

公司零距离·新经济 新动能

赛力斯汽车智慧工厂： 正走在“软件定义汽车”大道上

■本报记者 冯雨瑶

2022年，重庆市沙坪坝区建起了一座33万平方米的工厂，赛力斯汽车旗下的新车型AITO问界M7就在此诞生。近日，《证券日报》记者来到赛力斯汽车智慧工厂，厂区内一派繁忙景象：机械臂不停旋转、伸缩，自动化物料小车上地面来回穿梭……走进车间，整个生产线忙而有序，一辆辆AITO问界M7在这里生产、下线，最终交付至消费者手中。

当下，新能源汽车角逐步入“下半场”，产业变革路径不断向电动化、网联化、智能化纵深推进。而随着华为、小米等跨界力量的涌入，“软件定义汽车”逐步成为行业变革的新趋势。

两年前，正处于新能源转型期的赛力斯汽车与华为达成合作。时至今日，二者合力打造的AITO问界M7、问界M9在激烈的市场竞争中脱颖而出，引发诸多关注。

“过去一年，我们实现了新能源汽车业务从0到1的突破，要实现从1到N的加速发展，无疑还面临更多挑战。”对于当前取得的阶段性进步，赛力斯汽车相关业务负责人向记者直言，当前全球新能源汽车市场格局尚未确定，部分国外车企已觉醒并开始转型，公司未来要走的路还很长。

以技术赋能提升产品价值

面对着终端饱满的订单需求，赛力斯汽车智慧工厂肩负着AITO问界M7的生产“大任”。

“造车如同造房子，在对各部件进行冲压后，焊装车间就像打地基，将车的框架搭起来，经过涂装后，最后的总装车间更像是将毛坯房进行精装修，进而完成车的生产。”伴随着讲解员的讲述，记者全程见证了AITO问界M7的造车始末。

在这里，每一辆车要经过冲压、焊装、涂装、总装全流程车间。小到生产线上的一小零件，大到一辆整车的生产设计，“中国智造”正成为新能源汽车产业加速发展的驱动力。

“我们提前6个小时就能知道轮胎的适配情况，随后进行排序送至自动安装装置里，最后由4个领取设备抓取即可进行安装。”讲解员指着一款叫“自动轮胎安装设备”的装置向记者介绍称，该设备极大地缩短了轮胎的安装时间。

与此同时，在轮胎的安装过程中，一侧的显示屏就可同步看到轮胎是否处于拧紧状态。

今年，在新能源汽车产销两旺的“银十”旺季，AITO问界M7创下“上市50天累计大定破8万辆，10月单月交付量破万辆”的战绩，并带动问界系列跑赢一众造车新势力。

相较之前的旧版，“遥遥领先”的AITO问界M7被重金投入了5亿元。华为常务董事、终端BG CEO、智能汽车解决方案BU 董事长余承东曾称，对此不仅用了扎实的材料，还用了最好的技术。

谈起AITO问界M7的“出圈”，一位全程参与该生产的工作人员向记者说道：“公司通过打造生产自动化、把控质量自动化，以技术赋能持续推动产品价值提升，护城河不断



记者实地探访赛力斯汽车智慧工厂，图为车间及展厅一角

冯雨瑶/摄

加宽加厚，迅速拉开同行业的差距。”

记者在现场看到，不仅仅是生产工序100%自动化，为确保生产的新车合格出厂，整条生产线还实现了100%全时在线检测。“它将误差检测至0.001毫米，也就是一根头发丝的细度，合格后才能进入下一个环节。”在一款检测装置旁，讲解员向记者表示，整条生产线可以做到不到3分钟就下线一辆汽车。

一旁的现场员工向记者透露，为保障新车交付，工厂整条供应链已投入超10亿元资金，新增2万多名人力。“工厂已采用两班倒生产，现在每天基本上是22小时连轴转。”该工作人员表示，“未来不排除会实行三班倒。”

突围“增程式技术”

“HUAWEI DriveONE电驱动系统”“HarmonyOS智能座舱”……走进赛力斯汽车智慧工厂的展厅，与华为有关的痕迹随处可见。

2021年，赛力斯汽车与华为开启“智选车”合作模式，开创了整车企业和ICT企业跨界融合的全新典范。记者在现场试乘AITO问界M7时注意到，车内已搭载了鸿蒙智能座舱、华为ADS2.0辅助驾驶系统等技术，这成为AITO问界M7销售的核心卖点之一。

与此同时，AITO问界M7的热销又一次颠覆了市场对增程式技术的基本认知。从之前的“不被看好”到目前的“香饽饽”，增程式技术已吸引了理想、深蓝、岚图、零跑等车企入局。

