

鸿蒙电脑面市 华为终端补齐最后一环

中经记者 秦泉 成都报道

“多年来，在电脑操作系统领域，Windows 和 macOS 形成了强大的壁垒，但是我们坚持做难而正确的事情，鸿蒙电脑给世界多一个选择！”华为常务董事、终端 BG 董事长余承东如此说道。

近日，华为正式推出两款鸿蒙电脑：HUAWEI MateBook Pro 与折叠屏电脑 HUAWEI MateBook Fold 非凡大师。在全球电脑操作系统呈现围绕微软 Windows 和苹果 macOS 高度集中的态势下，鸿蒙电脑以“全栈自研、分布式架构、AI 融合”为核心卖点，被视为中国科技企业突破电脑操作系统垄断、构建全场景生态的关键一步。从鸿蒙手机、鸿蒙平板到鸿蒙电脑，华为智慧办公将升级为鸿蒙办公，华为终端也全面进入鸿蒙时代。

从 2021 年开始鸿蒙电脑原型机研发，到 2025 年鸿蒙电脑正式商用，华为用五年时间走完了操作系统从“技术验证”到“商业落地”的完整周期。

《中国经营报》记者在采访中了解到，在业界看来，鸿蒙电脑的发布不仅标志着国产电脑操作系统取得了重大突破，更重要的是，基于鸿蒙的硬件平台和人工智能平台有望重塑未来计算范式和物联网的底层逻辑。其分布式架构和自主可控特性，有望填补国产操作系统在 PC 领域的空白，尤其在政企市场将快速替代 Windows。

“自己的土地种自己的庄稼”

作为电子信息产业的重要底座，自主可控的国产电脑操作系统是必不可少的一部分。

余承东直言：“Windows 和 macOS 盘踞电脑操作系统多年，国产软件生态起步晚、基础弱，但华为坚持推进软硬端云融合，探索电脑新体验。”

当前 PC 市场，无论是操作系统还是硬件层面，头部厂商凭借先发优势和庞大的用户基础，构筑了较高的竞争壁垒。尤其是，国产系统长期依赖政府采购，早期缺乏对消费级生态的培育。

根据 Statcounter 发布的 3 月操作系统报告，Windows 占据桌面操作系统 72.52% 的份额。其中，Windows 10 市场份额上升至 69.04%，相比上月增长 1.81 个百分点；Windows 11 市场份额则降至 26.72%，较上月下降 1.46 个百分点。与此同时，苹果 macOS 系列以 14.68% 的份额位居第二，Linux 的份额为 4.05%。

生态仍是关键

如今，鸿蒙电脑依托自主可控的系统生态和系统级能力，为以悟空图像、美图秀秀为代表的国产 PC 图像软件提供了发展机遇。

记者看到，鸿蒙电脑目前支持石墨文档、WPS、小红书、B 站、爱奇艺、飞书、抖音、QQ 音乐、腾讯视频、百度网盘等热门应用。

金山办公副总裁姚冬表示，过去两年，WPS 与华为共同将 WPS 的 4000 多万行代码项目移植到鸿蒙系统，并且针对鸿蒙平台做了充分的优化。

东方财富创新业务部总监王笛表示：“我们为鸿蒙电脑定制了专属的研发部署方案，并在短时间内为用户带来了鸿蒙电脑大屏的满血版体验，全面覆盖在 macOS 和 Windows 端的重点功能。”

值得注意的是，自 5 月 8 日鸿蒙电脑技术沟通会以来，已有超过

而国产 PC 操作系统又大多基于 Linux 内核进行二次开发，在漏洞响应时效、供应链攻击防御等方面存在风险，尚未形成自主可控技术体系。要实现从内核层自主可控，需要从 0 到 1 重新构建每一行代码，挑战重重。

不仅如此，我国国产电脑软件产业由于起步较晚，融入已成型的生态体系难度较大；同时，Windows 庞大的兼容体系带来适配难度，例如在实现手机和电脑互联及其他新功能时，存在较高的适配成本。

