

# 大众汽车与华为三年三度传合作“绯闻” 专家称双方需求吻合但“牵手”成功率难料

■本报记者 龚梦泽

近日,大众汽车集团(以下简称“大众汽车”)与华为就“大众汽车在中国使用华为软件”一事再起波澜。有消息称,大众汽车正在与华为就在中国市场使用华为技术进行最新谈判。且除华为外,大众汽车也与其他国内技术团队进行了类似会谈。

5月18日,《证券日报》记者分别向涉事双方进行了求证。大众汽车集团(中国)(以下简称“大众中国”)就此事回应称,“大众中国和其他公司之间没有关于操作系统授权的讨论。为了给客户提供最大可能的便利,大众汽车的现有软件正在不断进一步开发。”而华为方面对此则“不予置评”。

业内普遍认为,作为全球整车和车载技术的头部玩家,两家公司的传闻进一步显示了大众汽车在软件层面或从完全自研走向借助外力。而一周前,大众汽车股东大会提及——推动在中国驾驶辅助系统和高级自动驾驶技术的发展,加速未来转型为软件驱动型移动出行服务提供商。

## 大众汽车与华为 三年间合作传闻不断

事实上,这已不是大众汽车与华为首次传出合作“绯闻”。早在2021年就有消息称,华为将与大众汽车组建合资公司,旨在作为供应商向大众汽车提供方案。而双方讨论的合作方式之一是由大众汽车出资,成为合资公司控股方,华为主要提供技术IP(知识产权),包括自动驾驶等软件技术以及华为芯片类IP。

彼时大众中国CEO冯思翰表

示,双方确实在进行商讨,但没有可以确认的消息,包括双方成立合资公司。2022年2月份,市场再次传出大众汽车试图用30亿欧元的价格收购华为自动驾驶部门的消息。对此,大众中国回应:“不予置评。”而华为自动驾驶部门也表示:“不评论”。

在此之后,双方的合作事宜暂告一段落。反而是大众汽车旗下软件子公司CARIAD(Car I Am Digital)相继在中国与地平线、中科创达达成合作并组建合资公司。资料显示,CARIAD由大众汽车前首席执行官赫伯特·迪斯创立,前身为2020年建立的大众汽车软件事业部——Car.Software Organisation。目前CARIAD在全球约有5000名工程师和开发人员,主要负责为大众汽车未来的电动汽车打造一个全新、统一的汽车操作系统。

作为大众汽车重要战略的一部分,CARIAD和汽车软件开发一直被寄予厚望。不过,CARIAD因业务大额亏损和软件开发延期,发展不及预期,其滞后的研发进度导致大众汽车旗下包括奥迪、保时捷、大众、宾利在内的多个品牌推出的新车量产计划一推再推。

大众汽车2022年财报显示,2022年全年CARIAD的营收为8亿欧元,亏损21亿欧元。最新数据显示,2023年一季度大众汽车营收同比增长22%至760亿欧元,营业利润同比增长35%至71亿欧元,但CARIAD亏损较去年同期略有增加,由4.16亿欧元增至4.29亿欧元。最终在本月初,CARIAD监事会批准了公司的全面调整计划。

一方面是高管“洗牌”,除首席人力官之外,CARIAD董事会全部换帅;另一方面是战略调整,大众汽



专家表示,双方如果能携手合作,对于大众汽车来说,将显著提升软件能力和本土化应用进程;对于华为而言,将使其获得强悍的资源对接和支持

王琳/制图

车方面提出,将进一步强化与实力雄厚的科技企业的技术合作,而与华为第三次合作传闻就此再度进入公众视野。

## 需求吻合但干扰较多 合作可能性难预判

近年来,一直强调不造车的华为入局汽车领域有三种模式,即传统的零部件供应模式、Huawei Inside (HI)模式和智选模式。华为常务董事、终端BG CEO、智能汽车解决方案BU CEO余承东多次表示,华为要在智能座舱、智能网联、智能驾驶、软件定义汽车的新架构四个领域做到全球领先。

