基于哈佛分析框架的江淮汽车财务战略分析

朱翌卿　卢鼎欣　邢满江
齐鲁理工学院商学院

摘要 在全球气候治理进程加速推进的背景下，汽车行业新能源转型升级已成为大势所趋，江淮汽车作为国内老牌车企已逐渐失去市场优势。因而本文将运用哈佛分析框架理论对江淮汽车 2020 年至 2024 年的财务战略进行全面分析，结合 2024 年财报数据，运用 SWOT 矩阵分析实施战略分析，结合核心会计科目与偿债、营运、盈利及发展指标进行综合分析，并据此预测发展前景。进而得出其投资收益不稳定、投资结构不合理的投资战略问题，负债结构不合理、筹资渠道单一的筹资战略问题和股利过度支付和股利分配形式单一且稳定性不足的股利战略问题，并提出相对应的优化建议，帮助江淮汽车和面对相同困境的其他企业优化财务战略。

关键词 江淮汽车；财务战略；哈佛分析框架

DOI https://doi.org/10.6914/tpss.070609 **文章编号** 2664–1127.2025.0706.72–79

引言

随着全球气候治理进程的加速推进，在《巴黎协定》签署后，各缔约国相继确立了减少碳排放的目标。中国亦确立了“双碳”目标，即力争于 2030 年前实现碳达峰、2060 年前实现碳中和。在此背景下，作为国民经济支柱产业及减污降碳重点领域的汽车产业，正经历以“电动化、智能化、网联化、共享化”（“新四化”）为核心的深度变革。江淮汽车作为具备商用车优势的传统整车制造企业，在产业变革中呈现典型的新能源转型特征。然而，其新能源汽车研发投入规模相较于比亚迪等头部企业仍显不足，且新能源乘用车市场占有率较低，凸显技术创新动能不足与市场需求响应迟滞的双重挑战。特别是与比亚迪等头部企业相比，江淮汽车在产业链构建方面仍存在显著差距。因此，本文将运用哈佛分析框架对江淮汽车的财务战略进行系统性分析，旨在助力其在新能源汽车发展浪潮中提升核心竞争力。此外，尽管国内外学者对哈佛分析框架的研究已较为成熟，但结合财务战略展开深入分析的案例研究仍相对匮乏。例如，四季沐歌公司、桃李面包公司及飞科电器公司虽应用该框架进行了详尽的财务状况分析，展现了其在财务战略分析领域的应用价值，但现有文献多聚焦于哈佛框架与财务分析的结合，较少深入探讨其在财务战略层面的具体

应用。鉴于此，本文通过应用哈佛分析框架解析江淮汽车财务战略，旨在拓展该框架在实践领域的应用案例。

在西方国家，哈佛分析框架的研究起步较早，学者们主要从理论层面展开深入探讨，提出了诸多分析模型与方法。国内学者在借鉴国际先进理论的同时，充分结合中国国情及本土管理实践，对哈佛分析框架进行了适应性改进，并将其广泛应用于企业案例分析。然而，尽管国内外学界对哈佛分析框架的研究已较为全面，但将其与财务战略相结合进行深度解析的研究仍有待深化。本文旨在运用哈佛分析框架，深入剖析江淮汽车的财务战略，通过系统评估其财务战略实施过程中的财务状况与战略决策关联性，为公司制定更为精准、科学且具备前瞻性的财务战略提供依据，从而增强企业竞争力，保障其可持续发展。

安徽江淮汽车集团股份有限公司始建于 1964 年，是一家具备多元化业务体系的全球化综合汽车企业。公司构建了覆盖商用车与乘用车全领域、贯通研发制造与服务环节的全产业链布局，同时拓展至出行服务及汽车金融等生态业务板块。作为中国新能源汽车产业的技术先驱，企业自 2002 年实施新能源战略以来，持续开发高性价比产品，现已建成模块化纯电动技术平台，掌握电池、电机、电控三大核心系统技术及能量回收、电驱动耦合等关键技术，完成全系列新能源产品矩阵布局。在智能化领域，企业聚焦智能架构、自动驾驶、智能座舱及服务生态四大技术方向，建成省级重点智能网联技术实验室与自动驾驶创新中心，联合华为、大众、宁德时代、科大讯飞等头部企业组建技术联盟，共同推进安全高效的智慧出行解决方案实施。

