

5G点燃AR 华为携手产业链共拓万亿新蓝海

◎记者 时娜 ○编辑 全泽源

“从华为与第三方洞察数据看，到2025年AR（增强现实）的市场空间将达3000亿美元（约合人民币1.93万亿元）。”6月17日，华为运营商BG首席营销官蔡孟波在华为共赢未来5G+AR全球峰会上呼吁产业链共同携手，共拓AR万亿新蓝海。

华为在会上发布了《AR洞察及应用实践白皮书》（下称《白皮书》）。蔡孟波表示，AR会优先在教育、社交、购物、出行、导航、游戏五大行业得到规模应用。深圳市通信管理局局长何承健表示，以AR为代表的信息通信服务，在工业生产、电子商务、房产交易、家装家居、文化旅游、医疗卫生、教育培训等领域有着广泛的应用前景。

AR已成数字化转型重要引擎

与VR（虚拟现实）完全沉浸虚拟环境、不具备强移动性不同，AR将数字对象和信息叠加在现实世界之上，能与移动网络完美结合。华为预计，随着5G生态逐步成熟，AR与行业应用的融合正在进入爆发期。

《白皮书》称，AR已被广泛应用于各类应用，包括创新性的教育、零售、导航和运动健康等应用，其中最流行的两类应用是社交和AR游戏，预计导航将支撑更丰富的AR体验。

“深圳是全球首个5G独立组网全域覆盖的城市，当前深圳正聚焦‘5G+AR+数字新生活’应用创新，深化信息服务供给供给侧结构性改革，大力发展和丰富线上线下O2O模式的购物、餐饮、配送、医疗、教育、赛事、娱乐等便民业务。”在峰会现场，何承健等参会嘉宾分享了AR最新应用案例。他表示，AR应用已成为数字化转型的重要引擎，将深刻改变生产生活方式。

蔡孟波则分享了近期华为运用AR的相关案例。疫情发生后，无法与海外客户面对面交流，华为运用线上AR效果向客户展示华为的产品与解决方案，让沟通更高效；还采用AR交付的方式，提升交付效率，实现5G基站快速交付。

《白皮书》称，目前，大多数消费者仍通过智能手机体验AR，摄像头拍摄的实时画面与AR内容叠加后在屏幕上形成增强现实画面。如今，95%以上的高端智能手机支持这一功能。专用AR头显已问世，以搭载立体透视镜的高端AR头显为代表的专用设备通常售价高达3000美元，虽然还无法进入普通消费市场，但已在医疗、重工业和物流等行业发挥价值。



华为运营商BG首席营销官蔡孟波发布《AR洞察及应用实践白皮书》

3000 亿美元

从华为与第三方洞察数据看，到2025年AR的市场空间将达3000亿美元。



华为AR生态初具规模

《白皮书》披露，华为致力于构建以AR引擎和开发工具包为中心的庞大开发者社区。该引擎已被安装超9亿次，吸引华为为开发者社区的全球第三方开发人员开发1400多个应用。

华为在2016年就开始在VR/AR领域的布局。当年4月，华为发布了首款VR眼镜“HUAWEI VR”。支持手机、电脑和Cloud VR 3种平台终端的华为VR2头显于2017年上市。2018年华为开发者大会上，华为发布了通用AR引擎“华为AR Engine”，“华为AR Engine”面向所有开发者开放，开发者和第三方应用能够通过“AR Engine API”接入华为的VR体系。

“‘华为AR Engine’是华为面向移动设备AR开发的平台。基于‘华为AR Engine’，开发者只需写10行代码，就可实现AR效果，让AR应用开发更为高效。”蔡孟波在峰会现场演示了华为“生产”AR的过程，通过华为Air Photo，只需要拍一张照片，就能通过算法，将2D的照片转换成3D的数字模型，AR3D人物建模更为便利。

华为表示，AR的发展不仅涉及终端

设备、内容和网络，还需将这三大力相结合，打造优秀的产品或解决方案。这意味着要在市场获得成功，必须将这些要素全部考虑在内，并制定相应的策略以应对挑战。市场参与者要获得成功，就要建立合作，汇集各领域的专业技术。

