

连亏九年、市值失守 江淮为何深陷困局

连日来,江淮汽车的股价震荡,看似由一段刹车踏板断裂测试视频点燃,实则揭开的是一家老牌车企连亏九年、主业造血乏力的深层困局。从华为概念催生的市值狂欢,到尊界高端化押注的持续烧钱,再到监管对“速成车”的紧急刹车,江淮的处境恰是传统车企电动化转型中“快与安”失衡的一面镜子。当行业竞争从价格、配置一路卷向智驾,安全底线却在悄然后移——速度狂欢之下,谁来为安全买单?

■新快报记者 陈铤

市值缩水只是表象 财报背后才是真相

有分析认为,江淮汽车跌破500亿市值,直接诱因是尊界V800刹车踏板断裂风波引发的信任危机,深层原因则是市场对“华为概念+高端化故事”估值泡沫的一次集中清算。

2026年上半年,江淮汽车实现营业收入221.30亿元,同比增长14.31%。但利润表上的数字令人担忧:归母净利润亏损7.49亿元,尽管亏损收窄3.09%,但扣非净利润亏损9.91亿元,同比亏损扩大8.22%。这意味着在剔除各类非经常性损益之后,江淮主业的亏损还在持续扩大。

现金流更为严峻。上半年经营活动现金流量净额为-52.88亿元,净流出较去年同期扩大68%。高端化研发、产线升级、品牌营销的投入持续消耗资金,而高端车型销量不及预期、盈利乏力,让江淮的转型容错空间被持续压缩。

从业务结构看,商用车仍是收入主力,上半年收入113.50亿元;乘用车收入66.55亿元。销量方面,公司总销量同比下降9.56%,江淮在半年报中坦言:“乘用车除尊界外,产品和品牌竞争力不强,叠加地缘冲突影响,乘用车规模提升面临较大挑战。”

然而,尊界本身也面临增长乏力。尊界S800上市初期表现强劲,2025年12月销量达峰值后持续走低。进入2026年,月销量从年初的两千余辆逐月下滑至7月的367辆,较峰值跌幅超过90%。8月,被寄予厚望的尊界V800、V680两款MPV上市,当月尊界品牌整体销量仅749辆,仍未破千。9月刚开始规模化交付,便迎头撞上刹车踏板风波。

对于现阶段尊界而言,注定只是江淮的“营收放大器”而非“利润发生器”。据江淮汽车董事长项兴初此前透露,尊界项目累计投入已超100亿元,联合华为组建了超5000人的研发团队。2026年半年报则显示,“尊界工厂智能化升级改造项目”一项的预算就达19.5亿元。

10月12日,市场更是传闻“尊界放弃SUV计划”,虽被江淮汽车内部

人士否认,但在股价持续承压的背景下,任何风吹草动都在放大市场的焦虑情绪。

押注华为 一场不能输的豪赌

为什么江淮不得不押注华为?答案藏在业务结构里。

江淮手中还有一副牌:商用车。中高端轻卡出口连续18年行业第一,累计出口覆盖130多个国家和地区。今年上半年商用车贡献收入113.5亿元,是公司盈利基本盘。但商用车利润空间有限,毛利率仅11%,海外营收占比已近48%,增速却放缓至不足5%,再大幅提升难度不小。而据券商测算,尊界二季度单车营业亏损约16万元;大众安徽上半年权益亏损近6亿元。换言之,商用车赚来的钱,尚不足以覆盖乘用车高端化的持续投入与合资公司的投资损失。

更现实的是,江淮给自己定了个激进目标:2026年营收做到650亿元。2025年实际营收约464.76亿元,意味着要增长40%左右。对一家连亏九年、乘用车业务尚未跑出来的公司,这个目标相当激进,靠什么实现?

显然,江淮需要尊界成功,需要一个能快速做大规模、提升利润的业务。高端乘用车看起来是唯一选择,而华为是这条路上最显眼的合作伙伴。

2023年12月,江淮与华为签署智能新能源汽车合作协议,采用鸿蒙智行模式。2025年5月首款车型尊界S800上市。然而这种合作模式存在隐忧:技术、渠道在华为手里,品牌、制造在江淮手里,责任却散在两头。刹车踏板支架断了,出面担责的是江淮——这大概就是它在尊界合作里的位置。

有业界人士分析认为,江淮的困境,本质上是传统车企在电动化、智能化转型中普遍面临的困境:旧业务增长乏力,新业务烧钱无数,转型筹码有限,时间窗口收窄。押注华为,是理性选择,也是无奈之举。但把全部希望寄托在一个尚未证明可持续盈利能力的豪华品牌上,本身就是一场高风险的豪赌。

