

5G 运用催生 5 大机遇 华为携行业伙伴掘金万亿级市场

◎记者 时娜 ○编辑 李魁领

9月23日，华为全联接2020在上海开幕。在美国新一轮禁令已经生效的大背景下，华为及其产业链会受到怎样的影响，以及华为如何应对芯片断供问题，成为本届大会上媒体追逐的焦点。

“大家都知道，华为现在遭遇很大困难。持续的打压，给我们经营带来了很大的压力，具体影响仍在评估中，求生存是我们的主线。”开幕式上，华为轮值董事长郭平表示，华为将使出全部力量帮助供应链强壮和成长，帮助供应链就是帮助华为自己。

如何应对芯片断供？郭平表示，华为面向B端业务的芯片库存还是比较充分的，当前ICT（信息与通信）产业正面临巨大的发展机会，政府和企业全面进入数字化和智能化时代，华为希望联合伙伴把ICT技术应用于各行各业，开创To B业务新篇章。手机芯片方面，还在积极寻找办法，供应链上的芯片制造商已在积极向美国政府申请供货许可。

“帮供应链就是帮华为自己”

郭平在会上表示，华为将持续投入力量提升伙伴能力，打造行业应用，强壮供应链，做强做大产业。

郭平坦言，美国三轮制裁确实给华为运营带来很大困难，具体影响还在评估中。对华为来说，受影响最大的是供应链，所以华为会使出全部力量帮助供应链壮大和成长，“帮供应链就是帮华为自己”。

“至于说‘地主家的余粮’（即芯片），To B业务还是比较充分的，华为希望把联接、计算和人工智能结合起来为客户创造价值。”郭平透露，在手机芯片方面，华为每年需要消耗几亿只芯片，目前还在积极寻找办法，美国的芯片制造商也在积极向美国政府申请。如果美国愿意，华为将继续采购美国产品，华为会继续坚持全球化的发展战略。

“华为过去十几年一直向高通采购芯片，如果他们申请到许可的话，华为也很乐意用高通芯片来制造手机。”郭平表示。目前，高通、联发科、台积电等多家供应链上的重要厂商已依照规定向美国政府申请继续供货华为，同时重申将遵循全球贸易相关法令规定。

为提升伙伴能力，华为此前面向全球推出10亿美元“耀星计划”，鼓励合作伙伴加入华为移动服务（HMS）生态开展创新。华为消费者云业务总裁张平安在会上称，目前“耀星计划”已累计激励全球超过10000个创新移动服务，包括1000多个行业伙伴。

张平安透露，未来，华为将面向行业伙伴，持续开放HMS的硬件和云端能力，赋能千行百业加速向智能数字化迈进，让创新数字服务为更多消费者带来全新的智慧生活体验。

5G 催生 5 大机会

“ICT产业正面临巨大的发展机会，政



府和企业全面进入数字化和智能化时代，华为希望和伙伴一起开创新篇章。”郭平说。

本次大会的主题为“5机协同，共创行业新价值”。郭平表示，2020年，随着5G在全球完成规模部署，联接、云、AI、计算和行业应用这五种技术、五大机会史无前例地汇聚到一起。华为将聚焦把ICT技术应用到各行各业，联合伙伴提供场景化解决方案，帮助企业实现商业成功，帮助政府实现兴业、惠民、善政的目标。

今年是5G的爆发元年，在7月举行的“华为2020共赢未来全球线上峰会”上，郭平第一次提出5“机”概念：5G的商业成功，不仅仅是联接；5G、计算、云、AI等战略性技术汇聚到一起并相互促进，将带来联接、AI、云、计算、行业应用5个产业“机”会。

郭平指出，5“机”中，5G扮演的是“通道入口”角色，提升了人、物和组织的联接能力，是通向智慧的高速公路；计算正在从单一的传统架构走向多样性的算力，以适应端边云协同的计算需求；云是释放算力的最佳平台，是智能世界的数字底座；AI也在改变千行百业，据华为预测，到2025年，企业AI采用率将达到86%；行业应用则是关键，找到落地场景，对准生产系统中的痛点，通过ICT技术和行业的结合，可以快速创造价值。

