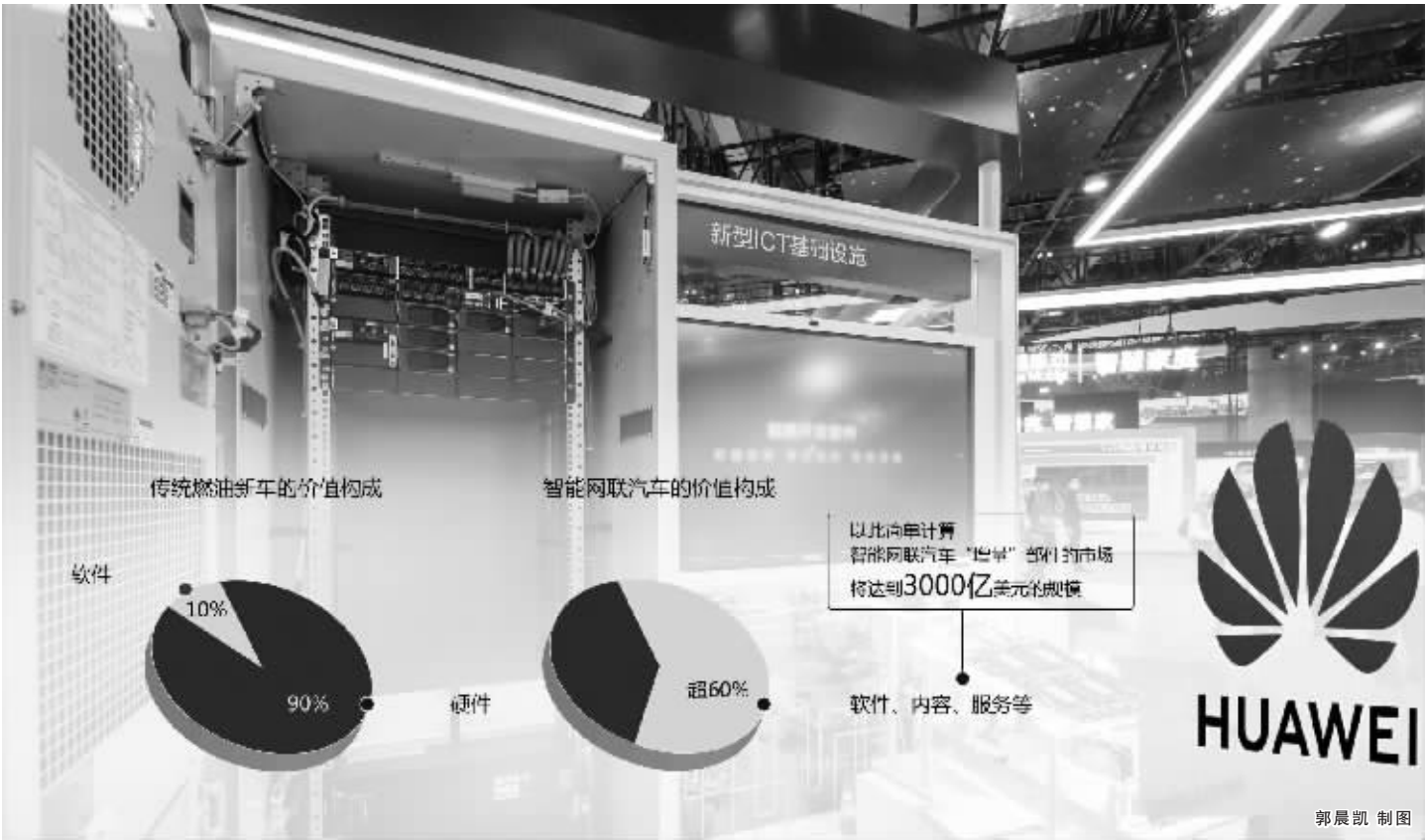


华为造车？不，是“把数字世界带入每一辆车”

□华为智能汽车解决方案 BU（即业务单元）将从原来面向 B 端的 ICT 业务转为面向 C 端的消费者业务，标志着华为的汽车业务进入 2.0 阶段

□华为重申不造整车，而是聚焦 ICT 技术,帮助企业“造好”车、造“好车”，成为智能网联汽车的增量部件提供商

□用华为副董事长徐直军的话来说,华为的汽车智能网联化“全家桶”生意经就是“除了底盘、四个轮子、外壳和座椅,剩下的都是华为拥有的技术”



