

网络招工频密、车间深夜亮灯 众泰汽车“复活”前景几何？



左图：众泰汽车整车装配车间晚上亮着灯，能看到加班的工人。右图：一辆红色货车停在众泰汽车厂区门口，等待进厂。 李小平/摄

证券时报记者 李小平

近日，国内的车圈颇为热闹，太乙救哪吒、众泰复活的消息，轮番上阵，频频撩拨着市场的神经，相关上市公司的股价，亦大幅波动。

受债务危机拖累，众泰汽车停产已长达6年之久。“推动复工复产”，也就成了这些年众泰汽车的关键词，但进展缓慢。那么，这一次的复工复产有何不同？对此，证券时报记者日前来到众泰汽车总部进行了一番实地探访。

从此次的实探来看，沉寂多年的众泰汽车，确实在推进复工复产。但是，基于众泰汽车与行业现实，以及曾经的经历，受访人士对其复产前景均持谨慎态度。

工厂深夜重新亮灯

落地永康，钻进出租车。证券时报记者要去的地刚刚说完，出租车司机就接过话问：“最近，很多人打车去众泰汽车，今天已经是第三单了。众泰是不是要复产了？”

永康市经济开发区北湖路1号——众泰汽车总部所在地。过去几年，围绕众泰汽车的停产、债权人维权、复工复产等事项，证券时报记者曾多次实地进行报道。而今再度探访，眼前的场景并不陌生。

众泰汽车厂区大门开阔，白色门卫室安静矗立，伸缩门半开。远处行政楼门前的广场，停放少量车辆，门内零星有工作人员走动。问及众泰汽车是不是复产了，执勤的门卫笑呵呵地说：“看看就知道了，现在肯定是复产了。”

探访期间，一辆红色大件货车正停靠在门口，车上的货物用篷布严实地把裹着，等待进厂。掀开货车篷布一角，设备被透明的保护膜缠绕，但这些设备并不是崭新的，有些边角的保护漆已经掉落，托盘显示为“江南汽车”。

江南汽车是众泰汽车旗下品牌，生产湖南江南汽车制造有限公司系众泰汽车股份有限公司的子公司。2021年，江南汽车因债务问题进入破产重整程序，2025年其重庆分公司名下T300车型总装生产线及相关设备，因司法拍卖流拍后被法院强制拆除。

债务危机爆发后，众泰汽车于2020年前后被迫停产。失去造血功能的众泰汽车，连年亏损。数据显示，2019年—2025年，众泰汽车合计亏损超过244亿元。公司的职员，也大批离职。2018年末，众泰汽车风光之时，公司在职员员工为1.52万人；而到了2025年，公司在职员工人数已降至1304人。

白天阳光下的众泰汽车永康总部基地，看上去与记者此前看到的场景并无太多不同。绕着厂房的马路边观察，厂区内的铁皮墙体、围栏以及露天堆放的物料，很多已锈迹斑斑；沿着马路多扇侧门，基本上处于关闭状态，窗户也拉着窗帘。厂区的内部，偶尔可以看到人员走动。但是，很难将其与复工复产联系起来。

一般来说，车企在新车型下线之时，会异常忙碌，轮班赶工是常态。为此，21:00至22:00期间，记者又再次夜探众泰汽车永康总部基地。

黑夜之下众泰汽车永康总部，虽然整体上很安静，但是，北厂区的两个大车间已经亮灯。站在马路上眺望，可以较为清晰地看到车间内，整齐地摆放着数台白色的车身，以及正在加班的工人。

“亮灯的车间，是众泰汽车的整车装配车间。以前停产期间，北厂区漆黑一片。现在，车间已经亮灯了，还能看到加班中的工人，这说明重新动起来了。”熟知众泰汽车的业内人士，指着照片对记者称，“从这些图片来看，众泰汽车确实正在推进复工复产。”

复工复产与不确定性

众泰汽车在近期公告中，未对复工复产动态进行正式披露。但是，围绕着复工复产，在公司官微或官网，能找到一些相关信息。

今年3月，众泰汽车停更了一年多的官微，突然发布消息称，子公司浙江深康汽车车身模具有限公司举行复工暨启动仪式。7月，众泰汽车与印度 Kaly Emotors 正式签订KD合作主协议，计划共同打造年产3万台套的SKD建设合作项目。

到了9月，众泰汽车又先后通过官微，发布了多则复工复产的动态消息。譬如，模具工厂全面复工复产；Wink YO1国际版批量试制启动、首台试制车白车身顺利下线、首批小批量试生产车顺利下线等。

