

■“蓝筹筑基 价值引领”系列调研

江淮汽车换上“科技挡” 携手华为加速高端突围

◎上证报蓝筹公司调研组

“一切为了尊界，为了尊界的一切”，走进江淮汽车车间，一条大标语马上映入上海证券报记者眼帘。

这家诞生于20世纪60年代的汽车公司，在安徽巢湖汽配厂（江淮汽车前身）的简易车间里，靠着工人们手工作业，造出了安徽第一台灰绿色2.5吨老式方头货车，自此之后，公司筚路蓝缕，锐意创新，走出了中国汽车制造业从跟随模仿到追赶并行的跌宕起伏发展历程。如今正以换道超车姿态，向科技型豪车市场加速进发。

8月5日，江淮汽车全新尊界MPV系列产品正式上市。此前，两款MPV车型预售仅23天，订单量已突破1万台。

中阅资本首席投资官孙建波对记者表示，从铁皮敲打的谋生工具，到如今科技赋能的国产豪车标杆，江淮汽车正迎来一场跨越半个多世纪的“价值换挡”。尊界燃起的这把火，正成为破局关键担当，加速消融这家老牌车企的“三尺冰寒”。

高端突围： 精准卡位科技型豪车

2026年，合肥城郊，占地1500亩的尊界超级工厂内，超过2200台智能机械臂同步作业，AGV无人小车自主导航、流畅转向，精准穿梭于各装配岛之间，及时准确地把一块块部件补充到对应的自动装配工位上。

清晨7时，江淮汽车质量改进高级主管工程师程韬就已驻守在车身总拼工位前。指尖抚过尊界S800钢铝混合车身的细密焊缝，整车超过5000处连接点位，制造精度严格控制在±0.25毫米级别，每项工艺细节标准，他都烂熟于心。

“一切为了尊界，为了尊界的一切”，这条醒目标语被挂在工厂冲焊车间101会议室的墙壁上。深耕经济型商用车领域60余年，这家老牌国有车企缘何毅然转身，切入竞争壁垒极高的百万级豪车赛道？

“风险无处不在，但不发展才是更大的风险。”江淮汽车董事长项兴初说，机遇面前，突围向上已是必答卷。

“机遇源于汽车行业正处于新一轮科技变革与产业变革窗口期，中国汽车品牌进入向上突破黄金期。”江淮汽车总经理李明说，中国的创新体制优势、全门类制造业基础、庞大的工程师队伍、完备的基础设施及鼓励创新的消费环境，为中国汽车品牌创造了历史性发展契机。

面对中低端乘用车市场同质化严重、“内卷”加剧的行业局面，江淮汽车主动取舍，联手华为精准卡位超豪华汽车市场打造尊界品牌。据国信证券研报，国内百万级超豪华车整体市场规模超过1500亿元。

勇闯高端市场“无人区”的底气，来自历史造车的制造业底蕴与智能汽车合作伙伴华为的双向赋能。1964年建厂的江淮汽车，已构建起整车、核心零部件、汽车出行、汽车服务四大业务板块，累计向全球交付整车超过1200万台，厚重的实业根基成为冲击百万豪车的工业底座；同时，企业秉持“无智能，不造车”的核心理念，以全套数字化智造体系支撑高端科技车型落地。

程韬介绍，尊界严苛的工艺标准，是对江淮制造能力的全面检验。在传承工匠精神的基础上，江淮携手华为重塑工厂智能架构，落地AI质检、5G+Wi-Fi融合网络、工业互联网IIoT等前沿数字化方案，打通研发、制造、供应链、终端销售全链路数据，以数字驱动精益生产，实现整车生产全程可视、可控、可追溯。



江淮汽车尊界超级工厂的自动化产线

江淮汽车和华为合作的尊界S800新车在尊界超级工厂下线

“尊界S800的NPS（用户净推荐值）达到85分以上，刷新了豪华车市场用户满意度纪录。”李明说，随着2026年8月尊界MPV两款车型正式上市以及后续尊界SUV的亮相，尊界品牌即将完成“轿车+MPV+SUV”全豪华品类覆盖。

“不仅科技硬核，也把美学与工艺做到顶尖。”华为常务董事余承东评价尊界产品说。

开放合作： 从“借船出海”到“自主造船”

