

问界新M7火出圈 华为“智选车模式”优势凸显

■本报记者 许林艳 冯雨瑶

节后首周，问界新M7上市后的火爆引来一系列涟漪。10月11日，多只华为汽车概念股继续活跃，圣龙股份涨停，联创电子、光峰科技等多只股票跟涨。连日来，机构及个人投资者等相关上市公司是否与华为有合作的提问层出不穷。

这款由华为、赛力斯携手推出的新品起到了很好的示范作用。随着问界系列的走红，华为“智选车模式”得到了广泛认可。而今年11月份，华为和奇瑞合作的首款新车智界S7也将上市。

打造“智选车模式”样本

由华为、赛力斯合作推出的问界新M7，上市后即创下“25天大定5万台、单日大定突破7000台”的战绩。受益于市场对该新品的好评，赛力斯9月份新能源汽车销量达10246辆，环比增长64.12%。与此同时，赛力斯股价在二级市场也表现突出，9月27

日、9月28日、10月9日公司股价斩获“三连板”。公司随后发布股票交易风险提示称，公司股票存在市场情绪过热风险，请投资者注意风险，理性决策，审慎投资。

问界新M7火速“出圈”，让其背后的“智选车模式”优势充分凸显。华为常务董事、终端BG CEO、智能汽车解决方案BU董事长、智能终端与智能汽车部件IRB主任余承东曾表示：“华为紧密合作的车企会在一年内率先走向盈利，并且会成为中国盈利最好的车企之一。”

AITO问界系列推出后便被视作“智选车模式”的样本。而自华为、赛力斯双方合作以来，问界M5、问界M7、问界新M7已接续上市，问界M9也预计于今年12月份正式上市。

值得一提的是，在问界新M7热卖的同时，问界M9还未上市已掀起了一波“预热”。自9月25日开启盲订（指消费者在没有看到实车的背景下，仅通过官方对外宣传的信息，就缴纳订金预订汽车的销售方式）以来，预售价50万元

至60万元的问界M9仅凭几张效果图和少量配置信息便赢得大量订单。余承东透露，截至10月7日，问界M9累计产生盲订订单10450单，留存8040单。业内认为，在智选车模式下，华为从技术、产品定义、营销和渠道等多方面深度赋能赛力斯，问界新M7、问界M9的上市有望开启公司新一轮的上行周期。

华为“车友圈”不断扩容

据了解，目前华为与车企的合作模式主要有三种：一种是标准的零部件模式，即作为普通的供应商为主机厂提供标准化部件；二是华为HI模式，强调与主机厂联合开发，提供智能驾驶解决方案；三是“智选车模式”，华为不仅深度参与产品定义和整车涉及，还会提供渠道、运营等方面的支持。

随着问界系列的成功，华为“车友圈”不断扩容，奇瑞、江淮等车企也将与华为合作“智选车模式”。

华为在赋能汽车智能化发展方面优势显著。“主要原因在于，首先，华为

在研发能力和技术实力方面处于行业领先地位，能够为汽车企业提供全方位的技术支持；其次，华为主动寻求生态合作，与多家优质供应商和合作伙伴紧密合作，共同打造智能汽车产业链。再次，华为在5G技术方面的优势使其在自动驾驶和车联网等领域具有独特的竞争优势。”北京疆互资本管理有限公司董事合伙人王赤坤告诉《证券日报》记者，“随着智能汽车的快速发展，华为有望在汽车产业链中发挥更大的作用，为整个行业的可持续发展注入新动力。”

华为汽车概念热度下，多家上市公司密集回复与华为合作关系。10月11日，扬杰科技在互动平台表示，公司和华为多个业务有着全方位直接合作，涉及华为终端、车载等相关应用领域；10月10日，均胜电子表示，与华为和奇瑞合作推出了新品牌LUXEED的智能座舱域控产品。具体业务涉及保密协议，暂时无法公开；10月9日，铂科新材在互动平台表示，公司的软磁材料与华为在充电桩和车载OBC等方面有着长期合作。

电视品牌竞争“换挡” 大屏电视开启新一轮“争霸赛”

■本报记者 贾丽

随着品牌不断进入，竞争格局发生变化，电视市场再添新变数。进入10月份，长虹、康佳、小米、三星、TCL等多家电视品牌聚焦大屏电视，并酝酿打响新一轮价格普及风暴。

10月11日，《证券日报》记者从雷鸟、三星、康佳等多家电视企业获悉，在接下来的两个月里，其部分尺寸电视将启动一轮降价措施，计划近期向经销商下达相关降价促销通知，65英寸以上的大屏电视将是降价的主力产品，百英寸大屏电视的降价幅度在千元以上。借着即将来临的年末大促契机，电视厂商纷纷瞄准市场主要“拉动力”大屏电视以冲刺销售目标。

