福内准字 2012-E006

FOTON

董办简报

2026.10
2026 年第 10 期



CONTENTS 目录

董办简报

行业指标

P3 汽车上市公司指标统计

福田快讯

P6 公司近期重要事项

信息披露专栏

P16 临时公告/定期报告

产销快报

P17 福田 2026 年 10 月份各产品产销数据

证券市场

P18 沪市动态

P21 汽车板块动态

数据研究

P29 主要汽车上市公司 2026 年 9 月产销汇总

监管动态

P31 2026 年 10 月监管案例

2026 年第 10 期

《董办简报》创办于2006年，内容涵盖公司近期重要事项和信息披露公告，月度产销快报等。

《董办简报》是福田汽车对外宣传的窗口之一，也是公司对内进行沟通的渠道之一。投资者通过《董办简报》可以较为全面地了解近期的公司经营管理情况；公司董事、经理层及员工通过《董办简报》也可以较为全面深入地了解公司近期重要事项的决策及治理情况。

主办：董事会办公室

主编：陈维娟

责任编辑：王雯

编辑：李正超

投稿信箱：600166@foton.com.cn

联系电话：010-80716495

行业指标

上证指数 K 线图



（上证指数 K 线图，截至 10 月 31 日）

福田汽车股价走势图



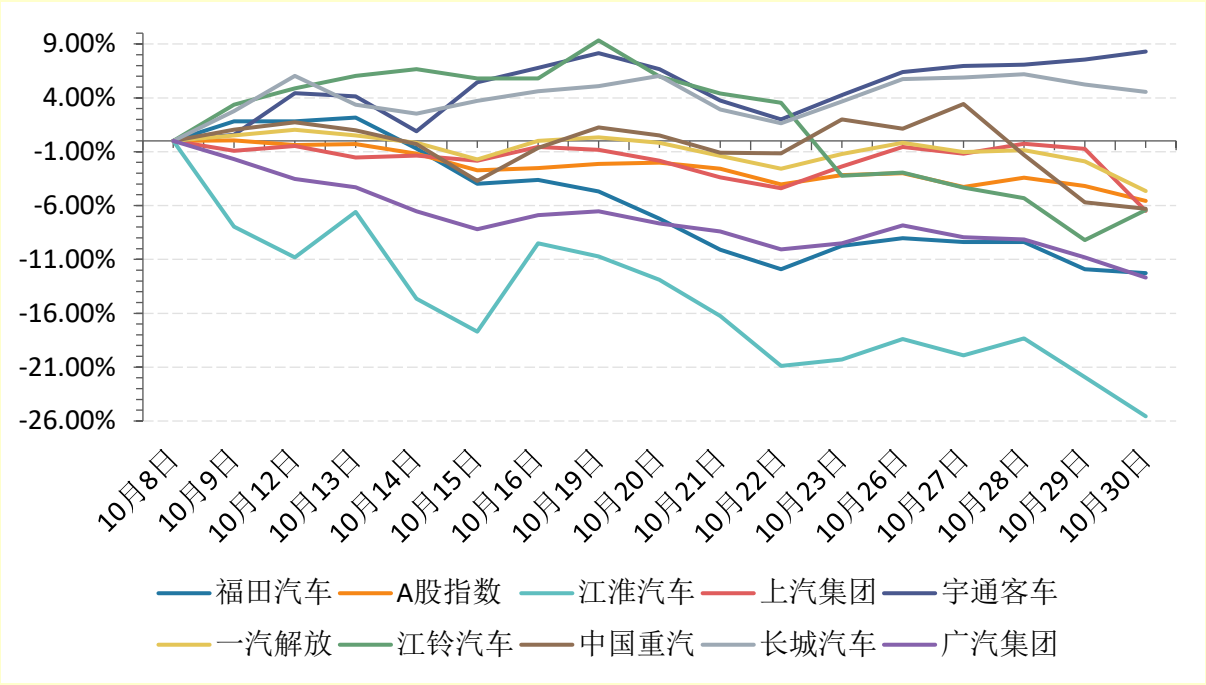
（福田汽车 K 线图，截至 10 月 31 日）

21 家汽车行业上市公司指标统计（按股价涨跌幅排序）
(10 月 1 日-10 月 31 日)

序号	证券简称	2026 年 10 月 1 日-31 日股价		(截至 2026 年 10 月 31 日）估值指标				
		收盘价元(10.31)	涨跌幅%	每股收益元	市盈率(TTM)	市净率	总股本/亿股	总市值/亿元
1	宇通客车	29.12	8.98	1.44	11.84	4.51	22.14	644.70
2	长城汽车	14.02	2.11	0.45	23.78	1.37	85.78	1,006.38
3	长安汽车	7.01	-1.41	0.01	64.38	0.93	99.13	623.38
4	比亚迪	81.65	-1.99	2.45	23.53	2.99	91.17	6,588.46
5	中集车辆	6.96	-3.60	0.26	16.99	0.92	18.74	130.44
6	一汽解放	5.53	-5.95	0.10	31.83	1.03	49.21	272.15
7	上汽集团	10.22	-6.07	0.49	15.37	0.39	114.95	1,174.82
8	中通客车	9.21	-6.59	0.69	11.25	1.56	5.93	54.61
9	中国重汽	18.88	-6.67	1.23	10.73	1.30	11.69	220.71
10	江铃汽车	15.35	-6.97	1.06	9.85	1.09	8.63	107.55
11	千里科技	7.39	-9.66	0.02	310.33	3.24	45.21	334.11
12	福田汽车	2.43	-13.21	0.14	13.76	1.19	79.17	192.39
13	赛力斯	40.65	-13.40	-0.17	203.75	1.86	17.42	691.22
14	东风股份	4.86	-15.18	0.01	-17.31	1.25	20.00	97.20
15	曙光股份	2.61	-16.08	-0.28	-5.41	2.19	6.84	17.84
16	广汽集团	4.68	-19.86	-0.69	-4.16	0.49	101.97	392.15
17	北汽蓝谷	4.02	-20.71	-0.46	-6.40	6.35	63.67	255.96
18	安凯客车	3.23	-22.17	-0.04	-34.87	3.99	9.40	30.35
19	海马汽车	3.11	-22.83	-0.07	-27.54	3.42	16.45	51.15
20	金龙汽车	8.52	-24.19	0.49	10.74	1.66	7.17	61.09
21	江淮汽车	18.40	-33.02	-0.51	-29.44	3.46	22.54	414.77

