

# 创业板借壳第一股已来了？

上市三年达志科技要易主，新东家还是威马汽车核心人物之一

羊城晚报记者 陈泽云

限售股份刚解禁，上市三年的达志科技(300530)就宣布拟易主衡帕动力，新东家还是威马汽车的核心人物之一。如果方案顺利实施，达志科技将成为创业板首例借壳案例。9月17日，达志科技收到了深交所的“闪电”问询，要求公司核实并说明受让方资产注入是否可能构成重组上市。

## 达志科技拟易主衡帕动力

达志科技9月16日晚间公告，公司控股股东、实际控制人蔡志华及股东刘红霞拟将公司16.68%的股份，转让给湖南衡帕动力合伙企业(有限合伙)，每股转让价29.10元，转让价款总计5.13亿元。同时，将公司41.20%股份表决权无条件且不可撤销地永久授予衡帕动力行使。

衡帕动力将择机注入新能源动力电池资产。若本次交易实施完成，衡帕动力将成为上市公司的控股股东，受让方的实际控制人王蕾将成为上市公司新的实际控制人。

衡帕动力背后，威马汽车身影隐藏其中。工商信息显示，衡帕动力成立于7月30日，注册资本1200万元，执行事务合伙人为凌帕新能源科技(上海)有限公司(上海凌帕)。穿透之后，王蕾通过控制4家公司合计持有上海凌帕76.66%的股权，为衡帕动力实控人。天眼查显示，王蕾为威马汽车第二大股东，持有威马汽车母公司威马智慧出行科技(上海)有限公司11.73%的股权，并且为威马汽车科技集团有限公司监事。

值得一提的是，王蕾还表示不排除在未来12个月

内提出对上市公司或其子公司的资产和业务进行出售、合并、与他人合资或合作的明确计划，或上市公司拟购买或置换资产的重组计划。

上述举动引发外界对于威马汽车借壳上市的猜想。不过，威马汽车方面对此予以了否认。威马汽车回应称，收购达志科技是凌帕独立的公司行为，其中威马部分高管参与了凌帕新能源的投资，但这属于威马高管的个人行为，威马汽车对此不做任何评价。此外，作为两家独立运营的企业，威马并不参与和影响衡帕的日常运营与决策。



智者  
股道

## 市场回吐或可带来机会

近期大盘有所调整蓄势，除了本栏上周分析的60日自然周期波动效应外，沪指也回到今年7月初高位存在一定阻力。另外，正如本栏上周指出，沪指3000点以上压力反复存在，上行仍较为反复，今年3月、4月在3000点以上分别形成箱体整理，并且持续放出较大的成交量，构成上档较大的解套压力，年内如果得不到成交量持续放大的配合，估计难一下子上破今年4月高位，即使上破也不会走远。

尽管上周大盘受央行公布降准消息影响一度拉升，但成交量没持续放大，金融股持续上行动力不足，尤其是部分涨幅较大的科技股、白马股下挫，说明市场在推进中分歧加大。而数据显示，从今年8月展开反弹以来，A股市场披露减持计划的公司和股东数量再次明显增多。

本周二、本周三沪指跌回半年线上形成抵抗回稳，白酒股调整后再走强。阶段上，沪指或围绕今年9月5日上涨缺口2957-2972点和半年线一带蓄势，调整或带来机会。

8月至9月底是A股纳入国际指数较为集中的时间窗口。在我国消费市场规模不断扩大、消费结构持续升级下，以大消费为代表的A股核心资产仍是市场特别是外资看好的对象。

资金面仍是市场重要影响因素。央行最新发布的数据显示，8月末广义货币(M2)余额同比增长为8.2%，虽比上月末高0.1个百分点，但仍处于历史低位区，未来市场要进一步展开持续涨势仍有待M2余额同比增长形成转折回升。

在我国实体经济仍存在较大下行压力下，降准是为稳定实体经济。从历史看，股市全面牛市总是伴随着存款准备金率和银行利率回落到相对低位而止跌回升，并随着经济进入景气阶段而展开的。2006年和2007年A股市场的大牛市就是在这样的背景下产生。

当然，随着存款准备金率甚至银行利率的进一步下调，逐步回落到相对低位，股市也逐步构筑重要底部区域，为未来的牛市打下基础。(黄智华)

## 百威亚太再次重启香港IPO计划

9月23日敲定发售价，9月30日上市

羊城晚报讯 记者程行欢报道：在第一次IPO失败后，百威亚太迅速调整了战略，在卖掉澳洲啤酒业务后，于9月17日公开宣布再次重启港交所IPO计划，最多可将募集379亿港元。

