董事长面对面

众泰汽车董事长、总裁韩必文：

探索与自身资源条件相匹配复产路径

本报记者 冯思婕

近日，众泰汽车股份有限公司（以下简称“众泰汽车”）宣布，面向海外市场开发的Wink Y01国际版右舵车型正式下线，计划于2027年初实现量产交付。对于经历重整、持续推进复产的众泰汽车而言，新车下线是整车业务恢复过程中的一个重要节点，如何保障后续投入、推动产品进入市场，则是公司需要继续回答的问题。

11月13日，众泰汽车董事长、总裁韩必文接受《证券日报》记者专访，就资金来源、产品开发及海外市场推进等市场关切作出回应。记者从采访中了解到，新一届管理团队带领企业员工，立足现有研发制造基础，通过零部件业务和闲置资产盘活改善现金流，同时借助海外合作伙伴推进本地组装，探索与自身资源条件相匹配的复产路径。

这轮业务调整有着较为复杂的背景。2021年6月份，法院裁定受理众泰汽车重整申请；同年，江苏深商控股集团有限公司（以下简称“江苏深商”）成为重整投资人，重整投资款为20亿元，重整计划于当年12月份执行完毕。此后，公司持续推进复产，但整车业务恢复仍面临困难。2025年，江苏深商所持公司股份经司法处置后清零，公司控股股东情况随之发生变化。同年10月底，新一届董事会及管理团队到位，开始重新梳理业务发展规划。

同时，众泰汽车也提示，Wink Y01国际版右舵车型尚未形成销售，后续量产及市场投放需要持续的资金投入，资金到位情况存在不确定性，可能影响车型的海外销售进度。

稳步推进零部件业务

整车业务恢复，既取决于产品准备，也取决于资金能否支撑从研发、生产到销售的连续运转。对众泰汽车而言，利用已有生产条件降低新增投入，是此次复产规划的重要考量。

据韩必文介绍，公司拥有多年的纯电汽车设计开发和制造经验，此次新平台是在此前已上市的U2平台基础上进行升级，并针对海外目标市场的使用环境、法规要求和客户习惯开展适应性开发，按照产品开发体系进行验证。

从今年9月份首批Wink Y01试生产车下线，到11月份国际版右舵车型下线，产品开发和验证持续推进。据公司介绍，前期用于海内外验证及路试的车辆超过100辆。

具体到产品适应性，考虑到南亚、东南亚部分地区的道路条件，Wink Y01底盘采用双门槛梁设计。据公司介绍，门槛梁宽度较常规方案提高约66%，旨在增强底盘强度，为动力电池包提供防护。对于优先面向海外市场开发的车型，这类调整不仅关系到产品配置，也关系到车辆能否适应当地实际使用需求。

研发与验证向前推进，资金如何接续？韩必文表示，公司将立足自身实际，稳步推进零部件业务，盘活闲置产能与闲置资产，持续改善现金流。

在他看来，依托既有设施推进零部件及后续整车业务，所需新增资本性支出相对有限。不过，存量设备能否转化为成本优势，仍与订单规模、产能利用率及后续经营效率有关。

围绕零部件业务的资金周转，众泰汽车正与银行及各类金融机构对接，针对订单、应收账款、存货及上下游结算等环节，探索订单融资、应收账款保理、票据等供应链金融工具。公司希望通过改善采购、生产到回款各环节的衔接，缩短资金周转周期，提高零部件业务自身的资金支撑能力，逐步降低对外部资金支持的依赖。

这意味着，零部件业务不仅承担现阶段的经营任务，也被寄予为整车业务恢复提供配套与现金流支持的期待。盘活闲置资产可以补充资金，而形成持续的经营现金流，则需要订单交付与回款能力逐步恢复。

韩必文还透露，公司正在寻求合作伙伴，争取在资本或业务层面开展合作，为新发展规划的实施提供支撑；公司股东及属地政府也对新的发展规划给予了积极支持。结合公司此前的风险提示，相关合作和融资安排仍需持续推进，尚不能将其等同于后续量产资金已经落实。

