

存量整合浪潮来袭

汽车行业从规模扩张走向资本协同时代

国内车市增长节奏放缓，产业重构的窗口已然开启。今年9月，一桩汽车央企重磅股权交易正式亮相：广汽集团披露重组意向及预案，拟发行股份购买一汽股份所持一汽丰田50%股权,同时募集配套资金。若本次交易顺利落地，一汽股份将成为广汽集团第二大股东。这并非传统意义上的企业兼并,而是央企以股权为钥匙，探索市场化资源协同的一次全新尝试。

此前,工业和信息化部等九部门印发《智能网联新能源汽车产业发展“十五五”规划》(以下简称《规划》),明确提出以市场化、法治化方式推动汽车行业兼并重组,把优化存量资源配置作为产业提质升级的重要抓手。

中国证券报记者观察到，这股改革风向，也传导至民营车企和上下游产业链。吉利与蔚来推进充换电生态合作、华为引望联合宁德时代、时代电服布局智能补能体系……越来越多市场主体选择深度协作。本轮由资本驱动的产业调整,正在改写整车行业的竞争逻辑,也将深刻影响未来几年国内汽车产业的格局演变。

● 本报记者 龚梦泽



新华社图片

汽车国资开启整合新实践

事实上,国内汽车行业围绕企业间重组整合，此前已有多轮方案探讨与实践酝酿。不同汽车集团之间开展过多轮方案研讨,各方需要统筹考量国资监管要求、属地产业发展、企业业务布局等多重现实条件,部分设想未能走到实施阶段。

《规划》出台之后,政策导向更加清晰:重在盘活存量资产,减少同质化竞争,鼓励市场化协同,不片面追求企业主体简单合并重组。一汽与广汽9月落地的股权合作,正是在这套政策框架下形成的实践样本。

回到交易本身，若本次交易顺利落地，一汽股份将变身为广汽集团第二大股东。一汽将以存量合资资产换取上市公司股权;广汽方面,则意在推动南北丰田在研发、采购、制造、销售链路实现统筹。

本次合作的突出特征是各法人主体保持独立，广汽实际控制人仍为广州市国资委，一汽继续保留央企独立运营地位,不存在一方兼并另一方的情形。改革从业务重合度较高的合资板块切入,通过股权纽带构建利益共同体,着力盘活既有产能,打通供应链与销售渠道,逐步释放协同效能。

从过往行业研讨方案可以观察到，汽车领域整合协同逻辑已出现新变化。市场层面

注意到，相关改革更加兼顾各方权属现状，侧重以资产、股权实现战略绑定,将盘活存量、减少行业内耗摆在重要位置,同时兼顾企业既有业务布局、属地产业配套基础等现实条件,降低改革推进过程中的落地难度。

盈利承压倒逼整合逻辑迭代

央企加快资源协同,不只是响应政策导向,更是产业现实环境倒逼出来的选择。

产业端，国内汽车市场竞争日趋白热化。中汽协统计数据显示,2026年上半年整车制造行业平均利润率仅1.5%。市场整体规模仍具备韧性，但利润空间持续被压缩,营收增长难以转化为企业盈利是不少整车企业共同面对的经营难题。

价格竞争直接压低盈利水平。自主品牌市场占有率比持续走高,合资品牌不得不以价换量。部分同系姊妹车型内部竞争,造成产能闲置、渠道相互消耗,不少研发经费消耗在同质化产品迭代当中。

成本端的刚性支出进一步压缩整车利润。动力电池在新能源整车物料成本当中占比很高,即便上游锂价有所回落,成本红利很难完全向上传导至整车厂。与此同时,智能驾驶、智能座舱等外部成熟解决方案,形成了车企的软硬件采购与服务支出。整车企业处在产业链“夹心层”，自身又要直面终

端市场价格厮杀,两头承压。

产业基本面的变化,也在二级市场同步显现。包括广汽集团在内,多家老牌整车企业年内股价出现阶段性调整,板块整体估值持续走弱。

进入新能源赛道后,传统发展模式的桎梏逐步凸显,利润空间不断收窄,但技术研发投入又不能松懈,行业愈发意识到单打独斗容易陷入高投入、低回报的内卷困境。在此背景下,共享技术平台、分摊研发成本、盘活闲置产能,依托协同整合降低经营投入,成为不少车企的现实迫切选择。

