

## 从破产企业到科技“新贵”

在破产重整之前，力帆汽车曾有过辉煌时刻。1992年，54岁的尹明善创立力帆摩托车，很快便让力帆声名远扬。2003年，力帆进军汽车并迅速崭露头角，一跃成为国产汽车“出口大王”。后来随着市场竞争加剧，力帆逐渐走下坡路。2020年，力帆全年销量仅2000多辆，同年8月因供应商申请破产，力帆汽车进入重整阶段。

2020年12月，在重庆市政府与吉利集团主导下，力帆汽车完成破产重整，引入满江红基金（由吉利系主导）和重庆两江产投（重庆国资）等战略投资者。重整后，力帆汽车实现扭亏为盈，并于2021年更名为力帆科技。

随后，吉利系高管入驻，将力帆科技的业务重心转向“换电市场”和B端市场，推出枫叶和睿蓝两个换电新能源汽车品牌。2022年6月，吉利通过增资扩股将持股比例提升至52%（满江红基金持股稀释至约20%），实现对力帆科技的绝对控股。但从市场表现来看，用户对睿蓝和枫叶两个品牌的反响平平。2023年，力帆科技营收同比下滑21.8%，扣非净利润再度亏损。

汽车行业资深分析师叶正平表示，这一阶段力帆汽车的发展属于典型的“资产盘活”模式。吉利作为中国汽车产业的“整合大师”，其目的并非复兴力帆品牌，而是看中了力帆的生产资质、生产基地以及在重庆的地理位置优势。此时的力帆汽车，本质上是吉利产业版图中的一个“代工厂”和特定业务的承载平台，缺乏独立的灵魂和未来。

2024年，力帆科技再迎转机。当年7月，旷视科技联合创始人印奇旗下的重庆江河顺遂企业管理有限公司以24.3亿元受让吉利科技集团间接持有的力帆科技19.91%股份，成为公司第二大股东。同年10月，印奇出任力帆董事长。资料显示，印奇于2011年创立旷视科技，后者是AI视觉领域的“四小龙”之一，在自动驾驶算法和低成本智驾方案上具有一定优势。

2025年2月，力帆科技正式更名为“千里科技”。此后，千里科技引入多名有AI背景的高管，正式向“AI+车”转型。千里科技在2024年财报中用大篇幅强调，2025年将成为从“车+AI”到“AI+车”的历史性转折点。面对这一机遇，千里科技将聚焦“AI+车”核心战略方向，实施“双轮驱动，双化牵引”的战略路径，推动业务转型。其中，“双轮”代表终端业务、科技业务，终端业务涵盖摩托车、汽车等领域；科技业务聚焦于智能驾驶、智能座舱等领域；“双化”代表AI化、国际化。

“千里科技的新发展战略与华为在智能驾驶和智能座舱领域的布局不谋而合。在这种情况下，千里科技将王军收入麾下也就不难理解了。目前看，力帆从过去的包袱中走出，找到了一个既符合产业趋势，又有专业领军人物的正确方向。这条路虽然艰难，但方向是对的。”叶正平表示。

## 能否复制华为引望模式？

千里科技的目标是成为汽车业内的“第二个华为”。

今年3月，吉利汽车控股有限公司行政总裁及执行董事桂生悦在2024年业绩发布会上表示，吉利要与千里科技一起打造“第二个华为”，只有这样，吉利才可能在未来的智能化、自动驾驶方面取得领先。5月，桂生悦再次强调，若不构建能与华为竞争的生态，未来智能化发展将无望，而将与千里科技共同打造“第二个华为”，以在算法、算力、数据方面取得新突破。

2024年3月，千里科技与吉利、迈驰、路特斯等成立重庆千里智驾有限公司，该合资模式与华为引望的模式十分相似。千里科技在2024年财报中表示，合资公司将进一步整合各方资源，把车BU打造成面向第三方整车企业的开放平台。

今年6月23日，千里科技发布千里智驾1.0方案，支持L2+级智能辅助驾驶，表示可结合整车厂商不同需求，提供全栈方案服务。

千里科技背后有吉利、重庆国资、旷视科技等方面的支持，在政策和产品都到位的情况下，千里科技智驾产品有望实现快速渗透。目前，千里智驾已与吉利合作推出千里浩瀚智驾系统，该系统计划覆盖吉利汽车不同价位多款车型。此外，2024年重庆两江新区与吉利汽车集团、旷视科技签署了战略合作协议，加速智驾技术商业化。

但千里科技能否完成从吉利系单点突破到行业全面突破的跨越，还是未知数。全联车商投资管理(北京)有限公司总裁曹鹤指出，如今智驾领

原力帆科技变身科技新贵  
千里科技要当车界“第二个华为”

近日，一则人事变动消息引发行业关注：华为智能汽车解决方案业务部（以下简称“华为车BU”）前总裁王军正式加入千里科技，出任联席总裁，全面负责科技业务板块。

王军是华为车BU首任总裁，曾主导了华为HI全栈智能汽车解决方案的研发与落地，推动华为与北汽、长安、广汽等车企达成合作。2024年，王军离开华为。

王军加盟的千里科技，在行业里知名度相对较低。千里科技即原力帆科技，于2025年2月完成更名。力帆科技的前身则是力帆汽车，其在2020年因经营不善破产重整。从破产重整的力帆汽车到能吸引人才加入的千里科技，这一转变跨度不可谓不大。