“最近，我也通过各种渠道，在相互交叉印证。这次众泰汽车复工复产，肯定是真的。”一位曾供职众泰汽车多年的离职员工对证券时报记者称。但是，对于众泰汽车此次复产能否成功，这位离职员工却不乐观。

在记者采访过程中，众泰汽车上述离职员工，谈到了众泰汽车目前面临的多重不确定，主要包括立案调查风险、资金风险、渠道风险、债务风险等。

今年上半年，连续数年亏损的众泰汽车，实现归母净利润8038.93万元。但是，这次盈利主要源自非经常性损益。报告期内，公司战略收缩，注销低效、无实际运营的分子公司及生产地址，获得补偿款并确认收益2亿元。若扣除非经常性损益后的净利润仍为亏损。

从众泰汽车的财报数据来看，公司资金可谓捉襟见肘。截至2026年6月末，众泰汽车流动资产合计13.78亿元，其中，账上货币资金仅为2.59亿元，一年内到期的非流动资产为0；流动负债合计23.01亿元，其中，短期借款为3.19亿元，一年内到期的非流动负债7.12亿元。

近年来，受债务危机冲击，众泰汽车员工大幅流失。不过，记者发现，众泰汽车正在某知名招聘网站招聘新人，职位涉及工程师、油漆工、洗车工、海外销售经理等诸多工种，工资从几千到数万元不等。

“为了这次复工复产，众泰汽车对外招聘了不少新人。这也意味着，需要增加一大笔工资支出。”众泰汽车上述离职员工称，造车需要烧钱，但是，众泰汽车近年来持续亏损。当时在职期间，拖欠工资是常事，账上的资金紧张程度不难想象。同时，以众泰汽车当下情况，很难从金融机构取得贷款。所以，后续能否解决资金问题，在一定程度上决定着这次复工复产能持续多久。

另外，记者也发现，围绕着近期关于复工复产的动态消息，众泰汽车也在官微中提示风险，包括“面临一定的资金压力、项目实施还将受到技术迭代、供应链稳定性、海外贸易政策等多重因素影响”。

试制不等于稳定量产

汽车由成千上万的零部件构成，供应商不可或缺。曾经为众泰汽车供货的零配件厂商，鲜有全身而退。

多家A股零配件厂商，曾披露对众泰汽车的应收账款。譬如：ST银亿（现名“山子高科”）曾披露对众泰汽车子公司临沂众泰汽车零部件制造有限公司期末的应收账款为5845.04万元，已计提坏账准备金额5245.04万元；浙江仙通对临沂众泰汽车零部件制造有限公司的应收账款为404.1万元，100%计提为坏账；*ST索凌（现名“索菱股份”）应收账款包括：临沂众泰汽车零部件制造有限公司欠款3325.55万元，众泰新能源汽车有限公司长沙分公司欠款6225.99万元。

根据众泰汽车重整方案，为清偿债务，部分实行债转股，债转股合计10.14亿股。证券时报记者联系了三家汽配上市公司（非上述案例中），均表示已债转股，但得到的补偿远不及实际应收款。

“当时，众泰汽车欠了1000多万元货款。从2018年开始，我们看到形势不妙后，就要求现款发货了。就众泰汽车现在的情况，完全无重新

供货可能。”一家橡胶类汽配上市公司对记者称，“虽然众泰汽车正在积极复工复产，但是，对于供应商来说，看不到保障，所以，不会冒风险去做”。

经历过1000多万元坏账教训之后，一家从事汽车驱动系统上市公司的态度也十分明确，公司相关负责人对记者称：“我们公司供应的驱动系统，开模费成本可达数百万元，电动车项目还要叠加额外开发投入，没有数万台级别的订单体量，很难覆盖前期投入，商业上很难跑通。”

“早就停止合作了。像众泰汽车目前这种情况，没有预付款，不可能重新供货。”一家从事汽车制动系统的上市公司对记者称，“当时，众泰汽车所欠的2000多万元的应付款，绝大部分都是债转股。到现在，那些抵债的股票，还一直拿在手上，但价格已远远低于当时的债转股价格。所以，我们也希望他们能够真的复产成功，起死回生。”

虽然曾经的供应商，均暂不考虑恢复供货，但是，众泰汽车的复工复产却在推进中。公司官微显示，近日，众泰汽车迎来重要研发试制节点，Wink YO1国际版（S03）首台试制白车身正式顺利下线。

众泰汽车此次下线的首台试制车，零配件从哪里来？对此，上述众泰汽车曾经的供应商们分析较为一致，“大概是曾经剩下的库存，再进行加工改造”。其中，一家供应商对记者称，“1台是试制，100台也是试制造，但是，这并不代表就具有了稳定的量产生产能力”。

