

华为发布鸿蒙智行首款轿车智界S7

11月28日，华为举行智界S7及华为全场景发布会。华为发布了鸿蒙智行首款轿车智界S7，以及华为全屋智能5.0、华为MatePad Pro 11英寸2024款等多款全场景新品。华为表示，此次发布的新品涵盖消费者智慧出行、智能家居、智慧办公等多个场景，不断构建华为万物互联的全场景生态。

机构分析称，目前华为鸿蒙智行合作伙伴已有赛力斯、奇瑞、北汽、江淮，预计华为将为整车合作伙伴持续赋能，持续打造具有竞争力的合作车型。

● 本报记者 张兴旺



公司供图

11月9日，智界S7开启预售，截至11月28日，智界S7预订量突破**20000**辆。

智界S7发布

合续航里程855千米。浙商证券研报称，与上一代智能座舱系统相比，鸿蒙OS 4通过新的方舟引擎提升了系统性能，使流畅性提升20%，并加入盘古大模型，实现更智能的人机交互，带来新的使用体验。

日前，华为与赛力斯、奇瑞分别合作推出了问界和智界。余承东还表示，北汽和江淮的两个“界”汽车产品已在开发

中。作为全场景智慧旗舰SUV，问界M9未上市预售火爆，预订量已经突破33000辆，将于12月发布。

据余承东介绍，问界新M7上市两个半月，大定突破10万辆，预计2023年12月问界新M7的月交付量达到23000辆。

信达证券研报称，在华为智能化、营销渠道能力加持下，智选车模式的优势随交付爬坡有望逐渐显现。

销量或超市场预期

行合作伙伴已有赛力斯、奇瑞、北汽、江淮，随着鸿蒙智行生态成立，预计华为将为整车合作伙伴持续赋能，持续打造具有竞争力的合作车型，促进合作伙伴销量持续提升，为华为合作车企配套，进入鸿蒙智行生态圈的零部件厂商也有望持续受益。

国盛证券研报称，考虑到华为在自动驾驶、智能座舱、智能安全等方面的产业引领效应，在整厂竞争加剧环境下，华为合作伙伴有望提升产品力，产业链相关公司则有望依托生态优势，受益国内智能汽车发展红利，形成先发卡位。

成立一家新公司

华为常务董事、终端业务CEO、智能汽车解决方案BU董事长余承东表示，5年前，华为就开启了“1+8+N”的全场景智慧生活战略，智慧出行是其中一个战略。

据余承东介绍，华为采用零部件供应模式、解决方案模式、智选车模式三种模式与车企合作。其中，采用解决方案模式合作的车企是长安汽车，采用智选车模式合作的车企包括赛力斯、奇瑞、北汽、江淮。

11月26日，华为发布消息称，华为拟成立一家新公司，聚焦智能网联汽车的智能驾驶系统及增量部件的研发、生产、销售和服务。华为拟将智能汽车解决方案业务的核心技术和资源整合至新公司，长安汽车及关联方有意投资该公司。

余承东表示，华为已向智选车模式合作伙伴发出投资新公司邀请，并希望一汽加入。

11月9日，华为智选车模式升级为鸿蒙智行模式。11月28日，华为正式发布鸿蒙智能汽车技术生态联盟——鸿蒙智行。华为称，作为汽车智能化时代的引领者，华为将以往信息产业及消费电子产品的优秀实践，跨界适配到了汽车领域，结合中国汽车产业伙伴为用户打造卓越的智能电动汽车产品以及提供极致的智慧出行体验，打造开放、共享的技术平台，共同攀登智能电动汽车时代高峰。

11月28日，在发布会上，鸿蒙智行首款轿车智界S7发布，售价24.98万元起。智界S7是华为与奇瑞合作推出的首款轿车。智界S7为首款搭载鸿蒙OS 4智能座舱的车型。11月9日，智界S7开启预售，截至11月28日记者发稿时，智界S7预订量突破20000辆。