从合作制造、合资共创到深度跨界引领，十年合作创新，江淮汽车走出一条“借船出海，自主造船”的迭代开放之路。

2016年，国内高端新能源汽车产业尚处萌芽阶段，江淮汽车通过与蔚来汽车在高端制造领域开展合作，探索并逐步建立高端新能源车型的制造标准与品控要求。

2017年，江淮汽车与大众成立合资公司，聚焦新能源汽车研发和生产，大众成熟的质量管理体系、标准化研发流程与工业化运营方法论，为江淮汽车后续现代化造车体系升级埋下伏笔。

2021年，江淮汽车携手华为打造高端超豪华汽车品牌尊界，跳出合作制造及合资模式，迈入“联合研发，共同定义，共享生态”的深度共创新阶段，成为企业转型高端化、智能化的核心突破口。

三次合作层层递进，项兴初表示：“掌握核心关键技术的零部件企业话语权在上升，汽车行业改变了原本独立发展的封闭路径。站在巨人的肩膀上跨界融合、跨越创新，这是江淮汽车长期坚持开放合作的底层逻辑。”

但融合不等于依附，谈及与华为的深度合作，李明表示：“与华为合作能否成功，关键取决于车企的自身内功。把各类技术集成打磨落地，给到用户极致体验，这是江淮的核心竞争力。”

基于这一理念，江淮汽车内部重构了全新价值公式——从“性价比”到“质价比”，再到“感价比”，最终强调用户的品牌感知、产品体验、售后服务等全方位综合感受，实现从“造产品”到“塑品牌”的价值进阶。

项兴初将这场合作定义为一场更深层的变革：“科技赋能，整合创新。这种‘组织重塑’比单纯推出一个高端品牌难度更大、意义更长远，我们的目标是通过与华为的合作，再造一个‘新江淮’。”

如今，尊界品牌积累的工艺设计、智能架构、高端供应链资源与数字化运营能力，正在“反哺”江淮自主乘用车业务。在2026年北京车展上，江淮汽车30万元以上中高端自主品牌DEFINE-X、DEFINE-S原型车公开亮相，首款量产车型研发生产正加速推进。

借势资本： 高位定增后的价值博弈

2025年8月，凭借尊界S800超预期的上市表现，江淮汽车在资本市场上“一路高歌”，最高股价一度触及58.81元/股，总市值冲上十亿元。

2026年2月，江淮汽车完成35亿元定增计划，发行价格49.88元/股，对应近11倍市净率，较发行底价溢价约23.93%。高位价格区间吸引了38家机构参与报价，最终8名投资者成功获配——其中，“私募大佬”葛卫东斥资10亿元参与定增。

“产品端销量好，客户端感受好。”2025年5月，尊界新产品上市后，切中高端超豪华车型国产替代赛道，整体表现超出市场预期，一位参与过该项目的市场人士向记者表示。

根据定增计划，募集资金将全部投向总投资58.75亿元的高端智能电动平台开发项目，致力于打造江淮汽车覆盖轿车、SUV、MPV等乘用车主要品种的全新高端

智能系列车型。

然而，受行业竞争加剧、原材料价格上涨、市场情绪降温等多重因素影响，2026年以来汽车板块股价整体下挫明显。截至8月3日，申万汽车行业指数年内跌幅高达18.61%。江淮汽车也未能幸免，股价深度调整。

股价未来何去何从？这是众多投资者非常关心的问题。

参与了江淮汽车定增的中阅资本，依然看好江淮汽车的未来。孙建波表示，随着高端消费者对国产豪华车的需求日益增长，中国一定会诞生并成长出一家成功的豪华车公司，江淮汽车有这个潜质。“但最终能否成功，还要看江淮汽车与华为如何实现合作共赢”。

公司也在积极行动，以基本面的改善和真金白银的回购回应市场关切。

从企业自身来看，江淮汽车2026年第二季度明显减亏，公司基本面逐渐向好；商用车作为稳定业绩的压舱石，新能源轻卡销量高速增长，中高端轻卡出口连续18年保持行业第一；随着尊界系列新产品的陆续推出，公司或将迎来“盈利拐点”。

2026年7月，江淮汽车拟以自有资金通过集中竞价方式启动股份回购，回购股份将全部予以注销并减少注册资本，回购金额在5000万元至1亿元区间，回购价格上限为64元/股，以此向市场传递长期价值投资信心。

面向“十五五”，江淮汽车提出“百万销量，千亿营收”的战略目标，核心是抓创新。“汽车产业链带动力强，也是新技术应用的重要载体和场景。江淮要借助这一轮转型升级，在现有基础上实现更大跃升。”项兴初介绍，根据规划，到2035年，江淮汽车力争建设成为世界一流的智慧出行科技型企业。

