下第一家“胖改店”,开业半年来表现火热。“吴忠市是少数民族聚居区,我们在商品配置上首先考虑的是差异化路线:既要引进胖东来商品,更好地适应新消费群体的升级需求,提高消费者的体验值;又要考虑到当地消费者对清真食品等商品的需求,精细化配置相应的供应链。”曲奎说,新华百货在新质零售调改进程中重视经验积累,对差异化、独创性有充分考量,避免学得快、改得快,却达不到预期效果。

从8家“胖改店”的市场表现来看,新华百货商品供应力经受住了检验。“生鲜+3R区”成为实实在在的流量密码,地方特色熟食、鲜活水产、独家差异化单品等为消费者提供高性价比、高安全感的商品选择,购物篮价值和顾客黏性有效提升,各“胖改店”销售保持强劲增长势头。

“胖改店”经历了脱胎换骨的变化,商品变“好”了、标准变“严”了,依托品类结构重塑、现场体验升级、定价策略调整、供应链优化四个方面引领销售增长。目前,我们满足了大部分对提升生活品质有要求的客群需求,使他们因“离不开的服务”而非“更便宜的价格”去选择复购。”曲奎说。

好体验转化为高客单

新华百货8家“胖改店”在宁夏市场销售获得了成功,平均销售增长180%,日均来客增长近260%,客单价实现百元以上的突破。

“从‘胖改店’的业绩表现来看,实现了非常明显的增长。一个店平时日销售80万元至100万元,春节假期有的店日销售超过200万元。”曲奎说。

对传统商超来说,新质零售转型是一堂必修课。新华百货依托“优质商品+贴心服务”激活了消费潜能,实现了转型跃升。曲奎认为,新质零售调改不只在卖货,而是强调为消费者创造不可替代的价值感与体验感。通过提升环境、生鲜加工、商品售后等服务标准,用效率和品质重构价值,刺激消费者的体验感转化为实际的购买力。

创造好的体验感,主要依靠“胖改店”员工。在新华百货“胖改店”,每一款商品都被精心“安排”,每一个微笑都成为“附加值”。

“一方面,我们不断提高‘胖改店’员工的待遇,充分尊重员工,塑造向上、乐观的氛围,从而推动员工提升真切的服务水平,向消费者传递更好的情绪价值;另一方面,‘胖改店’大胆使用年轻员工,因为他们更懂年轻人的消费取向。”曲奎说,一个显著的变化是员工能充分发挥主观能动性,尽可能提供极致的服务,相应地,消费者投诉现象少了很多。

以前考虑成本因素多一些,而现在考虑人的因素多一些。对消费者来说,买的是“商品放心”与“情绪价值”。“要想赢得消费者长期信任,就是要依靠优质的营运品质,从商品的新鲜度、店面的清洁卫生到员工的专业服务,现场运营管理必须是统一的、高标准的。”曲奎说。

锚定新质零售创新

“胖改”推动了新华百货系统性改善消费者购物体验,提升区域零售行业带动效能,改善超市店铺的全域经营能力。目前,新华百货谋划通过核心店铺的带动,进一步推动对全域店铺的升级改造。

创新不止于“胖改”。“我们将以一带带资源、带形象、带变革,以‘旗舰店调改引领+全区店铺升级+小店折扣化重新布局’方式,持续对各地主要店铺推进新质零售调改,依托新物流中心实现供应链覆盖,通过进一步调改与商品供应链深化优化,实现整体区域销售业绩增长。”曲奎说。

近期,新华百货新质零售即将“上新”,4家门店正在加紧调改,以硬折扣超市全新业态亮相。与“胖改”主攻服务与体验升级,重塑商超消费口碑有所区别,“硬折扣”主要聚焦供应链提效与业态轻量化,使零售回归商品与民生本质。

“在通过‘胖改’促进服务焕新、品质升级的基础上,我们开始布局硬折扣业态,店铺选址都在社区密集地区,充分满足消费者对性价比与便利性的核心需求。”曲奎说,“胖改”和“硬折扣”两大模式互补共生,可以构建起“体验+效率”双线并进的消费供给新体系,有望打破区域中心城市零售转型的路径局限。

年报季分红开启 46家公司拟派现近600亿元

记者 高志刚

随着2025年年报陆续披露,A股市场迎来新一轮分红潮。

Wind数据显示,截至3月12日午间,已有46家上市公司披露现金分红预案,合计拟派发现金红利593.47亿元,约为上年同期的3.5倍。其中,25家公司分红金额超过1亿元,宁德时代、工业富联分别以超百亿元的派现规模暂列前两位,同花顺、中兴通讯、山金国际等派现金额均超10亿元。

