

华为鸿蒙进入“10万个应用上架”冲刺阶段

■本报记者 贾丽

今年以来,鸿蒙生态建设不断迎来新进展。随着2025年的脚步渐近,华为又给鸿蒙定下了新的目标。

日前,华为轮值董事长徐直军在首届鸿蒙生态大会上表示,“10万个应用是鸿蒙生态满足消费者需要的成熟标志,这就是鸿蒙生态未来半年到一年时间的关键目标,也就是鸿蒙应用上架的冲刺阶段。”

原生鸿蒙(HarmonyOS NEXT)是华为基于OpenHarmony5.0(开源鸿蒙)开发的发行版,这意味着其他公司同样可以基于开源鸿蒙开发自己的发行版。接下来,鸿蒙生态发展关键在于能否基于统一底座,建立繁荣且可持续发展的共享生态。

据知情人士透露,目前有多家企业正在与华为就相关合作事项接触,明年还将有多家企业及平台搭上原生鸿蒙商用的“列车”。

上架10万个应用

作为独立于安卓和苹果iOS的第三大移动操作系统,鸿蒙是我国首个实现全栈自研的操作系统。上个月,华为宣布原生鸿蒙正式发布,也宣告鸿蒙正式走向独立。

原生鸿蒙的问世,意味着华为通过多年的攻坚克难,实现了从系统内核、文件系统、编程框架等,到AI框架和大模型的全栈自研技术,向下扎到根,让鸿蒙成为信息产业坚实的底座。

据徐直军介绍,自开源以来,鸿蒙社区已汇聚8060名贡献者和70多家共建单位,共建代码累计超过1.2亿行,广泛应用于金融、电力、

航天等多个领域。“今年华为发布原生鸿蒙后,开源鸿蒙还会应用于华为的1+8全场景终端产品。”

虽然越过了包括系统内核等在内的诸多障碍,但这对于打造一个全新的操作系统来说,仅仅是个开始。生态,是一个操作系统接下来能否持续发展的关键。同时,相比业界成熟的操作系统生态,鸿蒙生态还需要各类精品应用,小众、低频但刚需的应用以及满足消费者个性化需要的应用等。

对此,徐直军坦言:“没有大量应用和设备使用此操作系统至关重要,没有人用,再先进的操作系统也没有价值。”

根据华为的分析,10万个应用是鸿蒙生态满足消费者需求的重要标志。为了实现这一目标,华为已经制定了详细的计划和措施,包括把鸿蒙原生深入推广到各类“毛细血管”领域的应用、加大对开发者的支持力度、优化应用开发工具和平台、持续扩大搭载鸿蒙操作系统的设备种类和规模、提供丰富的技术培训资源等。同时,华为将继续深化与各行业合作,推动技术创新和应用落地。

徐直军表示:“我们有信心在未来的半年到一年内,实现10万个应用上架的目标,让鸿蒙系统成为全球领先的智能操作系统。”

“2025年,原生鸿蒙将继续在商用上冲刺。鸿蒙生态发展的关键能否进一步扩大其市场份额,尤其是在智能设备市场的渗透率,以及能否构建起一个健康且活跃的生态系统。”北京前沿金融监管科技研究院研究员马超在接受《证券日报》记者采访时表示。

中国数实融合50人论坛智库专家洪勇认为,原生鸿蒙需要解决的问题还包括增加应用数量和多



王琳/制图

样性,推动政企内部办公应用的鸿蒙化,提高消费者对鸿蒙生态的接受度和包容性,增强生态的设备多样性等。生态共建者要加强产业合作和协同,形成产业通用解决方案。重视人才培养,以支撑鸿蒙生态的快速发展。

明年是大规模商用元年

随着应用上架进入冲刺阶段,鸿蒙系统也有望迎来更加广泛的应用场景和用户群体。据接近华为人士透露,目前华为正在鸿蒙生态上深化并不断引入更多细分领域头部企业,以推动技术创新和应用落地。

近日,多家头部企业及上市公

司亦纷纷公布了其在鸿蒙领域的新进展,部分企业也正在与华为接触。

皖通科技在投资者关系互动平台上表示,公司与鸿蒙生态团队已展开具体项目合作并成功应用,其中包括公司视频监控平台应用程序、国产数据库MogDB等的适配开发和应用。彩讯股份称,公司作为鸿蒙原生应用开发的先行者,已成功开发并落地了多个鸿蒙原生App。传智教育、东方财富、汤姆猫等多家企业也均表示旗下主要应用软件已全面适配原生鸿蒙。

