

“牵手”岚图 华为“汽车朋友圈”再扩容



◎记者 俞立严

华为汽车业务一路高歌猛进。继与长安汽车合资公司浮出水面后，华为又与中国汽车业巨头东风公司“牵手”。

1月22日，东风旗下岚图汽车披露，近日与华为正式签署战略合作协议。根据协议，双方将根据各自领域优势，围绕用户需求共同打造极致的智能出行体验，通过合作车型在多领域创新探索，加速智能化技术大规模商业化落地。同日，岚图汽车有关人士向上海证券报记者透露，后续双方将有更多合作信息披露。

对于长安汽车、东风岚图等主流车企相继与消费电子巨头华为展开紧密合作这一现象，有汽车行业分析师认为，各方都希望互相赋能，拓宽发展新空间，建立起智能新能源车“朋友圈”。对于华为而言，此举也是期望“汽车行业拥有华为，而不是华为抢夺汽车行业的灵魂。”

强强联合，开启多领域创新探索

据岚图汽车方面介绍，此次战略合作协议的签署，标志着东风岚图与华为的合作进入了全新阶段。签约现场，双方围绕智能网联汽车发展趋势进行了深入交流。双方表示，将充分发挥各自优势，共同推动汽车工业的高质量发展。

东风岚图创立于2019年4月，是东风旗下高端智慧电动汽车品牌，以用户为中心构建创新商业模式。岚图汽车定位中国“造车新实力”，致力于成为“中国高端电动汽车领先者”。

2023年，东风岚图迎来新一轮快速发展。数据显示，自2023年6月以来，东风岚图交付量实现七连涨。当年8月起，交付量保持每月增加1000辆以上，增长态势明显。2023年全年，东风岚图累计交付量50552辆，成功跻身月销“万辆俱乐部”，是2023年为数不多完成全年销量目标的车企之一。

岚图汽车负责人介绍称，东风岚图依托央企东风公司55年的造车经验积淀，拥有多项全球首创新能源造车技术，在整车安全、驾驶操控性能等领域均处于行业领先水平。华为在ICT技术的深厚积累和在智能化领域的持续突破，将助力东风岚图在智能新能源汽车领域进一步升级迭代。

资深汽车行业分析师梅松林表示，此次与华为“牵手”，东风岚图是希望借助华为的技术优势推动自身加速发展，紧跟行业节奏不掉队。“华为和赛力斯合作的‘问界’品牌在销量上暴涨，为汽车行业树立了一个样板。即通过借助华为技术来赢得市场，这在短期内即可可见。同时，面对当前残酷的市场竞争，每家车企都期待在技术和产品上多一些亮点，希望通过与华为合作实现此目的。”

罗兰贝格合伙人吴钊表示，华为智能部件的研发已有多多年，其在消费电子领域的技术优势和管理体系优势，有助于帮助有关车企合作伙伴提升业务能力。

打造智能新能源汽车“朋友圈”提速

华为有关人士介绍，华为与整车生产

企业有三大合作模式：第一，智选车模式，深度赋能车厂造车，以华为与赛力斯合作的问界、与奇瑞合作的智界为代表；第二，HI（Huawei Inside）模式，向车厂提供智能座舱、智能驾驶、智能车云等全栈智能汽车解决方案，以华为和长安汽车合作模式为代表；第三，零部件供应模式，在此模式中，华为提供ARHUD、激光雷达、热管理、电驱等零部件。

华为汽车业务三大合作模式中，近期智选车模式的声势最大，目前赛力斯、奇瑞、北汽蓝谷、江淮汽车等都是华为智选车合作伙伴。其中，北汽蓝谷从“HI”模式转为“智选车”合作模式，按计划，北汽蓝谷智选车模式首款车型将在2024年实现交付。

