

滴滴拟向小鹏出售智能汽车相关业务 小鹏汽车欲打造“15万元级”爆款车

■本报记者 龚梦泽 向炎涛

8月28日,小鹏汽车与滴滴出行共同宣布,双方将达成战略合作。滴滴拟向小鹏出售智能电动汽车项目相关资产和研发能力,小鹏汽车将获得滴滴生态系统全力支持。根据公告,小鹏汽车将以最高对价58.35亿港元,收购滴滴旗下智能电动汽车项目相关资产和研发能力。

对此,《证券日报》记者第一时间采访了合作双方,小鹏汽车副董事长兼总裁顾宏地表示:“此次合作的核心在于滴滴有一个完成度非常高的准量产A级电动轿车车型,这是非常有吸引力的资产。同时我们还会收购与该车型相关的所有研发的测试、设备等资产,包括一些核心的团队人员也会加入小鹏。”

滴滴内部人士向《证券日报》记者透露,此次出售的资产是滴滴内部代号为“达芬奇”的项目,这一项目在滴滴内部一直处于保密状态,即使内部员工也少有听说。此外,并不是所有跟车相关的业务都转让出去,“达芬奇”项目与滴滴自动驾驶业务是不同的业务,自动驾驶是另一个独立的业务。

受此利好消息影响,当日小鹏汽车港股开盘大涨,截至收盘涨10.91%,报收72.2港元/股,总市值达1250亿港元。

小鹏收购滴滴智能汽车业务

公告显示,小鹏汽车将发行占交易完成后总股本3.25%的A类普通股,收购滴滴旗下智能电动汽车项目相关资产和研发能力。作为此次战略合作的核心,小鹏将推出一个全新电动车品牌,项目代号“MONA”,首款产品预计于2024年开始量产。

值得注意的是,小鹏与滴滴的合作中有对赌协议。对此,顾宏地解释称,MONA的销量能够达到10万辆,滴滴才能获得更多的股份。如果连续两年能达到18万辆的年销量目标,就能拿到最高激励股份,拿到5%的总对价。

作为小鹏汽车打造的第二个品牌,新品牌车型将与小鹏现有品牌产品形成差异化定位,聚焦15万元价格区间。在此前二季度业绩会上,小鹏汽车董事长何小鹏就对外透露,将在主流的15万元级市场推出全自动驾驶汽车,以推动汽车智能化方面的普及。

据了解,小鹏会在前期工作基础上继续完成MONA全部的量产研发以及部分销售。在销售端,滴滴主要是从生态上支持出行业务的销售和运营,而小鹏会从智能TO C的领域继续进行销售。同时,小鹏汽车预计MONA车型的年销量目标能够达到10万辆。

在8月28日举行的媒体沟通会上,何小鹏对《证券日报》记者表示,MONA对小鹏来说是第二品牌甚至第三品牌的开始,将以TO C为主,同时兼顾TO B的网约车市场。“我们会在全新的MONA品牌推出少数的SKU(库存管理标识符),部分SKU主要针对整个共享出行相关的领域。”

除了前述合作之外,双方还将围绕汽车运营、品牌营销、金融保险服务、充电设施、国际市场等方面进行合作。

记者观察到,近期小鹏汽车凭借多次合纵连横,正迎来“触底反弹”。数据显示,小鹏汽车2023年7月份交付量11008辆。截至2023年7月31日,年内累计总交付量达52443辆。对于三季度业绩,小鹏汽车预期交付3.9



滴滴将向小鹏出售智能电动汽车项目相关资产和研发能力,小鹏汽车将获得滴滴生态系统全力支持。根据公告,小鹏汽车将以最高对价58.35亿港元,收购滴滴旗下智能电动汽车项目相关资产和研发能力

万辆至4.1万辆,营收达到约85亿元至90亿元,环比增长67.9%至77.8%。

双方能否合作共赢?

事实上,身处竞争愈发激烈的汽车产业,车企与上下游企业合作共赢,正成为行业发展的新趋势。

滴滴出行方面,在过往与车企合作的相关项目中,常以整车解决方案的技术支持形象出现。早在2018年4月份,滴滴出行就和31家汽车产业链企业联合发起成立行业服务平台“洪流联盟”;2020年11月份,滴滴与比亚迪深度合作发布了全球首款定制网约车D1。今年4月份,滴滴发

布首款无人驾驶概念车DiDi Neuron。5月份,滴滴自动驾驶公司与广汽埃安新能源汽车股份有限公司签订深化合作协议,共同发布无人驾驶新能源量产项目——“AIDI计划”,并宣布成立合资公司。

小鹏汽车方面,今年7月份,公司与大众汽车签署一项协议。根据协议,大众汽车计划向小鹏汽车投资约7亿美元,持股4.99%。双方计划面向中国的中型车市场,共同开发2款大众汽车品牌的电动车型,计划于2026年推出。如今,小鹏汽车与滴滴的合作更有助于小鹏在15万元级价格区间打造爆款车型。

