

一汽收购零跑传闻：辟谣背后，是传统巨头与新势力的必然纠缠

来源：蔡建安 发布时间：2025-11-11 16:27:09

最近几天，“一汽收购零跑”的传闻像颗石子投进行业池子里，激起的涟漪比想象中更大——从8月首次传出一汽拟收购10%股份，到11月初有消息称“分步收购方案已获批”，再到零跑官方迅速出面辟谣“暂无资本层面变动”，短短三个月内剧情反复反转。作为跟踪新能源产业链五年的观察者，今天咱们不聊八卦，就从产业逻辑、双方诉求和行业趋势三个维度，扒透这则传闻背后的真实信号。

一、传闻不是空穴来风：央企转型压力下的“技术渴求”

很多人问，为什么是一汽？为什么是零跑？其实这则传闻的核心驱动力，藏在传统央企新能源转型的“生死焦虑”里。作为“共和国长子”，一汽的燃油车基本盘足够稳固，但新能源业务的滞后已经到了必须破局的地步——2024年红旗和奔腾两大自主品牌新能源车合计销量不足20万辆，占集团总销量仅6%；即便到了2025年1-10月，这一比例刚勉强突破10%，远低于行业平均水平。

更关键的是技术短板。一汽自主研发的FEEA3.0架构最大算力不足50TOPS，连零跑主流车型搭载的NVIDIA DRIVE Orin平台（508TOPS）的十分之一都不到；智能座舱方面，奔腾主力车型仍在用高通骁龙820A芯片，语音唤醒1.8秒的响应速度，比行业平均的1.2秒慢了整整半拍。反观零跑，2025年连续8个月蝉联新势力销冠，1-10月累计交付46.58万辆，LEAP 3.5架构的“舱驾一体”技术、CTC2.0电池底盘一体化技术都是实打实的行业卖点。

这种“技术代差”下，双方的合作早有铺垫：2019年启动三电联合研发，2020年奔腾与零跑签署零部件合作协议，2025年3月更是升级到《战略合作谅解备忘录》，明确提出“探讨资本合作可行性”，紧接着红旗G117车型就直接采用零跑的技术平台。站在一汽的角度，与其花三五年重起炉灶自研，不如通过资本绑定快速获取核心技术，这和当年上汽牵手宁德时代的逻辑如出一辙。



二、零跑辟谣的底层逻辑：独立标签比“被收购”更值钱

面对传闻，零跑的辟谣态度很坚决，但这绝不意味着拒绝合作，而是基于自身发展阶段的理性选择。咱们先看一组关键数据：2025年上半年零跑营收242.5亿元，同比增长174%，更实现了0.3亿元的半年度净利润，成为继理想之后第二家盈利的新势力；在手资金295.8亿元，全年销量目标从50万辆上调至58-65万辆，正处于高速成长期。

这个阶段的零跑，“独立性”是最核心的品牌资产。零跑从成立之初就坚持“全域自研”，60%零部件实现自研自制，88%零部件可跨平台共用，这种技术话语权是其“技术平权”品牌形象的根基。如果现在接受收购，即便保持运营独立，也难免被贴上“一汽子品牌”的标签，损害其在年轻消费群体中的科技感知。更现实的是股东结构问题——Stellantis集团已持股21.26%，创始人团队持股23.59%，若一汽再介入成为第一大股东，三方制衡的复杂局面可能拖慢决策效率，这对快速迭代的新势力来说是致命的。

但辟谣不代表断了合作路。零跑2025年上半年近11亿元的非汽车销售收入，很大一部分来自技术授权，仅红旗G117一个项目的平台许可费就颇为可观。对零跑而言，“技术输出+轻度资本合作”的模式显然更划算：既能获得稳定收益，又能保持技术路线自主权，还能借助一汽的供应链和渠道资源降本增效。这种“既合作又独立”的姿态，比单纯被收购更符合长期利益。

三、传闻背后的行业真相：新能源下半场进入“整合淘汰赛”

其实一汽和零跑的“拉扯”，只是新能源行业整合浪潮的一个缩影。2025年上半年汽车行业并购交易金额达946.76亿元，虽然数量减少21%，但平均交易额飙升90%，说明资本不再盲目撒网，而是聚焦于“技术+规模”的强强联合。最典型的案例就是7月吉利以172亿元收购极氪，通过整合消除研发冗余和渠道内耗，单动力电池采购成本就降低了15%。

从行业趋势看，这种整合会呈现两种主流模式：一种是吉利与极氪式的“内部整合”，通过集团内部资源重构实现效率提升；另一种就是一汽与零跑式的“跨界融合”，传统车企出资金、渠道、制造能力，新势力出技术、算法、用户运营经验。长安与东风年初的重组预案虽暂歇，但国资委“打造世界一流汽车集团”的要求明确，未来央企间、央企与新势力间的整合只会更频繁。

对消费者和投资者来说，需要看清两个核心结论：第一，技术绑定比股权绑定更关键，无论一汽是否收购零跑，双方的技术合作都会深化，未来红旗车型的智能化水平会明显提升，零跑的成本控制能力也会增强；第二，行业集中度会加速提升，未来3-5年中小车企会加速退出，头部企业通过整合会形成“技术壁垒+规模优势”的双护城河，像零跑这样有核心技术且实现盈利的新势力，会成为传统车企合作的重点目标。

四、一场没有输家的“传闻博弈”

回到传闻本身，一汽通过传闻释放了“加速新能源转型”的信号，零跑则借势强化了“技术输出者”的行业定位，连资本市场都给出了积极反馈——8月传闻首次传出时，零跑股价单日暴涨，一汽解放直接涨停。这种“双赢”的博弈，或许正是双方愿意看到的。

至于未来会不会真的走到收购那一步？我判断短期内可能性不大，但长期不排除“分步走”的可能：先通过技术授权和供应链合作深度绑定，待零跑体量更大、一汽新能源转型初见成效后，再以战略投资的方式实现轻度资本融合。毕竟在新能源下半场，没有永远的对手，只有永远的利益。

HTML版本： [一汽收购零跑传闻：辟谣背后，是传统巨头与新势力的必然纠缠](#)