

华为开发者大会2021启幕 覆盖设备超1.5亿台！鸿蒙生态初步成型

●记者 时娜 ●编辑 全泽源

为期3天的华为开发者大会2021(Together)22日在东莞松山湖开幕。大会首日,华为一口气发布了鸿蒙OS 3开发者预览版、HMS Core 6等多个重磅新品,向全球开发者开放更多能力,为打造繁荣鸿蒙生态赋能。

“上个世纪,最伟大的企业是拥有了标准和专利话语权的公司。进入21世纪,最伟大的企业是生态型企业,我们要与合作伙伴、开发者们一起打造全新的鸿蒙生态,开放地拥抱一个‘亿亿连接、万物智联’的新时代。”华为常务董事、消费者业务CEO、华为智能汽车解决方案BU CEO余承东说。

基于HarmonyOS的全新生态已初步成型。根据大会公布的数据,截至目前,鸿蒙OS已在超过1.5亿台智能手机、平板、手表、智慧屏等设备上应用,预计到年底将达到2亿台;与此同时,超过1800个合作伙伴通过鸿蒙智联(HarmonyOS Connect)接入鸿蒙生态,目前已上架4000款产品。在鸿蒙的助力下,生态设备2021年新增发货量超过6000万台。

鸿蒙生态快速发展

“开放才能快速推动科技进步。”余承东说。华为在大会上正式发布HarmonyOS 3开发者预览版,鸿蒙OS 3带来了HarmonyOS应用与服务开发工具“全家桶”的重大升级,鸿蒙智联设备开发效率将倍增。

余承东指出,华为基于OpenHarmony开源项目提供了HarmonyOS和鸿蒙智联。HarmonyOS支撑华为的“1+8”智能终端设备,而鸿蒙智联为广大的IoT设备和生态合作伙伴的设备提供智慧化互联的能力,带来丰富的“N”设备。截至目前,华为的“1+8”的主要设备均已支持HarmonyOS。在HarmonyOS助力下,鸿蒙设备实现了手机、平板、PC三屏协同,带来超级终端体验。

通过全新的鸿蒙智联,华为硬件合作伙伴的海量产品也为消费者带来了极简连接、万能卡



图为华为开发者大会现场

片、极简交互、硬件互助的超级终端体验。目前鸿蒙智联已有超过1800家硬件合作伙伴,4000款生态设备,生态伙伴今年新增发货量超6000万台;超过400家伙伴开发的HarmonyOS原子化服务数量突破1.6万个。

“在广大开发者和伙伴们的共同努力下,基于HarmonyOS的全新生态已初步成型,一个繁荣的鸿蒙生态距离我们并不遥远。”华为消费者业务首席运营官何刚表示。

HarmonyOS 3开发者预览版推出全新可视的弹性部署自动化工具,设备开发者可以根据不同硬件灵活选择组件,轻松完成操作系统组装,让更多的设备搭载

HarmonyOS。HarmonyOS 3开发者Beta版预计将于2022年第一季度发布。此外,华为宣布将发布为HarmonyOS全新研发的编程语言,为鸿蒙生态基础设施补上最后一环。

据华为消费者业务软件部总裁龚蓓透露,今年还会发布几款搭载鸿蒙的重量级产品。

华为全球开发者已达510万

余承东指出,在HarmonyOS、鸿蒙智联和OpenHarmony之上,华为构筑了移动服务核心能力HMS Core 6,提供了迄今最强大的全场景移动服务能力底座。目前华为移动服务HMS全球开发者已达510万,集成HMS Core开放能力的全球应用超过17.3万个,相比去年同期增长81%。

万科郁亮： 下一个春天不一样

●记者 张良 ●编辑 全泽源

“过去大发展时代,房地产行业确实改变了城市的面貌,改善了老百姓的居住条件,但也带来了诸多问题。今天,行业回归到常态发展也是一个必然,回到常态必有阵痛,但阵痛之后仍有机会。”万科董事长郁亮于22日召开的万科业务交流会上将当前的房地产行业概括为十六个字:尊重常识、回归常态、阵痛之后、仍有机会。

在郁亮看来,中国房地产行业过去的“黄金时代”并非常态,而“房住不炒”则让房地产行业进入了回归民生行业的常态。郁亮表示,从过去一段时间至今,金融行业在减少金融资源在房地产行业里的占比投入,这方面数字从去年下半年就开始下降。对开发商来说,缩量更直接表现为要降负债、控杠杆、去金融化等。

