

## 上市公司并购重组高质量发展大会召开

■本报记者 赵学毅

11月3日,中国上市公司协会(以下简称“中上协”)2023年上市公司并购重组高质量发展大会在安徽黄山召开。本次大会是由中上协与黄山市人民政府主办,中上协并融委、华安证券股份有限公司、黄山旅游发展股份有限公司和中智科学技术评价研究中心承办,安徽证监局支持。安徽省政协党组成员、副主席周喜安,黄山市委副书记、市长何毅,中上协党委书记、执行副会长柳磊出席大会并致辞,中上协党委委员、副会长孙念瑞作总结发言。来自国家文化和旅游部、国家金融监督管理总局、国务院国资委、中国证监会、安徽证监局、沪深北证交所相关负责人,上市公司、金融机构、地方金融发展局、地方上市公司协会等代表及行业专家近200人出席大会。大会以“共融发展,创领未来”为主

题,就全面注册制下资本市场如何发挥并购重组主渠道作用,服务上市公司高质量发展,资本市场如何更好地支持高水平科技自立自强等话题展开深入研讨。中上协文化和旅游专业委员会设立启动仪式同步举行。

周喜安在致辞中表示,上市公司是经济高质量发展的重要“压舱石”,并购重组已成为上市公司重要的资本运作方式,对企业实现多元战略、发挥协同效应、扩大市场份额具有加速器的作用。近年来,安徽省注重发挥资本市场枢纽功能,着力做强资本市场安徽省板块,不断推进上市公司高质量发展。接下来要进一步提升上市公司并购质效、推动区域产业集聚,强化文旅发展金融保障等,为文旅企业提供更加灵活多样的产品和服务,助力文旅企业更好地发展。

何毅在致辞中表示,黄山是安徽省的“窗口”、中国的“名片”、世界的“瑰宝”。

他用四个词介绍了黄山,“四通八达”即区位优势日益凸显,“得天独厚”即自然资源优势突出,“微风皖韵”即历史文化底蕴厚重,“风生水起”即产业优势加速显现。期盼上市公司、金融机构以高质量投资为黄山建设提供有力支撑,注入强劲动能。

柳磊在致辞中表示,中上协作为中国证监会领导下的上市公司全国性自律组织,始终将服务、引导上市公司高质量发展作为开展工作的出发点和落脚点。下一步,中上协将继续在发挥自律管理作用,引导上市公司规范发展上下功夫,特别是发挥好并融委专业作用,助力上市公司并购重组提质增效;发挥好协会平台作用,强化上市公司文化和旅游产业发展的工作合力。同时,中上协将一如既往地愿与社会各界共同努力,为推动提高上市公司质量、维护资本市场持续健康发展贡献力量。

主旨演讲环节,与会嘉宾围绕全面

注册制下并购重组实践与思考,从央企提质增效、境内外并购市场趋势、新经济以及科技创新国家战略等角度进行了精彩分享。监管对话环节,与会嘉宾围绕沪深北证券交易所并购重组的市场状况、全面注册制及活跃资本市场背景下并购重组业务的发展趋势与监管政策进行对话。并融委委员对话环节,委员围绕“全面注册制下并购重组如何服务上市公司高质量发展”及“并购重组如何服务科技创新高质量发展”主题展开讨论。并购经典案例分享环节,由中信证券投行委并购业务线副总裁杨泉主持,华安证券、TCL科技、福石控股相关负责人现场带来精彩案例分享。

此次中上协发起成立文旅委,旨在弘扬中华优秀传统文化,搭建文化和旅游相关产业上市公司沟通交流平台,促进同行业企业互学互鉴、上下游企业交流合作,推动文化和旅游产业高质量发展。



## 警惕那些随意变更募投项目的上市公司

■张敏

近日,上市公司天永智能发布公告称,决定终止募投资金项目——工业自动化控制装置设备项目一期项目,并将以上项目剩余募集资金及其银行理财收益及利息永久补充流动资金。

实际上,从2019年开始,天永智能上述募投项目就持续未及预期,募投项目资金投入也呈波动下滑趋势。截至目前,该募投项目投入占比仅为37.61%,而期间公司并未再就项目开展可行性论证。