开拓海外市场

在市场选择上，众泰汽车将印度、印度尼西亚作为重点开拓对象。这一布局既涉及市场需求判断，也与公司现阶段的投入能力有关。

据韩必文介绍，公司前期已与印度合作伙伴签订年产3万辆的KD（散件组装）工厂合作协议，并与印度尼西亚消费者保护与贸易标准局（BPKN）签署战略合作协议。此次右舵车型下线按前期计划推进，未来将以南亚、东南亚为核心开展海外布局，远期规划覆盖全球55个国家。上述产能和市场覆盖范围属于合作及发展规划，实际落地仍需结合项目建设、资金投入与市场开拓进展。

为何将印度和印度尼西亚作为重点市场？韩必文表示，公司的判断来自需求与产品定位的匹配。按照公司的市场调研，上述两国人口规模较大，入门级车型是承接首次购车需求的重要产品，消费者对小型SUV（运动型多用途汽车）等车型存在需求。众泰汽车A0级平台可覆盖SUV、跨界及两厢车、轿车等车身形式，公司希望通过平台化开发适应不同市场需求，减少针对单一市场重复开发的投入。同时，上述两国汽车电动化仍有发展空间，且同属右舵市场，与此次新车开发方向及区域布局相符。不过，市场空间并不意味着进入难度较低。印度乘用车市场集中度较高，印度尼西亚也面临其他汽车品牌加快拓展带来的竞争。众泰汽车要进入当地市场，仍需在产品价格、使用体验、渠道覆盖和售后服务等方面建立自身的竞争能力。

除了需求端的考量，本地组装也是公司控制前期投入的重要方式。韩必文介绍，按照合作设想，由合作方利用既有厂房承接CKD（全散件）组装，公司不必独立以重资产方式新建整车工厂，也可借助合作方的渠道与售后资源，降低前期投资强度，逐步开展产品认证、供应链、渠道和售后等环节的实地验证。

这一模式与公司改善现金流的安排相互衔接，一方面利用国内既有研发和制造基础，另一方面借助海外合作方的本地资源，减少独立建设完整经营体系的资金压力。

韩必文表示，公司希望先在印度和印度尼西亚形成可验证的合作样板，再向周边右舵市场及其他目标区域拓展。相比远期覆盖多少个国家，首批项目能否完成从合作协议到生产、销售的衔接，将更直接地检验这一布局的可行性。

“在市场布局上优先开拓海外市场，同时积极把握国内市场机会。”韩必文表示。按照新的发展规划，公司将不再延续此前多数传统燃油车平台的后续开发投入，把资源集中投向新能源汽车研发与制造。围绕Wink Y01推进量产准备、落实海外合作，并通过零部件业务和存量资产盘活改善资金条件，是这一规划当前的主要着力点。

长安汽车拟转让阿维塔10%股权

本报记者 刘 钊 冯雨瑶

11月12日晚间，上海联合产权交易所披露，重庆长安汽车股份有限公司（以下简称“长安汽车”）公开挂牌转让所持阿维塔科技（重庆）股份有限公司（以下简称“阿维塔”）30651.4667万股股份，占阿维塔总股本的10%，转让底价为31.83亿元。交易完成后，长安汽车仍为阿维塔第一大股东。

此次股权转让将为阿维塔引入怎样的投资者，带来哪些资源，成为市场关注的重点。阿维塔相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示，本次交易将重点推动在高端品牌渠道建设、海外市场拓展等领域的资源合作，并与阿维塔正在推进的港交所上市进程相衔接。

长安汽车相关负责人对《证券日报》记者表示，交易完成后，公司仍为阿维塔第一大股东，将继续在技术研发、整车制造、供应链等核心领域为阿维塔提供全链路支持。

挂牌信息显示，长安汽车目前持有阿维塔40.99%的股权，为第一大股东；宁德时代新能源科技股份有限公司（以下简称“宁德时代”）持股比例为9.17%，为第二大股东。仅考虑此次转让，完成后长安汽车持股比例将降至30.99%。若由单一新投资者受让全部标的股份，其将持有阿维塔10%的股权，高于目前宁德时代的直接持股比例。这也意味着，本次交易有望为阿维塔引入一家具有较高持股比例的新股东。

阿维塔相关负责人进一步表示，随着品牌进入高端化与全球化并行推进阶段，其核心诉求已从资金支持转向与产品序列、海外布局相匹配的产业资源协同。同时，公司港交所IPO正在正常推进之中。