上市公司“真金白银”回报股东的背后,是企业经营持续向好、盈利能力显著增强,尤其是多家公司2025年营收或净利润创历史新高,为高比例、高额分红提供了坚实基础。

龙头公司持续高分红

在已披露分红预案的公司中,宁德时代的表现尤为亮眼。

2025年,宁德时代实现营业收入4237.02亿元,同比增长17.04%;实现归属于上市公司股东的净利润722.01亿元,同比增长42.28%。基于这一强劲业绩,公司推出每10股派发现金红利69.57元(含税)的分配方案,合计派现315.32亿元,加上中期分红,分红总额占公司2025年归母净利润的50%。这也是宁德时代连续三年以归母净利润的50%进行现金分红。若此次派息完成,公

司上市以来累计现金分红11次,累计分红金额接近千亿元。

紧随其后的是工业富联。2025年,公司营收突破9000亿元,达9028.87亿元,同比增长48.22%;归母净利润为352.86亿元,同比增长51.99%。公司拟向全体股东每10股派发现金红利6.5元(含税),年度现金分红(含中期分红)总额达194.51亿元,现金分红比例达55.12%,创下上市以来新高。自2018年上市至今,工业富联已累计现金分红9次,分红总额约为759.95亿元。

除常规分红外,部分公司还推出特别分红方案。例如:天赐材料2025年实现营收166.50亿元,同比增长33.00%;实现归母净利润13.62亿元,同比增长181.43%。基于优异的经营和盈利情况,公司除按每10股派发现金红利2元(含税)外,还将实施每10股派发现金红利1元(含税)的特别分红,合计拟派发现金红利6.08元(含税)。加上2025年前三季度已实施的现金分红,公司2025年预计现金分红总额为7.09亿元,占该年度归属于上市公司股东净利润的52.05%。

此外,作为国内领先的互联网金融信息服务提供商,同花顺拟每10股派发现金51元(含税),合计派现27.42亿元,并以资本公积金每10股转增4股;水务龙头兴蓉环境拟每10股派发现金红利2.35元(含

税),合计派现金额为7.01亿元;通信设备领军企业中兴通讯拟每10股派发4.11元现金(含税),合计派现金额达19.66亿元;全球蛋氨酸行业龙头安迪苏拟每10股派现1.0元(含税),合计派现3.08亿元。

多家公司业绩创新高

在业内来看,高分红的核心支撑,始终来自企业自身稳健且持续增长的盈利能力。数据显示,在上述46家公司中,有36家2025年归母净利润实现同比增长,营业收入也显著上升,且其中多家公司营收或净利润创下历史新高。

以宁德时代为例,不仅营收和净利润双双刷新纪录,盈利能力也创近年新高。公司2025年毛利率和净利率分别达到26.27%和18.12%,均为近五年最高水平。自2022年起,公司连续四年净资产收益率(ROE)超过24%,反映出较高的净资产利用效率。其背后离不开持续高强度的研发投入:2025年研发投入达221.47亿元,占营收比例持续提升,过去十年累计研发投入已超900亿元,为核心技术领先与产品持续创新提供坚实支撑。

工业富联则受益于全球AI算力需求的加速爆发,在实现“规模+质量”双增长的同时,多项核心经营指标创下阶段新高:基本每股收益为1.78元,同比增长52.14%,刷

新上市以来纪录;加权平均净资产收益率为21.65%,同比增长5.8个百分点,创下2020年以来新高。

汽车电子行业龙头德赛西威同样表现突出。2025年,公司实现营业收入325.57亿元,同比增长17.88%;实现归属于上市公司股东的净利润24.54亿元,同比增长22.38%,连续第六年实现营收和净利润双增长,并刷新历史纪录。

公司长期坚持高比例的研发投入。2023年至2025年,德赛西威研发费用分别为19.82亿元、22.56亿元和26.42亿元,同比分别增长22.93%、13.8%和17.12%,三年累计增长68.8亿元。截至2025年底,公司拥有研发人员5063名,占公司总人数的比重达42.4%。

天赐材料2025年业绩逐季攀升,第四季度表现尤为突出,营业收入为58.07亿元,归属于上市公司股东的净利润为9.41亿元,成为全年业绩增长的重要支撑。

顺络电子2025年实现营业收入67.45亿元,同比增长14.39%;实现归属于上市公司股东的净利润10.21亿元,同比增长22.71%,经营业绩再创历史新高。公司拟每10股派发现金红利8元(含税),共派发现金股利6.39亿元,分红比例高达62.57%。

璞泰来2025年营业收入创新高,盛美上海营收和净利双双创纪录,进一步印证了先进制造与科技企业整体向好的发展态势。