

# 华为智能汽车业务加速驶入快车道

□ 本报记者 张兴旺

## 帮助车企造好车

中国证券报记者注意到,华为多次公开表示,华为不造车,公司致力于成为面向智能网联汽车的增量部件供应商。8月11日,在第十二届中国汽车蓝皮书论坛上,华为智能汽车解决方案BU总裁王军表示,“华为公司不造车,我们的使命是帮助车企造好车。”

早在2019年10月,华为轮值董事长徐直军表示,华为主要从五个方面帮助车企造好车。一是最传统的智能网联,致力于把车与云、车与车、车与物、车与周边连起来;第二是智能驾驶;第三是智能座舱;第四是智能电动;第五是提供一系列帮助车企研发创新及支持出行服务的云服务。

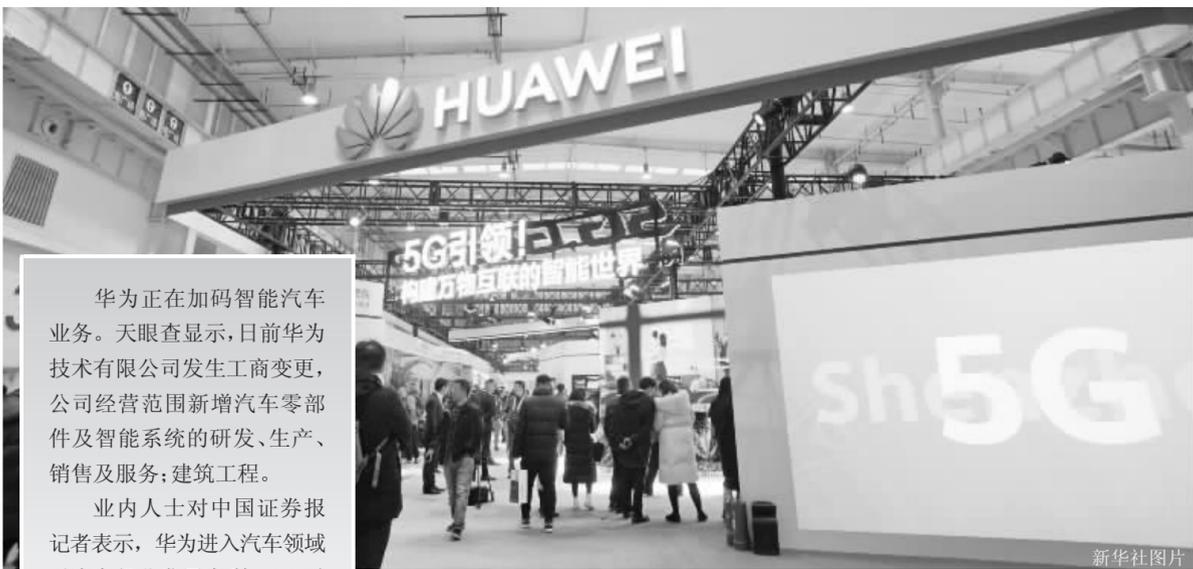
实际上,华为在汽车领域早就有所布局。2013年华为针对汽车推出了车载通信模块ME909T,进军车联网。2019年4月,华为发布全球首款5G车载模组MH5000。2019年5月,华为正式成立智能汽车解决方案BU,执行面向智能网联汽车的战略。

国信证券认为,对于华为而言,原先的三大支撑业务运营商BG、企业BG和消费者BG已经较成熟,在提升这三大业务增量的同时,华为也在不断寻找新的业务机会。而汽车领域无疑是一个恰好的选择。

“汽车市场不会几家独大,这个市场有足够大的空间让更多的玩家在里面发挥自己的作用。”王军还透露,华为在武汉成立团队研究激光雷达,短期目标是研发出100线、200线的激光雷达,成本做到每个500美元甚至更低,支撑所有智能汽车都配上激光雷达,实现更高等级的自动驾驶。