渠道和海外业务是阿维塔此次寻求股东资源互补的两个具体方向。高端品牌渠道建设涉及销售网点布局、用户运营及售后服务，海外市场拓展则需要对接当地销售网络、服务体系及运营资源。通过引入具备相关资源的投资者，阿维塔希望在现有研发、制造体系之外，进一步补充市场端的能力。

不过，拟引入投资方的具体身份及业务合作安排，目前仍有待后续披露。渠道资源能否转化为有效订单、海外合作如何落地，还需结合受让方背景及双方具体合作内容观察。

回顾阿维塔的发展历程，其股权结构已伴随多轮融资持续调整。2020年品牌初创阶段，长安汽车持股比例为95.38%。此后，阿维塔先后引入宁德时代、国家绿色发展基金、交银投资、重庆渝富、两江基金等股东，长安汽车持股比例逐步降至目前水平。

此次挂牌转让延续了上述市场化路径，但交易方式与增资融资有所不同。本次标的是长安汽车持有的阿维塔存量股份，交易价款对应老股转让，并非直接向阿维塔注入同等规模的新增资金。因此，对阿维塔而言，此次交易的着力点在于引入股东资源及后续业务合作。

在受让方条件设置上，此次挂牌对资金支付能力及与阿维塔发展的适配性方面均提出要求。公开披露信息显示，意向受让方需承诺资金来源合法合规，不影响标的公司未来上市进程，且与标的公司不存在竞争关系。上述条件将股权交易与企业后续经营、上市安排相衔接，也为投资者参与划定了明确边界。

长安汽车上述负责人进一步表示，此次主动让渡股权空间，将进一步推进阿维塔股权结构多元化，完善市场化运营机制，提升企业市场活力，支持阿维塔上市。在原有股东继续提供研发、制造及供应链支持的基础上，新的股东资源将重点向渠道和海外市场等环节延伸。

威腾电气着力布局“电气+能源+算力”一体化

本报记者 陈 红

11月13日下午，威腾电气集团股份有限公司（以下简称“威腾电气”）召开2026年第三季度业绩说明会，公司高管就三季度经营表现、成本风险对冲、现有业务进展、储能板块运营、AI（人工智能）算力行业格局、中长期发展战略等热点问题逐一作出回复。

财报数据显示，2026年前三季度，威腾电气实现营业收入38.78亿元，同比增长49.36%；归属于上市公司股东的净利润3508.17万元，同比增长156.76%。其中，第三季度营业收入15.84亿元，同比增长83.16%。

威腾电气财务总监程素娟对《证券日报》记者表示：“报告期内，公司营收规模大幅增长，核心原因为AI数据中心旺盛的建设需求，高低压母线订单充足，直接带动收入上行。”

业务高速扩张的同时，威腾电气营运资金压力也随之显现。2026年前三季度，公司经营活动产生的现金流量净额为-4.25亿元，主要是购买商品、接受劳务支付的现金同比增加所致。

从业务端来看，2026年前三季度威腾电气取得多项进展。威腾电气独立董事林明耀对《证券日报》记者表示：“受益于算力建设浪潮，公司高低压母线订单保持饱满。随着海内外产品认证体系持续完善，海外母线订单陆续落地有望为公司持续带来业务增量。与此同时，集装箱式模块化数据中心新品的推出，也为公司培育出新的业绩增长点。”

铜等大宗原材料价格波动，一直是装备制造行业重要的经营变量。对此，有投资者向威腾电气董事、总经理柴继涛咨询公司风险对冲手段。柴继涛表示：“公司采取订单式采购模式，能够将原材料成本变动有效向下游传导。除此之外，公司也会合理运用期货套期保值工具。”

储能作为公司重点布局的主营业务，同样受到市场关注。柴继涛介绍：“储能系统是公司三大主营业务之一，当前业务主要覆盖网源侧储能与工商业储能。储能回款周期与项目建设周期直接挂钩，目前公司正加大应收账款的跟进与催收力度。”

针对未来AI算力基础设施行业格局以及公司差异化竞争路径，柴继涛对《证券日报》记者表示：“数据中心母线准入门槛较高，后续母线行业格局有望进一步向头部企业集中。公司将坚守高低压母线核心业务，依托‘威腾’‘ABB’双品牌协同优势持续开拓市场。”