“联接和计算就像100多年前的电。由仅仅提供照明走向家用电器和工业设备，电让各个行业的生产发生了翻天覆地的变化，推动人类进入了电气化时代。在这个过程中，和电力行业的规模相比，家用和工业电气化创造了数十倍、甚至百倍的产业规模。”

“我们发电，伙伴们做电气化，一起开创大时代！”郭平向行业伙伴发起号召，“这是个万亿级市场，最大的赢家将是华为的伙伴们。”

抛出百亿并购计划 京东方A争当半导体显示全球领导者

◎记者 张雪 ○编辑 全泽源

9月23日晚，京东方A抛出百亿并购计划，加码面板领域布局，显出公司争当半导体显示领域全球领导者的魄力。

根据公告，京东方A拟使用自有资金和外部融资收购南京中电熊猫平板显示科技有限公司（简称“南京G8.5公司”）和成都中电熊猫显示科技有限公司（简称“成都G8.6公司”）部分股权。其中，拟以不低于挂牌价55.91亿元收购南京G8.5公司80.831%股权，拟以不低于评估价65.26亿元收购成都G8.6公司51%股权。收购完成后，京东方将成为南京G8.5公司和成都G8.6公司的实际控制人，负责日常运营。公司为本次收购项目提供相关不超过140亿元的担保。

从收购价格来看，京东方A对南京G8.5公司和成都G8.6公司的收购价格，将可能高于评估价。

其中，南京G8.5公司截至今年6月30日评估基准日的全部权益的评估价值为68.06亿元，80.831%股权的对应评估值为55.01亿元，其于9月7日公开挂牌转让的对应部分股权挂牌价约55.91亿元。由于南京G8.5公司股权将通过摘牌竞价交易，存在竞拍溢价可能性。

而成都G8.6公司全部权益评估价值为127.95亿元，51%股权对应评估值约为65.26亿元。京东方A表示，由于成都G8.6产线2018年量产，生产设备较新，工艺稳定，能够

对应8K超高清、高刷新率等高端产品，盈利能力较强且提升潜力较大，故拟溢价收购其51%股权。

京东方A对标的公司的志在必得，是基于对其所在赛道的看好以及对标的公司价值的认可。京东方A表示，南京G8.5和成都G8.6产线技术成熟，配置齐全，工艺稳定，具有发展潜力，具备一定收购价值。收购南京G8.5和成都G8.6生产线部分股权，符合京东方A成为半导体显示领域全球领导者的发展目标，能够充分发挥公司市场、技术、运营等全方位能力和经验优势，化行业低谷为发展机遇，完善公司技术储备，提升生产制造能力，丰富产品组合，强化客户合作，拓展高端产品市场，继续巩固行业领先地位。

据披露，南京G8.5公司成立于2012年11月21日，为中外合资，注册资本175亿元，总投资2915亿元，生产线于2015年8月开始量产，主要产品包括手机、笔记本电脑、显示器、电视显示屏等。成都G8.6公司成立于2015年12月7日，注册资本140亿元，总投资280亿元，生产线于2018年5月开始量产，主要产品是238—70寸TV显示屏。

公告显示，南京G8.5公司截至2019年底和2020年6月底的净资产分别为69.17亿元和59.22亿元，同期净利润分别为亏损95亿元与9.97亿元。成都G8.6公司截至2019年底和2020年6月底的净资产分别为130.6亿元和117.69亿元，同期净利润分别为亏损9.65亿元与12.9亿元。

特斯拉新电池不及预期 三大供应商短期订单无虞

◎记者 王文嫣 汤翠玲 ○编辑 林坚

经历数次延期，“特斯拉电池日”活动终于在北京时间9月23日凌晨举行，特斯拉CEO埃隆·马斯克向外界集中展示了包括全新4680无极耳电池在内的多项电池创新技术，旨在不断降低成本，让更多人买得起电动车。

与传统锂电池相比，电池两端不再有凸起的极耳的全新尺寸的4680无极耳电池是此次“特斯拉电池日”最受关注的成果。据特斯拉方面介绍，此设计可显著降低发热量，解决高能量密度电芯的散热问题，并提高充放电峰值功率，最终使新电池的能量为过去的5倍，功率为过去的6倍，同时成本降低14%，续航里程提高16%。