作为亚太地区最赚钱的啤酒公司，在新的IPO计划中，百威亚太以每股27-30港元的价格发行约12.62亿股股票。假设发售量调整权及超额配股权均未获行使，那么该公司此次IPO则至多募集近379亿港元(约48.5亿美元)，仅相当于其首次IPO募资金额(至多764.47亿港元左右)的约一半。百威亚太9月18日早上9时开始进行了路演，9月23日敲定最终发售价，并于9月30日正式上市，股份代号为1876(BUDAPAC)。

为保证第二次冲击IPO成功，百威亚太进行了多方调整。与第一次发行时信心满满而未引入基石投资者不同，此次已引入基石投资者GIC Private Limited(简称“GIC”)，GIC同意合计认购约10亿美元的百威亚太股份。此外，为重新调整业务与估值，在不久前百威英博还

宣布已同意以160亿澳元(约合113亿美元，含债务)将其澳大利亚子公司Carlton & United Breweries(CUB)出售给朝日集团(Asahi Group Holdings Ltd.)，进行了部分业务剥离。

至于IPO募得的资金，此次也将全部即时用于偿还应付百威英博附属公司的贷款。这些贷款与某些附属公司自百威英博向百威亚太的转让有关。至于为何还是选择在香港上市，百威亚太首席执行官杨克(Jan Craps)在香港的发布会上表示，IPO要在正确的市场环境、正确的估值下进行。虽然现时香港的情况有波动，但百威亚太作为亚太区啤酒生产商，想长期定位亚洲，认为香港依然有坚实基础，相信长期而言香港是正确选择。

此外，百威亚太还在发布会上通报重申了上市后的“发展策略”，包括透过“四大商业策略”推动收入增长，即规模性高端化、核心类别差异化、发展关联非啤酒类饮品。在并购上，长袖善舞的百威亚太还将继续在亚太地区进行地区性并购，以探索该地区非内生扩展机会。

## 微保对深圳全面开放保险服务

深圳有用户个人持有保单最多达36张

羊城晚报讯 记者程行欢报道：微信支付九宫格里的最后一项“保险服务”并不是所有的人可见，不过从9月16日开始，2000万深圳人的这个保险入口将全部打通。记者了解到，微保表示从9月16日起深圳市常住人口全面开放微信九宫格内的“保险服务”入口。

作为一线城市，深圳人有着比较强烈的商业保险意识。据微保数据显示，深圳地区人均保单数为2.7张，超过全国平均水平。其中80后、90后的用户占比高达76%，最爱买保险的用户是南山区市民。一位来自深圳的70后男士用户，是微保平台深圳地区持有保单最多的用户，他个人持有保单36张。从用户职业来看，深圳金融从业者以27%的比例遥遥领先，互联网从业者紧随其后；从保险种类来看，微

医保·百万医疗险、重疾险成为深圳市民最爱购买的保险。

记者了解到，微保在微信支付九宫格内不是所有用户都可见，采用的是邀请制。不过目前开放程度已达亿万，这一平台已累计服务保障超过千万用户。此次是首次针对单个城市全面开放。

微保来自腾讯旗下，植入微信九宫格作为接触用户渠道，选择的产品模式是“严选+定制”的路线，合作险企为行业前15%的保险，并根据不同用户的数据特征进行制定与推选。数据显示，微保目前月活人数已超过3000万。近日，艾瑞咨询发布的《中国互联网保险发展现状 & 创新模式报告》指出，从市场份额来看，第三方渠道已成为互联网保险保费的主要贡献来源，包括支付宝与微保渠道。

## 全国首条“AI定制巴士”亮相

智能出行有望3年内覆盖全国

羊城晚报记者 沈钊

9月16日，支付宝在第三届“智慧引领，绿色出行”峰会发布行业首个AI绿色出行解决方案，同日，首条支付宝AI定制巴士也正式在上海亮相。据介绍，市民只需提前预订，就能像打车一样打“公交”，出行耗时比传统公交线路节约约30%，而价格只有出租车的1/10。



制图/刘桐

### 相当于40人拼车

会上，支付宝公布了全国十大绿色出行城市，分别是西安、上海、杭州、南京、兰州、武汉、重庆、北京、天津、珠海。支付宝方面表示，预计三年内，以扫码乘车为基础的智能出行将覆盖全国，服务超半数中国人，让公共交通更便捷，让市民出行更绿色环保。

