

直击第二十二届广州国际汽车展览会：

超千款车型参展 汽车行业打响2024年“收官战”

■本报记者 龚梦泽

11月15日，第二十二届广州国际汽车展览会(以下简称“广州车展”)正式开幕。《证券日报》记者从广州车展组委会获悉，本届广州车展的展会规模达22万平方米，共有全球首发车78辆，其中，跨国公司首发车6辆；展车总数1171辆，其中，新能源车512辆。相比往年，本届广州车展展出规模再创新高。

作为年内国内最后一场A级车展，广州车展不仅集中展现了我国汽车行业的热度，还全景呈现了汽车产业的最新动向，还全景呈现了汽车产业的迭代升级和科技创新成果，彰显了广东地区乃至全国车市的发展活力。全球主流车企悉数到场，新车展示、技术发布、集客促销，冲刺车市收官战。

从参展车辆数量来看，新能源汽车无疑是本届广州车展的“主角”。中汽协数据显示，今年前10个月，我国新能源汽车产销分别完成977.9万辆和975万辆，同比分别增长33%和33.9%，占汽车新车总销量的39.6%。其中，新能源汽车国内累计销售869.2万辆，同比增长38.3%，占汽车国内总销量的44%。

参展企业方面，从豪华品牌到主流合资品牌，从自主品牌到新创企业，各品牌均拿出旗下重磅车型参展。据记者观察，本届广州车展除长安汽车、上汽集团、北汽集团、赛力斯、奇瑞、吉利汽车、梅赛德斯-奔驰、奥迪、沃尔沃、阿维塔、岚图、智己等车企集中亮相外，小米、乐道等品牌也首次登陆广州车展。

“伴随着车展的开幕，更多新车型将陆续进入市场，叠加以旧换新政策持续

释放购车需求，有望进一步刺激车市发展不断向好。”德基先进制造与出行产业合伙人张帆认为，相信通过本次广州车展，将进一步激发大众消费热情，帮助车企持续积累在手订单，并有望催热年底汽车消费，掀起一轮“翘尾”行情。

合资、外资品牌追赶“智电”

受国内汽车行业产销两旺带动影响，全球主流汽车厂商参与广州车展的热情得到推涨，包括梅赛德斯-奔驰、大众汽车品牌(大众安徽、一汽-大众、大众进口汽车、上汽大众)、一汽奥迪、上汽奥迪、沃尔沃等在内的国际主流汽车品牌集中展示了各自最新的智能化、电动化成果。

与此同时，蔚来、小鹏、理想、小米、鸿蒙智行、乐道等新能源汽车品牌也在本届广州车展中同台竞技。此外，保时捷、兰博基尼、宾利、路特斯等超豪华品牌也集中展示其最新产品。

根据梅赛德斯-奔驰的参展阵容，共有29款新车登陆广州车展。在众多车型中，备受期待的奔驰纯电G级越野车正式上市。此前，该车型已经开启预售，这款纯电G级越野车搭载四电机系统，CLTC工况续航里程为571km，最大综合输出功率达到432kW，零百加速时间为4.9秒。

奥迪方面，一汽奥迪A5L将迎来全球首次亮相，该车是基于PPC平台打造的首款车型，刚刚上市的新奥迪A3也同步展出。此外，《证券日报》记者在展馆中看到奥迪与上汽联合发布的新品牌AUDI，作为备受关注的品牌首款车型

AUDI E concept概念车，在展台中央被观众层层围观。

据AUDI工作人员介绍，该车型由德方负责设计和机械工程开发，上汽则在电动和数字化功能上进行赋能，量产版车型将会在2025年年中投放市场。此外，沃尔沃XC60 B5智选极夜黑版与林肯全新领航员也分别亮相广州车展，为国内消费者提供了更多元的出行选择。

年底或迎“翘尾”行情

相较于聚焦加速电动化的外资与合资品牌，在国内新能源市场表现活跃的多自主品牌车企，自然也不会错过这个冲击年底销量目标的“收官”窗口。

本届广州车展中，鸿蒙智行首次将问界、智界、尊界、享界四大品牌齐聚。其中，华为与江淮打造的尊界首款产品首次亮相，售价或将在百万级别，直接对标迈巴赫、劳斯莱斯等传统豪华品牌，成为本届广州车展被驻足围观的“打卡点”。

赛力斯携问界品牌旗下全系车型问界M5、M7、M9亮相本届车展。同时，赛力斯发布了全新一代超级增程系统，基于“赛翼增程架构”与“RoboREX智能控制技术”打造。“今年前9个月，赛力斯的增程器搭载量已经超过34万台。”赛力斯汽车总裁何利扬向记者透露。

零跑汽车作为新势力中的销量黑马，其全新B系列首款全球化车型B10在广州车展上完成国内首秀。零跑汽车董事长朱江明表示，B10是一款为年轻用户打造的全球化车型，明年还会有三款B系列车型推出，面向市场来做增量，

