

AI场景新入口之争：

手机AI智能体正在撬动智能经济“新蓝海”

■本报记者 贾 丽

曾几何时，手机AI还只是语音助手和简单场景的拼接，难以触及用户真实需求。而如今，一场以AI智能体（AI Agent）为核心的变革正在终端领域悄然上演。

10月15日，在荣耀Magic8系列新品发布会上，荣耀CEO李健现场演示了荣耀自研YOYO智能体的“购物领券”功能，该AI智能体可自动识别屏幕内容、理解用户意图并跳转领取优惠券。正如李健所言：“碳基生命和硅基生命的演进曲线殊途同归，它们的未来都指向了同一个方向——自进化。”而这恰恰是手机从传统智能终端向“自进化AI原生手机”加速转型的缩影。

今年以来，随着终端厂商加快推动大模型向端侧迁移，新交互、新终端持续涌现。围绕AI智能体生态“外拓”，荣耀、华为、vivo、OPPO等手机终端厂商联合上下游展开新一轮竞争，在购物、出行、家居等场景中催生新商业模式，撬动智能经济“新蓝海”。

AI智能体加速落地

今年“双11”，购物形态或发生显著变化，AI智能体正迅速取代传统的“搜索—筛选—比价”流程，成为电商平台的新兴购物入口。这场消费盛宴也将成为检验AI智能体成色的首个大规模战场。

在这场入口争夺战中，前述YOYO智能体的“购物领券”功能是AI智能体激活消费活力的典型应用。基于端云协同的强大算力支持，智能体正从被动等待指令的“工具”变为主动预判需求决策的“伙伴”，手机App从“前台”退至“后台”，由独立的功能实体、转变为智能体在后台调度的服务节点。而荣耀自研最新操作系统MagicOS 10的端云协同与自进化能力，使YOYO智能体可持续自进化，提供愈发精准、主动的个性化服务。

李健表示，YOYO智能体未来将成为人智交互的硅基生命体，并赋能更多生态场景，实现生态协同和无缝跳转。AI智能体已不再是简单的辅助工具，而是重塑用户决策与平台交互的核心力量。

事实上，除荣耀外，vivo的蓝心小V、华为的小艺智能体……中国主流手机厂商已全面打响从传统语音助手到AI智能体的进化之战。

AI“破圈”更需“破壁”

■ 贾 丽

近日，手机AI智能体成为科技与消费市场关注的焦点。从被动执行指令的语音助手，蜕变为能感知、会思考、可行动的智能伙伴，AI正深度融入移动终端，撬动智能经济新蓝海。

这场由终端厂商引领的变革，意义不仅在于技术升级或市场扩容，更在于其对产业生态和发展模式的深刻重塑——从“单兵突进”走向“协同共建”，正成为赢得未来的关键。

AI智能体的“破圈”之旅，始于用户体验的革新。一步领券、主动服务，AI让手机从工具进化为“伙伴”，实现

今年“双11”，购物形态或发生显著变化，AI智能体正迅速取代传统的“搜索—筛选—比价”流程，成为电商平台的新兴购物入口



魏健骐/制图

“AI发展思路已经进入到一个新阶段。”IDC中国研究经理郭天翔表示，“之前AI更多是借助云端大模型对手机原有功能进行改善，现在厂商的核心焦点是强调端侧AI智能体的构建，并催生更多现象级应用。”

在这场由AI智能体引领的产业变革中，手机正从“硬件+应用”的简单组合，升级为“智能服务中枢”，重构硬件、软件与服务三者的关系。由此，AI智能体整合了电商平台、开发者生态与终端硬件，形成了新链路。

国泰海通科技资深分析师李轩对《证券日报》记者表示：“AI智能体在消费场景的落地，通过端侧模型的自主执行能力带来前所未有的个性化服务，从而有效重塑消费模式、激发市场活力。这一由技术创新驱动的消费升级，正转化为行业复苏的强大动能。”

这一变化也推动了手机厂商、平台方、开发者之间价值分配与协作模式的重构。

“这是一种健康的市场扩容模式，比简单的流量争夺更具可持续性。”在DCCI互联网研究院院长刘兴亮看来，自进化AI不仅提升用户体验，更激活了硬件销售、软件订阅、服务分发三大板块的商业潜力。手机厂商通过AI提升服务效率、激发消费意愿，进而扩大整体市场规模。

为了抢占这一新领域机遇，各大厂

商正加速布局。荣耀加快“阿尔法战略”落地，推动AI自进化技术与开放生态的深度融合；vivo则通过蓝心架构与智能体矩阵，推进端侧多模态大模型落地。这些举措持续吸引更多开发者加入，共同催生购物、出行、家居等更多场景下的新商业模式。

