

供应链重塑、问界主导权交接、央地国资大重组 产业链话语权角力升级 汽车竞合格局加速演变

上一周,国内车圈重磅消息接连不断。动力电池赛道上,车企加速推进供应链多元化布局,注重自研能力建设,宁德时代股价连续承压;智能化领域,问界品牌从华为主导切换为赛力斯主导;整车板块,一汽与广汽官宣股权联营,南北丰田整合传闻持续发酵。

有业内人士指出,从电池采购议价权争夺,到品牌运营主导权重新划分,再到央地国有车企资本整合,一系列变局指向同一趋势:中国汽车产业正从规模扩张转向存量博弈,产业链权力结构深度重构。放眼全行业,产能过剩、同质化竞争压力早已显现。2026年上半年,国内汽车行业利润总额同比下滑19.5%,整车制造环节平均利润率仅1.5%,创近十年新低。

■新快报记者 刘佳淇



■廖木兴/图

车企强化供应链自主权 宁德时代股价承压

动力电池龙头宁德时代近期股价整体承压。9月15日,宁德时代A股收跌6.16%报316.36元,创一年新低,单市市值蒸发约914亿元;9月16日收跌3.44%报305.48元,盘中一度失守300元关口。

股价承压背后,是整车厂不约而同发起的供应链多元化布局。四年前,时任广汽集团董事长曾庆洪一句“宁王一家赚得比A股15家上市整车厂总和还多”的“打工论”,点破了整车厂与电池厂商之间不对等的利润分配格局。如今,越来越多车企开始主动调整采购策略,通过自研、合资、多供应商等手段增强供应链韧性,减少对单一供应商的依赖,降低供应链损耗。

理想汽车是本轮供应链多元化的代表性车企。9月4日,理想汽车公告拟出资26.5亿元增资欣旺达动力,叠加此前持有的约2.60%股份,理想方面将合计持有欣旺达动力约11.17%股份,跃升为第二大股东。理想汽车强调,这笔投资并非单纯财务投资,双方将从联合研发、制造协同升级为长期利益共同体。据悉,此前双方已合资设立电池制造企业各持股50%,负责理想自研电池的产业化落地。

几乎同一时间,小米汽车与中创新航、欣旺达动力正式达成“小米龙甲电池”战略合作,电池供应商从两家扩展至四家,合作覆盖从电芯设计到制造工艺全链条。鸿蒙智行也在今年5月新增中创新航等供应商,旨在分散供应风险。

真锂研究创始人墨柯在接受采访时表示,在宁德时代之外寻找其他二线电池品牌供应商,减少对宁德时代的依赖,有维护供应链安全的考量。记者从行业相关渠道了解到,车企的供应链调整并非一刀切式的全盘替换,而是分车型、分阶段梯度推进——走量车型优先导入二线电池电芯,高端车型、出口车型继续保留宁德时代供货,在成本、性价比与产品稳定性之

间寻求平衡,稳步搭建多元制衡的供应链体系。

问界主导权交接 赛力斯从“代工厂”走向“操盘手”

智能化供应链的权力重构同样加速。9月15日,鸿蒙智行与问界汽车同步发布说明,宣布问界在鸿蒙智行合作框架下探索全新合作模式:产品定义、产品设计、品牌营销、渠道零售、服务体系由赛力斯主导,华为终端参与赋能。

9月18日,赛力斯集团董事、副总裁康波回应,问界仍是鸿蒙智行核心成员,“含华量”不会降低;作为引望10%股东,赛力斯将持续获得华为最新技术、产品及供应保障。他还透露,问界将在巩固SUV优势基础上择机进入轿车、MPV市场,今年10月巴黎车展亮相,推进高端出海。

过去五年,华为深度主导问界产品定义与品牌运营,赛力斯主要承担制造。2024年赛力斯归母净利润扭亏为盈,达59.46亿元,同比增长342.72%;2025年营收增至1650.54亿元,净利润59.57亿元,同比微增0.18%,连续两年盈利并登陆港股。但据其港股招股书,赛力斯向最大供应商“供应商A”支付的采购额呈逐年增长趋势。2022年、2023年及2024年,赛力斯向其采购额分别为58亿元、72亿元及420亿元,分别占公司总采购额的14.5%、17.4%及30.2%。

如今主导权交还赛力斯。目前问界已布局超400家用户中心,覆盖全国200多个城市;有经销商反映,2027年1月1日起问界将正式撤出鸿蒙智行和华为专卖店,实行品牌独立运营。这一事件标志中国车企在智能化供应链上,正从“被动接受技术方案”转向“主动掌控品牌与渠道”。