赛力斯汽车是增程式技术的“开拓者”。早在2016年开始转型新能源之时，公司就逐步确立下了增程式技术路线。

“当时，公司管理层已经充分认识到燃油车的优缺点。”公司相关技术负责人向记者表示，传统燃油车的驱动效率很难赶得上电驱动，如果能够把增程器的效率提升，就能够在综

合续航、动力性能等方面实现对燃油车的超越。

“公司最早确定的，实际上是电驱动的思路。”他进一步表示，“这个原则确立下来之后，才开始讨论增程、纯电或其他技术路线的问题。”

与华为携手推出AITO问界品牌以来，包括AITO问界M5、问界M7、问界M9等在内的多款增程式车型陆续发布并实现量产交付。在此项技术上，赛力斯汽车已经完成从增程1.0到增程3.5的迭代，未来还会持续升级到增程4.0。

“新能源汽车赛道是一场马拉松，是重资产、长周期投入，最后一一定是技术创新以及智能化的比拼。”上述相关技术负责人向记者表示，“持续高强度的研发投入，让赛力斯有能力和世界领先的科技企业紧密合作，将全球领先的技术第一时间无缝衔接到产品平台上，这才有了AITO问界一年造三车，才有了今年最快10万辆下线的成绩。”

数据显示，赛力斯汽车过去几年的投入已超过200亿元，常年保持研发投入占营收10%左右水平。今年前三季度，公司实现营收166.8亿元。

继AITO问界M7之后，即将于今年12月份上市的AITO问界M9当前预订量已破25000辆。在业内看来，随着AITO问界M7、M9系列车型的逐步交付，未来公司营收有望明显增长。

走好“软件定义汽车”之路

从一家汽车座椅弹簧厂起家，到2003年进军整车制造领域，再到2016年转型新能源，如今的“赛力斯”，是公司的第三次更名，也是公司的第三次蜕变。

近年来，新能源汽车产业飞速发展。中国汽车协会发布的数据显示，今年前三季度，新能源汽车市场占有率达29.8%，成为我国汽车产业高质量发展的重要引擎。

根据《新能源汽车产业发展规划

(2021年—2035年)》，新能源汽车产业转型发展要以深化供给侧结构性改革为主线，坚持电动化、网联化、智能化三大发展方向。在此背景下，汽车领域渗透了大量上下游产业、智能化技术、软件技术以及金融资本，围绕软件技术建设的“软战争”成为车企接下来制胜的关键。

走好“软件定义汽车”之路被赛力斯汽车确立为公司的重要发展战略。

“软件定义汽车将是大势所趋，只有擅长软件与硬件的公司跨界合作、深度融合，发挥长板效应，才能真正打造出满足用户需求的汽车。”赛力斯汽车相关业务负责人向记者表示，在软件定义汽车的时代，汽车除了商品属性外，更成为用户与企业交互的纽带。

在“软件定义汽车”的发展理念下，赛力斯汽车持续推动相关车型智能化。例如，基于鸿蒙操作系统(HarmonyOS)研发的智能网联技术，消费者可在车上体验更舒适的交互体验，这将“软件定义汽车”提升至新的高度。

打响“软战争”的同时，在激烈的新能源角逐中，凭借车企自身的单打独斗已远远不行。在前往赛力斯汽车智慧工厂的途中，“智能网联新能源汽车产业园”等标语进入记者视野。当下，该工厂所在的沙坪坝区正在加速打造智能网联新能源汽车产业生态。

据了解，沙坪坝区以赛力斯汽车为“链主企业”，集聚了57个智能网联汽车关联产业项目，根据规划，2027年该区智能网联汽车产业产值将达500亿元。

“伴随着产业相互渗透，产业边界扩大，边界变得越来越模糊仅仅是汽车领域产业融合发展的表象，其本质是汽车产业共生共荣生态体系的搭建。”上述业务负责人表示，“未来的竞争不再是个体之间的竞争，而是生态系统之间综合实力的比拼。”

影响不大。本次回购有利于维护公司和股东利益。”

北京疆互资本管理有限公司董事合伙人王赤坤对《证券日报》记者表示：“上市公司回购股份，以真金白银向市场传递信心，可以吸引更多投资者。”

IPG中国首席经济学家柏文喜则向《证券日报》记者表示：“长期政策鼓励下，上市公司积极响应应推出回购计划，将加快优化A股市场生态；奖励制度是提高员工积极性的一种有效方式，以员工持股和股权激励为目标的股份回购，有利于激励员工提高工作效率和质量，增强企业凝聚力和核心竞争力；另外，激励机制下，也有利于调动员工创造性，加速个人和企业成长。”

