

从参与定增到拿下表决权 珠海国资两步走入主日海智能

◎记者 黎灵希 ◎编辑 邵好

7月27日晚间，日海智能发布公告称，控股股东润达泰将其持有公司13.32%股份所对应的表决权无条件且不可撤销地委托给珠海九洲行使。该委托生效后，珠海九洲将成为日海智能单一拥有表决权份额最大的股东，珠海市国资委成为公司实际控制人。

今年以来，珠海国资已先后宣布出手揽入宝鹰股份、科华生物、通格重工、维业股份等上市公司。一系列举措或与珠海国资新一轮国资国企改革密切相关。此前，珠海市委全面深化改革委员会印发《关于深化市属国有企业市场化改革的意见》，提出积极推进商业类市属国有企业混合所有制改革，加强资本运作，提升国有资产证券化水平。

珠海九洲入主两步走 后续有意再加码

本次表决权委托生效后，珠海九洲持有日海智能的股权比例约16.67%，拥有投票权比例为29.99%，超过润达泰及其一致行动人上海润良泰物联网科技合伙企业（有限合伙），后者合计持股比例约为26.24%，拥有投票权比例约12.92%。值得一提的是，珠海九洲目前所持的16.67%股权，是在6月29日通过定增获得。

珠海九洲为珠海市国资委全资控股的大型战略管控投资集团。截至2019年底，企业总资产达222.12亿元，净资产62.10亿元，业务涵盖海上客运、陆上客运、港站管理、酒店服务、旅游地产、城市公用等领域。此前，珠海九洲通过认购日海智能定增，成为其第二大股东。

受让表决权委托的同时，珠海九洲还与日海智能、润达泰及其一致行动人签署了《战略合作协议》。协议约定，后续，珠海九洲可通过定向增发、二级市场增持、协议受让等方式进一步增持上市公司股份并成为第一大股东。如润达泰及其一致行动人有意向协议转让减持上市公司股票，珠海九洲拥有优先购买权。

此外，珠海九洲还将与日海智能在产业落地、资金支持及业务方面达成合作。其中包括，珠海九洲全力支持日海智能相关产业项目在珠海市落户；帮助日海智能

拓宽融资渠道，形式包括但不限于帮助上市公司提升评级水平实现增加银行授信等多种融资支持；协助日海智能开展后续融资、投资并购、拓展国内外市场、提升盈利空间等。

日海智的业务主要包括AI物联网产品与方案、无线通信模组、基础设备和工程服务业务。公司表示，若本次交易能够顺利实施，将有利于实现上市公司与地方国资优势互补，强强联合，带动当地经济及相关产业发展；进一步优化公司治理结构，发挥公司技术创新能力和人才资源优势，对双方在人工智能物联网和文旅、交通运输及城市更新领域的产业协调、资源共享等战略合作方面起到积极作用。

接连拿下上市公司控股权 珠海国资表现亮眼

今年以来，珠海国资在A股市场上表现亮眼。除了日海智能，珠海国资旗下珠海港集团将通过协议受让及参与定增的方式获得通格重工20%股权，成为后者新任控股股东；珠海航空城发展集团有限公司通过协议受让的方式拿下宝鹰股份22%股份，并将通过参与定增继续加码。珠海市属国企重组整合也在提速。格力地产宣布，拟向珠海市国资委、珠海城市建设集团有限公司发行股份及支付现金，购买其持有的珠海免税100%股权。

一系列资本运作背后，或是珠海国资加快国企改革步伐，提升国有资产证券化水平，加强竞争力的重要诉求。珠海市人民政府在今年4月印发的《珠海市市属国有企业重组整合方案》提到，鼓励市属国有企业通过证券市场、产权市场，聚焦产业链、价值链，开展跨地区、跨所有制的开放性联合重组。推动国有资本向前瞻性战略性新兴产业及未来可能形成主导产业的实体经济领域集中，向基础设施与民生保障等关键领域集中。

此次珠海国资通过“定增+表决权委托”方式揽入日海智能控制权，或与其在新基建领域的布局有关。根据《广东省2020年重点建设项目计划》，珠海作为“粤港澳大湾区”的核心城市之一，是协同推进卫星大数据、生物医药、人工智能、高端装备智能等高精尖产业的重要城市。

日海智能则在公告中表示，上市公司将充分利用珠海市聚焦产业转型、大力推进“新基建”的契机，借助自身全方位一体化的智慧物联网服务能力，进一步推动在物联网综合解决方案、5G技术等业务方面与珠海市及珠海九洲的协同合作，助力珠海市实现高质量发展和中高端产业转型。