“今年上半年，中国电视品牌多次对产品集体涨价，整机均价较年初有超20%以上的上涨。然而在竞争日趋激烈的大屏电视领域，大尺寸面板已经积累了不少涨幅，今年6月份其成本开始稳定。随着下半年大促来临，大屏电视在激烈竞争之下可能会寻求价格下探。”中国电子视像行业协会副秘书长董敏在接受《证券日报》记者采访时表示。

市场换挡进入“大屏之争”

降价被业内视为今年彩电业下半年的“关键词”。一方面，占据电视成本七成以上的面板价格不断走低，直接带动电视价格一降再降。另一方面，在电视消费焕新动力不足之下，电视销量增长缓慢，整体水平仍处于10年前。

10月10日，洛图科技发布数据称，今年9月份，中国电视市场出货总量达355万台，环比上涨20.3%，但仍不及去年，同比下降13.0%。与此同时，大屏电视对电视市场的整体拉动力却更为显著。

尚益咨询总经理胡春才对《证券日报》记者表示：“在家电消费升级之下，大屏电视是居民迭代的趋势，更多品牌进入，竞争也将更为激烈。随着电视产量加大，大屏彩电的规模效应

将会推动成本进一步降低。”

目前，大屏已经在电视领域占据重要位置。洛图科技发布报告显示，中国电视平均尺寸自今年10月份起开始向65英寸冲击。截至2023年6月份，中国整机市场平均尺寸已突破60英寸，65英寸成为电视尺寸的首选位。

与此同时，大屏电视成为拉动电视市场销量提升的主力。奥维云网数据显示，预计2023年中国彩电市场零售量规模3610万台，零售额规模1187亿元，在大屏电视拉动下，同比增长5.7%。同时，结构升级继续保持前进，预计2023年75英寸彩电产品市场份额将达到25%，较去年同期增长6.6%。

大屏电视品牌也在快速增长。天眼查App显示，今年以来，大屏电视新品增速达50%。在竞争格局及态势上，除了海信、长虹、TCL、创维等电视企业主攻激光电视、OLED、ULED电视

大屏市场，小米、极米等品牌向中高端大屏投影电视领域冲击，华为、京创星等也加速在大屏市场开拓新天地。奥维云网数据显示，目前，头部品牌形成，前十品牌占据大屏电视市场八成份额。

在这一背景下，市场竞争的核心也逐步从“中小尺寸拉锯战”换挡，转为“大屏之争”。“2023年大尺寸电视市场进入重要增长期，家电企业正式步入规模竞争之中。今年‘双11’的彩电市场大战，75英寸以上的巨幕屏电视或将会成为市场的焦点和争夺的热点。”奥维云网消费电子事业部副总经理揭美娟对记者表示。

新一轮降价蓄势待发？

面对未来两个月的新一轮竞赛，已经有不少电视品牌开始提前“试水”，对部分新品主动“打折”。近日，TCL对新推出的4K大屏电视进行促

销，售价降幅在千元以上。同时，三星电子对刚刚在全球市场启动的83英寸OLED电视进行降价促销。另外，LG也紧跟步伐，同样在全球多地以低价策略抢占市场。目前，在主流品牌的带动下，市场上65英寸大屏电视已达到2000元左右的水平。

实际上，近几年里，主流品牌不断拉低65英寸以上电视售价。与此同时，去年开始，TCL等企业就相继以“价格普及”方式发力百英寸大屏市场，康佳、长虹更是在今年加入百英寸电视“争霸赛”，将价格拉至万元以下。

洛图科技电视产业链资深分析师王先明对《证券日报》记者表示：“10月份即将迎来‘双11’预售，大屏电视或将迎来主要机型的‘促销战’。在细分市场，比如75英寸及以上大尺寸以及超大尺寸电视，在第四季度预计将继续有较好表现，企业也会聚焦投入更多推广资源，包括新的价格战略制定。”

深市首份三季报发布 “头雁”黄山胶囊三季度营收净利双增长

■本报记者 桂小笋

10月11日晚间，黄山胶囊发布了三季度报告，这也是深市首份发布的三季报。财报显示，第三季度，黄山胶囊营业收入同比增长6.59%，约为9982.47万元；前三季度则同比增长18.04%，约为3.56亿元。第三季度归属于上市公司股东的净利润同比增长3.37%，约为1714.22万元；前三季度归属于上市公司股东的净利润同比增长14.59%，约为5511.76万元。