希望B系列能够复制C系列的成功。B系列产品面向中国最大的细分市场，会成为公司2025年销售新的增长点。

而刚刚宣布与极氪进行股权结构优化的领克汽车，此番推出了Z20车型，作为领克品牌的第二款纯电车型，领克Z20基于SEA浩瀚平台打造，定位纯电动紧凑型SUV，预计售价在17万元至20万元。

秀技术“肌肉”的还有智己和极越汽车——智己汽车在车展上展示了全新智己LS6与智己L6，两款新车均搭载了灵犀数字底盘与IM AD高阶智驾系统的技术；极越则在车展中发布了智驾超跑ROBO X。据悉，极越ROBO X配备了高性能驱动系统，零百加速不到1.9秒，预计将在2027年实现量产。

业内普遍认为，广州车展是中国汽车市场的“晴雨表”，既是对本年度汽车市场的总结，又显示出各企业对明年车市的展望和预期。

“临近全年收官之际，车企也在加速完成全年销售任务量。”中国汽车流通协会专家委员会成员颜景辉表示，北京和上海车展更多是为展示车企实力，成都和广州车展则更多偏向销售属性，因此众多车企的新车抢先在此发布，以便提前预热发酵利于拉动成交。

中国汽车工业协会副秘书长陈士华表示，伴随政策累积效应持续显现，叠加车企及经销商年底冲刺，有助于汽车消费需求持续释放，预计后两个月车市仍将保持向上走势。鉴于以旧换新政策加码后对行业提振效果显著，建议明年延续相关政策，并尽早发布实施细则，扩大政策宣传。

华为发力人形机器人 联合产业链加速布局具身智能生态

■本报记者 贾丽

华为在人形机器人领域有了新动作。11月15日，在人工智能应用创新成果发布会上，华为(深圳)全球具身智能产业创新中心宣布正式运营。华为在具身智能领域的蓝图也随之浮现。

当日，华为还与乐聚机器人、大族机器人、拓斯达、中坚科技、中软国际、禾川人形机器人、兆威机电等16家企业签署了战略合作备忘录。

据了解，华为(深圳)全球具身智能产业创新中心由华为与深圳市前海管理局等合作共创，并于今年9月份正式启动，吸引了一批机器人及零部件企业进驻。华为后期将与产业链上下游的企业合作，建设具身智能基础实验室，打造具身智能产品技术交易平台，并在相关场景进行应用。

该中心首期方案计划由具身智能基础实验室提供共性技术底座、大脑根技术研发及产品化，涉及具身智能大模型、多模态大模型、算力、小脑关键技术研发，包括多机器人协同制造等。

北京前沿金融监管科技研究院研究员马超对《证券日报》记者表示：“华为在大模型及具身智能方面已有前瞻性技术研发及大规模布局。此次建立生态联盟，华为依托具身智能及专用大模型技术、昇腾计算等生态，可以在具身智能的细分领域占据先发优势。同时，华为联合产业链企业将实现技术和应用场景的相互促进，进一步提升国内产业生态在人工智能前沿细分领域的技术先进性及自主可控。”

华为在机器人领域早有落子，并已初步建立生态。早在7年前，华为就围绕AI+机器人展开研发，并在近年里陆续公布了多项机器人专利。

今年3月份，华为旗下华为云与乐聚(深圳)机器人达成合作，共同探索“华为盘古大模型+夸父人形机器人”应用场景，建设“人形机器人+”开放生态平台。今年

6月份，搭载盘古大模型的“夸父”人形机器人亮相华为开发者大会，而该款机器人也成为与鸿蒙生态设备互联互通的首款鸿蒙人形机器人。

据华为相关人士透露，目前，部分鸿蒙机器人已经在制造、家用等场景中展开了测试与验证。华为还将AI大模型加入人形机器人中，给其装入“思考的大脑”。而乐聚机器人方面表示，乐聚将依托夸父机器人本体、华为盘古大模型大脑、开源鸿蒙操作系统平台等核心优势互补，分阶段将人形机器人进行商业化落地。

与此同时，华为还投资入股了多家机器人企业。根据天眼查APP，华为投资8.7亿元成立东莞极目机器人有限公司，研发AI技术应用和智能制造等领域的解决方案。

此外，华为还与中国移动等再度发布“智网慧城”计划，聚焦5G-A、AI、人形机器人等技术创新，进一步推动人形机器人的商业化。

“从华为一系列布局来看，其正在通过投资、合作等方式，进行具身智能人形机器人的生态谋划和蓝图构建。具身智能是人工智能从‘虚拟’突破‘现实’的重要发展方向，大模型的爆发性发展，推动具身智能终端快速发展，并可以实现连接万物，具有更广阔的应用场景。而人形机器人是具身智能落地的最佳载体。华为结合在通信、终端制造、操作系统、人工智能等领域的技术积累，在具身智能人形机器人领域联合伙伴进行全产业链的构建，并持续实现突破，有望重塑全球具身智能产业格局和版图。”普锐智库特聘专家袁博对《证券日报》记者表示，机器人与手机、汽车的智能互联也是未来发展的重要方向。

