17亿入股欣旺达动力 小米绑定电池供应链



◆导报记者　刘勇　济南报道

小米在动力电池领域的布局，迈出了超越传统供应链关系的关键一步。

10月29日，欣旺达（300207.SZ）发布公告称，小米科技有限责任公司全资子公司瀚星创业投资有限公司，以17亿元现金向欣旺达动力科技股份有限公司（下称“欣旺达动力”）增资，认购欣旺达动力5.34%的股份。

这并非一笔简单的财务投资。就在今年9月初，小米汽车宣布与欣旺达动力、中创新航就“小米龙甲电池”达成战略合作，当时双方强调的是“整车厂主导定义、电池厂专注制造”的全链路协同。

从业务牵手到资本联姻，小米对动力电池这一核心零部件的掌控逻辑，正在从“买电池”向“管电池”乃至“绑电池”快速演进。

> 从业务牵手到资本联姻，小米对动力电池这一核心零部件的掌控逻辑，正在从“买电池”向“管电池”乃至“绑电池”快速演进

一笔各取所需的交易

公告显示，增资落地后，小米持有欣旺达动力5.34%股权，成为该公司第三大股东；第二大股东理想汽车的持股比例从8.79%降至8.32%，第一大股东欣旺达惠州新能源有限公司的股份从24.06%降至22.78%。因董事会席位将不超过半数，欣旺达动力不再纳入欣旺达合并报表范围。

欣旺达表示，本次增资扩股，旨在深化欣旺达动力与小米的战略合作，发挥双方在技术研发、产能配套、市场拓展等方面的协同优势，巩固欣旺达动力在动力电池领域的竞争地位，提升新能源汽车市场占有率等。

从欣旺达的角度看，这笔交易的诉求清晰而务实。

公告数据显示，截至2026年上半年，欣旺达动力总资产681.5亿元，总负债572.4亿元，资产负债率接近84%；同期营业收入为155.29亿元，净利润亏损3.24亿元。高企的负债与亏损压力，使得欣旺达动力短期内对上市公司报表形成拖累。

通过引入小米17亿元增资，欣旺达动力可获得直接的资金补充，降低债务负担；对欣旺达上市公司而言，出表后不再合并亏损资产，预计将增厚2026年净利润32亿元至45亿元。

欣旺达方面亦坦言，受欣旺达动力2025年诉讼事件等因素影响，其子公司近年对归母净利润形成较大影响，出表有利于集中资源发展消费电池、储能系统等主营业务。

欣旺达还称，本次交易将有利于增强欣旺达动力的资金实力，有效降低资产负债率，减轻债务负担，增强抗风险能力，有助于提升公司未来的整体盈利水平等。

对小米而言，17亿元换取5.34%股权，代价不算高，但战略价值远超账面。

据SNE Research数据，2026年一季度，欣旺达以5.5GWh装机量重回全球动力电池装车量前十，同比增长24.5%，市占率升至2.2%。在国内市场，欣旺达稳居第二梯队前列，这样一个具备规模制造能力和客户基础的电池企业，正是小米汽车放量阶段所需要的稳定供给源。

“龙甲电池”背后的协同野心

实际上，此前，欣旺达已是小米手机体系内的成熟供应商，曾为多款手机提供电池相关产品。

这段经历让小米对欣旺达的电芯一致性、安全防护与量产能力有了直接验证，为后续动力电池的深度合作打下了信任基础。

2026年9月4日，小米汽车正式公布与欣旺达动力、中创新航的“龙甲电池”战略合作。

当时披露的合作模式颇为新颖：小米负责整车需求、系统定义、电池包设计、BMS策略与全流程质量管控，欣旺达则提供电芯制造能力并配套专属定制产线。这种分工打破了传统整车厂与电池供应商之间简单的买卖关系，将整车需求前置到电芯研发环节。