（调研成员：齐劫人 祁豆豆 俞立严 刘一枫 孟晓红 执笔记者：刘一枫 俞立严）

业内专家判断： 具身智能产业 正迈入“交付时代”

◎记者 李雁争

今年上半年国内具身智能行业共有融资事件322笔，融资总额达935亿元，同比增长137%；多家机器人公司出货量增速超过50%……近日在北京举行的2026具身智能50人论坛夏季峰会披露的一组数据折射出产业升温的强劲势头。

在峰会上，润泽科技、蓝思智能机器人、梅卡曼德、帕西尼科技、智平方等数十家具身智能产业链核心企业及投资机构代表，围绕前沿技术、产业痛点、落地场景与生态共建展开研讨。与会人士判断，具身智能正从“讲故事时代”迈入“交付时代”，2026年或成为规模化量产与商业化爆发的元年。

行业正处在产业周期起点

资本的涌入是产业热度最直观的风向标。蓝思智能机器人CTO马世奎在演讲中给出一组对比数据：2025年全年具身智能赛道融资规模为570亿元，2026年仅上半年就达到935亿元，同比增长137%。“这个数据比任何口号都可靠。”他表示，资本抢跑、产业狂奔、国家定调三股力量叠加，意味着行业正处在一个产业周期的起点，而不仅仅是短期风口。

产业端的产能扩张同样迅猛。深圳中亿集团董事长彭长江透露，今年上半年几乎所有合作的机器人公司增速都超过50%，仅机器狗品类就有单家企业出货量突破3万台，全年机器人整体出货量预计将达到50万台以上。“在近几十年时间里，没有看到任何一个行业比机器人的估值速度跑得更快、融资速度跑得更快、产业发展速度跑得更快。”彭长江表示。

政策层面的布局也在加速落地。广东省今年选定广州琶洲、东莞滨海湾新区、深圳南山区作为三大人工智能产业集聚区；湖南省落地了100亿元芙蓉未来产业基金及省级百亿具身智能产业基金，为技术攻关和产业生态提供资金支持。

具身智能全链条技术加快迭代

技术突破是产业爆发的底层驱动力。与会嘉宾认为，未来1年至2年，具身智能动作大模型、视觉语言动作模型等将取得关键进展，推动机器人从“会动”升级为“会思考、会判断、会泛化”，彻底突破传统编程机器人的能力天花板。

梅卡曼德创始人兼首席执行官邵天兰提出“智能先于形态”的判断。他认为，机器人的物理形态永远无法统一——重载工业机器人、移动机器人、人形机器人各有分工，但背后的智能能力是完全共通的。据其介绍，梅卡曼德已实现“一脑多行”，同一套智能系统支撑不同形态机器人完成各类任务，服务客户超过500家。

感知层的突破同样关键。帕西尼科技联合创始人聂相如表示，触觉数据的匮乏是制约具身智能落地的核心短板。灵初智能创始人王启斌则分享了对数据驱动模型迭代的洞察。他的团队在10万小时量级数据上迭代出通用灵巧操作模型，发现3D位姿数据对训练灵巧操作的重要性远超触觉，而下发任务本身的多样性又比物体多样性更重要。智平方联合创始人张鹏认为，视觉语言动作模型远未触达天花板，未来将融入更多技术强化端到端结构，同时端侧智能将成为机器人智能化的重要方向。

场景落地全面铺开

如果说前几年行业比拼的是技术突破和演示效果，那么2026年的核心命题已经转向规模化交付。千寻智能董事孙荣毅认为，2026年至2027年是具身智能从“讲故事时代”走向“交付时代”的分水岭。

蓝思科技的量产实践颇具代表性。依托30年消费电子和新能源汽车领域的高端制造积淀，蓝思智能机器人2025年已交付3000台以上人形机器人和万台四足机器人，处于行业第一梯队。马世奎透露，2026年蓝思预计交付规模将达到几百万台，并开发了2万个具身智能机器人岗位。“这个行业最缺的不是大脑的创新，而是本体可靠、一致、低成本地走向真实世界的能力。”他表示，人形机器人整机成本已从百万级降为10万元至20万元，关节模组降至千元以内，国产化率突破75%，中国制造的供应链优势正是具身智能最大的竞争力。

场景落地的“最后一公里”也在加速打通。深圳中亿集团定位为不造本体的生态平台公司，过去7年服务了300多家机器人本体企业，覆盖中国90%的机器人本体公司。彭长江介绍，中亿通过物理世界操作系统解决机器人与电梯、闸机、门禁等物理设施的互联互通问题，已落地数百个项目，并推出全国首家全生命周期服务平台“天工集”，涵盖租赁、维修、安装、交付全链条，上线2个月订单超过1亿元。“现在租赁机器人的速度远远大于购买的速度。”彭长江判断，未来大量机器人将通过租赁方式进入场景。