马超称，华为正在通过技术、生态、应用等多个维度，全方位推进人形机器人的发展，为人形机器人的广泛应用及通用化、商业化奠定坚实基础，并有望加速中国人形机器人产业链的“出海”。

控股股东拟5.94亿元转让股权 神力股份或迎“新主”

■本报记者 李亚男

两年前谋划“易主”未能成行后，神力股份或将迎来“新主”。11月14日晚间，已停牌两个交易日的神力股份发布了控股股东筹划控制权变更事项进展公告，并于11月15日复牌。

公告显示，公司控股股东及实际控制人陈忠渭已与辽宁为成企业管理有限公司(以下简称“辽宁为成”)及广州康祺资产管理中心(有限合伙)(以下简称“广州康祺”)就股权转让事项初步签署《股份转让框架协议》，陈忠渭拟将其持有的4790万股上市公司股份(占上市公司总股本比例为22%)转让给上述两方，转让总价约为5.94亿元。

交易完成后，神力股份控股股东将变更为辽宁为成，实际控制人将变更为王雪。

神力股份证券部相关工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示：“本次股权转让是股东个人行为，约在今年12月份完成正式股份转让协议的签署。”

“新主”成立不足一年

协议显示，陈忠渭向辽宁为成转让3265万股股份(占上市公司总股份的15%)，向广州康祺转让1525万股股份(占上市公司总股份的7%)。同时，辽宁为成与广州康祺签订《一致行动协议》，广州康祺与辽宁为成拟行使的表决权保持一致意见，有效期为协议签署之日起满36个月为止。

若本次交易顺利完成，辽宁为成及其一致行动人合计持有神力股份4790万股股份，占公司总股本的22%。公司控股股东将变更为辽宁为成，实际控制人将变更为王雪。

本次股份协议转让价格以上市公司整体估值27亿元为基础，暂定12.40元/股，本次交易股份转让总价约为5.94亿元。本次交易价格相较于停牌前一交易日收盘价11.8元/股，溢价约5%。

天眼查APP显示，辽宁为成成立于2024年1月11日，经营范围包括企业管理、企业管理咨询、安全咨询服务、供应链管理、企业总部管理。王雪、上海为成企业管理合伙企业(有限合伙)、何畅分别持有辽宁为成85%、14%、1%股份。王雪为辽宁



神力股份实控人陈忠渭承诺，2024年度至2026年度，上市公司电机定子、转子冲片和铁芯业务，扣除非经常性损益后的净利润不低于1000万元/年

王琳/制图

为成控股股东、实际控制人。广州康祺为上市公司博杰股份持股5%股东，广州康祺与辽宁为成并无关联关系。

作为“新主”的辽宁为成成立不满一年，且从经营范围上看与神力股份并不存在协同。排排网财富研究员卜益力在接受《证券日报》记者采访时表示：“控制权变更事项对投资者预期和公司股价有重大影响，若新东家无法提供有效战略支持，也可能导致公司经营面临不确定性。”

值得一提的是，本次交易涉及的三方还为本次交易设置了“违约条款”，协议签署后，除不可抗力及协议另有约定外，任何一方存在虚假不实陈述的情形及/或违反其在协议项下的声明、承诺、保证，不履行其在协议项下的责任与义务，即构成违约。违约方应当根据守约方的要求，继续履行义务，采取补救措施同时，违约方应向守约方支付赔偿金3000万元。神力股份在公告中表示，将全力推动正式股份转让协议的签署，并力争在2024年12月15日前完成正式股份转让协议的

签署。

交易设置业绩承诺

记者注意到，本次交易设置了业绩承诺，陈忠渭承诺2024年度至2026年度上市公司电机定子、转子冲片和铁芯业务扣除非经常性损益后的净利润不低于1000万元/年。若未实现，陈忠渭将在每年上市公司年报披露后30日内就不足1000万元的部分对受让方进行等额补偿。

数据显示，神力股份2022年、2023年归属于上市公司股东的净利润为-1.67亿元、-583.34万元。今年前三季度，神力股份归属于上市公司股东扣非后的净利润为-5022.38万元。神力股份工作人员向记者表示：“2022年及2023年亏损主要与收购的子公司砺剑防卫商誉减值及资产减值有关。今年前三季度亏损则是因业绩承诺方砺剑集团未按照《股权转让协议》约定支付第三笔回购价款，公司计提了坏账准备。”