而这一合作已有落地载体。据媒体报道，小米澎程N70车型此前已搭载欣旺达电池。

小米入股欣旺达动力，标志着双方关系从“采购供货”正式升级为“资本深度绑定”。欣旺达方面也表示，此次增资旨在深化与小米的战略合作，发挥双方在技术研发、产能配套、市场拓展等方面的协同优势。

对小米而言，这是一次典型的纵向一体化布局：通过主导定义+资本绑定，深度介入动力电池这一核心环节，在保障供应链安全的同时，提升对电池技术路线与成本的掌控力。

在宁德时代、比亚迪两大巨头之外，引入并深度绑定欣旺达作为第三极供应商，对于小米保障供应链安全、增强议价能力，也具有现实的战略意义。

前三季度净利超220亿

中际旭创业绩“狂飙”

> 公司三季度营收增长主要来自800G、1.6T等高端产品出货规模持续扩大，其中1.6T产品收入进一步加速，是三季度业绩增长的重要驱动因素

◆导报记者　于婉凝　济南报道

10月29日晚，全球高速光模块龙头中际旭创（300308.SZ）披露2026年三季报。财报显示，公司前三季度实现营业总收入695.47亿元，约为2025年全年的1.8倍；实现归母净利润222.38亿元，约为2025年全年的2.1倍。前9个月，公司业绩体量已全面超越2025年全年水平。

单季毛利率升至46.6% 订单已锁定至2027年

数据显示，2026年前三季度，中际旭创实现营业总收入695.47亿元，同比增长178.13%；归母净利润222.38亿元，同比增长211.81%；扣非归母净利润221.1亿元，同比增长212.12%。

分季度看，公司第三季度单季实现营收277.69亿元，同比增长171.83%，环比增长约25%，创单季历史新高；归母净利润为85.87亿元，同比增长173.74%；扣非净利润90.18亿元，同比增长190.13%。

公司称，业绩高增长主要受益于全球AI算力基础设施建设深入推进，800G和1.6T等高端光模块销售持续增加。

在当晚举行的投资人电话会上，公司高管进一步补充了经营细节：三季度单季毛利率约46.6%，环比提升约0.2个百分点，主要得益于高端产品占比提升、硅光渗透率增加以及内部持续降本。

管理层表示，公司三季度营收增长主要来自800G、1.6T等高端产品出货规模持续扩大，其中1.6T产品收入进一步加速，是三季度业绩增长的重要驱动因素。公司在客户中份额稳固，产品价格与毛利率保持稳定。

资产负债表同样印证了中际旭创“订单在手”的景气度。截至三季度末，公司存货238.78亿元，较年初增长88.3%；在建工程较上年末增长286.46%。管理层解释，主要源于在手订单持续增加、为满足交付提前备料。

同时，预付款项达15.67亿元，同比增长约1068%。主要原因是公司在手订单持续增加，为满足订单交付，提前向供应商锁定上游原材料，预付材料采购款相应增加。

展望需求端，管理层明确表示，目前公司主要客户订单已基本覆盖2027年全年，且为确定性采购订单，与需求指引严格区别，未见客户砍单或下调2027年指引的情况；部分重点客户已给出2028年明确需求指引，较2027年仍有较好增长。公司判断，2028年仍将是行业景气度较高的一年。

1.6T加速放量

现金流方面，中际旭创管理层坦言，二季度因资本开支款和材料预付款集中支付，自由现金流阶段性承压，三季度已回归正常并转为正数。前三季度，公司经营活动现金流量净额80.08亿元，同比增长46.81%。

产品结构上，管理层判断，2027年公司将有更多下游大客户导入1.6T，1.6T需求和订单增速预计较快；800G基数更大、增速相对平缓，但仍将保持较大出货规模，两类产品仍是公司明年主要的出货和收入来源。