北京社科院副研究员王鹏对《证券日报》记者表示,滴滴和小鹏的合作是各取所需,强强联合。滴滴作为我国最大的出行平台,在共享出行领域市场占有率规模最大,在新一代交通领域智能网联汽车、道路车辆大数据方面发布无人驾驶新能源量产项目——“AIDI计划”,并宣布成立合资公司。

滴滴作为我国最大的出行平台,在共享出行领域市场占有率规模最大,在新一代交通领域智能网联汽车、道路车辆大数据方面发布无人驾驶新能源量产项目——“AIDI计划”,并宣布成立合资公司。

滴滴智能电动汽车的核心其实不是智能系统,而是滴滴海量的实时数据,这才是驱动自动驾驶真正成为现实的车云路基础架构所在,也是小鹏汽车自己难以创造的内容。”互联网时评人张书乐认为,收购滴滴智能电动汽车项目,或将让小鹏汽车在自动驾驶领域得到快速发展,从而超越其他品牌。

与茅台等行业龙头合作 华为深度布局企业级市场

■本报记者 贾丽

华为官微8月28日宣布,华为与茅台集团签署深化战略合作协议,双方将在深化“智慧茅台”工程领域,探索白酒行业工业互联网创新应用、现代化管理建设等方面合作。

与此同时,华为旗下华为云也与中软国际、软通动力、神州数码、拓维信息等多家上市公司及合作伙伴,在8月27日共同启动了第二届“828 B2B企业节”,并公布了B端布局的最新进展及推出企业应用“一站购”平台。

“华为以承载平台角色出现在B端用户面前,将在进一步整合平台服务商、推动生态从C端走向B端以及业务扩容的同时,助力行业及企业加速数字化转型。如今看来,华为与B端企业合作,正从单项向多维拓展,涉

及系统创新、基础设施及管理体制等,也更具有智能化属性。这是华为在B端领域布局多年来的又一实质性成果,也体现了其对产业链较强的整合能力。”千门资产投研总监宣继游在接受《证券日报》记者采访时表示。

工业互联网空间广阔

“与茅台加深合作是华为在企业级市场的深度布局之一。下一步,双方计划在国际化、数字化转型、工业互联网等方面加大合作力度。”华为内部人士对《证券日报》记者表示,在企业加速数字化的当下,工业互联网产业空间广阔。

当前,数字技术与实体经济深度融合,为千行百业开拓新空间。在上月举行的2023中国互

联网大会——工业互联网“百城千园行”论坛上,工信部信息通信管理局一级巡视员王鹏表示,我国工业互联网已形成了与制造业发展阶段相匹配,巩固、提升、创新相并行的中国方案,打造了“5G+工业互联网”“5G工厂”等中国品牌,产业规模突破1.2万亿元,行业应用也逐步拓展至45个国家经济大类,成为行业经济数字化转型和经济社会高质量发展的关键支撑。赛迪顾问报告预测,到2025年,中国工业互联网市场规模将达12688.4亿元,预测增长率为13.8%。

打破数字化供需“天堑”

在数字化转型中,对自身数字化需求难以精准把握,是许多企业尤其是中小企业面临的第一道数字化门槛。华为公司副总裁、华为中国区总裁张修征表示,AI正在给予所有企业一个“降本增效”的机会。今天数字化的供需两端仍然存在巨大的“天堑”,希望能够联合华为云和伙伴一起,为数字化供需“架桥铺路”,此次华为与伙伴推出的企业应用一站购平台,正是为了打通数字化供需的“堵点”。

据了解,华为云和伙伴将举办500场企业专题日活动,预计覆盖全国100多座城市,超过20万中小企业,覆盖了工业制造、人工智能等十大热门场景。

目前,已有多家上市公司入局

B2BGO。

打破数字化供需“天堑”

在数字化转型中,对自身数字化需求难以精准把握,是许多企业尤其是中小企业面临的第一道数字化门槛。华为公司副总裁、华为中国区总裁张修征表示,AI正在给予所有企业一个“降本增效”的机会。今天数字化的供需两端仍然存在巨大的“天堑”,希望能够联合华为云和伙伴一起,为数字化供需“架桥铺路”,此次华为与伙伴推出的企业应用一站购平台,正是为了打通数字化供需的“堵点”。

据了解,华为云和伙伴将举办500场企业专题日活动,预计覆盖全国100多座城市,超过20万中小企业,覆盖了工业制造、人工智能等十大热门场景。

目前,已有多家上市公司入局

华为数字化生态。拓维信息近日表示,公司已与华为在云生态建设、鲲鹏算力等方面全面合作。金证股份与华为在数字化证券核心交易、金融云等方面联合布局。软通动力、先进数通、安硕信息等多家上市公司已参与华为数据库生态共建。