曾经“昙花一现”的复产

自停产后，众泰汽车一直在推动“复工复产”，在公司2021年—2025年年报中，也均能找到相似的表述。

2022年10月18日，众泰汽车曾发布公告，计划于2022年10月20日在永康基地下线第一批复产的T300车型并举行下线仪式。下线仪式举行后，公司股票走出了“7天6板”的行情。

根据当时众泰汽车官方说法，2022年是众泰汽车重整后的元年，也是公司转变经营思路、明确发展战略的开局之年，T300海外版的下线，标志着被按下暂停键的众泰汽车正式复产，以蝶变向新、蓄势待发的姿态扬帆启新程。

当年T300车型复产下线仪式，证券时报记者也曾到现场目睹。彼时，对于记者问及拿什么跟同行拼的问题，众泰汽车相关负责人未给出回答，而是高谈“将押宝新能源汽车”“海外市场前景”等。

不过，高调宣布复产的众泰汽车，很快归于平静。

时隔4年，众泰汽车再度复工复产，但离职老员工和汽配供应商们，对其发展前景并不乐观。

首先，汽车行业的产能过剩严重，部分头部车企已在主动收缩战线；其次，品牌、信誉、售后服务等方面，众泰汽车将面临诸多考验；再次，低价位A0纯电市场竞争激烈，比亚迪海豚、海鸥、吉利星愿等车型，在市场上颇具竞争力，众泰汽车并不具备多少竞争优势；另外，众泰汽车停摆多年，原来整车厂的技工、工程、技术研发人员已经基本流失，想要重新搭建完整整车生产团队，难度很高，人才缺口很难短期补齐。

汽车制造业是一个集人才储备、技术积累、品牌培养、供应链管理 etc. 全方位的产业，众泰汽车拿什么去竞争？为此，证券时报记者曾向公司发了一份采访提纲，但未能获得回复。再度重启的众泰汽车，能否涅槃重生，仍待未来市场检验。



当产业空间成为科创核心城市的稀缺资源，园区的“亩产创新力”正成为衡量区域产业质量的关键标尺。

在深圳南山高新南片区，深圳市数字技术园以14万平方米的产业空间，聚集起130余家科技企业，孕育出10余家行业独角兽、8家上市公司、50余家专精特新企业，跑出了一条高密度创新的园区发展路径。

近日，证券时报记者采访园区企业、运营方深圳国家高新技术产业创新中心负责人，解码深圳数字技术园的高密度创新生态样本。

高密度创新园区

基本半导体，是国内领先的碳化硅功率半导体IDM企业，公司成立于2016年，2019年“慕名”入驻深圳市数字技术园，至今，已落户园区七年有余，今年7月正式登陆港交所。

“园区会对申请入驻的企业进行严格筛选，并提供较具吸引力的租金优惠政策，为企业提供高质量、稳定的发展环境，切实降低运营成本。此外，园区研发创新氛围非常浓，会经常向入驻企业推介产业政策、投融资活动等信息，并提供DIKI产业智能分析平台等高效生产力工具，支撑企业加速业务发展。”基本半导体负责人莫泽辉告诉证券时报记者。

莫泽辉说，深圳市数字技术园楼面承重达650kg—800kg/平方米，非常适合研发、创新型企企业入驻。因为这类企业往往需要用到大型的研发设备，对园区电梯、楼面承重等要求更高，一般写字楼较难满足。“在科技园，具备这个条件的场地并不多见，我们当时也是经过综合的对比考虑，最终决定选择申请入驻深圳数字技术园。”

基本半导体是园区产业培育的一个缩影。奥比中光、海辰储能、瑞昱半导体、易点天下、云英谷、中新赛克等上市企业均在此成长壮大，安保医疗等一批企业正冲刺IPO，园区也正不断迎来新鲜血液。

深圳未来清研智能科技有限公司2026年3月刚入驻，该公司战略及投融资VP张卉林对记者表示，公司作为战略性新兴产业企业，被园区的优惠政策及优质服务吸引入驻。“我们入驻后，明显感受到园区在AI产业聚集方面具备强大的优势，丰富的上下游产业链和园区对接活动能够帮助企业之间快速建联、落地合作，也为我们这些初创企业提供了许多推广机会。”

