

宝能与南玻争议信息披露责任深交所“追问”拟增持资金来源

记者 邱德坤

宝能集团“抢先”官宣拟大比例增持南玻 A 一事，仍在持续发酵。

3月30日上午，南玻 A 和宝能方面回复了深交所 3 月 23 日关注函。针对增持计划产生的信息披露责任，双方各执一词。

与此同时，宝能方面透露，此次拟增持南玻 A 的资金，来源为“上层股东投资款或股东借款”。

3月30日上午，深交所再次发出关注函，要求宝能方面说明增持资金来源的具体安排。

信息披露问题各执一词

在回复深交所 3 月 23 日关注函中，宝能方面将信息披露责任“甩锅”南玻 A。宝能表示，南玻 A 在 3 月 22 日晚间公告增持计划，已逾 2 个交易日且未向宝能方面说明信息披露事项。

《上市公司信息披露管理办法》第三条规定，信息披露义务人应及时依法履行信息披露义务；第六十二条明确“及时”是指，自起算日起或触及披露时点的 2 个交易日内。宝能方面称：“为保障全体投资者知情权，先于南玻 A 公告刊发《告知函》。”

回顾来看，3 月 22 日上午，宝能集团官网披露《告知函》，宝能旗下冠隆物流拟大比例增持南玻 A 股份。同日晚间，南玻 A 公告相关事项。彼时，其他上市公司董秘等人士在受访时认为，宝能方面发布相关增持计划，在发布时间与渠道方面均有问题。

对此，南玻 A 回复关注函称，公司在法定信息披露时限内配合相关信息披露义务人，依法依规履行了信息披露义务，并指出宝能方面存在多项信息披露问题。

“经核对，冠隆物流没有按照《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 10 号——股份变动管理》第十五条、十六条规定进行信息披露。”南玻 A 介绍，宝能方面在 3 月 21 日 17:42 提交的补充资料，仍存在的问题包括“未对其在实施时限内完成增持计划做出明确承诺”等。

深交所 在 3 月 23 日发出的关注函中，要求宝能方面明确作出承诺，将在实施期限内完成增持计划，并予以补充披露。

上海明伦律师事务所律师王智斌认为：“大股东计划大比例增持等事项，属于强制性信息披露范围，应在监管指定渠道披露。”

“忽悠式”增持是否再次上演？

据测算，宝能旗下冠隆物流拟增持南玻 A 股份，所需资金超过 10 亿元。宝能方面回复称，增持计划的资金来源为“上层股东投资款及股东借款”。

股权穿透可见，冠隆物流的股东分别为：宝能集团旗下华利通持股 51%、卓宇瑞持股 49%。

宝能方面介绍，随着市场逐步复苏，宝能集团及相关主体的流动性困难化解工作正有序推进，相关增持计划具备一定的可实现性及可操作性。

当下的宝能系，牵涉债务数量多、合计金额巨大。天眼查显示，截至 3 月 29 日，宝能系及其子公司成为被执行人已有上千次。其中，宝能集团、宝能控股、钜盛华的合计被执行总金额超 800 亿元。同时，宝能旗下港股公司宝新置地，近期相继被银行追讨资金。

宝能系内部人士介绍，宝能旗下多处房产在近两年被法院拍卖，但是拍卖资金都用于偿还债务，资金存放账户也不是宝能系可以随意使用。

关于增持计划的资金来源问题，3 月 30 日上午，深交所再发关注函，要求宝能方面进一步说明增持资金安排。其中，如果增持资金属于上层股东自有资金，宝能应结合上层股东当前资产负债结构、息负债情况、可支配货币资金等，说明有关资金的使用安排等。

备受关注的是，宝能方面是否将再次上演“忽悠式”增持戏码。

2021年6月23日，宝能旗下中山润田增持中炬高新67万股，并计划自该日起12个月内继续大幅增持，但是最终在增持计划期限届满未完成增持计划。彼时，中山润田解释原因：“自身及关联方出现资金流动性问题”。对此，广东证监局向中山润田出具了警示函。

