

赛力斯“智电”蜕变 驱动重庆汽车产业实现新跃升

近期，赛力斯旗舰车型问界M9在50万元以上豪华车市场持续领跑，最新“力作”问界M8上市即成爆款(72小时大定突破4.4万台)。毫无疑问，问界已然在中国高端新能源汽车市场强势崛起，创造了中国品牌前所未有的市场突破。

赛力斯也成为备受关注的现象级企业。种种迹象表明，这家来自重庆的汽车企业，正以令人瞩目的速度和市场表现，完成了一次从边缘探索者到行业标杆的华丽转身。

赛力斯2024财年业绩报告为此提供了强有力的佐证：全年营收达1451.76亿元，同比增长305.04%；归母净利润达到59.46亿元，实现全年盈利的历史性跨越；新能源汽车毛利率提升至26.21%，盈利能力大幅改善；经营性现金流净额达225.15亿元，显示出健康的内生增长活力。

赛力斯的亮眼成绩，是中国新能源汽车产业在“换道超车”战略背景下取得的代表性成果，也是重庆市聚力打造“33618”现代制造业集群体系、发展“新质生产力”战略部署中的关键一环。它的成长壮大，不仅驱动着重庆汽车产业的结构升级和能级跃升，助力重庆重返“中国汽车第一城”的行列，也为中国制造向高端化、智能化、绿色化转型提供了宝贵的实践样本。



赛力斯汽车公司大楼

长远布局 内功为王

赛力斯成功转型的最关键因素之一，是其对技术路线的前瞻判断和对核心能力的持续锻造。

2017年前后，面对新能源汽车发展的初期路径选择，赛力斯在探索纯电技术的同时，深刻洞察到当时市场存在的续航里程焦虑和充电便利性痛点，前瞻性地选择了增程技术路线并持续深耕。这一在当时颇具争议的选择，最终被证明是精准把握市场需求的“破局”之举。

近年来，增程技术以其“可油可电”的灵活性和有效解决续航问题的能力，赢得了大量用户的青睐。赛力斯凭借早期的布局和技术迭代，成功抢占了增程市场的先机，构筑了重要的差异化竞争优势。

战略的落地依赖于强大的技术实力。赛力斯始终将研发创新视为立身之本，展现出非凡的“长期主义”定力。即便在关键的投入阶段，依然保持着高强度的研发投入。赛力斯2024年研发投入更高达70.53亿元，同比增长58.9%，研发团队规模超过6200人。这种着眼未来的战略性投入，是赛力斯构筑核心技术壁垒、培



赛力斯汽车焊装车间的机器人手臂正在繁忙作业 张锦辉 摄/视觉重庆

等多种动力形式的全栈式平台，为产品快速响应市场需求提供了强大支撑。其全新一代赛力斯超级增程系统，历经5次迭代，在静谧性、集成度、效率方面达到行业

领先水平，专用增程器热效率高达44.8%，实现了每升油发电3.65度的优异表现，为问界系列车型带来了长续航、低能耗与高品质的驾乘体验，并已开始向行业伙伴进行技术输出。

一流的产品需要一流的制造体系保障。赛力斯在智能制造领域同样投入巨大，建成了以赛力斯超级工厂为代表的国际一流智能制造基地。这些工厂广泛应用AI、大数据等先进技术，拥有超过3000台机器人高效协同，关键工序自动化率达到100%。行业领先的超大型一体化压铸技术、AI赋能的全自动在线质量检测系统等，不仅大幅提升了车身性能和生产效率，更确保了每一辆产品都符合严苛的质量标准。高效、智能的制造体系，为问界系列的高品质、规模化交付提供了坚实保障。

正是这种战略上的前瞻、研发上的坚守和制造上的精益，共同塑造了赛力斯强大的核心竞争力。这份深厚的“内功”不仅赋予了产品硬核实力，也为其与华为等顶尖科技企业开展深度合作奠定了坚实基础，验证了“强者恒强”的产业逻辑。

“华为+”效应 问界登顶

如果说技术内功是赛力斯转型的基石，那么与华为的深度跨界融合，则是点燃其市场潜能、实现品牌跃升的关键引擎。

“赛力斯+华为”的合作模式的精髓，在于双方的优势互补和深度协同。赛力斯提供领先的整车研发、工程制造、供应链管理以及核心三电技术(尤其是增

程)。华为则将其在鸿蒙智能座舱、ADS智能辅助驾驶系统、智能车控、品牌影响力、渠道网络及用户运营等方面的强大实力注入合作产品。双方共同参与产品定义、设计研发、营销服务等全价值链环节，形成了高效协同的全新合作范式。

