

赛力斯计划下周三在港交所主板挂牌 拟募资超130亿港元 基石投资者阵容豪华

今年最大的港股车企IPO要来了。

10月27日早间，赛力斯在香港联交所发布公告，公司拟全球发售1.002亿股H股（视乎发售量调整权及超额配股权行使与否而定），中国香港发售股份1002万股，国际发售股份9018万股，10月27日至10月31日开始招股，预期定价日为11月3日，发售价将不高于每股H股131.5港元。计划于11月5日正式以“9927”为股票代码在港交所主板挂牌，上市后将成为首家“A+H”两地上市的豪华新能源车企。

按照发售价和发行数量计算，此次赛力斯将募资131.76亿港元。如成功上市，赛力斯将超越奇瑞汽车此前创下的纪录，成为2025年港股最大的车企IPO。

“

70%募资用于研发

赛力斯港股公告显示，在扣除发行费用各项开支后，此次预计募得129.24亿港元，募得资金70%将用于研发投入，20%用于新营销渠道及海外市场拓展，10%用于营运资金和一般公司用途。

研发投入方面，其中40%资金用于增加技术研发，提升核心技术和创新能力，具体包括20%的魔方技术平台，10%的智能座舱和智能辅助驾驶，5%关键动力技术，5%未来产业探索；另外30%将用于产品研发投入，包括20%用于新车型的研发，10%用于海外车型研发适配。

10月27日下午，赛力斯董秘办人士告诉记者，本次募集资金70%将用于技术研发，海外市场的开拓并不局限于某一个市场，而是全球战略。同时，在上个月的全球慕尼黑车展上，AITO（问界）也重磅亮相，在欧洲市场引发众多关注。

赛力斯在公告中还披露了未来三年的全球计划。

接下来的三年，赛力斯计划通过与全球合作伙伴开展多元化的开放合作，加快



赛力斯“问界”系列车型吸引大量顾客参观

全球市场的扩张，包括中东、欧洲、澳大利亚、中美洲及南美洲市场，积极探索包括但不限于自建、反向合资、战略合作、兼并收购等多元化的海外网络建设方式，实现本地化制造及本地化运营，扩大不同国家和地区的本地化生产能力和销售网络，以加强与客户的直接接触。

赛力斯表示，期望进入国际高端品牌汽车市场，并计划持续探索和深化在具有战略意义的“灯塔市场”（如英国、新西兰、欧盟、墨西哥及阿联酋）的布局，以进一步提升品牌的国际知名度。

此外，赛力斯也计划进行深入地市场研究，挖掘当地市场痛点及关键客户需求，使其能够升级现有产品，对内外饰进行更新，同时提升车载信息娱乐系统，使产品更符合当地驾驶习惯，进而提高竞争力和吸引力。

基石投资者阵容豪华

赛力斯此次港股IPO的基石投资者阵容颇为豪华。

赛力斯公告显示，截至目前，公司已经和22名基石投资者签订投资协议，基石投资者已同意遵照若干条件，按发售价认购或促使其指定实体认购可购入的相关数目的发售股份，总金额为8.26亿美元（或约64.21亿港元）。基于发售价131.50港元（即最高发售价），基石投资者将认购的发售股份总数将为4882.87万股，同时，基石投资者有6个月禁售期。

记者梳理发现，这些基石投资者中，包



括地方政府的产业基金，汽车产业链里的上市公司，还有海外资金。其中，重庆产业母基金认购金额达到21.76亿港元，是此轮基石投资者中认购金额最多的，这也体现了重庆对赛力斯的支持。

认购金额位列第二的是知名投资者林园旗下的林园基金及华泰资本投资（与华泰背对背回报掉期及林园总回报掉期有关），认购金额5000万美元。此外，广发基金认购3630万美元、New China Asset Management（新华人寿旗下公司）认购3000万美元、中邮理财认购2000万美元。

此次基石投资中，还有一众汽车产业链上市公司的身影。

Bess Broadway公司投资3000万美元，其背后股东为余振强及一家汽车零部件企业，余振强为香港新能达公司总经理，新能达此前在2020年和德赛电池有过产业投资合作。

此外，三花智控旗下Sanhua (Hong Kong)投资3000万美元；中升控股旗下中升公司投资3000万美元；浙江正凯集团旗下Zhink International投资3000万美元；江苏海晨股份旗下Hichain Logistics HK投资2600万美元；拓普集团实控人邬建树旗下的Skyler International公司，投资2000万美元；星宇股份旗下全星宇香港公司，投资2000万美元；香港上市公司美东汽车投资2000万美元。

赛力斯此次IPO的基石投资者阵容中，也成功纳入了多家来自香港及国际的知名投资机构。

香港资本包括云锋基金旗下New Alternative，投资2000万美元；香港中诚信投资集团旗下达安投资公司，投资3000万美元；香港守正基金ChinaAlpha Fund，投资2000万美元。