不过，这种“在别人的土地种自己的庄稼”的被动局面，随着微软对华为的 Windows 授权于 3 月底到期而加速改变。

2024 年 9 月，余承东在直播间中公开表示：“受制裁影响，Windows PC 可能停止供货了，可能是



5月19日，华为鸿蒙电脑的发布，标志着我国拥有了从内核层开始自主可控的电脑操作系统。

最后一批了，以后只有用我们的鸿蒙 PC 了。”

然而，作为电子信息产业的重要底座，自主可控的国产电脑操作系统是必不可少的一部分。

不过，5 月 19 日，华为鸿蒙电

脑的发布，标志着我国拥有了从内核层开始自主可控的电脑操作系统。鸿蒙内核完全自主研发，它实现了从内核层自主可控的关键突破，填补了该领域的技术空白。而鸿蒙 PC 的推出，也为全球 PC 市

场注入了新的活力。未来，随着鸿蒙生态的不断完善、技术创新的持续突破，这场由鸿蒙掀起的“生态革命”或将重塑全球 PC 产业格局，为数字经济时代的安全与发展提供新范式。

macOS 和 Windows 的难度很大。

此外，虽然在过去近五年间，华为都是中国 PC 市场的重磅玩家，但距离头部仍有一段距离。Counterpoint Research 初步数据显示，2025 年 Q1 全球 PC 出货量达 6140 万台，同比增长 6.7%。在具体出货量市场份额方面，联想以 25% 的市场份额位居榜首，惠普、戴尔、苹果、华硕紧随其后，其他品牌合计约 22%。

余承东也坦言：“鸿蒙电脑刚起步，需要不断成长，相信在大家的鼎力支持下，鸿蒙必将成为改变世界的磅礴力量，你们的每一行代码，都在改写中国电脑产业的未来，在一起，共建共享鸿蒙新世界。”

150 个专属电脑生态应用加速适配该系统。余承东也在发布会上表示，“十几天时间，上架融合应用的数量已经从 300 余款攀升至 1000 余款，数量急剧攀升，适配速度进展非常快。”据其介绍，目前鸿蒙电脑应用已覆盖通用办公、设计创作、实用工具、金融理财、影音娱乐、教育学习、游戏等用户核心使用场景，预计今年年底将有超过 2000 个应用完成适配。

而且，不同于苹果 iOS 和 mac 的两套开发程序，鸿蒙操作系统也无须像 Windows 那样适配多种复杂环境，面向全场景终端提供一套开发工具与开放能力，简化了开发流程。开发者可基于一套工具完

成多终端应用开发，统一的开发体系可大幅减少开发时间成本与人力投入，生态合作伙伴无须为不同终端配置多套开发团队，用更少资源实现电脑软件应用的高效开发，提升开发效率。

鸿蒙电脑在扩大生态的同时，也在成就国内的软件厂商。如今，鸿蒙电脑依托自主可控的系统生态和系统级能力，为以悟空图像、美图秀秀为代表的国产 PC 图像软件提供了发展机遇，就像 Photoshop 在 Windows 大行其道的时代成为图像软件领域的主导应用一样，借助鸿蒙系统的技术优势与庞大的用户基础，国产软件可以加速技术创新与功能迭代，在图形处

理、设计创作等领域持续深耕，逐步构建起具有核心竞争力的国产图像软件解决方案，为用户带来更多元化的选择。

轩睿基金总经理盖宏表示，若国内开发者能够把握这一契机，针对鸿蒙系统开发出可与 Photoshop、DaVinci Resolve、Microsoft 365 等国际生产力软件相媲美的本土产品，那么在鸿蒙电脑的助力下，中国本土办公软件有望强势崛起，在世界科技舞台上占据一席之地。

但对于“初生”的鸿蒙电脑来说，这还是远远不够的。数据统计显示，Windows 平台上拥有超 70 万款应用软件。想要短时间内超越

而且，不同于苹果 iOS 和 mac 的两套开发程序，鸿蒙操作系统也无须像 Windows 那样适配多种复杂环境，面向全场景终端提供一套开发工具与开放能力，简化了开发流程。开发者可基于一套工具完