“华为一直在ICT领域有些积累,我们将努力做好数字平台中的一些基础要素,帮助车企提升开发速度、降低开发成本,让车企更好地聚焦为用户带来更好体验的软硬件上,将汽车打造为持续创造价值的平台。”8月14日,王军在2020年中国汽车论坛上表示,迎接汽车产业的变革,实现软件定义汽车是关键的一环。

王军还表示,鸿蒙操作系统是分布式架构,实现手机、电视、穿戴、汽车等多样化终端的无缝互联。针对座舱的使用场景、上层应用软件和底层硬件对接的需求,华为做了车机版定制开发,打造了鸿蒙座舱操作系统HOS,实现座舱软硬件解耦。华为开发的智能驾驶操作系统AOS,同时满足智能驾驶软件开发对生态、车规、数据驱动开发等核心要求。此外,华为智能车控操作系统VOS,原生支持异构多核、模型化工具链、兼容AUTOSAR,使原来ECU系统代码的平滑迁移、多ECU的集中开发变得简单高效。



新华社图片

华为正在加码智能汽车业务。天眼查显示,日前华为技术有限公司发生工商变更,公司经营范围新增汽车零部件及智能系统的研发、生产、销售及服;建筑工程。

业内人士对中国证券报记者表示,华为进入汽车领域对汽车行业发展有利。5G时代,智能汽车有巨大发展空间,华为可以给车企提供技术、硬件、服务以及解决方案等。

## 5G上有优势

全国乘用车联合会秘书长崔东树对中国证券报记者表示,5G时代,智能汽车有巨大的发展空间,华为可以给车企提供技术、硬件、服务以及解决方案等。华为工商变更,增加汽车零部件及智能系统相关业务,是为了在汽车领域寻找新市场。

国内一位车企人士对中国证券报记者表示,华为进入汽车领域,对汽车行业是有利的。华为在人才引进、资金上有优势,它有可能成为汽车行业的“黑马”。华为做零部件供应商,对于传统车企是利好。汽车更新换代太快,即使做零部件,主要还是看研发能力。华为的奖励机制可以让它招到专业人才。

中银国际认为,汽车软件业务有望为华为创造新的增长点,其推出的操作系统和跨域集成软件框架也将加速推动智能汽车的发展。在新能源和智能网联等趋势的推动下,电子电气架构升级,软件价值含量占比将快速提升,建议关注软件能力较强的供应商。

中国汽车流通协会常务理事贾新光对中国证券报记者表示,华为在5G技术上有优势,自动驾驶离不开车联网。从目前来看,华为不会做普通的汽车零部件,更多的是做车联网相关的软硬件。华为会围绕5G技术,与车企合

作,发展自动驾驶和车联网。

今年5月初,华为宣布联合一汽集团、长安汽车、东风集团、上汽集团、广汽集团、北汽集团、比亚迪、长城汽车、奇瑞控股、江淮汽车等首批18家车企,正式成立“5G汽车生态圈”,加速5G技术在汽车产业的商用进程。

早在2019年4月,中信证券指出,基于华为在5G、IoT、通讯领域的技术优势以及近年来的深入布局,华为有望在智能汽车及车联网领域获得一定市场份额,收入增量有望达到数百亿美元。参考华为在手机领域的表现,预计华为在智能汽车电子零部件的销售有望在未来十年内达到500亿美元的量级,成为和博世比肩的汽车电子巨头。

安信证券认为,特斯拉、华为是智能网联汽车产业链两大重要的头雁,具有极强的产业引领作用。其中,特斯拉作为车厂智能网联先锋将成为搅动车企加速智能化转型的“鲑鱼”,而华为定位为车厂的智能网联技术合作伙伴,将为国内车厂注入强大的技术能力,对于国内智能网联汽车产业的发展尤为重要。

## 带动产业链

国信证券指出,华为聚焦核心部件,利用自身技术优势,积极探索和汽车领域产业链伙伴的合作,推动智能驾驶进入快车道。

8月14日,华阳集团在互动易上表示,目前公司与华为合作负责的主要是车载环境、车规级要求等与车载相关部分的研究与开发。对于投资者提问公司与华为的合作计划,8月17日,安泰科技表示,公司在新能源汽车功率器件领域用材料方面与其开展研发合作。

