

# 字节跳动曲线入局手机赛道

或许与华为反复强调“不造车”的表态相似,推出系统级AI助手的字节跳动,也再次强调了“没有自己开发手机的计划”。12月1日,字节跳动豆包团队正式发布豆包手机助手技术预览版,这款基于豆包大模型、与手机厂商在操作系统层面深度合作的AI助手,已在其与中兴通讯联合打造的努比亚(nubia)M153技术预览版上落地体验,售价3499元。记者通过中兴通讯客服及官方商城了解到,该机“仅面向需要体验豆包手机助手的行业人士”,定位为“工程样机”,由中兴通讯旗下努比亚品牌提供硬件载体及系统授权,字节跳动豆包团队提供深入核心架构的AI助手。

## “没有自研手机计划”

字节跳动的AI终端布局,最终选择以“助手”而非“手机”的形式撕开缺口。

据报道,其最初的思路是立足AI技术供应商角色,将豆包大模型以系统级能力的形式嵌入头部手机厂商的产品里。但这一想法在落地时撞上了行业共识性壁垒——对头部手机厂商而言,系统级AI被视作新一代手机的核心底座,他们更愿意通过自研掌握技术主动权,即便选择外部合作,也更倾向于与体量较小的创业公司对接,以此避免核心能力受制于第三方。

字节跳动方面表示,基于豆包大模型行业领先的能力和与中兴深度授权,豆包手机助手能够为用户带来较过往手机AI应用更方便的交互和更丰富的体验。但在手机助手的落地路径上,字节方面依然明确表示“没有自研手机计划”——据称,豆包团队正与多家手机厂商洽谈,以“生态合作”形式将豆包手机助手整合进不同品牌机型中,相关进展将在后续公布。

值得注意的是,字节此前已多次澄清“造手机”传闻——2024年末、2025年初,团队先后否认了与中兴合作推出新品牌、荣耀前CEO赵明加盟负责手机业务等消息;8月再次明确回应“年底推出自有



手机”传言不实,仍聚焦AI能力开放合作而非硬件自研。

单看国内市场,据不完全统计,从华为的小艺智能体、小米的超级小爱,到OPPO的小布助手、vivo的蓝心大模型,再到荣耀的YOYO智能体,几乎所有头部厂商都在推进自研AI系统。“以我为主”的布局逻辑下,字节团队直接向硬件大厂输出技术的路径注定阻力重重。

在此背景下,豆包手机助手成为字节转向生态合作的核心载体。字节跳动方面表示,区别于常见的第三方AI应用,这款基于豆包大模型的助手是与手机厂商在操作系统层面深度共建的产物,功能设计侧重解决实际使用痛点,“像人类一样操作手机,完成各种复杂任务”。

全联并购公会信用管理委员会专家委员安光勇表示,字节在算法和数据处理上的优势,与中兴的硬件研发制造经验形成互补,前者能依托海量数据提供个性化智能服务,后者可依托硬件基础保障性能与稳定性,二者的合作凸显出AI手机未来需依靠软硬一体化形成核心竞争力的行业趋势。但在细节层面,AI手机的“高权限智能体”功能可能涉及

隐私等系统性问题,厂商仍需在开放性与安全管控之间找到合适的平衡点。

## 硬件加码

据QuestMobile 2025年三季度统计,AI应用移动端月活中,字节豆包月活达1.72亿排名第一,DeepSeek以1.45亿紧随其后居次席,二者断档领先位于第三名、3286万月活的腾讯元宝。

庞大的用户基础为技术落地提供了土壤,在以手机助手打开端侧AI合作缺口之余,近些年的字节跳动正通过自有产品迭代及生态合作延伸加码硬件布局,构建起覆盖移动端配件、XR设备的多元载体,而核心始终是围绕豆包大模型做场景渗透。

移动端领域,豆包手机助手之前,字节已推出首款AI智能体耳机Ola Friend。产品由其收购的Olalance团队打造,核心是将豆包大模型能力植入便携硬件,用户无需依赖手机即可实现AI交互,覆盖日常信息查询、出行辅助等基础场景,本质是字节探索AI轻量化落地的一次尝试。

而作为生态合作的核心载体,豆包手机助手的

# 备战2026年,宝马亮出“智能化”“电动化”两张王牌

2026年,宝马与所有传统豪华品牌共同面对一个命题:智能电动时代的豪华,由谁来定义?

