

宁德时代携手华为 构筑智能新能源车产业新体系

◎记者 俞立严

近日，宁德时代和华为、奇瑞两家行业巨头签约，明确宁德时代动力电池未来将成为华为智选车首选电池等合作事项，引发业内广泛关注。上海证券报记者采访获悉，这一跨界合作有望影响多家此前与华为合作的车企，并改变行业形态，构筑中国智能新能源汽车产业新体系。

强强联手开拓新能源车市场

“一天签了两个约。”宁德时代有关负责人对记者透露，当天在位于福建宁德的公司会议中心，奇瑞董事长尹同跃、华为常务董事余承东均专程赶来和宁德时代董事长曾毓群签约。

根据宁德时代与华为的合作备忘录，双方将就华为智选车项目展开积极探索，实现优势互补、合作共赢。华为终端将推荐宁德时代作为华为智选车合作伙伴汽车动力电池的第一优选合作伙伴。宁德时代将为华为智选车项目提供具有市场竞争力的高品质汽车动力电池产品，以支持华为智选车产品更快地面向市场，充分保障华为智选车产品的创新性和领先性。

宁德时代表示，此次合作备忘录的签署，标志着双方将进一步加大对智能网联电动汽车技术的投入，携手打造全球化高端汽车品牌。宁德时代将充分发挥技术创新力和规模量产效应，结合华为终端在互联网技术、渠道网络以及终端销售方面的优势，携手为用户带来更先进的智慧出行体验，共同推进新能源汽车行业繁荣发展。

根据宁德时代与奇瑞集团方面的战略合作框架协议，双方将在产品、商务、市场推广、商业信息资源等领域展开合作。除乘用车电

池供应及技术合作外，双方还将在大巴、物流车、重卡、电动船舶等领域对公共交通、新能源三电融合和换电等业务开展联合探索，促进并引领行业高质量发展。

宁德时代表示，此次签约标志着宁德时代和奇瑞集团正式启动全面战略合作，双方将充分利用各自优势资源，共同开拓国内外新能源汽车市场。本次深化合作的缔结有利于提升双方的市场竞争力，推动新能源产业可持续发展和电动汽车普及，共同助力全球碳中和目标的实现。

另外，值得注意的是，天眼查显示，12月12日，宁德时代全资子公司问鼎投资入股奇瑞汽车母公司奇瑞控股，持股比例约为3.73%，成为公司第七大股东。

“这是跨行业的强强联手。”资深汽车行业分析师梅松林表示。根据中汽协数据，宁德时代在11月国内动力电池企业装车量排名中继续蝉联第一，装车量为17.35GWh，行业占比高达50.64%。根据乘联会数据，1月至11月，奇瑞新能源乘用车销量排名国内第六，达20.87万辆。根据Strategy Analytics最新报告，华为Harmony OS操作系统已经占到全球智能手机销量的2%。

梅松林认为，宁德时代和华为联手，还拉上传统车企奇瑞一起发力智能新能源市场的新动向值得关注，尤其是跨界合作能否使得各方在自己的专业领域巩固和扩大领先优势。

智选车模式成为合作新平台

华为目前在汽车业务上有三种模式：标准化的零部件模式、HI模式（Huawei Inside模式）以及智选车模式，其中智选车模式被业内普遍认为是华为最深度参与造车业务的一种模式。

余承东此前透露，华为在汽车领域投入

很大，一年要在软件、硬件、芯片以及算法等领域投入近100亿元。“卖一二十万辆车不重要，我们的梦想是马路上跑的车辆里面都有华为的技术。做低端车可以卖得量很大，但没有利润。”余承东说，汽车业务是华为目前唯一一个不盈利的板块。

零部件供应商模式与传统的一级汽车供应商（Tier1）模式相同，即华为向车企提供合格的零部件，相应的参与程度也最低。

华为HI模式则是华为用成套方案助力车企打造高端智能化车型。在该模式下，华为将超越传统一级汽车供应商的角色，为车企提供智能汽车全栈解决方案，北汽蓝谷旗下极狐汽车此前就是通过该模式与华为合作。

而华为智选车模式，即华为深度参与产品定义、整车设计和渠道营销，合作车型也可以在华为线下门店销售，这种模式下华为的参与程度最高，赛力斯就是通过此模式与华为合作。

有汽车行业分析师指出，华为HI模式和智选车模式虽然都背靠华为，但二者有着根本区别，前者仍是由车企主导，华为只需扮演好协作配合的角色。极狐汽车定位就是北汽蓝谷旗下品牌，主要依靠北汽方面自身的销售体系。