祥鑫科技表示,公司主要向华为供应数控钣金件和金属结构件,已向华为配套供应车载结构件,应用于汽车OBC、MDC等模块。

四维图新称,公司与华为是战略合作伙伴,去年也已经两次公告了战略合作协议及相关合同。目前的合作领域主要在面向B端的导航电子地图、自动驾驶地图、V2X、智慧城市、平安园区、华为云等方面。

5月11日,宁德时代董事长曾毓群在业绩说明会上表示,“在中国,我们和华为有深入合作,共同推动中国的汽车电动化、智能化。”

5月22日晚间,富临精工公告称,公司近日与华为签订协议,公司被确定为华为新能源车减速器及相关零部件产品的供应商,双方未来将围绕核心技术产品及产业资源,在新能源电驱动总成领域开展合作。

此前,华为还牵手一家新能源汽车充电领域企业。5月20日晚,特锐德公告称,控股子公司特来电与华为签署了《全面合作协议》,双方将在智能充电、4G/5G通信连接、华为云业务、充电网标准等方面进行交流与合作。

中科创达表示,公司与华为在多领域拥有多层次的合作,涵盖智能手机、智能物联网、智能视觉及智能汽车。公司在汽车产业链内拥有众多优质的车厂客户,公司对车厂的需求有十分清晰的理解,能够将华为的产品很好地带入智能汽车产业链。

国信证券认为,华为入局对国内智能汽车生态整体利好,有望发挥现有手机电子算法优势,结合资金、人才优势,将原来掌握在国外巨头谷歌、英伟达、威立登等手中的智能汽车关键要素国产化,同时带动产业链上游硬件企业、产业链软件合作企业的蓬勃发展。

## 两家上市公司披露受洪水影响情况

□ 本报记者 吴科任

8月20日晚,乐山电力发布特大暴雨洪涝灾害对其影响的公告,称资产损失的金额目前尚无法准确核定。位于广西的桂东电力在相关公告中也对汛情影响做了披露,称目前公司水电厂所属流域受到强降雨的影响不大。

## 乐山电力:已对受损资产进行紧急抢修

乐山电力8月20日晚公告称,受汛情影响,公司部分办公厂区、生产场所严重渗水,多条电力供应线路、台区停运,影响到网内部分电力用户正常供电,网内部分发电站暂时停运。公司天然气、自来水供应基本正常。乐山电力表示,灾情发生后,公司立即启动防汛应急预案,已组织力量全力抢险救灾,对受损资产进行紧急抢修。截至目前,公司已对网内大部分电力用户恢复供电,网内发电站已基本恢复发电,同时公司资产受损情况已报保险公司。本次灾害,公司无人员伤亡,资产损失的金额目前尚无法准确核定。

乐山电力发布的半年度业绩快报显示,上半年公司实现营收总收入10.65亿元,同比增长0.04%,归母净利润为9778.38万元,同比下降13.62%,扣非净利润为7581.83万元,同比增长19.32%。截至6月底,公司总资产为39.55亿元,归属于上市公司股东的所有者权益为15.85亿元。

乐山电力表示,扣非净利润增长主要系报告期内公司积极增扩营销,帮助客户及时复工复产,减少新冠肺炎疫情对公司的影响;加强内部精细化管理,降低经营成本;执行社保减免政策等因素所致。

根据2019年年报,乐山电力主要有电力、天然气、自来水、宾馆等四大业务,其中电力收入占比最高,其次是天然气。公司电力业务拥有水力发电站和独立的电力网络,主要通过自发电力销售和“购销电力差价”获取收益,公司电网供电区域主要分布在乐山市和眉山市的部分区县,2019年售电量在乐山市范围内占比13.39%。公司天然气业务通过“购销价差”和安装服务获取收益,天然气气源采购来自中国石油天然气股份有限公司天然气销售西南分公司成都销售部,公司供气和安装服务区域主要集中在乐山市市中区和五通桥区。

