

2021上半年行业变革系列报道之一

鸿蒙“挑头”加速家电版图重塑 美的格力众巨头陆续加盟

■本报记者 贾丽

华为 HarmonyOS 2 (简称鸿蒙) 发布已有一段时间,在鸿蒙生态系统中,家电企业成为最活跃的成员,众多家电品牌陆续公开宣布加入鸿蒙阵营,并研发出鸿蒙家电系统。

目前,美的、海尔、九阳等家电企业都已宣布搭载鸿蒙系统的智能终端上市。实际上,众多家电企业从去年开始就与华为在鸿蒙合作上进行接触,甚至已有深度合作。在今年短短半年时间里,鸿蒙生态迅猛发展。

华为方面向《证券日报》记者透露的数据显示,目前,与华为在鸿蒙系统上展开合作的家电及消费电子类硬件厂商已超千家。华为曾公开表示,原本预估的2021年年底之前3亿台适配鸿蒙系统的设备数量将增加至4亿台。在这场盛宴中,家电企业无疑会成为主力。

鸿蒙系统究竟能否挽救低迷的家电市场,是否会重塑家电格局?在巨头竞相布局的AIoT领域,华为鸿蒙是否会成为新的变量?

方洪波带队董明珠站台 鸿蒙生态覆盖七成主流家电

自华为正式发布了鸿蒙2.0系统后,家电厂商按捺不住,纷纷向鸿蒙伸出橄榄枝。而很多厂商与华为在鸿蒙体系上的合作已开展一年之久。

据悉,美的是第一个推出搭载鸿蒙系统的家电品牌。美的集团内部人士向《证券日报》记者透露:“实际上,美的在一年前就已与华为就鸿蒙系统达成合作,双方在系统、终端进行了合作研发,多项搭载鸿蒙系统的智能终端将在今年下半年陆续上市。”

美的公布的数据显示,截至2021年5月份,仅一年时间,美的已实现17个品类、74款鸿蒙产品上架(规划中100+款);全年将有近200款产品上架,数百万台搭载鸿蒙系统的美的产品面向市场。美的已与华为在产品、渠道、销售进行全方位合作,正在落地。

据了解,此次与华为的合作,由美的集团董事长方洪波亲自带队,而华为消费者业务CEO余承东也多次在公开场合喊话美的,强调对方的支持作用。

目前,美的已经组建了鸿蒙的开发团队,并在去年推出了十余款搭载鸿蒙的全场景家电,包括洗碗机、智能灶等,可与鸿蒙系统进行底层数据互联。

有鸿蒙,有未来

■贾丽

为何鸿蒙系统对家电巨头有如此之大吸引力?

品牌云集和黑科技新品造出的智能硬件市场,急需一个可连万物的生态系统。Harmony OS Connect鸿蒙智联是华为构建的生态,给了市场这样一个机会。参与华为鸿蒙生态的公司可分为:应用合作伙伴、生态产品合作伙伴、生态解决方案合作伙伴三类。

家电企业大多为生态产品合作伙伴,主要基于 HarmonyOS Connect 技术完成智能硬件产品的开发、认证、量产和推广,产品可申请获得 HarmonyOS Connect 认证技术标识,这可以提高其产品在业界的认可度和曝光量。



曾梦/制

白电巨头格力电器也对鸿蒙生态表示认可,格力电器董事长董明珠为鸿蒙站台,曾对外公开表示:“格力将在未来接入鸿蒙系统。”

谈及具体时间表,格力电器相关人士对《证券日报》记者称:“格力内部已有统一部署,格力与华为将在原有合作的基础上,在全屋智慧生态等领域加深合作,接入鸿蒙系统。”他透露,相关细节还在洽谈中。

此外,海尔、帅康、苏泊尔、方太、九阳等品牌均推出了多款搭载鸿蒙操作系统的产品。

目前,鸿蒙生态系统成员还在扩容之中。华为方面预计,2021年会有40多个主流品牌、1亿台生态伙伴设备成为鸿蒙系统体验的新入口。数据显示,华为官方公布的 Harmony OS 合作伙伴约36家;自主披露为鸿蒙生态合作伙伴的上市公司约22家;华为现有自主生态阵营的关联或合作伙伴约15家。根据华为的最新口径,年底前,适配鸿蒙系统的设备数量有望增加至4亿台。