一、哈佛分析框架下的江淮汽车财务战略分析

（一）战略分析

基于表 1 中对江淮汽车的 SWOT 矩阵分析，江淮汽车可采取 SO 战略，即将所面临的国内新能源汽车政策持续强化与国际市场需求激增的机遇，与江淮汽车自身卓越的企业管理能力、自主创新能力及多领域合作优势相结合。在开拓海外新兴市场的同时，与海外企业开展国际合作，实施新能源车型的战略布局，并通过企业间多领域技术的整合优化，以提升品牌溢价能力。然而，需防范政策变动及国际政治风险，并避免对合作企业的技术依赖，确保企业自主专利权的完整性。

表 1: 江淮汽车 SWOT 矩阵分析

	优势（S）	劣势（W）
机会（O）	SO 战略： （1）加速新能源车型布局； （2）开拓海外新兴市场； （3）多领域技术整合，提升产品溢价能力。	WO 战略： （1）校企合作，降低研发成本； （2）参与政府采购招标，提升品牌认知度。
威胁（T）	ST 战略： （1）在海外国家建设工厂； （2）跨界构建技术壁垒。	WT 战略： （1）专注商用车市场； （2）收购其他企业新能源汽车技术。

（二）会计分析

1. 固定资产、无形资产和长期股权投资分析

从表 2 可知，2020—2024 年期间江淮汽车的固定资产净值从 2020 年的 109.56 亿元锐减至 2023 年的 82.37 亿元，2024 年小幅回升至 92.9 亿元，原因在于设备老化带来的累计折旧增加和因部分产品销售未及预期。观察江淮汽车固定资产的使用效率，发现其固定资产周转率在 2022 年达到最低值 3.32 次和 2024 年达到最高值 4.82 次。与之对应的固定资产周转天数在 2022 年达到最高值 108.43 天，2024 年达到最低

表 2: 江淮汽车 2020—2024 年固定资产分析

项目/年份	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
固定资产原值（亿元）	237.23	237.05	267.16	234.73	250.04
累计折旧（亿元）	121.85	128.90	142.56	144.40	148.41
固定资产减值准备（亿元）	5.82	6.16	6.94	7.96	8.73
固定资产净值（亿元）	109.56	101.99	117.66	82.37	92.90
营业收入（亿元）	428.31	402.14	364.95	449.4	422.02
固定资产平均净值（亿元）	117.69	105.77	109.82	100.02	87.64
固定资产周转率（次）	3.64	3.80	3.32	4.49	4.82
固定资产周转天数（天）	98.90	94.74	108.43	80.18	74.69

数据来源：根据江淮汽车 2020—2024 年年报数据整理计算

值 74.69 天。反映江淮汽车的投资战略主要是通过处理闲置低效的资产来提升固定资产的周转率和周转天数，未来仍需警惕固定资产减值和折旧的压力来维持长期竞争力。

表 3: 江淮汽车 2020-2024 无形资产分析（单位：亿元）

项目/年份	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
无形资产原值	63.21	68.19	70.00	68.90	75.78
累计摊销	30.39	34.61	38.72	40.93	44.52
无形资产减值准备	6.99	8.92	9.87	11.33	12.92
无形资产净值	25.83	24.66	21.41	16.63	18.34
资产总额	421.17	463.7	470.83	467.64	490.81
无形资产净值占资产总额比重（%）	6.13	5.32	4.55	3.56	3.74

数据来源：根据江淮汽车 2020—2024 年年报数据整理计算

从表 3 中可以看出无形资产净值在 2020-2023 年内持续下降，2024 年小幅回升至 18.34 亿元，原因在于连续上升的减值准备，这反映出江淮汽车存在着部分技术过时的无形资产。同样，无形资产净值占资产总额比重在 2023 年和 2024 年分别降至 3.56% 和 3.74%，反映出江淮汽车的技术或品牌竞争力下降的问题。这都表明江淮汽车的投资战略未来应重点加强研发转化的投入和效率。

