

藏在重庆的华为汽车模式挑战者 千里智驾的“阿里基因”

重庆两江新区金山大道的千里科技大楼里，一场静悄悄的变革正在重塑这家昔日破产重组的汽车企业，而远在杭州的阿里系却另有棋局。

2025年7月8日，重庆千里智驾科技有限公司完成工商变更登记，注册资本2亿元正式到位。这家由重庆千里科技主导的智能驾驶企业，成立仅四个月后，就宣布了雄心勃勃的产品路线图：从L2+级辅助驾驶起步，6个月内推出L3级系统，2026年下半年进军L4级Robotaxi领域。

当千里科技在6月发布首款L2+级智驾系统时，董事长印奇宣称要打造“智能驾驶时代的开放平台”。

这句话的背后，一场精心设计的资本布局已然就位：最新数据显示，阿里系正通过多层股权架构深度介入这家重庆企业的智能驾驶转型。市场不禁疑问：阿里系是否正在下一盘大棋？

”

年云栖大会宣布“向合作伙伴开放厘米级高精地图”。目前，高德地图已将西南地区厘米级高精地图数据接入千里智驾1.0系统，千里智驾1.0发布会披露“接入高精地图后，在重庆复杂路况的接管率下降35%”。

中国汽研2025年7月发布的《智能驾驶系统测评报告》显示，搭载千里智驾1.0的睿蓝7车型在“全世界最复杂的立交桥”重庆黄桷湾立交的全程通过率为82%（行业平均67%），实际提升15%。

阿里云还在西南节点部署了英伟达H100集群，为包括L3级自动驾驶在内的AI训练提供算力支持，日均可处理PB级路测数据。此外，菜鸟也计划2025年在全国投运2000台自研L4无人车，成都天府新区是重点覆盖区域之一，将采用“裸车购买+FSD订阅”的轻资产模式。

困境：无人知晓的阿里汽车

尽管协同效应初显，但千里科技目前对比华为的成熟模式，仍存在明显差别。

华为HI模式的成功，为行业提供了可借鉴的范本。其核心架构包含三大支柱：全栈技术能力（芯片、OS、算法）、品牌协同机制（问界、智界等联合品牌）、渠道复用体系（华为门店销售汽车）。

千里科技的战略方向与华为有显著差异：其科技业务聚焦提供汽车AI化解决方案，而非直接定义整车产品。董事长印奇明确表示“打造面向第三方整车企业的开放平台”，这一定位更接近技术供应商角色。

在生态建设方面，千里科技虽有吉利作为战略合作伙伴，但缺乏自有终端消费生态支撑。相较之下，阿里系则拥有高德地图（出行场景）、阿里云（算力支持）、斑马智行（车载系统）、菜鸟网络（物流场景），这些生态资源若能有效整合，理论上可构建完整智能出行闭环。但当前这些能力尚未与千里科技产生协同。

在渠道方面，华为通过1800家门店三个月售出17万辆智选车，而搭载千里智驾的睿蓝汽车至今未能登陆淘宝、天猫汽车频道。有媒体曾经做过调查，在重庆街头随机采访时，10位受访者中有7人将睿蓝汽车误认为“吉利新出的网约车品牌”。“用户知道问界是华为车，但没人觉得睿蓝和阿里有关系。”千里科技营销总监坦言。这也是目前阿里进军智能驾驶和新能源汽车面临的难题。

展望：生态整合的可能性

从产业格局看，中国智能驾驶领域正呈现三种发展路径：华为HI模式（全栈技术输出）；比亚迪模式（垂直整合）；第三方开放平台（如千里智驾、百度Apollo）。

在2025年新能源智能汽车新质发展论坛（吉林长春）的演讲中，中国电动汽车百人会副理事长张永伟指出：“当前智能驾驶竞赛已进入‘数据规模×算力密度×商业闭环’的三维对抗阶段。”“股权纽带解决了资源流动问题，但真正的胜负手在于谁能率先构建技术—产品—用户的飞轮。”张永伟总结说。

尽管当前阿里系与千里科技分属不同赛道，但产业变革的浪潮可能推动双方走向协同。两者潜在结合点清晰可见：千里智驾的技术研发需要海量道路数据训练；阿里云强大的算力基础，可有效支持自动驾驶算法的训练迭代；更为重要的是，蚂蚁集团在区块链和隐私计算领域的技术积累，能解决智能汽车数据安全与合规痛点——这正是千里科技SWOT分析中明确的战略威胁。

印奇在公司2024年年报中展望：“整个行业正处于从‘车+AI’到‘AI+车’的关键转折期。”这一洞见揭示了智能驾驶的终局竞争——AI能力将成为定义汽车的核心要素。而真正的赢家，可能是那些能率先实现“技术研发+场景数据+商业闭环”三位一体的玩家。华为用问界系列的成功证明了这一模式的可行性，现在轮到阿里系与千里科技给出自己的答案了。

据新重庆-上游新闻

睿蓝7

转型：从破产重组到智驾新锐

千里科技的前身为力帆汽车。这家曾经的摩托车霸主在转型汽车制造后陷入困境，2020年8月因供应商申请破产，最终进入破产重整阶段。

生死转折点出现在2020年12月。在重庆市政府与吉利集团主导下，力帆完成破产重整。吉利成为实际控制方后，公司更名为力帆科技，2021年成功扭亏为盈。

真正的蜕变始于2024年。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持有的力帆科技19.91%股份，成为第二大股东。同年10月，印奇正式出任董事长。