据透露,长虹、创维等也已经开始着手准备,部分巨头有了实质性成果,相关智能终端在未来两年或将集中亮相。

“根据我们掌握的数据,目前,华为鸿蒙系统的应用已经覆盖了70%的主流家电品牌,有一部分产品还有待成熟,下半年将集中亮相。对于家电企业而言,其加入鸿蒙系统的顾虑是对原有构建的生态系统的权衡,但随着鸿蒙大军的增

长,终端汇聚成巨大规模,并产生连锁效应,加入鸿蒙生态就或是大势所趋。”钧山董事总经理、资本市场总经理王浩宇在接受《证券日报》记者采访时说。

下半年多品牌有望入局 鸿蒙或将重塑家电格局

鸿蒙能否引发行业颠覆式的变革,各方拭目以待。然而不可否认的是,鸿蒙系统将推动家电巨头在智能家居产业上的加速发展,为家电产品销量增长带来新动力,这是吸引众多家电企业进入鸿蒙生态的重要因素。

“小家电产品由于产品生命周期较短,更新换代的需求较高,因此搭载鸿蒙系统将会在较大程度上拉动小家电产品的销量;对大家电和厨电而言,市场饱和度较高,产品需求主要为房地产市场拉动的新增需求,预计短期内鸿蒙系统对其销量的推动作用将小于小家电产品。”王浩宇认为。

奥维云网(AVC)消费电子事业部总经理揭美娟对《证券日报》记者表示:“中国家电市场进入存量市场,未来行业需求增长依赖产品的更新换代,鸿蒙系统接入家电产品,通过新技术、新功能、新场景的落地激发换新需求,给市场注入活力,带来更多需求增长的机会。”

鸿蒙系统或将成为家电市场格局的变量。接入鸿蒙后,智能家居的突破性进展,将使得与华为合作的家电头部企业竞

争力进一步提升,行业集中度进一步提高。此次家电企业联姻华为鸿蒙系统开启了智能家居的先河,即使消费者不购置同一品牌的家电产品,仍可通过鸿蒙系统实现一键控制,克服了目前国内智能家居市场发展的重大瓶颈,从根本上满足消费者在智能家居领域上的需求。在物联网时代的发展和“懒人经济”等因素的加持下,搭载鸿蒙系统将成为家电产品的新卖点,引领家电产品升级的新风向。家电巨头也将借机转换和变革,掀起新一轮淘汰赛。”王浩宇称。

他认为,“如果鸿蒙系统在智能家居系统中应用比例超过16%,就会加速渗透;当超过50%,没有搭载鸿蒙系统的家居家电品牌的竞争力将大大减弱,市场格局或会因此改变。”

华为云 MVP 马超在接受《证券日报》记者采访时表示:“鸿蒙+家电”的方案,带来巨大效益是可以预见的,鸿蒙开放生态在未来有巨大的发展潜力。不过,鸿蒙作为一款开源开放的操作系统,势必会对之前各智能家居家电自成闭环体系带来一定的冲击。”

“科技创始人丁将认为,“鸿蒙会加速家电产业升级步伐,但对于单个品牌来说,目前还不应该指望其能快速获取竞争格局重塑。鸿蒙系统是整个家电行业变革升级的机会,会进一步推动行业落地智能家居和物联网的发展进程,家电企业应该借机加速自我升级和变革,才能把握住机会。”

在这些更广阔的领域,“酷爱”多元化的家电企业,有着更多大显身手的机会。

在鸿蒙诞生之前,家电厂商均已打造了自己的智能系统,并构建出一套生态体系。而华为的“1和8”都和家电等第三方合作伙伴在生态系统中存在直接的竞争,而这又恰恰是智能生态中最重要的一部分及利益的核心,显然华为鸿蒙生态要做大、做透,必须要想办法解决这一矛盾。

在市场检验中获得用户的使用意愿、获取软件开发者的跟进意愿、得到消费电子制造商的支持,都是鸿蒙占据未来的关键。

目前看来,仅仅有家电企业还不够,鸿蒙系统还需要有足够多的第三方设备支持、获得市场的检验及消费者的认可。而在解决冲突的道路上,华为任重而道远。

在鸿蒙诞生之前,家电厂商均已打造了自己的智能系统,并构建出一套生态体系。而华为的“1和8”都和家电等第三方合作伙伴在生态系统中存在直接的竞争,而这又恰恰是智能生态中最重要的一部分及利益的核心,显然华为鸿蒙生态要做大、做透,必须要想办法解决这一矛盾。