表 4: 江淮汽车 2020-2024 长期股权投资分析（单位：亿元）

项目/年份	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
对子公司投资	46.18	50.83	50.83	64.53	68.63
对联营、合营企业投资	36.15	41.80	43.08	43.22	46.75
合计	82.33	92.63	93.90	107.75	115.37

数据来源：根据江淮汽车 2020—2024 年年报数据整理计算

从表 4 中可以看出江淮汽车的长期股权投资中的对子公司投资和对联营、合营企业投资都存在投资规模增加的情况。其中，公司较为集中地对子公司进行投资，以保持对关键业务的控制权；同时，对联营和合营企业的投资也在不断增长，以期借助合作伙伴的技术和渠道优势。因此江淮汽车的长期股权投资战略体现了对核心业务的掌控力需求，也反映了通过合作降低转型风险的考量。

2. 长期、短期借款分析

根据江淮汽车 2020—2024 年的财报，其长期、短期借款情况如下：

江淮汽车的借款总规模在 2020—2021 年维持在 75 亿元左右，2022 年下降至 66 亿元，2023 年大幅下降至 34.98 亿元，2024 年降至 29.59 亿元都说明江淮汽车主动调整了筹资规模。其中，长期借款在 2021 年较前一年增长了 37.7%，原因在于通过增加长期借款来支持新能源转型，随后逐年递减优化资本结构和

表 5: 江淮汽车 2020-2024 长期、短期借款分析（单位：亿元）

项目/年份	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
长期借款	48.58	66.92	55.59	43.25	36.77
短期借款	21.02	15.81	9.17	0.5	1.12
合计	75.52	75.44	66.29	34.98	29.59

数据来源：根据江淮汽车 2020—2024 年年报数据整理计算

降低财务风险；短期借款可能因经营活动现金流充足而持续收缩，2024 年也可能因临时性资金周转需求小幅回升至 1.12 亿元。综上，江淮汽车筹资战略的调整反映了企业从激进扩张向风险管控的转型。

3. 未分配利润、应付股利分析

根据江淮汽车 2020—2024 年的财报，其未分配利润和应付股利的情况如下：

表 6: 江淮汽车 2020-2024 未分配利润分析（单位：元）

项目/年份	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
应付股利（万元）	77.37	597.67	0.17	-	-
未分配利润（亿元）	41.98	43.12	26.66	28.14	9.8

数据来源：根据江淮汽车 2020—2024 年年报数据整理计算

从表 6 中可以看出，2020—2021 年，资产负债表的应付股利从 77.37 万元增长至 597.67 万元，同时江淮汽车的未分配利润从 41.89 亿元增长至 43.12 亿元，说明江淮汽车采取了延迟支付股利从而将绝大部分利润留存于企业内部的策略。2022 年应付股利骤降至 0.17 万元，同期未分配利润大幅下滑至 26.66 亿元，显示公司可能通过集中清场部分应付股利缓解财务压力。2023—2024 年应付股利在资产负债表前已全部支付完毕，但 2024 年的未分配利润因 2023 年进行了约 4600 万元的现金股利分配等原因而骤降至 9.8 亿元，不断减少的未分配利润给江淮汽车的股利战略的可持续性带来风险挑战。

（三）财务分析

作为哈佛分析框架的第三步，财务分析通过相关财务指标反映企业存续期间的经济管理活动与生产经营成果，进而评价企业财务战略的实施效果。本节将对江淮汽车 2020 年至 2024 年的财务战略实施效果进行数据分析，通过偿债能力、盈利能力、营运能力和发展能力四个指标，全面评价其财务战略与企业当前发展阶段的匹配度。

1. 偿债能力分析

根据近三年数据分析，江淮汽车流动比率于 2021 年达 114% 的峰值，至 2022 年降至 91%，表明其短期偿债能力存在波动。同时，该公司速动比率在 2021 年达到最高值 90%，2022 年降至最低值 73%，进一步印证其短期偿债能力的波动特征。此现象可能源于研发投入增加导致的现金储备消耗。最新数据显示，比亚迪流动比率在 2020-2023 年间呈持续下降态势，直至 2024 年方有所回升；速动比率在 2020-2022 年持续下滑，2023-2024 年出现小幅回升。值得注意的是，2024 年比亚迪经营活动产生的现金流量净额为 1334.54 亿元，较上年同比下降 21.37%；现金及现金等价物净增加额呈现-62.55 亿元，与上年同期 57.33 亿元相比形成约 120 亿元缺口。这些数据表明，尽管比亚迪 2024 年营业收入与净利润实现增长，但现金流量净额下降及现金等价物减少可能对其短期偿债能力形成制约。

