

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 番红

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。

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，小鹏的图灵芯片单颗算力超同行3-5倍，比亚迪等20余家车企已接人大模型。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性。

“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边端的协同，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系列展示了跨应用执行功能，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。



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高级分析师朱嘉弢表示：“2024年市场实现结构性健康增长，得益于产品增值、技术创新、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，其高带宽和低延时促进AI模式应用，尤其在中端智能手机上。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，试图在细分市场中占据优势。

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日在社交媒体透露，华为3月将推出一款“全国人民买得起、想不到的产品”，当时该款手机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，全力冲刺优化用户体验，以更好地适配鸿蒙系统。腾讯公司更是转发微博回应称“继续向前，一起为广大用户提供极致体验”，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提升，同时还引入了全新的小艺助手。在盘古大模型和DeepSeek双模型的加持下，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、更智慧的体验。此外，小艺的情感化也更加丰富，能够给用户带来更温馨的陪伴。

业内人士表示，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)



2025年3月17日/星期一/经济新闻部主编/责编 周寿光 / 美编 张江 / 校对 刘博宇

财经 辣评

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

B 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。

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。

C 食安丑闻：撕开行业遮羞布

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%，市场竞争愈发激烈。企业在面对“续命”，却鲜少投人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。

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。

羊城晚报财经评论员 戚耀琪

“3·15”涉事企业紧急道歉
道歉有用要监管干什么

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，本身也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。地方保护主义干扰也是重点。比如许多地方依赖的纳税大户，通常都会获得“柔性执法”，甚至被质量有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行业，那么同样也考验市场监管部门是该斩草除根，还是在保护中改进的选择。

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。即使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，根本没办法起诉。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债人的手续费，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，让消费者的个人信息被监控，从而定期推送广告。如果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，但其单场销售总额可能达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，本身也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。地方保护主义干扰也是重点。比如许多地方依赖的纳税大户，通常都会获得“柔性执法”，甚至被质量有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行业，那么同样也考验市场监管部门是该斩草除根，还是在保护中改进的选择。

骚扰不能替代法律责任，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1530只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票型基金、偏股混合型基金、平衡混

(广告)