不过,余承东在中国电动汽车百人会论坛(2023)上也坦言,上述

合作模式推进艰难。“国内合作伙伴中,造车新势力不太可能在智能化上选择华为,传统汽车制造商怕失去‘灵魂’也不会选择华为;国际车企巨头们,因为华为被制裁的原因更不会选择华为。”

然而,上述尴尬处境或正迎来改变。据了解,与前大众汽车CEO迪斯相比,如今的集团“领航手”奥博穆越来越重视与其他企业的合作关系,特别是在软件领域淡化自研的因素,他曾强调,“大众汽车正在扩大软件领域中的合作关系,并与中国本土企业进行合作。”

众所周知,软硬件自研的好处在于,可以更好地进行技术迭代,以及实现成本控制;其弊端则在于前期资金投入巨大,时间成本高昂。目前来看,仅攻克软件层面就

已经让大众汽车这家传统汽车巨头脚步迟滞,倘若再加上自研芯片,面对快速发展的电动智能车市场,追赶难度将呈几何倍提升。

中国新能源汽车产业创新联盟理事高云鹏认为,双方如果能携手合作,对于大众汽车来说,将显著提升软件能力和本土化应用进程,直接斩获智能汽车解决方案的核心卖点;对于华为而言,牵手大众汽车建立合作伙伴关系,将使其获得强悍的资源对接和支持。

“即便有诸多好处,但双方合作成功的可能性依然难以预判。”高云鹏表示,最主要的原因基于制裁的不断加码和波及影响;其次,大众汽车所需要的复杂定制服务和操作系统也考验着中国科技公司的能力。

# 鲁商发展正式更名福瑞达 将探索中药及美妆产业出海

■本报记者 王 倩

5月18日,在公司证券简称即将从“鲁商发展”变更为“福瑞达”前夕,鲁商福瑞达医药股份有限公司(以下简称“鲁商福瑞达”)在山东省济南市举办战略发布会,解析鲁商福瑞达如何在“重塑”和“创变”中,以全新面貌“逐梦”医药健康产业。

发布会现场,鲁商福瑞达党委书记、董事长贾庆文对《证券日报》记者表示,鲁商福瑞达将积极培养全球视野,对接国家战略,实施“1234”高质量创新发展战略,即夯实一个优势,聚焦二大主业,推进三化发展,实施四大工程,致力于成为社会信赖、国际知名的医药健康领军企业。

## 化妆品业务 实现爆发式增长

回顾近年来鲁商福瑞达的发展,从其公司证券简称的更迭可见一斑。

自2018年起,鲁商福瑞达积极推进健康产业转型,2019年公司在并购山东福瑞达医药集团有限公司(以下简称“福瑞达医药”)的基础上,于2019年7月份完成公司名称变更,证券简称由“鲁商置业”变更为“鲁商发展”,彼时公司又通过收购山东焦点生物科技股份有限公司持续完善健康产业链,逐步向大健康产业转型。

随着近年来持续补链、强链、延链,公司转型效果显著,生物医药板块的收入、利润占比不断提高。鲁商福瑞达2022年年报显示,2022年,生物医药板块已成为公司业绩的主要驱动力,公司旗下福瑞达医药(合并口径)2022年实现营业收入26.1亿元,实现利润总额2.87亿元,实现归属于母公司所有者的净利润2.04亿元,分别同比增长19.64%、28.58%和13.5%。

特别是伴随着国产化妆品产业的快速发展,过去四年间,鲁商福瑞

达化妆品业务的营业收入由2018年度的2.2亿元提高到2022年的近20亿元,实现爆发式增长。

今年3月份,根据鲁商集团全新战略部署,鲁商发展快速完成地产业务剥离,并更名为“鲁商福瑞达医药股份有限公司”,福瑞达医药成为上市公司主体。直到此次鲁商福瑞达再行证券简称从“鲁商发展”变更为“福瑞达”,表明公司将以前全新面貌拥抱医药健康产业,开启公司高质量发展的新征程。