注：福田汽车市盈率（TTM）为 13.76，排名行业第 9，低于汽车行业平均市盈率 23.18。

主要汽车行业上市公司涨跌幅趋势
(10 月 1 日-10 月 31 日)



宇通
长城
解放
A 股
江铃
重汽
上汽
福田
东风
广汽
江淮

福田快讯

福田汽车携手卓驭科技 强强联合布局商用车全域智驾

10 月 8 日，北汽福田汽车股份有限公司（简称：福田汽车）与深圳市卓驭科技有限公司（简称：卓驭科技）正式签署战略合作协议。双方将立足各自核心优势，在商用车高阶智能驾驶领域开展全方位、深度战略合作，共同加速智能驾驶技术规模化量产与商业化落地，助力商用车产业智能化、网联化转型升级。

作为国内商用车行业领军企业之一，福田汽车拥有齐全的商用车产品矩阵、完备的整车研发制造体系以及覆盖全球的市场渠道，具备全场景商用车辆集成开发与规模化量产能力。卓驭科技作为领先的移动物理 AI 公司，打造可跨垂类复用的统一移动智能基座，具备智能辅助驾驶全栈自研与量产经验，并以原生多模态基础模型、多传感器融合技术、高性能域控制器等核心能力形成平台化优势，高效适配重卡、轻商、无人物流车等商用载体。

福田汽车总经理鹿政华表示，本次战略合作是福田汽车落实“全面国际化、全面新能源化、全面智能化”战略的关键一步，具有里程碑意义。依托福田整车制造与全球化运营积淀，叠加卓驭科技智驾技术能力，双方将形成优势互补。福田汽车坚持以客户价值为导向，推动智驾技术转化为实际运营价值，助力客户降本增效、提升运输安全，加快企业由“商用车制造商”向“智能商用车整体解决方案提供商”转型，携手推动商用车产业向智能化、高端化、全球化迈进。

卓驭科技 CEO 沈劭劼表示，商用车智能化最终要回答三件事：运输是否更安全，驾驶员是否更轻松，运营成本是否更低。卓驭与福田汽车共同适配重卡、轻商、无人物流等场景，支撑从干线到城配的分阶段落地。卓驭科技愿与福田汽车长期同行，把移动物理 AI 做成经得起检验的智能生产力，让商用车智驾从可用走向好用、常用，共同加速中国商用车智能化落地与出海，引领产业升级。

本次合作基于双方高度互补的产业与技术优势，聚焦商用车全场景智能驾驶落地，合作范围涵盖重卡高速及国道领航辅助驾驶、城际高速 NOA、无人物流车 Robovan、轻型商用车城市 NOA、海外高阶智能驾驶推广，以及 L3/L4 级智能网联汽车准入试点等核心领域。

根据协议，双方将联合开发适配重卡、轻商、无人物流车等车型的智能驾驶解决方案，依托卓驭模型算法、多传感器融合及域控硬件技术，结合福田汽车整车控制、底盘适配与整车集成优势，分阶段推进技术迭代与量产落地。双方合作项目将从高速干线场景起步，逐步拓展城市道路、国道等复杂场景，持续优化供应链体系，打造高性价比、可规模化推广的商用车智驾产品。同时，双方将协同推进高阶自动驾驶合规试点申报与示范运营，并依托各自资源优势，共同拓展中东、南美、澳新等海外市场，探索中国商用车智能化技术与产品的海外应用机会。

未来，双方将有序推进项目落地，持续深化技术协同、产品共创与市场共建，完善商用车全场景智能驾驶产品布局，突破商用场景智能化技术瓶颈，提升产品核心竞争力，共同推动行业智能化高质量发展。

（来源：新华网）

北汽福田亮相 2026 世界智能网联汽车大会 解锁商用车零碳智能新未来

10 月 21 日，2026 世界智能网联汽车大会（WICV）在北京北人亦创国际会展中心开幕，同期举办中国国际新能源汽车和智能网联汽车展览会。作为国内商用车核心企业，北汽福田立足物流产业真实需求，从产业生态前瞻思考、零碳动力产品落地、全域智能体系构建三大维度，系统展示商用车能源革新与智能化转型的创新成果，为现代物流高质量发展提供一体化解决方案。

共探自动驾驶商业化 研判无人物流产业发展新机遇

10 月 23 日上午，大会应用生态论坛顺利召开。论坛聚焦多场景自动驾驶规模化落地，直面产业落地瓶颈，凝聚行业合力，探索可持续自动驾驶生态，加速技术从示范验证迈向规模化商用。北汽福田常务副总经理刘旭光受邀参会，并作《无人物流车商业价值与发展前景》主题演讲。

刘旭光指出，无人物流车赛道正处在价值释放的关键节点，当前已是百亿级市场，伴随人口结构变化、人工成本上涨与 AI 技术持续迭代，未来市场规模有望成长至千亿级别。但行业规模化

落地仍存多重制约：开放道路场景空间广阔，装卸自动化配套却存在短板；封闭场景资源丰富，但单体规模有限、场景类型繁杂，产品落地往往需要针对性改配，场景适应性成为核心壁垒；行业整体尚处发展早期，软硬一体化企业将在长期竞争中占据优势。