微观公司

储能公司压缩低端产能迫在眉睫

■李春莲

临近年底，储能行业热度不减，多个相关论坛如火如荼地召开。但与此同时，业内人士也都在呼吁，储能要告别无序扩张，规避恶性竞争。

冰与火之间也说明储能发展面临诸多问题。对于储能公司来说，压缩低端产能已迫在眉睫。

中国电池工业协会理事长刘宝生近日在2023世界储能大会上发表演讲时表示，在新型储能产业前景大好、投资入局者众多的同时，也应警惕并预判行业存在的短板及可能面临的问题，提前做好前瞻布局。要合理规划布局产业链供应链，警惕资本过热，造成低端产能的盲目扩张。

何谓低端产能？低端产能是指缺乏核心技术、以低成本生产为主的储能产品，这些产品往往在性能、安全性和可靠性方面存在一定的不足。

今年的储能行业可谓“冰火两重天”。一方面是行业前景广阔，上市公司积极布局；但另一方面，由于竞争激烈，入局者众多，其中不乏其他行业的跨界者，不少公司更是在亏本布局，储能安全问题也日益凸显。

也正是在这样的背景下，给了低端产能扩张的空间。而低端产能靠低价赢得市场，也给行业带来了很大风险。

储能行业方兴未艾。在以新能源为主的新型电力系统中，提高新能源使用效率，储能技术必将发挥越来越重要的作用。国家能源局最新发布的数据显示，今年前三季度，全国可再生能源新增装机1.72亿千瓦，同比增长93%，占新增装机的76%。

目前的问题在于，储能行业还未大规模应用，而今年以来不少企业动辄10GWh的产能扩张，让这个赛道变得格外拥挤。储能整个产业链几乎没有任何利润可言。同质化竞争下，降价成为唯一的出路，这也让行业陷入恶性循环。

而储能行业乱象背后，也进一步说明产业标准体系建设亟待加速。

宁德时代首席科学家吴凯日前表示，实证标准是实现储能行业可信、可持续的关键，新型储能的发展不能困一时之利，要谋长远之计，就像房子是用来住的，不是用来炒的；储能是用来用的，不是用来撑门面、做摆设的。

因此，笔者建议，要加快推进储能产业标准体系建设，推动建立产品制造、建设运维、运行监测等环节的安全标准及管理体系。这样可以提高储能产品的质量和安全性，避免低端产品的盲目扩张。对于上市公司而言，在布局储能时要以行业可持续发展的角度出发，而不是陷入低价“卷”的怪圈。

天安新材拟与绿地控股等企业进行债务重组 减少应收账款坏账损失风险

■本报记者 丁蓉

11月13日晚间，天安新材发布公告称，公司拟与上海中梁地产集团有限公司、中南控股集团有限公司、龙光集团有限公司、绿地控股集团股份有限公司、贵阳宏益房地产开发有限公司及其控制下的企业进行债务重组。

天安新材表示：“此举为减少应收账款的坏账损失风险，防范因房地产市场调整产生的下游客户流动性危机带来的应收账款信用风险。”

根据公告，经双方协商一致，结合抵债资产实际状况及现行市场价格标准，债务重组人以其开发建设的已建成和在建商品房(含住宅、公寓、商办用房、停车位等)合计金额8314.91万元(已含增值税)，用以抵偿其所欠付公司的工程款合计8082.94万元，差额231.97万元由公司现金方式结清。

根据天安新材2023年三季报，截至

三季度末，天安新材应收账款为5.23亿元，占公司前三季度营业收入的比重为60.60%。

天安新材方面表示：“实施债务重组，对公司目前及未来的财务状况和经营成果将产生较为积极的影响，减少应收账款的坏账损失风险，改善公司的财务状况。”

易居研究院研究总监严跃进在接受《证券日报》记者采访时表示：“房企用房产项目抵偿债务，不仅有利于降低供应链企业的应收账款的坏账损失风险，还有利于改善房企的流动性。”

IPG中国区首席经济学家柏文喜向《证券日报》记者表示：“作为一家装饰材料上市公司，天安新材降低应收账款风险，还需要加强对客户的信用管理，建立完善的应收账款管理制度、采取灵活的结算方式等。同时，装饰材料公司也可以通过多元化渠道降低对大客户的依赖度，从而降低风险。”

董事会换届事宜尚在筹备中 风华高科董事长辞职

■本报记者 李昱丞

不到一个月时间，被动电子元器件企业风华高科董事会频繁生变。

11月13日晚间，风华高科公告称，公司董事会收到公司董事长吴泽林的书面辞职报告，因其年龄原因，向董事会申请辞去公司董事长职务，辞去董事长职务后吴泽林将继续担任公司第九届董事会董事、战略委员会主任委员、提名委员会委员职务。