在市场检验中获得用户的使用意愿、获取软件开发者的跟进意愿、得到消费电子制造商的支持,都是鸿蒙占据未来的关键。

目前看来,仅仅有家电企业还不够,鸿蒙系统还需要有足够多的第三方设备支持、获得市场的检验及消费者的认可。而在解决冲突的道路上,华为任重而道远。

在鸿蒙诞生之前,家电厂商均已打造了自己的智能系统,并构建出一套生态体系。而华为的“1和8”都和家电等第三方合作伙伴在生态系统中存在直接的竞争,而这又恰恰是智能生态中最重要的一部分及利益的核心,显然华为鸿蒙生态要做大、做透,必须要想办法解决这一矛盾。

在市场检验中获得用户的使用意愿、获取软件开发者的跟进意愿、得到消费电子制造商的支持,都是鸿蒙占据未来的关键。

短评

在鸿蒙诞生之前,家电厂商均已打造了自己的智能系统,并构建出一套生态体系。而华为的“1和8”都和家电等第三方合作伙伴在生态系统中存在直接的竞争,而这又恰恰是智能生态中最重要的一部分及利益的核心,显然华为鸿蒙生态要做大、做透,必须要想办法解决这一矛盾。

在市场检验中获得用户的使用意愿、获取软件开发者的跟进意愿、得到消费电子制造商的支持,都是鸿蒙占据未来的关键。

目前看来,仅仅有家电企业还不够,鸿蒙系统还需要有足够多的第三方设备支持、获得市场的检验及消费者的认可。而在解决冲突的道路上,华为任重而道远。

在鸿蒙诞生之前,家电厂商均已打造了自己的智能系统,并构建出一套生态体系。而华为的“1和8”都和家电等第三方合作伙伴在生态系统中存在直接的竞争,而这又恰恰是智能生态中最重要的一部分及利益的核心,显然华为鸿蒙生态要做大、做透,必须要想办法解决这一矛盾。

在市场检验中获得用户的使用意愿、获取软件开发者的跟进意愿、得到消费电子制造商的支持,都是鸿蒙占据未来的关键。

目前看来,仅仅有家电企业还不够,鸿蒙系统还需要有足够多的第三方设备支持、获得市场的检验及消费者的认可。而在解决冲突的道路上,华为任重而道远。

在鸿蒙诞生之前,家电厂商均已打造了自己的智能系统,并构建出一套生态体系。而华为的“1和8”都和家电等第三方合作伙伴在生态系统中存在直接的竞争,而这又恰恰是智能生态中最重要的一部分及利益的核心,显然华为鸿蒙生态要做大、做透,必须要想办法解决这一矛盾。

金融机构半年报系列报道之六@私募

量化私募异军突起 百亿元级私募数量增至82家

■本报记者 王宁

2021年已过半,对于私募业来说可谓是收获颇丰。尤其是对证券类私募基金管理人来说,一方面是全市场管理基金数量和规模迈上新台阶;据最新数据发现,截至6月29日,年内证券类私募基金新备案数量高达1.3万只,同比增幅近八成;全市场管理基金数量突破10万只,较去年末增加了9500多只,增幅近10%。

多位私募人士告诉《证券日报》记者,上半年私募业再度取得佳绩,无论是从全市场管理规模还是产品数量等,都有不同程度的提升,同时,头部私募阵营也再度扩容;分策略来看,尤其是量化私募机构数量增长最为明显。而从赚钱效应来看,上半年期货和股票多头策略可能是最大赢家。

百亿元级私募数量激增

据私募排排网数据显示,截至目前,管理资产规模突破百亿元的私募数量已达82家,其中,最近一年新晋加入“百亿级俱乐部”的私募超过半数。其中,部分私募的管理规模则突破了千亿元。

根据中国基金业协会发布的最新数据,截至今年5月末,全市场存续私募基金管理人24427家,管理数量高达106345只,管理规模增至17.82万亿元。其中,私募证券投资基金管理人为8906家,存续基金62399只,规模增至4.83万亿元。

矩阵私募董事长、首席投资官龙航对《证券日报》记者表示,从规模来看,证券类私募基金年内又上了新台阶,大批百亿级私募纷纷涌现,从增量的百亿级私募来看,主要来自上海地区,例如新晋的万方资本、同森投资、泰场资产、佳期投资和重阳战略等。