资本整合风潮向全产业链传导

值得一提的是，央企探索股权结盟的实践,正在形成示范效应。协同风潮已经跳出整车央企圈层,向民营车企、上下游全产业链蔓延。本轮产业协作，早已不再局限于框架协议,更多走向资本绑定和业务深度协同。

整车领域,民营龙头企业的协同案例接连落地。2026年9月28日,吉利控股和蔚来达成充换电领域战略交易,推动换电网络互通,探索产能、海外市场资源共享。两家民企并未选择大规模并购,优先打通各自优势资源,规避重资产换电体系的重复建设,这一实践与央企盘活存量、推进协同发展的改革逻辑形成呼应。

产业链上下游跨领域合作同样提速。2026年10月19日,华为引望联合宁德时代、时代电服签署智能化补能生态战略合作协议,智能技术平台与电池龙头开展业务对接,打通车端、换电站端、云端的数据链路,输出一体化产业解决方案,缓解全产业链资源分散的问题。

相较于以往偏松散的业务合作,本轮产业协作呈现两大鲜明特点。一是强化资本纽带绑定长期利益,不少合作配套股权安排或长期业务约定。二是侧重存量资源优化,审慎扩张新增产能,将《规划》遏制盲目扩产的导向转化为企业实际经营动作。

“央企先行示范,民企跟进适配,上下游联动协同将成为行业主线。”中国乘用车产业联盟秘书长张秀阳对记者表示。整车央企将依托股权与资产调整优化合资板块配置,降低内部同业损耗;民营车企加速产能、服务及海外渠道共享;电池与智能零部件企业则更多联合输出成套方案,降低整车端负担。从前期多方酝酿到一汽广汽股权合作落地,汽车国资协同的路径选择更趋务实,兼顾各方权属边界。

在张秀阳看来，央企的股权协同实践，只是产业调整的一个开端。未来五年,强强联合、资源共享、存量盘活有望成为汽车行业常态。与此同时,车企亟须跳出同质化内卷,将资源聚焦核心技术研发,推动发展模式从规模扩张转向质量效益优先。

锂矿企业三季报业绩兑现需求多点开花打开增量空间

● 本报记者 李媛媛

截至10月26日,已有多家锂矿上市公司披露三季报。今年前三季度,受益于下游需求持续回暖,锂盐市场价格同比显著上涨,带动锂企业绩大增。赣锋锂业、天齐锂业两大龙头归母净利润同比增速分别为19540.50%、3013.86%。与此同时，记者注意到,社保基金新进部分锂矿公司前十大流通股股东名单。

有企业相关负责人表示,锂需求正从电动车市场单一驱动转向“电动车+储能”市场双轮驱动;同时,机器人、低空经济等新兴应用逐步打开增量空间。

量价齐升 业绩亮眼

今年以来,碳酸锂价格呈现“先扬后抑”走势。中国证券报记者从上海钢联获悉,年初至5月中旬,电池级碳酸锂现货价格整体持续上行，最高一度突破20万元/吨,较年初涨幅近70%;此后价格整体呈现回落态势,进入9月回落速度加快,截至9月30日,报12.13万元/吨。

今年前三季度,锂盐“量价齐升”。藏格矿业相关负责人表示,第三季度,公司碳酸锂产量4619吨,环比增长27.06%,销量5220吨,环比增长93.31%,产销规模较上半年明显提升。价格方面,今年锂盐供需宽松程度较前期收窄,前三季度,碳酸锂平均销售价格15.46万元/吨(含税),同比上涨129.66%。

碳酸锂价格的上涨，带动相关上市公司业绩大增。

以锂矿两大龙头为例,今年前三季度,赣锋锂业实现营收361.59亿元,同比增长147.24%;实现归母净利润50.12亿元,同比增长19540.50%。其中,第三季度营收130.62亿元,同比增长109.03%;实现归母净利润7.55亿元,同比增长35.62%。

对于业绩的大幅增长,赣锋锂业表示,主要为报告期公司锂系列产品售价回升及锂电池系列产品销量增加所致。

前三季度,天齐锂业实现营收182.79亿元,同比增长147.11%;实现归母净利润56.02亿元,同比增长3013.86%。其中,第三季度实现营收60.37亿元,同比增长135.4%;实现归母净利润13.6亿元,同比增长1323.97%。对此,天齐锂业表示,主要是由于新能源产业发展与下游需求增长等多重利好因素驱动,报告期公司主要锂产品的销售均价，较上年同期明显增长。