依据江淮汽车年度报告，2024 年其资产负债率上升至 75% 以上，总负债逾 370 亿元人民币，应付账款达 215.5 亿元，较五年前增长一倍。该数据表明，尽管 2020 年至 2023 年间江淮汽车的资产负债率整体波动小，实施了审慎的筹资策略以控制财务风险，但 2024 年公司为推动新能源转型，主动调整筹资战略，增加债务融资规模，以获取技术研发、产能扩建等关键领域的资金。如图 4 所示，依据最新数据，比亚迪的资产负债率在 2023 年和 2024 年三季度末分别为 77.86% 和 77.91%，该水平与福特、通用、大众等国

际车企的负债率相当，处于行业正常范围内。尽管比亚迪的资产负债率在 2022 年至 2024 年间因建设电池工厂及海外市场布局上升至 78%，但其负债结构健康，偿债能力充足。产权比率在 2022 年至 2023 年间增至 3.81。综合考虑行业因素，新能源汽车行业处于高速发展期，比亚迪可能选择激进扩张以抢占市场份额，这包括大规模投资可能导致负债增加；而江淮汽车的筹资战略则可能更为保守，注重财务稳健性。

2. 营运能力分析

江淮汽车的应收账款周转率在 2020 至 2021 年间从 14.93 次上升至 16.99 次，这主要归因于受疫情影响赊销比例降低及应收账款管理的强化；2021 年后，该周转率从 16.99 次下降至 2024 年的 13.89 次，这可能源于市场竞争加剧背景下，江淮汽车为吸引客户而放宽信用政策所致。应付账款周转率在 2020 至 2021 年间从 4.59 次上升至 4.81 次，这主要归因于原材料（如电池、芯片）价格飙升的影响；2021 年后，该周转率从 4.81 次下降至 2024 年的 4.1 次，这可能是由于与大众、华为等合作导致的供应链结构变化以及应付账款账期延长所引发。综上所述，江淮汽车和比亚迪的周转率变化体现了行业地位差异下的不同策略。

基于最新数据，江淮汽车自 2020 年起存货周转率呈现持续下降趋势，至 2024 年已降至 97.06 次，这一趋势表明公司在存货管理方面存在效率问题。尽管 2024 年整体销量有所下降，但新能源乘用车销量达 3.12 万辆，同比增长 8.2%，体现了公司新能源转型的积极进展。此外，作为二线厂商，江淮在供应链议价权方面较弱，导致原材料采购灵活性不足，库存周转缓慢。总资产周转率在 2020 至 2024 年间呈现波动趋势，其原因在于高研发投入与低产出之间的矛盾，以及近年来对大众、华为等新能源项目的大规模投资。这些投资属于扩张型战略，但尚未转化为收入，导致内部现金流难以覆盖支出，需依赖外部筹资。比亚迪的存货周转率自 2020 至 2024 年持续上升，2024 年达 6.15 次，这体现了公司通过取消中间代理商、直接对接供应商的供应链改革，有效降低了采购成本并缩短了库存周期，显著提升了存货管理效率。