“上位”南宁百货后，多名股东随即套现

深交所进一步要求宝能方面说明，如果增持资金属于上层股东自筹资金，应说明相关资金筹集计划或具体安排，可能涉及的资金最终提供方，以及相关筹集计划或安排的具体保障措施，是否面临较大不确定性风险。

记者注意到，宝能旗下冠隆物流，在 2023 年 1 月 11 日成为南宁富天的控股股东，持股比例 51%。截至 2022 年三季度末，南宁富天是南宁百货第一大股东，持股比例 18.85%。

2019 年 12 月 5 日，南宁百货公告称，南宁富天成为公司第一大股东。而南宁百货在 2019 年 12 月 4 日至 27 日，股价从 3.96 元上涨至 11.3 元，在此期间有多名持股比例低于 5%的南宁百货股东套现离场。

具体来看，截至 2019 年三季度末，洪珉玲、陈伟钦、雷虎实业均位列南宁百货前十大股东榜单，且持股比例低于 5%。到了 2019 年四季度末，上述三位股东均退出了前十大股东榜单。

巧合的是，2019 年 9 月，洪珉玲多次减持南宁百货，持股比例从 5.62%降至 5%以下。而雷虎实业在 2019 年三季度，成为南宁百货第九大股东，持股比例 0.93%。业内人士介绍，上市公司股东的持股比例低于 5%，之后减持无需通过上市公司公告。

彼时，外界质疑宝能系与上述股东存在隐匿关系，但是南宁富天否认。对此，记者致电宝能集团，对方称以公告为准。天眼查显示，2019 年 8 月 19 日，宝能实业新增股东雷虎实业，后者持股比例 16%，宝能实业的控股股东为宝能地产。

值得注意的是，宝能系此番拟大比例增持南玻 A，与此前南宁百货的案例有所不同。截至 2022 年三季度末，南玻 A 的前十大股东中，尚未发现疑似与宝能系有交集的股东。当前，宝能旗下的中山润田所持南玻 A 股份，市值在 1.3 亿元左右。

宝能系此番拟增持南玻 A，真实意图究竟为何？仍有待进一步披露。



解盘阿里新棋局 结构改革重塑资本关系

孙小程 记者 温婷

结构改革的大刀阔斧，或将意味着阿里资本布局的全面变化。

3月30日早8点，阿里巴巴集团召开组织和治理结构分析师电话会，董事会主席兼首席执行官张勇、首席财务官徐宏，就近期业务结构调整问题一一回应：阿里巴巴将从业务运营走向资产运营，以更好地发挥控股股东作用，旗下独立公司将形成自己的员工持股计划，包括独立第三方融资，并在条件成熟时独立上市。上市后，阿里将通过继续评估这些公司对于集团的战略重要性，来决定是否保持控制权或者放弃控制权；同时，阿里在整体投资组合中，将通过从非重点投资公司的一、二级市场变现模式，持续改善资本结构。

集团仍是上市主体 控股定位更关注资本运营效率

阿里巴巴集团作为上市公司主体的身份不变，但集团的运营重心将从具体业务中抽离出来，通过资产运营，更好地发挥控股股东作用——在 3 月 28 日的全员信之后，张勇在电话会上再次向资本市场传达了这一信号。这场由他发起的组织治理变革蓄势待发。

对于这场被视为“阿里 24 年最重要的组织变革”的运动，资本市场率先投下赞成票。3 月 29 日，阿里巴巴港股高开 14.96%报 96.85 港元，此后阿里港股价格一直在 96 港元上下徘徊。

根据新一轮“1+6+N”架构，在阿里巴巴集团的“1”之下，将设立阿里云智能、淘宝天猫商业、本地生活、菜鸟、国际数字商业、大文娱等六大业务集团和多家业务公司。业务集团和业务公司分别成立董事会，实行各业务集团和业务公司董事会领导下的 CEO 负责制，阿里巴巴集团全面实行控股公司管理。