华为称，智界S7搭载全新华为“巨鲸”800V高压电平台，实现超级快充，充电5分钟可续航215千米，CLTC综

国泰君安证券认为，华为提供鸿蒙座舱操作系统、车控VOS和智能驾驶AOS三大操作系统覆盖整个车域。智界S7体现了华为优秀的软硬件能力和产品设计能力，结合偏低的定价，销量或超市场预期。

东方证券研报称，目前华为鸿蒙智

克；铂金价格报价365元/克；金条价格报563元/克，相比上一个交易日上涨了4元/克。

以周大福为代表的头部品牌基本取消所有优惠活动。“今天报价613元/克，没有任何优惠活动。特殊的款式，可以用店员的云上程序搜索，看有没有打折活动。之前‘双十一’每克减15元，现在这个活动已经没有了。最近一段时间，金价一直在600元/克以上。”位于北京的一家周大福门店经理告诉记者。

一些非头部品牌延续了“双十一”期间活动。“我们最近做了几次‘双十一’返场活动，黄金、珍珠等产品都有涉及，目前一些一口价产品依然按照‘双十一’的折扣力度执行，销量还可以。”北京一家品牌金店销售人员告诉记者。

记者走访时看到，不少黄金珠宝品牌商

近期都上线了龙年新品。以菜百股份为例，目前，公司2024甲辰（龙）年菜百贺岁季已正式启动，陆续上柜2024甲辰（龙）年贺岁金条、生肖投资金条、“抱抱龙”、“小龙多多”等系列产品。

黄金配置价值凸显

从黄金类上市公司三季报业绩看，受金价高企等因素影响，黄金股业绩普遍不俗。银泰黄金三季报显示，2023年前三季度，公司共实现营业收入70.95亿元，同比增长10.3%；实现归属于上市公司股东的净利润11.18亿元，同比增长20.24%。

中国黄金三季报显示，2023年前三季度，公司共实现营业收入413.14亿元，同比增长15.76%；实现归属于上市公司股东的净

利润7.41亿元，同比增长20.66%。

中邮证券研报显示，黄金期货交易活跃，价格上涨至2000美元/盎司以上。短期内，黄金价格上承压涨，将持续高位震荡。

11月27日，世界黄金协会发文称，10月份，中国央行连续第12个月购入黄金，使黄金储备增加23吨，总储备量达到2215吨。至此，黄金在中国外汇储备总额中所占的比例已高达4.3%，创下历史新高。

中原证券研报显示，各国央行持续购金，黄金储备仍有提升空间，且现阶段市场普遍预期美联储加息即将进入尾声，黄金配置价值继续凸显。

对于金价未来走势，中金黄金日前披露的投资者关系活动记录表显示，公司预计四季度国际金价将呈温和上涨态势，对公司主要产品的市场价格持谨慎乐观态度。

国际金价屡创新高

多个品牌黄金零售价每克突破600元

● 本报记者 董添

近期，黄金现货、期货市场价格均创新高。COMEX黄金期货价格连续几个交易日突破2000美元/盎司大关。11月28日，中国证券报记者对北京地区黄金消费市场进行实地走访发现，随着国际金价上涨，各大黄金珠宝品牌也随之上调了零售价格。同时，为了迎接龙年到来，各大品牌纷纷推出龙年新品，以此吸引新客群。

黄金饰品价格上调

记者走访看到，目前各大品牌珠宝商实际售价基本都超过600元/克，且加工费另算。从报价看，11月28日，老凤祥黄金报价613元/克，相比上一个交易日上涨了4元/

证券代码:603989 证券简称:艾华集团 公告编号:2023-053

转债代码:113504 转债简称:艾华转债

湖南艾华集团股份有限公司关于公司使用部分闲置募集资金购买理财产品的进展公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示:

- 委托理财受托方:中泰证券股份有限公司
- 委托理财产品名称:中泰证券股份有限公司收益凭证“安盈添利”第2700期(以下简称:“安盈添利”第2700期)。
- 委托理财本金:人民币2,000万元。
- 委托理财期限:91天。
- 履行的审议程序:湖南艾华集团股份有限公司(以下简称“公司”)分别于2023年2月27日召开第五届董事会第十三次会议、2023年3月21日召开2023年第一次临时股东大会,审议通过了《关于使用部分闲置募集资金购买理财产品的议案》,在不影响公司募投项目正常实施进度的情况下,同意公司使用总额不超过人民币12亿元的闲置募集资金购买期限不超过12个月的低风险、保本型理财产品,自公司董事会审议通过之日起12个月之内有效。在上述额度及决议有效期内,资金可滚动使用。公司独立董事、监事会、保荐机构已分别对此发表了同意的意见。具体内容详见公司2023-005号、2023-009号及2023-014号公告。

一、本次委托理财概况

(一)委托理财目的

为提高公司资金使用效率,在确保募投项目建设进度和资金安全的前提下,公司及子公司使用部分闲置募集资金购买理财产品,有利于提高暂时闲置募集资金的使用效率,获得一定的投资收益。

(二)资金来源

1. 本次委托理财资金来源为公司闲置募集资金。

2. 使用闲置募集资金委托理财的基本情况

经中国证券监督管理委员会(以下简称核准湖南艾华集团股份有限公司公开发行可转换公司债券的批复)(证监许可[2017]2360号)核准,公司于2018年3月2日向全社会公开发行6,910,000张可转换公司债券(以下简称“可转债”),发行价格为每张人民币100元,募集资金总额691,000,000.00元人民币,期限为一年,扣除发行费用13,930,283.02元后,公司实际募集资金净额677,069,716.98元,上述募集资金于2018年3月15日全部到位,公司已按照要求开立募集资金专户存储,并与保荐机构、存放募集资金的银行签署了募集资金监管协议。天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)于2018年3月12日对公司本次可转债公司募集资金到位情况进行了审计,并出具“天职业字[2018]8274号”验资报告。公司已对募集资金进行了专户存储。

截至2022年6月30日,公司公开发行可转换公司债券募集资金使用情况详见公司2023年8月8日在上海证券交易所网站发布的《湖南艾华集团股份有限公司2023年半年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》(公告编号:2023-045)。

(三)委托理财产品的基本情况

受托方名称	产品名称	产品名称	金额(万元)	预计年化收益率	预计投资收益(万元)
中泰证券股份	券商理财产品	中泰证券股份有限公司收益凭证“安盈添利”第2700期	2,000.00	2.05%/2.25%/2.05%-3.05%	/
产品类型	收益类型	结构化安排	参考年化收益率	预计收益(如有)	是否构成关联交易
91天	本金保障型浮动收益凭证	无	无	/	否

注:上述个别数据可能存在误差,系计算时四舍五入造成,敬请广大投资者注意。

(四)公司对委托理财相关风险的内部控制

针对投资理财,公司采取以下措施:

1. 公司财务部门相关人员及时分析和跟踪理财产品投向、项目进展情况,如评估发现存在可能影响公司资金安全的风险因素,将及时采取相应的措施,控制投资风险。
2. 公司审计部负责对理财资金的使用与保管情况进行审计与监督。
3. 独立董事、监事会有权对资金使用情况进行监督与检查,必要时可以聘请专业机构进行审计。
4. 公司财务部门必须建立台账对购买的理财产品进行管理,建立健全会计核算账目,做好资金使用台账的核算工作。
5. 公司投资参与人员负有保密义务,不应将有关信息向任何第三方透露,公司投资参与人员及其他知情人员不应与公司投资相同的理财产品。
6. 实行岗位分离操作:投资业务的审批、资金入账及划出、买卖(申购、赎回)岗位分离。
7. 公司将按照上海证券交易所的相关规定,在定期报告中披露报告期内保本型理财产品投资以及相应的损益情况。

二、本次委托理财的具体情况

(一)委托理财合同主要条款

1. 产品名称:中泰证券股份有限公司收益凭证“安盈添利”第2700期

受托方名称:中泰证券股份有限公司

公司于2023年11月27日与中泰证券股份有限公司签署了《中泰证券股份有限公司收益凭证“安盈添利”第2700期产品认购协议》(产品代码:SB5730),具体内容如下表:

产品名称	中泰证券股份有限公司收益凭证“安盈添利”第2700期
产品代码	SB5730
产品类型	本金保障型
挂钩标的	中证小宝500指数(000606.SH)
产品风险评级	低风险(R1)(此行为发行人内部评级)
产品募集期(销售期)	2023年11月27日
存续期起始日	2023年11月28日(如遇存续期起始日为法定节假日或非交易日,则顺延至存续期起始日后第一个交易日)
展期观察日	约定为2022年11月28日,遇节假日或非交易日顺延。(若本期收益凭证存续期提前终止或延长,实际展期观察日以发行人网站公告为准,若挂钩标的在约定展期观察日发生对冲击干批事件,则实际展期观察日自展期日至发行人实际完成挂钩标的头寸建仓日,否则以发行人网站公告为准。)
存续展期日期	约定为2024年02月26日,遇节假日或非交易日顺延(若本期收益凭证存续期提前终止或延长,实际展期观察日以发行人网站公告为准。)
产品存续期限	91天,即存续期起始日(含)至存续期展期日(含)的自然日天数。

每份理财产品收益(年化)确定方式如下:

- (1)若挂钩标的收盘价在投资者投资期限内曾高于“期初展期日挂钩标的收盘价”的04%,则本产品每份理财产品收益(年化)为2.25%。(2)若挂钩标的收盘价在投资者投资期限内未高于“期初展期日挂钩标的收盘价”的04%,且期末展期日挂钩标的收盘价低于“期初展期日挂钩标的收盘价”的100%,则本产品每份理财产品收益(年化)为2.05%。(3)若挂钩标的收盘价在投资者投资期限内未高于“期初展期日挂钩标的收盘价”的04%,且期末展期日挂钩标的收盘价高于“期初展期日挂钩标的收盘价”的100%(含)至104%(含)之间,则本产品每份理财产品收益(年化)为2.05%+0.4%*(产品期末展期日挂钩标的收盘价/期初展期日挂钩标的收盘价-100%)。

注:

1. 挂钩标的收盘价格:中证小宝500指数在其网站(<http://www.csindex.com.cn>)公布挂钩标的收盘价格为准,并按照规定予以精确到小数点后两位。

2. 当挂钩标的发生涨停、跌停、合并或分红等情况时,登记机构将对本产品的期初展期日收盘价采用四舍五入的方法进行除权除息处理,以调整事件对挂钩标的理论价格的影响程度或者盘中成交价(盘中)上的影响,并发生其他具有类似性质的交易事件。登记机构将本着公开原则自主确定期初展期日收盘价格的调整方法,并保留对于调整方法的最终解释权。

产品类型/项目	产品期限/日期	份额/占比	是否允许/是否
产品到期兑付金额	产品期限自认购日至合同期(1)投资收益(年化)“投资者投资期限/365”		
兑付资金到账日期	产品期限到期后2个交易日后,遇节假日或非交易日顺延。		
申购赎回	产品期限内,份额“不允许”申购赎回。		
展期前	产品期限内,份额“不允许”展期前。		
份额转让	产品期限内,份额“不允许”转让。		

(二)委托理财的资金投向

“安盈添利”第2700期募集资金可用于补充中泰证券股份有限公司营运资金使用,也可用于购买股指期货等金融衍生工具,以及投资于存款、债券、资管计划、货币基金等固定收益类资产。

(三)本次使用闲置募集资金进行委托理财,期限为人民币2,000万元,产品为本金保障型,符合安全性高、流动性好的使用条件要求,不存在影响募集资金投资项目的正常进行情况,不存在损害股东利益的情况。

(四)风险控制分析

公司将风险控制放在首位,对理财产品投资严格把关,谨慎决策,本次公司选择的产品为本金保障型,风险等级低,预期收益受风险因素影响较小,符合公司内部资金管理的有关要求。在理财期间,公司将与产品发行方保持密切联系,跟踪资金的使用情况,加强风险控制与监督,保证资金安全。