与此同时,藏格矿业、永兴材料、国城矿业等相关上市公司前三季度营收、归母净利润双增长。前三季度,藏格矿业归母净利润同比增长122.09%。其碳酸锂业务实现营收12.60亿元，毛利率达73.32%;国城矿业归母净利润同比增长52.52%;永兴材料归母净利润同比增长159.26%。

社保基金新进增持

值得一提的是,社保基金“现身”部分锂企三季报。中国证券报记者梳理获悉,社保基金新进赣锋锂业、天齐锂业、国城矿业前十大流通股股东名单,并增持永兴材料。

具体来看，全国社保基金四一三组合新进赣锋锂业前十大流通股股东,持股561.5万股。全国社保基金四一三组合新进天齐锂业前十大流通股股东,持股452.64万股。

全国社保基金四一三组合新进国城矿业前十大流通股股东,持股578.6万股。

锂价波动直接影响上市公司业绩。有企业表示,对锂价走势和锂电需求增长保持乐观态度。

市场需求多点开花,国城矿业表示,上一轮锂价上行主要由终端需求爆发(电动车)叠加产业链补库存驱动,价格弹性高且波动剧烈。本轮需求端,除电动车外,储能成为主力增量——电网侧、大储装机持续放量。同时,未来AI和算力中心的建设,将带来新需求,数据中心配套储能正在形成增量场景;机器人、低空经济、消费电子等新兴应用也在逐步打开增量市场。

赣锋锂业表示,中长期看,海外储能需求确定性较强,公司对明年储能需求保持乐观。

资源扩产稳步推进

业内人士分析称，这一轮碳酸锂供给端放量更分散、成本曲线更陡。因此,资源自给率高的企业优势会更加突出,下行周期抗风险能力更强,上行周期业绩弹性更大。

锂企持续布局,赣锋锂业日前表示,公司将继续推进阿根廷Caucharí-Olaroz盐湖项目二期建设。同时,邦巴利锂矿项目正在建设中,规划采选规模200万吨/年,预计2027年投产并开始产能爬坡。

国城矿业表示,公司旗下金鑫矿业在四川党坝的锂辉石矿已累计查明氧化锂资源量达112.07万吨,为四川首个氧化锂资源储量超百万吨的花岗伟晶岩型锂矿床。目前,金鑫矿业探矿权范围内尚有较大区域未进行勘查找矿工作,后续将继续开展党坝矿区边深部勘查找矿工作,资源储量有望进一步扩大。

此外,赣锋锂业表示,公司将继续依托锂矿资源到锂盐再到锂电池的全产业链优势，稳步提高资源供给,持续优化锂盐、锂电池的产品结构,强化客户开拓,提升公司经营质量。

针对近期碳酸锂价格波动,藏格矿业相关负责人表示,公司将继续立足玻纤主业,坚持创新引领,深化数智赋能,坚守绿色低碳,推进融合发展,持续打造更具韧性、更富活力的产业链生态。

一根玻纤如何“拉”出百亿营收

实探中国巨石智能制造基地

● 本报记者 刘丽靓

走进中国巨石桐乡总部智能制造基地,智能产线昼夜不息,AGV小车穿梭如织,窑炉火光与中控大屏上跳动的数据流交相辉映。一根根比发丝更细的玻纤，正从这里出发,支撑着全球“风光氢储”、新能源汽车、海洋工程与AI算力等庞大产业链。

当人工智能与绿色低碳双轮驱动产业变革,以玻纤复合材料为代表的新材料正站上风口。中国巨石交出的成绩单颇具分量:前三季度实现营业收入180.78亿元，同比增长30.02%;实现归母净利润53.46亿元,同比增长108.15%。公司首次入选《财富》中国ESG影响力榜单,国际权威机构MSCI ESG评级保持A级,品牌价值连续十一年稳居玻纤行业首位。从桐乡一隅走向全球,一家企业何以在产业格局重构中稳住阵脚、向上生长?中国证券报记者日前深入中国巨石智能制造基地,寻找答案。

先进产能加速释放

走进桐乡总部智能制造基地，几乎看不到传统玻纤工厂里人头攒动的景象。机械臂精准抓取,窑炉温度、拉丝断头率、能耗数据在中央控制屏上实时跳动。在这里,20万吨玻纤生产线冷技改项目已点火投产,先进产能正在加速释放。