但在市场看来，特斯拉给出的惊喜并不够。海通证券电新行业研究员认为，特斯拉自产电池创新思路更多体现在生产制造工艺环节以及形状环节，包括更大的圆柱直径、干法电极等，而核心的电化学体系并未有颠覆性的创新，并未超出宁德时代、LG化学等专业电池企业的研发范畴。

不仅创新程度低于预期，埃隆·马斯克还表示，新电池设计和制造过程尚未完全完成，全面投产还需要3年时间。

活动当日，特斯拉股价收跌5.60%。截至北京时间9月23日17时30分，特斯拉盘前股价跌幅超过5%，报402.23美元。中国市场与特斯拉产业链相关的电池及材料企业股价23日多数也受到波及。

事实上，对于特斯拉电池供应商来说，这并不是坏事。马斯克近日在社交媒体上明确表示，将和电池合作伙伴松下、LG化学以及宁德时代继续保持合作，加大对电池产品的采购力度。

根据相关公告，宁德时代从今年下半年起为特斯拉供应电池产品。宁德时代相关人士曾向上海证券报记者透露，特斯拉订单将在下半年逐渐释放。此外，海外汽车电动化推进速度超预期，公司国际市场订单也将逐渐放量。

今年上半年，LG化学动力电池装机量超越宁德时代，位列全球第一。业界普遍认为，特斯拉订单起到了关键作用。

LG化学动力电池业务今年二季度首次扭亏为盈，实现营业利润1555亿韩元，是自2018年四季度以来的最高水平。LG化学近期宣布，计划将其电池业务拆分成独立公司，开启LG化学与宁德时代两雄争霸的新时代。另外，为满足特斯拉快速增长的电池需求，松下近期也开始扩产。

东吴证券研报认为，动力电池即将迈入扩产高峰，预计宁德时代等6家全球龙头电池厂2023年规划新增产能将达到600GWh，对应的新增设备投资额合计为1945亿元左右，对国内锂电产业链构成持续利好。

拟定增募资21.3亿元 汇川技术加码智能制造

◎记者 王乔琪 ○编辑 全泽源

汇川技术23日晚间披露定增预案，公司拟定增募资约21.3亿元，用于收购汇川控制49%股权、产能扩建及智能化工厂建设项目、工业软件技术平台研发项目、数字化建设项目及补充流动资金等，以推进公司智能制造发展战略。

预案显示，本次定增定价基准日为发行期首日，发行价格不低于定价基准日前20个交易日公司股票交易均价的80%，锁定期为6个月。此次定增募资的一个重要用途是收购汇川控制剩余股权。

据公告，公司拟以现金方式收购周保延等6名自然人持有的汇川控制49%的股权，交易对价为8.2亿元。本次交易前，公司已持有汇川控制51%的股权，收购完成后，公司将直接持有汇川控制100%股权。

汇川控制成立于2006年，目前掌握国内领先的PLC平台技术和HMI平台技术，拥有完全的自主知识产权，在智能机械控制器和中型PLC领域是国内最早取得国产替代技术突破并已经得到大量市场验证的厂商。2019年和今年上半年，汇川控制分别实现净利润4593.87万元及6718.97万元。公司表示，本次收购汇川控制少数股权将进一步增强公司在控制层产品的实力，增强控制层与驱动层的融合与协同，提高公司向客户提供整体解决方案的一体化能力。

同日，汇川技术还披露公司第五期股权激励计划（草案），拟向激励对象授予不超过6412.34万股限制性股票，约占公司总股本的3.73%。首次授予的激励对象总人数为625人，主要为公司董事、高管、核心管理人员及核心技术（业务）人员和部分外籍员工。

公告显示，激励方案的业绩考核年度为2020年至2023年，这些年度净利润较2019年增长率分别不低于50%、75%、100%、125%。

■上市公司现金分红榜单系列报道

◎记者 王雪青 ○编辑 李魁领

10派30元，派现总额超当年净利润的90%——云南白药2019年的现金分红方案令市场印象深刻。在中国上市公司协会联合沪深交易所近日发布的A股上市公司现金分红榜单中，云南白药同时入选了“上市公司丰厚回报榜单”和“上市公司真诚回报榜单”，在丰厚回报榜的排名从2018年的第83位，跃升至今年的第57位。

