

太乙圣莲拟30亿元入局哪吒汽车重整 债务困局待解

9月11日，在哪吒汽车母公司合众新能源汽车股份有限公司第四次债权人会议披露的重整计划草案中，浙江太乙圣莲企业管理合伙企业（有限合伙）首次以重整投资人身份出现。“之前从来没有听说过。”多位接受中国证券报记者采访的哪吒汽车前员工表示，这是一个陌生的名字，他们此前并未听说过这家企业，也不了解其核心人员。

前员工更在意的是，这家新成立的投资主体能否带来现金流，让停摆多时的工厂重新运转。草案显示，太乙圣莲拟出资30亿元，取得合众新能源约70.62%股权；其余约29.38%股权将由管理人向部分债权人以信托受益份额抵债。

30亿元有明确去向：11.67亿元用于清偿拟保留资产对应债权、垫付共益债务和支付破产费用，18.33亿元补充企业流动资金。草案表决期截至10月12日17时，债权人表决通过后，仍须经法院裁定批准方可生效。

职工债权的清偿也被写入草案。截至9月11日，管理人调查的职工债权涉及2715人，金额约2.09亿元。重整计划获批后，职工债权拟在12个月内现金清偿50%，剩余部分在24个月内清偿。对公司而言，重整方案能否兑现，体现在这些具体的付款节点上。

● 殷浩楠 龚梦泽

注册资本尚未实缴到位

工商信息显示，太乙圣莲成立于2026年4月21日，注册资本30.01亿元，由浙江山子控股有限公司和浙江山子玉虚科技有限公司共同出资设立，持股比例分别为99.9667%和0.0333%，后者为执行事务合伙人。

记者进行股权穿透后发现，浙江山子控股实际控制人叶骥、山子玉虚实际控制人虞舒心，均与山子高科管理层存在关



视觉中国图片

联。相关信息显示，太乙圣莲已于8月26日与合众新能源管理人签署《重整投资协议》。

叶骥曾参与原银亿股份破产重整。2022年，叶骥参与筹集32亿元完成银亿股份重整，随后成为公司实际控制人，银亿股份后更名为山子高科。山子高科此后退出房地产业务，转向汽车零部件和整车制造，并于2023年通过收购河北红星汽车间接取得乘用车生产资质。

9月15日，山子高科发布澄清公告称，上市公司与太乙圣莲不存在股权控制关系，未直接或通过控制主体间接参与哪吒汽车破产重整投资；公司控股股东拟通过其控制主体参与重整仍处于意向阶段，能否完成相关程序及通过审批存在较大不确定性。

这份公告划定了上市公司与投资主体之间的边界，也把市场关注点推向太乙圣莲本身。天眼查显示，目前太乙圣莲的注册资本尚未实缴到位，30亿元重整资金将如何筹措、何时到位，仍待后续执行材料回应。

山子高科自身的经营数据也被债权人关注。公司2026年半年报显示，上半年实现营业收入13.71亿元，同比下降20.87%；归母净利润3082.96万元，同比下降85.69%；扣非归母净利润亏损3.49亿元。上市公司已明确不承担本次重整投资义务，太乙圣莲的资金来源和履约能力已经成为市场关

注的焦点之一。

能否重整复产悬念待解

哪吒汽车曾是造车新势力中的头部品牌。2022年，公司交付152073辆，位列当年造车新势力年度交付量首位。2025年1月，其国内交付量仅110辆，同比下降97.76%。

销量下滑背后，是持续扩大的资金缺口和停产压力。浙江桐乡、江西宜春、广西南宁等生产基地先后停工，员工薪酬和供应商货款拖欠问题持续暴露。管理人在2025年9月第一次债权人会议上披露，截至2025年8月31日，共有1631户债权人申报债权约265.8亿元，已审查确认债权约51.8亿元。

此次草案披露的普通债权约117亿元，涉及1600余户；优先债权约22亿元，涉及9户。每家普通债权人80万元以内的债权部分综合清偿率约12%，超过80万元部分拟以债转股方式处理；优先债权本金不作削减，前三年支付利息，后续分期偿还本金。

对供应商而言，能否接受清偿安排只是第一步。记者梳理上市公司公告发现，至少9家哪吒汽车产业链上市公司已对合众新能源相关应收账款按100%计提坏账准备，合计约8595.61万元。其中，松原安全被拖欠货款3337.86万元，双方业务合作已全面暂停。

草案提出，重整后的第一阶段将优先复产哪吒X，面向海外市场，目标年销量1万辆，并恢复官方备件供应、维修保养和服务网络。

海外业务也为观察此次重整提供了另一条线索。山子高科并非首次将整车业务投向境外市场。2023年底，公司曾与哈尔滨经开区签约，计划依托当地整车制造资源建设面向海外的整车出口基地。此后，承担相关项目的云枫汽车已被处置。山子高科2026年半年报显示，公司仍在拓展海外市场，并与美国汽车公司Olympian Motors建立合作、取得订单。