◎周健 ○编辑 邱江

“我们是有边界的，华为永远不会造汽车”“帮助企业“造好”车、造“好车””……尽管华为高管们无数次对外澄清,却丝毫无法掩饰其在汽车领域的实力和野心——“把数字世界带入每一辆车”，这是华为推出智能汽车解决方案品牌“HI”时描绘的愿景。

事实上,华为不只是想在有着巨大商机的智能网联汽车市场中分得一杯羹,更想成为搅动行业格局的“头号玩家”,正如华为副董事长徐直军所言,“可能 10 年以后的汽车行业,华为又很厉害,像现在的手机行业一样。”

华为汽车业务开启新阶段

11 月 25 日，一份华为内部文件显示,华为智能汽车解决方案 BU（即业务单元）的业务管辖关系，正式从 ICT（信息与通信）业务管理委员会调整到消费者业务管理委员会。这标志着华为的汽车业务正式进入 2.0 阶段。

此外,华为重组消费者 BG IRB 为智能终端与智能汽车部件 IRB,将智能汽车部件业务的投资决策及组合管理由 ICT IRB 调整到智能终端与智能汽车部件 IRB,任命余承东为智能终端与智能汽车部件 IRB 主任。

2019 年 5 月，华为正式成立智能汽车解决方案 BU,并将布局多年的汽车业务提升至与运营商 BG、企业 BG、消费者 BG 和 Cloud&AI BG 并列的一级部门。而此次调整后，智能汽车解决方案 BU 将从原来面向 B 端的 ICT 业务转为面向 C 端的消费者业务。

华为的这一文件，被市场视为对当天早间一则传闻的回应。该传闻称,华为汽车已经由长安汽车制造完成，计划在明年底上市。传闻中提及的多家上市公司股价随即巨震。

为此，华为在文件中重申华为不造整车，而是聚焦 ICT 技术,帮助企业“造好”车、造“好车”，成为智能网联汽车的增量部件提供商。并称：“以后谁再建言造车,干扰公司,可离岗岗位,另外寻找岗位。”

类似的话,18 年前任正非就曾说过,只不过对象是手机。2002 年,当在调研会上听

到“华为应该尽快立项 3G 手机”时,任正非喊道：“华为公司不做手机这个事,已早有定论,谁再胡说,谁下岗！”但在当年底的手机终端立项讨论会上，任正非不仅同意立项，还当场决定投入 10 亿元——这几乎是华为当年的净利润总额。

2014 年新年,任正非在名为《华为要追上特斯拉的大乌龟》的内部讲话中提到,公司内部争辩过“宝马追不上特斯拉”。任正非支持宝马,并认为华为也是追赶“特斯拉”的“宝马”。5 年后的 2019 年,徐直军给出的答案是：“特斯拉现在能做到的，我们都能做到。”

跨界只做“增量”生意

在汽车领域,华为给自己的定位是“智能网联汽车的增量部件提供商”。一家 ICT 基础设施和智能终端供应商,如何在看似相去甚远的汽车行业中做好“增量”生意？

华为想做的以及要做的，是构建涵盖“云－管－端”的智能网联汽车解决方案。相比 18 年前仓促立项的手机业务，华为在智能网联汽车业务上的布局更显长久,积累也更为深厚。

早在 2009 年，华为就启动了车载模块的研发，并在 2013 年发布车载模块 ME909T,正式进军车联网；2014 年，华为先后与东风汽车、广汽集团、上汽集团、一汽集团等建立合作关系,在包括车联网、智能汽车等方面开展合作；2016 年，包括华为、奥迪、宝马、戴姆勒、高通等在内的“5G 联盟”成立,旨在调配互联设备以加快无人驾驶汽车的研发；2018 年 11 月,华为与上汽通用五菱签署战略合作框架,提出以其在工业物联网、云计算、大数据、5G 等方面的技术优势，帮助合作伙伴向智能网联转型。

进入 2019 年，华为加快了智能网联汽车业务关键产品的亮相,先后发布了“云”业务的智能车云、“管”业务的智能网联,以及从传统车机拓展而来的智能驾驶、智能座舱和智能电动三大终端,最终形成五大业务板块。

在今年 10 月备受瞩目的年度旗舰新品发布会上,华为除了发布 Mate 40 系列手机产品外,另一重量级的内容便是涵盖上

述五大业务板块的智能汽车解决方案品牌——“HI”。

“全家桶”的生意经

自有品牌的发布,意味着华为汽车业务的目标不仅想“把数字世界带入每一辆车”，更想做成一个汽车智能网联化的“全家桶”——用徐直军的话来说,就是“除了底盘、四个轮子、外壳和座椅,剩下的都是华为拥有的技术”。