张勇称，此次改革后，集团管理团队将关注集团长期发展，更关注资本运营效率和资本分配关系。虽然治理结构发生变化，但业务本身将有持续性。

据透露，阿里巴巴集团已经在梳理各个业务之间的协作关系，强调大家能够把互相的合作关系，以法律协议的方式固定下来；在合规的基础上，用商业规则、商业协议来实现合作。

对于各独立业务公司的上市时间表，徐宏坦言，市场是最好的试金石，每个业务公司都有独立上市的可能，“准备好一个上一个”。

外部投资取舍有变 以战略属性判断持股增减

在把“养在家里”的业务板块拿到市场上打磨的同时，阿里的一、二级市场投资同样面临取舍。徐宏在分析师电话会上坦言，上市后阿里将通过继续评估这些公司对于集团的战略重要性，来决定是否保持控制权或者放弃控制权。

而以战略关系来评估股份增减，在阿里近年的 A 股投资布局中，已经有迹可循。

从行业上看，阿里目前的重仓股主要集中在计算机行业。截至 2022 年三季报，阿里通过阿里巴巴网络技术公司、杭州阿里创投、上海云鑫创投等平台，参股了翱捷科技、千方科技、安恒信息 etc 公司，持股比例在 10%至 16%不等，担任第一或第二大股东；阿里还持有光云科技、寒武纪、新开普、超图软件等公司股份，位列前十大股东榜单。

除了持股关系，这些公司均与阿里云智能保持了密切合作。其中，安恒信息曾与阿里云签署战略合作协议，双方将在云安全与合规、数据安全等相关领域开展全方位深入合作；寒武纪云端产品在阿里云等互联网公司形成一定收入规模；超图软件曾与阿里云联合发布了新一代“数字孪生空间解决方案”等。

一级市场上，阿里也在频频落子。2023 年 3 月，数字孪生软件和整体解决方案提供商中测智绘宣布完成 A 轮融资，由阿里巴巴领投，合肥创新投追加投资。根据 IT 桔子数据，从行业上看，中测智绘所属的企业服务是阿里投资最多的行业之一，投资事件数超过 100 起。

IT 桔子对此分析称，企业类的创业公司是阿里云计算服务的主要客户群体。综合来说，阿里系的对外投资偏向于不断增强自身核心业务的优势，对于短板型的业务和其他领域的投资则是浅尝辄止。

值得一提的是，此次调整中，张勇在担任阿里巴巴集团董事长兼 CEO 的同时，兼任阿里云智能集团 CEO。这被认为是张勇亲自领衔，阿里云将率先独立上市的信号。

此外，独立上市呼声颇高的菜鸟，也与阿里在二级市场的投资多有联动。基于“淘系”电商的巨大流量生态，阿里已经实现对“三通一达”（申通、圆通、中通、韵达）的“全覆盖”，其中，阿里通过上海德峨实业持有申通快递 25%的股份，为其第一大股东。在圆通速递、中通快递、韵达股份 3 家公司中，阿里的持股比例分别为 11.02%、8.41%、1.99%，分别位列第二大股东、第三大股东和第五大股东。

而除了独立上市主体、也是唯一的医疗旗舰平台阿里健康外，阿里通过旗下投资平台在医疗板块也多有触及。Choice 数据显示，阿里目前还是美年健康、华人健康、康乐卫士、漱玉平民、万东医疗等多家 A 股公司的前十大股东。从已投公司的业务来看，阿里逐渐形成了医药研发、医疗信息化、医药零售、体检、医疗大数据等全链条的医疗健康布局。此前阿里健康反向收购“天猫医药馆”的先例，也为阿里医疗健康板块的持股退出路径平添了想象空间。

赛马未谋先动 独立公司率先抢跑

此次改革此前已有迹象可循。不久前，阿里巴巴本地生活到店业务口碑正式与高德合并，形成以“到家 + 到店”地为战略框架。而在阿里近一年的财报中，阿里云智能、菜鸟、盒马等多个业务板块也屡被提及，其中抵消跨分部交易收入（即剔除阿里集团内部交易后的外部收入）指标在阿里云和菜鸟业务中被重点披露。

