

eT5 能成为蔚来的Model 3吗

今年蔚来NIO Day前一天，蔚来企业传播高级总监马麟在微信朋友圈发了条预热信息，其中最后一句“5大于3”，让外界猜测eT5可能会成为蔚来“小春晚”的重头戏。不出所料，12月18日晚，NIO Day现场eT5如期而至，赶在旗舰轿车eT7交付前加入头部玩家争夺战。而在BaaS（电池租赁）版车型25.8万元的售价公布后，“5大于3”的含义也逐渐清晰；“3”不仅代表宝马3系等BBA走量车型，更代表直接对手特斯拉Model 3。从eS8开始便高举高打的蔚来，似乎也迎来了自己的Model 3。

△蔚来eT5概况

eT5补贴前起售价32.8万元，BaaS方案补贴前起售价25.8万元，预计2022年9月开始交付。



△蔚来业务计划

2022年，蔚来将持续布局充电服务网络，全国范围内计划拥有超过1300座换电站、6000根超充桩、1000根目的地充电桩，并打通丝绸之路、西双版纳热带雨林等超过30条目的地充电线路。

2022年蔚来的产品与服务体系服务将在德国、荷兰、瑞典、丹麦正式落地；2025年，将进入超过25个国家和地区。

“爆款”登场

今年，小鹏打出G9、P5高低两张牌，理想也给出纯电动车型时间表，而“蔚小理”中的蔚来依然保持着“eS”“eC”阵容，全力搞基建，扩充充电网络、联手石油推换电站、出海挪威、各区域“牛屋”落地……赚足了资本市场关注。今年NIO Day前，外界对“节目单”的诸多猜测中，eT5的呼声并不高，150kWh电池“双车位”的第三代换电站和子品牌排名靠前。

不过，猜测与现实相反，NIO Day并未对“150kWh电池进展如何？子品牌何时落地？”给出答案，近一半的时间都在介绍新亮点的eT5，表露该车型对蔚来的重要性。

2017年，推出首款车型eS8后，蔚来分别推出的eS6、eC6均为SUV车型。直到去年，NIO Day上蔚来汽车才推出旗舰轿车eT7弥补轿车短板。不过，eT7补贴前44.8万-52.6万

元的售价，也让蔚来的首款轿车避开走量区间，对标更加符合消费升级需求的宝马7系及特斯拉Model S等车型。

同时，业内也开始猜测，蔚来何时会推出对标特斯拉Model 3、小鹏P7的走量轿车。

面对特斯拉接连打出的降价牌，虽然蔚来创始人兼董事长李斌始终表示不会降价接招，但本次推出的eT5让蔚来开始真正杀入走量区间。从价格上看，eT5补贴前起售价压在32.8万元基准线上，如果选择电池租赁方案（BaaS方案），续航550公里、电池包75kWh版本车型的售价降至25.8万元，直接杀入小鹏P7、比亚迪汉EV、特斯拉Model 3甚至宝马3系的售价区间。车型尺寸上，eT5长宽高分别为4790毫米×1960毫米×1499毫米，卡在特斯拉Model 3和小鹏P7之间。

不过，与杀入“红海”市场的定价相比，蔚来阻击对手的信心并不单纯于价格。蔚来汽车相关负责人表示，eT5搭载应用AR/VR技

术的蔚来全景数字座舱Pano Cinema，该技术采用蔚来与AR设备企业NREAL联合开发的AR眼镜，实现虚拟现实体验。戴上眼镜后可投射6米视距，等效201英寸超大屏幕。同时，VR Glasses可实现双目4K显示。

这一操作，不少网友表示：蔚来汽车也蹭“元宇宙概念”。在软件方面，蔚来方面宣布，与eT7一样，eT5也将搭载自动驾驶技术NAD，完成“点到点”自动驾驶。蔚来不仅“不计成本”将最新技术下放eT5，在从亮相到交付的时间上，明年9月便开始交付的eT5也快于eT7。

