

赛力斯新能源汽车前11月销量同比增长超255%

张兴海的“傲气”账本是如何“写”出来的？



位于重庆市两江新区的赛力斯汽车超级工厂智能化生产作业现场 新华社发

张兴海

2024年岁末之际，赛力斯集团董事长张兴海收到了创业以来最“傲气”的一份账本——截至11月末，赛力斯新能源汽车累计销量为389566辆，同比增长255.26%。

账本中，还有一个数据同样亮眼：今年前3季度，赛力斯营收1000亿元，利润40亿元，甩掉了连续4年因科研投入巨大带来的经营亏损帽子。12月3日，张兴海在参加在渝举行的并购重组政策宣导暨产融对接会时，称这是堪称“大转折”的成果。

账本上令人欣喜的数据，是如何“写”出来的？

”

投入上百亿元搞研发

张兴海介绍，赛力斯成立38年来，经历了三次创业，从一根弹簧起步，到做一台微车，再到做一台智能电动汽车，实现了由“刀耕火种”式生产向数字化制造的跃迁。

2015年以来，赛力斯投资上百亿元，开展新能源汽车研发，仅2022年研发投入就达31.06亿元。截至目前，AITO问界核心研发投入累计超120亿元，研发人员超4000人。

2020年至2023年，赛力斯连续4年出现亏损，累亏金额高达98.34亿元。但无论多么艰难，赛力斯的既定战略从未动摇。包括张兴海在内，企业上下都铆足干劲，要打一场“持久战”。

张兴海认为，新能源汽车是中国迈向汽车强国的必由之路，“这个没得讨论。企业必须坚决走电动化路线，不管他人慢慢、快不快，赛力斯都必须加快。”

2021年，赛力斯和華為合作，率先开展汽车与ICT产业跨界融合，打造问界系列高端智能电动汽车。2024年，赛力斯终于扭亏为盈，前三季度实现了40.38亿元的归母净利润。事实证明，赛力斯前期所有的投入和吃过的苦，都是值得的。

在很多人眼中，赛力斯能“咸鱼翻身”，靠的是“傍”上華為这棵大树。但对赛力斯而言，产业的基本价值逻辑是“强者只会跟强者握手”，如果没有前些年潜心研发和产业实践，形成了行业领先的高性能纯电驱动技术和智能增程电驱技术，華為也不可能向赛力斯伸出橄榄枝。

真金白银的产业扶持

张兴海和赛力斯的“账本”里，记载着一路走来的种种努力，也记载着重庆市委、市政府以及两江新区、沙坪坝等区县给予的产业扶持。

在与華為合作初期，赛力斯遇到一个重大难题：生产问界系列的旗舰产品，需要建设先进的制造工厂，但赛力斯拿不出这笔钱。

对此，在重庆市委、市政府支持下，重庆产业母基金出资33.10亿元，两江投资集团出资20.27亿元，两江产业集团出资23.63亿元，成立龙盛新能源公司并建设超级工厂，以低价租赁给赛力斯用于生产。这无疑为赛力斯解了燃眉之急。

如今，羽翼丰满的赛力斯，通过发行股

份的方式，购买龙盛新能源公司100%股权。对于重庆市级层面而言，这笔账也很划算。

在这笔交易中，龙盛新能源的交易价格确定为81.64亿元。该公司的三名股东将以66.39元/股的价格，获得赛力斯约1.23亿股股份。目前，赛力斯的股价稳定在140元/股左右。

记者了解到，近年来，重庆市政府出台《支持企业高质量发展若干政策措施》等一系列政策，明确支持赛力斯等车企转型升级。重庆市委金融办、市经信委等部门联合发布了《重庆市金融支持制造业高质量发展十五条政策措施》，鼓励赛力斯等上市公司通过并购重组提升投资价值，强化资金支持，并发挥产业投资母基金的作用。这些政策措施有力推动了赛力斯高质量发展。

交叉持股掌握话语权

张兴海的亮眼账本，还得益于赛力斯先进的企业发展理念：坚持技术投资、长期投资。

前不久，赛力斯发布公告，拟以支付现金的方式购买華為技术有限公司持有的深圳引望智能技术有限公司10.00%股权，交易价格为115亿元。

深圳引望的前身是華為智能汽车解决方案业务部门，业务范围包括智能驾驶、智能座舱、智能车控、智能车云、智能车载光等产品和解决方案等。

此交易可能会花掉赛力斯两年的净利润，但张兴海却十分坚决。引望是问界主要的上游供应商，掌握智能驾驶、智能座舱等大量的核心技术，赛力斯要保障自己未来的供应链稳定，并降低采购成本，就必须在引望掌握一定的话语权。

除了投资深圳引望，赛力斯还有多项收购计划，包括25亿元收购问界商标等相关知识产权，收购子公司赛力斯汽车少数股东所持有的19.355%股权等。

张兴海表示，并购重组这一资本市场的工具，可使公司得以平稳实现业务结构调整优化，还可在保持原来业务合作持续性的情况下，掌握对整车业务的自主权，为公司在内部统一调配资源和能力、投身并聚焦高端智能电动汽车转型奠定良好基础，“通过相关并购重组，赛力斯才能够把握机会，全面开展与華為的跨界融合，得以追求领先式的增长。”