面向产业未来，刘旭光提出三大趋势判断：技术层面，自动驾驶将朝着模型化、无图化、车规级方向持续演进；产业层面，随着规模化落地，算力、感知、定位、执行等核心硬件成本将持续下降；应用层面，丰富场景催生完善产业生态，安全需求驱动更高性能智能体迭代升级。

刘旭光强调，安全是自动驾驶落地的底线，涵盖公共安全、运营安全、系统安全多维度；合规是常态化运营的前提，车辆不仅要满足性能、标识、法规等技术要求，企业也须建立完备的安全与人员管控体系。自动驾驶常态化上路是大势所趋，货物交付 “最后 5 米” 是商业化分水岭 —— 车辆抵达目的地不等于完成交付，违章处置、城市配套管理等机制仍需补齐，为无人物流车常态化运营筑牢支撑。

零碳智能重卡新标杆 卡文星海重构中长途物流绿色运力

在 “双碳” 目标与交通强国建设战略叠加下，中长途干线货运是交通运输领域减碳攻坚的核心场景，绿色智能运力规模化落地已成为商用车行业共识。液氢储氢密度高、续航优势显著，是中长途重卡零碳转型的关键技术路径。北汽福田摒弃传统改装开发模式，依托正向研发平台，打造面向中长途干线物流的旗舰零碳重卡 —— 卡文星海液氢重卡，兼顾低碳动力性能与智能驾乘能力，成为本次展会焦点产品。

整车采用流线化车身设计，风阻系数低至 0.28，相较传统平头驾驶室降幅超 40%；结合轻量化结构优化，整车较同级油改氢产品减重 1 吨以上，有效降低行驶能耗、提升载货收益。车辆搭载 300kW 氢燃料电池系统与 80kg 大容量车载液氢储氢系统，实际运营工况百公里氢耗仅 7.6kg，综合续航可达 1000 公里，破解干线长途运输里程难题，保障车辆高出勤连续运营。

智能化层面，卡文星海搭载全栈自研 HWP 高速领航辅助系统。感知硬件包含 7 颗摄像头、5 颗雷达与 1 颗激光雷达，依托 BEV+Transformer 算法以及 256TOPS 域控算力，可实现自适应巡航、自动变道、智能避障等 22 项智驾辅助功能，整车行车安全性能提升 67%；产品将于明

年迭代至 L4 级高阶辅助驾驶，采用一段式端到端算法搭配全链路冗余设计，落地高速场景自动驾驶。智能座舱配备 12.3 英寸仪表与 15.6 英寸中控大屏，支持货车专属导航、手机互联、多屏联动；搭载行业首发商用车 AI 语音大模型，语音交互响应精准，实现车辆语音控制，解放驾驶员双手；配置 DMS 驾驶员疲劳监测预警，兼具远程锁车、远程空调、车辆在线监控等功能，将数字化能力贯穿车队全运营周期，以智能技术筑牢干线运输安全防线。

氢能核心技术方面，凭借二十余年燃料电池整车集成研发积淀，以及超 3600 台氢能车辆的道路运营实践，北汽福田构建覆盖整车、电堆、膜电极、催化剂的氢能全栈自研体系。自研高性能燃料电池电堆功率覆盖 80–360kW，可为商用车多场景应用提供高效、长寿命、高可靠动力核心部件。该系列电堆搭载强排水金属双极板与高性能膜电极，额定效率≥56%、峰值效率≥70%，性能位居行业第一梯队；石墨双极板已实现商业化量产，面积利用率较行业常规产品提升 4 至 8 个百分点，金属双极板技术同步迭代；自研大尺寸膜电极在 1.65A/cm² 高电流工况下功率密度可达 1.2W/cm²，达到行业顶尖水平；配套自研长效高性能催化剂，支撑电堆长期稳定运行。

分级赋能新基座苍穹智驾 ABC 演绎商用车全域智能图景

在新能源动力革新之外，智能化升级是驱动商用车高质量发展的另一核心主线。本届大会上，北汽福田集中展示苍穹智驾 ABC 产品架构平台，以分层分级的渐进式技术路线，覆盖从封闭场景、人机共驾到高阶无人驾驶的全谱系需求，为全品类商用车提供标准化、可迭代的智能底座。

苍穹智驾依托北汽福田自研 “5+3+1+N” 全栈智驾技术体系，构建 “智能底盘支撑 -高算力平台承载 - AI 大模型算法赋能 - 全场景落地应用” 的完整技术闭环，苍穹 A、B、C 三大产品架构各司其职，形成梯度化落地路径，兼顾前沿技术前瞻储备与当下商业化规模化落地。

苍穹 A 为面向 L3、L4 级高阶智能驾驶的开放道路端到端无人驾驶战略储备方案，搭载高算力平台，依托商用车专属大模型持续学习复杂路况，为开放道路高阶无人驾驶规模化商用夯实安全基础。苍穹 B 作为当前主力量产人机共驾方案，覆盖高速、国道、城区多场景辅助驾驶，高速领航 HWP 已实现规模化装车，适配北汽福田全系商用车，目前搭载该系统的重卡量产交付超 3000 台、累计运营里程突破 4 亿公里。苍穹 C 聚焦封闭作业场景，提供无人化作业与多车协同

调度、远程监控一体化方案，针对固定线路高频循环作业特点，强化车辆编队、自动接驳、安全避障能力，助力场地物流无人转运，提升作业运转效率。

作为国内商用车核心企业，北汽福田坚持技术自主创新，并行推进新能源动力与智能网联两大赛道突破。本次携卡文星海旗舰重卡、苍穹智驾 ABC 架构亮相 WICV，既是阶段性技术成果的集中对外展示，也向行业传递能源转型、智能升级协同推进的产业发展路线。