哪吒汽车此前在东南亚已形成一定的本地化生产和销售基础：泰国合作组装生产线，印尼曾在当地合作工厂开展哪吒V-II的CKD生产，马来西亚也曾推进建厂合作。草案将哪吒X海外销售列为复产第一阶段的重点，目标年销量1万辆。山子高科既有的整车出口尝试，与哪吒此前积累的海外生产和渠道资源在此出现交集。投资方尚未披露其参与重整的具体考量，这些资源能否保留并恢复运营，仍有待后续方案执行检验。

债权人的投票将决定这份草案能否进入执行阶段；而30亿元资金能否按期到位，哪吒X能否恢复生产并完成交付，将决定这家曾经的销冠车企能否走出停摆。

腾势汽车李慧：纯电时代将快速到来

● 殷浩楠 龚梦泽 张妍硕

近期，比亚迪多位高管围绕纯电新能源车型前景接连发声：公司执行副总裁何志奇称，纯电新能源汽车趋势明确；公司执行副总裁李柯近日接受采访时称，随着快充技术在中国普及，燃油车“已经没有未来”。

9月15日，比亚迪旗下腾势N8L纯电版上市次日，腾势汽车总经理李慧在深圳坪山总部接受了中国证券报记者采访，围绕补能网络、动力路线、车载智能体与海外布局等问题展开，把腾势判断中最需要被验证的部分摆到了台面上。

目标：两万座快充站

在李慧看来，汽车从纯燃油迈向新能源要经历两个阶段：先是插混车型与纯电车型并存，再进入纯电车型时代。第一个阶段的基础是充电设施还不够发达、速度还不够快。第二个阶段的门槛被他归为两条：“充电要和加油一样快，充电也要像加油一样方便”。前者由快充支撑“9分钟就可以充饱，和加油的速度实际上是一样的”；后者取决于站点密度。

据腾势方面披露，比亚迪快充站已建成超1万座，四线以上城市覆盖率达100%；后续目标是年底建成2万座，并做到一二线城市每3公里、三四线城市每5公里一站，高速路网覆盖36条国家核心高速公路。在他看来，在这种情况下汽车的纯电时代就会快速到来。

从建站节奏看，正在提速：6月23日比亚迪披露的数量还是建成超6700座快充站，8月28日第1万座快充站落成，两个多月新增约3300座；要达成2万座的目标，最后四个月还要再建1万座。公司披露的数据显示，快充站累计充电量已达2.1亿度、总用户量突破183万，其中其他品牌占比接近三分之一；在中西部、县域和高速场景，站点的位置、可用程度和高峰期服务能力，才是检验建站效果的具体尺度。

纯电汽车时代马上来临的判断能否成立，腾势给出的样本是腾势Z9GT：此前该车型混动版本占比80%、纯电版占比20%，如今纯电占比达到80%。这组比例对应的是订单还是交付、快充密度与区域销量之间有无对照，李慧并未展开说明。更直接的疑问是：既然9分钟就能充饱，为什么还要把纯电车型的续航做到960公里？他解释，快充桩仍在快速密布，长续航能让长途出行更安心；如果将来几公里内就能找到快充桩，400公里纯电行驶里程“可能就足够了”。

抓手：科技重塑豪华

在采访中，李慧把对比的标尺对准了豪华燃油车。他说，此前开BBA等豪华燃油车的用户很多都在考虑转向电动车。他还以同级的宝马X5比价：腾势N8L百公里电耗13.55度，按每度电0.8元至1元计算，一百公里不到14元，“你去比价，中间还是差别很大的”。不过，腾势现有用户中有多少来自BBA置换、其中多少人选择纯电版本，他此次并未披露。

另一对标指向海外。谈到欧洲市场时，李慧称腾势Z“超越了保时捷911”，这就是以科技打造极致体验、超越豪华品牌最好的范例。至于这一“超越”指的是销量、售价还是性能，他未作说明，公司也未披露腾势在欧洲等市场的销量数据。

这些说法背后，是腾势给出的“用科技重塑豪华”。李慧把它与传统豪华划开界限：“传统豪华看logo、看材质，新豪华是看科技”，落点则是硬件、自研芯片与生态。这条路走得怎么样，销量端已有初步答案：比亚迪中期业绩显示，上半年方程豹、腾势、仰望三大品牌合计销量同比增长61%，占其乘用车总销量的比重升至12.8%。用科技重新定义豪华，比亚迪正在试着走，但目前的销量增速还未能对这条路线给出定论。