另外,据了解,上汽集团和华为已开启新一轮合作接触,计划在智能汽车领域再造一个“界”。腾讯客服表示,微信正与华为进行原生

鸿蒙操作系统的开发适配与技术沟通工作。

“虽然相比起安卓和iOS百万级的应用数量,鸿蒙原生应用程序在数量上暂时相对较少,但其构建生态的速度惊人。如果说2024年是鸿蒙走向独立的元年,那么2025年则是鸿蒙大规模投入商用的元年,如今支付宝、美团等头部应用均正在加速鸿蒙原生开发。鸿蒙系统成熟标志不仅是应用数量,更重要的是应用生态的完善和用户体验的提升。华为能否持续吸引开发者和用户引入,将是原生鸿蒙生态立足与繁荣的关键。”工信部信息通信经济专家委员会委员刘兴亮对《证券日报》记者表示。

布局上游原料端 鲁北化工子公司拟增资蒙达钛业

■本报记者 赵彬彬

11月23日,鲁北化工发布公告称,其全资子公司山东祥海钛资源科技有限公司(以下简称“祥海科技”)拟以自有资金3364.44万元对内蒙古域潇蒙达钛业有限责任公司(以下简称“蒙达钛业”)进行增资。增资完成后,祥海科技将持有蒙达钛业10%的股权。

鲁北化工董秘张金增对《证券日报》记者表示:“积极布局上游原料端是公司的既定战略,本次增资举措不仅标志着公司在钛产业领域的进一步布局,也是公司上述战略正式落地,将开启公司钛产业发展的新篇章。”

科锐国际高级副总裁曾诚:

新兴行业数字化高端人才依旧紧缺

■本报记者 贺王娟

随着新一轮科技革命和产业变革的加速演进,大数据、人工智能等新兴智能技术正深入各行各业,以数字化、智能化技术驱动的新产业新业态正蓬勃发展,同时也催生了对数字化等新型人才的需求。

经过多年的发展,当前企业数字化转型已迈入深水区,且叠加新技术的不断涌现,在新的形势下,目前市场的人才能否满足企业新的发展要求?企业应如何培养符合产业发展需求的数字化人才?《证券日报》记者就上述问题采访了人力资源行业上市企业科锐国际的高级副总裁曾诚。

在曾诚看来,企业对于数字化人才的需求,一方面体现在数量上,数字化转型的加速导致数字化人才的需求量急剧增加,现有的人才供给难以跟上需求的步伐,特别是在一些新兴领域和前沿技术方面,人才短缺的现象尤为突出。

另一方面体现在质量上,曾诚表示:“如今企业对数字化人才的需求不再局限于传统的IT技术,而是更加注重跨学科的知识背景和综合能力,而当前市场上具备这些综合能力的数字化人才相对稀缺,难以

满足企业的需求。”

积极主动拥抱市场变化

相关数据显示,我国数字经济规模由2012年的11.2万亿元增长至2023年的53.9万亿元,11年间规模扩张了3.8倍,目前已发展到了一个相对成熟的阶段,并呈现出持续增长的强劲势头。

在数字经济蓬勃发展的当下,各行各业对于数字化人才的需求日益迫切。例如,人工智能、半导体芯片、新能源汽车、高端智能制造等产业对于新兴数字化人才更是求贤若渴。

“数字化转型的各个岗位都面临较大的人才缺口,主要集中在首席数据官、首席信息官、云计算专家、数字化转型规划专家、数据治理专家等岗位。”曾诚对《证券日报》记者表示,“在数字经济、国企改革、培育新质生产力等多重背景的叠加催化之下,企业基于业务布局的需要,已经在不同程度上展开数字化转型,并且越来越重视数字化人才。”

而随着企业数字化转型的持续深入,曾诚认为当下阶段的数字化人才应摒弃互联网时代的传统思维,并积极拥抱市场变化向复合型的人才靠拢。

争力。

张金增表示:“公司布局钛白粉不仅注重产能的提升,还积极进行产业链延伸。公司计划布局钛白粉产业链上游原料和下游应用,进一步提升综合竞争力。”