进军智能汽车领域的科技公司并非华为一家,但所有入局的科技巨头均有明确的主攻方向——阿里、腾讯聚焦车机系统、应用服务；谷歌和百度在自动驾驶领域直接竞争；英特尔、英伟达、高通的车载芯片不相上下；微软的“主战场”在云端平台服务。

而华为在汽车领域要做的是,基于自有芯片和通信技术构建物联网,在此基础上逐步拓展到传感器、电机电控等高附加值硬件。华为这么做的底气,是其借助终端产品建立了成熟的全球供应链体系,这让华为有足够的实力进入硬件领域。

比如，立足于 5G 和 C-V2X 的智能网联是华为的传统强项，不仅在 2019 年发布了两款全球首创的产品——支持 V2X 的 5G 多模终端芯片 Balong 5000 和 5G 车载模组 MH5000,更有多多个合作车企争相“上车”。在智能驾驶方面,华为并不满足于整合自研芯片和 OS（操作系统）做好“大脑”——智能驾驶平台,还成立了总计 1 万多人的光电研究中心，以期开发出高性价比的“眼睛”——激光雷达。

现阶段，华为的智能网联技术“全家桶”看似是在给车企“做嫁衣”,但背后有着明确的商业诉求——随着汽车智能化带来的价值转移,华为将从中攫取更多的利益。

“这个市场足够大,从市场角度,我们看到的全是机会。”在华为智能汽车解决方案 BU 总裁王军看来，当汽车智能化程度提高 1%,全球汽车零部件（除美国外）市场空间可能会扩大 33 亿美元；智能化程度和电动化程度同时提高 1%，整个汽车零部件的空间就会扩大 60 多亿美元。

目前，传统燃油新车的价值构成中,硬件成本占据绝对比例,平均约九成,软件仅占一成；在未来，一辆智能网联汽车的价值

构成中，软件、内容、服务等占比将超过 60%。以此简单计算,智能网联汽车“增量”部件的市场将达到 3000 亿美元的规模。

徐直军曾说，汽车产业有其独特规律,华为也会怀有耐心，“虽然投资巨大,但我们看到这是个机会。如果我们抓住了,未来为公司创造的收益是巨大的。”由此不难理解：为何今年华为智能汽车解决方案 BU 的投入超过 5 亿美元,短期内却不考虑汽车业务盈利。

要做汽车行业的“Android”

华为的“全家桶”提供了从操作系统到自动驾驶平台、从自研芯片到激光雷达、从智能座舱到三电技术的一整套完整的解决方案,这不仅是科技巨头们所不能的,也是博世、大陆等传统汽车零部件供应商无法实现的。

事实上，“逆风翻盘”的剧情就曾在智能手机行业上演——包括华为、小米在内的中国手机厂商们,借助 Android（安卓）操作系统,在由苹果开启的智能手机时代中成功逆袭。

面对行业整体向智能化转型的挑战,面对特斯拉在电气架构和智能化上展示出的实力,传统车企面临着与当初传统手机厂商同样的困境,急需一个智能化解决方案的系统性供应商。

这次，华为要成为汽车行业的“Android”。

在调整组织架构之际重申“不造车”，意味着华为选择要做所有车企的“朋友”，而不是“对手”，让车企在是否跟进“HI”上没有额外的顾虑。在已与华为建立合作关系的车企“朋友圈”中,长安汽车率先将双方的关系更进一步，从“朋友”上升为“盟友”。本月 14 日,长安汽车董事长朱华荣在央视节目中透露,长安汽车与华为、宁德时代联手打造高端智能汽车品牌,首款产品将进入量产阶段。

作为技术型公司,华为在智能手机领域经历了从落后到追赶再到领先的全过程,能否在智能汽车领域再现这一成功尚且未知。但可以肯定的是,智能网联汽车业务已经驶入华为的“主航道”，必然会成为资源集中的高地。

两公司增资星盟信息“金援”新荣耀收购

◎记者 王雪青 ○编辑 邱江

11 月 25 日晚间,爱施德公告,公司拟与团队持股平台共青城爱耀投资合伙企业（有限合伙）（下称“共青城爱耀”）共同出资,增加共青城酷桂投资合伙企业（有限合伙）（下称“共青城酷桂”）在深圳市星盟信息技术合伙企业（有限合伙）（下称“星盟信息”）的认缴出资额。天音控股也公告,全资子公司天音通信拟向星盟信息增加投资金额。星盟信息完成本轮增资后，爱施德旗下共青城酷桂对星盟信息的出资额将从 3000 万元大幅增至 6.6 亿元,持股比例从 2.18%增至 23.72%；天音通信对星盟信息的出资份额从 2400 万元增至 5 亿元，持股比例从 1.74%增至 17.97%。