根据 2023 财年三季报（自然年 2022 年第四季度财报）数据，抵消跨分部交易后，阿里云该季度收入同比增长 3%至 201.79 亿元，经调整 EBITA 同比增长 165%至 3.56 亿元，连续多个季度盈利。

同期，菜鸟也迎来高速增长。抵消跨分部交易后，菜鸟营业收入同比增长 27%达到 165.53 亿元。该季度，菜鸟显著增强了国际快递、仓配供应链、物流末端等核心能力，运营海外分拨中心增至 15 个。

此外，盒马的增长也两次被写入阿里季报。据盒马 CEO 侯毅年初透露，盒马主力业态盒马鲜生已实现盈利。截至阿里 2023 财年三季报披露时，全国已有 300 余家盒马鲜生门店（含盒马 mini）、9 家盒马 X 会员店、153 个盒马村。

阿里旗下业务的互动也明显提速。3 月 31 日，菜鸟将联合天猫超市推出更快上门的物流服务。盒马也在 3 月 30 日宣布，服务半径从约 3 公里增至约 5 公里后，“5 公里 1 小时送达”配送服务已在全国上线；而“云超送全国”业务去年底试点上线，3 月的订单规模较去年底增了 10 倍。

业界预计，未来“6+N”业务板块自力更生后，在业务的自主性上将有更大作为；但内部“赛马”的同时，如何确保阿里巴巴集团的“1”保持不变，也是资本市场最关心的话题。在业内看来，包括张勇在内的阿里巴巴董事会可能会在六大业务公司独立的董事会席位中有所布局，此外，阿里巴巴的合伙人制度也是保持“1”个主体地位有效性的保障。

反观全球顶级科技公司，无论是“反摩尔定律”的谷歌，还是充分鼓励内部创业的思科，无不通过勇于变革突破了自身成长的天花板。对于如今的阿里来说，在结构调整、股份取舍的背后，不变的是“活 102 年”的追求。“集团完成重组及各业务公司独立上市后，阿里巴巴将有更多的方式和手段提升股东价值。”徐宏表示。

正如张勇所说：希望阿里巴巴未来能够长出来若千个上市公司，若干家上市公司下面经过几年又生出更多的上市公司。这样，阿里巴巴的业务才是真正在走向繁荣。

“创新+应用”驱动 传感器产业进入加速发展期

记者 李兴彩

智能手表正在接棒 TWS 耳机，成为可穿戴设备强劲的增长点；智慧化大潮下，大健康、工业、汽车被多家国内头部传感器厂商视为最具有增长前景的应用领域……在 3 月 29 日于深圳开幕的深圳国际传感器与应用技术展览会及同期传感器高峰论坛上，瑞声科技、纳芯微等头部传感器公司的嘉宾介绍了国内传感器发展的澎湃动能和广阔前景。

大好前景下，企业和政府都在加码发展传感器产业。据悉，深圳将在光明区、龙华区和南山区打造智能传感器专业园区，依托华为等龙头公司打通电子元件和终端形成产业链互动，助力产业升级、布局未来产业。瑞声科技、纳芯微、赛微电子、矽睿科技等介绍了其传感器领域创新的技术和产品。

撬动产业升级 深圳看上传感器

“要像重视集成电路产业一样，重视智能传感器产业发展。”在论坛上，深圳市工业和信息化局副局长陈华平介绍，深圳市将打造智能传感器产业，以针对性支持 20 大战略性新兴产业发展，布局未来产业。

公开资料显示，2022 年底，深圳市出台了《深圳市关于推动智能传感器产业加快发展的若干措施》，提出做大做强一批智能传感器制造和系统集成企业，到 2025 年智能传感器产业增加值达到 80 亿元、实现翻倍，创建以智能传感器产业链上下游企业为主的产业园区等工作目标。