尤霏霏 制图

南昌市国资委溢价26%入主富春环保

◎记者 黎灵希 ◎编辑 邵好

7月27日晚间，富春环保发布公告称，控股股东通信集团拟向南昌水利投资发展有限公司全资子公司水天集团，转让所持有的公司19.94%股份。本次转让完成后，通信集团持有上市公司股份比例将下降至14.11%，水天集团持股比例为19.94%，成为公司控股股东，南昌市国资委成为实际控制人。据公告，上述股权的转让价款合计约15.6亿元，转让均价为8.8元/股，较富春环保7月27日收盘价溢价26.07%。

此次协议转让中还嵌入了业绩承诺和业绩超额完成奖励。即富春环保2020年度预计归母净利润（下同）不低于1.5亿元；2020年度和2021年度合计预计净利润不低于3.5亿元；2020年度至2022年度合计预计净利润不低

于6亿元。

富春环保在业绩承诺期内累计实现的净利润数总额超过累计预计净利润数额110%的部分，超过部分的45%将用于对上市公司经营团队奖励。并且自前述业绩承诺年度结束次年起3年内（即2023至2025年），若富春环保净利润增长幅度达到一定比例，将根据该年度实现的净利润相比上年度增长部分金额的相应比例，采取累进方式计算，以现金形式给经营团队一定奖励。

富春环保表示，此次转让有利于优化上市公司股东结构和治理结构，借助国有资本的资源优势和产业优势，抓住江西省产业升级和产业承接的契机，促进公司在江西区域的业务发展，进一步扩大上市公司节能环保主营业务并继续进军危废领域，并推动公司环保业务向全国进行覆盖。

海外市场市占率逆势提升 上汽集团出海成效初现

◎周健 ◎编辑 邵好

“在海外，当地消费者需要什么车，我们就在自主品牌产品型号中挑选出来提供给他们，上汽集团是国内产品型谱最完整的一家。”在7月27日上汽集团召开的国际业务媒体沟通会上，上汽集团总裁助理、国际业务部总经理余德表示，“我们有这个勇气，也有这份自信心，参与全球竞争。”

海外业务“遍地开花”

在“电动化、智能网联化、共享化、国际化”的战略指引下，上汽集团海外业务在今年上半年依然保持国内行业第一的地位，海外累计销售实现13.2万辆，占国内车企海外总销量比例，从去年的33%提升至34%。

据介绍，上汽集团已在英国、美国和以色列建立了3个海外创新研发基地，在泰国、印度尼西亚和印度建成海外生产基地，全球范围

内成立了十余家包含销售、服务等在内的营销服务中心。在品牌建设上，余德表示，作为国内第一家建成走向海外的车企，上汽集团在海外市场投入巨大，如赞助英超足球俱乐部利物浦等。“我们结合海外不同区域市场特点，多渠道、多形态打造上汽品牌全球形象。”

加码海外布局，是海外销售市场同频共振的结果。2019年，上汽集团整体出口及海外销售共计35万辆，同比增长26%，在英国、澳大利亚、泰国等60多个国家上市销售，形成了英国、智利、印度等7个“规模级”市场。今年上半年虽然受到疫情冲击，但上汽集团海外所有市场的市占率都有提升。

新增市场方面，余德表示，后续将登陆西班牙、瑞士、德国、巴西、阿根廷、马来西亚等国家，力争在2021年把东盟打造成上汽集团首个“十万辆级”的海外市场区域市场。“上汽集团墨西哥公司将在今年下半年开业。”余德介绍。

体系出海优势明显

在沟通会上，余德表示，上汽集团开创了一条中国车企“走出去”的差异化道路。

“上汽集团是一家围绕整车业务的综合性的汽车企业。多年来，我们习惯于系统化运作，所以未来海外工作也一定是系统化的。”余德总结，“不论是金融，还是服务贸易，上汽集团是中国乃至全世界布局最完整的。过去我们进行了‘新四化’垂直、纵向的多维度布局，只要市场需要，只要有利于消费者，我们就提供这方面的服务。”

据了解，上汽集团在海外市场构建了创新研发中心、生产基地、营销中心、供应链中心及金融公司的汽车产业全价值链，为上汽集团海外业务保持行业第一打下坚实的基础。零部件方面，上汽集团旗下的华域零部件在海外拥有95个基地；物流方面，安吉物流的海外全价值链汽车物流业

务覆盖近40个国家。此外，上汽集团还在印度尼西亚成立多元金融公司，为当地经销商和终端消费者提供汽车金融贷款及保险服务。

上汽集团海外业务取得如此成绩，一方面是科技手段赋能办公和防疫，另一方面与上汽集团长期耕耘海外市场紧密相关。在余德看来，本土化建设也是上汽集团差异化道路的表现。

“在印度、泰国，我们采取当地组装。”余德说，“在征求当地政府许可之后，我们在泰国的工厂一直没有停工，也充分做好所有泰国员工的安全健康工作的。在印度，我们的高管99%是印度籍。”