市场质疑天永智能是否对募投项目进行科学研究和谨慎预判?上市五年多来,项目进展缓慢,是否导致资金的闲置和投资效率降低?将上市公司募投资金用于补充流动资金,是否为了缓解公司现金流压力?募投项目,是上市公司通过首次公开发行股票或者定向增发向市场投资者募集资金,所投资的项目。在市场看来,这些项目普遍具有技术先进性和较好的发展前景。

在资本市场,上市公司募投项目变更屡见不鲜。上市公司根据行业趋势、政策环境以及自身发展变化做出募投项目调整很有必要。但个别上市公司变更募投资金用途引起市场质疑,原因有两方面:其一,没有审慎科学研究和预判募投项目

的可行性;其二,存在为了圈钱而拼凑募投项目的嫌疑。

今年以来,多家上市公司募投项目变更被交易所问询,而问询多涉及“要求公司解释资金有无被占用、公司历次对募投项目的重新论证情况”等事项。此前,上交所也要求天永智能结合《招股说明书》等信息披露文件中关于上述项目实施背景、必要性及可行性等论述,说明前期募投项目立项及可行性分析报告是否审慎。

朝令夕改,必将失信于人。上市公司必须在募投项目立项前、中、后持续进行可行性研究、动态评估,并将包括市场前景、技术水平、外部环境变化,以及公司募投项目建设进度、是否存在障碍、后续实施计划及公司采取的应对措施和效果等信息及时披露给投资者。

此外,保荐机构等中介机构要履行好“看门人”的职责和义务,对上市公司的募投使用以及项目进展进行持续的督导;而投资者也要关注上市公司相关募投项目的合理性和可行性等,同时,也应了解募投项目的变化情况和相关风险提示。

上市公司只有将“资金活水”投入到好项目,产生收益并回馈股东,才能形成发展的正向循环,如此才能行稳致远、基业长青。

## 民族客车工业走出去的样板:宇通客车“行走”世界

■本报记者 肖艳青

随着汽车产业电气化的发展,海外市场成为我国车企销量重要增长点。客车属于弱周期行业,近几年国内需求放缓,宇通客车放眼全球,持续拓展国际市场,实现了由量变到质变的飞跃,迎来了海外业绩的爆发式增长。

据中国客车统计信息网数据显示,今年1月份至9月份,宇通客车出口客车7177辆,同比增长134.77%,是我国客车企业出口销量第一名。

宇通客车始建于1963年,1997年在上交所挂牌上市成为国内客车第一股,在资本的加持下实现了跨越式发展,2003年首次登顶国内大中型客车销量冠军,2010年客车产销量超过4万辆,位居世界第一,多年来坚持“品牌出海”战略,成为我国客车工业走向全球的引领者。

近日,《证券日报》记者走进宇通客车实地走访,探寻公司海外发展的密码。

## 海外业务高速发展

在宇通客车新能源厂区高端及海外承装车间,记者看到一排排客车停在传送带上,车间工作人员正按序对其进行检测。

对汽车质量高标准严格要求正是宇通客车连续多年保持产销量领先的根本。据悉,宇通客车始终坚持“决不把市场当试验场,要把试验场当市场”的质量管理理念,将质量风险发现在厂内、消除在厂内,并建立了零部件、系统、整车三位一体的测试评价体系,为产品质量控制构建了坚实的防火墙。

在整车路试试验场,多辆客车正在测试,有的在环形试车道上奔驰,有的在涉水试验等。“这是出共建‘一带一路’国家的车辆在做出厂前的试验,通过高环、碰撞、涉水、爬坡、可靠性路试等一系列专业测试项目来保障整车的安全性和可靠性。”现场的工作人员介绍说。

2001年中国正式加入世界贸易组织,为中国制造业走出国门按下了加速键。宇通客车紧抓发展机遇,积极拓展国际市场,在2002年就实现了首次客车出口,迈出了探索海外市场实质性的一步。此后,宇通客车就从未停止过拓展海外市场的步伐。