此前,两公司于 11 月 18 日公告,爱施德控股子公司共青城酷桂与天音控股全资子公司天音通信、深圳市鲲鹏展翼股权投资管理有限公司（下称“鲲鹏展翼”）、北京松联科技有限公司（下称“松联科技”）、北京普天太力通信科技有限公司（下称“普天太力”）、中国邮电器材集团有限公司（下称“中邮集团”）签订《深圳市星盟信息技术合伙企业（有限合伙）之合伙协议》，共同投资设立了星盟信息。

星盟信息已经受让深圳国资协同发展私募基金合伙企业（有限合伙）持有的深圳市智信新信息技术有限公司部分股权。深圳市智信新信息技术有限公司已与华为投资控股有限公司签署收购协议,完成对荣耀品牌相关业务资产的全面收购。

本轮增资后，星盟信息注册资本将从 13.77 亿元增至 27.83 亿元，股权结构为：天音通信持股 17.97%，共青城酷桂持股 23.72%，松联科技持股 18.69%（未增资），普天太力持股 17.97%（未增资），中邮集团持股 21.56%，鲲鹏展翼持股 0.09%（未增资）。

荣耀品牌诞生于 2013 年,面向年轻消费市场。调研机构 Canals 数据显示,2020 年第三季度中国手机市场,华为和荣耀以 41.4%的市场份额排第一，其中荣耀占据华为手机出货量 26%的份额。按此数据推算,独立后的荣耀市场份额将约为 11%,成为中国第五大手机厂商。

双方均表示，本次投资是为了通过星盟信息参与对荣耀品牌相关业务资产的联合收购。荣耀品牌的独立是一次汇聚了产业链各方力量的市场化投资,在全体股东的全力支持下,新荣耀将在资源、品牌、生产、渠道、服务等方面更好地汲取各方优势,更高效地参与到市场竞争中。

天音控股进一步表示，公司此次增资有利于上市公司增强与手机厂商的战略合作关系，从而利用双方各自优势,发挥协同效应,探索多元化的商业机会，同时还为公司参与上游手机厂商的多元化生态建设提供了新的契机。

爱施德也表示，公司作为荣耀品牌的线上线下全渠道服务商,参与本次收购对公司具有战略意义,将有利于进一步强化公司与荣耀厂商的战略合作伙伴关系,利用双方优势,发挥协同效应,探索多元化的商业机会，丰富公司的 3C 数码产品矩阵,抢抓 5G 时代的万物互联机遇,促进公司的新零售战略快速推进。

国资溢价70%入主天汽模

◎记者 滕飞 ○编辑 邱江

天汽模股权转让事宜浮出水面。天汽模 11 月 25 日晚间公告，公司控股股东签署股权转让协议,驻马店市产业投资集团有限公司（以下简称“产投集团”）将成为公司的控股股东,驻马店市人民政府将成为公司实际控制人。

根据公告，公司 11 月 25 日收到公司控股股东、实际控制人及其一致行动人的通知,产投集团拟合计受让公司 1.62 亿股股份（占公司总股本的 17.7%），每股转让价格为 7.33 元,该交易定价较停牌前公司股价 4.31 元溢价约 70%。

据查，产投集团成立日期为 2014 年 11 月 19 日，注册资本 17.23 亿元,驻马店市财政局持股 67.91%，国开发展基金有限公司持股 32.09%。据其官网显示，产投集团是驻马店市属重要骨干企业，下设建设、产业、金融、科技、水利、文旅六大经营板块。产投集团合并报表全口径总资产逾 500 亿元，净资产逾 250 亿元,资产负债率约 50%。

产投集团在其官网中对未来发展做了描述：首先要充分发挥好金融牌照优势。产投集团金融板块已初步建成了一套相对完整的持牌黄资本体系,在金融业务覆盖范围方面已和河南省豫资公司、河南省投资集团等省级平台持平，实现地市级同类机构领先,跻身全省金融控股型平台前列。

其次要大力发展科技板块。产投集团已与华为、阿里巴巴、中原和仁、深圳怡亚通股份公司等省内外公司对接,联合知名企业在互联网、物联网、大数据、云计算、人工智能等相关领域布局；完成驻马店市全民健康信息服务平台一期开发项目；启动雪亮工程项目建设。