郁亮表示,回顾房地产的发展阶段,最初是土地红利阶段,后来是金融红利时代。在这两个时期,对于地产公司的评价主要以土地储备等等为指标,然而过去地产行业所取得的业绩,有多少是企业为客户提供好产品服务带来的?有多少是金融杠杆所带来的?金融杠杆带来的红利消退,便是今天回到常态要经历的阵痛之一。

“常识告诉我们,减肥很难,减肥成功背后承受了很多痛苦。企业整个缩量过程,就是把金融红利从房地产行业中去掉,就如同缩骨减肥一样,带来的冲击非常大,必然伴随煎熬的痛苦。因此,回到常态肯定会有阵痛,是个非常痛苦、煎熬的过程。”郁亮说。

郁亮连续以国内家电行业、运动服饰行业甚至日本房地产行业的经典案例论证一个行业经过缩表的阵痛期之后仍然会有机会。他表示,从城市和客户的维度来看,每一个值得改进的地方都是企业业务发展的空间和潜力。城市更新会越来越成为一种潮流,城市发展会更加注重生产生态的交互融合,老百姓生活需求的变化也蕴藏着许多新的机会。

“老百姓生活方面的需求变化也带来许多机会。服务内容会越来越多,越来越有趣。例如,最近经常有人跟我反映,物业管理水平是不是下降了?以前看得到保安,现在看不到人了。这其实是科技水平发展提高了,高自动化的机器取代了人。但新的课题出现了:如何让客户感到回家的动线(意指人在室内室外移动的点,连合起来就成为动线)是有温度的,不要看到机器?再比如说,我们过去环保节能,走地下库,一个小姑娘下班,停车后,所在区域有灯,其他地方黑乎乎的,电是节约了,但是不安全了。所以,未来这种服务会越来越精细,科技、环保要与人的需要匹配才行。”郁亮说。

郁亮表示,在“房住不炒”“租购并举”的大背景下,当前要解决的是老百姓的居住问题。行业发展到今天,不能再唯规模论,而是要谨记安全比增长更重要,能力比规模更重要。作为房企,更应围绕城市发展和老百姓的需求提供实实在在的产品和服务。“坦率说,下一个春天来的时候,与上一个春天是不一样的。所以不能以上一个春天的标准衡量今天要做的事情。作为企业来说,必须学习掌握在上一个春天所不具备的东西,或者找到在下一个春天支持其活下去的技能和方法。”

德昌股份：小家电撬动大市场

●记者 俞立严 ●编辑 李魁领

有德者昌。近日,德昌股份成功登陆沪市主板,开启了产业扩张新征程。

从世纪初的浙东电机小厂起步,以并不起眼的吸尘器等小家电入手,德昌股份董事长黄裕昌凭着民营企业敏锐的眼光洞察行业态势,主动谋变、自主研发,对标国际一流技术并进军海外市场,积极探索适合公司的发展路径,将德昌股份发展成为小家电及相关电机制造领域里具有竞争力的中国企业。

坚持自研 主动探索中国制造新领域

2002年,之前在集体企业工作的黄裕昌决定下海创业,注册了宁波德昌电机制造有限公司,公司成立之初主要生产吸尘器电机及其他电机。为了拓宽企业发展空间,2012年,黄裕昌将目光投向了吸尘器整机市场,决定研发生产吸尘器。黄裕昌从一开始就坚持走正规化的发展道路,对标国际一流的产品和技术。黄裕昌招募了一批专业技术人才,成立了新产品开发攻关小组。

“我们自主研发了多款吸尘器产品,其中有一款多功能家用地毯清洗机,集吸尘、清洗和烘干功能于一体,技术上达到了国际领先水平。”回忆当时全公司上下的喜悦情景,黄裕昌至今记忆犹新,德昌的研发团队自力更生克服了重重困难,在技术上走出了一条新路。

为了适应市场环境的变化,2017年,不安于现状的黄裕昌决定再次战略升级,开始研发汽车EPS无刷直流电机,这属于提供汽车辅助扭矩动力转向系统的电机,可以替代原有的液压转向系统。很多人不相信德昌能跨界做好汽车工业的重要零部件。但是,黄裕昌还是坚持迎难而上,为研发团队创造尽可能好的条件,一定要啃下这块硬骨头。

“这种汽车转向电机的生产技术以前都被日本和德国等国外企业控制。如果这个项目成功,可以改变国内汽车行业相关部件依赖进口的现象。”黄裕昌感言,自己就是凭着这种坚持中国制造的理想和一股子冲劲,带着德昌团队全力投入新产品研发。经过努力,投资1.2亿元的项目在短时间内就进入小批量试产阶段。

“唯有不断探索,才能不断进步。”除了吸尘器和汽车转向电机,2018年,黄裕昌又带领公司进军美容美发市场,德昌股份自主研发的吹风机、加温器等产品已经开始量产,成为企业新的增长点。