值得一提的是，上汽集团当天采用“云直播”的方式举行全球经销商大会。经过多年的技术和产品积累，上汽集团已有足够的产品资源提供给全球各地的经销商。“只要经销商有需求，我们就可以提供支持。”余德说。

华为郭平：

5G 部署告一段落 5“机”创商业成功

◎记者 时娜 ◎编辑 邵好

“全球5G部署已告一段落，下一阶段的重点是发展行业应用，释放5G网络红利。”7月27日，华为轮值董事长郭平在“华为2020共赢未来全球线上峰会”上这样判断。

今年上半年，华为实现销售收入4540亿元人民币，同比增长约13%。接下来，华为将瞄准哪些方面发力，保持生存和向前发展，备受产业界和投资界关注。

郭平表示，5G、计算、云、AI等战略性技术已历史性地汇聚到一起，相互促进，带来联接、AI、云、计算、行业应用5个产业机会。华为将根据不同需求提供场景化解决方案，帮助客户和合作伙伴实现商业成功。

郭平介绍，5“机”协同将支持全场景的数字化。他举例称，在雄安，三大运营商已建设7400多个5G基站，并且与城市规划紧密结合，推出基于5G的天地一体化生态监测系统、5G切片银行业务等应用，甚至包括无人驾驶的快递车、公交车和出租车。未来，在全长近百公里的北京到雄安的高速内侧两车道，有望实现自动驾驶、车路协同。

郭平向运营商提出了3点建议：第一，以体验为中心，把钱用在刀刃上，最大化现有网络价值；第二，充分利用现有的4G、FTTx网络，并与新建的5G网络进行整体协同和精准规划；第三，5G网络部署优先热点区域和重点行业应用的覆盖，充分释放5G网络的红利。

郭平还表示，7月3日，3GPP的R16标准正式冻结，将进一步加速5G行业应用发展。但要真正实现5G商业成功，还需要行业的共同努力。只有行业统一标准和共建生态，才能更好地实现规模复制。

“未来，华为将大力构建使能伙伴的能力，与伙伴协同创新，集华为公司在5G、计算、云、人工智能及行业应用5个方面的能力，促进伙伴的繁荣成长。”郭平说。

美的集团拟分拆 美智光电至创业板上市

◎俞立严 ◎编辑 邵好

美的集团7月27日晚间发布公告称，董事会授权上市公司经营层启动分拆美智光电创业板上市的前期筹备工作。

美的集团表示，本次授权经营层启动分拆子公司美智光电创业板上市前期筹备工作事宜，有利于拓宽美智光电的融资渠道，支持美智光电持续研发和经营投入，提升公司持续盈利能力及核心竞争力。上述事宜符合公司的战略规划和长远发展，待上市方案初步确定后，公司将根据相关法律法规，履行相应决策程序，审议分拆上市的相关议案。美的集团同意公司授权经营层启动分拆美智光电上市相关筹备工作。

公司分拆美智光电创业板上市的计划尚处于前期筹划阶段，待公司经营层完成前期筹备工作后，公司董事会还需就分拆美智光电上市是否符合《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》等法律、法规及规范性文件的要求作出决议，并提请公司股东大会批准。本次分拆上市事项在实施过程中仍然会存在各种不确定因素，可能会影响分拆美智光电上市筹划和决策事宜。

资料显示，美智光电2001年成立，注册资本1亿元，经营范围包括智能家庭消费设备制造和销售、数字家庭产品制造、人工智能应用软件开发、物联网技术研发等。财务数据显示，2019年和2020年一季度，美智光电分别实现营业收入7.13亿元、9.140.79万元，实现净利润2453.32万元、425.65万元。

美智光电股东名单显示，美的集团持股50%，美的创新投资有限公司持股6.75%，宁波美顺、宁波美翌、宁波泓太和宁波美皓分别持股14.20%、12.84%、7.16%和9.10%。其中，宁波美顺、宁波美翌、宁波泓太和宁波美皓为美智光电核心经营管理及技术团队、骨干员工设立的持股平台。

世纪华通获腾讯举牌

此前已密切合作

◎记者 黎灵希 ◎编辑 邵好

7月27日晚间，世纪华通发布公告称，林芝腾讯科技有限公司（下称林芝腾讯）通过大宗交易增持公司1791.53万股股份，占总股本的0.24%。本次权益变动后，林芝腾讯持股比例上升至5%，完成首次举牌。

公告显示，林芝腾讯的唯一股东为深圳市腾讯产业投资基金有限公司。林芝腾讯表示，此次增持基于对上市公司未来持续稳定发展的信心及对上市公司价值的认可，不排除在未来12个月内继续增持上市公司股份的计划。值得关注的是，本次增持完成后，林芝腾讯拟向上市公司提名2名董事。