宇通客车正在成为中国制造的“新名片”。截至目前,宇通客车累计出口超9万辆,在全球累计销售新能源汽车超17.5万辆,大中型客车市场占有率全球领先。

近两年,宇通客车海外销售进入高速增长阶段。其财报显示,2021年海外营收44.88亿元,同比增长44.50%;2022年海外营收55.95亿元,同比增长



图①为路试试验场 图②为高端及海外承装车间

肖艳青/摄

24.68%。

“我们公司去年出口客车5683辆,今年可能要出口八九千辆,大概有40%以上的增幅,今年公司海外业务呈现高速发展的态势。”宇通客车海外营销管理室主任黄云亮向记者表示,事实上,公司已经连续多年保持全球销量领先。

伴随世界各国环保意识及减碳需求提高,刚性需求得以释放,部分国家加大了对公共交通领域的投入,促进了客车需求的快速复苏,推动了宇通客车在海外市场的持续扩张和营收增长。

## 宇通模式海外“开花”

宇通客车在海外谋篇布局多年,形成了一套成熟的运营模式,也是其海外市场快速发展的关键。

黄云亮介绍说,公司在开发每一个市场之前,都会进行充分的调研、规划,针对不同的市场环境和客户特点,制定适应市场、客户的销售及产品策略、服务配件保障模式和管理方法,并实现良性循环,这称为“宇通模式”。这种“一国一策、一城一策”的设计,为公司海外深耕发展提供了指导,也为中国车企海外拓展积累了经验。

以卡塔尔为例,在进入卡塔尔前,宇通客车先行派遣团队对当地气候、路况、客户习惯、法律法规等进行全方位调研,以此为依据为客户制定了“干线公交+支线微循环+长途航空旅团”的纯电动综合解决方案。这是宇通客车在海外开拓市场的缩影。

过去十年来,宇通客车的海外拓展路线紧跟国家共建“一带一路”倡

议,黄云亮介绍说,公司在“一带一路”共建国家的客车销量已超过7.2万辆,占海外总销量的80%以上。

超强的综合实力加上正确的策略使宇通客车成功打开了欧洲市场的大门。据悉,与老牌客车企业相比,我国客车企业在新能源产业链上具有一定的优势。这主要得益于我国提早实施新能源发展战略,以及国内大容量的新能源市场带来的产品快速迭代。

为持续推进全球发展战略,宇通客车已在全球15个国家通过KD组装方式进行本土化合作,实现了由“产品输出”向“技术输出和品牌授权”升级,帮助相应国家建立本地客车制造能力。

## 出口有望延续强势增长

业内认为,“出海”已成为拉动客车企业利润增长的重要引擎,传统客车产品性价比,新能源客车产品领先海外竞争对手,“碳达峰、碳中和”目标下,客车出口将迎来重大发展机遇。

据中国客车统计信息网数据显示,今年前三季度,我国商用车企业出口各类客车30840辆,已超去年全年,同比增长49.23%。

国泰君安研报分析认为,中国客车企业凭借在新能源领域的先发优势、国内产业链优势、较高的车型性价比和服务品质优势,开拓海外市场的进展较为顺利,客车出口有望延续强势增长。

“伴随着中国制造加快‘出海’步伐,机遇与挑战并存。”

黄云亮坦言,一方面,要面临更加透明、严峻、激烈的国际市场竞争。另一方面,中国制造的扬帆出海有利于中国品牌在国际市场上塑造品牌形象,进一步提高品牌知名度和美誉度,持续增强在国际市场的竞争力和市场地位,加速全球化战略布局。

据介绍,宇通客车一直坚定“电动化、高端化、智能网联化、国际化”的发展战略,并以此为核心展开全球化布局,在新能源的道路上持续探索二十余载,使公司具备了集创新链、产业链、价值链于一体综合实力,这也是公司进军国际市场的核心竞争力。

