

在争执与较真中，华为乾崮“头号玩家”首秀

来源：林素一 发布时间：2025-11-22 06:55:01

「一切为了不妥协的启境」

作者 | 沈天香

编辑 | 李国政



出品 | 帮宁工作室 (gbngzs)

2025年11月20日晚，在华为乾崮生态大会的聚光灯下，华为乾崮的联合品牌——启境，终于揭开了神秘面纱。启境CEO刘嘉铭宣布，首款华系最美猎装轿跑车型，将于2026年6月上市交付。

当前，中国新能源汽车市场进入电动化普及、智能化开局的新阶段。在这片看似百花齐放的土地上，仍有一片未被真正开垦的土壤——那就是既时尚又安全、既智能又好开的 Dream Car。

这，正是启境诞生的原点。

作为华为乾崮的“头号玩家”，启境承载着华为智能化技术全面落地的首块试验田之重任。更大的野心是，华为乾崮希望引领世界汽车工业第四次变革。

回望来路，世界汽车工业历经3次重大变革。

第一次是，1908年福特T型车以流水线装配，让普通大众能买得起汽车，重塑行业普及路径。

第二次是，约40年后，丰田以精益制造方式，推动行业实现更低成本、更高品质，其理念被包括华为在内的诸多企业奉为制造圣经，至今仍是行业标杆。

第三次是，2008年特斯拉Roadster将行业带入纯电时代，打破对内燃机的依赖。

2014年，中国将新能源列为国家战略，11年后的今天，新能源汽车渗透率已超50%。

“电车的到来不是变革的终点，而是真正进入汽车工业下一次智能化的起点，而这，就是我们和启境要一起做的事情。”华为智能汽车解决方案BU CEO靳玉志在沟通会上说。

■ 01

为了未被满足的需求

汽车市场竞争如此激烈，还需要一个全新品牌吗？对这个老生常谈的话题，外界关心年轻的启境如何作答。

一方面，随着电动化发展，中国成为世界上汽车品牌最多的国家，百花齐放中，已有很多品牌同质化。人们关心，启境究竟有何独特之处？

另一方面，汽车行业全面拥抱华为，后者已与汽车企业构建了3种合作模式，最受瞩目的是鸿蒙智行“五界”（问界、智界、享界、尊界和尚界）。人们关心，“境”字辈模式有何不同？

事实上，启境是为了那个未被满足的需求而来。

通过华为大数据，以及对全国300多个城市调研后，启境发现，用户始终陷入二选一的妥协：要么为彰显稳重，选择类似工装的车型，虽体面能撑门面，却难承载自我；要么为追求个性，入手如同戏服的张扬设计，虽吸睛酷炫，但脱离场景即显尴尬。

用户既要在自我与责任间权衡，又要在造型、空间、操控、智能化等需求中取舍。他们看似稳重的外表下，藏着渴望突破的锋芒。

正是这种未被满足的真实需求，催生了启境。

今年6月30日，广汽集团董事长冯兴亚拜访华为公司创始人任正非，任老对新品牌提出更年轻、更科技的战略定位。这与广汽集团布局高端智能汽车的愿望高度契合。

对华为而言，启境是其智能技术在鸿蒙智行“五界”之外的全新试验田，它与后者的根本区别，是从技术输出向深度共创的模式升级。而对广汽来说，启境是其借助华为ICT技术重构研发体系、实现向智能化转型的关键契机。

二者的结合，并非简单的资源叠加，而是瞄准行业痛点的精准破局——打造一款既时尚

又安全、既智能又具操控性的Dream Car，填补高端智能新能源汽车市场的空白。

启境之名就揭示了自身的使命：“启”是突破与新生，“境”是体验与跃升。

它诞生于新能源汽车从电动化向智能化纵深发展的关键时点，本质上是汽车行业发展到特定阶段的必然产物，是中国科技企业与传统车企从各自为战到协同共生的进化结果。

“启境要做就做华系年轻品质旗舰，要做就做动感、安全、驾趣、智能全满足的Dream Car。”刘嘉铭说。

启境的核心竞争力，在于合作模式。

不同于传统的甲方乙方式的技术授权，也区别于技术输出的鸿蒙智行模式，启境模式是以双方合署办公、同频同步、共同决策为底层逻辑，真正共生、共创。

这种深度融合，首先体现在组织层面。自今年1月起，华为与启境团队就实现合署办公，华为派驻产品、营销、财经、质量等各领域核心人员驻场，全程参与产品定义、研发推进、成本管控等全链条环节。

你中有我、我中有你，这种协作模式打破了传统合作如同铁路警察各管一段的壁垒，实现了协同零延迟，正如刘嘉铭所说：“华为乾崮和启境是在同一张白纸上，写出方案、画出蓝图，真正做到力出一孔。”

流程体系的全面导入，则让这种融合有了制度保障。从诞生之初，启境就引入华为沉淀多年的IPD（集成产品开发）和IPMS（集成产品营销服务）体系，贯穿用户需求洞察、产品定义、研发迭代到营销落地的全生命周期。

这种体系化的深度绑定，让启境的产品从源头就具备用户导向与市场敏锐的双重基因。

资源整合升级，更让启境的“含华量”达到新高度。华为不仅将乾崮智驾、鸿蒙座舱等全栈智能技术赋能启境，还开放了米兰美学设计研究所的顶尖设计资源，甚至参与白车身、标准接口等底层环节的定义中……