3. 盈利能力分析

江淮汽车的销售毛利率在 2020 年至 2022 年期间，受疫情冲击引发的销量下滑及原材料价格上涨影响，持续维持在约 9% 的水平；2023 年该指标显著提升至 11.30%，主要受益于与华为的合作及出口销量增长；而 2024 年因行业价格竞争加剧及研发投入增加，回落至 10.48%。销售净利率在 2020 年至 2021 年期间，受销量减少及原材料成本上升影响，持续处于微利状态。2022 年，由于政府补贴较上年同期减少 8 亿元，净利率进一步降至-4.73%。然而，2023 年公司通过优化业务结构及扩大出口收入，净利率实现短暂改善。根据行业研究数据，2024 年上半年公司销售净利率由负转正，达到 2.2%，主要得益于销量增长及产品结构优化。同时，总资产报酬率与净资产收益率在 2020 年至 2021 年因新能源转型初期投入尚未形成规模效应，导致盈利能力偏低，这反映了扩张型投资战略：为抢占新能源市场份额，公司不惜牺牲短期盈利，加大技术研发及生产设施等长期资产投入；2022 年至 2024 年因净利润亏损等因素，盈利水平降至负值，表明对外投资回报具有高度不确定性。相较而言，比亚迪的销售毛利率在 2020 年至 2021 年受原材料价格上涨及疫情冲击影响，从 19.38% 降至 13.02%，但得益于规模效应释放及技术红利显现，加之销量增长，2022 年至 2024 年期间毛利率逐步回升。例如，2024 年比亚迪研发投入达 542 亿元，同比增长 36%，在电动化与智能化技术领域表现突出；其自研的“弗迪电池”具备高能量密度及优异热管理性能，为整车续航提供有力保障。销售净利率 2020 年主要受益于政策补助；2021 年的下降源于原材料成本上升及研发投入激增；2022 年至 2024 年因规模效应增强，净利率稳步上升。同时，总资产报酬率与净资产收益率变化趋势与销售净利率一致，主要受益于供应链整合及与丰田合作的代工模式降低了重资产投入，同时毛利率与净利率持续改善。综上所述，比亚迪的盈利能力优于江淮汽车。

4. 发展能力分析

2020 年至 2022 年，江淮汽车的营业收入增长率持续呈现负增长；2023 年，得益于出口业务的扩张和新能源代工业务的大幅增长，其营业收入增长率显著上升至 23%；然而，2024 年该增长率下降至-6%。净利润增长率波动剧烈，其中 2022 年和 2024 年均出现巨额亏损；扣非净利润增长率在 2020 年至 2022 年

期间持续为负值，至 2023 年增长至 39%，但 2024 年急剧下降至-60%。原因分析表明，2020 年至 2021 年，江淮汽车受新冠疫情冲击，乘用车销量下滑导致收入减少及原材料成本飙升；2022 年，大规模资产减值和政府补贴减少导致净利润增长率暴跌至-891%；2023 年，出口销量增加促进了收入与净利润的增长；但 2024 年，比亚迪和吉利等车企价格战加剧、智能电动车研发投入激增、大额资产减值准备计提以及联营企业巨额投资亏损共同导致了收入与净利润增长率的显著下滑。作为对比公司，比亚迪在 2020 年受益于政策补助，其营业收入、净利润及扣非净利润增长率大幅增长；2021 年，受原材料价格上涨和研发投入激增影响，虽销量增加但净利润与扣非净利润增长率大幅下滑；2022 年，得益于规模效应、技术红利释放和销量爆发式增长，营业收入、净利润及扣非净利润增长率显著提升；2023 年，因特斯拉发起全球降价而采取的促销策略导致营业收入、净利润及扣非净利润增长率放缓；2024 年，根据比亚迪发布的财报数据，其年度营业收入达 7771 亿元，同比增长 29%，归母净利润稳健攀升至 402.5 亿元，年增 34%。这标志着比亚迪在核心经营指标上均创历史新高，彰显了企业的强劲增长潜力。

（四）前景分析

1. 政策方向

汽车行业的政策环境存在不确定性，这将对江淮汽车的运营产生显著影响。当政府补贴力度增强或新能源汽车购买优惠政策频现时，政策利好将直接促进企业销量增长及盈利水平提升；反之，若补贴政策退坡或政策支持减弱，市场需求释放将受到抑制，企业将面临销量增速放缓与盈利空间收缩的双重挑战。

2. 市场环境

近年来，伴随消费者对环保和节能需求的提升，新能源汽车市场呈现显著增长态势。依据最新数据，2024 年 12 月新能源乘用车市场零售量达到 130 万辆，同比增长 37.5%，渗透率提升至 49%。此外，2025 年新能源汽车销量达到 94.4 万辆，市场渗透率升至 38.9%，表明消费者对新能源车辆的兴趣日益增强，市场对电动化产品的接受度持续提升。为应对国内市场竞争的加剧，江淮汽车积极开拓海外市场，但受西方国家关税壁垒的制约，需采取本地化生产模式以应对此挑战。