此外，同处榜单中的回天新材、宇通客车、华能国际等公司，在坚持丰厚现金分红、保护投资者利益方面，也作出了持续的努力。

云南白药：10派30元创历史记录

2019年，云南白药以年末总股本1,277,403,317股为基数，向全体股东按每10股派发现金股利30元（含税），分红总金额占归母净利润比例高达91.60%，创历年之最。自1993年上市以来，公司连续27年实现对股东分红，不考虑差异化退税等因素的影响，云南白药累计分红金额已达到110.74亿元，是A股股东回报最高的上市公司之一。

今年，云南白药同时入选了“上市公司丰厚回报榜单”和“上市公司真诚回报榜单”，并在丰厚回报榜单中，排名从2018年的第83位跃升至今年的第57位。

历经几代白药人的艰辛与汗水，云南白药从一家传统的中成药企业，逐步发展成为我国大健康产业领军企业之一。“新白药·大健康”正在引领这一老字号品牌全新蜕变。

2016年至2019年期间，公司分两步走完成了混合所有制改革，以体制创新进一步激发了企业发展动能。云南白药品牌价值连年攀升，

在Interbrand、胡润、BrandZ发布的中国品牌排行榜中，持续稳居行业首位。

公司高度重视信息披露合规性。2020年9月，深交所公布2019年度信息披露考核结果，云南白药再次获得A类评价。至此，公司已连续14年获得深交所信息披露考评为A类评价，是深市逾2000家上市公司中信息披露工作多年持续保持高水准运作的代表之一。

回天新材：上市以来累计现金分红占净利润近六成

回天新材是一家专业从事精细化工新材料研发、生产的高新技术企业集团，也是国内最早从事胶粘剂研发的科研单位，在鄂、沪、粤、苏四地分别建有产业基地和研发中心，是目前国内汽车工程、轨道交通、通信电子和新能源行业胶粘剂最大供应商。

公司以替代进口为战略导向，不断优化产品结构，追逐世界新材料前沿技术，寻求高端新突破。截至2020年6月30日，公司及子公司拥有141项授权专利，其中的防电弧涂层项目等多项重点技术为国内行业首创、居世界一流水平。

自2010年上市以来，回天新材保持了稳健的盈利能力和良好的财务状况，坚持每年给股东分红，累计现金分红59449万元，占归属于上市公司股东净利润的59.61%。为维护资本市场健康发展和上市公司规范管理作出积极贡献。

此外，公司多次获得深交所上市公司信息披露考评为A类评级，这是对公司信息披露质量和规范运作水平的充分肯定。

宇通客车：上市23年现金分红21次

宇通客车是中国客车行业的首家上市公

司，集客车产品研发、制造与销售为一体，产品主要服务于公交客运、公路客运、旅游客运、团体通勤、校车及客车专用车等细分市场。2019年，公司实现客车销售58688辆，大中型客车的产销量稳居行业第一，龙头地位稳固。在巩固提升国内市场份额和品牌地位的同时，公司积极开拓海外业务，累计出口超7万辆，成为国际主流客车供应商，代表中国客车走向世界。

持续稳定的现金分红是投资者权益保护的核心。自1997年上市以来，宇通客车坚持以丰厚的分红积极回馈股东，除1999年和2002年因大规模资本开支未进行现金分红外，23年间共现金分红21次，累计实现归母净利润255.93亿元，累计分红派现149.30亿元，分红金额远超募集资金，累计分红率58.33%，远超市场平均水平。公司持续稳定的现金分红政策，创造了良好的社会价值和股东回报。

企业的高质量发展是投资者权益保护的基石。宇通客车始终重视技术发展，一直维持充足的研发投入，专注于客车领域关键技术的自主研发。历经十余年技术攻关，在节能与新能源客车高效动力系统、动力电池集成与管理、整车控制与节能等方面取得重大突破。

在资本市场和股东的支持下，宇通已发展成为全球规模最大的客车生产企业之一。宇通客车表示，公司将以成为全球领先的公共出行解决方案商和全球更多用户选择的中高端客车品牌为愿景，在公众带来美好出行、为客户创造更大价值的征程中继续前行。

华能国际：不断提高现金分红比例

华能国际主要在中国全国范围内开发、建设和经营管理大型发电厂，截至2019年底拥