交付压力

蔚来首款轿车尚未交付，第二款轿车eT5便提上日程的背后，是异常激烈的市场竞争压力。

今年，蔚来搞了一年基建。李斌表示：今

年蔚来把工作重心放在研发及服务网络体系建设方面。”据悉，截至目前，蔚来共建成733座换电站，覆盖31个省市。目前，已打通4条高速公路和京津冀两大都市圈，春节前还将继续打通4条高速公路和两大都市圈。同时，蔚来还与中石油联手推出换电站，不断完善充电网络，提供多元补能服务。

然而，在产品方面，今年蔚来并没有新产品进入交付期。更重要的是，蔚来旗下在售的三款车型销量均衡，但始终未孵化出如特斯拉Model 3一样的爆款车型。数据显示，今年2月起特斯拉Model 3在华月交付量多次突破2万辆。同时，小鹏P7推出后销量也一度上涨，今年9月和11月销量均突破7000辆。

P7销量提升的同时，今年前11个月小鹏以8.22万辆的成绩首次超越蔚来登上造车新势力销量排行榜榜首，蔚来以8.09万辆交付量排名第二。中国汽车流通协会专家委员会成员颜景辉表示，蔚来汽车一直强调不会拉

低价格，但面对竞争对手在走量车型上的订单“收割”模式，难免产生焦虑。子品牌推出尚需时日，此时eT5杀入走量价格区间能够暂时缓解难题，一方面整车起售价并未拉低品牌定位，另一方面通过电池租赁方式可降低购车门槛。

值得关注的是，明年3月蔚来eT7也将开始交付，高低两款轿车将成为蔚来进一步争夺销量的保障。

北京商报记者了解到，eT5发布当晚订单便挤爆蔚来汽车官方App。多位消费者表示：“App订单页面刷新不出。”

一位蔚来汽车直营店销售人员表示，预售发布当天，便有不少老客户咨询并下单。随后，李斌也谈道：刚刚发布的eT5，成为蔚来汽车有史以来订单最多的一款车型。近几年蔚来汽车年交付量保持100%增长，明年有望保持这一增长速度。”

北京商报记者 刘洋 刘晓梦

“清壳式”重组被问倒 永和智控核心资产不卖了

出售资产的“瘦身”式重组在资本市场上并不少见，而像永和智控这样，在易主两年后将公司逾九成营收来源的首发上市资产出售给公司原实际控制人的情况却并不多见。不过，该事项未能顺利推行，12月19日晚间，永和智控发布公告称，公司决定终止向制霸科技（浙江）有限公司（以下简称“制霸科技”）出售公司全资子公司浙江永和智控科技有限公司（以下简称“永和科技”）100%股权。值得一提的是，上述事项曾遭到深交所发函追问，要求公司说明是否实质上构成“清壳式”重组，但直至重组终止，公司也未对问询函的内容进行回复。

资本运作及相关事件历程一览
永和智控近年来



终止出售永和科技100%股权

因出售标的系公司核心资产，永和智控本次重组事项备受市场关注。12月19日晚间，永和智控发布公告称，公司决定终止以现金方式向制霸科技出售公司全资子公司永和科技100%股权。

回溯历史公告，永和智控于4月1日披露重大资产重组公告表示，为聚焦大健康医疗产业，发展以肿瘤精准放射治疗及服务为核心的连锁型肿瘤专科医院经营模式，调整公司产业结构，推动公司产业转型，公司于3月31日与制霸科技签署了《股权转让意向协议》。公司拟向制霸科技出售永和科技100%股权，即如本次交易完成后，制霸科技将同步取得永和科技直接及间接持有100%股权的浙江安弘水暖器材有限公司、福田国际贸易有限公司、YORHERUS有限责任公司（永和俄罗斯有限责任公司）中的全部权益。