而智选车模式的销售则是由华为主导。赛力斯生产的问界品牌新车可以接入华为的销售渠道，在华为门店进行销售。赛力斯数据显示，问界品牌门店主要分为体验中心和用户中心，合计965家。其中，赛力斯自建的门店为243家，只占到整体门店总数的25%。

梅松林表示，目前行业普遍认为，智能新能源汽车竞赛的上半场是电动化，下半场则是智能化。以宁德时代为例，作为全球装车量第一的中国动力电池企业，明显是上半场的赢家，如果要在下半场继续成为赢家，就很有

必要布局和发展汽车智能化领域。而在这方面，华为是有技术和渠道优势的，所以宁德时代有和华为合作结盟的动力。

车企方面也正在积极参与，有消息称奇瑞与华为将在智选车项目进行合作，对此奇瑞方面尚未明确回应。不过，尹同跃近期表示，奇瑞将与华为合作打造一个“大项目”，有多款车型由奇瑞设计和制造。另外，奇瑞星途的首款高端纯电中大型轿车E03将于2023年第四季度推出，新车将配备华为智能座舱，也将搭载宁德时代的麒麟电池。

未来盈利能力将成为合作成败关键

“赛力斯问界的新能源车会首选宁德时代的电池。”赛力斯有关人士表示，赛力斯与华为的合作就是智选车模式的代表，双方充分发挥各自优势，在核心技术、产品及渠道方面进行深入合作。

不过，赛力斯2022年三季报显示，公司增收不增利，短期财务压力大。赛力斯第三季度营业总收入107.07亿元，净利润亏损9.47亿元；前三季度营业总收入231.23亿元，净利润亏损26.75亿元。

赛力斯方面表示，净利润亏损主要是由于今年仍处于新品投放的爬坡阶段，尚不具备规模效应，虽然前三季度问界系列新能源汽车的销量大幅增加，但费用和税金也相应增加。

和华为合作的北汽蓝谷的净利润也不尽如人意。财报显示，北汽蓝谷今年前三季度实现营业收入57.07亿元，净利润亏损约35亿元。北汽蓝谷此前已经连续两年亏损。

在奥纬咨询董事合伙人张君毅看来，车企结盟合作，的确有利于宁德时代和华为给自家电池和智能座舱设备等带货。然而，整车生产企业的成本和盈利状况也需要重视，否则即便是销量有所增加，也是不可持续的。

■厦门高质量发展调研

快速准确识别靶点 艾德生物“知而治之”狙击肿瘤细胞

在临床伴随诊断提供合规解决方案的各个方面，艾德几乎都做到了“第一”，在肿瘤精准诊断领域实现了全平台的领先。艾德自主研发并获批了24种单基因及多基因肿瘤诊断产品，是行业内产品种类最齐全、最领先的企业



艾德生物董事长郑立谋(左三)和公司研发人员在讨论

创新的ADx-HANDLE文库构建技术和ADx-GSS算法技术，开发出HRR、HRD等检测产品；在肿瘤免疫治疗领域，艾德生物PD-L1检测试剂获批国产第一证，也是跨国药企默沙东帕博利珠单抗（K药）的伴随诊断产品。

核心技术与研发转化能力是企业领先的关键。“公司高度重视研发团队的打造和研发创新的投入，常年研发投入占当期营业收入的比重超过15%。”郑立谋介绍，艾德现建有厦门、上海双研发中心，研发人员450余人，在公司总员工中占比超过40%。

持续创新赋能原药研发

今年10月中旬，艾德生物披露，公司与百济神州签署合作协议，公司自主研发的HER2基因IHC和FISH检测试剂盒将作为伴随诊断支持百济神州在研项目在中国的注册递交。

“像这样的合作，还有二三十家药企与艾德在全球进行广泛的合作。”郑立谋介绍，国家相应的法规强调肿瘤药物从临床试验到上市后应用均需要伴随诊断，因此，在研发环节引入伴随诊断，筛选出对药物敏感的患者人群，不仅是法规的要求，而且可以提高临床试验的成功率。

公开披露的信息显示，艾德生物为AstraZeneca（阿斯利康）、LOXO Oncology（礼来制药子公司）、Johnson & Johnson（强生）、Pfizer（辉瑞）、Amgen（安进）、MERC KGaA（默克）、EISAI（日本卫材）、Takeda（武田）、PierreFabre（皮尔法伯）、恒瑞、BeiGene（百济神州）、CStone（基石）等国内外众多知名药企提供专业的中心实验室检测和伴随诊断注册服务，支持药物不同阶段的临床研究。“国际大药企对品质管理的要求很高，艾德的能力也相应得到锻炼和提升。”郑立谋表示。