面向交通强国建设宏大蓝图，商用车产业正处在能源变革与智能革命叠加的关键窗口期。北汽福田将持续锚定新能源化、智能化两大核心方向，不断完善零碳智能商用车产品矩阵，打磨适配真实物流运营场景的产品能力；同时携手产业链上下游伙伴，共建智能网联、低碳零碳的商用车产业生态，推动道路货运体系的系统性升级，以商用车硬核创新助力交通运输行业高质量发展，服务国家 “双碳” 战略落地。

（来源：商用车新网）

Drive to Great | 北汽福田非洲区域合作伙伴大会成功举办 加速属地战略落地

10 月 29 日，以“Drive to Great”为主题的北汽福田非洲区域合作伙伴大会在南非伊丽莎白港举行，会场设于曾承办 2010 年南非世界杯赛事的纳尔逊·曼德拉湾体育场。中非政商界代表、北汽集团及北汽福田高层，与来自非洲 42 个国家的经销商、大客户、产业伙伴及媒体代表近 700 人参会。大会集中呈现非洲战略、产品上市、属地制造及客户合作成果，推动北汽福田与非洲伙伴的全价值链协作向纵深发展。

战略锚定非洲市场，全价值链协同向深

北汽福田连续 21 年中国商用车销量第一、连续 15 年出口第一，业务覆盖全球 140 多个国家和地区。2026 年 1-9 月，出口销量超 16.85 万辆，同比增长 43.6%，为深化非洲市场经营提供有力支撑。在非洲，北汽福田业务已覆盖 54 个市场，拥有 300 余家授权服务网点。

在既有市场基础上，大会期间重点市场规模化经营取得新进展。北汽集团总经理、北汽福田董事长常瑞与客户代表完成加纳 1000 台重卡、赞比亚 800 台重卡交付，持续深化重点市场规模化经营。同时，北汽福田海外事业部总裁武宗田与客户代表完成莫桑比克 200 台、埃塞俄比亚 100 台、肯尼亚 100 台及赞比亚批量新能源产品项目签约，覆盖矿业、农业等产业绿色转型场景，充分体现北汽福田在非洲新能源商用车市场的竞争力与客户认可度。上述交付与签约成果，既体现了客户对北汽福田产品与服务的认可，也展现了北汽福田在非洲新能源商用车市场的竞争力，为非洲战略深化提供了坚实的市场基础。

面向下一阶段，北汽福田海外事业部总裁武宗田发布北汽福田国际化及非洲区域战略报告，提出以本地化产品组合、本地商业生态、本地制造与运营为三大支柱，深化与非洲伙伴的全价值链协作。围绕非洲各国运输工况与能源条件，北汽福田将布局燃油、天然气、纯电及插混等多元技术路线，以南非激活南部非洲增长，带动东非、北非、西非协同突破，推动海外业务提质增量。

产品矩阵扩容，属地制造与产业协作推进

产品发布环节，北汽福田两款重卡在非洲正式上市，进一步拓展重型物流运输与多用途出行领域的产品供给。此次的重卡产品针对非洲复杂运营工况开发，兼顾动力性、可靠性与燃油经济性，适配长途物流及工程建设场景；皮卡则融合燃油与电驱优势，在保障续航的同时降低能耗，满足非洲市场多场景用车需求。三款产品集中亮相，展现了北汽福田在重卡及皮卡领域的技术积累与属地化产品开发能力。

在产品供给扩容的同时，产业协同合作同步展开。依托非洲 16 个属地化工厂的区域布局，北汽福田持续拓展多国制造合作。战略签约环节，北汽福田海外事业部党委书记代洪凯与坦桑尼亚、肯尼亚、津巴布韦合作伙伴完成 6 项属地化制造合作签约；同时与 Wes Bank 推进购车支持合作，与 DP World 推进非洲配件中心库合作。属地制造、金融服务和配件保障协同推进，推动双方合作由整车贸易向属地制造与长期运营延伸，为非洲用户“买车放心、用车省心”提供全链条支撑。

市场推广持续深化，北汽福田产品品鉴之旅非洲启航

市场推广的持续深化，离不开合作伙伴在区域市场一线的协同发力。大会举行合作伙伴颁奖仪式，围绕大客户开发、新能源推广、后市场服务、经销商合作等表彰优秀伙伴，进一步凝聚非洲伙伴协同发展共识。

作为市场推广的重要落地动作，会上举行了欧曼银河全球价值品鉴之旅非洲站启动仪式。北汽福田海外事业部业务副总裁罗云杰宣布北汽福田重卡产品欧曼银河品鉴之旅非洲站正式启动，并向坦桑尼亚、刚果（金）、赞比亚、津巴布韦四国经销商代表授旗，标志着此活动将在非洲重点市场接力展开，进一步贴近区域客户需求，提升产品体验与市场认知。

面向非洲市场的长期发展，北汽福田将继续携手当地伙伴，深化属地制造与产业协作，完善区域供应及运营服务体系，以更加贴近当地需求的产品与服务，助力非洲交通运输升级与产业发展，共赴“Drive to Great”新征程。

（来源：环球网）

海外&新能源双轮驱动 福田汽车前三季度经营质量稳步提升

10 月 30 日，福田汽车发布 2026 年第三季度报告。面对商用车行业周期调整、市场竞争加剧的外部环境，福田汽车依托全球化布局、新能源转型与产品结构持续优化，前三季度营收、盈利水平、整车销量同步向好，经营质量持续改善，海外业务、新能源业务增长动能持续释放，企业高质量发展底色进一步夯实。

前三季度，福田汽车累计实现营业收入 489.3 亿元，同比增长 7.66%；归属于上市公司股东的净利润 11.5 亿元，同比增长 3.07%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 9.9 亿元，同比增长 30.13%。在行业大盘波动、原材料与市场价格竞争压力持续存在的背景下，公司营收规模保持稳定，盈利水平实现修复，盈利能力指标持续优化。