资料显示，吴泽林生于1966年，现年57岁，曾任广东省大宝山矿业有限公司党委书记、董事长，中企金岭南党委书记、纪委书记、工会主席，广晟有色党委书记、董事长等职务。

风华高科表示，吴泽林的辞职未导致公司第九届董事会成员人数低于法定最低人数，不会影响公司董事会正常运作及公司正常经营活动。

而就在10月27日，风华高科才披露了两位董事辞职的公告。根据公告，因工作调整原因，董事黎锦坤辞去公司第九届董事会董事、薪酬与考核委员会委员职务；董事唐毅辞去公司第九届董事会董事、董事会提名委员会和审计委员会委员职务。辞职后，黎锦坤、唐毅将不再担任风华高科任何职务。

截至目前，风华高科十一个董事席位已去其二，剩余九个席位包括了四位独立董事和五位非独立董事。

从履历上看，近期辞职的吴泽林、黎锦坤、唐毅均有风华高科大股东广晟集团的工作背景。吴泽林曾在广晟集团旗下上市公司中企金岭南任职，也在广晟集团旗下广晟有色担任过董事长职务；黎锦坤曾在广晟有色担任过财务部副部长等职务，2020年8月份起任广晟集团资本运营部派驻上市公司专职董事，目前为中企金岭南董事；唐毅同样是2020年8月起任广晟集团资本运营部派驻上市公司专职董事，今年10月30日才辞去中企金岭南董事职务。

截至今年三季度末，广晟集团持有风华高科2.68亿股股份，占总股本的23.19%，其中有7853.40万股处于质押状态。

“公司今年在筹备董事会换届事宜，具体可以关注后续披露。”风华高科证券部相关工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示。

风华高科10月20日在投资者互动平台上回复投资者提问时称，目前公司董事会、监事会的换届工作尚在筹备中，公司将根据相关工作进展情况，及时推进董事会和监事会的换届工作。

根据风华高科最新的公司章程，其董事由股东大会选举或更换，任期三年。董事任期届满，可连选连任。

风华高科第九届董事会于2023年11月9日届满。黎锦坤、唐毅均在2020年11月9日获得任命，目前已经达到三年任期期限。吴泽林2021年9月13日获风华高科临时股东大会选举为董事，任期与公司第九届董事会任期一致。

整体来看，风华高科的业绩表现并不尽如人意。财报显示，今年前三季度风华高科实现营收32.40亿元，同比增长11.01%；实现归母净利润1.11亿元，同比减少64.36%。公司此前解释称，受宏观经济及市场需求恢复不及预期等影响，公司经营业绩同比下滑。

金宏气体拟以不超5000万元回购股份 用于员工持股计划或股权激励

■本报记者 陈红

11月13日晚间，金宏气体发布公告称，公司拟通过集中竞价交易方式回购部分公司已发行的A股股份，将全部用于员工持股计划或股权激励。

公告显示，本次回购股份的资金来源为金宏气体自有资金；本次拟回购资金总额不低于3000万元，不超过5000万元；回购价格不超过30元/股，不高于公司董事会通过回购决议前30个交易日公司股票交易均价的150%。回购期限自董事会审议通过本次回购方案之日起12个月内。

对于本次回购股份的目的，金宏气体表示：“基于对公司未来发展

的信心和对公司价值的认可，为建立完善公司长效激励机制，有效地将股东利益、公司利益和员工个人利益紧密结合在一起，促进公司健康可持续发展。”

按照本次回购金额上限5000万元，回购价格上限30元/股进行测算，此次回购数量约为166万股，回购股份比例约占公司总股本的0.34%。按照本次回购下限3000万元，回购价格上限30元/股进行测算，回购数量约为100万股，回购比例约占公司总股本的0.21%。

截至2023年9月30日(未经审计)，金宏气体总资产63.6亿元，归属于上市公司股东的净资产31.34亿元，母

公司流动资产为26.71亿元。按照本次回购资金上限5000万元测算，分别占以上指标的0.79%、1.60%、1.87%。

金宏气体称：“根据本次回购方案，回购资金将在回购期限内择机支付，具有一定弹性。同时，根据公司经营及未来发展规划，公司认为5000万元上限股份回购金额，不会对公司的经营、财务和未来发展产生重大影响，公司有能力支付回购价款。”

截至2023年9月30日，金宏气体资产负债率为47.24%，母公司货币资金为5.96亿元。对此，有券商分析师向《证券日报》记者表示：“本次回购将以自有资金进行，就偿债能力来看，回购股份对公司偿债能力等财务指标的