央企力量也在加速入场。中国兵器工业集团旗下五八智能作为国家队代表，已实现多个“从0到1”的突破，牵头制定国家首个四足机器人技术规范。五八智能副总经理周志星表示，公司目标是2027年实现1万台具身智能产品进入实际应用场景，2030年成为具身智能产业领军者。

“果链”备货旺季启幕 富士康等代工工厂招工忙

◎记者 王乔琪

进入8月，消费电子市场迎来新品发布季，以苹果新一代产品为核心驱动，整个“果链”上下游加快了“招兵买马”的节奏，为产能爬坡做足准备。

上海证券报记者采访了解到，与往年相比，今年的产业旺季不仅体现在一线工人的规模化招募，富士康等龙头代工厂在工程师岗位上也在不断扩充。此外，资本市场与供应链上下游，正密切关注苹果首款折叠屏手机的进展，蓝思科技、精研科技等产业龙头企业已密集进入研发攻关、产能扩建与量产交付的关键阶段。

富士康等忙着“招兵买马”

每年8月至12月是iPhone系列产品的出货高峰期，也是产业旺季。目前，以富士康为主的分工厂已进入招工高峰期。

8月4日上午，记者在郑州航空港雍州路与始祖路交叉口东北角的富士康郑州综保园区招募中心外看到，富士康厂区门口再次排起

了长队，拖着行李箱的年轻人从各地赶来，像候鸟一样走进这一制造工厂。

“目前生产线用工需求快速增长，工人时薪涨到28元。”据郑州富士康招工中介介绍，郑州富士康的用工需求主要集中在产品组装、测试、质检等基础岗位，综合月收入约5000元，选择返费工模式，在职满90天后最高可获8200元奖金。该人士介绍，预计8月10日左右会进入用工高峰，薪资激励政策或将进一步加码。

记者注意到，今年富士康招聘计划中，出现了大量且高规格的工程师岗位。在富士康官方招聘软件“我要聘”上，自动化导入、射频分析、多轴控制软件开发、SOE、现场IE、PE等工程师岗位也在集中释放。值得关注的是，部分岗位明确提到AI辅助控制软件开发、AR/VR眼镜相关工作经验者优先，薪资待遇面议。此外，富士康2026届校园招聘也同步涵盖了大数据、云计算、平台开发、AI、软硬件研发等前沿方向，或为长期技术转型储备人才。

与此同时，立讯精密等公司也在同步招聘，岗位包括普工、研发工程师等。昆山立讯发布消息称，锦溪园区目前奖金最高4500元。上海昌硕人力资源平台近日发布招聘通知称，8月至10月，其小时工月薪为27元，月综合工资在4800元至5500元。

产业链公司密集扩产、出货

此外，苹果首款折叠屏手机的进展状况引发市场关注。

据Counterpoint Research最新发布的季度折叠屏显示面板出货量与技术报告，2026年全年折叠屏智能手机面板出货量预计约为2750万片，较2025年增长约24%，营收将达到44亿美元左右，同比增长约48%。IDC预测，受苹果首款折叠屏iPhone推动，2026年全球折叠屏智能手机市场将同比增长30%。

这一市场预期正沿着产业链传导，一批产业龙头企业密集进行研发、扩产与交付。

蓝思科技7月3日在互动易平台表示，

公司为折叠屏手机提供UTG、玻璃支撑板、PET膜、3D玻璃盖板等结构件，对客户已于二季度末开始出货交付。此外，公司规划建设TGV玻璃基板专用厂房及全套配套产线，预计2026年底正式投产。

精研科技主要聚焦于铰链组件与MIM（金属粉末注射成型）零件两大关键领域，公司5月20日披露，拟投资4亿元建设“高强高韧粉末钛合金及其精密注射成型构件的研发与产业化项目”。此次投资旨在紧抓高端制造及消费电子行业发展机遇，完善精密金属零部件产品结构体系，提升公司规模化生产交付能力。

宜安科技日前在接受机构调研时表示，公司自2019年起便与客户联合开展折叠屏手机铰链结构件的研发，目前公司生产的主轴结构件已应用于多款安卓系折叠屏手机铰链产品中。依托长期技术积淀，公司掌握了非晶合金铰链结构件的核心制备工艺，具备规模化生产能力与稳定交付实力，成为铰链主轴结构件的重要合作方。