

热点

广汽一汽重组： 央地国企协同整合的标志性一步

有市场分析认为,这标志着国内汽车业近年来推动合资存量资产跨区域整合进入实质性阶段



■广交会上,广汽集团展位前挤满了国外采购商(资料图)。 新快报记者 毕志毅/摄

链接

从“新共生”到“轻整合”： 中国汽车产业 重组路径日渐清晰

林江所言的“存量整合”,在广汽与一汽的这起重组的背后,其实已经有一批先行者。近年来,中国汽车产业的重组整合已从传闻走进资产负债表,多种模式并行推进,广汽与一汽的此次重组并非孤例。

●一汽与零跑： “新共生”央企——新势力模式

2025年12月,一汽集团以37.44亿元认购零跑汽车约5%股份,被视为汽车央企首次战略入股造车新势力的标志性事件。零跑创始人团队仍保持控制权,一汽通过此次合作获得新能源技术样本及供应链资源,零跑则借助一汽的国资信用和渠道优势增强抗风险能力。零跑汽车CEO朱江明表示:“与一汽集团投资协议里明确约定,会保持创始团队的控制权。”2026年8月,双方签署深化战略合作协议,合作领域从资本层面扩展到整车、辅助驾驶、动力电池、智能底盘等十个领域。

●长安汽车： 分立升级为第三家汽车央企

2025年7月29日,中国长安汽车集团有限公司在重庆挂牌成立,长安汽车正式从中国兵装集团“独立”,升级为国务院国资委直接监管的第三家汽车央企。此前市场预期的“东风、长安合并”并未落地,取而代之的是通过母公司分立形成三大汽车央企并行的格局。

●吉利： 品牌整合与主体“瘦身”

吉利控股集团从品牌层面推进整合。2026年6月,吉利控股集团董事长李书福在重庆汽车论坛上表示,吉利计划批量注销多层法人主体,将所有自主品牌统一归集至吉利汽车控股上市平台。与此同时,长安汽车宣布将现有63款产品谱系精简到36款,集中资源打造爆款车型。

从一汽与零跑的“新共生”,到广汽与一汽的“轻整合”,再到长安汽车的分立升级和吉利的品牌收拢,中国汽车产业的重组整合正在形成多层次的路径体系。其共同背景是:在利润池收缩、竞争加剧的存量时代,减少内部消耗、提高资源利用效率,已从“可选项”变为“必答题”。

9月14日,距离开盘仅半小时,广汽集团A股突然临时停牌,对外回应称“重大事项未公布”。当日晚间,广汽集团发布公告,确认公司正与中国第一汽车股份有限公司签署《意向协议》,筹划以发行股份方式购买一汽股份持有的某整车合资公司部分股权,并募集配套资金。交易完成后,一汽股份将成为广汽集团第二大股东,本次交易预计构成重大资产重组,不构成实际控制人变更。

受该消息影响,9月15日广汽集团H股复牌后快速走高,盘中一度涨超15%。而这场央地国企间的整合,距离9月11日,工信部等九部门印发《智能网联新能源汽车产业发展“十五五”规划》(下称《规划》)和国家发改委同日提出鼓励车企兼并重组的表态,仅过去3天。

■新快报记者 刘佳淇

政策窗口下的央地协同探索

9月11日,工信部等九部门印发《规划》,明确提出加强产能预警调控,加大汽车企业依法兼并重组和跨区域整合力度,推动落后低效产能有序退出,业内通常将其视作一个明确的政策信号。本次重组则精准契合了国家政策导向,公告明确核心目的在于“促进地方国企和央企产业资源优化整合,提升上市公司经营效益”。

产能预警首次被写入产业规划,背后是行业产能利用率的持续承压:2026年一季度汽车制造业产能利用率约70.3%,低于制造业通常以75%作为健康线的标准。

从交易结构看,广汽不掏现金,而是通过增发新股,以一汽持有的合资公司股权换取上市公司股份。这一“以股换股”的安排,不改变广汽实际控制权,却在治理层面实现了央企与地方国企的深度绑定。有市场分析认为,这标志着国内汽车业近年来推动合资存量资产跨区域整合进入实质性阶段。一汽的央企资源注入后,广汽传祺、埃安在参与政府采购时,有望获得央企身份的协同背书,形成“产品力+央企资质”的双重竞争力。

广汽的底牌:逆势增长与全球化布局
一汽选择此时入局,与广汽自身展

现出的经营韧性密不可分。

据乘联会统计,1至8月国内乘用车销量整体下滑20.8%,而广汽集团在国内市场跑赢大盘10.46个百分点,是六大国有汽车集团中少数实现正增长的企业之一。自主品牌销量超46.15万辆,同比增长31.44%,增速已连续6个月保持双位数。

海外市场是广汽当前最亮眼的增长极。1至8月自主品牌出口17.2万辆,同比增长136%;8月单月出口近2.7万辆,同比增长177%。东南亚、美洲等区域市场均实现高速增长,香港市场市占率已达10%。从“广货行天下”到海外KD工厂的全面铺开,中国车企出海正从“产品出口”转向“产能出海”的深水区。截至今年上半年,广汽已建成7座海外KD工厂及9大海外零部件仓库,首个海外自主电池PACK工厂已开始建设。

但扩张的同时,经营压力同样不容忽视。2026年上半年,广汽合并营收超465亿元,同比增长9.13%,归母净利润却亏损44.67亿元。销量增长与利润下滑同时发生,反映出合资板块利润贡献减弱与自主新能源板块投入期叠加的现实,也从侧面解释了广汽为何需要通过股权合作引入战略资源。

“轻整合”模式:联营路径的探索与挑战
与过去市场预期的集团层面重组



声音

中山大学岭南学院经济学教授林江： 存量整合时代的产业逻辑

中山大学岭南学院经济学教授林江认为,此次合作的底层动因,是合资燃油车利润池收缩、新能源智能化资本开支上升、重复产能和重复渠道低效化共同作用的结果。过去“双合资”结构在增量市场中有效,如今燃油车需求承压、合资份额被自主新能源车挤压,双渠道、双研发、双营销成本越来越高,车企必须减少内耗、提高单车经

营效率。

对广汽而言,以发行股份购买合资资产,相当于用股权换取更稳定的产业资产和权益收益,可带来三类收益:扩大合资权益资产基础;引入一汽作为产业股东而非财务投资者;提高采购、研发、渠道等协同空间。林江同时指出,这是行业进入存量整合阶段的标志性信号,但不会马上出现大规模横向并购

潮——地方利益复杂、头部企业仍在扩张、整合难度高。

行业将从无差别扩张转向分层整合:头部新能源、出口、智能化继续扩张,被压缩的是低效重复建设、弱势品牌和低利用率产能。此次重组触及股权和治理结构,信号意义很强,是“新共生”模式在央地国企间的重要实践。