“公司将紧抓全球算力基础设施建设机遇，践行‘以电气为核心、以储能为支撑、以算力为引擎’的发展方向，推动三大领域技术融合与场景落地，致力于打造‘电气+能源+算力’一体化解决方案服务商，推动母线、中低压成套电气、变压器、储能系统等的核心产品，深度适配各类数据中心的应用场景。”柴继涛补充说道。

整体来看，AI算力基建浪潮为威腾电气打开了增长空间。但伴随业务快速扩张，财报反映出的资金占用压力，叠加原材料价格波动等现实因素，仍是公司需要直面的经营挑战。后续公司如何平衡业务扩张与经营质量，也将是市场持续关注的焦点。

天华新能披露股票回购增持计划

本报记者 陈 红

11月13日晚间，苏州天华新能源科技股份有限公司（以下简称“天华新能”）连发公告，公布股份回购方案与公司董事陆建平的增持进展及后续增持计划。

回购方案显示，天华新能拟以集中竞价交易方式回购A股普通股，回购资金总额不低于1亿元且不超过2亿元，回购价格上限为61元/股，实施期限为自董事会审议通过之日起12个月。若按61元/股的价格上限测算，预计回购股份163.93万股至327.87万股，占公司总股本的0.20%至0.39%。

本次回购资金来源于公司自有或自筹资金，自筹资金占比不超过90%。本次回购股份全部用于股权激励或员工持股计划；若回购结果暨股份变动公告披露后三年内未能完成转让，未转让部分将予以注销。

同日增持公告显示，天华新能董事陆建平11月13日通过集中竞价方式增持3000股，占总股本的0.0004%；陆建平计划在公告披露后6个月内，以自有资金继续增持，增持金额为20万元至30万元，不设置固定增持价格。截至公告披露日，陆建平合计持有公司385.1万股，占总股本的0.46%，并承诺增持期间及法定期限内不减持所持股份。

对此，深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者分析称：“回购储备股份用于股权激励或员工持股计划能否真正有成效，关键要看后续的考核指标设计以及实际审批落地情况。而董事后续增持尚处于计划阶段，存在无法全额完成的客观可能性，两项资本动作本身并不会改变企业既有的经营战略。”

风险方面，本次回购存在股价持续高于回购价格上限、外部环境变化触发方案终止、激励计划落地不及预期导致股份注销等不确定性。此外，公司控股股东、除陆建平外的其他董事、监事、高级管理人员及持股5%以上股东，未来三个月、六个月暂无减持计划。

业务端，天华新能主营电池级氢氧化锂、碳酸锂。近年来，公司布局宜宾、眉山、宜春等锂盐生产基地；向上游开展锂资源合作，向下游对接头部动力电池企业，同步推进富锂锰基等新型锂电材料研发与送样。

盘古智库（北京）信息咨询有限公司高级研究员余丰慧对《证券日报》记者表示：“锂盐行业具备强周期特征，行业内头部企业普遍存在产能建设、上游资源拓展、新材料研发的业务诉求，对技术、项目管理类人才的需求持续存在。股权类激励工具被多家锂电企业采用，用于完善人才保留机制。但激励与增持计划均需要面对锂盐行业价格波动带来的经营环境变化，相关方案的执行效果也将受到行业周期的约束。”

TCL华星硅基员工昨日正式上岗

本报记者 丁 蓉

11月13日，TCL科技集团股份有限公司（以下简称“TCL科技”）控股子公司TCL华星光电技术有限公司（以下简称“TCL华星”）在湖北省武汉市举行全球显示生态大会，TCL华星显示研发设计全流程硅基员工亮相，并于当日正式上岗。

《证券日报》记者了解到，TCL华星显示研发设计全流程硅基员工深度融合大模型、多智能体与专业工程工具，打通方案策划、设计、仿真、验证及全流程品质管理环节，能实现“端到端”全流程产品开发。

据悉，这名硅基员工可通过智能需求解析与跨专业协作，加速方案形成，让客户需求响应速度提升80%。其融合人工智能寻优算法与工艺知识，拓展设计空间，能推动方案从“可行”迈向“更优”。此外，其可实现系统级仿真验证，将仿真规模拓展至原来的数十倍，同时结合工程数据和测试结果进行交叉验证，提前识别风险、改进设计，实现“一次做对，设计即量产”。