此外，产投集团未来将新建和租赁加油站等项目,参与经营实体经营；推进片区土地一级整理开发以及供水体制改革等工作。

天汽模表示，若上述股权转让最终实施完成，公司控股股东将变为产投集团,公司实际控制人将变更为驻马店市人民政府。本次股权转让完成后,将引入国有资本控股,有利于优化和完善公司股权结构,提升公司治理能力；有利于公司借助国有资本的强大实力,不断完善产业结构,进一步提升市场竞争力。

包揽*ST融捷3.3亿元定增 吕向阳加码新能源车产业链

◎记者 邵好 ○编辑 邱江

因比亚迪股价飙涨而身价暴增的吕向阳，决定把新能源汽车产业链做得更大些。11月25日,*ST融捷披露定增预案,拟以18.74元/股的价格,定向发行不超过1760.94万股股份,募集不超过3.3亿元资金，用于250万吨/年锂矿精选项目。公司实际控制人之一、董事长吕向阳将全额认购此次定增发行股份,从而进一步提升在上市公司的持股比例。

站在新能源车“风口”上的比亚迪,让作为比亚迪创始人之一的吕向阳身价水涨船高,而*ST融捷此次定增募投项目,有望进一步提升吕向阳在新能源领域的影响力。

定增加码新能源车产业链

*ST融捷此次定增由吕向阳一人包揽,其拟斥资3.3亿元认购不超过1760.94万股股份。发行完成后，吕向阳、张长虹夫妇直接和间接持有*ST融捷29.92%股份,仍为公司实际控制人。

尽管定增募资金额不多,但*ST融捷此番募投项目体量不小。按照计划,250万吨/年锂矿精选项目预计总投资金额为9.92亿元,使用募集资金投入3.3亿元,拟建设周期为1年,主要在四川省甘孜州康定市规划的绿色锂产业集中加工园区内新建250万吨/年锂矿精选项目。

*ST融捷表示,公司主要业务是新能源材

料领域相关业务，以锂电材料产业链为主体,包括锂矿采选、锂盐及深加工、镍钴锂湿法冶炼及深加工、锂电池正极材料、锂电设备等业务板块。本次募投项目将扩大公司上游资源产出,扩大公司的生产、销售规模。

公司预计，该项目税后内部收益率为 37.87%，税后静态投资回收期为 3.76 年,可谓非常高效。

良好的预期回报率与新能源汽车产业大爆发不无关系。公司表示,随着新能源产业一系列规划及配套政策的实施,我国新能源汽车及储能设备对锂电池需求逐步放量,加上传统锂电池市场需求的稳步增长,锂电池上游的电池材料行业将持续快速发展,从而带动锂精矿和锂化工产品需求的同步快速增长,将为公司提供充足的市场机会。

需要注意的是,*ST融捷近年来业绩表现并不好,2018 年、2019 年归母净利润分别为-703.63 万元、-3.26 亿元。一旦上述募投项目进展良好,将直接大幅增厚公司业绩。

或许与此消息有关,*ST融捷最近 1 个多月股价飙涨,尤其是在定增消息披露前,股价已经连续 3 天涨停。11 月 25 日定增公告披露后,其股价更是直接一字涨停。

抢占二级市场热炒“风口”

下半年以来,全球市场对新能源汽车持续

追捧，特斯拉市值已经高达5000亿美元，蔚来、理想、小鹏三大“新势力车企”紧追不舍，其中蔚来市值甚至高达722亿美元,约合5000亿元人民币。

A股新能源汽车概念股同样涨势强劲。比亚迪市值突破5000亿元，北汽蓝谷、亚星客车、长城汽车等一众个股接连上涨,小康股份甚至走出8天7涨停的惊艳表现。

市场热潮与产业政策不无关系。日前发布的《新能源汽车产业发展规划》，明确将从技术创新、制度设计、基础设施等领域支持新能源汽车产业加快发展步伐。此外,海口、合肥等地也纷纷出台各项政策刺激新能源汽车消费和相关产业链建设。

对此,机构纷纷表示看好。东吴证券认为,新能源汽车将在2021年进入高速增长时代,并有望成为2021年增长最快的细分市场。华泰证券预计,2021 年是大众 MEB 和特斯拉 Model Y 国产化元年,造车新势力将直面特斯拉、大众及自主品牌竞争,进入大规模放量期,整个电动车消费结构顺势由营运主导向需求主导转换。

背靠比亚迪做大产业链

20 多年前,吕向阳出资250万元和表弟王传福一起创立比亚迪,被称为“中国新能源产业之父”。