

九成时间当耳机,隐私安全存隐忧

AI眼镜是“真智能”还是“伪需求”



2025年,随着Meta、小米、华为等36家厂商推出了超50款AI眼镜产品,这一品类以手机后“下一代智能显示设备”的姿态快速渗透到消费市场。从政务场景的亮相到普通消费者的日常使用,这个被科技巨头争相布局的产品,究竟是“真智能”还是“伪需求”?

九成时间当耳机 实用与鸡肋并存

近日,记者走访多家售卖AI眼镜的线下门店发现,不少顾客对AI眼镜表现出极大兴趣,但对其众多功能存疑,购买意愿并不大。“AI眼镜线下平均月售在个位数,在网上购买的人应该相对多一点。”某小米门店的工作人员表示。

记者查询电商平台销量显示,小米AI眼镜在淘宝、京东、抖音旗舰店的销量分别为9000+、5万+和2000+。而在天猫XR设备热销榜中,Rokid乐奇可视智能眼镜、小米AI智能眼镜以及XREAL one pro分列前三名。

“我关注AI眼镜很久了,就想图个‘眼见即所得’的拍照方便,路上如果遇到突发情况,掏手机的工夫,事儿就过了,但要是佩戴了AI眼镜,按一下眼镜就能拍。”90后曹先生向记者表示。

在经过一众产品研究后,曹先生最终选择了适配国内生态的某款AI眼镜,但发现使用场景与预期大相径庭。“平时90%的时间都当耳机用,吃饭戴耳机不舒服,在家开音箱又怕吵到邻居,公共场合看视频更是不敢开声音,没想到眼镜的音频功能竟成了我最常用的。”他坦言,当初最期待的拍照、AI功能反而成了“闲置品”。

曹先生的体验并非个例。京东平台数据显示,2025年上半年智能眼镜成交量同比超10倍,但用户评价中,“音频体验”“便携性”等提及率是“AI功能”的数倍。不少消费者反馈,“AI翻译反应慢,复杂句式还会出错”“场景识别经常不准,还不如手机APP好用”。

巨头激战赛道 谁在制造“真香”假象

根据国际数据公司(IDC)最新发布的《全球智能眼镜市场季度跟踪报告》,2025年第一季度全球智能眼镜(Smart Eyewear)市场出货量148.7万台,中国市场贡献达49.4万台,同比增幅分别高达82.3%和116.1%。

AI眼镜的火爆,离不开巨头们的“价格战”与“概念战”。今年6月,小米首款AI眼镜以1999元的“亲民价”引爆市场,开售12小时销量破万,一举冲上智能眼镜品类销量榜首。小米集团手机部副总裁张雷在日前的外滩大会上直言:“目前眼镜端呼叫‘小爱同学’的频率是手机端的6—7倍。”国产AR领域的先锋品牌

ROKID乐奇则主打大屏娱乐与移动办公,其内置提词器功能更是让很多人在脱稿演讲中成就自己的“真香”现场。而国内AR/AI眼镜领域市场份额第一的头部玩家雷鸟创新,近日与阿里旗下蚂蚁集团合作推出的雷鸟X3 Pro,成为其全球首个支持看“支付宝碰一下”设备的AI眼镜。

海外巨头则凭借先发优势抢占市场。Facebook母公司Meta与雷朋合作的智能眼镜Ray-Ban Meta,自2023年10月发布以来,全球销量已突破200万副。据2025年第二季度财报业绩会上透露的信息,今年(至今)Meta雷朋联合的智能眼镜销量同比增长超过300%。

但热闹的市场背后,却暗藏“技术短板”。清华大学人机交互实验室副教授喻纯在接受采访时指出:“当前AI眼镜的功能还停留在基础交互阶段,拍摄、翻译、简单对话等能力,与手机相比有明显差距。硬件上,算力和存储不足制约复杂功能;软件上,中低端产品无法动态加载应用,生态扩展困难。”蚂蚁集团资深副总裁周志峰也表示,虽然AI眼镜已突破“能用”的技术门槛,但距离“好用”的用户体验仍有比较大的差距。

隐私隐患成“致命伤” 谁来守护“被拍摄权”

“真香”争议之外,AI眼镜的隐私风险更让消费者忧心。曹先生直言:“现在网上能买到遮光贴,贴在摄像提示灯上,录像时完全看不出来,被偷拍了都不知道。”