贾庆文说,“过去的30年间,福瑞达医药基于透明质酸原料核心技术,推动了整个产业的变革,并通过不断的创新突破实现了产业全球竞争格局的重塑,也让今日的鲁商福瑞达拥有穿越周期的底气。”

深圳市思其晟公司CEO伍岱麒在接受《证券日报》记者采访时表示,鲁商福瑞达近年来在医药、化妆品业务持续发力,旗下拥有多个知名品牌,此次剥离地产业务后全力发展医药健康产业,将让公司

拥有更强的竞争力。

## 医药、化妆品两大业务 相互赋能

鲁商福瑞达在发布的全新战略中表示,公司要进一步夯实在透明质酸领域的领先优势。对于医药和化妆品两大主业,两者将相互赋能,医药板块的核心任务是“做特做大”,致力成为医药行业细分领域专精特新科技领先企业;化妆品板块的核心任务是“做强做优”,致力成为美妆行业的顶级企业。

其中,对于医药板块,贾庆文说,鲁商福瑞达将聚焦骨健康、眼健康、皮肤健康三大领域,坚持创新驱动,快速扩充产品线,形成三大领域多产品的组合包,形成预防、治疗、保健为一体的健康生态圈,因此要尽快形成特色,形成规模。

对于化妆品板块,贾庆文表示,依托公司在微生物发酵技术、植物提取物技术、合成生物学技术的研发协同优势,在化妆品核心原

料、关键成分、原创配方等方面全面突破,并持续提升产品力、科技力和技术壁垒,在化妆品核心科技上全面领跑、领跑。

此外,在化妆品制造端,鲁商福瑞达将力争成为中国化妆品行业著名的工厂品牌,并打造世界级的美妆科技馆和美妆文化体验中心,让公司工厂成为高品质、有特色的工业旅游项目。

伍岱麒表示,目前国货美妆品牌崛起,在部分领域已逐渐受到年轻人的追捧,在高端品牌领域,则面临着与国际大品牌的竞争。“如何令中国文化成为品牌文化的一部分,让品牌持续发展壮大乃至出海成为国际品牌变得至关重要。”

对此,贾庆文表示,未来鲁商福瑞达将重点推进“差异化、生态化、国际化”的发展,走技术、品牌、产品差异化发展之路,特别是在品牌方面,将做“平台+生态”的构建者,实现从品牌型企业向生态型企业进阶,并推进国际化发展,探索中药及美妆产业的出海。

# \*ST西发收年报问询函 子公司拉萨啤酒治理问题受关注

■本报记者 舒娅疆

5月18日,\*ST西发收到深交所年报问询函。\*ST西发2022年对西藏青稞啤酒有限公司(以下简称“青稞啤酒”)等公司的大额应收账款尚未收回且相关债务人对欠款回函显示信息不符、公司客户集中度出现较大程度变化、子公司拉萨啤酒存在多次未经审议对外大额转出资金等事项均受到交易所关注。受此消息影响,\*ST西发股价当天跌停。

近年来,\*ST西发业绩持续下滑,2022年在A股啤酒板块中净利润排名垫底。分析人士认为,内控混乱和区域性品牌形象限制问题或将拖累\*ST西发主营业务发展。

## 拉萨啤酒多次未经审议 对外大额转出资金

年报问询函显示,截至2022年

底,\*ST西发对青稞啤酒等公司的大额应收账款本息共计4.39亿元尚未收回。年审会计师收到上述应收账款相关债务人对欠款的函证信息回复,回函均显示信息不符,但均未列明不符项目及具体内容。此外有媒体报道称,青稞啤酒等公司与\*ST西发的原实控人王坚(曾用名“王建”)存在一定程度的关系等。

对此,深交所要求\*ST西发说明对青稞啤酒等公司的应收账款以及其余全部应收账款的具体情况;重点核查并说明青稞啤酒等公司与\*ST西发及其董监高、5%以上股东、实控人、原实控人王坚、子公司拉萨啤酒及其董监高是否存在任何可能导致利益倾斜的关系。