“在C端业务受限后,华为宣布B端业务成为其新‘粮仓’。目前,华为逐步在B端市场成为解决方案的提供者。在这场数字经济浪潮中,各行企业均在进行AI数字化升级,并且逐步从信息系统升级深入到组织建设、人才匹配以及企业内部文化塑造等。数字化带来新一轮产业发展空间的同时,也将带动产业链企业的协同升级,联盟创新进入空前融合的新发展阶段。”机械工业经管院创新中心主任宋嘉对《证券日报》记者表示。

今年6月份,易普力全资子公司中标新疆采矿能煤业总包项目,中标总金额约为47亿元,是公司成立以来最大订单。

7月7日,公司再度公告23亿元的订单项目,据其披露的公告显示,公司所属控股子公司葛洲坝易普力公司作为联合体牵头方,中标彝良奎香红岩沟石英砂岩矿开采施工及加工系统建设运行项目。中标合同总金额约93亿元,初步估算,葛洲坝易普力公司承担施工内容对应的中标合同金额约为23亿元。

近年来,我国加速进行民爆行业出清工作,产业结构持续优化。民爆行业“十四五”规划提出,民爆集团企业数量从76家压减至50家,前10家企业集团集中度提升至60%。

乘电网工程投资高景气之势 许继电气上半年净利同比增逾20%

■本报记者 肖艳青

8月28日晚间,许继电气发布2023年半年报显示,今年上半年,公司实现营业收入71.14亿元,同比增长16.06%;归属于上市公司股东的净利润5.48亿元,同比增长20.65%。

许继电气表示,今年上半年,公司以更高质量发展迎接“双碳”和新型电力系统机遇,从七条主线持续发力,对外以客户为中心,以高质量产品、方案和服务为客户创造价值;对内以效益为中心,最大限度实现更多利润和现金流,不断创造价值、分享价值。

对于营业收入的增长,许继电气方面表示,主要是报告期内智能变配电系统、智能中压供电设备、智能电表等板块收入增长影响。

具体看,其智能变配电系统营收26.53亿元,同比增长16.79%;智能中压供电设备营收13.49亿元,同比增长9.15%;智能电表营收13.66亿元,同比增长25.77%;EMS加工服务及其它营收11.74亿元,同比增长60.16%。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹对《证券日报》记者表示:“许继电气上半年经营业绩较好,营收和净利润的双增长主要受益于智能变配电系统、智能中压供电设备、智能电表等板块收入的增长。许继电气目前具备较为领先的制造能力和科研创新实力,应当充分把握市场机遇,进一步提升综合服务能力 and 系统解决方案,以提高客户体验和市场份额。”

今年上半年,许继电气在营销方面取得重大进展,电网市场稳步提升,智能电表等核心产品国货份额保持领先;开关柜、消弧线圈等实现满额中标;中标陇东——山东特高压全国产化直流控制保护系统。网外市场整体大幅增长,加大向方案营销、技术营销、大客户营销转变力度。国际市场增幅明显。重点国别电网市场取得突破,签订智利AMI系统及智能电表二期等项目,直销业务同比大幅增长。

在科技创新方面持续突破,公司掌握海上平台能量管理、虚拟电厂、源网荷储协同控制等整体解决方案,攻克变电站二次设备数字孪生、可控电网换相换流阀、智能有序充电等关键技术;发布IP68防护等级单相智能电表、低压智能测量断路器、移动共享充电桩等产品。

许继电气今年上半年业绩增长与其所处行业快速发展密切相关,根据国家能源局数据,今年上半年,全国主要发电企业电源工程完成投资3319亿元,同比增长53.8%。电网工程完成投资2054亿元,同比增长7.8%。

清晖智库创始人宋清辉对《证券日报》记者表示:“许继电气上半年实现净利润5.48亿元,同比增长20.65%,业绩较为亮眼。随着电力体制改革深入推进,电力装备投资与建设增长发展迅速,蕴含着大量的机会。在此背景下,作为国内电力装备龙头企业,许继电气面临广阔的发展机遇,或将迎来新一轮发展。”

资源优势获巩固 中金黄金上半年 净利润同比增长22.03%

■本报记者 贺玉娟

8月28日晚间,中金黄金发布2023年半年度报告。上半年,中金黄金实现营业收入295.17亿元,比上年同期增长15.23%;归母净利润14.72亿元,同比增长22.03%。截至上半年末,中金黄金总资产495.42亿元,较年初增长1.57%;归属于上市公司股东的净资产259.70亿元,较年初增长0.28%。

市场人士表示,中金黄金业务在金、铜、钼、冶炼等方面多元发展,有利于弱化单一产品市场波动影响,保障公司未来发展潜力。多家机构预测下半年金价以及铜价均将维持高位震荡。