## 桂东电力:生产经营情况未有重大变化

桂东电力在8月20日晚发布的《股票交易异常波动公告》称,经公司自查,公司目前生产经营正常,生产经营情况未发生重大变化。截至目前,公司水电厂所属流域受到强降雨的影响不大。公司上半年完成发电量9.44亿千瓦时(含小水电),同比下降23.62%。

桂东电力同时披露的半年度报告显示,公司上半年实现营业收入113.50亿元,同比增长46.93%,其中电力销售收入8.27亿元,同比下降1.54%,油品业务销售收入105.09亿元,同比增长56.73%;归母净利润为-5671.14万元,去年同期为1.61亿元,扣非净利润为3146.35万元,同比下降28.77%。

桂东电力表示,对上半年经营业绩有较大影响的重要因素包括:公司各水电厂来水流域同比偏少,自发电量同比下降23.62%,外购电量增加,发、供电利同同比减少;油品业务受疫情影响及国际油价下跌影响,出货量减少,价格空间收窄,毛利减少,仓储费用及资金费用增加,利润减少;国海证券股票价值变动-9926.62万元(扣除所得税后)计入当期损益,导致当期利润为负值,扣除该主要影响后,当期净利润同比略有下降。

值得注意的是,桂东电力上半年的经营活动产生的现金流量净额为-4.59亿元,去年同期为502.32万元,主要原因是公司开具银行承兑汇票,保证金增加。

2019年年报显示,桂东电力拥有完整的发、供电网络,电厂和电网“厂网合一”,水力发电、供电和配电业务一体化经营。公司控制(全资及控股)的电源装机总容量为37.76万千瓦,包括五个主要水力发电厂:合面狮电厂、巴江口电厂、昭平电厂、下福电厂、梧州京南水电站,合计年平均发电量约17亿千瓦时左右。



新华社图片

# 涪陵榨菜上半年净利同比增近三成

□ 本报记者 康曦

涪陵榨菜8月20日晚披露半年报。上半年,公司实现营业收入11.98亿元,同比增长10.28%;实现归属于上市公司股东的净利润4.04亿元,同比增长28.44%;基本每股收益0.51元。

公司同时披露非公开发行A股股票预案,拟募资不超33亿元,公司控股股东涪陵国投以及公司董事长周斌全拟认购金额分别为13.5亿元及不超过8000万元。

## 产品升级全面完成

涪陵榨菜表示,上半年公司按照年初战略规划,主动求变、积极应对,采取多方面措施解决经营中的问题,实现了收入和利润双增长目标。报告期内,公司技改提升产能成效显著,实现

了产品包装全品项铝箔化,产品升级全面完成。15g系列、30g充氮系列、38g邱氏菜坊系列、150g脆口榨菜(PDQ量贩)、180g泡豇豆、800g团餐产品、乌江榨菜酱油等战略新品先后投产入市。

公司坚持榨菜、萝卜、下饭菜分品类独立推广、产品分开陈列,重点追踪脆口系列、瓶装系列、萝卜系列等战略性产品上架工作,完成了流通产品的规格调整,开展萝卜、瓶装、脆口榨菜系列产品专题推广活动,进一步提升了战略重点产品的市场占有率。

公司坚持品牌独立传播,并尝试开展网络直播带货,吸引培养乌江新的主力消费者,不断提高乌江品牌知名度和巩固市场基础。公司开发系列小规格量贩包电商专销产品,精准定位乌江系列榨菜和“邱氏菜坊”系列,满足不同的消费人群。将桑田食客电商公司打造成为以佐

餐开味菜和休闲果蔬为主的网销平台,将惠聚天下电商公司打造成为以川调为主的餐饮调料网销平台,并成立重庆道生恒国际贸易有限责任公司,进一步开拓国际市场,将国际市场线上线下有机融合。