日前,宝马举办了一场新世代技术沟通会,全面解析了新世代车型背后的技术基座。

在2025广州车展上,宝马也集中展示了其面向未来的“新世代技术集群”,从新世代电驱、驾控超级大脑、全景iDrive,到与智驾公司Momenta共研的智能驾驶系统。这些技术将被整合进一个统一的架构,其首款落地产品,便是新世代BMW iX3。

其中,为中国市场定制的长轴距版iX3正在全球进行最后的试路,2026年将在沈阳投产。这是一次关键落子,宝马把最具颠覆性的技术,押在了最不容有失的市场。

压力已清晰可见。2025年前三季度,宝马在全球交付了179.5万辆汽车,同比微增2.4%。但其中,中国市场交付46.5万辆,同比下滑11.2%,这仍是宝马全球份额中不可或缺的26%。

电动化是宝马必须抓住的增长引擎。

2025年前三季度,宝马纯电动车销量达32.3万辆,同比增长10%。在传统豪华品牌阵营中,这一增速虽属稳健,但在中国市场,加速电动化已是必答题。

“我们希望有智驾、智舱等智能化功能的加持,再加上品牌力,能够快速跟上中国市场。”一位宝马中国工程师表示。可以预料到的是,2026年的宝马将同时打出智能化和电动化两张王牌。

为了明年上市的新世代车型,宝马已经持续了一年的预热,但2026年不会是一场独角戏。

奔驰也将其核心产品押注在2026年,包括纯电GLC长轴距版,该车型特别为中国市场设计了六座版本并增加了自动驾驶辅助功能,同样提供的是与Momenta合作的方案。奥迪则通过上汽奥迪的E SUV Concept和一汽奥迪与华为合作的智能燃油车Q5L,在纯电与智能化两条路径上同时推进,并都指向2026年这个时间点。

现在一切的压力,都给到了2026年。

有的4695大圆柱电芯,配合自研的“能量智控系统”,国产新世代BMW iX3的CLTC综合续航里程突破900公里。

在宝马的规划中,国产新世代BMW iX3将于2026年下半年在沈阳投产。宝马表示,该电池可灵活应用于多种车型,并将率先应用于今年亮相的全球首款新世代车型,以及2026年起量产的国产新世代车型。后续还将广泛应用到其他纯电车型,包括未来的纯电M系列车型。

为确保电池供应,宝马称已确定由宁德时代和亿纬锂能供应大圆柱电池,两家公司将在中国和欧洲市场两地就近建厂,构建本地化供应链体系。

## 深度本土化后,如何平衡驾控基因

在备受关注的智能化方面,宝马的智能座舱与智能驾驶均采用了中国方案:智驾选择Momenta,座舱接入华为鸿蒙生态,AI大模型联合阿里开发。既规避单一供应商绑定,又保留自身技术定义权。

这套宝马的智能座舱体系,在今年年初的CES展上已经亮相。本届广州车展,宝马则系统性展示了这套智能化解决方案,比如视平线显示中的BAVA形象、地标卡通图标,DeepSeek赋能语音助理,HUAWEI HiCar能与定制高德地图实现无缝互联。

当前,中国市场的智能座舱竞争已从功能堆砌转向用户体验的精细化打磨。这解释了为何宝马将新一代智能座舱的开发深度放在中国。

“我们想要打造的,是用户一眼看去,就知道这是一台宝马。”一位宝马中国的用户体验专家说。为了在趋同化的界面中创造差异,宝马提出了首次应用于汽车的“视觉锥”理论,该理论通过算法将核心驾驶信息严格限定在驾驶员自然视野的30度锥形区域内。时速、导航等关键信息始终处于视觉中心,而娱乐、温控等次要功能则被推向视野边缘。

这种差异化的背后,是对中国市场更深层的理解。据宝马中国的工程师透露,中国研发团队从项目伊始便深度参与了底层系统的开发。这使得系统设计能更贴合中国用户习惯,并催生了大量本土化功能。例如,由阿里巴巴通义千问赋能的智能个人助理,能够更精准地理解并执行用户的复杂语音指令。

功能设计也正是为了让大模型能力更贴合终端使用场景。不过字节方面也未回避技术局限,明确提及受大模型不确定性影响,演示场景无法保证百分百复现,产品实际可用性与预期仍有差距,后续将持续迭代优化。

XR赛道的布局同样有明确动作,字节旗下XR品牌PICO将于2026年推出新一代产品。此前市场曾有PICO业务收缩的猜测,而此次新品计划或将成为其调整策略的拐点。

## 终端之战

QuestMobile分析指出,AI手机、AI PC是个人场景的“超级入口”,AI穿戴设备则是其延伸补充,共同构成以人为中心的立体AI终端网——当下,这场围绕“AI时代个人入口”的终端之战,从不同赛道同步打响。

和字节跳动同属互联网阵营的大厂选择从穿戴设备撕开缺口:百度、阿里近期相继推出AI眼镜产品,将轻量级硬件与AI等功能组合,在手机这个超级入口之外,抢占贴近日常的场景盲区,以此渗透AI使用的细枝末节。

手机厂商则在核心终端赛道加速收紧布局:荣耀于2025年3月由新任CEO李健发布“阿尔法战略”,明确从手机制造商转向AI终端生态公司,将AI作为产品差异化的核心支点。小米的动作亦体现头部厂商决策层的态度转向:2024年2月MWC期间,小米集团合伙人、总裁,手机部总裁,小米品牌总经理卢伟冰还直言“反对AI手机概念化”;到2024年8月澎湃OS2亮相时,已将其定义为“AI大模型重构操作系统”;2025年8月澎湃OS3推出后,更是宣称直接推进“AI全生态”布局。