与药企的合作，一方面为艾德生物带来收入和利润，另一方面，艾德生物的伴随诊断产品也将在新药获批上市后实现伴随销售，使艾德在现在和未来市场赢得了强大的竞争优势。

对下游客户企业的系统培训，与上游企业的研发合作，是郑立谋的经营策略。据介绍，和营收利润等财务数据相比，郑立谋更看重产品的品质、能力的提升以及企业的价值。

郑立谋经常讲的一句话是：希望艾德所有人都能始终铭记，每次努力提升肿瘤个体化分子诊断技术，每次克服困难探索开发产品，都是在为国家民族的医药产业作贡献，是为了让更多百姓可以用得上更加有效的诊疗产品，为人们减少疾病带来的痛苦，这是医学人的使命所在。

才能达到更好的效果，所以精准地找到靶点非常重要。创立艾德，就是为了让患者免受药物误用滥用的痛苦。

家国情怀，是郑立谋创业的另一个主要的动因。艾德生物logo“AmoyDx”中，“Amoy”是闽南话“厦门”的音译，“D”是“Diagnosis（诊断）”的缩写，代表“厦门诊断”，“x”则代表未知和无限可能，体现了艾德生物的创新底色。

“我是1982年出国的，当时出国是觉得自己知识不够，也希望能证明自己。完成博士和博士后的研究后，我在美国做了20多年的肿瘤药物研发，生活过得很安稳，但还是一直想回来做点事。”郑立谋说。

2010年，艾德生物研制生产的PCR-EGFR、KRAS、BRAF产品获药监局（NMPA）批准上市。同一年，艾德与阿斯利康合作在全国开展EGFR基因检测培训班。

“国内几乎所有大医院都会派人到艾德参加培训。十多年来，我们培训了数百家医院的数千名医务工作者。”郑立谋说，正是这些持续推进的基础工作，推动了中国肿瘤精准诊疗行业的发展。

产品技术全平台领先

第一个上市EGFR产品指导EGFR-TKIs的临床应用；

第一个上市EGFR液体活检产品指导泰瑞沙的临床应用；

第一个上市PCR多基因联检产品指导肺癌靶向药物的临床应用；

第一个NGS跨癌种的10基因产品指导肺癌和结直肠癌靶向药物的临床应用；

◎记者 全泽源 覃秘 徐锐

“知而治之，艾德相伴”。走进艾德生物的办公大楼，头上的显示屏闪耀着这八个大字；移步到右边一楼展览馆，陈列墙开头处依然是这八个大字；及至五楼办公室，还是这八个大字。

“肿瘤精准治疗一定要先检测，现在已成为临床共识。”艾德生物董事长郑立谋一边给大家沏茶，一边解释这八个字的来历：在肿瘤精准医疗分子诊断领域，艾德不仅是最早的进入者，也是行业的领头羊，更是我国肿瘤精准诊疗行业发展的重要推动力量。

“让患者用上更有效的诊疗产品。”郑立谋表示，艾德生物的战略很清晰，就是聚焦肿瘤精准检测，做精、做强、做大，以工匠精神，把产品做好，品质做好，打造民族品牌，解决临床痛点，真正让患者获益。

精准诊断行业开拓者

“艾德是我国最早从事肿瘤精准检测的企业之一。”郑立谋说，肿瘤分子诊断如同导航定位一样，能精准检测出肿瘤患者是否有某种基因突变，从而帮助医生判断患者是否适合用上特定的靶向药物或免疫药物。

2008年，艾德生物在厦门注册成立。当时，精准医疗的概念还没有提出，个体化医疗在欧美国家也刚开始，国内仅有个别专家开始关注，药厂不愿意检测，技术也不普及。

“我很清楚，基因检测可以有效地避免药物误用滥用，筛选出来的患者治疗有效率更是提高到70%以上。”郑立谋说，作为靶向药物，只有携带靶点的患者来使用

万科股东大会通过两项议案 郁亮强调要做好“两件事”

◎记者 张良

12月16日，万科召开2022年第一次临时股东大会，表决通过《关于提请股东大会授权发行直接债务融资工具的议案》和《关于提请股东大会给予董事会发行公司股份之一般性授权的议案》两项议案。

谈及当前房地产市场，万科董事会主席郁亮表示，过去一段时间万科主要做了两件事情：一是保证自己活下去；二是提供客户愿意买单的产品和服务，这是万科的根本。抓住这两条，无论市场如何变化万科都能够活下去、活得好、活得久。