另据私募排排网数据显示,截至6月28日,年内共备案私募证券投资基金高达13209只,占到备案私募基金总量的76.6%,较去年同期的7476只,增幅近八成。其中,年内百亿级私募共备案证券投资基金2315只,较去年同期的1426只,增幅62.34%。

记者梳理发现,年内新产品备案前十的百亿级私募,合计备案总量高达1139只;其中,前六家私募年内备案产品均在百只以上。例如宁波幻方量化,年内共备案175只产品,高毅资产、灵均投资、淡水泉分别备案161只、154只、137只。

星石投资相关人士对《证券日报》记者表示,上半年私募业尤其是证券类私募,取得了长足进步,原因在于股票和期货市场投资机会明显,

部分私募策略业绩突出,赚钱效应显现,因此,吸引了居民加大对权益类资产的配置。长期来看,大众储蓄向股市和期货市场转移趋势是肯定的,未来几年私募行业仍将受益。”

根据海通证券测算,目前我国70%以上的居民财富都配置在房地产相关的资产上,规模高达325万亿元,未来这部分资金将溢出流向其他市场;同时,在防范化解重大风险背景下,资金将逐渐从刚兑类(高收益低风险)产品转向非刚兑类产品(风险收益匹配),预期未来权益类资产配置比例会提升。

量化私募规模持续增加

记者梳理数据发现,在今年新增的百亿级私募中,量化策略私募数量增至13家,其中,更有量化私募管理规模在千亿元以上。

“从策略分类来看,私募投资策略已然多元化。其中,认可度最高的莫过于量化策略。量化私募的管理规模在今年迅速扩大,目前国内百亿级量化私募阵容已经扩容至13家,更有量化私募管理规模突破千亿元大关。”龙航向记者介绍,目前超九成私募管理规模在10亿元以下,行业马太效应同样比较突出,头部化趋势越来越明显。随着国内金融市场开放程度的提高,在对冲工具不断丰富下,国内量化行业的资管规模还会持续扩张,千亿元级量化机构还会更多,但前提是大量策略研发人员的投入作为支撑。

从业绩方面来看,上半年不同策略均取得了正收益率,而排名靠前的则是期货和股票多头策略。据私募排排网数据获悉,证券类私募产品今年以来的平均收益达到了4.18%,所有细分策略的平均收益率都取得了正收益;其中,管理期货策略表现最好,平均收益率为5.05%,股票多头策略和宏观策略紧随其后,收益率分别为4.52%和3.98%。

玄甲金融CEO林佳告诉《证券日报》记者,上半年私募业绩分化明显,主要是市场对抱团股进行了一轮大幅估值修正,对低估值和高增长的标的形成了结构性机会,这对把握结构性机会的私募来说,取得业绩会相对较好。但同时要警惕,抱团股或高估值板块将随着流动性进一步收紧,估值会大幅下降,届时将释放一定风险,下半年对高估值板块要格外注意。

7月起多家银行开启“清卡行动” 有专家称银行在销卡前应履行告知义务

■本报记者 彭妍

近期,工商银行、百信银行等多家银行宣布开启“清卡行动”,对用户长期不用的个人银行账户实施清理工作。实际上,自去年以来,多家银行已开始对“睡眠账户”“沉睡卡”进行清理。但截至目前,《证券日报》记者在走访中发现,仍有很多用户却对银行的这类行动并不知情。

根据工商银行日前公告,该行于2021年7月份起对用户长期不用的个人银行账户(借记卡和活期存折)开展清理工作,对符合清理条件的账户限制部分金融服务功能。百信银行同样于7月起实施个人长期不动户清理工作。

自去年以来,银行开始加速清理异常银行账户。《证券日报》记者了解到,包括国有大行、股份行、城商行和农商行在内的众多银行纷纷加入清理异常银行账户的行列中来。

在《证券日报》记者走访调查中,多数银行的工作人员对记者表示,部分睡眠账户主要存在的风险问题是容易被非法利用,对个人用户来说,为了账户安全,建议最好是定期去银行梳理名下银行卡。

素喜智研特约研究员苏筱芮建议,个人用户要树立两类意识:一是账户盘点意识,定期梳理个人名下账户及资产状况,养成查账记账的良好习惯;二是风险管理意识,在密码设置、账户登录管理等方面加大保护措施,冗余账户及时注销以避免被不法利用的风险。