此前 10 月 23 日，福田汽车发布《关于控股股东增持股份实施进展的公告》，控股股东北汽集团累计增持公司 A 股股份 1777.03 万股，占公司总股本的 0.22%，累计增持金额 5029.97 万元；作为控股股东，北汽集团的真金白银入场，既是对福田汽车战略路径、经营改善成果与长期投资价值的高度认可，也向资本市场释放出对公司中长期发展的明确信心。

销量端同步形成支撑：前三季度累计整车销量超 51.7 万辆，同比增长 7.9%。分品类来看，重卡、轻卡、客车及专用车多点发力，海外出口持续跑出新增长曲线，新能源销量呈加速增长态势，产品结构持续向高附加值、高技术含量车型倾斜，为企业盈利改善筑牢根基。

营收盈利同步修复 销量结构支撑经营向好

主营业务稳健表现，是福田汽车经营指标改善的核心支撑。不同于单纯追求规模扩张，公司坚持效益优先导向，将资源向高毛利赛道、高价值订单倾斜，带动营收结构持续优化。

从盈利维度看，得益于供应链协同优化、生产精益管控、高附加值车型占比提升，前三季度公司利润总额 11.48 亿，较去年同期增长 9.14%，费用管控成效显现，盈利韧性持续增强。商用车行业周期性特征显著，在国内传统燃油车存量竞争加剧的环境下，福田汽车没有依靠低价换量，而是依靠整车全生命周期 TCO 优势、定制化解决方案和属地化服务能力获取优质订单，推动营收与利润同步修复。

前三季度各条业务线协同发力，海外订单放量、新能源车型上量、专用车底盘需求释放，共同构成营收增量来源。其中，海外业务营收贡献占比持续抬升，新能源业务营收增速显著高于传统燃油业务，成为拉动整体营收增长的新变量。前三季度，国内城配、冷链、环卫、干线物流等细分需求分化，福田汽车精准匹配场景需求，重卡、轻卡、VAN、专用底盘矩阵持续迭代，保障基本盘稳定。一系列标杆批量订单落地，持续夯实营收底盘。

海外市场持续突破 全球化战略落地见效

海外业务是福田汽车当前最重要的增长引擎之一，也是拉动营收增量的重要板块。依托多年海外渠道、本地化产能与服务体系建设，福田汽车持续推进全品类商用车出海，在非洲、拉美、等核心市场持续渗透，同步加快欧洲等高端市场准入与布局。 前三季度，福田汽车海外累计出口近 16.9 万辆，同比增长 43.6%；其中新能源出口同比增长超 131%，非洲市场累计出口同比增长超 86%，欧洲市场累计出口同比增长超 48%，美洲市场累计出口同比增长超 41%。从产品结构看，新能源轻卡、纯电客车、大马力重卡、专用作业车等车型在海外认可度持续提升，高价值产品占比稳步抬升，海外业务单车收益持续改善。

不同于简单整车出口，福田汽车持续推进本地化 KD 组装、本地化供应链配套、本地化营销服务体系建设，构建产品、技术、服务一体化出海模式。依托 3040 海外战略，福田汽车持续完善全球经销商网络、配件中心库和属地化服务站，缩短交付周期、提升售后响应能力，持续夯实海外用户口碑，逐步实现从产品出海向品牌出海升级。一系列海外标志性订单、全球顶级及区域车展亮相、属地战略合作，成为前三季度福田汽车全球化布局的重要里程碑。

新能源转型纵深推进 多点场景落地提速

作为国内较早布局新能源商用车的企业，福田汽车持续深耕纯电、混动、氢燃料多条技术路线，覆盖城配轻卡、轻客、环卫专用车、公交客车、氢能重卡等多元应用场景，持续贴合城市绿色货运、公共交通、零碳园区等政策方向与客户需求，新能源业务贡献持续放大。 前三季度，福田汽车新能源商用车累计销量超 9.5 万辆，同比增长 28%。其中，福田风景、祥菱、卡文乐福系列新能源城配车型持续巩固城市配送市场基本盘，图雅诺纯电轻客在客运、改装、旅居场景持续放量；氢燃料重卡、环卫车在国内多个零碳示范区域实现常态化运营，卡文星海液氢重卡等前沿车型持续开展示范运营与场景验证，不断打通氢能商用车商业化落地路径。

在技术载体上，福田汽车围绕爱易科自主三电、苍穹智驾 ABC 产品架构平台持续迭代，聚焦商用车工况开发适配技术，面向干线物流、园区转运、城市环卫等场景落地智能网联示范项目。区别于乘用车智能化，福田汽车商用车智能技术优先围绕降本增效、安全运营、车队管理价值打造，帮助物流、环卫、公交客户提升运营效率，让新能源车型从政策驱动转向市场自发需求驱动。随着各地绿运政策持续落地、充换电配套基础设施持续完善，新能源商用车市场空间进一步打开，福田汽车已经形成多平台、多场景、多动力路线的新能源产品矩阵，支撑中长期营收增长。

国内主业底盘稳固 产品结构优化带动质效提升

国内商用车市场呈现强结构性特征，城配物流、工程专用、冷链运输、客运细分需求分化明显。福田汽车坚持以客户场景为核心，持续优化重卡、轻卡、VAN、专用车产品矩阵，淘汰低效产品，向高附加值细分市场倾斜。 前三季度，国内市场累计销售近 35 万辆。轻卡板块持续巩固基本盘，冷链、仓栅、厢货等合规城配车型保持稳定需求；重卡聚焦干线物流、工程、危化品等

细分场景，持续推出大马力、低油耗、高可靠性新款车型，实现高速增长；专用车依托成熟底盘优势，在环卫、冷链、电力、市政装备领域保持稳定优势；图雅诺、风景系列轻客覆盖客运、货运、改装市场，适配 B 端车队与多元改装需求。