宇通客车长期坚持合理的研发投入,每年研发费用保持在营业收入的7%以上,拥有7个国家级创新平台,13个行业及省级研发平台,建立了客车专用的试验中心、国家级企业技术中心等,紧跟电动化、智能网联化、轻量化等技术发展趋势,围绕安全、节能、舒适、环保等方面进行深入研究,通过多年的自主研发和技术创新,产品、技术在行业持续保持领先地位。

“目前我们的海外业务以客车为主,下一步商用车也要走向海外。”黄云亮表示,未来,宇通客车将抓住“碳达峰、碳中和”战略落地和新能源渗透率快速提升的发展机遇,不断强化自身优势,提升国际竞争力,实现海外市场的进一步扩张,为各国发展绿色公共交通贡献力量。

公司零距离·新经济 新动能

## 多家车企官宣降价 车市打响年终“价格战”

■本报记者 龚梦泽

10月份国内汽车销量再创新高,其中新能源汽车成绩尤为亮眼。数据显示,10月份新能源汽车产销分别完成87.9万辆和90.4万辆,同比增长16.1%和27.7%。然而10月份之后,传统淡季叠加年底促销压力,使得车市“价格战”重燃。

据《证券日报》记者不完全统计,截至11月6日,本月已有4家车企宣布降价促销优惠,从10月份至今,降价促销的车企多达10余家,其中不乏比亚迪、智己、极狐、零跑等多款热销车型,优惠幅度最高达5.1万元。

记者实探北京地区AITO问界、理想汽车等品牌门店了解到,相较于上述车企官宣降价,部分品牌还搞起了“终端价格”“暗降”操作。

“目前行业已经进入年末冲量阶段,由于今年车型迭代快,‘价格战’激烈,经销商库存情况不容乐观。”中国乘用车产业联盟秘书长张秀阳表示,车企之间的竞争促销一方面会对年底车市构成稳定支撑,助力车市销量冲击新高点。但另一方面,冲量阶段随着竞争压力进一步加剧,未来会有更多车企加入促销降价行列,进一步挤压车企利润空间。

## 年底促销压力陡增

11月1日,新能源汽车领头羊比亚迪不仅带来了10月份销量破30万辆的好成绩,还推出了优惠活动,包括护卫舰、海豚、海豹冠军版和宋PLUS冠军版等在内海内网相关车型,当月购买可获得现金抵免优惠,其中护卫舰07现金2000元可抵2万元,即实际优惠1.8万元。

事实上,比亚迪的确具备足够的定价优势。记者查阅财报显示,今年前三季度,比亚迪实现营业收入4222.75亿元,同比增长58%;实现归母净利润213.67亿元,同比增长129%。然而,若想达成全年300万辆的销量目标,比亚迪必须在余下两个月完成60万辆的超高业绩。

紧随其后的零跑汽车于11月2日宣布当月下定零跑T03、C01和C11等全系车型可享受金融贴息和选装基金等优惠补贴,最高可达1万元。数据显示,10月份零跑汽车刚刚交出交付新高,交付量同比增长159%至1.82万辆。

相较于比亚迪和零跑的大范围降价促销,其他车企更多的是针对部分车型进行的小范围优惠活动。吉利旗下的领克汽车日前宣布,11月份完成领克08大定订单并在年底前提车,可获得6000元购车补贴。极狐汽车方面,涉及多款车

的优惠活动从10月16日便已开启,至今年年底结束。其中,极狐001限时优惠3.7万元;极狐X最高优惠可达5.1万元;极狐009优惠可达1.6万元。从极狐当下的销量情况分析,极狐想要实现交付14万辆的年度目标难度不小,这也使得此次降价幅度最大的便是销量主力极狐X车型。

另外,长城汽车旗下的欧拉品牌,在10月31日欧拉闪电猫暗夜版上市之际,也宣布在11月30日前欧拉闪电猫全系车型推出3万元限时现金优惠以及多项购车权益。

## 车企开启花式降价

日前,《证券日报》记者实探了北京AITO问界多家门店,看车、咨询人群挤满展厅,其中改款M7成为消费者最为关注的车型。据销售人员透露,AITO问界M7在中秋、十一双节和第二轮购车权益期间,分别推出3.3万元和3万元的优惠权益活动。目前问界又发布了M7提车早期补贴标准,即2023年11月30日前完成大定支付的新M7用户,若提车超期按超出天数将获得现金补贴,补贴标准为每天200元,至高1万元。