《证券日报》记者随机采访了多名用户。大多数用户表示,并未收到银行方面的相关提醒,也不了解银行的此次清理活动。但也有部分用户

表示,已经收到银行发的短信通知,但是对注销账户有所顾虑,“银行卡在不知情的情况下被注销或限制使用,担心个人账户中的交易记录在一些场景下还有重要作用,如果账户被注销,那么交易记录也可能消失。”

对此,一位银行业内人士对记者表示,对于异常账户的清理,要么总行统一向用户发短信,要么有电话通知。“不过,也存在通知不到用户的情况,因为有些用户更换了手机号却没有在银行进行相应变更,还有些用户本身就没留意相关信息。”

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林对《证券日报》记者表示,沉睡卡需要在注销之前履行告知义务,而不是一销了之,同时关于沉睡卡的交易记录应该得以保留,要可追溯,特别对于反洗钱反欺诈,银行交易要有迹可循。银行所要做的就是履行告知义务,如果无法联系到当事人,那么就可以停止卡片功能。

对用户来说,卡片太多日常管理难度大,如果管理不慎,还会增加被盗刷、被买卖、个人信息泄露的风险,以及被不法分子利用实施电信网络诈骗。而为了切实加强银行账户实名制管理,防范电信网络诈骗犯罪,近年来相关监管不断趋严。

苏筱芮在接受《证券日报》记者采访时表示,未来监管还会加大打击力度,预计各地将会充分发挥部门协调联动机制,以银行、基础电信运营商等作为主管部门,由公安部门联合央行分支机构、通信管理局等开展风险排查、清除风险库存等举措,这既能够从源头防范电信网络诈骗、跨境赌博等风险,也有利肃清商业风气,保护人民群众的财产安全。

房企为打入存量市场拼了:上半年23家物管企业申请港交所上市

■本报记者 许洁 见习记者 董积君

2021年,物管服务企业赴港上市潮仍在延续。7月2日,中骏商管正式登陆港交所,在首个交易日中交投活跃,盘前成交额8846.74万港元,最终收盘报4港元/股,上涨8.11%,总市值80亿港元。此前的6月28日,越秀服务也完成了在港交所的上市,随后股价连续上涨,总市值同样突破了80亿港元。而珠江管理则是在上半年的最后一天,向港交所提交了IPO申请书。

据《证券日报》记者统计,截至6月30日,上半年共有23家物管服务企业向港交所递交,通过上市聆讯的共有5家,分别为融信服务、中骏商管、越秀服务、阳光智博生活、长城物业。

据克而瑞地产研究统计,2018年共有5家物管服务企业成功赴港上市,2019年有9家,2020年达到了17家。进入2021年,先后有宋都服务、荣万家、新希望服务、越秀服务等4家于上半年成

功上市。

据恒生行业分类显示,截至6月30日,累计共有49家物管服务企业登陆港交所。中指研究院的报告认为,预计到2021年末,物管板块上市公司总数量有望超70家,较2019年年底增长超150%。

不管是准备上市的物管服务企业,还是已经上市的物管服务企业,从实际表现看,企业资本价值都在持续提升,且有望在2022年延续这一态势。

iFind数据显示,截至6月30日收盘,港股共有16家物业公司市值超过百亿港元,其中,碧桂园服务以2704亿港元独占鳌头,华润万象生活、恒大物业紧随其后,市值也超过千亿港元。整体来看,49家物管服务企业总市值突破万亿港元大关,达10658.08亿港元,平均市值217.51亿港元。

中指物业事业部副总经理牛晓娟对《证券日报》记者表示,“预计未来一段时间,物管服务企业依旧呈现扎堆进

入资本市场的态势。同时,已上市物管服务企业可利用资本优势,明确发展规划,扩大管理规模,升级设施设备,保障企业良性成长,不断提升行业地位。”

对于近2年来房企分拆物业板块的上市潮,易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,“一方面,物管服务企业作为嫁接存量市场的通道,让此前以开发业务为主的地产公司有了更多业务拓展的可能。做大做强物业板块,也成为其打入存量市场的关键一步。同时,对于多数房企而言,分拆物业板块上市有助于减轻母公司的债务压力。由于被资本市场热捧,物管服务企业相对传统房企的高估值,也给了房企缓解资金链危机的空间。”

牛晓娟说,“近两年物业板块上市的逻辑基本没有发生大的变化,大多数母公司是房地产开发企业。通过分拆物业板块上市,可优化债务及结构,获取资金,所融资金大部分用于横向收购及服务能力建设上。”