



夜间超级工厂全景航拍

东风公司合资成立东风小康，开创了私营企业与国有企业合作的先例。2010年，东风小康的产销量达到20万辆，跻身中国微车行业前三强。两家公司的合作成就中国汽车产业混合制典范。

2016年，赛力斯开启了向新能源领域转型的征程。同一时期横向对比，在世界范围内，由美国电动车及能源公司特斯拉掀起的纯电动车热潮正在席卷全球。董事长张兴海敏锐地察觉到未来汽车行业是属于新能源的。秉持着掌握全球最先进新能源汽车技术以及吸纳高端人才的想法，赛力斯在美国硅谷创立了研发中心，定位于打造高端电动汽车。因为在特斯拉的带动下，当时的美国硅谷既是电动汽车的技术高地，同时也是新能源人才的高地。只有到硅谷去，才能够达成人才和技术层面的深度融合，以智能电动、智能网联新能源电动汽车为核心，引进技术和人才，赛力斯可以算是业界里面的先驱之一。

2019年，由于受到美国制裁以及行业增速放慢的影响，华为的传统业务面临着较大压力，急需开辟新的增长点，于是成立了智能汽车解决方案BU，为汽车制造商提供软件以及硬件的解决方案。之前缺少造车经验的华为需要找到一个可以和自己深度绑定的合作伙伴，来证明自己的智能汽车解决方案技术。赛力斯就是在那时从一众与华为接洽的公司当中脱颖而出，成为华为智选车业务合作最早、积累最深、产品型号最丰富的合作伙伴。

华为智能汽车解决方案BU的董事长余承东表示，自己接触过很多行业的企业家，在他看来，赛力斯创始人张兴海具有非常敏锐的洞察和决断力，这令他印象深刻。当时智选车和谁合作，很多国企、央企还有其他一些企业还没看懂这种模式，而且那个时候华为也没有做整车的经验，但张总作为民营企业企业家，果断选择和华为深度合作，全力以赴，不扯任何事情。

仅靠理念上的契合，不足以令赛力斯与华为一拍即合。试想，如果赛力斯只是一个低端的整车制造工厂，华为为什么要将自己的智选车业务交给赛力斯来做呢？

未来的智能新能源汽车主要有两个竞争点：一个是以软件定义汽车、技术驱动的智能系统；另一个就是智能制造。在软件方面，华为做到了行业顶级，智能制造却是它的短板。赛力斯则正好具备一流的智能制造实力。

就像洞察到未来汽车企业的发展赛道属于新能源一样，赛力斯一直在用发展的眼光看待问题。想要勇立于新能源汽车领域的潮头，除了深度融合技术和人才之外，还必须在智能制造方面进行布局，具备新能源汽车保质保量、快速下线的的能力。基于此，赛力斯投入了大量资金以建设数字化、智能化的超级工厂。2019年，赛力斯首座智慧工厂投产，运用物联网、大数据等新一代信息技术，快速精准地进行规模化定制生产，这也是中国第一批最智能化的智慧工厂。

有了智能制造这一长板和核心优势，再加上赛力斯