3. 行业竞争状况

新能源汽车的技术创新与产品升级是维持竞争优势的关键因素。江淮汽车的研发投入水平显著低于比亚迪，因此需持续增加研发资源投入，深化技术创新及关键领域攻关，系统性提升产品性能指标及质量标准，构建适应消费升级趋势的产品竞争力体系。此外，品牌建设与市场营销同样为提升竞争力的重要手段。当前，江淮汽车需增加营销投入，以提升品牌知名度及市场占有率。

4. 财务状况

基于对江淮汽车 2020 年至 2024 年财务数据的分析，该公司在近五年间经历了显著波动。然而，近年来江淮汽车积极寻求改善财务状况的策略，例如优化产品结构、增加研发投入及拓展国际市场。因此，伴随未来新能源汽车市场的持续增长以及国际业务的进一步拓展，江淮汽车预期可实现净利润的稳健增长。

二、江淮汽车财务战略存在的问题

（一）投资战略问题

结合第三部分财务分析中的盈利能力分析可见，2024 年江淮汽车因联营企业大众安徽亏损 13.5 亿元，导致销售净利率恶化至-4.73%。据此可推断，该公司因投资企业亏损致使投资收益显著降低。这表明江淮汽车近年来的投资收益存在较大不确定性，为企业带来了显著的投资风险。

作为国内汽车行业的老牌企业，江淮汽车正积极推进向新能源汽车领域的战略转型。然而，依据第三部分会计分析中的无形资产分析及行业观察，其在新能源汽车相关技术研发的投入力度，相较于比亚迪、特斯拉等领军企业仍显不足。这种投入差距不仅体现在研发资金的绝对规模上，更反映在研发体系的完善

程度、创新能力的持续提升以及前沿技术的探索深度等多个维度。

（二）筹资战略问题

江淮汽车的资产负债率由 2020 年的 68% 攀升至 2024 年的 75%。分析其负债总额及结构有助于深入理解该比率上升的原因。如图 9 所示，最新数据显示其负债结构呈现失衡状态：流动负债比重上升，而长期负债比重下降。流动负债持续增长主要源于应付账款及票据的增加，反映出对供应商资金的依赖；非流动负债则呈现显著波动，2023 年或因研发借款增至 63.15 亿元。高强度的研发投入与产能升级需求迫使公司依赖短期融资填补资金缺口，导致流动负债占比居高不下。对其筹资活动现金流量的分析表明，筹资渠道相对单一，主要依赖银行借款。这种单一性导致公司对银行信贷的依存度较高，若遇信贷政策收紧或信用评级下调，可能引发融资困难，危及资金链稳定性。

（三）股利战略问题

2020 至 2021 年，受销量下滑及原材料价格上涨影响，江淮汽车处于微利状态。尽管此前盈利不佳，但据 2023 年报披露，公司实现扭亏为盈，归母净利润约 1.36 亿元。这表明管理层对未来财务状况持乐观预期，故在前期盈利不佳时仍实施股利分配，资金主要来源于母公司累积未分配利润及 2023 年净利润。值得注意的是，在新能源汽车转型关键期进行股利分配，可能制约研发投入与市场拓展，影响企业的长期可持续发展。

2020 至 2024 年间，江淮汽车持续采用现金股利分配政策，分配方式较为单一。相较之下，行业领先企业如比亚迪采用现金股利与股票股利相结合的多元化分配政策，可满足不同投资者需求。此外，该公司近五年股利支付率波动显著，尤其在 2022 年及 2024 年因巨额亏损未实施分配，导致股利政策缺乏连续性。例如，2024 年净利润为负值直接导致股利分配终止。这种不稳定性损害投资者收益预期，增加股利政策预测难度，进而可能动摇投资者对企业发展的信心并对股价产生负面影响。

三、江淮汽车财务战略优化建议

（一）投资战略优化建议

江淮汽车亟需构建系统化、动态化的投资风险评估体系，对投资项目实施全周期风险评估与常态化监控，以提升风险识别与应对能力。同时应优化投资组合结构，通过多元化战略分散投资风险并获取多维收益。