2025年2月，公司完成更名，重庆千里科技股份有限公司正式亮相，宣告聚焦“AI+车”战略。公司业务被明确划分为“终端业务”与“科技业务”两大板块，智能驾驶成为核心战场。

2024年财报数据印证了转型成效：全年营收70.35亿元，同比增长3.94%；归母净利润0.4亿元，同比大增65.28%。尤为亮眼的是，汽车业务全年销量达5.78万台，同比增长36.7%，创下三年新高。

布局：千里智驾的进击之路

2025年3月，千里科技联手吉利、迈驰智行等合作伙伴，共同投资设立重庆千里智驾科技有限公司，标志着其正式进军智能驾驶领域，目标直指“打造面向第三方整车企业的开放平台”。

产品落地速度惊人：6月23日，千里科技发布了面向L2+级的智能辅助驾驶解决方案——千里智驾1.0。该方案已率先与吉利达成合作，支持后者在3月发布

的千里浩瀚智驾解决方案。

更引人注目的是其技术路线图：未来6个月内发布L3级智驾方案——千里智驾2.0；2026年下半年推出面向Robotaxi场景的L4级方案——千里智驾3.0。如此激进的演进速度，在传统车企背景公司中实属罕见。

人才布局同样亮眼。2025年6月，原华为智能汽车解决方案BU首任总裁王军加盟千里科技，出任联席总裁，全面负责科技业务板块。至此，公司构建的“三叉戟”技术团队成型：印奇主导AI算法（清华大学天才班出身的第一代AI创业者），陈奇负责硬件（前华为智驾硬件负责人），王军统领整体业务。这种配置让市场对千里智驾的技术前景充满期待。

融合：阿里生态深度加持

根据天眼查7月25日更新的穿透信息，阿里系对千里科技的介入远超市场预期：迈驰智行（重庆）科技有限公司作为第二大股东，持有千里科技19.91%股权；原力聚合（重庆）信息技术有限公司持有迈驰智行80%股权，原力聚合的前两大股东名单中，上海云珏企业管理（34.5%）与杭州灏月企业管理（30.2%）均由蚂蚁集团、淘宝、天猫、阿里巴巴全资控股。千里智驾公司的组建方案经重庆两江新区管委会审批，虽然阿里系未直接出现在股东名册，公司也未公开股东投票细节，但阿里系通过这样的控股架构，仍然对千里科技具备关键决策影响力。

这种股权设计也正加速技术资源的流动。

作为阿里生态企业，高德地图在2025

龚大兴走上前台 丰华股份拟更名“鑫源智造”

据丰华股份日前公告，公司2025年第一次临时股东大会于7月31日召开，“审议变更公司名称”是大会议程之一，公司名称拟由重庆丰华（集团）股份有限公司，变更为重庆鑫源智造科技股份有限公司。

丰华股份原为重庆民营资本隆鑫系控股企业，原控股股东经过近三年的破产重整程序，于2024年8月部分执行完毕重整计划，同属重庆民营资本的东方鑫源集团有限公司（下称“东方鑫源”）支付7.45亿元重整投资款，取得隆鑫控股持有的丰华股份29.99%的股份。由此东方鑫源、龚大兴成为丰华股份的控股股东、实际控制人。

“入主”丰华股份后，2024年11月，控股股东东方鑫源将旗下鑫源农机公司51%的股权无偿赠与丰华股份，原先主营业务为镁铝合金压铸、全铝家居定制的丰华股份新增农机业务板块。鑫源农机2023年营收超过4.7亿元，同期丰华股份营收约为1.5亿元，“白捡”的新资产让丰



鑫源汽车数智工厂

华股份连续收获多个涨停板。与此同时，手握百亿资产的龚大兴，也走上了资本市场的前台。

根据上市公司公告，现年54岁的龚大兴早年曾任重庆市合川区育才中学教师，1997年以来，先后创办重庆鑫源摩托车股份有限公司、重庆鑫源农机股份有限公司、

鑫源汽车有限公司、东方鑫源集团等。龚大兴还历任中国青年企业家协会第十一届副会长，重庆市第三、四届人大代表等职。

2014年，东方鑫源收购意大利SWM品牌曾让龚大兴“一战成名”。目前SWM斯威汽车在意大利米兰和重庆分别设有设计中心和研发中心，在重庆涪陵区建成

年产30万辆整车及30万台发动机基地。

如今，龚大兴手握产业和资本平台，并在A股亮出“鑫源”的名号，这位年富力强的民企掌门人下一步将作何动作，也引得市场关注。

作为非公众公司，东方鑫源在收购丰华股份时曾亮过自身的“家底”，丰华股份相关公告显示，东方鑫源旗下核心企业包括鑫源汽车有限公司、重庆鑫源动力制造有限公司、重庆鑫源农机股份有限公司、重庆鑫源摩托车股份有限公司、重庆鑫源融资租赁有限公司等，涉及汽车、发动机、摩托车、农机制造以及融资租赁等业务。

东方鑫源财报数据显示，2021年~2023年公司总资产分别为105亿元、107亿元、114亿元，营业收入101亿元、96亿元、98亿元，净利润4.05亿元、3.34亿元、3.42亿元。

对于龚大兴而言，继鑫源农机之后，将东方鑫源的其他业务进一步置入上市公司或许是既定方向。 据经济观察网