在经营思路上，福田汽车持续推动业务由 “规模优先” 转向 “效益优先”，严控低毛利低效订单，加大高价值车型推广力度，优化供应链协同、生产排程，持续压降运营成本。面对行业价格竞争压力，企业不靠简单价格战换取销量，而是通过整车 TCO 全生命周期成本优势、服务网络优势、定制化方案能力获取客户，持续改善盈利水平。遍布全国的服务网络、配件保障体系，也是福田汽车服务客户、保障车队高效运营的核心支撑。

面向中长期发展，福田汽车已锚定十五五发展规划主线，持续坚定推进全面国际化、全面新能源化、全面智能化三大核心战略。在十五五周期内，福田汽车将持续加大核心技术研发投入，完善三电、氢能、智能驾驶、商用车专用底盘等核心能力建设；持续优化全球产业布局，提升高端市场开拓能力；持续拓展零碳物流、智慧车队、车路协同等新业务生态，跳出单纯整车制造的边界，向智慧绿色物流解决方案服务商转型。

从产业周期来看，商用车行业正处在绿色转型、全球产业重构的关键窗口。短期看，国内需求修复节奏、基建投资、物流活跃度、海外地缘与贸易政策仍存在不确定性；长期看，新能源替代、全球化市场扩容、商用车智能化升级是明确主线。依托扎实的产业积淀、完善的产品矩阵、持续落地的标杆项目，福田汽车将持续把握行业结构性机遇，追求有质量的市场增长，稳步实现从国内商用车优势企业向全球一流商用车品牌迈进。

（来源：中国商用汽车网）

信息披露专栏

一、临时公告

序号	公告类型	公告日期	公告	查询索引
1	经营数据	2026-10-8	2026 年 10 月份各产品产销数据快报	www.sse.com.cn 编号：临 2026-055
2	员工持股锁定期届满	2026-10-9	关于员工持股计划锁定期届满的提示性公告	www.sse.com.cn 编号：临 2026-056
3	增持进展	2026-10-13	关于控股股东增持股份进展暨首次增持公司股份的公告	www.sse.com.cn 编号：临 2026-057
4	担保进展	2026-10-14	关于年度担保计划范围内担保进展的公告	www.sse.com.cn 编号：临 2026-058
5	增持进展	2026-10-23	关于控股股东增持股份实施进展的公告	www.sse.com.cn 编号：临 2026-059
6	业绩说明会	2026-10-31	关于召开 2026 年第三季度业绩说明会的公告	www.sse.com.cn 编号：临 2026-060

二、定期报告

序号	公告类型	公告日期	公告	查询索引
1	定期报告	2026-10-31	《2026 第三季度报告》	http://www.sse.com.cn/assortment/stock/list/info/announcement/index.shtml?productId=600166&SecurityCode=-



销售快报

福田汽车 2026 年 10 月份各产品产销数据

产品类型				销量（辆）					产量（辆）				
				本月数量	去年同期	本年累计	去年累计	累计同比增减	本月数量	去年同期	本年累计	去年累计	累计同比增减
汽车产品	商用车	货车	中重型货车（含福戴）	12847	14276	152899	125754	21.59%	13187	14252	153493	123248	24.54%
			轻型货车	38582	38089	376918	366960	2.71%	33806	37959	369803	368016	0.49%
		客车	大型客车	356	167	2405	2169	10.88%	365	177	2494	3082	-19.08%
			中型客车	272	395	2443	2489	-1.85%	324	200	2049	2395	-14.45%
			轻型客车	3978	3190	34593	33441	3.44%	4295	3078	31816	35975	-11.56%
	乘用车			468	500	5112	5865	-12.84%	378	1006	6827	7274	-6.15%
	合计			56503	56617	574370	536678	7.02%	52355	56672	566482	539990	4.91%
	其中新能源汽车			15318	8006	110469	82339	34.16%	15125	8386	109744	85719	28.03%
发动机产品（含福康）				22068	22819	256347	218402	17.37%	18632	25204	274708	235559	16.62%

注：1.本表为销售快报数据，具体数据以定期报告数据为准。2.福田戴姆勒与福田康明斯是 50：50 的合资公司。福戴重型货车 2026 年 10 月销量 8612 辆，2026 年累计销量 98112 辆，累计同比 14.38%；福康发动机 2026 年 10 月销量 12515 台，2026 年累计销量 153633 台，累计同比 2.69%。3.新能源汽车包括纯电动汽车、氢燃料电池汽车、插电式混合动力汽车。4.商用车数据含非完整车辆，轻型货车数据含微型货车。

证券市场

沪市动态

中国证监会发布《违规转让证券案件行政处罚实施规则》

2026 年 10 月 19 日，中国证监会发布了《违规转让证券案件行政处罚实施规则》（以下简称《规则》），自 2026 年 12 月 1 日起施行。

中国证监会于 2026 年 4 月 17 日至 5 月 17 日就《规则》向社会公开征求意见，并通过召开座谈会、书面征求意见等形式听取了有关方面的意见。社会各界对《规则》内容总体支持，提出的修改完善意见建议，中国证监会逐条认真研究，合理建议均予以吸收采纳。《规则》共十八条，主要内容包括：

一是规范“违规转让证券”的认定。明确《证券法》第一百八十六条规定的“转让证券”“在限制转让期内转让证券”“转让股票不符合法律、行政法规和国务院证券监督管理机构规定”的内涵、具体情形，以及一致行动人的违法主体认定。需要说明的是：违规转让证券的类型多样，为便于执法操作，《规则》根据证券性质、行为主体、行为特征、危害性大小等，将违规转让证券行为细分为“违反法律的‘在限制转让期内转让证券’”“在持有期限、卖出时间方面不符合行政法规、中国证监会规定”“在卖出数量、信息披露等方面不符合法律、行政法规和中国证监会规定”“未按规定暂停交易等收购中违规转让股票”四种类别，力求准确定性，精准执法。