刘兴亮表示，搭载MagicOS 10的“自进化AI原生手机”Magic8系列，其意义已远超产品本身。此类终端不仅是用户终端体验、平台交互和产业链模式的重塑升级，更是推动智能经济崛起、重构AI智能体生态的关键力量。整体来看，由AI智能体撬动的智能经济市场规模有望达到百亿元。“自进化AI原生手机”正成为智能经济的关键入口，推动整个AI智能体产业链迎来价值重估。

从“单点突破”转向“生态共荣”

当AI从云端迁移至终端，技术与商业的难题也随之而来。跨应用任务执行、数据隐私安全、生态标准统一等，成为摆在各大厂商面前的三座大山。

面对挑战，产业界正通过协同创新寻求突破。此前，国内首个智能体安全生态协作组织“HIFAA智能体可信互连工作组”成立，中国信通院、荣耀、OPPO、小米、华为等企业成为首批成员。工作组围绕智能体可信认证、服务可信

立，多家主流厂商在开源模型、共建标准等方面的积极探索，显得尤为可贵。这标志着中国科技产业正展现出从竞争博弈迈向竞合共生的新气象，其核心是从“硬件+应用”的简单叠加，转向“基础软硬件+上层应用+开放生态”的深度融合。

“独行快，众行远”。智能经济的星辰大海，需要全行业同舟共济，必须彻底打破技术壁垒与数据孤岛，方能行稳致远。这要求产业各方特别是领军企业，展现出更大的格局与担当。一方面，要持续加强在意图理解、多模态感知等底层技术上的协同攻坚，筑牢自主可控的技术底座；另一方面，更要勇于

调用、数据可信流转等方向，建设行业规范。

今年以来，手机厂商在生态上加快开放与协同。比如，荣耀面向全球开源了其自研的首个多模态感知大模型MagicGUI大模型，并在近日开设首个“人工智能生态旗舰店”阿尔法全球旗舰店进行全球生态联动。李轩认为，此类“技术首发+生态首发”的组合拳，正是“首发经济”在智能终端领域的落地，通过率先推出创新产品与模式，有望引领市场并创造增量价值。

此外，记者还了解到，荣耀将于10月23日举办荣耀全球开发者大会暨AI终端生态大会，大会核心是已经官宣的MagicOS 10系统，并深入解读其AI自进化技术内核——该技术是实现YOYO智能体自动化闭环的基石。荣耀计划通过此次大会，以自进化AI为核心，联合全球伙伴共同拓展智能经济发展的新空间与新格局。

刘兴亮认为，当前，手机行业正加快从“单点突破”转向“生态共荣”。企业必须建立开放的标准、共享的平台和协同的机制，打破技术壁垒与数据孤岛，集合全行业的智慧，共同催生更多颠覆性的应用场景。唯有如此，才能真正撬动百亿元级智能经济“新蓝海”。而如何兼顾基础软硬件和上层应用的协同发展，亦是企业在AI时代能否持续发挥应用优势的关键。

并善于“拆墙”，共同建设开放、透明、安全、互信的智能体生态框架和行业标准。唯有如此，才能汇聚全球开发者的智慧，催生出更多颠覆性的应用场景，让智能服务无缝流转于手机、平板、PC之间。

展望未来，智能经济的竞争将不再是单一产品或技术的较量，而是整个生态体系健康度与协同力的比拼，中国科技企业需牢牢把握这次AI引领的产业变革机遇，以开放纾发展之困，以协同汇合作之力，以共赢聚创新之势，共同绘制一幅生机勃勃的智能经济新图景，为经济高质量发展注入更为澎湃的数字智能动力。

竞争加剧 代建企业积极拓展业务边界

■本报记者 陈 澈

在房地产行业深度调整的背景下，代建业务正成为房企重要增长极。

中指研究院最新发布的数据显示，2025年前三季度，头部代建企业新签约面积稳步增长，但行业竞争也在加剧。伴随着城市更新、保障房建设等新项目增多，代建企业正在寻找新的结构性机遇。

具体来看，中指研究院发布的《2025年1-9月中国房地产代建企业排行榜》显示，绿城管理控股有限公司以2790万平方米的新签约规模位居榜首，继续保持明显领先。旭辉管理集团有限公司（以下简称“旭辉管理”）和北京润地建设管理有限公司（以下简称“润地管理”）分

别以1301万平方米和1290万平方米紧随其后，处于第一梯队。

从季度表现来看，旭辉管理在2025年三季度以425万平方米新签约面积位列第一，拓展力度强劲。金地房地产建设管理集团有限公司和龙湖龙智造分别以398万平方米和320万平方米新增规模位列第二位、第三位。