成多终端应用开发，统一的开发体系可大幅减少开发时间成本与人力投入，生态合作伙伴无须为不同终端配置多套开发团队，用更少资源实现电脑软件应用的高效开发，提升开发效率。

轩睿基金总经理盖宏表示，若

国内开发者能够把握这一契机，针对鸿蒙系统开发出可与 Photoshop、DaVinci Resolve、Microsoft 365 等国际生产力软件相媲美的本土产品，那么在鸿蒙电脑的助力下，中国本土办公软件有望强势崛起，在世界科技舞台上占据一席之地。

良好的增长势头。同时，我们逐步启动传统业务成本结构的优化进程，动态调配主播资源，平衡内容供给。

斗鱼 Q1 总收入 9.47 亿元 毛利润同比、环比实现双增长

5月20日，斗鱼发布2025年第一季度财报。本季度斗鱼实现总收入9.47亿元，创新业务、广告及其他业务实现收入3.83亿元，同

比增长达到60.2%。

从利润角度来看，斗鱼在2025年第一季度毛利润实现了同比和环比的增长，达到了1.14亿

元，其中同比增长4.1%，环比增长62.6%。并且，毛利率达到12%，同比增长1.5%，环比增长5.9%；运营亏损为2610万元，同比大幅减少

84.3%；调整后净亏损为2090万元，同比缩窄75.6%。

斗鱼联席CEO任思敏表示：

“2025年第一季度，我们专注于增

强收入多元化能力和提升成本效率。通过加大与游戏厂商的商业合作，优化语音业务的运营和推广，公司的创新业务持续保持

良好的增长势头。同时，我们逐步启动传统业务成本结构的优化进程，动态调配主播资源，平衡内容供给。

收入结构优化

在传统直播行业增长逐渐缓慢的大背景下，斗鱼也在对其传统业务结构进行持续调整。

2025 年第一季度，随着平台传统业务结构的持续调整，斗鱼实现总收入 9.47 亿元，比上年同期的 10.40 亿元略微下滑 8.9%。

从收入结构来看，在 2025 年第一季度，斗鱼的非直播收入有了较大幅度的提升。该季度，斗鱼直播业务实现收入 5.65 亿元，创新业务、广告和其他收入达到 3.83 亿元，比上年同期的 2.39 亿元增长了 60.2%。

对于创新业务、广告和其他收入的大幅增长，斗鱼副总裁曹昊表示：“在 2025 年第一季度，斗鱼的游戏专属会员服务和基于语音的社交服务强劲的增长，推动了该业务板块的同比大幅增长。同时，推动该部分业务占总收入的比重从去年同期的 23.0% 提高到了 40.4%。”

在 2025 年第一季度，斗鱼推出的独立语音社交服务商业化进展顺利，该部分收入达到 2.90 亿元。春节期间，斗鱼开展了一系

列有针对性的营销活动，以高效的流量分配策略为支撑，有效地提升了用户参与度和支付转化率。该季度，斗鱼基于语音社交业务的平均 MAU 为 49.84 万，每月平均付费用户数为 8.29 万。

另外，财报还披露，2025 年第一季度，斗鱼的平均移动端 MAU 为 4140 万，同比下降 8.7%，这一下降与斗鱼的内容成本优化策略一致，主要是因为官方锦标赛转播的减少和平台上相关衍生内容产品的减少。

2025 年第一季度直播业务的平均付费用户数为 290 万，季度 ARPPU 为 216 元。斗鱼表示，付费用户数的下降主要源自运营策略的调整、平台低投资回报率运营活动的缩减，以及宏观经济疲软的情况下消费者支出的持续性疲软。

任思敏表示：“在调整过程中，平台流量和收入规模将会受到内容调整的波动，我们认为这些措施是提升公司运营效率的必要措施，长期来看有利于公司的健康可持续发展。”