“独行快，众行远，华为希望与产业链上的合作伙伴和客户紧密合作，共同推动AR产业的蓬勃发展。”蔡孟波说。

上市公司积极布局AR领域

AR前景广阔，引得一批上市公司竞相布局。

由于AR头显设备能解放双手，能应用于智能手机AR无法覆盖的许多场景，在工作场景中使用价值更大。《白皮书》预计，绑定智能手机的AR头显将成为主流形态。随着AR头显向大众市场普及，预计到2026年，500美元以下的产品将占据主导地位，这一市场将呈爆发式增长。同时，消费级AR头显出货量将超5300万台，总收入将超300亿美元。

苏大维格在互动平台上称，公司自主研发的“纳米波导光场镜片”是AR头盔等增强现实显示设备核心器件之一，公司纳米全息波导镜片，可有效避免市场上现有产品由于人眼晶状体对焦和双目聚焦不

一致带来的眩晕感，增强三维显示体验。

AR眼镜也是虚拟世界与现实世界的重要智能连接设备。水晶光电在投资者互动平台上披露，其持股的以色列波导光学器件厂商Lumus展示了最新AR眼镜原型“Maximus”，目前公司在衍射波导、反射波导、Birdbath等AR/VR显示技术上均有研发布局。

主要应用在近眼微显示领域的硅基OLED也是AR设备的核心器件。近年来，国内出现了硅基OLED产线投资热潮，投资规模已超100亿元。京东方、维信诺旗下昆山梦显等纷纷入局。中国电子信息产业发展研究院预计，2023年硅基OLED市场规模有望达900亿美元。

京东方在投资者互动平台上表示，已建成8英寸硅基OLED产线，同时已投资兴建12英寸硅基OLED产线，主要产品定位在超高分辨率的VR/AR显示技术，目前多种尺寸规格的硅基OLED产品正在开发中。VR产品已与VR头部企业正在合作，并处于稳定供货中。

歌尔股份表示，在光学镜片、光波导、光机模组等AR相关的核心光学零组件及纳米压印等先进生产工艺技术领域有相应布局，在AR整机的设计研发和生产制造方面具备丰富经验。

去年营收2366亿元，亏损147亿元 字节跳动首次披露“家底”

◎记者 王子霖 ○编辑 全泽源

6月17日，据字节跳动内部材料显示，字节跳动2020年实际收入达2366亿元，同比增长111%；经营亏损147亿元。值得一提的是，这是字节跳动首次官方口径统计并披露财务情况。此前，字节跳动多次澄清关于公司营收和净利润的市场传闻。简单计算，字节跳动平均每天能实现约6.48亿元营收。

在当日上午举办的“CEO面对面”会议上，字节跳动新任CEO梁汝波首次披露了该公司2020年的财务情况和最新业务数据。梁汝波表示：“公司变大，也在进入新阶段，我们希望对内对外更加透明、开放，所以在更新业务进展的同时，也会向全员公布我们的业务数据和财务情况，包括收入和利润。”

根据当日披露的信息，截至2020年底，字节跳动旗下产品全球月活跃用户数达19亿，覆盖全球超150个国家和地区，支持超35种语言。目前，字节跳动在亚洲、美洲、欧洲等地的30多个国家设有办事处，全球正式员工有11万人。

横向对比来看，腾讯2020年实现营收4820.64亿元，为字节跳动同期营收的约2倍。成长性方面，腾讯2020年营收同比增长28%，字节跳动方面实现了111%的增长。换言之，若字节跳动未来1至2年能维持较高增长水平，公司营收规模将在不久后和腾讯看齐。

再来与国际竞争对手的比较。2020财年，脸书（Facebook）全年总营收为859.65亿美元（约合人民币5526.35亿元），约合字节跳动的1.5倍，同比增长22%。月活跃用户数方面，脸书2020财年为28亿，高于字节跳动的19亿，但两家公司的差距正不断缩小。

相较早已实现盈利的脸书和腾讯，字节跳动目前的经营亏损尚有147亿元。事实上，国内另一知名短视频软件快手同样未能实现盈利。根据快手2020年财报，公司2020年全年收入588亿元，同比增长50.2%，税前利润和净利润分别亏损1172.01亿元和1166.35亿元，经调整后的净亏损为79.5亿元。