三、委托理财受托方的情况

“安盈添利”第2700期受托方为中泰证券股份有限公司,中泰证券股份有限公司为已上市金融机构(证券代码:600918)。受托方符合公司委托理财的各项要求,与公司、公司控股股东及实际控制人之间不存在关联关系。

四、对公司的影响

(一)公司最近一年又一期主要财务指标

项目	2023年09月30日(未经审计)	2022年12月31日(经审计)
资产总额	568,173.176	538,463.27
负债总额	190,127.64	198,838.63
净资产	369,045.11	339,624.64
项目	2023年1-9月(未经审计)	2022年1-12月(经审计)
经营活动产生的现金流量净额	17,216.73	9,144.44

本次使用部分闲置募集资金购买本金保障型理财产品是在确保募投项目建设进度和资金安全的前提下进行的,不会影响募集资金项目的正常运行,亦不会影响到公司主营业务的正常发展。与此同时,通过

湖南艾华集团股份有限公司董事会
2023年11月29日

价格触底回暖

天然钻石品牌 淡季促销提振需求

● 本报记者 彭思雨

“购买钻石饰品可享8折优惠,目前我们延续‘双十一’促销活动,是全年折扣力度最大的时候。”北京海淀区某商圈六福珠宝专柜导购员告诉中国证券报记者。

11月28日,记者走访北京市多家天然钻石品牌专卖店了解到,天然钻石品牌目前普遍延续“金九银十”消费旺季的折扣力度,降价促销以提振市场需求。当前天然钻石消费市场折扣以8折为主,个别品牌能够降至7折。

自10月下旬以来,天然钻石价格指数出现回暖态势,但消费端钻石品牌仍普遍通过打折方式变相降价,吸引消费者。业内人士表示,随着宏观经济的逐步修复、“悦己”消费观念的进一步普及等,钻石下游消费需求有望逐渐修复。但在培育钻石的冲击下,天然钻石市场复兴还有待时日。

品牌大力促销

与近期高企的金价不同,天然钻石消费市场的“双十一”促销还未结束。记者在北京王府井某商场周大福专柜了解到,11月,现货天然钻石饰品与金饰一同购买可享8.5折优惠,定制款也有8折优惠。“目前优惠力度和‘双十一’期间相同,促销做到11月底,12月的活动会调整。”王府井周大福专柜导购说。

在北京王府井,六福珠宝专柜导购告诉记者:“全场钻石饰品打8.5折。每年在消费旺季时,我们促销力度更大。消费旺季一般在9月、10月,近期我们延续的是‘双十一’促销价,折扣力度已经见底。”此外,北京西单老凤祥专柜钻石饰品打7折,周生生专柜钻石饰品最低8折。

记者注意到,不同区域门店在品牌统一活动基础上还会调整优惠。以六福珠宝为例,北京西单某六福珠宝专柜因店面即将扩大,打出8折优惠。北京海淀区某商圈六福珠宝专柜为月底冲销量,给出7.5折优惠力度。

受黄金热、人工培育钻石、上游库存过多等因素影响,2023年全球天然钻石价格指数持续走低,9月至10月价格大幅下跌。印度停止两个月的钻石毛坯进口,减少了市场上成品钻石库存,有助于稳定成品钻石价格。”上述课题组研究员人士表示。

价格现回暖态势

当前,天然钻石价格出现回暖态势。上海钻石交易所中国钻石价格指数课题组跟踪数据显示,自10月下旬以来,天然钻石主要品类的价格出现小幅回升,总体涨幅达0.4%左右。“天然钻石市场各种不确定性因素基本见底。戴尔比斯集团毛坯供应降至新冠肺炎疫情以来的最低水平,上一场看货会仅销售8000万美元,这对减少市场上钻石毛坯存量、减少中压压力、稳定钻石价格起到了积极作用。印度停止两个月的钻石毛坯进口,减少了市场上成品钻石库存,有助于稳定成品钻石价格。”上述课题组研究员人士表示。