监管重拳出击 对“速成车”说不

事件发酵两天后,监管层出手了。

10月10日,工信部会同公安部、生态环境部、市场监管总局,研究起草并公示了《关于进一步加强汽车产品创新设计和研发测试验证有关管理工作的通知(征求意见稿)》。

这份通知直指行业痛点:涉及创新设计的新申报产品须增加填报技术参数,加强安全环保评估;未按要求测试验证或提供虚假材料的,不予公告。通知附件《汽车产品创新设计技术指南》明确提出禁止配备全隐藏式门把手,不得采用折叠显示屏、柔性显示屏。新申报产品需完成综合可靠性与耐久性、结构可靠性、软件功能可靠性、环境适应性等测试验证,其中环境适应性验证周期不少于1年,可靠性验证试验不低于30000公里。

业内普遍认为,四部门新规是对“速成车”说不。10月11日,人民日报发表评论文章指出:“一辆汽车的刹车踏板,绝不应该在驾驶中出现‘断裂’!”文章还进一步提到,“速成车”以“快”抢占市场,却在“缺”上埋下隐患,背后暴露的是流程缺位、验证缩水。

中汽中心也紧急向各大车企发出制动踏板总成材质调研问卷,重点询问非金属材料应用。多家车企人士将此理解为法规修订的前奏。

尊界V800的刹车踏板事件,暴露的不只是江淮一家企业的问题,而是整个行业在快速发展中积累的系统性风险。在“卷价格”“卷配置”“卷智驾”的激烈竞争中,安全底线正在被一些企业悄悄后移。当“快”成为唯一KPI,当“上市速度”压倒“验证充分性”,消费者就成了最后的买单者,但安全是汽车工业不可逾越的红线。

就在市场情绪仍在发酵之际,10月13日上午,江淮汽车股价突然大涨。消息面上是尊界V800公布了制动踏板第三方检测结果:符合行标要求。但这份说明,究竟是对此前风波的正面回应,还是新一轮争议的起点?一次第三方检测,能否真正修复被撕裂的信任?在“快”与“安”的较量中,市场和消费者,或许都在等待一个更有说服力的答案。

一周人物



广汽丰田执行副总经理黄坚:
“以用户为根,闯出合资新道路”

9月30日,黄坚正式回归广汽丰田,担任中方一把手,负责公司经营管理、产品落地、供应链和对外沟通等工作。从业28年,黄坚亲历了中国汽车行业的变革,也深度参与了广汽集团战略规划、合资电动化转型以及自主品牌体制改革。如今,合资赛道站在时代全新拐点,广汽丰田正主动开展变革,加快智能化和电动化转型。此时再次回到广汽丰田,黄坚说:“我深感责任重大。”

伴随着广汽、一汽与丰田的战略合作逐步开展,本地化的研发、供应链和服务体系将全面打通,资源也会集中投向产品创新、技术迭代和客户服务。黄坚表示,接下来广汽丰田将全速推进新能源转型,“这绝非简单地追加几款电动车,而是把中国头部的科技和丰田近百年的品质标准融为一体,打造真正适配中国用户的新能源车型。广汽丰田将闯出一条以用户为根的合资新道路。”

记者点评

黄坚重返广汽丰田,时机耐人寻味。此次人事变动正值广汽集团筹划收购一汽丰田50%股权的关键时期,丰田在华合资体系正从各自为战走向业务协同。黄坚既在广汽丰田参与过铂智3X、铂智7等新能源车型开发,协调过“五方开发”多主体项目,又曾在传祺BU操盘研产销一体化,其复合背景与这一整合需求高度匹配。

南北丰田走向全链路协同,对广汽丰田既是资源扩容,也是一场硬仗。黄坚的角色,本质上是在广汽的自主生态与丰田的全球标准之间架一道桥。若路径走通,广汽丰田有望从“转型中的合资企业”升级为丰田在华智能化、电动化落地的核心载体,为丰田在华的下一个十年定下基调。

(新快报记者 陈铤)

一周股市

汽车整车动态行情

5日涨幅前五 (截至10月13日)

赛力斯(601127)	+11.79%
江铃汽车(000550)	+6.82%
长城汽车(601633)	+1.46%
上汽集团(600104)	+0.47%
比亚迪(002594)	+0.20%

5日跌幅前五 (截至10月13日)

江淮汽车(600418)	-11.33%
众泰汽车(000980)	-9.01%
广汽集团(601238)	-8.39%
北汽蓝谷(600733)	-5.07%
东风股份(600006)	-4.30%



更多优质汽车资讯
请关注新快报汽车视频号及新快报汽车频道