德昌股份董事长 黄裕昌

在黄裕昌办公室,有一帧书法条幅“有德者昌”——这不仅是黄裕昌创业之初为公司取名的出处,也是他身体力行的座右铭。在黄裕昌看来,要把企业办好,和做人一样要做到:建功立德,以德为先。“我能做好企业不是靠关系,是靠和客户建立长期的信任关系。我们努力帮助客户解决问题,哪怕加班加点,也没有怨言。”黄裕昌说。

黄裕昌的坚持为德昌股份收获了一批信赖公司的海内外老客户,与核心客户深度融合。在相关产品国际贸易形势较差的年份,德昌股份的客户订单仍然总体稳定,营收质量保持良好。

专注电机 建设一流小家电生产基地

经过近20年的发展,德昌股份目前主要从事小家电及汽车EPS电机的设计、制造与销售业务,包括小家电ODM/OEM产品、家用电器电机及汽车EPS电机。黄裕昌表示,多年的技术与工艺积累使得公司在电机研发及制造、家电整机制造等方面建立了明显优势,与TTI、HOT等全球知名企业建立了长期稳定的业务合作,将“中国制造”的产品推向国际市场。

在技术研发方面,黄裕昌介绍,公司自设立以来,一直专注于以电机为核心部件的家用电器的技术研究、生产制造,积累了扎实的技术基础。在电机领域,公司产品相较同行在设计优化、能源功耗、产品寿命、噪声控制等方面皆处于领先水平;在吸尘器领域,公司不断打磨产品细节、拓展技术外延。

目前,德昌股份所申请的专利不仅包括整机、电机以及旨在提升制造效率的各类装置,还包括吸尘器方方面面的部件,如连续自动收线的卷线装置、碳刷架部结构、地拖清洗刷结构等。公司现在共有发明专利18项、实用新型专利98项。

在黄裕昌看来,自主研发和拥有知识产权的技术是德昌股份安身立命的根基。公司在长期专注的电机领域的核心技术主要包括:长轴单电机立式吸尘器传动技术;低能耗、低噪音设计;地毯清洗机喷水大小控制技术;NO LOSS SOUCTION 无吸力损耗技术;多功能清洗机气道技术;地毯清洗机污水箱水汽隔离技术;地毯清洗机大面积地毯清洗刷技术;EPS助力电机固定技术;电机的绝缘技术;电机位置传感器技术。

在产品销售方面,黄裕昌介绍,德昌股份重技术,也重市场。公司的立式吸尘器产品在美国、英国已经具有较为明确的市场龙头地位。他指出,由于吸尘器行业已高度市场化,品牌商、代工商之间已经形成了较为稳定的竞争格局。德昌股份与核心客户保持良好的战略合作关系。

2020年疫情防控期间,包括吸尘器在内全市场小家电需求均呈现快速增长态势。由于德昌股份吸尘器产品所具有的环境清洁属性,公司2020年度订单基本饱和,甚至出现一定程度的产能不足。德昌股份2021年一季度仍然保持订单供不应求的状态,预计2021年全年销售情况相较于2020年将继续实现增长。

对于公司今后的发展,黄裕昌表示,德昌股份目前立足于海外市场,与客户深度合作将中国制造推向海外,而国内市场将成为公司未来业绩增长的重要突破口。公司将大力发展EPS电机业务,不断研发高端化产品,致力于成为国内吸尘器、小家电及EPS电机领域具有竞争力的企业之一。

在产能方面,黄裕昌透露,德昌股份将在浙江余姚和越南进一步扩充公司各主要产品的产能;一方面,新的生产基地将使公司形成更大规模的产能;另一方面,新生产基地采用更加合理的规划建设方案和达到国际先进水平的生产设备,公司的生产技术和生产能力将得到提升。依靠小家电创业成功的黄裕昌相信,通过产能扩充及制造水平提升计划的实施,德昌股份将建成国内一流的小家电生产基地,更好地满足下游客户需求。

■关注三季报

Micro LED 业务快速增长 雷曼光电前三季度业绩亮丽

●记者 张雪 ●编辑 李魁领

受益于国内Micro LED超高清显示业务快速增长,雷曼光电交出一份亮眼的三季报。

10月22日晚,雷曼光电发布2021年三季报。公司前三季度实现营业收入9.23亿元,同比增长40.59%;实现归母净利润4510.35万元,同比增长7137.19%;实现扣非归母净利润3808.48万元,同比增长498.89%。其中,第三季度公司实现营业收入3.56亿元,同比增长34.76%;实现归母净利润2470.52万元,同比增长589.77%;扣非归母净利润2208.39万元,同比增长361.33%。

