

新势力销冠将晋升国家队？零跑回应消息不实！

来源：吴嘉茹 发布时间：2025-11-22 08:38:08

近日，一则关于“一汽集团将控股零跑汽车”的消息搅动车市。据中国经济网援引知情人士爆料，一汽计划通过定向增发逐步收购零跑股权，最终成为第一大股东，该方案已获监管批准，拟于11月17日官宣。

不出意外，此消息一出便引发热议，毕竟此时的零跑正处于高光时刻，若此时选择“卖身”，难免令人费解。那么该传闻由何而起？两家企业的合作前景又到底如何？今天就让我们来深扒一下！

合作渊源

外界对二者资本联动的猜测并非空穴来风，毕竟双方的合作已持续六年且不断深化。



2019 年，成立不足四年的零跑便与一汽启动三电系统联合研发，成为合作起点；次年，一汽奔腾与零跑签署战略合作协议，将合作范围扩展至智能电动车零部件及车型开发。

真正的转折点出现在2025年3月，双方签署《战略合作谅解备忘录》，明确提出“探讨深化资本合作可行性”，短短一个月后，零跑便拿下红旗G117整车开发项目，预计2026年海外上市。此外，根据上半年财报显示，零跑11亿元非汽车销售收入中，有2亿元来自一汽的研发投入，这意味着双方已形成技术换资金的合作模式。

值得注意的是，在今年8月，一汽拟入股10%的传闻曾推动零跑股价上涨5%，其市值逼近千亿港元。尽管一汽当时否认，但结合股权架构来看，资本运作确有操作空间。其中目前朱

江明及其关联方持股23.41%，为第一大股东集团；Stellantis 以21.27%持股成为最大单一股东，浙江本地国资与红杉资本等则为重要投资方。若一汽要成为第一大股东，至少需收购23.5%股权，按当前股价计算，成本约174亿元人民币。



不过虽然传统车企入股新势力并非新鲜事，例如大众曾以50亿元收购小鹏4.99%股权，但多为财务投资或技术合作。像一汽这样谋求绝对控股权的案例，在行业内尚无成功先例。



消息不实

毫无疑问，零跑如今已然成为了资本市场的香饽饽，该品牌的吸引力源于其持续向好的经营态势。从市场表现看，零跑已连续8个月蝉联新势力销量冠军，9月完成第100万台整车下线，成为继理想之后第二家达成此里程碑的新势力。在10月，该品牌销量更飙至70289台，同比增幅达84%，创下历史峰值。

零跑C10最低售价：11.18万起最高降价：1.70万图片参数配置询底价懂车分4.03懂车实测空

间·性能等车友圈10万车友热议二手车9.18万起 | 67辆

与此同时，零跑的财务数据更是十分健康。2025年上半年，零跑首次实现半年度盈利，净利润0.3亿元，其中二季度单季盈利1.63亿元，较去年同期12亿元净亏损实现惊天逆转。在此背景下，零跑不仅将全年目标从盈亏平衡上调至全年盈利，而上半年14.1%的综合毛利率也刷新了纪录，副总裁李腾飞透更是露下半年毛利有望突破15%。

此外，在海外布局上，零跑早已通过与Stellantis的反向合资抢占先机。双方共建的零跑国际由后者主导运营，已覆盖30个国家的近700家网点，这种轻资产出海模式在新势力中独树一帜。

正所谓没有对比就没有伤害，反观传闻中的收购方一汽，虽2024年销量达320万辆、营收5550.1亿元，但新能源业务33.9万辆的销量中包含大量商用车板块，乘用车领域仍需依赖外部技术输入，其中零跑中标红旗G117整车开发项目便是例证。

基于以上现状，面对争议零跑创始人朱江明当晚即向媒体否认，称“消息不实”。

在个人看来，这场传闻中的控股交易更像是一汽的“单方面需求”。红旗品牌作为其乘用车核心，仍需依赖零跑的整车开发能力，这暴露了一汽在智能电动化转型中的技术短板。反观零跑，既不缺资金，也不缺渠道，若接受一汽控股，反而可能陷入传统国企的管理困境。参考行业案例，新势力的核心优势在于灵活的决策机制与快速的技术迭代，而一汽这类国企的层级架构往往导致决策效率低下，其中大众仅持股小鹏4.99%便引发市场对“技术自主权”的担忧，更何况绝对控股。

更关键的是，面对天价的控股成本，一汽恐怕也是有心无力。尽管集团整体盈利，但若拿出海量资金收购零跑股权，可能影响自身新能源转型投入，有100多亿，不如直接投入自主研发，毕竟控股可无法直接转化为技术能力！

车叔总结

总的来看，车市的强强联合从来不是强者吞并强者，而是优势互补，显然，当前的零跑与一汽，尚未达到这样的合作平衡点。个人看来，零跑与Stellantis的合资模式已证明，资本与技术合作完全可以在保持品牌独立性的前提下推进。一汽若真有意与零跑深化绑定，或许更应借鉴此类经验，而非执着于股权争夺。

HTML版本： [新势力销冠将晋升国家队？零跑回应消息不实！](#)