

“国家队”的钞能力觉醒！一汽“吞并”零跑大戏将启？

来源：林政儒 发布时间：2025-11-11 12:07:48

一场看似突如其来的股权收购传闻，背后是中国汽车产业在电动化转型浪潮中的必然抉择。双方能否在11月17日给我们一个明确的答案，业界正拭目以待。

零跑汽车官方近日对外澄清，关于一汽集团将收购其股权并成为第一大股东的报道“不实”。这一回应是针对多家媒体关于“一汽集团将通过定向增发方式分步收购零跑汽车股权，并最终成为其第一大股东”的报道。但是多家媒体报道称，该方案已获得监管部门批准，并计划于11月17日正式对外公布。

尽管零跑已否认，但回顾双方自年初以来的密集互动，从战略合作备忘录的签署到频繁的技术交流，这一传闻似乎并非空穴来风。

01 收购传闻：不予置评



一汽集团收购零跑汽车股权的消息在汽车圈引发广泛关注。据多家媒体报道，中国一汽集团将通过定向增发方式分步收购零跑汽车股权，并最终成为其第一大股东。相关方案据称已获监管部门批准，并计划于11月17日正式对外公布。这并非一汽与零跑之间的资本传闻首次出现。



早在今年8月，市场就曾传出一汽集团正筹划收购零跑汽车10%左右股份，成为其战略股东。当时有知情人士透露，该方案已在一汽内部相关部门流转推进。对于最新的收购传闻，零跑汽车官方已明确回应称“消息不实”。

LEAP⁷⁰
FUTURE

零跑汽车

再创新纪录

10月交付达

70289台

同比增长超84%

零跑D19 开启先享预约

零跑Lafa5 即将预售

零跑A10 即将亮相广州车展



东梦汽车网

DONGMENGQICHEWANG

但这种“不予置评”到“消息不实”的回应转变，与今年3月双方签署战略合作备忘录时释放的积极信号形成微妙对比。

02 合作历程：从技术到资本的渐进路径

一汽与零跑的合作关系由来已久。早在2019年，双方便启动了三电系统联合研发可行性研究。2020年4月，一汽奔腾与零跑汽车在长春签署战略合作协议。双方计划在智能电动汽车关键零部件的研发、制造和生产应用上展开合作，联合策划与开发智能电动车车型。合作

在今年明显提速。2025年3月3日，中国一汽与零跑汽车签署《战略合作谅解备忘录》。

这一合作分为两个维度：

一是双方充分发挥各自在研发领域的技术积累，共同开展新能源乘用车联合开发及零部件合作。

二是双方进一步探讨深化资本合作的可行性，通过资本合作，使双方实现全产业链资源协同。零跑汽车创始人、董事长兼CEO朱江明当时表示，“多次的长春之行，终于迎来今天的‘牵手’”。他还透露，双方已洽谈资本合作多年，“今年将有更多实质性项目快速落地”。

03 战略动机：各取所需的双向奔赴

对于一汽集团而言，收购零跑股权背后是其在新能源转型方面的迫切需求。作为汽车央企，一汽在新能源汽车领域的表现相对滞后。2024年，一汽集团自主乘用车品牌红旗和奔腾合计售出新能源车不足20万辆，占集团整体销量仅6%出头。

今年1-10月，一汽集团自主新能源累计销量为28.61万辆，占比刚过10%。在国资委对汽车央企新能源考核压力加大的背景下，一汽急需找到快速突破的路径。通过并购快速获得技术突破是一条捷径。与从零开始自主研发相比，直接引入零跑成熟的技术平台，可让一汽大幅降低风险、提高效率。

对零跑汽车而言，引入一汽作为大股东可带来多方面的战略价值。一方面，零跑可获得国资背景的强大支持，为后续融资及产能扩张提供便利。另一方面，一汽遍布全国的销售网络和供应链资源将帮助零跑进一步扩大市场规模。

04 零跑崛起：从“外行”到“黑马”的逆袭

零跑汽车的发展历程堪称行业奇迹。2019年零跑汽车第一款车型零跑S01上市，其“特立独行”的产品让业内直呼其为“外行”，市场同样不买账。交付首年，零跑汽车全年销量仅千余辆；次年，销量仍不足万辆。

转机发生在2021年，零跑汽车迎来规模的突破，全年销量突破4万辆，2022-2023年连续站上10万辆大关，展现出黑马风采。2023年10月，全球第四大汽车集团Stellantis集团看中零跑汽车，宣布投资约15亿欧元以获取零跑汽车21.2616%的股权，并由此成为零跑汽车的大股东。

获得充足资金注入后，零跑汽车在2024年销量猛增直逼30万辆大关，坐稳造车新势力第三把交椅。进入2025年，零跑汽车继续提速，10月单月销量一举突破7万辆大关，连续8个月位列新势力销冠。1-10月累计销量已达46.58万辆，成为造车新势力当之无愧的新领头羊。

05 盈利突破：规模效应下的财务改善

随着销量的快速增长，零跑汽车的财务状况也明显改善。根据2025年中期业绩报告，零

跑上半年实现营业收入242.5亿元，同比增长174.0%。更引人注目的是，其上半年实现净利润0.3亿元，相比2024年同期亏损20亿元，实现逆转。这使得零跑汽车成为中国造车新势力中第二家实现半年度盈利的企业。细究其盈利结构，仍可见核心业务盈利能力尚未稳固。

0.3亿元的净利润，在242.5亿元营收中的占比仅为0.12%，利润规模极为有限。更值得关注的是，公司经营亏损实际达0.9亿元，净利润转正主要依赖1.1亿元的财务收入净额及联营公司贡献的0.1亿元收益。

06 股东结构：平衡多方利益的挑战

若一汽集团成功入股零跑，如何平衡多方股东利益将成为关键挑战。目前，Stellantis集团持有零跑汽车21.2616%的股权，是零跑汽车的大股东。零跑汽车创始人、董事长兼CEO朱江明及股东傅利泉近日在市场内合共购买324.35万股公司H股，平均价格为每股约63.19港元，总金额达2.05亿港元。

自2024年8月至今，朱江明与傅利泉累计增持金额已达8.5亿港元。增持后，二人及所属的公司单一最大股东集团合计持有20694.99万股H股及12851.78万股内资股，占公司总股本的23.59%。届时，零跑汽车将需要平衡央企一汽集团和跨国车企Stellantis集团两大股东之间的关系，两个股东的意见是否对企业发展带来不同方向的影响，将考验创始人朱江明的经营智慧。

07 行业趋势：传统车企与新能源势力的融合

一汽与零跑的合作并非个案，而是代表了当前新能源汽车行业的发展趋势。在行业集中度持续攀升、市场竞争步入“淘汰赛”的背景下，“整车厂+电池厂”深度合资潮已成为新能源汽车产业的核心趋势。类似地，传统车企与造车新势力的合作也日益频繁。这种合作模式能够实现资源共享、优势互补，共同应对日益激烈的市场竞争。

随着新能源汽车行业价格战加剧，降本增效成为车企核心竞争力。合资模式通过产业链上下游深度整合，实现成本控制与技术创新的双重协同。在市场需求持续增长、销量竞争日趋激烈、技术迭代加速的背景下，传统车企与造车新势力的深度绑定模式，不仅解决了供应链安全、成本管控等眼前核心痛点，更构建了技术协同、风险共担的长效机制。

结语

对于一汽集团而言，收购零跑股权是其应对汽车产业电动化转型的捷径；对于零跑汽车，引入一汽则意味着获得国资背书与资源支持。

无论结果如何，传统车企与造车新势力的深度融合已成为中国汽车产业发展的新常态。