“鲁北化工此次向上游延伸是为了确保原料供应和产品质量的稳定。”清晖智库创始人宋清辉对《证券日报》记者表示,钛白粉的主要原材料是钛矿(如钛铁矿和金红石),这些原材料的质量和供应稳定性直接影响到钛白粉的生产成本和产品质量。通过向上游延伸,钛白粉企业可以更好地掌控原材料的来源和质量,降低供应链中的不确定性风险。

公告显示,蒙达钛业是一家重要钛业企业,拥有先进的生产技术。其控股股东济南域潇集团有限公司(以下简称“域潇集团”)在海外拥有丰富的钛矿资源。本次祥海科技与蒙达钛业及其股东域潇集团、张顺成、张远良等签署了《增资协议书》。

济南大学金融研究院研究员刘坤对《证券日报》记者表示,对于鲁北化工而言,此次增资一方面可以实现公司与上游钛矿资源的股权绑定,以稳定公司的原料供应;另一方面,通过增资蒙达钛业,将进一步推动产业链上下游协同发展,实现产业转型升级和可持续发展。

在签署《增资协议书》的同时,

的,需要多措并举,“由内而外”推动数字化深度变革。

以科锐国际为例,曾诚表示,科锐国际作为一家发展近30年的企业,也正在积极顺应数字化时代的发展需求,坚持数智赋能提效。一方面,公司强化内部信息化、数字化建设,通过技术和数据分析优化现有业务流程,通过AI等数字化工具提高内部协同效率;另一方面,通过多元化的数字人才持续优化公司数字化产品,例如打造了各垂直招聘平台、人力资源产业互联网平台、人力资源管理SaaS(软件运营服务)等产品,构建人力资源合作生态。

因此,在企业数字化转型过程中,曾诚建议,企业要有开放的心态,内外共建注重吸引具备跨学科背景和综合能力的数字化人才,来搭班子、解决问题;同时要注重数字化人才培养,给予数字化人才时间和空间,强调成长性思维,让人才不断地在项目中锻炼,形成适应当下和未来的选拔、培养与任用的有机闭环。

“未来随着数字化在各行各业的持续渗透,数字化人才除了之前提到的技术能力、业务能力和综合能力外,还需要具备战略眼光、数字思维、创新精神。”曾诚谈道。

曾诚以数字化战略管理人才举例,这类人才需要对企业的商业模

鲁北化工、祥海科技还与域潇集团、张顺成、张远良及蒙达钛业共同签署了《战略合作协议》。

根据《战略合作协议》,鲁北化工将充分发挥其在化工领域的优势,为蒙达钛业提供技术支持、市场拓展等方面的支持。同时,蒙达钛业也将利用其在高钛渣资源方面的优势,为鲁北化工提供稳定可靠的原料供应。

“为了达成此次合作,之前我们已经进行了好几个月的沟通,最终达成合作并完成签约。”张金增表示,未来,双方将进一步加强合作,推动技术创新和产业升级,提升产品市场竞争力,共同助力钛产业高质量发展。

股东大会多项议案获通过 ST步步高将加快门店调改

本报讯(记者何文英)“请大家期待12月下旬亮相的步步高超市长沙金星店,该店是胖东来团队倾力打造的3.0版本超市,湖南独有的一道商业风景线。”11月21日,ST步步高在长沙召开了2024年第三次临时股东大会,公司董事长王填回答股东提问时说道。此次会议吸引了259名股东参与,采用了现场与网络投票相结合的方式,确保了股东们的广泛参与和便捷投票。

在股东大会上,多项重要议案得到了审议并通过,这些议案涵盖了董事会选举、监事会选举、高管提名以及公司制度的修改等关键领域。这些议案的通过,为ST步步高未来的发展奠定了坚实的组织和基础。会议期间,投资者与公司管理层进行了深入的交流。管理层就公司当前的经营状况、未来的发展规划以及投资者关心的问题进行了详细的解答,充分展现了公司的开放态度和专业素养。

王填在会上详细阐述了公司的经营现状和未来整体规划,特别是自3月31日胖东来团队帮扶调改以来,ST步步高所取得的显著成效。包括11月23日开业的步步高超市郴州广场店,目前已有9家门店完成了调改。步步高长沙梅溪店、皇城天地店、湘潭九华店、岳阳广场店等已经调改门店成效显著。王填还透露,接下来的一段时间,公司将以几乎一周一家的速度加快门店调改,以迎接即将到来的行业旺季。

