

华为五界的恩怨情仇-聊聊与华为合作的新能源车企

来源：黄建彰 发布时间：2025-11-16 22:08:08

华为不造车！

这是创始人任正非拍板定下的死命令。

但是华为却作为高端“供应商”发力汽车最尖端技术，比如电机、电控、智能座舱、智能驾驶、智能底盘等高精尖技术。

并以此赋能新能源车企从研发设计、生产制造、质量品控、营销推广等一条龙的服务。



让新能源车企实现对传统汽车品牌的弯道超车。

华为不造车，确造了一个巨无霸-“鸿蒙智行”。



这是华为系加成的车企集团。



这个集团在市场表现上所向披靡，大杀四方。

其主要构成就是华为五界。

到底是哪五界？

笔者今天就来聊聊。

01 问界AITO：华为+赛力斯

车型：M5、 M7、 M8、 M9 （增程+纯电）

价格区间：25万-59万

定位：家庭大尺寸大空间SUV, 中高端车型。

曾经的赛力斯只是重庆的一家破落小厂，生产微型面包车，在破产边缘挣扎。

早期的华为，是汽车行业的新兵蛋子。

彼时的余承东拿着华为技术方案挨个叩开各大车企的大门，寻求合作。

但，纷纷被拒！

一方面不相信华为作为汽车行业新手的实力；另一方面又担心华为作为技术引领者的强势，害怕丢失灵魂。

于是出现了11:0投票全盘否决与华为合作的广汽（大腿拍烂、肠子悔青）。

“走投无路”的华为碰到“垂死挣扎”的赛力斯，一拍即合！

赛力斯：丢失灵魂？不存在的！已经快要魂归西天了，赠与华为又如何。

华为：价格还可以谈。

赛力斯：不谈了，签合同吧！

于是赛力斯成了华为嫡系，亲儿子。

在华为的100%资源的投入和赋能下，在重庆市政府的鼎力支持下。

赛力斯一飞冲天。

如今的赛力斯基本坐稳了新能源汽车品牌价值和市值双料冠军。

旗下各大车型销量气势如虹，几乎垄断了30万 40万 50万不分能源形式，不分车型的单车销冠宝座。

此情此景，严重影响赛力斯董事长张兴海的睡眠质量，因为时不时的要从睡梦中笑醒！醒来就得给11:0的广汽磕一个。

不得不说，很多时候，选择大于努力，张兴海就是一个极好的例子。

问界的大成功为华为打造了一块金字招牌。

也打开了华为在汽车圈的影响力和话语权。

于是，其他四界开始“粉墨登场”。

02 智界Luxeed：华为+奇瑞

车型：S7（纯电轿车）、R7（增程+纯电SUV）

价格区间：25万-34万

定位：运动美学与操控性能，偏年轻人和科技爱好者

有了问界的珠玉在前，华为乘势与奇瑞合作打造了智界品牌。

希望借助问界的东风，让智界也烧一把。

首款车型：智界S7纯电轿车

配置和“含华量”都很有诚意。

无奈，国内纯电车型的市场规模太小。

口碑尚佳，但销量尴尬。

余承东曾三次发布、三次带货该车型，也无法拯救该车型那落魄的销量。

于是智界团队背水一战，推出智界品牌第二款车型：

SUV：智界R7

采用溜背造型，风格运动年轻，颜值在线，受到市场和年轻受众的热烈追捧，曾月销1万辆以上。

原本形势一片大好，然而，奇瑞内部管理混乱，恶性竞争，资源挤兑。

再加之一些谜之操作，如随车不送车钥匙，需要单独购买，引发口碑危机和舆论反噬。

R7的销量一落千丈，沦为平庸。

如今奇瑞认识到问题所在，发布了一系列补救措施：

- 1、换帅，
- 2、加大对智界品牌的资源投入，
- 3、将智界品牌的灵魂托付给华为，希望重拾品牌夕日荣光。

望得偿所愿！

03 享界Stelato：华为+北汽

车型：S9（增程+纯电轿车）

价格区间：31万-37万

定位：高端豪华轿车，对标宝马5系、奔驰E级