有接近华为的人士对记者表示，新搭建的华为智选车中的各家新车型侧重不同。其中，华为与赛力斯联合打造的“问界”品牌目前包括M5、M7和M9三款，覆盖新能源SUV车型；华为与奇瑞的合作，瞄准的则是纯电轿跑车型；华为与北汽蓝谷将推出的是细分领域的高端智能纯电动轿车；华为与江淮汽车合作开发的或为更大型的新能源MPV车型。

江淮汽车有关人士透露，与华为合作的智选车新车产线目前还在建设中，预计将于2025年上半年实现量产。

目前，东风岚图和华为双方尚未公布具体合作模式。但多位业内人士猜测，本次合作或将采用HI模式，现在仅有长安汽车与华为保持HI模式，东风岚图可能成为华为HI模式第二家合作伙伴。

1月16日，在2024长安汽车全球伙伴大会上，长安汽车董事长朱华荣透露了一系列长安和华为合作的新进展，包括长安与华为的新合资公司涉及智能驾驶等七大领域，双方正在推进交易合作细节。朱华荣表示，长安汽车旗下阿维塔选择HI模式符合产业规律、符合产业政策要求，能让用户利益得到根本性的保障。长安与华为创新模式最大化发挥各自优势，也是CHN（长安、华为、宁德时代）合作模式的最佳成果。

据长安汽车2023年11月26日发布的公告，长安汽车与华为签署投资合作备忘录，拟设立一家从事汽车智能系统及部件解决方案研发、设计、生产、销售和服务的公司，计划通过投资该目标公司，并开展战略合作。双方将共同支持目标公司成为立足中国、面向全球、服务产业的汽车智能系统及部件解决方案产业领导者。

根据公告，长安汽车及其关联方拟出资获取目标公司股权比例不超过40%，具体股权比例、出资金额及期限由双方另行商议。华为原则上不从事与目标公司业务范围相竞争的业务，长安汽车将全面推进与目标公司战略协同。目标公司将对现有战略合作伙伴车企以及有战略价值的车企等投资者逐步开放股权，成为多元化股权的公司。

华为副董事长、轮值董事长徐直军此前表示：“华为坚持不造车，而是发挥自身ICT技术优势和营销能力，帮助车企造好车、卖好车。我们会持续履行对客户和伙伴的承诺，共同推进汽车产业的崛起。”

三条问询主线 折射并购重组监管风向

◎记者 韩远飞

资产重组是上市公司资源整合的重要工具，“恰如其分”的重组有助于公司做大做强，而“别有用心的”重组则会侵蚀公司的肌体，这成为交易所关注重点。据上海证券报记者统计，2023年共有65家A股公司终止资产重组事项，交易所通过抽丝剥茧式问询，严把并购重组“质量关”，传递出对上市公司重组严格把关的导向。

梳理发现，当前并购重组审核问询主要聚焦三个方向：一是标的资产质地是否良好；二是交易定价是否公允、合理；三是对于关联交易、资金占用、明股实债等利益输送隐患予以严查。通过问询“亮剑”，交易所引导上市公司积极“排雷”，避免资产重组“带病”推进，确保资产重组健康有序。

多维度把关标的资产质量

标的资产的优劣直接影响重组的效率和上市公司未来发展，因此标的资产质地成为交易所关注要点。全面注册制背景下，重组问询重点聚焦标的资产的持续经营性、业务协同性、业绩承诺可行性，从中挖掘标的资产可能存在的风险隐患。

例如，在紫天科技收购豌豆尖尖的交易中，交易所关注到豌豆尖尖的毛利率特别高，报告期内均在80%以上，而且豌豆尖尖还与“采购金额较大的客户”签订年度框架合同，而与其他客户、供应商签订单笔订单合同。对此，交易所就要求公司说明豌豆尖尖相关采购是否存在客户指定情形，并说明标的公司毛利率远高于同行业公司比上市公司的原因，高毛利率是否具有可持续性。