作为“科技豪华”的抓手，腾势N8L纯电版首搭的AI智能体“迪迪虾”是这场采访中的高频词。按照李慧的说法，这是“全球首款AI智能汽车”。据公司披露，该智能体支持A2A、MCP标准协议，多家互联网公司参与了生态合作。值得注意的是，它在N8L纯电版的购车权益中只包含1年免费使用，一年后用户是否愿意续费，将决定迪迪虾是核心卖点，还是配置表上的一项功能。

视觉中国图片

一汽解放重卡瞄准欧洲市场 燃油纯电车型同步亮相

● 殷浩楠 龚梦泽

当地时间9月14日，在德国汉诺威国际交通运输博览会媒体日，一汽解放发布TLX前瞻概念卡车，CORTRON CS系列重卡同步亮相。5款整车、9款核心动力总成参展，其中既有面向欧洲市场的量产车型，也有定位2036年的概念产品。

CORTRON CS基于第七代重卡平台开发，一汽解放明确其将进入欧洲市场销售并交付。与整车同台展出的还包括电驱桥、燃料电池发动机等核心总成，以及补能和数字化服务方案。

发力欧洲市场

欧洲市场对一汽解放而言，并非一个扩张中的市场。欧洲汽车制造商协会数据显示，2025年欧盟新注册卡车约30.75万辆，同比下降6.2%。柴油车占中重型卡车新注册量的93.2%，可充电车型占比由上年的2.3%升至4.2%，但在整体市场中仍属少数。欧洲重卡市场长期由戴姆勒卡车、沃尔沃、斯堪尼亚、曼恩等本土品牌主导，新进入者需要在产品、认证、销售和售后四个环节同时建立能力。

此次展出的CORTRON CS包括CS600、CS600 XXL两款柴油牵引车和CS925纯电牵引车，前两款面向长途干线运输，后者主打续航和补能效率。

一汽解放公布的数据显示，CS600搭载6DV1欧六发动机，最大功率600Ps（马力）、峰值扭矩3000牛·米，发动机热效率50%。一汽解放称，该车符合欧盟整车型式认证（WVTA）相关法规要求。WVTA是整车进入欧盟市场的准入门槛，能否取得这一认



一汽解放展台

公司供图

证，决定其能否在欧盟上牌销售。CS600 XXL则是在同一平台上侧重长途驾乘空间的车型。

CS925采用800V高压平台和双枪快充技术。一汽解放给出的数据是，车辆满载续航超过550公里，充电45分钟可补能90%。这些账面参数能否兑现，取决于沿线充电设施、能源价格和车队调度。欧洲重卡充电网络仍在建设早期，纯电重卡的实际可用里程，更多由沿途设施密度决定。

发布会前，一汽解放曾在奥地利研发中心安排三款车的试乘。参与项目的工程师、供

应商和代理商介绍了测试及使用情况，但首批车辆的交付时间和客户名单仍未披露。

重卡客户在意汽车出勤率，维修响应、备件供应和服务网点都会计入使用成本。欧洲车队通常与既有品牌的经销商网络保持长期合作，新品牌必须先铺开服务网络，才可能进入采购名单。一汽解放此次同步展示了补能和数字化服务方案，但这些服务能否随整车进入当地市场，仍是未知数。

中国一汽党委常委、副总经理张小帆称，一汽解放产品已进入全球115个国家和地区。不过出口规模不等于本地运营能力，欧洲

市场将检验其在当地的销售和售后能力。

多动力适配成研发重点

展台上，1956年下线的解放CA10与TLX前瞻概念卡车同台展出，今年是CA10下线70周年，TLX被定位为面向2036年的概念产品，用于展示企业对十年后商用车技术方向的判断。

一汽解放董事长、党委书记李胜在发布会上分享了如何以柔性整车架构满足多种动力与驾乘空间的个性化需求，同时在运营收益和驾乘品质之间取得平衡。TLX由此把多动力适配、空间组合和全车智能列为主要研发方向。

按照发布内容，个性定制涉及动力和驾乘空间的灵活组合，全车智能包括智能交互、智能执行和智能进化。李胜称，公司计划将TLX作为开放技术平台，与产业链企业共同开发相关技术。

此次展出的核心总成覆盖多条技术路线：纯电领域有R11E300S3重型电驱桥、E-Shift S7重型电机驱箱和浸没式冷却电池包，氢能领域有CAPE1-240燃料电池发动机和CA6HV3氢气直喷发动机，量产产品则覆盖柴油、天然气和混合动力领域。多条技术路线同时投入，资源分配最终要由订单验证。

TLX着眼长期研发，CORTRON CS则要接受直接的市场检验。在欧洲卡车市场总量收缩、可充电车型占比仍较低背景下，车队采购还会权衡补能设施、能源价格和使用成本。首批车辆能否按计划交付，销售、配件和维修服务能否同步跟上，将决定一汽解放在欧洲业务的开局。