## 控股股东及董事长参与定增

公司披露的非公开发行A股股票预案显示,本次非公开发行股票计划募集资金总额不超过33亿元,用于乌江涪陵榨菜绿色智能化生产基地(一期)和乌江涪陵榨菜智能信息系统项目。本次非公开发行的对象为包括公司控股股东涪陵国投以及公司董事长周斌全在内的不超过35名特定投资者,其中,涪陵国投及周斌全拟认购金额分别为13.5亿元及不超过8000万元。

涪陵榨菜表示,涪陵国投和周斌全认同上

# 融资收紧风声不断 房企扩张面临挑战

□ 本报记者 王舒娜

近来市场上关于房地产企业融资政策可能收紧的讨论不断升温。专家表示,近期房地产市场热度有所上升,部分城市房价出现较快上涨势头,土地市场表现活跃,可能导致房地产调控政策的加码。适度调整融资政策,有助于抑制房企激进扩张,防止债务风险积累,而在这一过程中,一些财务杠杆过高、回款能力较差的房企可能面临挑战。

## 监管收紧风声不断

最近,不断有关于房企融资政策变化的消息在市场上流传。比如,有媒体报道称,为控制房企有息债务规模,监管部门出台融资新规,设置“三道红线”,并按按照触线情况将房企划为“红、橙、黄、绿”四档,负债率过高的房企将被

削减发债规模。此后有媒体称,有关部门召集部分房企开会,了解行业对融资新规的反应。

对此,中国证券报记者联系住建部有关人士进行核实,截至发稿,尚未得到明确回复。值得一提的是,此前已有多个地区收紧房地产调控政策,其中涉及房地产融资政策的不少。比如,近期咸阳市政府发布通知,要求加强开发购地资金来源审查,禁止房地产开发企业通过银行贷款、信托资金、保险资金、资本市场融资、资管计划配资、发行债券等方式筹措资金用于支付土地竞买保证金、定金及后续土地出让价款。

多位业内专家及券商分析师表示,房地产融资政策存在进一步收紧的可能性。天风证券首席固收分析师孙彬彬指出,随着经济恢复,近期一线城市及部分热点二线城市房价出现上涨势头,同时土地市场持续活跃。这一方面说明房企目前资金面并不紧张,另一方面可能进一步刺激房价上涨预期。而房地产

销售快速恢复,带动居民中长期信贷持续大规模增加,金融资源被房地产过度占用的问题或再度引发关注。

国盛证券首席固收分析师杨业伟也表示,7月房地产行业信用债发行规模达642亿元,创出新高。同时,二季度以来多地针对资金违规流向楼市进行处罚。银保监会要求,坚决防止影子银行死灰复燃、房地产贷款乱象,融资政策或再度收紧。

## 现金流更依赖销售回款

有机构测算,倘若按照“三道红线”标准执行,近半数房企发行人会受到影响,而大型房企的债务融资将普遍受到影响。

“今年8-12月,总计有约2536亿元存续房地产债券到期,到期偿债压力较重。”杨业伟称,如融资限制政策出台,短期内将使房企资金面承压,企业偿债能力面临挑战,未来控制成本、

提升经营效率将是房企的生存之道。同时,随着地产调控不断深入,优质资源将继续向盈利能力强、营运效率高的企业积聚,经营不善的企业则将被逐步淘汰,行业集中度可能进一步提升,房企强者愈强的局面可能出现。

杨业伟还称,在融资渠道受限情况下,销售回款能力将是房企持续经营的关键。截至2020年6月,房地产开发自筹资金累计约26943亿元,其他资金累计约42563亿元,分别占房地产开发资金总量的32%和51%。企业可通过高周转的方式促进销售资金回流,不断提高其他资金的占比,缓解外部融资收紧压力。

“最大程度发挥资金的效益也将成为房企提升管理的重要方面。房企应提高资金管理的精细度,建立资金精细化管理体系,优化资金使用环节,保障资金高效运营。同时,房企应不断提高周转速度,控制拿地成本,提高资金使用效率,继续向管理要效益。”中国指数研究院专家表示。