部分公司资产重组是为了发挥协同效应以做大做强，业务协同性随之成为交易所对标的资产的重要考察维度。在华骐环保收购光环江东过程中，交易所指出，华骐环保主要从事污水处理业务，光环江东主要从事垃圾发电及餐厨垃圾处理业务，由此要求公司详细说明双方是否属于同行业、具有协同效应或紧密相关的上下游行业，本次收购是否符合相关规定。

申万宏源首席市场专家桂浩明表示，从交易所的问询中可以看到，业务协同性是监管关注要点，尤其是对于科创类上市企业，规则要求拟并购的资产必须符合相关基本要求，所属行业与公司要有上下游关联，旨在强调内在协同性，避免随意跨界并购。

此外，为维护上市公司和中小股东利益，业绩承诺成为“必答题”。在上述紫天科技收购交易中，交易所就要求公司说明本次交易承诺保障是否充分，承诺方对价股份是否存在无法足额用于业绩及减值补偿的风险。

对此，桂浩明表示，实践中尽管有业绩承诺，但最后没有能够兑现的公司并不在少数，有的公司还通过股东大会调整业绩承诺，以便让相关各方得以“过关”，徒有其名的业绩承诺在客观上可能成为利益输送的掩护伞。这也是监管关注的焦点。基于此，上市公司管理层应从保护上市公司和投资者利益角度出发，充分论证业绩承诺的科学性和合理性。

紧盯标的资产定价合理性

标的资产的定价方式、估值变化，可能因不公平、不合理的设计而暗藏利益输送的风险，因此定价是否公允、合理往往是重组问询追问的焦点。

万里股份收购特瑞电池的草案显示，本次交易以收益法评估结果作为特瑞电池定价依据，特瑞电池100%股权的评估值为24.7亿元，评估增值率为627.9%，显著高于资产基础法评估值6.3亿元。对此，交易所要求公司说明在两种评估方法存在较大差异的情况下，最终选择评估结果更高的收益法作为定价依据的理由。

此外，交易所还注意到，标的资产前期多次股权转让及增资的交易作价均远低于本次评估作价。对此，交易所要求万里股份说明本次交易与前期相关交易作价差异较大的原因及合理性。

对此，桂浩明表示，轻率地进行高溢价并购，不但对企业有害，也会给投资者带来损失。上市公司的实际控制人及经营团队，更应该负起责任。

前海开源基金首席经济学家杨德龙认为，自注册制稳步推进以来，并购重组的规范性显著提升。以高估值、高溢价、高杠杆为特征的“三高”并购交易得到控制，真正能带来优势资源整合、产业布局优化、区域发展协同的并购重组不断涌现。

系统排查利益输送等隐患

标的公司的关联交易行为同样是监管关注重点，尤其是存在关联方资金占用情形的，交易所更会“刨根问底”，避免利益输送，以此消除资产重组过程中的疑问与隐患。

例如大地海洋收购浙江虎哥案例，交易所就注意到标的公司浙江虎哥实控人曾将其侄女（女）和副总经理的4套房子约200万元装修费计入浙江虎哥子公司的账上，并支付过相关费用。对此，交易所要求上市公司补充披露上述事项是否构成标的资产实际控制人对标的资产的非经营性资金占用。在交易所的追问下，相关方对资金占用情况做出了进一步声明，并进行了更正。

对此，一位深度参与过上市公司重组的市场人士表示，在其参与的某项目并购过程中，也发现过侵占标的公司资产的隐患，并及时堵住了风险点。

该人士表示，并购重组不仅要规范上市公司自身行为，也要深度关注标的公司管理层行为。由于标的公司管理与信息披露不像上市公司一样公开透明，其管理层侵占公司利益时有发生，这就要求上市公司要加大对标的公司的尽职调查力度，严格杜绝侵占公司利益等不规范行为的出现。