今年上半年,受多重因素影响,金、铜价格持续震荡上行趋势。中金黄金作为国内黄金行业唯一央企控股的上市公司,在国内稳经济稳增长的大背景下,积极开展生产经营活动,上半年,公司生产矿产金9.16吨、冶炼金20.50吨、精炼金32.19吨、矿山铜41352.74吨、电解铜1212663.19吨,经营业绩保持良好发展态势。

2020年,中金黄金曾向控股股东中国黄金集团通过发行股份及支付现金的方式购买内蒙古矿业90%股权。而受铜价价格上涨所致,上半年中金黄金下属子公司内蒙古矿业净利润同比增长达到37.48%。优质资产贡献的资源以及产能优势,为中金黄金提供了稳定的业绩增长空间。

中金黄金方面表示,资源是公司发展的“生命线”,资源储备是公司的核心竞争力。背靠控股股东中国黄金集团,中金黄金以双轮驱动的方式全力推进“资源生命线”战略。

今年上半年,中金黄金以协议收购的方式收购控股股东中国黄金集团持有的莱州中金100%股权,并与莱州科银矿业有限公司签订一致行动人协议,间接控股莱州汇金矿业投资有限公司。莱州汇金矿业投资有限公司保有黄金资源储量372.06吨。此次资产收购大大提升了中金黄金资源储量,增强了公司高质量发展能力。

与此同时,中金黄金积极投身国家新一轮找矿突破战略行动,加大探矿投资力度,大力开展地质科研,地质探矿累计投入资金8312万元,新增金属量10吨。截至今年上半年,中金黄金金属量达到891吨,并在矿权拓展方面取得了显著成果,上半年完成14宗矿权延续,1宗矿权新立以及1宗采矿权整合。

机构普遍预测金、铜价格在下半年仍将继续在高位徘徊。对此,中金黄金有关人士向记者表示,公司将坚持高质量发展根本原则,突出抓好价值创造,扭亏降本,风险防范,体系健全等工作,确保完成全年各项目标任务。

再次中标逾百亿元项目 中国能建旗下民爆子公司今年以来屡获大单

■本报记者 向炎涛 贺玉娟

8月28日晚间,中国能建披露称,近日,中国能建所属易普力股份有限公司控股子公司中国葛洲坝集团易普力股份有限公司(以下简称“葛洲坝易普力公司”),收到安徽宝镁轻合金有限公司发出的《中标通知书》,葛洲坝易普力公司作为联合体牵头方,中标花园吴家冶铸用白云石矿年产4000万吨采矿及加工工程和物流园区矿产品加工一体化建设运营总承包项目。

此次中标联合体成员为葛洲坝易普力公司、湖北润杨矿业发展有限公司。中标合同总金额约240亿元(最终以实际发生为准),按照45%、45%、10%。而据云海金属

联合体双方关于合同工作内容的划分,并根据矿山现有资源储量进行初步估算,其中,葛洲坝易普力公司承担施工内容对应的中标合同总金额约为110亿元。

据介绍,葛洲坝易普力公司负责矿山工程的钻孔、爆破、装药、运输;湖北润杨矿业发展有限公司负责矿石生产线加工区建设及运营服务。项目总工期为30年。

据天眼查显示,安徽宝镁轻合金有限公司成立于2020年,背后三大股东为南京云海特种金属材料、宝钢金属有限公司、青阳建投投资集团有限公司(由青阳县财政局100%控股)分别持股45%、45%、10%。而据云海金属

披露,安徽宝镁轻合金有限公司拥有131978.13万吨白云石的采矿权。

中国能建称,此次中标项目有助于公司进一步提升矿山工程领域的竞争实力和市场份额。不过此次采矿生产期暂定为30年,对公司未来经营业绩的具体影响取决于该项目合同签订日期、履约期限及项目最终实施内容。

2023年7月6日,中国能建葛洲坝易普力公司与南岭民爆重组整合后的中国能建易普力股份有限公司(易普力)在深交所挂牌上市。此次重组整合后,易普力跃居成为国内炸药产能规模最大的民爆上市公司。

今年以来,易普力屡获大单。

今年6月份,易普力全资子公司中标新疆采矿能煤业总包项目,中标总金额约为47亿元,是公司成立以来最大订单。

7月7日,公司再度公告23亿元的订单项目,据其披露的公告显示,公司所属控股子公司葛洲坝易普力公司作为联合体牵头方,中标彝良奎香红岩沟石英砂岩矿开采施工及加工系统建设运行项目。中标合同总金额约93亿元,初步估算,葛洲坝易普力公司承担施工内容对应的中标合同金额约为23亿元。

近年来,我国加速进行民爆行业出清工作,产业结构持续优化。民爆行业“十四五”规划提出,民爆集团企业数量从76家压减至50