北京社科院副研究员王鹏告诉《证券日报》记者，在资本市场，率先发布财

报的公司会受到投资者的关注，这些公司的经营成色也更容易被投资者仔细观瞻。“但对于上市公司的业绩、估值，投资者也要保持理性，资本市场中也曾有过炒作业绩衍生出风险的案例。”

黄山胶囊的主要产品是明胶空心胶囊、肠溶明胶空心胶囊等，是行业内规模最大的药用空心胶囊生产企业之一，年产能达400亿粒以上，拥有自主研发、制造智能化空心胶囊装备能力，能够生产各种规格、品种的药用空心胶囊，并提供专业化的产品定制服务。在半年报中，公司曾表示，2023年，面对药品集采、原材料涨价等因素

的巨大挑战，公司经营管理层在董事会的领导下，紧紧围绕“成为国内领先的医药科技服务平台”的发展战略，积极应对医药行业环境的变化，加大市场开发力度和研发投入，强化品牌建设，积极推进精细管理，公司经营业绩稳步提升。

“除了上市公司的业绩之外，投资者还要从行业状况、政策变化等因素综合评估相关企业的风险；从产业链地位、科研能力评价公司未来的业绩增长潜力；从品牌认可度、用户黏性等方面分析公司的产业话语权和定价权。”王鹏对记者说。

需要注意的是，今年8月份，对于公司的低迷股价，有投资者表达了不满的情绪，并追问公司大股东更替的影响，未来的发展战略和规划等事项。对此，黄山胶囊在回复投资者时表示，自鲁泰控股成为公司的控股股东以来，公司经营业绩创出历史新高，双方在业务、管理、技术等方面进行了广泛的交流与合作。二级市场股价波动受诸多因素影响，公司管理层始终对公司未来发展充满信心，也将一如既往地做好经营管理，努力提升公司经营业绩，以更好的业绩回报广大投资者，力争实现公司价值及股东利益最大化。

投资者互动平台不是信息披露“法外之地”

■谢岚

近日，苏大维格公告称，因涉嫌信息披露违法违规，证监会决定对公司立案调查。当日苏大维格还回复了深交所关注函，其中在回复“公司相关互动易回复是否真实、准确，是否存在误导性陈述或重大遗漏”相关问题时，公司承认使用了“光刻机”、“龙头芯片公司”等可能引起误解的表述，引起了部分投资者误会和误解，并导致公司股价发生较大波动。

无独有偶，同一日，传艺科技也因在投资者互动平台“失言”，导致上市公司及公司董事长等高管被深交所出具警示函。警示函显示，传艺科技的违规行为之一是重大信息在互动易平台答复时间早于指定媒体披露时间。2022年6月24日，公司在互动易平台刊载《投资者关系活动记录表》，对外发布了钠离子电池业务未来规划、技术水平等涉及公司经营的重大信息，但直至2022年7月9日才正式通过《关于对深圳证券交易所关注函回复的公告》披露相关信息。

在笔者看来，这充分体现了当前监管部门的态度：从严监管投资者互动平台，对于违反信息披露相关法律法规的行为，露头就打。

所谓投资者互动平台，主要指上交所于2013年推出的“上证e互动”和深交所于2010年推出的投资者互动平台（后改版为“互动易”），设置两大平台主要是为引导和促进上市公司及投资者等各市场参与主体之间的信息沟通，构建集中、便捷、及时的信息渠道。经过多年的发展，上述平台已成为投资者与上市公司之间的高频互动工具，为上市公司构建良好的投资者关系发挥了重要作用。

而自两大平台建立起，有一点非常明确，投资者互动平台是上市公司法定信息披露的有益补充，但不是信

息披露的“法外之地”。

譬如上交所所在《关于启用“上证e互动”网络平台相关事项的通知》中强调，上市公司通过上证e互动平台与投资者进行沟通，应当确保所发布信息真实、准确、完整和公平。涉及或者可能涉及未披露事项的，上市公司应当告知投资者关注上市公司信息披露公告，不得以互动信息等形式代替信息披露或泄露未公开重大信息。

如果说此前还有部分上市公司心存侥幸，三不五时地在投资者互动平台上打擦边球、蹭热点、炒概念。但随着全面注册制时代到来，市场对信息披露提出了更高的要求，相关监管越来越趋致和严格，投资者互动平台已然被纳入信息披露重点关注范畴，相关违法违规行为也成为被重点“开刀”对象。