深圳为什么看上小小的传感器？毕竟，2021 年深圳市智能传感器产业集群的增加值规模仅 40 亿元，是深圳市 20 个产业集群中体量最小的集群。

“智能传感器产业对广东省由制造大省向制造强省转变，至关重要。”广东省工业和信息化厅总工程师董业民在致辞中道出缘由：作为信息系统与外界环境交互的重要手段和感知信息的主要来源，智能传感器是决定未来信息技术产业发展能级的关键核心和先导基础。据悉，在深圳市规划的 20 个产业集群中，智能传感器产业尽管是体量最小的，但在重点发展方向中排在第一位。

作为工业大市，深圳市需要发展智能传感器产业来帮助制造业升级，也在脚踏实地推动产业发展。陈华平介绍，在政策面上，深圳设立了规模 50 亿元的智能传感器产业基金，政府出资比例最高达到 70%；产业主要承载区光明区也出台了配套的补贴政策。

深圳市还找到了发展智能传感器产业的关键路径，即把智能传感器产业与终端产业打通，形成产业链互动。

陈华平介绍，深圳市将充分发挥华为、欧菲光、信泰光学等高科技公司产业优势，在光明区、龙华区、南山区等高科技公司云集的区域打造智能传感器专业园区，并特别重视智能传感器在智慧城市中的应用，打造工业母机、智能机器人等战略性新兴产业，前瞻布局合成生物、脑科学与类脑智能等未来产业。

“创新+应用”驱动 本土公司发展加快

智能化时代，智能传感器正在大放异彩，产业规模持续增长。

“TWS 耳机向品牌集中，智能手表接棒 TWS 耳机，增长强劲，正在形成独立新生态。”在论坛上，瑞声科技传感器及半导体事业部总经理吴志江介绍，可穿戴设备市场正在高速增长，并在独立通信、运动追踪、健康监测、移动支付等方向给智能传感器产业发展带来新挑战、新机遇。

还有哪些终端领域具有高增长潜力？多位嘉宾不约而同看好大健康、智能网联汽车和工业控制等领域。

奥迪威总经理张曙光介绍，得益于中国汽车产业发展，公司的车载超声波传感器已进入国内汽车制造厂商的前装供应链，并在向全球领先者发起挑战。河北美泰电子科技有限公司董事长杨拥军则把传感器下一个成长动力归纳为智能化，包括新能源汽车、智慧工厂、智能家居在内的智慧应用，将推动智能传感器产业更快发展。

创新的应用，正在让更多小批量的传感器产品迎来规模化的市场，也推动着本土传感器企业和产业发展壮大。杭州麦乐克科技股份有限公司董事长吕昌介绍，2007 年中国中高端传感器超过 99%需要进口，当前中国制造传感器的市占率已经超过 10%。

“国内路上跑的新能源汽车，90%的车里都有纳芯微的芯片。”纳芯微产品线负责人赵佳介绍，在车规级新产品方面，公司围绕汽车应用场景推出了车灯 LED 驱动、车载电源、功率路径保护等电源管理相关产品，该类产品的已于去年完成客户送样和测试，预计今年陆续在客户端实现量产；同时，公司推出磁电流传感器、非隔离接口、马达驱动等产品，在汽车应用的产品布局正不断走向平台化。

可喜的是，应用驱动下，本土传感器公司正在展现超强大的创新能力。吴志江介绍，满足可穿戴对空间的极致要求，瑞声科技将麦克风传感器和气压传感器合二为一，推出小尺寸、低功耗的创新产品；公司还为通话降噪等市场推出专用的指向性麦克风产品。

“发展传感器产业，必须将重点放在自主创新上。”杨拥军认为。据悉，河北美泰电子科技有限公司创新地将 MEMS 惯性导航传感器和卫星导航传感器融合为一颗产品，已经应用到 100 万辆汽车上。

“再过 15 年至 20 年，智能传感领域将再造一个‘华为’。”深圳大学副校长张学记表示，智能传感技术市场应用广泛、潜力巨大，深圳正在打造千亿级产业集群，有望诞生与华为体量相当的企业或联合体。