作为深圳唯一央地共建的集群创新与公共服务综合体，深圳市数字技术园运营方为深圳国家高新技术产业创新中心（深圳发展改革研究院），是由国家发展改革委与深圳市人民政府共同组建的非营利性机构。数据显示，园区年度研发投入达18.9亿元，目前已汇聚8家上市公司、10余家行业独角兽、50余家专精特新企业，涵盖人工智能、物联网、新一代信息技术、新材料、新能源、先进制造等战略性新兴产业。

选商、赋能、链接

有限的物理空间内，为何能成长出如此高密度的创新企业集群？深圳市数字技术园给出的答案是，从出租空间者升级为创新生态的培育者与赋能者。

“园区运营机制有三个关键词：选商、赋能、链接。”深圳市数字技术园运营总监高原对记者表示，园区从一开始就不是单纯做空间出租。数字技术园从一开园就把目标锁定在“20+8”战略性新兴产业赛道上。“我们用租金政策做杠杆去筛选：国家工程实验室大楼给国家级资质企业三折起、37.8元/月/平方米起，独角兽和专精特新企业给到八至九折。前提是我们给每平方米设了一个产业门槛，不是谁出钱多就给谁。”

解码一个数字技术园的『亩产创新力』

证券时报记者 严翠

“赋能，即中心三大平台，是我们的真正护城河。”高原表示，数字技术园不是普通的科技园，它背后是“中心”——深圳国家高新技术产业创新中心，一个国家级的研究+资本+产业链赋能平台。中心的技术服务平台、资本服务平台、产业链服务平台三条线直接对接到园区每一家企业，小企业找实验室，中心有；找资金，中心可以对接产业基金；找上下游，中心有产业链对接。

高原表示，技术平台上，园区企业有研发需求，在园的60余家各类国家级、省市级创新载体实验室可提供相关领域的公共服务。“一家AI创业公司不用自己买卡、不用自己搭测试线，进驻园区就能用；一家具身机器人创业公司，可以依托中国科学院、清华大学实验室的创新载体设备，开展测试验证，这是单一科技园或写字楼根本不可能自建的能力。”

资本平台方面，园区有融资需求，中心可以对接政府投资基金、产业风投、有“投早投小投科技”的天使基金。“企业在我们这里不只是租了工位，是被纳入了‘市级产业基金+南山产业基金+行业投资’的三级资本网络。”高原说。

“链接”方面，高原介绍，园区建了企业家俱乐部和“数智方舟”，每年组织百场次产业活动，这不是简单的会议室和展示位，是深圳市产业政策的宣传室、是园区企业新品发布的舞台、是上下游对接的会客厅。“这个密度不是数字游戏，是我们用5年时间把‘选商标准+中心赋能+生态链接’三个齿轮咬合到一起的结果。”

“操作系统”可复制

作为国家级创新中心运营的园区，这种运营方法论和生态模式是否具备向其他城市输出的可能性？高原认为，物理园区不可复制，但运营方法论可以输出。

高原说，园区这几年沉淀下来的“中心+载体”双层架构：“中心”做研发、做资本、做产业链赋能，“载体”做空间、做服务、做生态链接。这套架构不依赖具体地块，“中心赋能”模式可以输出。中心天然具备“国家品牌+中心智库+创新载体”的体系，这个体系可以延伸到任何合作的园区，给它们一个“轻资产版”的“三大平台+公共技术+产业生态”。

另外，“集群创新”方法论可以输出。“我们用5年时间验证了‘租金政策筛选+中心三大平台+产业生态链接’组合，这些都已经制度化了。”

此外，“国家队品牌”可以输出。高原表示，数字技术园作为深圳国家高新技术产业创新中心的载体，背后是国家级科技创新平台的信用。当一家企业入驻园区，它拿到的不只是工位，是“国家级”的信用背书，这个信用可以伴随企业走到任何城市。“事实上，我们已经在跟一些城市洽谈合作，把‘创新载体模式’作为区域科创园区的标配，把‘三大平台’作为政府合作的赋能包输出。”

“数字技术园作为‘国家队选手’的真正使命，不是守住14万平方米的物理空间，是把‘集群创新’这个操作系统复制到全国需要它的地方去。”高原表示。

目前，园区三期工程正在推进中，将新增15.4万平方米产业空间。三期不仅是物理空间的简单扩容，更是生态承载力的全面升级，未来将有更多细分领域的创新主体入驻，更多实验室成果完成从技术到市场的跨越，推动园区创新密度从“量的集聚”迈向“质的跃升”。

从一家企业的拔节生长，到一座园区的生态积淀，再到一座城市的创新底色，深圳市数字技术园的实践，是深圳“政府引导、市场运作、生态赋能”产业园区发展模式的微观缩影。



图为深圳市数字技术园。 严翠/摄