\*ST西发的子公司拉萨啤酒治理情况也受到交易所关注。根据\*ST西发2022年6月份披露的《关于西藏证监局对公司采取责令整改报告》,拉萨啤

酒存在多次未经审议对外大额转出资金的情形。此外,深交所曾收到涉及拉萨啤酒应付嘉士伯分红事项的投资者投诉。

对此,深交所要求\*ST西发详细说明2022年拉萨啤酒的公司治理情况,说明拉萨啤酒的内控体系、管理制度体系、关于资金划转的内部控制制度安排以及前述制度安排的执行情况。

深交所还要求\*ST西发说明近年来客户集中度有较大程度变化的原因及合理性,并说明选择西藏盛业、西藏好物作为主要经销商的原因及合理性等。

## 拉萨啤酒在行业竞争中 已处于弱势

自2019年以来,\*ST西发已“披星戴帽”数载,公司的董监高也经历了多轮“洗牌”,大股东之间的纷争和公司面临的诉讼也引发了市

场诸多关注。

\*ST西发在公司治理和内控方面的问题拖累了公司的经营发展。今年4月份,\*ST西发披露了部分董事、监事无法保证定期报告真实、准确、完整的说明公告,中兴财光华会计师事务所(特殊普通合伙)也对公司2022年财务报告出具了无法表示意见的意见。东方财富Choice数据显示,2022年,\*ST西发亏损6597万元,在7家A股啤酒上市公司中业绩排名垫底。

武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青对《证券日报》记者表示,近年来啤酒行业发生了较大变化,啤酒企业过去追求产量,现在追求质量和吨价比,多家啤酒企业纷纷发力中高端产品。而拉萨啤酒近年来产品老化、市场萎缩,在以“吨价比”为指标的行业竞争中已处于弱势地位。

广科咨询分析师沈萌认为,国内啤酒行业马太效应显著,拉萨啤

酒作为地方啤酒品牌,竞争力相对较弱,除了“高原印象”以外,没有太多消费吸引力。

“上市公司若想实现更大的成长,需要优化和完善内控机制。如果企业治理和规章制度存在混乱和不匹配的现象,将不利于企业发展。”沈萌说。

从啤酒行业来看,高端化将是未来的重要趋势和方向。广东省食安保障促进会副会长朱丹蓬对《证券日报》记者表示,“随着新生代人口红利的不断叠加和消费升级加速,啤酒消费差异化需求将推动行业向高端化发展。同时,多家啤酒企业也在淘汰落后产能、加码高端生产线。未来,啤酒企业将朝着高质量发展方向迈进。”

伴随啤酒行业高端化趋势带来的竞争加剧,持续被内控混乱等因素拖累的\*ST西发未来能否扭转颓势,《证券日报》记者将持续关注。

# 直击隆基绿能年度股东大会 投资者“追问”高效电池技术研发

■本报记者 殷高峰

5月18日下午,隆基绿能2022年年度股东大会在西安召开。在审议完所有议案后,来自全国各地的100多名投资者和隆基绿能创始人、总裁李振国进行了一个小时的交流,其中公司在新电池技术方面的布局和研发等问题受到多位投资者的关注。

“提升转换效率,降低度电成本是光伏产业发展的永恒主题。”李振国此前曾多次表示,太阳能电池效率是光伏科技创新的灯塔,晶硅太阳能电池的极限效率展示了光伏技术的发展潜力和光伏产业的发展方向。

李振国在股东大会上和投资者交流时表示,光伏行业经过十几年的发展,产业链各环节比如拉晶、切片等在技术上进步的空间已经不大,唯一能够实现较大技术进步的环节是电池环节。

而隆基绿能目前保持着多个电池转换效率的世界纪录,尤其是去年11月份,隆基绿能自主研发的异质结(HJT)电池转换效率达到26.81%,打破了尘封5年的硅太阳能电池效率纪录。今年以来,隆基绿能加快电池产能扩张,其中既有N型TOPCon电池产能,也有HPBC电池产能。