政策面向好力度和广度超预期

在昨日的股东大会上，郁亮带领公司管理层集体亮相，对股东关心的问题逐一进行了回应。郁亮直言，“现在行业最缺乏的是信心，几个月前我们曾提到行业出现微光，这几个月下来我觉得微光正在逐步变成曙光。行业从上次我们判断说缓慢温和复苏到今天发生了什么？毫无疑问，政策面逐步向好，而且政策面向好的力度、广度都全面超出了我们的预期。”

郁亮认为，这些政策对市场都有正面作用，有助于在“房住不炒”的前提下，化解房地产企业流动性问题 and 促进行业健康发展。“房地产市场今天面临的问题有多种原因，不仅需要政策发力，也需要房地产企业、金融机构甚至老百姓，对市场的预期发生改变，才能共同促进整个行业健康发展。”

“很多人说万科过去看空，今天看多，其实都不够准确。我们只不过在行业处于黄金时代时稍微清醒一点、理性一点；在今天市场本身压力比较大的情况下，我觉得我们需要树立信心。”郁亮透露，他最近与同事分享了一句话：悲观是一种情绪，而乐观是一种思路。

郁亮坦言，过去一段时间万科主要做了两件事情，一是保证自己活下去；二是提供客户愿意买单的产品和服务，这是万科的根本。

申请股权融资授权基于三方面考虑

在证监会出台股权融资新政之后，万科大股东深铁集团提请董事会将《关于提请股东大会给予董事会发行公司股份之一般性授权的议案》，作为临时议案提交2022年第一次临时股东大会审议。

万科总裁祝九胜表示，向股东大会提交申请股权融资授权的议案主要基于三方面考虑。其一，万科做股权融资旨在优化公司的资产结构，同时降低融资成本。一家公司要发展下去，既需要股权资金，也需要债权资金，这两者要形成合适比例才能形成比较好的资债结构。其二，政策上打开了一个“窗口”，体现了监管部门对整个行业的呵护与支持，加之大股东深铁集团也非常支持，才能让提案迅速推出。其三，目前行业处在底部，曙光已经出现，万科也隐隐约约看到一些机会。“就像之前郁亮主席跟大家汇报的，那个时候行业再艰难，万科都要看到一丝微光，微光所在就是万科要努力前往的方向。今天万科看到微光变成曙光，这中间一定会有一些机会。”祝九胜表示，这次授权经过股东大会表决通过，万科也会择机在授权范围内做后续安排。

至于融资资金的用途，祝九胜表示，第一，肯定要保证合规；第二，根据公司实际需要。 “万科一直强调公司是开发、经营、服务并重，这三类业务机会公司都会关注。从实际操作层面来讲，目前补充开发业务这块机会的概率可能高一点。”

引入投资者增资100亿元 中国铁建4家子公司 实施市场化债转股

◎记者 黎灵希

中国铁建12月16日晚公告称，为降低4家全资子公司中铁十四局、中铁十八局、中铁二十局、中铁城建（统称“标的公司”）的资产负债率，公司拟引入中银资产、建信投资、工银投资、交银投资4家投资者，合计出资100亿元对标的公司进行增资，实施市场化债转股。

具体来看，中银资产本次增资金额位居第一，合计35亿元，分别用于增资中铁十八局、中铁二十局和中铁城建。建信投资将斥资25亿元，增资中铁十四局、中铁二十局和中铁城建。工银投资的增资金额亦为25亿元，分别增资中铁十四局、中铁十八局和中铁城建。交银投资增资金额15亿元，增资中铁十四局和中铁二十局。出资形式均为现金。综上，中铁十四局、中铁十八局、中铁二十局和中铁城建所获得的增资金额，分别为25亿元、25亿元、30亿元和20亿元。

中国铁建表示，本次交易是公司实施市场化债转股、积极稳妥降低企业杠杆率工作的重要组成部分。本次增资完成后，中国铁建继续作为标的公司控股股东，仍然拥有对标的公司的实际控制权。标的公司在本次增资中获得的资金，将用于清偿标的公司所负有的以银行贷款为主的债务。

在退出安排方面，中国铁建表示，在增资完成后60个月内，各方协商一致后，中国铁建可以以向投资者定向发行的中国铁建股票为对价，收购投资者所持有的标的股权。在该项换股交易中，标的股权的定价及中国铁建股票的发行价格均按资本市场的行业惯例本着公平合理的原则确定。

如增资完成后60个月内未能实现重组退出，自前述期限届满之日起6个月内，中国铁建有权（但无义务）以相应价格收购投资者所持有的标的公司全部（而非部分）股权。

中国铁建表示，本次债转股可以有效降低资产负债率和带息负债规模，调整优化资产负债结构。本次债转股完成后，公司带息负债减少，对公司财务状况和经营成果产生积极影响，有利于提升公司核心竞争力和可持续健康发展能力。