产能扩张,布局先行。从淮安基地10万吨电子玻纤暨3.9亿米电子布生产线、淮安20万吨玻纤生产线相继点火投产,到淮安5万吨电子级玻纤暨3.2亿米电子布、桐乡2.5亿米电子布生产线同步推进，再到成都20万吨玻纤、埃及年产8万吨玻纤冷修改造项目正在建设……一系列项目按下“加速键”。通过加速释放先进产能,公司不仅巩固行业领先地位,更以电子级玻纤高端赛道满足市场需求、积蓄发展动能。

产能向新,智造向深。中国巨石数字技术

中心主任于亚东介绍，今年是巨石数字化转型“攻坚突破年”,公司以“领航工程”为总牵引,发布三年行动方案,深化“产业大模型+领航工厂”建设。截至目前,各基地数字工厂全面迭代成型，全年配套建设33项智能化投资改造项目,打造18个玻纤工业AI应用场景。公司引入智能制造能力成熟度(CMMM)4级(优化级)标准开展评估,参照领航级智能工厂建设标准持续打磨,形成玻纤行业智能制造的“巨石方案”。

“我们通过AI嵌入，让机器设备自动对异常数值进行研判、检查、干预、纠正,并形成闭环。尤其是在研发创新模式上,创新应用AI技术开展学科知识—方案设计—实验验证的研发新范式,实现配方自我迭代优化,大幅缩短试验周期。”于亚东告诉记者。

据介绍，公司还通过AI升级生态互联平台,打通内外双向数据链路:对内深化全域数智贯通,对外依托工业互联网平台链接上下游400余家产业链企业,打通“原料供应—智能制造—终端应用”全价值链数据通道。“玻纤工业大模型”的建设蓝图正逐步成型。

开辟增长“第二曲线”

走进中国巨石智慧展示中心，展柜中陈列着数款代表性玻纤产品:从普通电子级玻纤到4微米乃至更细的超细纱,从超高模量玻纤到电子基布,勾勒出企业产品谱系的一角。目前，中国巨石产品体系涵盖5000多个规格品种,覆盖6万多种下游应用场景。

产品推陈出新，源于需求持续增长。当前,新材料领域百舸争流,PCB技术架构迭代正在重构市场格局,行业正处于“总量稳健增长+AI品类指数级爆发”的窗口期。市场对电子布提出更严苛要求:更薄、介电损耗更低、热膨胀系数进一步优化。

需求升级,对巨石而言既是机遇,也是挑战。“普通电子级玻纤的纤维直径为5至9微米,但向4微米甚至更小升级,不只是把玻纤

做细那么简单,还要兼顾强度、均匀性和织造稳定性。”中国巨石投资战略部总经理兼科技发展中心主任顾桂江表示。今年以来,公司一批高端电子级玻纤新产品相继问世——电子级超细纱、超薄布、极薄布,以及低介电、低热膨胀系数、石英等特种电子布均已具备批量生产能力。

产品向高端跃迁，市场端的热度则从销售一线传来。“今年电子基布市场热度远超预期,刚生产出来就要出货。我们提前布局,通过新建项目、产线转型升级和产品结构调整,打造全品类系列产品,并依托国内各生产基地的就近服务能力,全力保障市场供应。”中国巨石国内销售部总经理李雪峰表示。

创新势能正向更广领域延伸。在新材料领域,新一代E8超高模量玻纤、低气味PP用短切原丝、食品级压力容器用纱等产品纷纷面世,中国巨石牢牢守住“热固粗纱、热塑增强、电子基布”三个“世界第一”的基本盘。巨石也将从单一产品供应商升级为复合材料整体解决方案服务商,将自身优势从制造端延伸至需求端,打开长期增长空间。

市场端的快速响应，折射出合作方式的深层变化。“巨石正在转变角色,从‘玻纤供应商’变成‘产业链整合者’。”顾桂江介绍,公司整合产业链与创新链资源,强化融合创新,不断提升技术服务能力。比如,传统燃油车零部件多以金属为主,新能源汽车则是轻量化典型。聚焦低碳、绿色发展方向,巨石联合产业链企业开展研发,围绕汽车各部件逐一拆解需求:这个要耐水解,那个要抗高温,还有的需扛住长期老化。能够替代的,定向攻关;暂不具备条件的,持续打磨。

“一束纱”到“一套方案”,中国巨石正加快开辟增长“第二曲线”。

重塑产业新生态

增长的曲线要拉长，产业的底色更要擦亮。绿色,是制造业面向未来的通行证。如何