

问界“单飞” 华为汽车业务变阵



◎记者 俞立严

华为汽车业务近期加速变阵。9月28日，问界“单飞”后的首场华为鸿蒙智行发布会在深圳举行，多款新车发布。

华为鸿蒙智行和问界汽车在此前宣布，问界在鸿蒙智行合作框架下探索新合作模式，问界品牌将专属专营。作为华为与车企合作最成功的品牌，问界选择“单飞”，引发外界对华为汽车业务未来格局变化的多种猜想。当日，多家与华为合作车企股价大幅上涨，江淮汽车收盘涨停。

上海证券报记者采访获悉，随着新能源汽车行业竞争升级，以赛力斯为代表的华为汽车业务合作伙伴面临进一步发展的新挑战，正在主动谋求转型。坚持跨界但不造车的华为也在发挥自身智能化特长，通过在前沿技术等领域的赋能，帮助江淮汽车等国内车企造好车，拓展尊界等“四界两境”汽车业务版图。

从“华为主导”到“赛力斯主导，华为赋能”

9月15日，华为鸿蒙智行和问界汽车同时宣布，即日起问界在鸿蒙智行合作框架下探索新合作模式，问界品牌将专属专营。

问界是由赛力斯和华为在2021年联手推出的高端智慧汽车品牌。问界之后，华为又先后联合奇瑞汽车、北汽蓝谷、江淮汽车、上汽集团等上市车企推出智界、享界、尊界、尚界等品牌。上述五界品牌组成华为智能汽车技术生态联盟“鸿蒙智行”。作为鸿蒙智行的老大，问界最终选择“单飞”，引发各方高度关注。

赛力斯有关负责人对记者介绍，对于问界，赛力斯与华为仍将进一步深化合作，沿着全球高端豪华品牌的成长路径，全面推进“专属专营”。问界仍在鸿蒙智行大家庭，后续会为用户提供全生命周期用车体验。

上述负责人透露，所谓“专属专营”，是指2027年1月1日起，华为专营店的汽车销售业务，将正式分成两种：一种专卖问界，一种销售其他四界（智界、享界、尊界、

尚界）。

“问界的经营重点是推好车。”赛力斯集团董事长康波对记者表示，问界M5、M6、M7、M8、M9等车型目前已覆盖不同价格带，在巩固高端SUV车型市占率优势的基础上，问界将择机进入轿车、MPV及其他有竞争力的产品市场。

赛力斯集团董事长、创始人张兴海在2026年半年度业绩说明会上回应称，赛力斯和华为的跨界合作升级为问界专属专营模式，通过专属的渠道、服务团队和品牌运营等多维度提升品牌价值与销量，这是全球高端豪华品牌的通行做法。新的合作模式是双方在跨界融合、持续加强合作基础上的又一次创新，是体系和协同机制的进一步升级，也是资源的聚焦和渠道的提质增效，有利于推动问界高质量可持续发展。

华为常务董事余承东日前在合肥巡店谈及问界合作模式调整时表示，赛力斯近年来跟华为合作后，能力有了长足的进步。“现在他们想自己主导，我们支持他们”。

目前，问界是华为鸿蒙智行的绝对销量主力。2025年全年销量占比约72%，2026年以来占比有所下降，但仍保持在六成以上。

资深汽车行业分析师张君毅分析称，此次赛力斯和华为合作模式转变意义重大。可以肯定的是，问界这一华为鸿蒙智行旗下最成功的品牌，将正式从“华为主导”调整为“赛力斯主导，华为赋能”。

欲扭转“赔本赚吆喝”局面 赛力斯主动谋求创新转型

既然问界是业内公认的华为鸿蒙智行旗下最成功的品牌，那么赛力斯和华为又为何要选择新的合作模式？答案是：双方都已经走到必须改变各自汽车业务现状的关键一步。

2019年初，当时还叫小康股份的赛力斯和华为签署全面合作协议。经过三年磨合，2021年12月，问界品牌发布。华为负责产品定义、造型、营销、渠道和用户体验，包揽生产以外的各个环节；赛力斯主要负责生产。彼时，张兴海坦言：“如果这个时

候宝马来跟我谈合资造车，我都不干。我会坚定不移地跟华为跨界合作。”