可以看出，作为华为乾崮联创的“头号玩家”，启境获得的支持显然不是单点技术输出，而是从技术、团队、流程到理念的全维度All in。

■ 02

“吵”出来的产品力

“你跟华为合作，会不会觉得对方很强势？”这是近一年来刘嘉铭被问得最多的问题。

他的回答是：“讨论项目时，我们甚至能用‘吵架’来形容。”

这种看似剑拔弩张的协作，却恰恰是启境嵌入式共生模式的核心——华为不只是技术输出方，广汽也不只是制造方，从产品定义到质量验证，每一个决策都要经过双方碰撞出火花。

一年来，这种追求极致的合作，催生了行业罕见的高效推进节奏。

3月，华望公司成立，让分散的技术、制造资源形成合力；8月，招商大会吸引奔驰、宝马、雷克萨斯等核心渠道商，为首款车型上市铺就销售通道；9月，品牌官宣当天，首款车型刚在新疆吐鲁番完成41天极端测试；11月广州车展前一天，品牌首秀。

项目推进如此快速，源于双方每次争执最终都以用户需求为唯一裁判。一切以用户为中心，追求极致——经过一年多的磨练，这个理念已刻在双方团队的基因里。

靳玉志分享了研发中的3个特别的故事，里面并没有惊天动地的技术突破，但藏着启境“既要又要还要更要”的产品哲学——不让用户在与安全与智能、设计与空间、驾趣与舒适之间做选择题，而是要做每一项都达到行业天花板的六边形战士。

第一个故事：比国标严96倍的电池安全。

启境最初的方案，是广汽弹匣电池+宁德时代电芯，这已经满足新国标要求。但华为团队却提出了更苛刻的标准：用户要的不是符合国标，而是万无一失。

于是，双方联合制定了魔鬼测试清单，华为从电芯设计、热电安全等5个维度，提出144项设计要素和86大项电池包测试标准。其中，浸水试验要达到国标的96倍（国标浸水30分钟，启境测试2880分钟），盐雾试验是5倍，机械冲击是2.8倍。

“当时，华为电池团队拿出标准时，他们自己都忐忑，怕我们嫌成本高、讨价还价。”刘嘉铭回忆道，“但我们只有一句话——照单全收。”

为了验证极端工况下的安全性，团队首创“四综合耐久测试法”，即把湿热交变、高温高湿、振动、充放电等4种极端环境叠加，连续测试1200小时。“现实中可能遇不到这么极端的情况，但只要有万分之一的风险，我们就要用百分之百的投入去规避。”靳玉志说。

第二个故事：为3厘米死磕的车身设计。

启境的产品定义是年轻、运动，设计团队提出把车身压低3厘米，营造低趴的跑车姿态。但车身压低，内部空间必然被压缩，市场上多数运动型车都逃不过好看但顶头的痛点。有人说要么保造型、要么保空间，但启境的目标是“既要又要”。

双方团队立即开启毫米级攻坚：座椅团队把座椅厚度压低5毫米；底盘团队重新优化悬架布局抠出3毫米；前机舱盖设计用轻量化材料，再省出2毫米，同时增大轮毂尺寸，让车身姿态更协调。

团队把市面上所有运动型车都试了个遍，把每辆车的头部、腿部空间都量了数据，最后一点点地凑，硬是在车身压低3厘米的同时，保证后排乘客的头部空间比同级车多两指。“现在再看这款车，既有时尚的低趴姿态，又不会让用户感觉像蹲板凳，这就是较真的价值。”靳玉志说。

第三个故事：拍桌子后磨合出的底盘调校。

广汽有28年造车底蕴，机械底盘调校是强项；华为有数字底盘引擎，软件算法是长板。但二者结合时，矛盾就来了：广汽团队觉得机械调校更稳，侧重舒适；华为团队认为数字算法更灵，侧重驾趣。随后，双方争执到拍桌子，甚至甩门而出。

见此，靳玉志和閤先庆（现任广汽集团总经理、启境董事长）索性暂停调校，带团队喝咖啡聊初心——启境的目标是开得爽、坐得舒服，而不是争谁对谁错。

后来，双方达成分工：广汽负责底盘调校逻辑定义与硬件落地，华为负责软件算法优化，把动力、制动、车身控制全域融合。光是悬架参数，就调了1100多项，每一项都经过激烈驾驶和家庭乘坐双重验证。

今年9月，在襄阳试车场，靳玉志和刘嘉铭亲自试驾，验证80公里/小时过急弯不侧倾，连续避障时车身稳定，后排家人感觉不到颠簸。“那一刻，所有争执都值了。”靳玉志说。

这3个故事只是启境研发中的缩影之一。一年来，近百人的设计团队打磨造型，超200人的测试团队跑遍全国极端环境，华为乾崮的8000人研发团队提供技术支持……

这也说明，启境的产品力，不是靠堆配置，而是靠死磕细节，一项一项地“吵”出来的。

当聚光灯下的启境完成首秀，这场跨越科技与制造的深度共创，为一款新车诞生赋予更具生命力的意义。

从福特流水线开启汽车普及的第一次革命，到丰田精益制造重塑品质标准的第二次革命，再到特斯拉引领纯电转型的第三次革命，世界汽车工业发展史上的每一次变革，都源于对行业痛点的突破性解决。

如今启境登场，正是世界汽车工业第四次革命的鲜活注脚——它以深度共创打破边界、以极致产品回应需求，让新汽车时代从电动化上半场，稳稳迈入智能化下半场。

这场革命，不再是单一企业的独舞，而是科技力量与制造底蕴的交响，而启境，已然站在这场新革命的潮头。

HTML版本： [在争执与较真中，华为乾崮“头号玩家”首秀](#)