不过,尽管巨头纷纷加码,AI终端赛道仍面临消费者核心需求尚未完全爆发的现实困境。中国金融智库特邀研究员余丰慧表示,要突破这一局面,一方面需要通过智能助理、高效办公等实际应用场景加大市场教育力度,让消费者直观感受到AI终端的独特价值;另一方面要持续技术创新,降低AI应用成本、提升功能实用性与便捷性。

头部玩家从淡化概念到重仓投入的集体转向,或许可被视为对这一挑战的主动回应。从行业趋势来看,转向AI的动作已成为共识缩影:关乎AI时代需求入口的争夺在科技巨头间全面打响,AI终端不再是可选项,而是必答题。

据《北京商报》作者:陶凤 王天逸

## 大圆柱电池上车在即,宝马换道超车?

宝马在动力电池路线上正经历一次重大转变。在前五代电动技术均采用方形电池后,其第六代eDrive电驱系统转向了大圆柱电池。

这一决策背后是宝马对性能、成本与安全的多重考量。“做圆柱电芯不是近几年才开始的,从2008年我们就开始研究材料和电芯。”一位宝马中国的电池工程师介绍。

与第五代方形电池相比,第六代大圆柱电芯通过“高镍、低钴、高硅”的材料体系革新,实现了能量密度提升超20%,续航里程提升30%的技术突破,同时快充10分钟补充300—400公里续航成为可能。

上述宝马电池工程师向记者解释了其电池安全设计:宝马的圆柱电池采用工业钢壳,并在底部设计了安全阀。在电池发生热失控等极端情况下,该阀门能及时将内部高压和高温烟气从底部导出,从而有效保护电池包整体和车身结构安全。

当前动力电池市场呈现出多元化的技术路线。在中国市场,比亚迪凭借刀片电池主导磷酸铁锂路线,主打安全与成本;蔚来、小鹏等品牌则在中高端车型上采用三元锂电池,侧重能量密度与快充性能;奔驰固态电池已经完成实测,续航里程突破1200公里,抬高了下一代电池技术的竞争门槛。在这一竞争格局下,宝马需要找到既能保持品牌调性,又能实现规模效应的突破口。

“大圆柱的尺寸非常标准,这让我们的一体化集成变得更容易。”上述宝马工程师解释称,大圆柱电池的组合结构灵活,能让电芯性能得到更充分的运用,同时其坚固的钢壳本身也是一道安全屏障,更低的电池内阻则天然支持更快的充电与放电性能。

这与同样押注圆柱路线的特斯拉有所差异。特斯拉致力于攻克前沿但高风险的干法电极工艺,以求极致效率;宝马则选择了更为成熟稳健的湿法工艺,以确保大规模制造的稳定落地。

本届车展首秀的新世代电驱系统,搭载宝马独

## 招标公告

依据《中华人民共和国招标投标法》、国务院《物业管理条例》、《山东省物业管理条例》和《青岛市物业管理条例》等相关规定,青岛城发筑康建设发展有限公司对青岛生物科研发交流中心项目前期物业管理服务进行公开招标,总建筑面积52235.82平方米;地上建筑面积34313.00平方米;地下建筑面积17922.82平方米。

1.投标企业资格要求:具有独立法人资格,经营范围有效;物业企业信用等级(企业信用等级截图日期为招标公告发布日期以后的截图)。

2.有意参加此次投标的单位,报名时须提供以下原件资料:法定代表人身份证明和法人身份证原件或法定

代表人授权委托书和授权代表人身份证原件;营业执照(三证合一)副本原件;其他需要提供的证件彩色扫描件等(复印件需加盖公章)。

3.报名时间:2025年12月3日—2025年12月7日前(10:00至16:00,节假日除外)。报名地点:青岛市市北区四川南路94-2号,领取招标文件,报名费300元/套。

联系人:王女士  
联系电话:15366669515  
招标单位:青岛城发筑康建设发展有限公司

2025年12月3日

## 公告

青岛鑫园瑞餐饮管理有限公司:

本委受理的张国超与你单位劳动争议一案已审理终结。现依法向你单位公告送达青黄劳人仲案字[2025]第3606号仲裁裁决书,请自本公告发布之日起30日内到本委(地址:青岛市黄岛区长江中路359号202室)领取仲裁裁决书,逾期不领取,即视为送达。

特此公告

青岛市黄岛区劳动人事争议仲裁委员会  
2025年12月3日

## 公告

青岛瑞丰国际贸易发展有限公司:

本委已受理潘雅与你单位劳动报酬争议一案(青黄劳人仲案字[2025]第5313号),因向你单位直接、邮寄送达相关文书不成,故依法向你单位公告送达《应诉、开庭通知书》《申请书副本》等法律文书,自本公告发布之日起经过30日即视为送达。本委定于2025年12月24日14时00分开庭审理此案,地址为青岛市黄岛区长江中路359号202室。请准时到庭参加庭审,否则本委将依法缺席裁决。

特此公告

青岛西海岸新区劳动人事争议仲裁委员会  
2025年12月3日