据新重庆-重庆日报

专访

张兴海谈新能源汽车赛道：技术创新比拼是“胜负手”

过去几年，通过押注新能源汽车，赛力斯的营业收入从百亿跨越至千亿规模、吸金能力也从亏损大户“摇身一变”成为赚钱大鳄、公司市值更是高歌猛进，一度迈过2200亿元关口。这些叠加的光环也令赛力斯掌舵者、公司创始人、董事长张兴海被网友锐评为“2024年最幸运的人”。

近日，张兴海接受专访时表示，发展智能网联新能源汽车是中国汽车培育新质生产力的重要抓手，核心在于技术创新，而经“智慧”赋能后，豪华汽车的定义正被重新阐释。

开放合作是赛力斯的基因

张兴海的汽车故事离不开一个关键词“合作”。和早期执着造车的民营企业不同，他走出了一条与众不同的路线：与东风汽车成立合资公司东风渝安车辆有限公司（后更名为“东风小康”），获得50%股权，并出任总经理。

2015年，东风小康拿下全国微型车市场份额第三名；2016年，成功登陆A股。“汽车产业投资大、链条长，不是谁想进就能进的，必须要具备产品、品牌、人才以及技术优势。”张兴海表示，车企单打独斗非常难，而在当下汽车产业融合发展阶段，这一点同样非常重要。

事实上，开放合作的基因也始终贯穿在张兴海及赛力斯的整个造车历程。

2021年12月，赛力斯和華為正式发布问界M5，凭借華為以及鸿蒙智能座舱上车的光环，问界成为这几年成长最快的新能源汽车品牌。

2024年前三季度，问界M5、M7、M9总销量达28.9万辆，占赛力斯总销量的90%以上。赛力斯发布的2024年三季报显示，今年前三季度实现营收1066.27亿元，同比大增539.24%；归属于上市公司股东的净利润为40.38亿元，同比扭亏为盈，同比增长276%。

在张兴海看来，当前时代下汽车已成为全新物种，以物联网、大数据、云计算、人工智能等新技术正在驱动汽车产业发生前所未有的全面重构，电动化是智能化的载体，智能化是电动化的灵魂。跟传统汽车相比，智能网联汽车只能走软件定义汽车之路，最根本需求是实现硬件与软件的深度融合。

“新豪华”关键是智电融合

汽车销量大增，尤其是高价车型销量快速增长，是赛力斯2024年扭亏为盈的关键。

据披露，赛力斯第三季度营收415.82亿元，同比增长636.25%，归

净利润24.13亿元，超越今年上半年16.25亿元的盈利规模。第三季度赚钱能力的明显提升，尤其得益于高端豪华车型问界M9的热销，单车利润和毛利率都有增长，毛利率达25.53%，同比上升198.9%，也远超一般车企10%~15%的毛利率水平。

今年10月10日，赛力斯宣布，问界M9上市以来累计订单达15万辆，而这款产品的平均售价超过50万元，属于豪华车定位。

张兴海向记者表示，赛力斯与華為跨界合作，是用“智慧重塑豪华”，打造“传统豪华+科技豪华”的“新豪华”汽车产品。“智电融合是打造新豪华的关键，新豪华应在传统豪华的基础上再创新。”

数据显示，今年4月第二周，问界M9便以2639辆的成绩登顶国内50万元以上豪华SUV销量榜。这是自主品牌首次打破BBA等合资品牌对该级别的垄断。

张兴海认为，智能汽车赛道竞争正逐渐白热化，拓宽“技术领先”的护城河、构建全方位“智能安全体系”、并始终将理解用户作为决策动因，成为赛力斯能够“突出重围”的几大“试金石”。

新能源汽车最后要拼技术创新

赛力斯几款车型得到市场认可，对张兴海而言，也有些“苦尽甘来”的滋味。

在张兴海看来，中国智能网联新能源汽车产业高度契合新质生产力的主要特征。“新质生产力的核心在于技术创新。高新技术如人工智能、大数据、云计算、物联网、生物科技等正在深刻改变生产方式和产业结构。在新质生产力引领下，传统产业可以通过技术改造和模式创新实现转型升级。”张兴海说。

值得一提的是，智能网联新能源汽车正在向高端化、智能化、绿色化方向创新发展。

公开资料显示，我国目前已经拥有约3亿存量汽车用户，而且还在以每年约3000万的速度增长，其中约2000万存量用户来自新能源汽车。如何服务好存量用户，吸引到新增用户，是每个车企都要思考的课题。

“新能源汽车赛道到最后一定是技术创新的比拼。”张兴海表示，中国汽车品牌正在不断向上，在全球竞争中拥有了更大话语权。他介绍，赛力斯的产品已经出口到70多个国家和地区，累计出口整车超过50万台，未来赛力斯还将继续深化全球合作，积极参与国际分工，深度融入全球产业链、供应链、价值链。

据每日经济新闻