在内容上，除了采买内容，斗鱼也在积极探索自制优质内容。



精细化运营见效

2025 年第一季度，斗鱼的毛利为 1.135 亿元，比 2024 年同期的 1.09 亿元增长了 4.1%。加上 2025 年第一季度的营收同比是有所下滑的，所以斗鱼毛利的增长速度其实更高。

斗鱼表示，毛利润的增长主要是由于内容成本的降低。

在新的战略调整之下，斗鱼一直在控制内容成本，可以看到斗鱼在上一季度基础上，继续延续优化版权采买策略和主播薪酬体系的运营策略，实现了资源的高效配置。同时在内容运营、活动运营方面更加精细化，稳住了传统直播业务的流量。

在内容上，除了采买内容，斗鱼也在积极探索自制优质内容。

例如，在本季度，斗鱼除了转播官方大型赛事活动近 40 场，还自制电竞赛事 20 余场，推出 10 场娱乐节目，并且围绕自制内容，通过联动行业资源最大化内容优势，有效提升成本效率，如《英雄联盟手游》的点子杯、《王者荣耀》的重生之我在峡谷真牛杯等。

财报显示，斗鱼的收益分成费用和内容成本从 2024 年第一季度的 7.94 亿元下降到了 2025 年第一季度的 7.06 亿元，降幅达到 11.1%。带宽成本也从 2024 年第一季度的 8250 万元下降到 2025 年第一季度的 5640 万元，同比下降 31.6%。

另外，斗鱼还加大了与游戏厂商的商业化合作玩法。例如，在 2025 年第一季度，斗鱼通过与主流游戏厂商合作，不断更新营销活动玩法，提供斗鱼特色的道具售卖服务，为核心游戏用户提供了沉浸式的游戏消费体验，提升了用户购买意愿。斗鱼利用平台 PGC 节目为载体探索道具售卖，《斗鱼和平精英冒险之旅》，汇聚了众多人气主播、职业选手，跨年期间在长白山打造了一场冰雪风光下的直播狂欢。

财报显示，斗鱼的收益分成费用和内容成本从 2024 年第一季度的 7.94 亿元下降到了 2025 年第一季度的 7.06 亿元，降幅达到 11.1%。带宽成本也从 2024 年第一季度的 8250 万元下降到 2025 年第一季度的 5640 万元，同比下降 31.6%。

另外，斗鱼还加大了与游戏厂商的商业化合作玩法。例如，在 2025 年第一季度，斗鱼通过与主流游戏厂商合作，不断更新营销活动玩法，提供斗鱼特色的道具售卖服务，为核心游戏用户提供了沉浸式的游戏消费体验，提升了用户购买意愿。斗鱼利用平台 PGC 节目为载体探索道具售卖，《斗鱼和平精英冒险之旅》，汇聚了众多人气主播、职业选手，跨年期间在长白山打造了一场冰雪风光下的直播狂欢。

“我们的成本结构和运营效率举措也开始产生可衡量的成果，第一季度毛利率达到 12.0%，环比和同比分别增长 5.9 和 1.5 个百分点。此外，我们将调整后净亏损降至 2090 万元。”曹昊表示，展望未来，将继续执行“降本、增效、收窄亏损”的战略，提升公司的财务韧性，促进业务的平衡增长，并为股东创造长远价值。”

“我们的成本结构和运营效率举措也开始产生可衡量的成果，第一季度毛利率达到 12.0%，环比和同比分别增长 5.9 和 1.5 个百分点。此外，我们将调整后净亏损降至 2090 万元。”曹昊表示，展望未来，将继续执行“降本、增效、收窄亏损”的战略，提升公司的财务韧性，促进业务的平衡增长，并为股东创造长远价值。”

“我们的成本结构和运营效率举措也开始产生可衡量的成果，第一季度毛利率达到 12.0%，环比和同比分别增长 5.9 和 1.5 个百分点。此外，我们将调整后净亏损降至 2090 万元。”曹昊表示，展望未来，将继续执行“降本、增效、收窄亏损”的战略，提升公司的财务韧性，促进业务的平衡增长，并为股东创造长远价值。”