凭借与华为的紧密合作，赛力斯旗下问界成为中国汽车行业近年最大的黑马，刷新了中国高端新能源市场交付速度纪录。在高端豪华车市场，问界也成为自主品牌打破外资垄断的关键力量。Brand Finance《2026全球汽车品牌价值100强》显示，问界以34.48亿美元的品牌价值，成为全球豪华汽车品牌前十中唯一的中国品牌。

但是，伴随汽车新能源化和智能化竞争的升级以及华为汽车业务的变化，问界感受到经营上的寒意。依靠问界，赛力斯2024年首次实现全年盈利，净利润为59.46亿元，成为继比亚迪、特斯拉、理想汽车之后全球第四家盈利的新能源车企。

2025年，靠着M7和M9车型的放量，问界业务继续盈利，支撑赛力斯全年净利润达到59.57亿元。但进入2026年，在销量下滑、价格战、渠道改造大额投入等影响下，赛力斯上半年净利润转为亏损17亿元左右，问界已经显现经营压力。

张君毅分析认为，对于赛力斯而言，问界“赔本赚吆喝”的局面必须改变。问界选择“单飞”将给赛力斯带来两方面好处：其一，由华为主导变为华为赋能，赛力斯将分配问界更多销售利润；其二，海外市场对于中国车企的重要性日益突出，而鸿蒙智行这方面的步伐相对较慢，赛力斯主导后问界有望尽快加强出海业务。康波透露，问界坚持高端出海，将亮相今年10月举办的巴黎车展。

在张君毅看来，面对挑战，赛力斯主动谋求创新转型的决心很大，并为此已经做好预防股价波动等方面的工作。9月24日，赛力斯公告，公司控股股东重庆小康控股及其一致行动人于2026年7月15日至9月24日，通过集中竞价方式合计增持公司股份415.01万股。

针对市场对问界“含华量”的担心，康波表示，问界由华为与赛力斯联合设计打造，也是跨界融合与产业升级的重要成果。问界仍然是鸿蒙智行大家庭的核心成员之一，华为终端持续参与赋能。



赛力斯重庆工厂的问界自动化产线

赋能“四界两境” 华为布局汽车智能化新空间

业内专家对记者表示，除了问界，和华为合作的其他四界的业务现状也有待改变。奇瑞汽车集团整体盈利，但智界业务亏损；北汽蓝谷的享界业务目前无法盈利；江淮汽车的尊界业务还处在烧钱树品牌的阶段；上汽集团的尚界业务处于销量爬坡中，尚未达到盈亏平衡点。

面对汽车业务的未来，华为高层近日表现了坚定的取舍态度。9月22日，华为创始人任正非会见东风汽车总经理冯长军，再一次公开重申：华为不造车，只帮车企造好车。余承东日前表示，未来会聚焦尊界、享界、智界、尚界，让每个界都获得更加充足的资源，华为团队也能有更多精力把产品做细、把体验做好，让四界快速提升，利好鸿蒙智行共同发展。在9月28日举行的鸿蒙智行发布会上，华为联合车企伙伴推出智界RX、享界V8等多款车型。

江淮汽车成为新一轮合作的代表。余承东透露，华为和江淮汽车合作的尊界SUV新车2027年年初有望上市。“尊界SUV非常高端，价格上也非常有诚意，会远超大家的期望，定价将非常有竞争力。新车在外观、内饰、高级感、豪华配置、科技配置都是超乎想象的。”

华为还在进一步扩大汽车业务的“朋友圈”。在鸿蒙智行之外，华为已经采用“境模式”与车企合作推出新品牌。其中：启境由华为乾崮与广汽集团合作打造，定位高端智能；奕境由华为乾崮与东风汽车合作打造，面向家庭和大型SUV市场。

数据显示，华为智能汽车解决方案收入从2022年的20.77亿元提升到2025年的450.18亿元，四年增长21倍，其中2025年增速72.1%，是华为增长最快的板块。

业内专家分析称，汽车业务对华为的未来非常重要。任正非重申华为不造车与华为赋能“四界两境”的举动，体现华为希望扮演汽车行业技术供应商的战略意图。参与研发、输出技术、共建生态，都不等于造车。虽然汽车业务变阵，华为仍然希望通过技术赋能等办法来帮助更多合作车企，同时打开自身汽车智能化业务的空间。