不过,也有钻石行业人士认为,当前拉动需求以限制供应更为重要。天然钻石需求不景气的主要原因还是在培育钻石理论上的不限量供应打破了天然钻石的稀缺性地位,动摇了钻石在消费者心中代表的“永恒”意义。“在培育钻石和宏观经济持续影响的背景下,直接降价促销是天然钻石品牌不得不采取的措施,有助于直接拉动需求。”

为复兴天然钻石市场,各大钻石品牌正加大宣传和营销力度。9月,戴尔比斯集团在宣布终止培育婚戒销售项目后,计划在美国和中国增加2000万美元营销投入。周大福近日发布《珠宝消费趋势调查报告》,着重考虑重启新一代年轻消费者的钻石消费观念。

万联证券认为,中长期来看,随着宏观经济的逐步修复、“悦己”消费观念的进一步普及等,钻石下游消费需求有望逐渐修复。而培育钻石由于其成分与结构与天然钻石相同,且在价格上相较天然钻石有较大优势,叠加近年来媒体与品牌商对下游消费者的宣传,未来培育钻石渗透率有望进一步提高,天然钻石市场复兴尚待时日。

进行适度的低风险短期理财,对暂时闲置的募集资金进行现金管理,能获得一定的投资收益,有利于进一步提升公司整体业绩水平,为公司和股东谋取较好的投资回报。

公司本次使用闲置募集资金购买理财产品的金额为人民币2,000万元,占最近一期期末货币资金余额20,140.97万元的9.93%,对公司未来主营业务、财务状况、经营成果和现金流量等不会造成重大的影响。

(二)委托理财的会计处理方式及依据

根据财政部发布的新金融工具准则的规定,公司委托理财产品计入资产负债表中交易性金融资产或其他流动资产,利息收益计入利润表中投资收益。

五、风险提示

尽管本次公司购买的理财产品为安全性高、流动性好、有保本约定的低风险投资产品,但金融市场受宏观经济影响较大,不排除该项投资受到市场风险、信用风险、政策风险、流动性风险、不可抗力风险等风险影响。

六、决策程序的履行及监事会、独立董事、保荐机构意见

公司分别于2023年2月27日召开第五届董事会第三次会议、2023年3月21日召开2023年第一次临时股东大会,审议通过了《关于使用部分闲置募集资金购买理财产品的议案》,在不影响公司募投项目正常实施进度的情况下,同意公司使用总额不超过人民币2亿元的闲置募集资金购买期限不超过12个月的低风险、保本型理财产品,自公司董事会审议通过之日起12个月之内有效。在上述额度及决议有效期内,资金可滚动使用。公司独立董事、监事会、保荐机构已分别对此发表了同意的意见。具体内容详见公司2023-005号、2023-009号及2023-014号公告。

七、截至本公告日,公司及子公司最近十二个月使用募集资金委托理财的情况如下:

序号	理财产品类型	投资本金(万元)	实际收益	尚未收回本金(万元)
1	保本浮动收益	2,000.00	2,000.00	0.00
2	保本浮动收益	2,000.00	2,000.00	0.00
3	保本浮动收益	2,000.00	2,000.00	0.00
4	保本浮动收益	3,000.00	3,000.00	70.94
5	保本浮动收益	2,000.00	2,000.00	1.07
6	保本浮动收益	1,000.00	1,000.00	19.23
7	保本浮动收益	4,000.00	4,000.00	50.51
8	保本浮动收益	5,000.00		5,000.00
9	保本浮动收益	2,000.00		2,000.00
合计		24,500.00	17,600.00	197.66

注:最近12个月内单日最高投入金额

最近12个月内单日最高投入金额(人民币)(%) 3.28

最近12个月委托理财累计收益/最近一年净利润(%) 0.44

目前已赎回的理财金额 尚未收回的理财金额 12,000.00

注:(1)最近一年净资产指2022年末归属于上市公司股东的净资产;

(2)最近一年净利润指2022年度归属于上市公司股东的净利润;

(3)上述个别数据可能存在误差,系计算时四舍五入造成,敬请广大投资者注意。

湖南艾华集团股份有限公司董事会
2023年11月29日