调改后的门店在熟食、水果和烘焙等品类上增长尤为显著,生鲜农产品销售占比达到了56%。这一变化不仅显著提升了门店的盈利能力,还优化了客户结构,吸引了更多年轻和品质消费群体的关注。腾讯公司微信智慧零售团队对部分门店进行的后台大数据分析结果显示,客流增长了三倍,其中80%的新增客流来自85后的年轻一代。在长沙地区,新增客人中有27%来自山姆和沃尔玛,其中18%来自山姆会员店。

面对激烈的市场竞争,王填表示,ST步步高并未明确定义主要竞争对手,而是专注于服务品质消费者和年轻消费群体。为了应对竞争,ST步步高已经采取了一系列措施,包括与胖东来合作加速全面调改、更新商品配置、提升产品品质和服务水平等。同时,ST步步高还与白兔集团成立了供应链公司,开发自有品牌,建立核心供应链,以进一步提升竞争力。

当投资者问及产品引流与品牌建设时,王填表示,ST步步高将借鉴胖东来的成功经验,着力打造自身独立的商品能力,并设定了在未来两年内完全实现这一目标的计划。他透露,ST步步高与胖东来之间采用的是师徒制合作模式,胖东来将在2025年和2026年对公司继续进行为期两年的帮扶,期间要求ST步步高建立起完全独立的商品能力。为此,ST步步高将每月更新一次商品配置,紧跟胖东来的步伐。例如,11月份胖东来引进的新品,ST步步高全面同步更新,并坚持每月均按此操作。此外,王填还强调,ST步步高将高度重视品牌建设和自有品牌的开发,以期提升品牌影响力和市场竞争力。

国创高新 管理权顺利交接

本报讯(记者李万晨曦)11月23日,国创高新发布第七届董事会第十二次会议决议公告,董事会选举黄振华为公司董事长、高攀文为公司副董事长,此外,还聘请了其他高级管理人员。

此前10月23日,国创高新发布公告称,公司控股股东由国创集团变更为科元控股集团有限公司(以下简称“科元控股”),公司控制权发生变更,科元控股实际控制人陶春风成为公司实际控制人。

国创高新表示,第七届董事会第十二次会议顺利召开,公司迎来了其发展历程中的一个重要里程碑。经此会议,国创高新控股股东变更为科元控股后,正式组建了新的管理团队,随着公司管理权实现平稳且无缝的过渡,标志着全新管理秩序的正式确立,国创高新即将迈入一个全新的战略发展阶段。

同时,董事会还宣布了一项重要决议:聘任国创高科实业集团有限公司董事长、国创高新创始人高庆寿为名誉董事长。公司实际控制人陶春风对高庆寿在国创高新发展历程中所作出的不可替代且决定性的卓越贡献表示衷心感谢。此举体现了对国创高新历史底蕴的尊重与传承,同时也为新管理团队注入了宝贵的行业经验与智慧。

科元控股是一家主要从事精细化工、热塑性弹性体、可降解塑料和工程塑料的大型集团公司。科元控股控制的宁波国沛主要从事沥青仓储、改性沥青生产及销售业务;科元控股控制的科元精化主要从事高端精细化工业务,其副产品沥青为上市公司改性沥青产品的原材料。科元控股下属企业具备成熟的沥青及改性沥青生产经验,在原材料采购、改性沥青研发、生产及销售等方面与上市公司具备一定的产业链协同效应。科元控股将为国创高新的业务发展赋能,充分发挥与上市公司之间的协同效应,进一步增强上市公司国创高新的综合竞争实力。国创高新也将围绕上市公司主业及上下游产业链相关产业,整合科元集团及市场资源,做大做强上市公司,促进公司长远、健康发展。

国创高新新管理团队表示,将充分发挥各自优势,深度整合双方资源,全力提升公司核心竞争力,为股东创造更丰厚的回报,为员工搭建更广阔的发展平台,作为合作伙伴拓展更大的合作空间,推动公司在道路沥青材料领域稳健前行,实现战略融合与突破发展的长远目标。

