

| 一周人物 |

赛力斯集团董事长张兴海
“AI不是选择题，
而是必答题”



9月5日重庆智博会上，赛力斯集团董事长张兴海的一句：“AI不是选择题，而是必答题”，精准点破汽车产业从“马力竞赛”转向“算力竞赛”的核心趋势。他重点提出“汽车产业大脑”概念，直言AI正推动汽车从交通工具升级为“移动智能体”，需从产品、生产、管理、商业四维度重构产业逻辑。

张兴海的战略判断源于三次创业积淀：从1986年做汽车弹簧，到2003年切入微车市场，再到2016年押注新能源并与华为合作——2021年双方成立引望智能合资公司，形成“硬件制造+软件定义”模式，成为转型关键。这种转型既推动技术普惠，问界M7与M9共享高阶智驾系统，NPS（净推荐值）达82.3%；也带动重庆新能源产业集群发展，本地供应商从2021年300家增至1200家，配套率达60%。企业实践中，AI价值进一步落地：超级工厂AI视觉检测覆盖1000多项检测点，2025年上半年研发投入51.98亿元（同比增154.9%），全新超级增程系统热效率突破44.8%。截至2025年8月，问界系列累计交付已突破75万辆，M9更稳居50万元以上豪华车销量冠军。

■ 记者点评

张兴海的“AI必答题”，本质是对汽车产业变革的预判。赛力斯没有停留在技术概念，而是通过“产品落地+生态联动”，既用AI解决了从制造到智驾的全链路效率与安全问题，更打破“高端技术专属高价车”的壁垒，实现技术普惠。其带动重庆产业链升级的实践，更证明AI不是单个企业的“独角戏”，而是重构产业协作、推动中国汽车从“规模优势”转向“价值优势”的关键抓手，为行业提供了可借鉴的转型样本。

（见习记者 刘佳淇）

| 一周股市 |

汽车整车动态行情

5日涨幅前五(9.3-9.9)

众泰汽车(000980)	+14.95%
福田汽车(600166)	+2.87%
江淮汽车(600418)	+2.03%
长安汽车(000625)	+1.21%
江铃汽车(000550)	+0.85%

5日跌幅前五(9.3-9.9)

赛力斯(601127)	-4.74%
比亚迪(002594)	-4.12%
安凯客车(000868)	-2.19%
金龙汽车(600686)	-1.70%
东风股份(600006)	-1.45%



更多优质汽车资讯
请关注新快报汽车视频号及新快报汽车频道

全维度托举岚图 东风“腾笼换鸟”能否撑起高端梦？

“8月交付13505辆，同比暴涨119%；1-8月累计交付81768辆，同比增长92%，连续7个月刷新月度销量纪录。”

9月1日，岚图汽车公布的这份销量成绩单，瞬间在竞争激烈的车市中引发关注。要知道，就在8月下旬，东风集团股份(00489.HK)做出了一场“破釜沉舟”的资本操作——舍弃陪伴近20年、市值391.2亿港元的港股旧平台，以“介绍上市”模式为成立6年多的岚图开辟专属资本通道。

从销量连续突围到资本专项护航，东风对岚图的“全维度托举”已清晰可见。这场承载着央企新能源转型重任的“弃旧保新”战，能否让岚图在高端新能源赛道站稳脚跟，无疑备受关注。

■新快报见习记者 刘佳淇



■本版制图:廖木兴

新车上市即爆单 技术突破撑起销量连涨

在高端新能源市场竞争白热化的当下，岚图以“三年三品类、四年四款车”战略为核心，构建起覆盖SUV与MPV、兼顾混动与纯电的产品矩阵，精准锚定20万-50万高端区间。凭借技术突破与场景需求的深度适配，岚图旗下车型实现“上市即爆单”，不仅8月交付量达13505辆（同比+119%），1-8月累计交付更达81768辆（同比+92%），成功实现连续7个月刷新销量纪录。

成都车展虽处于8月尾声，却成为岚图销量爆发的关键节点。此次展会上，新款岚图梦想家（含联名版）、全新岚图知音、岚图FREE+三款在售车型，叠加全球首秀的追光L共同组成“高端产品矩阵”。

其中，新款岚图梦想家以“全球首款800V智能超混MPV”定位出圈，核心竞争力源于岚图最新研发的“岚海智混”系统——该系统集成全域800V架构与5C超充技术，在超高温环境下仍能实现快速补能，纯电续航表现优异。据悉，该车预售1小时订单便突破1万辆。

以20.29万元起售价切入市场的全新知音，得益于搭载华为最新乾崮智驾ADS 4.0与鸿蒙座舱HarmonySpace 5，这种“低价不低配”的策略让新车上市仅12分钟，大定订单便突破3000辆，岚图CEO卢放毫不避讳称其为“华系最好的车”。

至于SUV阵营的“主力老将”岚图FREE+，则延续增程、纯电双版本布局，21.99万元起售价即可搭载满配华为智驾，叠加自主研发的鲲鹏智驾系统，在价格与配置的平衡上形成独特优势，持续稳固销量基本盘。