当下，人工智能正全面赋能显示产业。TCL华星自研的星智大模型已深度融入研发、制造和运营全流程，在垂域自动化评测和行业专家评测中综合评分排名第一，是具备强推理能力的垂域多模态大模型。这一大模型正是TCL华星显示研发设计全流程硅基员工的核心底座之一。

“TCL华星在3年前就发布了星智大模型，这个大模型作为底座，帮助TCL华星在AI转型的路上走得越来越稳、越来越快。”TCL科技高级副总裁、TCL华星首席执行官赵军在接受《证券日报》记者采访时说。

赵军表示：“过去，我们与客户共创的很多新想法，往往要到样品做出来才发现问题，需要经历一轮又一轮的试错。今年，我们通过使用人工智能分析需求、规划方案，再调动数十个专业人工智能工具并行完成仿真、验证与优化，把反复试错的开发时间折叠起来，让创新成果更快进入现实世界。”

TCL华星正推动星智大模型从“辅助制造工具”向“AI智能体协同中心”进化，未来将实现全链路自主协同，由人工智能自主调度各类工具与数据。

苏商银行特约研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示：“今年以来，多个行业的头部企业开始为硅基员工设置岗位、定义职责和制定考核方式，硅基员工也开始对具体环节的结果负责。不过，目前硅基员工主要落地于规则清晰、数据密集、结果可即时验证的岗位，如质检、排产、标准化设计生成等，仍处于发展的起步阶段。未来，显示产业在人工智能的赋能下，有望加速创新。”

锂电产业链公司对中长期发展保持乐观

本报记者 舒娅疆

近日，锂价呈现低迷走势。截至11月13日收盘，广期所多个碳酸锂期货合约价格徘徊在9万元/吨左右，相较于年内高位，出现明显回调。现货方面，生意社发布的数据显示，11月13日电池级碳酸锂参考价为9.1万元/吨，工业级碳酸锂参考价为8.8万元/吨，相比月初均有所下降。

分析人士普遍认为，碳酸锂市场供应增长、需求阶段性回落的预期引发市场担忧，或是近期碳酸锂期货、现货价格出现波动的主要原因。

就11月份来看，部分机构调研预估，中国锂电全市场总排产环比减少5%。国联期货预计，11月份碳酸锂平衡表缺口为2.3万吨，较10月份快速缩小。

尽管锂价迎来新一轮波动，但市场各方对其未来走势的预期总体并不悲观。

上海钢联锂业分析师李攀认为，锂价继续大幅下跌的空间可能相对有限。若海外发运和需求转弱的状况按当前预期兑现，锂价仍可能偏弱；不过现货库存仍在去化，且价格已跌破部分外购锂矿冶炼及锂渣提锂的成本，供给端存在减产托底预期。后续应重点观察枧下窝锂矿的实际复产进度、澳大利亚及非洲锂矿到港量、下游排产和库存去化速度。

“碳酸锂具有一定的金融属性，其价格走势存在惯性，但供给端后续或将主动调整。”黄河科技学院客座教授张翔在接受《证券日报》记者采访时表示，碳酸锂价格或已接近底部，下游车企前期曾出现的囤货行为已基本停止，市场流通库存偏高，预计到2027年，部分锂矿企业或将根据市场形势减产，带动供需关系修复，锂价有望逐步回升。

从企业方面来看，多家锂电产业链公司表达了对行业中长期发展前景的坚定信心。

天齐锂业股份有限公司相关负责人在与投资者互动时表示，锂资源相对于其他有色金属来说，具有一定的行业特殊性；尽管锂价存在周期性波动风险，但下游终端特别是新能源汽车和储能产业未来的高成长预期、国家政策的大力支持是客观存在的，因此从中长期来看，锂行业基本面在未来几年“不会发生实质性的不利改变”。

盛新锂能集团股份有限公司相关负责人在业绩说明会上表示，该公司坚定看好锂行业的长期发展前景，将在全球范围内继续积极寻求优质的锂资源项目，并根据未来锂产品的市场需求适时扩大产能规划，推动公司长期可持续发展。

江西赣锋锂业集团股份有限公司相关负责人也表示，锂价走势主要由供需关系和库存博弈决定。中长期看，该公司对锂电需求增长保持乐观态度。