多家上市公司 将遭股东大额减持

◎记者 韩远飞 ○编辑 全泽源

随着近期A股走出上扬行情，多家上市公司的股东纷纷选择落袋为安。6月17日晚，普门科技、海南矿业、开山股份、狮头股份等A股公司披露了重要股东的大额减持计划。

多名股东“清仓式”减持

从减持比例看，普门科技、海南矿业、开山股份的相关股东选择减持不超过6%的公司股份，狮头股份的相关股东的减持超5%。其中，普门科技的相关股东近乎“清仓式”减持。其公告显示，公司股东深创投、红土孔雀、人才一号、江苏红土软件、广东红土与东莞红土拟在未来6个月内，通过集中竞价和大宗交易合计减持股份的总数不超过公司股份总数的6%，即不超过2533万股。

上述股东所持有的股份均为普门科技IPO前取得股份。普门科技公告显示，上述6名股东此前已开始减持普门科技，于2020年12月18日至2021年6月15日期间合计减持514万股，占公司总股本的1.22%。目前6名股东持有的股份占普门科技股份总数比例为6.55%。此次减持完成后，以减持上限计算，上述6名股东持有的普门科技股份将不到1%。

普门科技主营体外诊断设备、治疗与康复设备、家用医疗设备的研发和产业化。2019年11月5日登陆科创板。公司经营较为稳健，今年一季报显示，公司实现营收1.64亿元，同比增长34.54%；归母净利润5399万元，同比增长43.28%。

狮头股份也遭遇“清仓式”减持。其公告显示，持股5.2391%的股东山旅集团计划自2021年7月9日至2021年11月17日，减持公司股份数量不超过1205万股，减持比例不超过公司股份总数的5.2391%。股份同样是IPO前取得，减持原因是自身经营发展需要。值得一提的是，不久前，狮头股份停牌筹划资产并购事项，停牌前股价还大涨。

业绩普遍表现不俗

相较上述两家公司“清仓式”减持，海南矿业、开山股份的减持公告更多体现的是股东的资金管理需求。

开山股份表示，公司控股股东开山控股计划自2021年7月9日起的6个月内减持公司股份不超过5961.81万股，不超过公司总股本的6%。目前，开山控股持有开山股份6.3亿股股份，占公司总股本的63.49%。股份来源均为IPO前已发行的股份，减持目的是改善财务结构，降低负债率。

海南矿业表示，公司股东海钢集团计划通过集中竞价交易、大宗交易等方式，减持其持有的公司股份不超过1.17亿股，减持比例不超过公司总股本的6%。目前海钢集团持有海南矿业6.5亿股股份，占公司总股本比例33.42%。

两家公司近期的业绩状况都较为理想。开山股份一季度实现归母净利润为5979.5万元，同比上升98.2%。海南矿业一季度业绩涨幅更是惊人，归母净利润1.97亿元，环比增长148.51%，同比增长高达3956.64%。5月以来，海南矿业股价走出一波上涨行情，从最低不足6元到最高达到10.88元，中间还有4个连板涨停。良好的股价表现或成为股东考虑减持的重要因素。

■董事长专访

四大主航道协同并进 美的置业“蓄力”长跑

◎记者 黎灵希 ○编辑 郭成林

在一众民营地产公司中，有一个存在：掌舵者皆为职业经理人；背靠实力雄厚的大股东，仍旧低调前行；只用2年时间便实现销售规模从500亿元到1000亿元的跃升。它就是美的置业。日前，美的置业董事会主席赫恒乐接受上海证券报记者专访，分享美的置业的成长之道，以及迈过千亿元门槛后的发展计划。

据介绍，美的置业将在聚焦主业、持续对产品和服务能力进行精耕细作的同时，培育出基于主业产业链的“第二跑道”，为公司提供新的业绩增长点，确保在未来走得更远。

经理人“实控”成就长期增长

因近年来高速发展的势头，美的置业被视为行业“黑马”。

2016年，美的置业紧跟去库存战略，加速全国化扩张，并在去库存周期后半段，提前调整城市结构。之后的2年，美的置业进驻广州、合肥、成都等一、二线城市，提升企业的抗风险能力。2018年，公司在港股上市，成为当年IPO融资规模最大的房企。2019年，美的置业成功跻身千亿元行列，步入长期稳健发展阶段。

在赫恒乐看来，美的置业之所以能在十余年内实现快速增长，固然与行业的发展步伐有密切关系，但企业的内部文化和管理机制也起着关键作用。身为“美的系”成员，美的置业传承和延续了美的重用职业经理人和善于分享利益的文化。