千里科技股东方多次公开表示，要将公司打造成“第二个华为”。



王军



千里科技(原力帆科技)董事长印奇



千里科技

域竞争生态已基本确定，从打破垄断的角度看，千里科技的加入是好事，但实现难度较大。佐思汽研数据显示，2023年1月至2024年10月，在由第三方供应的车企城市NOA方案中，华为和Momenta占据近90%的份额。

叶正平表示，千里科技成为“第二个华为”的成功概率很小，因为双方在根基和体量上完全不同。不过，千里智驾成为“第二个引望”倒是有一定可能性，因为成为一家开放的、平台化的智能驾驶解决方案供应商，这条路是王军在华为车BU时所主导和熟悉的模式。

将千里智驾与华为引望加以对比不难发现，千里智驾在技术自主性、成本控制能力和最终的系统优化上限方面不及引望，同时品牌号召力也比较低。而王军能否在短期内打造出一支高效的研发、制造、营销团队，并定义出一款具有颠覆性或具有极强竞争力的产品，也是未知数。

“千里智驾由吉利深度参与，这既是优势也是枷锁。引望由长安、赛力斯入股，其他车企（一汽等）已经表现出犹豫，担心核心技术受制于竞争对手。这个问题在千里智驾身上会更加严重。吉利的竞争对手有多大意愿会把关乎未来核心竞争力的‘大脑和眼睛’（智能驾驶系统）交给一个由吉利深度主导的公司？这使得千里智驾很难真正成为一个被全行业广泛接受的‘公共平台’。”叶正平说。

关于引望公司的发展，华为曾向赛力斯、奇瑞、江淮、北汽等合作伙伴发出投资邀请，并希望一汽集团等央企也能够加入。但截至目前，只有长安阿维塔和赛力斯先后入股引望，各持有10%股权。

## 稍纵即逝的“窗口期”

对于任何想要入局智驾的新玩家来说，当下确实是一个难得的窗口期。这个窗口既来自技术范式的变革，也来自海外传统车企的困境。

在技术层面，端到端模型是行业共识性的发展方向，但所谓感知规控融合的一段式端到端，更多还停留在话术上，具体路线并未收敛，而VLA更是仅仅处在概念阶段。

千里智驾技术负责人、原旷视汽车业务负责人杨沐解释说：“端到端是一个新的范式，告诉大家不要再走以前那种模块化式的单独训练，以及纯监督学习的路。我们要用更大模型化的一个方式去做，要搞多模态，要搞整体的强化学习训练。不管是VLA也好，还是端到端也好，本质都是在讲这个故事。”

“我不认为我们是一个新手。”杨沐指出，AI在很多方向是共通的，无论自动驾驶，还是具身智能，本质上都在解决类似的问题。

千里智驾将自己的技术路线称为RLM（强化学习-多模态），引入阶跃星辰作为大模型底座，在强化学习阶段则通过设置奖励模型（reward model）调优，降低兜底规则接管的频率。旷视和阶跃星辰的联手，还是能够让人对千里智驾抱有期待。

AI技术甚至带来了更多前瞻性变革的机遇。王军曾提到，目前在感知方式上，无论是激光雷达还是纯视觉都存在一定缺陷，毫米波雷达反而能在黑暗等环境中体现出独特优势。但毫米波的缺点是等效探测线数较低，相比128线激光雷达来说，探测精度有极大差距。不过，随着AI大模型技术进步，行业开始探索以AI预测的方式提升毫米波雷达成像精度，带来硬件层面的巨大变革。因此，千里智驾这样的后来者，仍有在技术上弯道超车的机会。

而在行业层面，目前国内新车销量中高阶智驾的渗透率仅为20%左右，也存在广阔的市场空间。然而需要注意的是，这80%的潜在增量，并不是一块好啃的骨头。包括比亚迪、长安、吉利在内的主流车企，仍然在高调释放自研智驾的信息，而广汽、上汽等与华为、Momenta已经有较为深入的合作。

千里智驾的机会，或许反而在海外。近期，印奇、王军等人正频繁来往于德国、日本等地。对于德国和日本的传统汽车巨头来说，其智能化相关的自研布局在过去几年中进展缓慢，不少企业甚至不同程度地放弃了一些自研板块，转而寻求与中国供应商合作。

千里智驾的另一个机会，来自Robotaxi。尽管Robotaxi在中国全面铺开尚有时日，但无论是特斯拉近日正式上线，还是国内不断扩大的试点范围，都让人对未来的前景抱有更多期待。从力帆时代到现在，千里与吉利、曹操出行在网约车层面的深厚关系，都让它成为Robotaxi市场一个不容忽视的玩家。

但对于千里智驾来说，无论是技术还是行业空间的机遇，都是短暂的。千里智驾必须要用下半年的实际商业化表现，在市场中快速站稳脚跟。

本报综合经济观察报、证券日报等