雷曼光电称,公司业绩及发展驱动,主要得益于国内Micro LED超高清显示业务快速增长。据披露,2021年前三季度,公司国内业务实现总营收3.88亿元,较上年同期增长88%。公司基于COB技术的超高清显示业务实现总收入2.97亿元,较上年同期增长95%,其中国内Micro LED收入较上年同期增长102%。

公司在5G+8K的超高清视觉新变革的推动下,积极开拓国内市场,加强国内区域销售网络和展示厅建设,增强体验式营销,聚焦客户需求,在Micro LED专用及商用显示应用领域市场份额持续提升,从而带动国内营业收入实现快速增长。

同时,公司继续保持海外竞争优势,并加强国际区域市场的覆盖,2021年前三季度出口订单需求持续增加,实现海外业务收入同比增长。2021年前三季度,公司海外业务实现总营收5.35亿元,较上年同期增长19%。其中,海外LED显示业务收入2.70亿元,较上年同期增长46%;海外LED照明业务收入2.65亿元。

报告期内公司推出民用Micro LED私人巨幕影院,全方位布局专业显示、商业显示、民用显示三大产品赛道;深入推进绩效考核工作,对高级管理人员、核心技术及业务骨干人员实施股票期权激励计划,充分调动个体活力,共同创造价值。

比亚迪 拟参投大湾区科创基金

●记者 邱德坤 ●编辑 全泽源

比亚迪10月22日晚公告称,公司于当日签署了《粤港澳大湾区科技创新产业投资基金(有限合伙)合伙协议》,将作为有限合伙人之一参与发起设立粤港澳大湾区科技创新产业投资基金(有限合伙)(下称“大湾区科创基金”),拟认缴出资1亿元。

大湾区科创基金专注于粤港澳大湾区科技创新关键领域的战略投资基金,旨在以市场化、专业化方式加强科创企业投资,助力粤港澳大湾区国际科技创新中心建设,服务建设粤港澳大湾区的国家战略。目前,大湾区科创基金正在募集阶段,目标规模预计200亿元。

其中,大湾区科创基金由普通合伙人中湾私募基金管理有限公司(下称“中湾资本”)作为执行事务合伙人。天眼查显示,中湾资本的疑似实控人为中国经济改革研究基金会。公司官网介绍,中国经济改革研究基金会是国家发展改革委主管的全国性公募、智库型基金,致力于推动我国发展改革领域重大问题研究与实践,是国内发展改革领域重要的智库机构。

比亚迪表示,公司参与发起设立大湾区科创基金,将有助于公司更好地参与服务落实粤港澳大湾区建设国家战略,履行公司作为粤港澳大湾区科技龙头企业核心技术攻关和科技自立自强的职责使命。同时,也有利于公司提升科创合作层次、把握产业政策方向、拓展企业发展资源、增强项目投资能力,实现与社会资本投资协同,更好支持公司产业生态体系建设。

泰和新材拟定增募资30亿元 扩充高端芳纶产能

●记者 邱德坤 ●编辑 李魁领

泰和新材10月22日晚披露非公开发行A股股票预案,计划向不超过35名符合证监会规定的特定投资者,募资不超过30亿元。其中,公司控股股东烟台国丰投资控股集团有限公司以现金方式参与本次非公开发行股份的认购,认购金额不低于6亿元。

泰和新材介绍,此次定增募资扣除发行费用后的净额,将投资于对位芳纶产业化项目、间位芳纶产业化项目及补充流动资金。比如,间位芳纶产业化项目包含的细分项目是烟台泰和新材股份有限公司应急救援用高性能间位芳纶高效集成产业化项目,达产后将形成高端间位芳纶差别化产品7000吨/年的产能。

芳纶纤维主要分为对位芳纶和间位芳纶,是推动高新技术产业发展和增强制造业竞争力的关键基础材料和战略物资。近年来,芳纶纤维下游的应用越来越广泛,高端应用领域市场需求不断增加,行业整体表现为供不应求,特别是高端芳纶产品缺口较大,主要依赖进口。

泰和新材认为,本次募集资金投资项目的实施,有利于公司把握芳纶行业的发展机遇,优化公司现有业务结构,通过扩大芳纶业务规模提高产品供给能力,巩固行业龙头地位,并扩大在高端应用领域的前沿产能,从而提升公司在国际市场上的核心竞争力。

泰和新材专业从事芳纶、芳纶等高性能纤维的研发、生产及销售,2021年前三季度实现归属于上市公司股东的净利润7.31亿元,同比增长300.97%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润7.06亿元,同比增长357.68%。