

国产豪车的后劲儿还在后头

来源：李佳莹 发布时间：2025-11-13 18:09:05

这是一个关于国产豪车龙头崛起的故事。

10月30日，江淮汽车发布的第三季度报告显示，三季度，江淮汽车销量91,099辆，环比增长0.23%；营业收入115.13亿元，同比增长5.54%，环比增长20.44%。

尽管第三季度净亏损6.61亿元，但从资本市场的表现看，今年1-9月，江淮汽车股价累计涨幅达47.39%，在整车股中名列前茅，东吴证券、信达证券、中航证券、国信证券等重点券商也给予买入及增持评级。



若将关键数据拆解，可以看到，其和华为合作的首款豪车——尊界S800(图片|配置|询价)，自5月30日对外发布后，上市19天累计大定超5000台，4个月大定突破15000台，交付爬坡提速，正在成为江淮的新支柱。另外，江淮汽车已经连续两个月实现环比产销量的持续增长，标志其业务已进入趋势性好转通道。

与华为合作的车企，在合作初期往往面临显著的业绩压力，赛力斯便是一个典型例证。其在问界系列上的持续投入，曾导致阶段性亏损，但如今已步入收获期。



同样，江淮汽车在经历技术与产品的前期投入后，也已开启一场从量变到质变的系统性蜕变，业绩拐点已然到来。



杀入豪车市场，江淮胆子够大

2025年是江淮汽车建厂61年，作为安徽汽车工业的开创者，江淮在这一轮向智能新能源转型的过程里，也没被落下。

这一年，江淮做了一次大胆突破，杀入高端豪车市场。出乎外界意料的是，零售价70.8万元起的尊界S800竟然一夜之间火了。该车上市72小时就拿下了2600台订单，上市7天订单量直接冲破了3600台。要知道，迈巴赫S级全年的销量也就1.2万辆。

江淮也用这款车证明了自己“宝刀未老”。为了让尊界品牌一炮打响，江淮和华为专门

组建了超5000人的研发与交付团队，成立尊界上海研发中心。在制造端，双方还联手打造了尊界超级工厂。该工厂用上了华为的iDME工业数据模型，每秒钟能从实体工厂抓取30万条实时数据。尤其是在焊装和涂装这两个关键环节，他们做的数字孪生系统精细度特别高，可以说是目前行业内能做到的最高水平了。

“打造尊界的过程当中，并不是仅有江淮汽车和华为这两家企业的努力就能够做到的，是我们联合了各种各样资源，围绕着前沿技术一起共研共创，所以才有了呈现给广大消费者今天看到的尊界 S800。”江淮汽车董事长项兴初说。

回顾江淮过往的经历，没有人相信，这样一款豪车会出自它之手。但实打实的订单量骗不了人。作为江淮汽车的“头号工程”，尊界S800成了一个江淮战略转型的信号，这一仗很难打，但江淮没有退路。

这两年的中国汽车市场苦价格战久矣。面对激烈的价格内卷，江淮必须另辟蹊径。这也是他们拼尽全力也要切入豪华车市场的原因之一。

早前，江淮跟蔚来的合作，也让外界看到了其在汽车制造领域有扎实过硬的基本功。开过尊界S800的老司机普遍评价该车底盘素质高，不管是压过路面接缝、减速带，还是坑洼，悬架都能把震动处理得干净利落，只留下很轻微的体感。

华为也看中了江淮六十多年的造车经验。据悉，双方的战略合作从2019年就开始了。而且，双方的合作还在不断加深。今年4月，江淮和华为数字能源签约，重点合作开发新能源汽车的核心部件。紧接着在6月，双方将合作拓展到智能驾驶、商用车快充技术等多个新方向。

目前在智能化方面，江淮汽车建立了以四激光雷达为核心的全向感知网络，支持尊界S800成为行业首款量产L3级智能驾驶车型，还推出了“ICDC全域线控智慧底盘”，能完成横向出库等动作。

这次大胆的突破，让江淮汽车的产品线终于覆盖了商用车、普通家用车和高端豪华车全领域。更重要的是，它证明了江淮具备了在利润最高、对手最强的高端市场站稳脚跟的真本事。

主阵地不能丢

当大家都在关注江淮新推出的高端车型尊界S800时，这家老牌车企的手里还握着一张重要底牌——商用车的市场表现相当稳。

数据显示，今年前九个月，江淮皮卡销量突破4.5万台，居行业第二；在商用车领域，新能源轻卡销量超1.5万台，同比增长62%，居行业第三；重卡持续加快新能源转型，市场交付近3500台，同比增长108%。结构性增长抵消了传统燃油车销量下滑的压力。

在海外，江淮还打造了5个年销超万台市场，形成了两个年销8万台地区，中高端轻卡出口连续十四年居行业第一。尽管前三季度新能源乘用车累计销量同比下降25.64%，但9月单月销量同比增长18.69%，环比增长63.63%，显示出板块复苏迹象。

作为深耕商用车市场多年的行业老将，江淮汽车在打造尊界品牌时，也没有忽略这个拳头板块。2025年5月，该公司还举行了江淮商用车价值中国行暨战略新品品鉴会，推出了涵盖燃油、燃气、纯电动及混合动力四大技术路径的25款战略新品。

如果说尊界S800的任务是“破局”，那么江淮的商用车的责任就是“固盘”。须得承认，新业务的开拓往往伴随大量投入和阶段性亏损。就像今年前九个月，江淮汽车研发投入超30亿元，同比增长超30%。而且这些投入是必须的，江淮曾说，“十五五”期间，每年的研发投入强度将超过销售收入的8%。

此时，守住稳固的基本盘就成为了关键的安全垫，它能提供宝贵的缓冲，为新业务成长争取时间。事实上，在重金投入研发后，江淮汽车也取得了不错的效果。今年以来，该公司累计申请专利537件，其中发明专利503件，实用新型专利11件，外观设计专利23件，重点在车路云协同技术、车道级定位方法、自动驾驶场景生成等方面实现突破。

在当前充满挑战的市场环境中，江淮的策略很清晰：一手通过尊界S800进军高端市场，提升品牌形象；另一手继续巩固商用车、皮卡和海外业务这些传统优势领域，两者相辅相成。

而且，为了在新能源领域再进一步，江汽集团在2025年10月25日，与电池巨头宁德时代签署了深化合作的协议。这表明，江淮正在全力奔向一个全新的阶段——一个不再仅仅依赖制造，而是由核心技术、高端品牌和战略合作共同驱动的新阶段。

江淮身上正在发生一场从“量变”到“质变”的关键转化。当然，这条向上的路绝不会轻松，真正的考验，其实才刚刚开始。

本内容由作者授权发布，观点仅代表作者本人，不代表虎嗅立场。如对本稿件有异议或投诉，请联系 tougao@。

本文来自虎嗅，原文链接：<https://article/?f=jinritoutiao>

HTML版本：[国产豪车的后劲儿还在后头](#)