走访期间,记者还注意到,理想汽车在部分地区的渠道终端店也推出了大幅优惠政策。“我们没有发布官降,但现在购车可以享受1万元的保险补贴,1万元的牌照补贴,5000元的保养补贴和6000元置换补贴,最高环比优惠有3.1万元。”有理想汽车销售人员告诉记者,据此计算,理想L7的售价不到30万元,L8优惠后售价也只有30万元出头。

终端大幅“暗降”之外,还有部分车企选择在上述定价环节便提前释放红利。例如,上汽旗下全新智己LS6,其上市权益价格较此前预售价格足足下探近2万元;此前小鹏G9改款的上市售价相比老款起售价也大幅下降4.6万元。

张秀阳认为,车企或明或暗的降价让利,中心目的就是短期内实现销量增长和市占率,缓解产品库存压力,但同时也会挤压车企利润空间和收益。以特斯拉、蔚来和小鹏汽车为例,受上半年车市“价格战”影响,三家车企上半年毛利率下降幅度明显,第一、二季度均同比下降10%左右。

从市场整体来看,“11月份市场需求可能会比9月份更好,预计零售量环比增加10%左右至210万辆。”中国汽车流通协会副秘书长郎宇红告诉记者,但为达成全年任务目标拿到主机厂的年终返利,经销商只得降价促销,新车价格的不断下探,会使盈利压力持续提升。

## 控股股东筹划股权转让 顾家家居控制权或将变更

■本报记者 冯思捷

11月6日晚间,顾家家居发布公告称,公司收到控股股东顾家集团的通知,顾家集团及其一致行动人TB Home Limited与盈峰集团有限公司和/或其控制的主体(均非上市主体)正在筹划有关顾家家居的股权转让事宜,该事宜可能涉及上市公司的控制权变更。

鉴于上述事项尚存在不确定性,为保证公平信息披露,维护投资者利益,避免造成公司股价异常波动,顾家家居向上海证券交易所申请,公司A股股票已于11月6日早间紧急停牌,自11月7日

上午开市起还将继续停牌。

据顾家家居披露的三季报显示,截至报告期末,顾家集团持有公司股票2.09亿股,持股比例达25.47%;TB Home Limited持有1.15亿股,持股比例达13.97%。

此次或将接管顾家家居控制权的盈峰集团成立于2002年,注册资本44.5亿元,法定代表人是何剑锋,系美的集团实际控制人何享健之子。盈峰集团官网显示,集团旗下产业布局环境、文化、投资、科技、消费五大领域,还是易方达基金管理有限公司的并列第一大股东之一,是广东民营投资股份有限公司联合

发起人。

顾家家居作为软体家居行业龙头企业,近年来经营情况稳健,持续推进一体化大家居战略。第三季度,公司实现营业收入52.58亿元,同比增长10.78%;实现归母净利润5.78亿元,同比增长12.74%。

国泰君安研报中提到,在“一体两翼,双核发展”内贸战略下,顾家家居进行多渠道开拓、多品类拓展、多品牌建设,顾家星选2.0店态迭代升级,中低端市场乐活系列经销商已突破500家,天禧派品类逐步拓展。同时,公司不断推进海外大客户战略与供应链优化,越南、墨西哥基地生产规模和效率实现显

著突破,本土化运营能力持续提升。跨境电商业务和床垫出口业务实现营收利润高速增长。

浙江大学管理学院特聘教授钱向劲在接受《证券日报》记者采访时表示:“对于盈峰集团而言,战略布局顾家家居可能是基于对家居行业长期发展的信心,希望成为公司的控股股东;对于顾家家居的实控人而言,引入盈峰集团这样资金雄厚的战略合作伙伴,也有望共同助力上市公司更好更快发展;对上市公司来说,引进优质股东,将有助于优化公司治理结构,完善公司治理机制。这或将是‘三赢’的局面。”