9月电子产业获机构密集调研 PCB和半导体细分龙头受青睐

◎记者 李兴彩

据Choice数据统计，截至9月28日，9月机构调研了221家电子、半导体公司，PCB（印制电路板）板块和半导体各个细分领域的龙头公司成为机构的关注重点。此外，上海证券报记者近期调研产业链公司获悉，当前PCB、半导体设备零部件等多个细分领域均持续处于价格坚挺、满产、扩产的状态，整个电子半导体产业高景气度有望持续至2028年。

PCB公司受追捧 产品量产进展引关注

Choice数据显示，PCB依然是机构最为关注的电子板块。近一个月以来，48家A股PCB公司中，有23家获得机构调研，占比近半。

龙头PCB公司获调研的频次和接待量名列前茅。近1个月以来，深南电路被机构调研4次，接待量达到169人次，机构调研家数达158家。生益电子和沪电股份的被调研数据也居于前列。

生益电子在调研纪要中披露：公司稳步实现高端产品放量，1.6T交换机配套产品进入小批量量产阶段；800G光模块PCB已批量生产，出货规模逐步提升，1.6T光模块PCB已打样测试中。

与此同时，一个鲜明的新特征是：主打中小批量、研发型业务的次新股PCB公司被格外关注。具体来看，近1个月来，嘉立创被调研6次，接待量为55人次；一博科技被调研3次，接待量为14人次；主打高速光模块PCB概念的红板科技，被调研2次，接待量为40人次。

一博科技在最近的调研纪要中披露，目前公司光模块PCBA业务已进入量产阶段，每月出货量几十万片，随着客户的不断导入及公司PCB生产能力的提升，未来的发展空间较大。ATE（自动测试设备）测试板已成为公司PCB制板业务中占比较高的业务，部分客户已经进入量产阶段。

机构高度关注半导体 细分龙头受青睐

数据显示：近1个月以来，有88家半导体公司接受机构调研，其中8家公司接待量超过100人次；其中，细分行业的龙头公司更受机构青睐。

从接待频率看，恒运昌接待11次，位居首位，接待量140人次也名列前茅。恒运昌是等离子体射频电源系统头部公司。公司表示，上半年产能利用率达到102.46%。截至7月底，子公司恒运昌真空技术（沈阳）有限公司已通过客户验厂，下半年将逐步释放产能；公司也在推进深圳产能建设，包括不断挖掘现有产能潜力、新增租赁场地以扩大产能建设。

从接待量看，澜起科技、圣邦股份、恒运昌、晨展股份、源杰科技、神工股份、纳芯微、西安奕材、普冉股份、康希通信等名列前十位。这些公司均为其所在细分领域的龙头公司。

作为内存接口芯片的行业领跑者，澜起科技近1个月来接待3次机构调研，接待量达到335人次。圣邦股份接待机构调研1次，接待量为142人次。圣邦股份透露：上半年，公司网络与计算业务营收占比达到25%，同比增长近100%；其中二季度同比增长逾100%，环比增长逾45%，目前主要增长驱动力为光模块相关模拟芯片。

此外，安集科技、广钢气体、中巨芯、奥比中光等半导体细分领域的龙头公司，也备受机构关注。

涨价叠加国产化 产业高景气度持续

记者发现，原材料价格、新产品研发、扩产及新建产能爬坡进展、毛利率提升等，成为机构调研电子产业的关键词。

风华高科在接受调研时表示，公司募投项目“祥和工业园项目”已全面达产，目前产品订单充足，产能利用率保持在较高水平。中巨芯表示，鉴于国内高品质电子级硫酸仍处于紧缺状态，即便原料端硫酸价格回落传导到电子级硫酸，后者的价格下调也会更慢。

机构看好电子半导体的产业逻辑是：受AI需求拉动，硬件产业持续处于高景气周期。今年以来，全球半导体产业增速远超预期，产业规模有望达到1.6万亿美元，实现时点远早于业界此前预测的2030年。

就机构关注的半导体设备零部件、电子气体、CMP研磨液、被动元件等领域细分龙头公司，有业内人士表示，受AI需求拉动，这些领域正呈现更高的增长特性，叠加国产化提速，已经跑出来的头部公司值得重点关注。



海特生物
HITECK

祝贺上海证券报创刊35周年