华为与北汽的合作，目前看来，不瘟不火。

享界S9(图片|配置|询价)的发布可谓是雷声大雨点小。

得益于华为在汽车领域的江湖地位。

享界S9也算是含着金钥匙出生。

初期热度很高，官方宣布预售开启48小时内订单突破10000台。

正式上市发布会后，又宣布新增订单17000台。

但实际订单转化率堪忧，前两周的月销量只有500台左右。

后续热度不在，潮水褪去，即刻裸泳。

9月份销量1072台，这数据真成了友商口中的“仨瓜俩枣”。

享界也是华为合作的五界中存在感最低的一界。

享界品牌的未来是就此沉沦还是向死而生乾坤扭转，需要华为和北汽认真的努力！

04 尊界Maextro：华为+江淮

车型：S800（增程+纯电轿车）

价格区间：70万-102万

定位：百万级豪华座驾，华为造车技术的最高水平

尊界S800是国产新能源汽车插入国外商务豪车品牌腹地的一柄利剑。

超豪华的配置、霸气优雅好看的颜值、华为最顶级的智能座舱和智能驾驶以及所有黑科技加成。

这辆国产百万级豪车就此呈现在大家面前。

上市后订单迅速破万，8月单月交付量突破1000台，成为该价位段大型豪华轿车销量冠军。

这辆车在发布前夕，舆论的风向是：华为和江淮是疯了吧！

如今，却是百万豪车走量，难以想象！

没有人再怀疑华为攻城略地，化腐朽为神奇的能力。

曾经的江淮汽车在经营困境中痛苦的挣扎。

现在的江淮汽车在产能不足中幸福的抱怨。

迈巴赫、奔驰S、宝马7，都退下吧。

S800为尊！

05 尚界SAIC：华为+上汽

车型：H5（增程+纯电SUV）

价格区间：16万-20万

定位：中型SUV，鸿蒙智行体系中最亲民的品牌

华为原本只做四界，姗姗来迟的上汽看到鸿蒙智行如火如荼，誓要加入到华为大家庭。想跟着大哥吃香喝辣。

于是上汽华为二一添作五，迅速鼓捣出首款车型：

中型SUV H5，价格最亲民的鸿蒙智行。

十几万就能用上华为高阶智驾的鸿蒙智行。

理想很丰满，现实很打脸。

大众惊奇的发现，这辆车配置捉襟见肘，华为并没有深度参与设计，纯上汽的中低端车型配置。

前麦弗逊+后四连杆悬挂

无座椅按摩、无零重力座椅

400V平台

高阶智驾需Max版并额外付费

各种选装

哪哪都是槽点。且溢价严重，十来万的配置，华为加持就要卖到近二十万。

奈何这车确实是最便宜的华为系车型，仍然有不少目标受众。

鉴于该车型才刚上市，有待市场检验。

成功与否，我们拭目以待。

以上便是鸿蒙智行的五个品牌（五界）。

补充说明一下华为与车企合作的三种不同模式：

一、智选车模式

华为角色：深度参与并主导产品设计、生产制造、质量品控、营销推广，并开放华为销售渠道（如门店、线上平台）。

代表车企：鸿蒙智行五界。

二、Hi模式

华为角色：从产品定义阶段介入，提供技术+生态+开发协同，但车企保留销售主导权（不进华为门店）。

代表车企：北汽极狐、长安阿维塔、广汽等。

三、零部件供应模式

华为角色：仅作为普通供应商提供标准化硬件或软件模块，如电驱系统、激光雷达、智能座舱、智能驾驶等。

代表车企：长安深蓝、东风岚图、比亚迪方程豹等。

与华为合作的车企清单还在不停的增加。

华为从车圈名不见经传的小角色跃升为技术引领的超级巨擘只用了6年时间。

只要华为进入哪个行业，就一定会做到那个行业的第一，几无例外。

芯片、操作系统、数据库、ERP、汽车智能化.....

华为几乎凭一己之力逐一击溃欧美对中国的科技封锁和制裁。

说一句国之栋梁，华为当得起！！！