对于投资者关心的隆基绿能未来电池技术路线的选择,李振国表示,公司在单晶硅电池的选择的路线一定是转换效率在26%到27%之间,更接近27%的电池技术。

“从技术的角度来看,要实现这个量产转换效率并不难,难的是如何低成本实现,这也是隆基绿能所追求的目标。”李振国说。

李振国表示, TOPCon、IBC、HJT三大电池技术在达到接近27%转换效率时各有优缺点,隆基绿能一直在量产成本降低方面寻求突破。

对于该技术推出的时间,李振国表示无法透露具体的时间,但其表示有把握在两年内推出。

那么在这两年内,在新技术未成熟前,公司在电池技术方面将采取何种电池技术?对此,李振国表示,公司将主要采用TOPCon和HPBC电池技术,具体的产线情况将根据市场情况进行判断。

“如果PERC电池很快退出市场,将对现有的电池产线进行升级改造。”李振国表示,从目前的情况来看,HPBC的经济性相对要好一些,而且原有设备升级改造造成HPBC产线,其利用率可以达到70%到80%,改造成TOPCon的利用率可以达到60%以上。

李振国表示,现阶段来讲,HPBC作为一款分布式产品,它还是一款十分领先和优秀的产品,但它还没有达到公司追求的理想状态,目前隆基绿能还没有将它定义成终极产品。

隆基绿能此前还透露,叠层电池是非常有前景的技术方向,公司投入了较强的研发力量,实际研发成果远高于公开发表的纪录。

李振国在股东大会上表示,双结叠层电池的理论转换效率可以达到41%,隆基绿能也将在今年择机发布公司最新的双结叠层电池技术成果。

# 基本盘稳固细分领域齐发力 飞鹿股份有望迎来业绩改善

■本报记者 肖伟

5月18日,飞鹿股份2022年年度股东大会在湖南株洲召开。

“去年业绩未能达到股权激励考核要求,确实是一件令人遗憾的事情。但今年以来,公司防腐、防水材料等高分子材料产业这一基本盘十分稳固,光伏、储能、风电为主的新能源产业持续发力,公司有望迎来业绩改善窗口期。”飞鹿股份董秘易佳丽对《证券日报》记者表示。

2022年下半年以来,由于国内基础设施、商业及住宅开工率不足,叠加石油等原料价格高企等客观因素影响,飞鹿股份未能完成股权激励考核要求。在本次年度股东大会上,与会股东审议通过了相关股权激励注销的议案。

2023年4月18日,飞鹿股份召开2023年第一次临时股东大会,与会股东审议通过了定增议案,拟定向发行不超过2100万股,募资不超过1.39亿元,全部用于补充流动性资金,由飞鹿股份实际控制人、董事长章卫国控制的上海嘉麒晟科技有限责任公司全额认购并锁定18个月。

对此,易佳丽表示,“董事长对飞鹿股份的未来发展高度认可,因此以自有资金全额认购本次定增。”记者了解到,飞鹿股份的防腐、防水材料此前用于中老铁路施工中,随着中老铁路开通运行,验证效果良好,为飞鹿股份获得城市轨道交通、地铁、高铁等领域订单奠定了基础。此外,飞鹿股份还采取直营方式,主动与头部央企、国企合作,在民用建筑领域取得突破,有较大成长空间。在新能源赛道,飞鹿股份亦多点发力,在风电领域拥有成熟客群,储能、光伏领域也在积极进行市场开拓。

近年来,环保要求更趋严格,大量低技术高污染的涂料企业产能出清,客观上让出了市场空间。飞鹿股份下大力气抓绿色、环保、低碳涂料,并入选国家级绿色制造系统集成项目名单,这奠定了其与各领域头部企业合作的实力和底气。在轨道交通方面,飞鹿股份主要合作客户有国铁集团等;在民用建筑方面,飞鹿股份主要客户有华润置地等;在风电叶片领域,飞鹿股份主要合作客户有中材科技、时代新材等。

展望飞鹿股份发展前景,易佳丽表示,“今年以来石油价格持续回落,若回落趋势有持续性,将明显改善公司原料采购综合成本,叠加下游轨道交通、民用建筑、新能源等细分领域需求复苏,公司业绩改善将是大概率事件。”