今年8月份，沪深交易所相继发布《上海证券交易所上市公司自律监管指引第1号——规范运作（2023年8月修订）》和《深圳证券交易所上市公司自律监管指南第1号——业务办理（2023年8月修订）》，都明确和细化了各自投资者互动平台的相关规则，以规范上市公司与投资者交流的行为，持续提升上市公司治理水平。

可以预见，随着相关法律法规进一步完善，监管部门持续强化监管，上市公司在投资者互动平台上“口无遮拦”的行为将被严肃追责，依法处理，甚至将被投资者索赔。

对于上市公司来说，则应该以审慎严谨的态度来对待在投资者互动平台上的每一次发言，切勿抱有侥幸心理，否则，一时失言可能就会付出惨痛代价。



“3亿元无人机合同”曾被质疑 永悦科技又被证监会立案调查

■本报记者 刘钊

10月11日晚间，永悦科技发布公告称，公司收到中国证监会下发的《中国证券监督管理委员会立案告知书》。因公司涉嫌信息披露违法违规，根据相关法律法规，中国证监会决定对公司立案。

永悦科技表示，立案调查期间，公司将积极配合中国证监会的相关调查工作，并严格按照法律法规的要求及时履行信息披露义务。

永悦科技于2017年登陆上交所，主营不饱和聚酯树脂和无人机两大业务。财务数据显示，2023年上半年，公司营收同比增加11.25%至1.48亿元；归母净利润为-1752.47万元，亏损幅度较上年同期进一步扩大，这其中，公司主营无人机、无人车、智能机器人生产研发销售的全资子公司——盐城永悦智能装备有限公司（以下简称“永悦智能”）亏损608.52万元。

今年，永悦科技可谓风波不断。8月28日，永悦科技曾发布《关于签订重大合同的公告》称，全资子公司永悦智能与平舆县畅达交通投资发展有限公司（以下简称“畅达公司”）签订《销售合同》。畅达公司采购的无人机为农业植保无人机，主

要应用于河南省驻马店全市范围内及周边地区的农业服务、乡村振兴等经营管理工作。

此消息一出便引发了舆论关注，原因在于这份销售合同金额高达3亿元，而根据公司财报，永悦科技2022年全年营收也不过2.96亿元。此外，畅达公司投入3亿元购买无人机的做法也引起了市场质疑。

质疑声犹在，永悦科技却于9月18日披露《关于重大合同解除的公告》称，鉴于本次交易内容拟进行调整等因素，永悦智能与畅达公司双方经多次协商解除原合同及补充协议，终止合作。

在发布合同解除公告的当天，永悦科技及公司董事长陈翔收到了江苏证监局下发的警示函。根据警示函，经监管查实，8月27日，永悦智能与畅达公司双方签署《销售合同》的同日，还签订了《补充协议》，但公司并未在此前发布的两份有关上述销售合同的公告中披露该《补充协议》相关信息。由此，公司存在信息披露不完整的情况，违反了信息披露管理相关规定。江苏证监局决定对永悦科技、陈翔采取出具警示函的监督管理措施，并记入证券期货市场诚信档案。

东方钽业定增获热捧 中国有色集团获赠5078万元

■本报记者 李立平

10月11日晚间，东方钽业披露非公开发行股票情况报告显示，本次非公开发行股票吸引了包括国调基金、华夏基金、东海证券以及外资摩根士丹利等21家国内外知名投资机构，参与认购总额超过19亿元，认购倍数达2.84倍，最终中国有色集团、国调基金、诺德基金、摩根士丹利和UBS AG等10名投资者成功获利共计约6.7亿元。其中，中国有色集团获赠5078万元。

公告显示，本次向特定对象发行股份完成后，一方面，公司的资产总额、净资产规模都将增加，资本结构得到优化，自有资金实力明显提升；另一方面，公司资产负债率将下降，流动比率和速动比率将提高，偿债能力和抗风险能力均得到有效增强。

根据公告，本次发行价格为11.38元/股，本次向特定对象发行股票的数量为5928.1818万股，本次发行的募集资金总额约为6.75亿元。绝大部分募集资金将用于钽钼火冶金产品生产线技术改造项目、钽钼板带制品生产线技术改造项目 and 年产100只钽超净腔生产线技术改造项目。

东方钽业董秘秦宏武向《证券日报》记者表示，这些项目的实施，将大提高公司钽钼及其合金产品的冶炼及加工能力，为公司步入高质量发展奠定坚实基础，同时引进了机构投资者，优化了公司股权结构。

东方钽业表示，本次定增项目主要是围绕下游市场需求展开，部分产品属于科技含量高、加工难度大的产品，具有较强的市场竞争优势。