虽然头部企业保持增长，但业内人士指出，随着代建市场参与主体增多，竞争日趋激烈，除了传统住宅项目外，不少企业正加速拓展政府代建项目等领域。

政府代建项目涵盖保障性住房、学校、医院、体育场馆等。2025年前三季度，在政府代建项目方面，润地管理以810万平方米新拓面积居首，旭辉管理和龙湖龙智造分别以580万平方米和

341万平方米分列其后。

上海易居房地产研究院副院长严跃进向《证券日报》记者表示，随着代建市场竞争加剧，企业正不断突破传统住宅代建的边界，开始向政府代建项目、城市更新等领域延伸。头部企业也在结合自身资源和能力，强化差异化布局。只有在细分赛道形成不可替代的专业优势，才能在新一轮竞争中突围。

中指研究院企业研究总监刘水对《证券日报》记者表示，随着代建竞争日趋激烈，一方面，代建企业借助集团上下游链条资源优势，拓宽代建边界，以“代建+X”模式，增加项目获取机会；另一方面，部分代建企业前置介入代建流程，联动委托方获取优质土储。同时，代建企业也通过持续满足委托方诉求、

为客户提供超预期的产品与服务，获得复购机遇。

在竞争趋于激烈的同时，城市更新等领域正成为代建企业重要的业务方向。据克而瑞地产研究统计，从2024年起截至今年9月底，全国范围内中标金额在500万元以上的城市更新代建项目共198个。其中，2024年全年102个，2025年以来已达96个，预计今年全年数量将超过2024年，显示出城市更新项目持续增长的趋势。

业内人士普遍认为，随着房地产行业进入新发展阶段，代建模式正迎来发展窗口期。未来，随着保障房建设、城市更新和纾困项目的持续推进，代建企业将在专业能力、资本协同与资产运营等方面释放更大潜力。

上市公司加快节能降碳改造步伐

■本报记者 郭霖霞
见习记者 王 楠

不久前，国家发展改革委印发《节能降碳中央预算内投资专项管理办法》（以下简称《管理办法》），明确专项支持重点行业领域节能降碳、煤炭消费清洁替代、循环经济助力降碳、低碳零碳负碳示范、碳达峰碳中和基础能力建设等方向。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示，加快推进节能降碳改造，契合全球绿色发展趋势与国内“双碳”目标。重点行业企业若不积极转型，将面临政策约束与市场淘汰。同时，这既倒逼企业加大技术研发和生产工艺改进，也为合规企业提供了产业升级和竞争力提升的空间。

在“双碳”目标推动下，传统高耗能制造业正加快节能降碳改造步伐。以造纸、纺织等传统高耗能行业为例，多家上市公司正通过技术升级与能源替代，持续提升生产能效。

例如，仙鹤股份有限公司近年来持续推进绿色制造体系建设，推进“以纸养林、以林促纸”的可持续发展模式，在广西、湖北两地积极布局，抢占资源高地，构建“林浆纸用”一体化的完整产业链，全力投身于生态林产业的建设与发展。该公司的四川合江竹浆纸用一体化高性能纸基新材料项目在新型植物基原材料方面进行更进一步的探索和实践。

在化工和材料领域，节能降碳改造同样加速推进。

例如，荣盛石化股份有限公司持续优化炼化一体化装置，通过蒸汽、水等能源资源梯级利用

以及低温余热回收，建成世界规模最大的热法海水淡化装置，实现显著节能减排。该公司相关负责人在2025年半年度业绩说明会上表示，金塘项目作为舟山绿色石化基地的拓展区，向下游延伸产业链，发展精细化工和化工新材料，实现原料增值和生产效率提升。目前，该项目已开工建设，相关工作正有序推进。

《管理办法》还提出“支持供热、算力等基础设施节能降碳改造”，这为数据中心、工业园区等高能耗场景提供了绿色转型机遇。以东方日升新能源股份有限公司为例，该公司正推动光伏与储能技术在园区能源管理中的融合应用，进一步提升产业链一体化率，深化储能业务布局，通过提高能源利用效率和清洁能源占比，持续降低整体碳排放水平。

