

赛力斯：通过跨界合作走向深度融合

雷乐怡

从问界M5创下新品牌单车型八十七天销量破万的最快纪录，到问界新M7连续十二个月霸榜新势力车型销冠，赛力斯销量持续攀升的背后，是企业在人才、技术以及生产线的方方面面从跨界合作走向深度融合的企业智慧。而这不仅是赛力斯的智慧，也是未来智能网联新能源汽车行业的发展趋势。

2024年11月22日是二十四节气中的小雪，这是一年中当中寒潮和强冷空气活动频数较高的节气，不过西安的凛冽寒风并没有消散掉人们对大唐不夜城的热情。在这条宣传唐文化的仿古街道上，一家充满现代科技感的“问界汽车”体验店里人头攒动，经常有顾客向销售询问：“M9那个车怎么样？”

顾客所提到的M9，就是赛力斯与华为联合打造的全景智慧旗舰SUV——问界M9。这款车一经上市就受到了消费者的广泛关注，据报告显示，问界M9上市十二月累计大定已突破20万辆，连续八个月在50万级及以上豪华车型销量排行榜中位居榜首，而大定数量从19万辆到20万辆只用了不到十天的时间。不仅仅是M9这一款车型，问界品牌诞生之后，一共推出了三款智能电动汽车，分别是M5、M7和M9，三款车型的销售都有着不俗的表现，赛力斯也因此在新新能源汽车赛道上遥遥领先。

赛力斯为什么能够取得如此亮眼的成绩？



位于重庆市沙坪坝区的赛力斯总部（五云湖）

赛力斯的企业智慧： 深度融合与跨界合作

探访赛力斯总部当天，重庆的天气还不算太冷。只是山城依旧不负自己“雾都”的名号，一路上天空都是雾蒙蒙的。没有想象中主城区早高峰的拥堵，前往集团总部的路上没那么热闹，偶尔遇见几辆同行的汽车，又会在下一个岔路口分道扬镳，网约车在雾气当中静默地穿行，气氛显得有些沉闷。

路程过半时，记者按捺不住内心的好奇，向司机师傅提出了几个问题，一直沉默寡言的司机师傅在捕捉到“赛力斯”这个关键词之后，仿佛打开了话匣子，滔滔不绝地介绍起来，“你们去的地方属于沙坪坝区，赛力斯有几个工厂，渝北区有个超级工厂，这边叫智慧工厂。智慧工厂在凤凰镇，这里是研发中心。”司机师傅对赛力斯的工厂如数家珍，就像在介绍一个认识多年的老朋友，足以见得这个品牌在重庆的知名度。

2021年，赛力斯在重庆市政府的见证之下，与全球ICT（信息通信技术Information and Communication Technology）领先企业华为签约，开展跨界业务合作。同年，联合华为设计的问界M5发布，问界M5开启交付后，创下新品牌单车型八十七天销量破万的最快纪录。在大多数普通人眼中，赛力斯的成功似乎应该归功于华为的品牌背书。事实上，任何一个产品的横空出世都不是靠某一方面的力挽狂澜就能做到的。

在与赛力斯相关负责人的对话中，记者捕捉到了两个关键词——跨界合作、深度融合。这是赛力斯的企业智慧，也是它不断发展壮大到今天的关键。

赛力斯的文化基因当中，一直蕴含着深度融合的智慧。早在2003年，企业便先行先试混合所有制经济，与