记者了解到，当天发布的AI绿色出行解决方案，是通过云计算、AI、IoT等技术，实现公共交通领域智能调度、定制出行、线网优化、绿色出行。其中重要的AI智能分析产品“公交数据大脑”由支付宝联合高德、公交云共同研发，是绿色出行解决方案的重要一环。

“公交数据大脑能自动设置线路走向、停靠站点及发车班次，如果说网约车是两三个人拼车，那定制巴士就是40人拼车。”飞路巴士首席运营官崔婷婷告诉记者，该定制巴士自上线以来，上座率始终保持80%以上。

据了解，定制巴士除了在起点和终点附近设置接驳站点外，中间不停靠，大幅缩短了乘客的乘车时间，乘客可以随时支付宝下单，保证1人1座。

以上海市松江新城—张江高科线路为例，定制公交缩短了30%的路途耗时，让白领上班时间从单程耗时120分钟减少为

90分钟。国家发展改革委城市中心综合交通规划院院长张国华认为，这种理想的定制巴士达到了“效率和环保的统一”。

### 让更多人绿色出行

从2016年G20前夕，杭州首个支付宝扫码乘车服务上线至今，全国已经有400个城市开通了支付宝扫码乘车服务，累计减少碳排放540多万吨，包括单车、高速、公交地铁等在内的服务用户数已经达到4亿。

而今，AI绿色出行解决方案发布，市民乘车实现不拥挤、有座位、公交车能够实时导航、智能规划线路……传统出行行业的数字化升级，能够极大提升乘客的乘车体验，让更多人将绿色出行作为首选。

不仅如此，数字化运营的发展，不仅能够助公交公司更加灵活调度，更是根据用户需求“定制”公交。

如杭州新开设的大数据公交1215路，连接蓝孔雀板块居民区、小学、银泰综合体和地铁站，该线路综合运用了高德、支付宝移动支付及导航等数据分析，仅在早晚高峰运行，绕开了中途不必要的拥堵节点，同时精准连接了沿线主要通勤人群，弹性响应高峰时段出行需求。该线路开通两个月后，单程客流就达到了近400人次。

### 华安升级主题投资业绩名列前茅

今年以来，“消费”、“成长”成为A股投资两大主线，一些提前布局的权益类基金净值连续走高，回报可观，华安基金资深基金经理饶晓鹏管理的华安升级主题就是其中之一。截至9月10日，华安升级主题年内回报达48.55%，位居同类前20%。该基金多集中在计算机、医药、通信、电子等行业，“消费+成长”特色鲜明。

据了解，饶晓鹏是本科学数学，研究生学经济，北京大学毕业之后于2007年进入公募基金行业，如今已拥有近12年丰富的从业经验。

### 鹏华尊惠18个月定开混基年内回报逾20%

对于众多普通投资者而言，如难以有效判断市场，那么拥有一只追求稳定收益的基金产品就显得尤为重要。以鹏华基金稳定收益投资部管理的鹏华尊惠18个月定开混基(005416)为例，数据显示，今年以来截至9月13日，

健投资长跑致胜。截至8月底，在不同基金份额分开统计下，鹏华固收团队旗下12只超5年的老牌债基过去5年平均回报超35%，过去3年平均回报超12%，平均年化回报超6%，持续为持有人创造长期投资价值。

9月14日，他拟任基金经理的兴全合泰即将发行，开启他的公募新征程。

在任相栋看来，当你用“致广大”的思维对一个行业有了深刻的认知，再用“尽精微”的思路对公司有明晰的了解之后，就可以更好地判断公司的投资价值。

### 任相栋的另类投资哲学

《中庸》有云，“致广大而尽精微”。这也是三座金牛奖得主任相栋的投资方法论。2015年起担任基金经理一职，三年间三次荣获金牛奖让任相栋被誉为中国公募基金行业的前起之秀。2019年初任相栋加盟了以精品策略为导向的兴全基金。10

## 华为发布全球最快AI产品

继5G和鸿蒙之后又一个重要战略

羊城晚报记者 林曦

在昨天的华为全联接大会(HC)上，华为副董事长胡厚崑发表主题演讲，首次全面阐述了华为的计算战略，这是华为继5G和鸿蒙系统后又一重要战略布局。胡厚崑表示，未来10年将是计算产业的大蓝海，每年将达到2万亿美元的市场规模，计算和联接是未来智能时代的核心。