在美的置业，大到企业投融资、项目开发，小到产品销售和售后服务，主要业务链条上的所有战略决策都由公司董事会和高层管理团队全权把关。充分授权的同时，这也让管理层具备更强的责任意识。“如果有项目投资失败，就是管理层自己的问题，我们也有相应的内部追责机制。”赫恒乐说。

责权一体之外，凝聚职业经理人团队最重要的一点便是利益共享。

今年4月22日，美的置业发布股权激励计划。一系列股权激励计划体现了美的置业

践行长期主义，对企业经营高质量发展、提升内部管理效能的追求和信心。

这一企业文化不仅帮助美的置业快速成长，也使得这家企业在成功上市后依然保有旺盛的活力。2018年至2020年，美的置业的合约销售额从790亿元增至1261.6亿元；营收从301亿元增至525亿元，年均复合增长率超32%；核心净利润从32.84亿元增至48.05亿元，年均复合增长率超20%。

制造业基因带来核心产品力

脱胎于美的集团的美的置业还吸收了前者的制造业精髓，这在公司的产品打造和效率管理上得到充分体现。

随着地产行业告别高速增长进入“存量时代”，消费者对住宅的需求也在发生改变。当下，产品力显得尤为重要。

“产品力不仅关乎户型和材料，要赋予它更多新的功能。”赫恒乐告诉记者，围绕智能化推进产品持续迭代，正是美的置业提升产品力的关键举措。

承袭了美的的创新能力 and 智造能力，美的置业通过多年来持续自主研发与落地实践，形成了智能家居和智慧社区系统智能化的自研体系。

据介绍，在美的首个AI社区佛山美的领贤公馆，用户可远程呼叫预约电梯，到达大堂刷脸自动开门，踏入单元楼内即可乘坐电梯，无需等待。该社区内已实现小区广场、消防通道等区域的占用监测，如上述重点通道被占用而产生堵塞或影响卫生等情况，AI系统会实时报告，物业人员会第一时间接到通知高效处理。

作为在业内较早推行数字化战略的企业，目前美的置业的数字化运营管理已贯穿“储、建、融、供、销、存、回、结”全流程，打通经营管理各环节。赫恒乐表示，打通全产业链数字化改造后，将推动公司每个业务链上的每个节点全部实现无盲点、无缝隙、高速运转，从而达到效率最优、库存最低。

换挡切入“第二跑道”

在2020年年报中，美的置业多次提到

“质量”一词，称2021年将关注经营质量、产品质量、财务质量等核心竞争能力。“未来，美的置业将更加战略聚焦，实现有质量的增长。”赫恒乐说。

何为有质量的增长？赫恒乐分析称，首先，在传统主业上，美的置业将采取“根据地+卫星城”策略，从市场占有率、产品力、客户口碑和效能效益等方面着手，集中资源将核心城市深耕做到极致。

其次，在财务数据上，除了改善净资产收益率，进一步提升盈利能力，美的置业将优化负债结构，推动扣预后资产负债率尽快回归绿档。

再次，推动公司业务结构更加合理和多元，减少业绩对单一业务的依赖。此前，美的置业提出了“一主两翼”战略，其中“一主”为以房地产业为主业；“两翼”分别是智能产业化和建筑工业化。2020年，美的置业将该战略升级为“四大主航道”，即地产开发、大服务、产业发展和商业运营。

其中，产业航道被美的置业视为“第二跑道”。

宏信证券有限责任公司上海分公司 撤销柜台业务公告

尊敬的投资者：

宏信证券有限责任公司上海分公司（以下简称“分公司”）经批准，决定撤销分公司柜台业务，届时位于上海市浦东新区民生路1299号丁香国际商业中心西塔1201-1202A室的上海分公司将停止办理柜台业务。

为保障您的证券交易资金划转的正常进行，分公司将您的账户整体平移到宏信证券上海崂山路证券营业部（地址：上海市浦东新区崂山路288号1楼），整体平移后，您的资金账户交易密码和资金密码不变，您原先使用的交易方式、委托电话及交易软件等保持不变，您的证券交易及资金划转不受任何影响。如果您不同意转移请自本公告之日起至2021年6月30日，由您本人携带有效身份证明文件至分公司经营场所或通过宏信开户APP办理转销户手续。咨询电话：95304；021-68583051；021-58773073。

特此公告。

宏信证券有限责任公司上海分公司
二零二一年六月十八日