国际资本包括施罗德基金旗下的施罗德公司，投资2400万美元；韩国未来资产集团旗下Mirae Securities公司，投资

2000万美元；Ghisallo Fund公司投资2000万美元；Jump Trading投资2000万美元，其是Jump Trading Group的成员公司；Jain Global Master Fund Ltd公司投资2000万美元。

技术研发还需努力

作为目前鸿蒙智行五“界”中的标杆，问界让各车企看到华为背书的实力，也让合作方之一的赛力斯“躺赚”。财报显示，2024年赛力斯营收同比增长305.04%，归属于上市公司股东的净利润达59.46亿元。近五年来，赛力斯的净利润更是首次扭亏为盈。赛力斯的扭亏离不开华为的加持。

不过，赛力斯与华为的深度绑定也面临高度依赖性风险。数据显示，2022~2024年，问界品牌汽车的销售收入分别占赛力斯总收入的60.3%、67.9%、90.9%。赛力斯在招股书中提到，若问界品牌汽车需求下降、问界品牌的市场表现恶化或出现负面舆情，均可能对赛力斯的业务、财务状况及经营业绩造成重大不利影响。

赛力斯不仅要面对“界字辈”兄弟间竞争，也面临市场快速发展的挑战。

目前，汽车市场技术、研发、智能成为车企新一轮争夺的焦点。从今年初开始，车企之间上演“智驾大战”，包括比亚迪、吉利等多家车企推出解决方案，提速智能辅助驾驶技术。中国汽车流通协会专家委员会成员钟师认为，汽车市场竞争从价格战走向价值战，有核心技术研发实力的车企，才能在未来竞争中有机会脱颖而出。

有分析人士认为，无论是更好地与华为合作，还是更好地开拓市场为产品背书，都需要赛力斯在技术研发上有更强的实力，在市场竞争中有区别于其他竞争对手的差异化实力，只有如此才能打通未来继续向上增长。

重庆商报综合时代周报、北京商报

营收销量双增 转型期的长安汽车遇盈利压力



新能源汽车长安阿维塔12双动力车型引得众人驻足

刚成为新央企的重庆长安汽车股份有限公司，在三季报中透露出当前业绩“增长与压力”并存。

10月25日，长安发布第三季度业绩报告，新能源销量与营收双增印证转型成效，但净利润环比大幅下滑、现金流持续收缩等问题也同步凸显。

今年三季度，公司实现营业收入422.36亿元，同比增长23.36%；前三季度累计营收1149.27亿元，同比增长3.58%。

营收增长的核心支撑来自销量。据长安官方披露，前三季度累计销量206.61万辆，其中新能源汽车贡献超三成增量，为72.4万辆；9月单月新能源销量更是突破10万辆大关，同比增长87%，创年内单月新高。

尽管销量与营收双增，长安汽车的盈利表现却未能同步改善，甚至出现环比恶化。

财报显示，三季度公司归母净利润7.64亿元，同比仅微增2.13%，环比下滑18.6%；扣非后归母净利润5.42亿元，环比降幅达21.8%，剔除非经常性损益后，主营业务盈利能力进一步弱化。

前三季度，长安汽车归母净利润

30.55亿元，同比下降14.66%，与同比增长20.08%的扣非后归母净利润（20.18亿元）形成鲜明反差。公司解释，这一差异主要源于非经常性损益的减少，前三季度非经常性损益为10.37亿元，同比下降

45.39%，其中政府补助从2024年同期的15.64亿元降至5.08亿元，同比减少67.52%。

相较于盈利下滑，长安汽车的流动性压力更值得警惕。

前三季度，公司经营活动现金流净额仅为15.55亿元，同比大幅下降64.6%；投资活动现金流净额为-78.59亿元，去年同期为35.5亿元，由正转负；筹资活动现金流净额为-28.95亿元。投资活动现金流的大幅净流出，主要受两方面影响：一是“不可提前支取的定期存款”增加，导致“其他流动资产”同比激增214.89%，现金流动性被锁定；二是股权投资支出增加，三季度累计投资支付现金16.08亿元，主要用于参股电池企业、布局智驾产业链，短期未能形成正向投资回报。

这也导致现金储备缩水。截至三季度末，长安汽车现金及现金等价物余额从2024年末的632.7亿元降至544.1亿元，减少88.63亿元，去年同期现金及现金等价物净增加51.22亿元。

根据财报，为缓解供应商资金压力、保障供应链稳定，公司缩短了供应商支付账期，导致期末应付账款余额从2024年末的438.36亿元降至270.54亿元，期内下降38.28%。这意味着公司“占用供应商资金”的能力减弱，进一步压缩了现金流缓冲空间。

据国际金融报