二是规范“违规转让证券”的处罚。针对不同类别，差异化设置不同的裁量阶次指标，力求过罚相当。同时，还对量罚调整情节做列举式规定，对并罚与从一重处的情形、特殊案件调整适用的情形和市场禁入等作提示性规定。

下一步，中国证监会将深入贯彻《国务院关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》精神，落实《规则》各项规定，规范行政处罚认定和裁量，依法严厉打击各类违规减持，为建设安全、规范、透明、开放、有活力、有韧性的资本市场提供更加坚实的法治保障。

（来源：中国证监会网站）

中国证监会有关部门负责人就近期稳市场稳预期相关工作答记者问

一、今日金融管理部门召开座谈会，就用好用足两项结构性货币政策工具作出安排，请问证监会对后续工作有何考虑？

答：2024 年 9 月，人民银行会同证监会、金融监管总局推出证券、基金、保险公司互换便利和股票回购增持专项再贷款两项新的货币政策工具。两年多来，证券公司、基金管理公司和上市公司等市场主体积极响应，两项工具运作良好。截至今年 10 月底，已开展了两批次互换便利操作，28 家证券公司和基金管理公司参与，合计金额 1050 亿元。全市场已有 902 家上市公司披露 1110 单回购增持贷款公告，加上中国国新、中国诚通两家国有资本运营公司申请的增持贷款，目前申请贷款额度上限已累计约 4400 亿元。两项货币政策工具的设立实施，为引入市场增量资金、盘活机构存量资产、促进完善市场内在稳定机制发挥了重要作用。

今天人民银行宣布将开展第三批证券、基金、保险公司互换便利操作，股票回购增持再贷款政策由阶段性安排转为长期制度性安排，再贷款利率降低至 1%，我们将会同人民银行组织相关市场主体用好用足这两项工具，协同发挥好稳市支持作用。

一是扩大互换便利业务的参与机构范围和资金额度。经相关机构申请，证监会商人民银行已经同意 31 家证券公司和基金管理公司开展第三批互换便利操作，申请额度超过 1000 亿元，近日就开始操作。证监会将继续督促证券公司和基金管理公司加强合规风控管理，充分发挥专业投资能力，更好稳定资本市场。

二是提高上市公司股票回购增持专项再贷款覆盖率。证监会将引导推出更多权重指数公司、龙头科技股等具有较强市场影响的标志性案例。同时，督促已披露回购增持贷款计划的上市公司加快实施进度，已经申请贷款的公司加大回购实施力度，延续当前贷款回购增持的良好势头，为资本市场稳定积极贡献力量。

二、在监管部门的号召和推动下，近年来不少上市公司积极开展股份回购，请问上市公司回购的整体实施情况如何？下一步在支持上市公司股份回购、优化回购规则方面有什么考虑？

答：开展股份回购是上市公司进行市值管理的重要工具，也是上市公司稳定自身股价、展现和传递发展前景及信心的重要途径。2023 年 12 月，证监会修订《上市公司股份回购规则》，提升了股份回购便利度，完善了上市公司股份回购的常态化机制性安排，回购规模数量总体呈上升态势。2024 年至 2026 年前 10 个月，上市公司回购股份的积极性稳步提升，沪深两市累计披露回购计划金额和实际实施金额均较前三年（2021 年-2023 年）增长 50%。今年前 10 个月，沪深两市 645 家上市公司披露 700 单 2377 亿元股份回购计划，其中回购注销金额 1150 亿元，占比近 50%，747 家公司实际实施回购 1345 亿元，回购计划金额、实际回购金额、回购注销金额及占比均创历史新高。

为进一步提高上市公司开展股份回购的便利度，发挥市场内在稳市功能，经广泛深入调研，近期证监会拟对为维护公司价值及股东权益所必需而回购股份（简称护盘式回购）作以下调整优

化：一是新增股价“破发”作为可以开展护盘式回购的情形之一，规定护盘式回购不适用“公司股票上市已满六个月”的限制，取消护盘式回购中开盘和收盘集合竞价阶段不得申报的限制等。二是要求上市 36 个月内的上市公司当股价触及护盘式回购情形的，严格认真履行上市承诺中的稳定股价措施。三是要求存在超募资金的上市公司在触及护盘式回购时及时实施回购。四是要求上市公司在年度现金分红计划中明确一定比例资金纳入回购专项基金，要求存在超募资金的上市公司将一定比例的超募资金纳入回购专项基金并专项用于股份回购注销，要求上市公司通过集中竞价卖出护盘式回购股份的所得收益纳入回购专项基金。

下一步，我们将在深入研究论证的基础上，抓紧修订《上市公司股份回购规则》，增强护盘式回购的约束力。规则正式修订前，证监会将加大和有关方面协调配合，支持、鼓励和督促具备条件的上市公司，特别是重要指数成份股公司、龙头科技股公司按照上述要求结合自身实际积极实施股份回购，持续做好市值管理。

三、前期监管部门已宣布推出主动 ETF，目前进展情况如何？下一步在丰富市场投资工具等方面还有哪些工作考虑？

答：主动 ETF 是基金经理依托专业投研能力自主开展选股、择时与配置，不以跟踪特定指数为目标，同时可以进行场内实时交易、实物申赎的公募基金产品，兼具普通基金主动管理和 ETF 交易灵活、透明度高的特点，可满足不同风险偏好投资者的需求，为市场持续引入增量资金。自今年 6 月份我会宣布推出主动 ETF 后，基金公司踊跃申报。首批 18 只主动 ETF 于 10 月 19 日注册，10 月 23 日启动募集，整体募集态势良好。截至 11 月 2 日，合计募集资金超过 350 亿元，其中已有 16 只产品达到 20 亿元的单只募集规模上限并结束募集。