詹军豪表示，上市公司主动推进节能降碳改造，体现竞争逻辑转变。企业不再单纯追求规模扩张，而是注重可持续发展。节能降碳可降低运营成本，提升资源利用效率，增强盈利能力。同时，符合环保要求能提升企业形象，赢得消费者与投资者青睐，在市场竞争中占据优势。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示，政策推进与市场需求双重驱动，未来节能降碳改造有望成为新的增长引擎。从技术创新到产业融合，再到金融支持，绿色发展正从单点突破走向系统协同。高效节能、储能及碳捕集技术将持续迭代，绿色金融和数字化转型手段的融入也将拓宽企业的转型路径。企业若能前瞻布局、持续创新、完善产业协同，则将在节能降碳浪潮中赢得更大主动权。

石化巨头竞逐循环经济赛道

■本报记者 向炎涛

中国石油化工股份有限公司（以下简称“中国石化”）在绿色转型的棋局上再落一子。

近日，中石化循环利用科技有限公司（以下简称“中石化循环科技”）成立。该公司经营范围覆盖再生资源回收、加工、销售，塑料与橡胶制品制造，生物基材料销售等多个环节，这意味着中国石化在循环经济领域迈出重要一步。

天眼查App信息显示，中石化循环科技注册资本2亿元，由中国石化全资子公司中国石化化工销售有限公司100%持股。

这不是中国石化首次涉足循环经济。往前回溯，2024年10月18日，中国资源循环集团有限公司在天津正式挂牌成立，企业主营业务为资源循环利用。该公司由国务院、中国宝武钢铁集团有限公司、中国石油化工集团有限公司（以下简称“中国石化集团”）、华润（集团）有限公司、中国铝业集团有限公司、中国五矿集团有限公司共同出资组建，其中，中国石化集团持股20%，主要负责废塑料循环利用。

近年来，中国石化持续打造塑料循环经济新模式。早在2021年，中国石化就发起塑料循环绿色行动联盟倡议，联合同济大学循环经济研究所、中国航天科技集团等23家研究所、行业协会、品牌企业，聚焦创新材料开发、应用、回收和循环利用，致力于提高物理回收再利用的效率和品质，推进化学回收技术研发与产业化，建设塑料循环经济新模式。

据了解，中国石化已实现生物可降解塑料工业化生产，中国石化旗下仪征化纤公司已实现PBST、PBAT、PBSA三种生物可降解塑料工业化生产。中国石化旗下九江石化以“小改大、重改轻、循环利用”为原则，推动原料包装绿色化升级，减少废弃铁（塑）桶产生量。

事实上，“双碳”目标下，不仅是中国石化，石油化工巨头纷纷涌入循环经济赛道。天眼查App显示，今年6月份，上海乐橘科技有限公司（以下简称“乐橘科技”）引入股东中国石油昆仑资本有限公司，持股13.0181%。早在2023年4月份，乐橘科技在B

轮融资中引入中国石化化工销售有限公司，持股13.3459%。此外，该公司股东还包括万华化学集团股份有限公司，持股11.7426%。

资料显示，乐橘科技成立于2018年，主要包括回收再生、循环物流、智能设备三大业务板块。该公司打造超级工厂，回收工业端和消费端废旧塑料，实现资源再生利用；通过循环共享包装，建立起“生产—循环租赁—回收—再生”的生态闭环。

为何石化巨头纷纷投资这样一家循环经济企业？华安证券化工及新材料首席分析师王强峰对《证券日报》记者表示，乐橘科技的商业模式与石化企业紧密相连：“化工企业在销售化工产品时需要进行包装和运输，其中涉及包装袋及产业线使用的托盘等耗材。由于包装体量大，且涉及出口业务，部分海外市场对产品包装有明确的碳排放要求，必须符合绿色包装标准。”

王强峰进一步分析称，对于万华化学、中国石化等化工企业而言，乐橘科技一方面能提供绿色包装认证；另一方面，通过全流程监测精确计算包装环节的碳排放数据，满足下游客户对碳足迹的核查要求。

王强峰认为，对于石化企业来说，布局循环经济是大势所趋。在降碳与绿色转型的背景下，可循环利用成为重要路径之一，与生物基材料并列为两大方向。在循环经济领域的积极作为，既能够满足下游客户需要，也符合企业的ESG发展理念。

厦门大学中国能源政策研究院院长林伯强在接受《证券日报》记者采访时表示，石化企业通过推动废弃物的回收与循环利用，能够有效降低对原油资源的依赖，减少石油消费，契合绿色低碳的发展理念。对石化企业而言，构建“生产—回收—再利用”的闭环体系，不仅延伸了产业链，也提升了资源利用效率。

王强峰表示，化工、能源与矿产领域的巨头企业，共同推进循环经济，体现了行业领军者的责任与担当。

“随着相关技术不断进步，商业模式逐步成熟，以及国家政策持续支持，循环经济有望实现更高质量、更可持续的发展，前景广阔。”林伯强补充说。