截至目前，砺剑集团仍未按约定

支付第三笔回购价款。今年9月份，神力股份已就该事项提起诉讼，涉案金额暂合计3.31亿元。

“目前，砺剑防卫已完全剥离上市公司，但砺剑集团未支付的回购款项每年仍需计提坏账准备，公司现在也在积极推进回购款项的收回。”上述工作人员说道。

神力股份主营产品是电机定子、转子冲片和铁芯，是电机的重要核心部件，服务范围涉及柴油发电、轨道交通、风力发电、电梯制造和机械传动等专用电机配套领域。一位不愿具名的行业分析师向《证券日报》记者表示：“电机市场增长潜力较大，特别是在工业自动化、新能源汽车和高效节能电机领域。随着技术进步和政策支持，预计未来电机市场需求将保持高速增长态势，电机定子、转子冲片和铁芯的市场需求也将随之增长。”

上述工作人员告诉记者：“目前公司产品订单不错，虽然存在普遍压价，但整体处于正常发展中。电机核心部件产品处于盈利状态，可以达到业绩承诺中净利润达1000万元/年的要求。”

弘元绿能： 持续推动降本增效 提升核心竞争力

■本报记者 李亚男

11月15日，弘元绿能召开2024年第三季度业绩说明会。今年前三季度，公司实现营业收入53.36亿元，同比下降44.29%；归属于上市公司股东的净利润为-16.3亿元。

业绩说明会上，公司董事长杨建良及总经理杨昊对投资者关注的亏损具体情况、产业链价格变动、扩产项目进展等问题进行了说明。

针对前三季度亏损情况，杨建良在回答《证券日报》记者提问时表示：“目前光伏产业链竞争较为充分，产品价格较低，行业整体承受盈利压力。但公司积极降低生产成本，各环节未有亏损显著高于同行业公司情况。”

自2022年起，弘元绿能在巩固高端装备和硅片生产业务的同时，积极向产业链上下游延伸，新增的硅料、电池、组件业务产能于2023年下半年陆续投产。目前，公司在江苏、内蒙古、安徽三地建有生产基地，业务涵盖高端装备制造、工业硅与高纯晶硅、单晶硅片、高效电池和组件等。

从营业收入构成来看，弘元绿能营业收入主要来源为硅片及硅棒产品。不过，今年以来，由于产业链价格持续下探，弘元绿能一直处于亏损状态。单季度来看，今年前三季度，弘元绿能净利润分别为-1.41亿元、-10.16亿元、-4.72亿元。

从经营性现金流来看，弘元绿能第二季度、第三季度经营活动产生的现金流量净额分别为-8985.07万元、-1129.55万元，连续两个季度经营性现金流净流出。

卓创资讯新能源分析师刘一君在接受《证券日报》记者采访时表示：“目前由于市场价格持续下探，光伏产业链已陷入较为普遍的亏损之中，对于部分成本优势较小的一体化厂商，会面临更大的亏损压力。当前市场价格已跌破部分厂商的现金成本，一些一体化厂商

已由自产转向部分外采。”

杨建良在回答记者提问时表示：“目前公司拥有完整的光伏产业链产能，财务健康水平较高，具有较好的风险抵抗能力。公司充分发挥全产业链优势，持续推动降本增效。各环节不断提高生产效率，降低各项成本，以进一步提高公司核心竞争力。”

中国有色金属工业协会硅业分会发布的最新周评显示，本周工业硅现货价格整体持稳，多晶硅价格持平，硅片、电池片、组件价格均持稳运行。

对于产业链价格表现，杨建良在回答记者提问时表示，光伏行业可能的装机量在持续增长，短期内可能受到供需关系的影响导致盈利下降，但从长期看，光伏行业具有广阔前景，产业链价格不会长期下跌。

近期，受行业“反内卷”影响，部分组件厂家已调整报价上扬。针对组件产品是否也上调价格，杨建良表示，公司的产品价格随行就市，与市场价格保持一致。

今年4月底，弘元绿能宣布了一则扩产计划，公司将在包头投资建设年产16GW的光伏电池项目。在本次业绩说明会上，公司也对上述项目进展进行了回应。

公司总经理杨昊表示，相关项目尚处于建设期。在当前市场背景下，公司总体保持谨慎扩产的原则。公司将合理安排建设进度及资金支付，在保证资金安全及成本可控的前提下，根据市场情况推进项目。

刘一君表示，今年光伏产业链仍有扩产动作，但较去年出现明显降温态势。今年以来光伏市场跌势延续，价格已处于低位。市场不景气状况下，主产业链仍选择扩产，主要是由于市场竞争更加激烈，扩产成为一种淘汰二三线企业落后产能的竞争手段。此外，新增产能多属于N型产品，且部分前期在建项目难以灵活调整，影响了产能扩张。