记者调查发现,尽管主流品牌宣称“拍摄时指示灯必亮,遮挡后自动禁用拍摄功能”,但社交平台上,多名博主实测显示,用黑色记号笔涂抹指示灯。覆盖透明膜后,一些品牌的AI眼镜仍能正常摄录。在深圳华强电子世界,不知名品牌的AI眼镜甚至支持“一键关闭指示灯”,商家透露:“带拍摄功能的款最好卖,300元起价,一天能卖二三十台,很多人用来‘隐蔽拍摄’。”

值得注意的是,隐私泄露的案例已有发生。2024年,两名哈佛大学学生改装Meta眼镜后,在校园、地铁随机拍摄陌生人,几秒内就能获取对方身份信息。在国内,上海、北京等地检察院近年也办理过多起销售具有窃听、窃照功能智能设备的刑事案件。今年2月,国务院出台《公共安全视频监控图像信息系统管理条例》,明确“公共场所图像采集设备需设显著提示标识”,但针对AI眼镜的专项监管仍属空白。

从市场热度来看,AI眼镜正逐步摆脱“小众尝鲜”的标签,朝着“大众真香”的方向迈进,但在现实层面上仍存在明显短板,若想真正跻身“下一代智能设备”行列,AI眼镜无疑还需跨越技术、体验、信任等多重门槛。

本报综合消息

租车刚10天就损失10万元 汽车“以租代购”套路调查

“他们说给一辆新车,每个月租金3137元,租满5年车就归我们了;要是不想继续租了,交满一年租金后可随时退车。”广西的韦女士近日向记者回忆道,去年7月,她和哥哥看到一则“租满就送”“既能赚钱又能得车”的广告,因本就有租车跑网约车的想法,咨询后便当场就和汽车租赁公司签订了协议。

韦女士的哥哥按约定支付租金一年,之后因不想再跑网约车,便向汽车租赁公司提出退车。没想到,汽车租赁公司以“未按照约定次数对车辆进行保养”为由,拒绝退车。

“签合同的时候,没人跟我们说过退

车有任何限制。”兄妹二人多次与汽车租赁公司协商退车,但对方根本不理睬,目前他们只能一边协商,一边无奈地继续还款。“也不知道租满5年送车的承诺,到时候会不会有变故,而且租满5年的花费要近20万元,比直接买辆车要贵很多。”

记者近日调查发现,目前一些汽车租赁公司推出“租满送车”“以租代购”模式,即租满一定期限后,再将车辆过户给租车人。这种模式看似门槛低、灵活度高,但多名消费者反映遇到了“坑”,租车时对方满口承诺,只谈优点,但在实际用车、退车过程中却设下诸多限制,退租或维权困难重重。

随时退租难以实现

2024年,广东的宋先生为跑货运,通过“以租代购”模式在当地某汽车公司购买了一辆货车,该货车登记挂靠在某物流公司名下,宋先生经某融资租赁公司的推荐,在银行办理了贷款,约定每月还款3500余元,共计36期,全部还款完成后该车辆归宋先生所有。今年3月,宋先生因身体原因不想继续跑货运了,便找到汽车公司和融资租赁公司协商所购车辆后续的处理。

“当初说随时能退租,合同里也没提违约金,结果一提退租,汽车公司就不干了。”宋先生告诉记者,汽车公司只愿意“代运营回购”:根据车辆剩余未还款项以及车辆估价,宋先生需要支付汽车公司3万余元(包括车辆的折旧费等),公司收回车辆,后续月供由公司承担。

“车辆估价全是公司说了算。我们质疑过估价不合理,他们就直接威胁说不回购了!”宋先生气愤地说。迫于汽车公司的强硬态度,宋先生考虑妥协,但细想之后发现,这样一来,银行贷款仍在自己名下,“一旦公司不按时还月供,银行还是会找我。到时候不仅要继续还贷款,车没了,3万元也没了”。

宋先生从融资租赁公司了解到,如果汽车公司同意在系统内做“债务二次变更”,就可以彻底解除债务关系,后续不会再因车辆问题找他。但汽车公司又提出,如果要变更债务,需要收取6000元“变更服务费”,且明确表示“服务费不退还”“不再签补充合同”。

“我们担心给了钱,后续要是债务没有变更成功,或者对方故意不变更,6000元又打了水漂。”宋先生说。最终,宋先生一家决定一次性结清剩余26期未还款项,还向公司交了当年的车辆保险、车辆挂靠费、过户费若干,获得了车辆所有权。“当初说好的可以随时退,但真想退却各种‘坑’,最后只能把车买回来再转卖,损失不小。”

