

华为再无保留的亲自操盘，启境作为“小华为”含金量有多高？

来源：林丰善 发布时间：2025-11-19 15:03:09

三年前，雷军赌上上半辈子的财富和下半辈子的声誉宣布造车，业界震动，消费者更是带上了车圈价格杀手的期待值……当然，作为在手机、科技圈的老对手，很多人也在暗暗猜想：一直以Hi模式和智选模式“辅助车企造车”的华为，什么时候也亲自下场？可随着启境汽车的官宣预告，华为似乎要开启一种新的“造车”模式了，作为华为首发的第一境，启境是不是意味着华为开始要亲自下场“造车”了呢？

由于汽车行业对一个新品牌的期待值早已不同于三年前，启境的到来让人充满好奇，同时也带着不少问号。在5个“界”字辈与华为套件的HI模式车型层出不穷的当下，华系车既有问界这种高端新势力顶流，但也有一些市场表现中规中矩的选手，启境如何保证自己能更进一步而不是成为陪跑者才是所有人最关心的话题。

这个时候，启境的到来，光从名字就可以看出，华为对汽车行业的野心，已经不满足有边的“界”，而是想要去试探无边的“境”了；同时华为也必然知道，如今早已不是多生孩子好打架的野蛮生长期，得用高命中率确保一击制胜。可当ADS 4、鸿蒙座舱5等等最新的科技套件都已经拿出来了之后，启境究竟能带来哪些前所未有的突破？这期，编者就带着从内部人士处获取到的独家消息，来聊聊这华为的第一境。

“界”字辈争的是含华量，“境”字辈拼的是全体系



启境汽车

25-11-14 15:27 发布于 北京

头号玩家已就位。



在聊启境、华为第一境的时候，先得在明晰一下“界”字辈定义。以“五界”为例，尽管华为话语权持续提升，但其本质仍是“夫妻店”模式：华为深度参与研发，而车辆设计、制造等核心环节仍由合作方主导，双方深度捆绑却保持独立，这也决定了“界”字辈的竞争核心始终是“含华量”的比拼。

可启境却明显越“界”了。像编者从内部人士那里获得的独家消息是：启境是由任正非亲自下场参与；商标也不像以前那样可以被“夫妻档”当中的任意一方持有、互相收购，而是握在华为总部手上；至于派到启境去的高管/关键人物，直接立下了军令状；决策方面，这次合作一旦出现分歧，启境都会听华为的……这已非简单的“夫妻档”合作，而是华为亲自下场的“亲儿子”模式。

因此启境比拼的就不仅仅是含华量了（虽说除了最新的驾驶辅助、鸿蒙座舱、途灵底盘、巨鲸动力等，最新的雪鸮增程系统也会给到启境），而是整车的体系力。从产品定义开始，由华为亲自操刀来主导“市场问卷调查”，主导造一台什么样的车。

于是，比起之前“界”字辈合作双方各管一块的方式，启境直接让团队坐在一起办公，双方高层更是每月线下会议、线上日日高频沟通，从0开始打造全新车型。这带来的区别不仅仅是不再有沟通上的延迟，而是从头到脚由华为DNA造出来的原车纯血车。（据可靠消息，启境首款车型已经进入测试状态，定位在35万级）。

除了“造车”模式不同，纯血华为还有哪些特别之处？

可这个时候问题又来了，那就是华为虽然证明了它在智能化领域的实力，但对于其他领域，纯血华为难道就比造了几十年车的传统厂商更懂用户心理了么？关于这个问题，华为给

出的答案是，首次把这套耗费20亿“学费”打造的IPD（集成产品开发）和IPMS（集成产品营销）全套引入了启境品牌。那不管是叫启境品牌亲儿子也好，“小华为”也罢，拿到了华为基因而不仅仅是各种技术/科技套件，就是它和“五界”最大的区别之一。

可连方法论都搬过去了，为何还只是之一呢？在这里，小编还得透露另外两个细节，其一是，为“境”系列一次性豪掷200亿研发预算，其力度远超以往逐年在各项核心技术研发的投入，重视之外也见证了华为对启境的规模预期（从这个投入来看，启境搭载一些目前“界”字辈没有的、全新的技术也是完全有可能的）。

另一个细节则在于渠道，在今年8月车市低迷、经销商倒闭潮持续的背景下，启境却顺利完成招募。据悉其中很大一部分都是运营豪华，且以BBA、雷克萨斯为主的百强经销商，可见启境在公布了它的品牌理念、定位和经营模式之后，给经销商带来了一种不亚于小米，甚至比鸿蒙智行更有诱惑力的期待值。

这一切都说明，华为亲自下场“造车”只是其一。它的目标和底气也昭然若揭：当华为不再满足于提供技术套件，而是将十年积累的驾驶辅助行业第一的能力、激光雷达自研、整车架构乃至对安全与动力等传统汽车企业强势项目上做到“听华为的就能赢”之后，有边的“界”升级成了无边的“境”，“共创”角色也变成了“主厨”，用华式真传从0开始造血统最纯正的华为车，而且是食材任取，预算更为充足的新阶段开始了……所以启境不止是时间上的第一“境”，它在各层面拿到的资源也是第一，启境正在以全力以赴的姿态复刻第一界问界的成功。

从种种内部消息、目标指向来看，启境的产品究竟实力如何、华为的研发体系从通讯、手机、汽车智能化零部件搬到整车领域好不好使都有待验证。但华为已经是最接近亲力亲为的程度，并且挑选了最合适的伙伴，来开启它的“造车”新阶段。那么既然华为在此前就证明了它能以中国品牌的身分实现高利润，也实现从业人员的财富增长，并满足的消费者国产高端的需求，那么启境所瞄准的新境界，就已经和中国汽车行业的终极目标不谋而合了。

HTML版本：[华为再无保留的亲自操盘，启境作为“小华为”含金量有多高？](#)