增持回购热情不减 沪市公司集体传递信心

◎记者 黎灵希

A股上市公司回购队伍持续扩容。截至1月22日晚7点，康恩贝等3家沪市公司当天抛出回购计划，拟回购金额合计3.1亿元至6.2亿元，以实际行动向市场注入发展信心。

有公司抛出回购计划，亦有公司已用真金白银力挺自家股。截至1月22日晚7点，有1家沪市公司披露回购完成公告，完成回购金额约6000万元；8家披露回购进展；2家沪市公司披露增持完成公告，累计完成增持金额1.19亿元、4家披露增持进展公告。

数据显示，2024年以来，沪市公司新增披露回购计划21家次，拟回购金额上限25.38亿元；新增披露大股东、董监高增持计划15家次，拟增持金额上限10.30亿元。

待增持和回购“弹药”充足

2023年12月中旬，上交所修订发布《回购股份指引》。九号公司、亨通光电等57家公司积极响应，披露回购方案，实现沪市回购名单的增量扩容，回购金额上限约82亿元，其中华友钴业、晶合集成等公司回购上限达10亿元。

作为安徽省第一家12英寸晶圆代工企业，晶合集成坚持人才链、产业链、创新链的融合发展。为充分调动公司员工的积极性，公司推出了5亿元至10亿元的回购方案，回购价格不超过25.26元/股，这些股份将在未来适宜时机用于股权激励。

在1月22日晚间披露回购方案的康恩贝表示，回购股份用于实施股权激励，有利于完善公司长效激励机制和利益共享机制。根据公告，康恩贝拟以不低于2亿元且不高于4亿元自有资金回购公司股份，回购股份的价格不超过7元/股。

□2024年以来，沪市公司新增披露回购计划21家次，拟回购金额上限25.38亿元；新增披露大股东、董监高增持计划15家次，拟增持金额上限10.30亿元

□截至目前，沪市公司存续回购290家次，对应计划回购金额区间320.04亿元至587.40亿元，累计已回购228.24亿元；存续增持130家次，对应计划增持金额区间100.38亿元至188.98亿元，累计已增持133.20亿元

□2023年以来，沪市公司累计已回购金额339.90亿元、已增持金额255.88亿元。与此同时，已有76家次公司完成回购方案，112家次公司完成增持计划

大股东或管理层的增持也在持续升温。据统计，2023年12月初以来，37家沪市公司披露增持计划，增持上限约43亿元。其中，控股股东或实际控制人是主要的增持主体。比如，保利发展实控人保利集团计划在未來12个月内增持公司股份，增持金额2.5亿元至5亿元，增持价格不超过15.19元/股。保利发展1月22日晚公告，截至1月22日，保利集团已累计增持公司股份2140万股，累计增持金额为2.01亿元。

还有部分公司的管理层以集体增持的方式，传递发展信心。比如，8名董监高计划增持际华集团，35名董监高计划增持梅花生物，7名董监高计划增持蓝天燃气。

从具体实施的方式来看，大部分增持、回购都是通过二级市场集中竞价进行，对提升市场的流动性和活跃度有正向作用。目前，沪市待增持金额上限约为136亿元，待回购金额上限约为361亿元。

市场分析人士认为，上市公司的回购

有两方面积极作用：一方面通过股票回购向市场公开传递了公司股价低于内在价值的信号，在部分行业和公司股价持续调整的背景下，能够有效提振市场信心，起到价格“稳定器”的作用；另一方面回购有利于提高上市公司每股收益（EPS）、净资产收益率（ROE）等财务指标，间接提升投资价值。

数据显示，近三年来，A股上市公司已实施或完成的以市值管理为目的的回购，均对公司股价形成一定支撑，相对于沪深300有明显的超额收益。预案公告日当天、公告日后10天、公告日后的30天，相应上市公司股价平均上涨2.1%、2.8%和4.3%，分别相对沪深300指数超额收益2%、2.3%和3.4%。

回购增持彰显长期信心

1月22日晚，中文传媒拿出了一份颇具“含金量”的回购方案——公司拟以0.5亿