据简式权益变动报告书披露，7月27日，世纪华通与腾讯计算机签订了《业务合作协议》。按照协议，在合作有效期内，腾讯计算机及其关联方（以下合称腾讯）对于世纪华通自有新游戏在全球范围的发行和运营享有优先合作权。即腾讯每年可审阅所有世纪华通自有新游戏，但优先合作权每年度仅限于5款以内公司自有新游戏。合作有效期自上述协议签署日起，至腾讯不再直接或间接持有任何世纪华通股份之日止。

资料显示，世纪华通的互联网游戏业务板块主要包含盛趣游戏、点点互动、天游软件及无锡七酷网络4家主要子公司。盛趣游戏（原盛跃网络）即为此前盛大网络的运营主体，是全球领先的网络游戏开发商、运营商和发行商。世纪华通旗下丰富的游戏IPO储备，或是吸引腾讯持续加码的重要原因之一。

在此次签订合作协议之前，腾讯已与世纪华通开展密切的合作。世纪华通在2019年年报中称，盛趣网络2014年以来先后推出热血传奇、龙之谷、传奇世界等产品，其中5款由腾讯独家代理发行，累计贡献流水超140亿元。

■记者观察

再融资战投选项怎么用？三大问题待解答

◎记者 邵好 ◎编辑 吴正懿

上周，具有风向标意义的凯莱英23亿元定增方案作出调整，发行模式从“锁价”改为“市价”，认购方由高瓴资本一家变为“不超过35家”。这一举动，引发市场各界对再融资新规中战投选项的热议。此后，欧菲光等多家子公司跟着宣布调整原先的锁价定增模式，市场哗然。

从一开始对战略投资者资格的迷茫，到相关监管问答对战略投资者定调，再到实操层面的摇摆，引起市场各方热议，战投选项应在什么情况下启用？如何真正发挥战投的作用？战投的“待遇”怎么定才是合理的？要回答好这几个市场关切的问题，应回归战投选项的初始点，即监管机构的政策初心。

证监会2月14日发布的再融资新规，对多项核心条款作出调整，其中最为市场关注的创新点，是“引入战略投资者”选项——符合该选项的投资者，可享受“锁价八折”和“18个月限售”条件，明显优于其他财务投资者的“待遇”。

从宏观角度来看，在再融资新规中设定“战投选项”，目的在于增强资本市场服务实体

经济的能力，健全鼓励中长期资金开展价值投资的制度体系。毕竟，上市公司要高质量发展，离不开来自外部的战略资源协助，即形成“1+1>2”的协同效应。那么，如何将上市公司与战略资源提供者的利益更好地绑定？共同持股是很好的纽带，可把“两家人”变为“一家人”。

股权绑定有多种方法，在当下的A股市场中，战略资源提供者以战略投资者的身份，通过定增等“一级半”市场入股上市公司，无疑是最有效率的方式之一：第一，战投可以一次性获得足够多的股份，减小对二级市场的冲击；第二，入股交易可以与战略协同同步进行，防止出现战略资源提供不足等情况；第三，战投入局，可以强化投资者的信心。

既然明显有利于上市公司高质量发展，有利于资本市场持续稳定，为何战投选项在过去几个月一波三折？可以从3个角度来看待这个问题。

首先，“谁算战投”能否有标准答案？按照此前监管问答的要求，战投需要符合拥有行业相关资源、与上市公司谋求长期利益、愿意持有较多股份、参与上市公司治理等条件，并拥有核心技

术或市场、渠道等资源。从实际反馈看，参与定增的机构在阐述战投角色时，“说”的多，有“干货”的少，往往是补签一份战略合作协议给自己“加分”。这种情况下，是否需要更明确的标准？

其次，战投究竟需要怎样的“政策优惠”？此次再融资新规给出了“锁价八折”和“18个月限售”，不少市场人士认为过于宽松，因为着眼于战略协同，且符合上述标准的机构，等到协同起效、业绩出彩，需要等待的时间或许远不止18个月。毕竟，很多募投项目建成投产都需要一两年，双方磨合及资源整合都需要时间，绝非一件短期可以见效的事。

同时，对于着眼于长远产业投资的战投，尤其是涉及混改的国资来说，其更看重“锁价”，即可以在预案公布时就明确价格等关键信息，以便后续审批及操作。所谓的“八折”优惠，对其而言并非是最核心的。

再次，市场应如何看待战投“待遇”？再融资新规之后，不少公司引入知名机构作为战投，股价出现较大幅度上涨。优惠的发行价格、丰厚的套利空间，成为市场议论的焦点，甚至引发利益输送的质疑。但事实上，从此前A股有过过