鉴于新能源汽车市场的快速发展态势，江淮汽车需依据市场需求与行业趋势动态调整投资布局，逐步关停低效传统燃油车生产线，并通过技术改造实现既有产能向混动领域的梯度转移。例如，2023 年该公司新能源汽车市场占有率达 31.6%，在乘用车领域积极推进智能新能源技术产业化，商用车领域加速新能源转型，全年新能源车型销量逾 10 万辆。同步应削减传统燃油车业务投入，将腾挪资金重点配置于新能源汽车核心技术研发及生产线智能化升级。

（二）筹资战略优化建议

根据江淮汽车 2024 年 12 月 31 日财务数据，其总负债规模达 366.52 亿元，资产负债率攀升至 74.68%，凸显负债水平高企与短期偿债压力。据此，企业应合理调整流动负债与非流动负债配比，降低流动负债占比并提高长期负债比重，以缓解短期偿债压力。同时通过处置非核心资产、压缩不良资产规模优化资产结构，并科学规划负债规模、削减冗余债务以降低资产负债率，保障长期偿债能力。此外，需拓展多元化融资渠道以降低银行借款依赖度，有效控制融资风险。

（三）股利战略优化建议

股利政策制定应兼顾企业盈利水平与战略发展需求。盈利稳健期可适度提高分红水平，盈利承压期则应调减或暂缓分红。鉴于公司正处于新能源转型关键阶段，结合财务报告与分红历史，建议将股利政策与

新能源业务战略协同，优先保障转型资金需求。可创新采用现金股利与股票股利等组合分配模式，满足投资者多元化诉求。同时建立阶梯式现金分红机制，通过可预期的稳定分红增强投资者信心。

结论

基于哈佛分析框架的会计与财务分析表明，江淮汽车财务战略存在显著优化空间：投资战略呈现收益波动性与结构失衡问题；筹资战略存在负债结构失当与融资渠道单一缺陷；股利战略则表现为政策单一性、稳定性不足及过度支付倾向。

针对上述问题，本文提出系统优化方案：投资领域应完善风险评估体系以稳定收益，通过产能结构转型强化新能源业务布局；筹资领域需拓宽融资渠道，优化负债期限结构并压降资产负债率以保障偿债能力；股利领域则应建立与企业盈利周期、战略需求相匹配的多维分配政策，通过稳定可预期的回报机制增强投资者信心。

引用本文 朱翌卿, 卢鼎欣, 邢满江. 基于哈佛分析框架的江淮汽车财务战略分析 [J]. 社会科学理论与实践, 2025, 7(6):72–79. https://doi.org/10.6914/tpss.070609.

Cite This Article Yiqing ZHU, Dingxin LU, Manjiang XING.(2025). Financial Strategy Analysis of JAC Motors Based on the Harvard Analytical Framework. *Theory and Practice of Social Science*(*Shèhuì kēxué lǐlùn yǔ shíjiàn*), 7(6):72-79. https://doi.org/10.6914/tpss.070609

Financial Strategy Analysis of JAC Motors Based on the Harvard Analytical Framework

Yiqing ZHU, Dingxin LU, Manjiang XING

Business School, Qilu Institute of Technology, Jinan 250200, Shandong, China

Abstract Against the backdrop of accelerating global climate governance, the new energy transition and upgrading of the automobile industry has become an irresistible trend, and JAC Motors, as a long-established domestic car manufacturer, has gradually lost its market advantage. Therefore, this paper adopts the Harvard analytical framework to conduct a comprehensive analysis of JAC Motors' financial strategy from 2020 to 2024. Drawing on the 2024 annual report data, it first carries out strategic analysis using the SWOT matrix, and then analyzes key accounting items together with solvency, operating, profitability, and growth indicators to form an integrated assessment and forecast the company's development prospects. The study identifies several prominent financial strategic problems: in terms of investment strategy, investment returns are unstable and the investment structure is irrational; in terms of financing strategy, the debt structure is unbalanced and financing channels are overly single; and in terms of dividend strategy, dividends are overpaid, the forms of dividend distribution are monotonous, and stability is insufficient. Accordingly, the paper puts forward targeted optimization suggestions to help JAC Motors, as well as other enterprises facing similar difficulties, improve their financial strategies.

keywords JAC Motors; financial strategy; Harvard analytical framework

〔责任编辑：李昌奎　Email: cpcl@cpcl.hk〕