然而，筹划逾8个月，上述重组事项告吹。永和智控表示，鉴于本次重大资产重组历时

较长，且涉及的评估报告、审计报告有效期即将到期，到期后需重新确定审计、评估基准日，重新进行审计、评估工作将导致本次交易的核心条款存在较大的不确定性，基于谨慎原则，切实维护全体股东利益出发，经公司与交易对手方沟通，并审慎研究，决定终止本次重大资产重组暨关联交易事项并与交易对手方签署相关解除协议。终止后，公司将按照之前既定的战略做大做强肿瘤精准放射治疗专科医院。

针对公司相关情况，北京商报记者致电永和智控董秘办公室进行采访，但对方电话并未有人接听。

12月19日晚间，永和智控还发布了一则收购公告，公司全资子公司成都永和成医疗科技有限公司拟以支付现金方式收购西安医科肿瘤医院有限公司37.2139%股权。

交易方实控人系公司原实控人

资料显示，应雪青及陈先云分别持有制霸科技85%及15%股权。北京商报记者注意

到，应雪青及陈先云系永和智控原实控人。

时间倒回到2019年9月，彼时永和智控表示，公司接到控股股东台州永健控股有限公司（以下简称“永健控股”）及实际控制人应雪青、陈先云的通知，其正在筹划永健控股引入第三方投资人增资扩股及实际控制人其他表决权安排事项，将涉及公司控制权变更。彼时引入的第三方投资人即永和智控后来的实控人曹德莅。

2019年11月，永和智控实控人由应雪青、陈先云变更为曹德莅，同时曹德莅向应雪青、陈先云提供附条件豁免的免息借款57500万元。同月，永和科技成立，并于2020年3月将永和智控主要业务——流体智控业务划转至永和科技。制霸科技则成立于2020年8月。也就是说，永和智控本次重组是在公司完成易主后，将公司上市首发资产卖回给公司原实控人。

截至目前，应雪青及陈先云仍然为永和智控持股5%以上股东，分别持有永和智控6.16%、8.22%的股份，分别为永和智控第四、第二大股东，二者构成一致行动人。

值得一提的是，根据永和智控10月15日及27日披露的公告显示，公司实控人曹德莅的股权质押比例达100%，且部分股份存在被冻结。

某投行人士汪军在接受北京商报记者采访时表示，永和智控这一系列资本运作可能会被市场看作是一揽子交易，会引起监管质疑公司本次重组与此前控制权转让事项是否相关联。

未回复深交所问询函

值得一提的是，针对永和智控的重组事项，深交所于11月10日向永和智控下发重组问询函，不过重组终止前，永和智控并没有回复相关问题。

据了解，交易标的永和科技主要业务为流体智控业务，而最近三年流体智控业务占永和智控收入比重分别为100%、100%、93.04%。根据备考财务数据，本次交易前，永和智控2021年1-6月营业收入和净利润分别为42456.87万元、3832.32万元；交易完成后，

公司剩余医疗健康业务2021年1-6月营业收入和净利润分别为3530.24万元、-2658.79万元。

对此，深交所要求永和智控充分说明本次交易的原因及必要性，并结合交易标的报告期占公司营业收入、净利润比重以及公司医疗健康业务发展情况，说明本次交易是否实质上构成“清壳式”重组。

深交所还要求永和智控说明本次交易完成后公司是否将触及《股票上市规则》第14.3.1条规定的公司股票实施退市风险警示风险的情形，如否，说明公司做出判断的依据，如是，进一步说明公司剥离主要盈利资产的原因及合理性、本次交易是否有利于维护上市公司利益和中小股东合法权益。此外，上市后五年即出售首发上市资产的原因及合理性也是永和智控面临的一项重要拷问。

投资银行董事总经理王晨光表示，上市公司并未回复问询函即终止了重组事项，很有可能是交易所在问询函中问到了企业难以回复的要害问题。

北京商报记者 董亮 丁宁