三款主力车型的亮眼表现，印证岚图销量连涨并非偶然；其通过“技术突破解决用户核心痛点”（如续航焦虑、智能化需求），结合“场景适配覆盖多元群体”（商务人士、多孩家庭、年轻用户），再以“20万-50万高端区间”定价锚定目标市场，这套“技术+场景+定价”的组合拳，不仅推动岚图连续7个月刷新月度销量纪录，更标志着在高端新能源市场完成“入局”的关键转变。

从资本到资源 东风全链条倾斜支持

岚图能有当前的市场表现，离不开东风集团的“硬核”支持。这种支持并非

简单的品牌背书，而是覆盖资本运作、技术研发、资源整合的全链条倾斜，每一环都凸显东风向新能源转型的决心。

8月22日，东风集团发布公告称，其计划推动岚图以“介绍上市”方式登陆港股，同时启动母公司（港股代码00489）的私有化退市。具体来看，东风将把所持79.67%的岚图股权，按比例分配给母公司原有股东——这一设计让岚图无需发行新股即可直接获得港股上市身份，快速打开国际市场认知度；对于母公司小股东，则提供“现金补偿”或“换股岚图”两种选择，既保障了股东权益，也为岚图扫清了上市流程中的障碍。

对此，卢放在成都车展上向媒体透露，目前已经能看到非常积极的结果，因为从市场反馈来看，大多都支持东风汽车在新能源上继续进行转型。

技术层面上，东风集团向岚图开放核心储备资源。岚图全系基于东风“ES-SA原生智能电动架构”开发，同时共享“岚海动力”系统、琥珀电池；智能领域采用“双路线并行”，既与华为合作开发智驾/座舱，也保留自主鲲鹏智驾、逍遥座舱，减少单一合作依赖，避免技术路径风险。

资源整合上，东风为岚图缩短了产业化周期。供应链端，岚图直接复用东风成熟的零部件采购体系，例如岚图梦想家的铝合金车身，采用东风联合专业企业研发的航空级铝合金材料，在保障结构强度的同时实现轻量化，兼顾品质与成本控制；产能端，东风黄金工厂、云峰工厂为岚图开启双班生产模式，通过产线优化与供应链精细化管理，提升订单响应速度，减少用户提车等待周期。

整体来看，东风为岚图搭建了从资本通路到技术支撑，从供应链保障到产能落地的完整体系，让岚图无需从零构建基础能力，得以集中精力投入产品研发与用户体验优化。

增长背后有隐忧 面临竞争与盈利双重挑战

在亮眼销量的背后，岚图其实也面临新能源赛道的典型困境。例如，“技术同源性”带来认知混淆风险。岚图旗下新车型（如知音）已开始搭载华为最新的乾崮ADS 4.0智驾系统与鸿蒙座舱5.0，这与鸿蒙智行旗下问界品牌的技术配置高度相似。然而，其部分在售车型仍采用其他解决方案。这种技术合作模式，

使得部分潜在用户对其“高端自主”的品牌定位产生认知上的混淆。有分析指出，类似问题若未能妥善应对，或对其长期发展韧性及港股估值逻辑形成制约。

与此同时，岚图想在港股站稳，还得跨过“三道关”。一是销量规模与产品结构失衡的双重压力；横向对比，头部新势力品牌交付量显著高于岚图，且岚图的销量高度依赖MPV车型梦想家，但SUV阵营的岚图FREE表现依然有待提升。数据显示，2025年上半年FREE累计销量10158辆，占岚图总体销量的18.1%，对比理想L6上半年累计销量96354辆，仅为理想L6的十分之一左右。

深究其原因，FREE主打的20万-30万元家用SUV赛道，早已被特斯拉Model Y、理想L6等车型占据，而岚图品牌成立时间短，在SUV市场缺乏足够号召力，难以分担MPV的销量压力。更严峻的是，MPV赛道本身容量有限（2024年国内MPV全年销量仅107.8万辆），且比亚迪腾势D9、极氪009等竞品陆续入局，原本的“优势赛道”正快速转为红海。

第二道关是技术路线的平衡与自主性风险。卢放曾向媒体表示，岚图和华为的合作是全面深入的战略合作，未来所有车型都会搭载华为的相关技术。但岚图在与华为深度合作的同时，也面临着“技术依赖”的挑战。从行业趋势看，核心技术若过度依赖外部合作，可能影响长期发展的自主性和利润空间。若岚图不能在其“岚海动力”系统、琥珀电池、智能底盘等核心领域持续强化自研能力，恐难突破“技术依赖型”发展模式，其“科技自立”的品牌形象也会受到考验。

此外，岚图的国际化布局进度滞后，尽管在亚美尼亚首秀售罄部分岚图FREE，与当地金融机构达成“0首付+电池租赁”合作，海外订单同比增长显著，且在俄罗斯35万元以上高端MPV市场占据一定份额，但对比蔚来欧洲门店布局、零跑全面出海计划，岚图海外渠道建设及右舵车型研发仍需提速。

有行业分析认为，东风为岚图“弃旧保新”，本质是传统央企向新能源转型的“自我革命”，这份魄力在央企中并不常见，而岚图当前的销量突围与技术突破，也让这场转型看到了初步希望，但未来两年才是“腾笼换鸟”的关键检验期。