值得注意的是,华为与其他车企合作路径也在分化。今年5月,东风猛士、奕境与引望启动全面深化战略合作2.0;今年8月,长安与华为签署战略合作,聚焦AI大模型、算力集群和数字化底座;华为角色正从“深度主导者”向“技术赋能者”演进。

一汽广汽拟股权联营 引发南北丰田合并猜想

9月14日晚间,广汽集团公告与一汽股份签署《意向协议》,筹划以发行股份方式收购一汽股份持有的某整车合资公司部分股权,并配套募资。交易完成后,一汽股份将成为广汽集团第二大股东,广汽实控人不变。公告未披露标的企业名称,仅说明涉及境外上市公司暂缓披露。综合多方信息,标的指向一汽丰田,引发南北丰田整合猜想。

就在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》(工信部联规函〔2026〕305号),明确“加大汽车企业依法兼并重组和跨区域整合力度”;同日,国家发改委产业发展司副司长邵稷表示,将以市场化、法治化方式推进兼并重组,避免同质化竞争。一汽广汽交易将成为政策发布后的首例落地。

从丰田在华布局看,其近年来持续推进研发与运营体系的整合优化。自“立全球 更中国”战略发布以来,丰田已在华落地ONE R&D研发体制与中国首席工程师制度,将丰田智能电动汽车研发中心与一汽丰田、广汽丰田、比亚迪丰田的研发中心进行统合,建立起中国独立的研发体系,并将研发决策权从日本总部转移至中国。中国首席工程师数量由4人扩充至7人,产品开发方向逐步向“由中国定义”调整。

在销售端,丰田已在部分城市试点“单城单店”模式,授权门店同时销售广汽丰田与一汽丰田的全系车型,旨在提升服务体验与运营效率。南北丰田过去各自拥有独立的研发、采购与营销体系,姊妹车型存在同价位分流现象。

招商证券国际研报指出,若南北丰田能完成内部整合,预计在研发成本、渠道效率、产品线减少内耗等方面将有明显改善。丰田在体系层面的持续调整,无疑也为此次股权联营后的深度协同创造了条件。

一周人物



中国汽车流通协会副会长王都:
“若盈利模式不重构,传统经销模式将难以为继”

9月19日,2026中国汽车产业发展(泰达)国际论坛上,中国汽车流通协会副会长王都判断,行业正站在历史性转折点:电动化与智能化重构产品与服务形态,行业竞争进入淘汰赛阶段,产业重心正从前端制造向后端服务、存量市场转移。

数据显示,全国汽车保有量已达3.71亿辆,未来峰值将逼近4.5亿辆,市场正式迈入存量时代,消费主力从首购转向换购,流通与服务环节的产业分量持续提升。

然而,流通端的生存处境十分严峻。王都透露,当前新车平均毛利率为-21.4%,卖车已沦为流量入口;行业平均库存周期1.58个月,主流品牌库存深度超2个月;经销商对主机厂满意度仅56.3%,仅11.2%的经销商预判市场增长,超七成预期业绩下滑。王都直言:“盈利模式不重构,传统经销模式将难以为继。”

记者点评

很长一段时间里,流通都被视作汽车产业的末端环节,在产业链中处于被动位置。但当行业进入存量洗牌期,流通恰恰是感知市场冷暖最灵敏的“晴雨表”。

面对困局,王都给出破局方向:跳出单纯“卖车”思维,转向用户全生命周期价值经营;补齐流通领域数字化短板;构建平等互利的新型厂商关系;挖掘汽车改装等个性化服务增量。

流通行业的转型,不仅关乎千万经销商的生死,更关乎整个汽车产业在存量时代的价值重构。这场淘汰赛没有捷径,谁能先把服务做透、把用户价值挖深,谁才能在下一轮格局中站稳脚跟。

(新快报记者 刘佳淇)

一周股市

汽车整车动态行情

5日涨幅前五 (截至9月22日)

江淮汽车(600418)	+10.70%
北汽蓝谷(600733)	+5.52%
赛力斯(601127)	+5.10%
比亚迪(002594)	+2.70%
东风股份(600006)	+1.14%

5日跌幅前五 (截至9月22日)

江铃汽车(000550)	-5.98%
众泰汽车(000980)	-3.54%
长城汽车(601633)	-3.22%
上汽集团(600104)	-2.29%
福田汽车(600166)	-1.76%



更多优质汽车资讯
请扫描左侧二维码或关注新快报汽车公众号