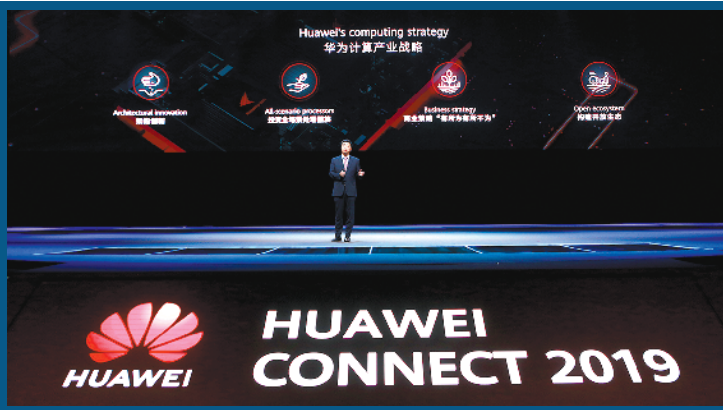
### 在同等精度下比第二名要快15%

值得一提的是，当天华为发布全球训练最快的AI集群Atlas 900，其由1024颗昇腾910组成，只需60秒就可以完成典型网络的训练，在同等精度下比第二名快15%。

Atlas 900的强大算力，可广泛应用于科学研究与商业创新，比如天文探索、气象预测、自动驾驶、石油勘探等领域，原来可能花费好几个月的工作，现在交给Atlas 900，就是几秒钟的事情。

据悉，在衡量AI计算能力的金标准ResNet-50模型训练中，Atlas 900只用了59.8秒就完成了训练，这比原来的世界纪录还快了10秒。“这是什么概念？相当于短跑冠军跑完终点，喝完一瓶水才等到第二名出现”。

据悉，华为已经联合上海天文台与SKA共同进行了探索。在现场，华为展示了一张南半球的星空图，这张图上有20万颗星星，这些画面来自于SKA射电望远镜的数据。天文研究高度依赖于海量的数据分析和计算，离不开超强的算力支持。在当前条件下，天文学家要从这20万颗星星中，找出某种特征的星体，平均天文学家需要花费169天的工作量。而现在用上Atlas 900，只用10.02秒，就能从20



万颗星星中检索出了相应特征的星体。

这么快的产品，什么时候可以用上？胡厚崑表示，为了让大家马上就能用上Atlas 900的超算能力，已经把它部署到华为云上，并以极优惠的价格向全球科研机构 and 大学开放。

此外，华为认为，在5G超高速联接的带动下，计算正迈向智能时代发展，其具有三大特征：暴力计算、小到耳机大到飞机无处不在的泛在计算，以及端边云高效联动的协同计算，这意味着面向机器学习的计算已成为主流。预计到2023年，全球计算产业总空间可达到2万亿美元(包括企业IT的软件、硬件、云服务等)，这是一个巨大的产业新蓝海。

华为方面表示，未来将构建开放生态，重点推进沃土计划2.0，面向未来5年，投入15亿美元，汇聚500万开发者，为全球合作伙伴发展应用及解决方案。目前，华为为全场景AI解决方案已全面落地。

### 向对手出售5G技术有利于消除猜疑和疑虑

在华为全联接大会主题演讲之后，华为副董事长胡厚崑接受了包括羊城晚报记者在内的全球媒体采访。在全球媒体见面会上，有记者提出了关于华为5G技术出售的问题，对此，胡厚崑表示，华为向竞争对手出售

5G技术和专利，并不是一个复杂的问题，华为非常愿意看到更多5G竞争对手发展起来，有利于消除围绕华为的猜疑和疑虑。

胡厚崑强调称，华为向对手出售5G技术和专利，并不是一个复杂的问题，尽管现在5G发展非常快，但另一方面，5G供应链还存在短板，围绕华为有很多争议。“我想，我们出售的5G技术和专利的提议实现了的话，全球供应链将会有更多竞争，对用户一定有很大好处的，华为非常愿意看到这个局面。”胡厚崑表示，围绕华为的5G解决方案，有很多疑虑和猜疑。因为你掌握这个技术，总觉得它有问题。商业化的方式解决这个问题，掌握了技术，可以开发应用，就可以打消这个疑虑。

不久前，华为创始人任正非在接受媒体采访时曾表示，华为愿意给竞争对手5G许可。“如果西方公司愿意的话，可以将华为5G技术卖给西方科技公司。我们希望西方国家能缩短往前的平台路径，所以许可其他公司完整拿到我们的技术。对于6G研究，我们也是领先世界的，但是我们判断6G十年以后才会开始投入使用。因此，转让技术不是我们前进的终结，我们获得资金以后会更大踏步前进。”任正非表示，收购方只要付一次性缴费，就可以购买5G永久使用相关技术和知识产权的权利。