只谈好处诱导签约

北京的郝先生因个人征信原因无法办理传统贷款,今年5月,他在某短视频平台看到相关广告后,从一家汽车服务公司“以租代购”了一辆汽车。

“一开始用车很顺利,直到租金逾期了4天。”郝先生回忆,当天凌晨他收到汽车公司发来的逾期还款告知函,隔了一会儿就凑钱把租金转过去了,可次日早晨发现车辆已被拖走了,“车内还有我的身份证、驾驶证和一部手机”。郝先生和汽车公司沟通时,对方说他违约,所以将车辆收回,前期给付的首付款和租金一律不退。

记者从郝先生处了解到,签合同的时候,他看到了“逾期未支付租金,公司有权强制收回车辆”的条款。“因为资金紧张,我特意问了销售逾期支付租金有没有商量的余地,销售说只要拖欠时间不长、人不失联问题基本不大,但现在我投诉后,工作人员却说销售的口头承诺与公司无关。”

郝先生还透露,同一家公司的另外一位购车者因将车开回靠近边境的老家,被公司以“合同约定车辆不得在边境150公里内使用”为由认定违约,车也被拖走了。

郝先生给记者展示的合同里,确实存在这一用车限制。“签合同同时没人提示我们用车有这些限制,说的都是优惠和好处,并且不让我们细看合同

内容,一再催促我们签字,说‘正常用肯定没问题’。”

记者调查发现,部分汽车租赁公司有一套专门的内部话术“诱导”租车者签订“以租代购”协议。例如,“每月没有租金压力,还可提前享受用车便利,不想用车随时可以退,没有任何其他条件”“即使征信不完美,但只要签合同,公司就会提供平台,保证你月入一万二以上”“不用担心车辆贬值,等租期到期后,公司会帮你承担这部分风险”等。但实际上,不仅退车有各种限制,公司也会想方设法在合同中设置陷阱,一不小心就违约,最后的残值风险只能由租车者承担。

还有汽车租赁公司直接在合同里“做文章”。据媒体报道,今年5月,在浙江杭州做生意的夏先生向义乌一车行老板“以租代购”一辆尾标为“E300L”的奔驰车,约定租满36个月过户、提前付款无违约金。他首付7万元,后每月向义乌某公司付款5040元,36个月总费用25万余元,却仅收到出租方空白、型号写着“奔驰e”的合同照片。8月,夏先生去4S店保养时,发现车辆型号实为E200,与尾标不符(两款车辆二手车价格相差近一倍),提出退车遭拒。9月1日,夏先生拒付8月租金,13日准备还车时发现车辆被拖走,车内贵重物品还未取出。目前,夏先生已打算通过法律途径解决。

各种原因克扣费用

今年5月,浙江的李先生以首付6.6万元、月供8000元(36期)形式“以租代购”了一辆新能源汽车。李先生说:“用车的成本太高了。车租来刚开了10天,就损失10万元。”

当中发生了什么?

李先生告诉记者,提车仅10天,车辆就在高速上被货车追尾报废了,经交警认定对方全责,对方保险公司同意全损理赔38.4万元。“没想到,租车公司不同意全损理赔,非要修车,还要扣我3.4万元折旧费。”李先生说,他担心大事故车存在安全隐患,不愿意再继续租用,却被公司告知“若退车,首付和折旧费都将不予退还(共计10万元)”。李先生和租车公司多次协商,对方提出了一个“看似合理”的方案:一次性结清剩余租金,公司协助李先生办理车辆过户和理赔手续。

李先生同意并付款后,租车公司却将过户事宜一拖再拖,称要三四个月后才能办理。“他们就是故意拖到车修好,到时候保险公司不赔付全损,知道我不会要大事故车,再逼着我违约,扣掉我的首付款和折旧费。”李先生说,他准备去该汽车品牌总部作进一步协商。

李先生告诉记者,他正犹豫要不要起诉,“咨询了律师,说合同里全是对公司的保护条款,我怕打官司耗时费力,最后还打不赢”。

记者采访了解到,多名受访者是出于“租赁期内想退就退,不退还能得车”“征信存在问题无法正常车贷”等原因选择“以租代购”形式,却在实际用车过程中,因车辆所有权不在自己名下,面临各种各样的问题,不少人为为了减少损失,只能被汽车租赁公司“牵着鼻子走”。

“刚接触到以租代购时以为占了便宜,想退租时却发现全是‘坑’,以后再遇到类似事,我一定充分了解相关条款,保护自身权益。”有受访消费者如是说。

本报综合消息