华为技术的全面赋能，为问界带来了颠覆性的智能化体验。鸿蒙智能座舱以其流畅交互、丰富生态和无缝互联能力，迅速成为用户青睐的“智能天花板”。HUAWEI ADS智能辅助驾驶系统凭借强大的感知、决策和执行能力，以及持续的OTA升级，提供了行业领先的智能驾驶体验。根据问界官方披露的整体智驾数据，其系统的覆盖范围、场景处理能力和用户实际使用里程均处于行业前列，有效提升了产品的科技感和吸引力，快速赢得了用户的广泛信任。

在双方的共同推动下，问界品牌实现了跨越式增长。品牌从零到第40万辆下线仅用时28个月，创造了中国新能源汽车品牌发展的新速度。市场主力车型问界M7等持续热销，为品牌奠定了坚实的市场基础，其中问界M7在2024年交付

近20万辆，荣获年度新势力车型销量冠军。

而旗舰车型问界M9的成功，则标志着赛力斯真正实现了向高端豪华市场的突破。这款售价超50万元的车型，自上市以来便以其卓越的产品力改写了市场格局，全年交付超15万辆，连续数月稳居中国50万元以上豪华车型销量榜首。

在市场人士眼中，问界M9的成功，关键在于其精准把握了高端用户需求，依托赛力斯深厚的造车底蕴保证了卓越的整车品质，并创新性地践行了“智慧重塑豪华”理念——将华为尖端的智能科技与传统豪华的舒适体验、精致工艺完美融合，创造出符合时代潮流的新豪华标准。同时，用户参与工厂验收、软硬件持续升级等创新服务，也进一步强化了其豪华品牌形象。

如今，随着又一爆款——问界M8的推出，赛力斯产品矩阵日益完善，品牌高端形象深入人心，市场势能持续增强。这一系列的成功，彻底重塑了赛力斯的品牌认知，实现了品牌价值的巨大飞跃，成为中国品牌向上突破的成功范例。



赛力斯超级工厂 张锦辉 摄/视觉重庆

盈利起飞 生态共振

市场的热烈反响最终转化为亮眼的经营业绩。2024年全年近60亿元的归母净利润，宣告了赛力斯盈利能力的根本性改善。超过1400亿元的营收规模、显著提升的毛利率和充沛的经营性现金流，共同构成了其高质量发展的坚实基础。而该公司计划进行的高比例现金分红，更体现了对股东的回报和对未来发展的信心。

赛力斯的快速发展，离不开重庆市及相关区县政府的战略眼光和精准支持。在企业发展的关键阶段，通过产业基金支持、创新模式建设并租赁超级工厂等举措，有效助力了赛力斯的产能扩张和技术升级。这种富有远见的政企协同，不仅为企业发展提供了关键支撑，也通过后续的股权激励等市场化运作，实现了国有资产的保值增值，形成了良好的示范效应。

作为智能网联新能源汽车产业链上的“链主”企业，赛力斯的崛起，对重庆乃至西部地区的产业生态产生了显著的带动效应。其庞大的产销规模吸引了众多国内外顶级供应商在渝投资或深化合作，有效提升了本地供应链的配套能力和技术水平。

同时，赛力斯的发展也为本地零部件企业带来了转型升级的机遇，促进了整个产业链向高端化、智能化方向发展。

此外，赛力斯还通过战略投资深圳引望智能等方式，展现了其构建开放、协同产业生态，保障供应链稳定和技术持续领先的长远布局。

一位业内专家表示，赛力斯的实践，深度契合了国家发展“新质生产力”的要求。在智能制造、技术创新、跨界融合等方面的探索与成功，为传统工业基地转型升级提供了宝贵经验，证明了内陆地区同样可以培育出具有全球竞争力的新兴产业龙头，为重庆打造世界级智能网联新能源汽车产业集群注入了强大动力。

近日，赛力斯发布ESG报告，展示了其在绿色低碳运营、履行社会责任、完善公司治理等方面的承诺与行动，体现了作为领军企业的责任担当和可持续发展理念。

对于现在的赛力斯而言，保持领先地位，需要持续的战略定力与创新。技术创新是其发展的根本，必须持续投入，巩固在三电、智驾、座舱等核心领域的优势。用户服务是其品牌常青的关键，需不断深化用户连接，提升全生命周期体验。而深化合作，则是其生态竞争力的保障，需与华为等伙伴携手共进，共同探索更广阔的未来。

未来，赛力斯将继续为重庆建设世界级汽车产业集群贡献核心力量，并在中国从汽车大国迈向汽车强国的征程中，书写更加精彩的“赛力斯篇章”。

肖萧 图片除署名外由赛力斯提供



工人们在下线质量门处对问界M9进行外观、内饰等检查 张锦辉 摄/视觉重庆