

华为全力打造车圈“小华为”！新势力瑟瑟发抖

来源：陈筱杰 发布时间：2025-11-19 12:02:49

11月14日，启境汽车在社交媒体上发了一张海报，主要内容只有四个字：开启新境。

华为车BU官微“华为乾崮智能汽车解决方案”马上在评论区互动，“欢迎华为乾崮的新朋友，11月20日见”。

没有跟踪启境汽车的人，可能没有看明白。我翻译一下，这条推文的背景是，华为和广汽打造的汽车品牌启境汽车，或将在6天后举行的华为乾崮大会上，首次公开亮相。

有人可能要问，中国汽车品牌已经泛滥，华系品牌也已经很多，为什么还要做一个启境？这个问题我也想弄清楚，所以去年华为和广汽签约后，我就一直密切关注项目，并私下打探到了很多一手信息。



最后得出的结论是，启境汽车还真和目前所能看到其他华系品牌都不一样。

启境汽车最大的独特之处，在于华为的特殊节点的战略布局和投入：启境汽车是华为为了下一盘更大的棋，在梳理和调整此前的汽车业务布局后，第一次全面、全方位投入的汽车品牌。

这个棋局的野心到底有多大？从我和启境内部人士多次深度沟通，以及对华为的观察看，启境汽车的目标，不仅仅是打造一个在中国市场有影响力的品牌，而是打造一个在全球有巨大影响力的品牌。

一位接近启境汽车的人士前段时间跟我说了一段话，原话没法复原了，但大概意思是启境汽车使命之一，是将中国汽车打到全球市场去，让中国成为真正意义上的汽车强国。

过去，华为的ICT产品像狂风暴雨一样席卷了全球。现在，华为下定决心，要让中国的智能汽车再一次席卷全球。

从这个层面看，启境汽车作为华为“第一境”，比此前任何一次都有更大的意义。

01. 华为真正意义上的全面入场

华为和启境的高层，当然知道目前中国汽车市场有多卷，品牌和产品过剩有多严重。

这个时候，如果仅是为了做一个品牌而去做一个汽车品牌，不会被网上的唾沫淹死，也会被同行笑死。

华为和启境肯定不会干这样的事。所以，简单逻辑推理一下，启境汽车的出现，是双方基于对新模式的信心和市场竞争的深度理解后，做出的理性抉择。

据我打探到的消息，这个项目由任正非直接拍板敲定。任正非从来不打无准备之仗，曾多次指示鸿蒙智行的汽车业务方向。

任正非要求对启境汽车，在资源上进行全面倾斜。第一步就是组建了车BU最豪华的技术、销售团队，派往广州合署办公。

“将军是打出来的”，任正非在向启境汽车派“大员”时，要求立下军令状。从一开始，华为在启境汽车项目上就没有留退路。

华为并不是对所有项目都这么严苛，这一次，是因为任正非看到了启境汽车对于华为在汽车全球领域布局中非同寻常的意义。

和华为团队入驻其他华系品牌不一样，进入启境汽车的华为团队，不是将华为的产品对接到客户的产品上，进行适应性调试，而是全流程开发。在工作流程上完全融入启境汽车，从用户需求洞察、产品定义、研发迭代到营销落地，贯穿每个环节。

在流程上，华为第一次将IPD（集成产品开发）和 IPMS（集成产品营销）全套搬进了启境汽车。这里要划重点了——是全盘搬入，不是简单的引入，而且没有搬给其他的华系品牌，俨然将启境汽车打造成了“小华为”。

我又去问了华为的朋友，他说，华为的IPD此前确实是只给其他企业授课，教他们，但从来不直接搬过去。原因是华为的IPD花了20亿元从IBM引入，不可能轻轻松松就全部交给别人。

前几年有些车企大张旗鼓要学华为的IPD，后来说搞不了，水土不服，学了一年反而越学越乱。现在看来，估计是学不到精华。

所以，启境汽车和“五界”，最大的区别可能就是基因上的区别，说通俗一点说，“小华为”和华系的区别，就是亲儿子和大家族的区别。

去查一下就知道，启境的商标同样来自于华为，而非双方的项目公司华望。

背后其实也有故事。此前的“界”，是华为进入汽车市场初期，想要提醒自己的界线在哪里，很显然，当时华为对如何定位自己在汽车链条中的位置以及发展思路，都没有成熟的模式，属于走一步看一步。

而“境”的推出，是华为投入了200亿，在汽车市场打拼了十年后，有深度思考和设计成熟的模式下，打一场有把握之战。

启境汽车在社交媒体上的第一篇推文，说“开启新境”，其实它应该不只是单指启境汽车和华为，甚至也开启了新能源智能汽车行业的新境界。

02. 在全球做成丰田规模的智能车品牌

据我打探到的消息，华为推出“第一境”启境后，未来不会推太多的“境”。

原因很简单，华为也不是跟谁都合作，特别是模式成熟后的“境”系列，华为只要做大一两个，就能实现更大的、更广泛的汽车强国梦。

华为将全球领先的ICT技术，全面应用到了智能汽车领域。技术架构方面，全面升级为WEWA架构，将从模仿人类过渡到超越人类。

在192线激光雷达和4D毫米波雷达等硬件上，华为优势也非常明显；应用数据上，截至2025年8月，华为乾崮智驾搭载量突破100万辆。大量的数据加快了AI的训练速度。

广汽有28年的造车经验，在整车制造、车型平台、动力电池技术、品质控制等方面，已经处于全球领先水平。这和华为擅长的智能架构、感知硬件和智驾安全性等，刚好互补。

在中国汽车市场，因为太卷，很多人看问题往往比较局限。但华为已经将ICT产品打到了全球，思维方式往往更具有全球眼光，全局判断也很清晰：

以华为的软硬件智能化水平，加上国内优秀的传统车制造基因的车企，在智能汽车时代，已经具备了超强的全球竞争力。

基于宏大的市场目标，启境汽车的品牌定位也很宽广，那就是年轻化的，热爱生活人群

的高端智能新能源汽车品牌。

如果从规模和全球影响力上看，启境汽车像华为的ICT产品一样遍布全球，很容易大家都会想到和传统车时代的丰田汽车类似。

智能汽车替代传统车已经是共识。丰田去年全球的销量第一，卖了1000万辆，未来一定会出现一家丰田级别的智能汽车车企。关键是谁最有可能成为智能汽车时代的丰田？在中国，除了华为和华为的深度绑定者，我想不到第二家。

从这个层面看，启境汽车开启的新境界，也有可能是中国新能源智能车战略的新境界。

HTML版本： [华为全力打造车圈“小华为”！新势力瑟瑟发抖](#)