对于下一代光互连产品，NPO、XPO预计于2027年下半年开始逐步上量，2028年放量速度进一步加快，真正大规模部署预计在2028年。公司还透露，scale-across（跨集群互连）市场需求持续扩大，根据行业研究数据，该市场未来几年有望保持70%以上的年均复合增速。

核心物料方面，DSP供应仍偏紧张、价格坚挺，公司作为客户重要供应商能够获得与份额相匹配的所需DSP，整体供应保障情况较好。

价格端，三季度产品价格较上半年总体稳定，行业报价理性、未现恶性竞争，预计2027年价格走势总体良性。

中际旭创管理层透露，未来两年仍将保持较强资本开支投入，以支持下半年扩产并为2028年需求做准备。

营收踩油门　利润踩刹车

山东轮胎双雄“增收不增利”

> 对企业而言，能否通过提价、产品结构升级和海外产能布局消化成本压力，将是未来几个季度观察盈利能否修复的关键

◆导报记者　赵帅　济南报道

10月30日盘后，玲珑轮胎（601966.SH）、赛轮轮胎（601058.SH）分别披露2026年三季报。两家轮胎龙头一改过去几年的高增长态势，交出的成绩单呈现明显的“增收不增利”特征，其中，第三季度尤为明显。

先看玲珑轮胎。前三季度公司实现营收196.18亿元，同比增长8.02%；但归母净利润仅6404.64万元，同比大跌94.51%，扣非净利润更是由盈转亏，为-1.25亿元，同比下滑112.19%。单看三季度，局面更为严峻：公司实现营收68.85亿元，同比增长8.44%，归母净利润却亏损3739.46万元，同比下降111.95%。

公司在报告中解释，前三季度利润下滑主要系汇率变动影响，本年度产生大额汇兑损失，而去年同期录得大额汇兑收益，汇兑因素同比增加财务费用约10.6亿元；单季亏损则与原材料价格上涨、成本增幅较大、拖累毛利有关。值得留意的是，其经营现金流依然稳健，前三季度经营活动现金流量净额18.93亿元，同比增长38.18%。

赛轮轮胎的情况类似，但盈利绝对水平明显更高。前三季度公司实现营收308.85亿元，同比增长11.96%；归母净利润27.12亿元，同比下滑5.56%；扣非净利润25.95亿元，同比下降8.06%。三季度单季，公司实现营收108.58亿元，同比增长8.58%，归母净利润5.52亿元，同比下降46.94%。

公司在报告中将单季利润下滑归结为“原材料价格上涨较快，产品提价传导相对滞后，叠加美元等外币较人民币贬值”。与玲珑轮胎相反，赛轮轮胎的经营现金流出现回落，前三季度为20.94亿元，同比下降16.46%。

两家公司体量不同、盈利悬殊，但三季报里透露的逻辑高度一致，最直观的共同点是“量增利减”。营收双双正增长，赛轮轮胎增速还接近12%，可利润却同步下滑，玲珑轮胎甚至单季转亏，说明收入的增长更多来自销量与规模扩张，而非盈利能力的提升。

利润下滑的原因也如出一辙，两家都指向原材料涨价和汇率波动。今年以来天然橡胶、合成橡胶及炭黑等主要原材料价格上行，而轮胎企业普遍存在提价滞后；同时美元等外币对人民币走弱，让以外币结算占比不低的出口业务承受汇兑损失，玲珑的财务费用因汇兑同比增加约10.6亿元，汇率成为侵蚀两家企业利润的共同变量。

把两家公司放在一起看，轮胎行业当下的处境其实相当清晰。需求端仍具韧性，出口和国内替换市场支撑着销量增长；但成本端被原材料涨价与汇率波动双重挤压，行业正进入典型的“增收不增利”阶段。

玲珑轮胎与赛轮轮胎作为国内轮胎头部企业，其盈利表现基本映射了行业共性。对企业而言，能否通过提价、产品结构升级和海外产能布局消化成本压力，将是未来几个季度观察盈利能否修复的关键。