下一步，证监会将引导和鼓励已完成募集的 18 只主动 ETF 加快开展投资建仓。同时，持续加大权益类基金产品供给和创新力度，支持基金管理人逆周期布局。推出更多新指数股票 ETF，丰富场内投资工具。研究推出股债恒定比例等多资产指数基金，丰富场外中低波动型产品，更好满足不同投资者投资需求。鼓励基金管理人发行更多浮动费率基金，进一步强化基金管理人与持有人利益相绑定。

四、在发挥好融资融券业务逆周期调节功能作用方面，请问证监会近期有何考虑？

答：融资融券是资本市场重要的基础性制度之一，对平抑非理性波动，促进价格发现，吸引中长期资金入市，满足投资者融资需求具有积极作用。2026 年 1 月，根据当时的市场形势，沪深北交易所将融资保证金比例由 80%提高至 100%，对减缓杠杆风险顺周期积累、促进理性交易和提前防控风险起到积极作用。近期，融资余额和交易活跃度明显下降，整体杠杆水平趋于稳健。为稳定资本市场、提振投资者信心，促进融资融券业务功能发挥，证监会将会同证券交易所指导证券公司对融资保证金比例、可充抵保证金证券折算率、维持担保比例等风险控制指标进行统筹研

究，进一步优化，保持弹性。在风险总体可控的基础上，根据法定的逆周期调节安排，适度释放融资空间，盘活存量资金，提升市场流动性。

投资者应当继续秉持理性投资理念，根据自身风险承受能力，合理运用融资工具。证监会将继续督促证券公司切实加强风险管理，保护投资者合法权益。

（来源：中国证监会网站）

汽车板块动态

新能源汽车出口退税率由13%下调至9%！2027年4月起实施

离岸价为 15 万元的新能源汽车按照原来的 13%出口退税率，企业出口一辆可以拿回约 19500 元的退税。2027 年 4 月 1 日后退税率降到 9%，同样一辆车只能退回约 13500 元，少 6000 元。

一家年出口 10 万辆的车企，光这一项，一年就少拿 6 亿元。

10 月 12 日财政部和税务总局发布通知，将新能源汽车的增值税出口退税率由原来的 13%降至 9%，涉及 67 类产品，纯电、插混、轿车、SUV、商用车全部在内。但是对于做出口生意的车企来说，真正要弄清楚的并不是降了多少，而是另外一件事：少掉的退税到底由谁来承担呢？

先说退税本身。很多人的看法认为出口退税是奖励，其实它的本意就是退税。在国内生产一辆车，买零件、买材料都要交增值税，这些税如果随着车一起出国了，那么中国的消费者就享受不到这辆车了，但是海外的买家却要交中国税。因此国家把生产环节已经交过的税退给企业，使车以不含税的价格出口，这就是出口退税的基本逻辑。

但是 13%的退税率在实际操作中已经超出了一个中性税收安排的范围。一些车企可以以低于成本的价格在国外销售车辆，靠的就是国内退回来的这笔钱来弥补前端亏损。换句话说，退税在部分场景下就成了价格战的弹药。

这次少退 4 个百分点，车企能不能直接把海外售价提上去？

答案要分人。高端纯电、插混车型毛利厚，终端提价的空间大，经销商也可以帮忙分担一部分。但是低端薄利车型就没有这个余地了。乘联会秘书长崔东树说得直截了当，低毛利平价车型承受压力最大，行业分化会更明显。中银国际的分析也证明了这一点，终端涨价依靠品牌溢价，经销商分担依靠渠道议价能力，海外建厂依靠资本实力，这三条路中，中小车企一条都不具备。

这就意味着什么呢？同样面对 4 个百分点的退税缩水，头部车企有牌可打，中小车企只能硬扛。

那么头部车企又是如何应对的呢？一条路就是海外建厂。比亚迪的泰国、乌兹别克斯坦、巴西工厂已经投产，匈牙利工厂正在推进中；奇瑞和西班牙 EBRO 合资用巴塞罗那前日产工厂，计

划在年底或者 2027 年初投产；吉利则在推进瓦伦西亚工厂。车在本地生产、本地销售，不涉及整车出口报关，退税调整也会影响到。

另一条路就是调整出口结构，多卖高附加值车型，少卖平价走量款。还有另一条路就是压缩自己的利润空间先扛着。

值得注意的是，这次政策给的时间并不短。2027 年 4 月 1 日才执行，中间留了将近六个月的缓冲期，比光伏和电池当时调整时给的窗口期长得多。2024 年 11 月光伏、电池首轮调整时，发文到执行只有半个月。车企可以利用这段时间重新核算全链路成本、调整订单节奏、加快海外布局。

缓冲期的设置也蕴含着一个信号，不是要一刀切地打压出口。消费税退税政策这次完全没动，燃油车也不在调整范围内，政策的靶心很明确，就是针对新能源整车出口环节的增值税退税。

从更大的盘面看，这也不是孤立的动作。光伏产品出口退税已经于 2026 年 4 月全部取消，电池产品退税率自 2026 年 4 月起下调至 6%，2027 年 1 月 1 日起彻底取消。新能源汽车属于“新三样”中最后一个调整退税的品类。公告里说得清楚，退税率的确定是以出口货物报关单上注明的出口日期为准，只要在 2027 年 4 月 1 日前完成报关，依然可以享受 13%的老税率。

所以接下来的半年多，业内将会出现一次抢出口的热潮。但是新能源车出口高度依赖滚装船运力，实际能抢出多少量还要看船是否足够用。

真正应该关注的是这 6000 元退税差额背后所发生的变化，即中国新能源汽车出口的竞争逻辑由谁拿到更多的政策红利转变为谁靠产品和体系来承受更薄的利润。对于有海外工厂、有品牌溢价的车企来说，4 个百分点是可消化的成本；而对于依靠退税补贴低价冲量、又没有海外产能的车企来说，这才是真正的压力测试开始的地方。

（来源：新华网 ）

卓驭科技发布商用车智能辅助驾驶解决方案“磐行”，覆盖重卡、客车、轻卡、ROBOVAN

10 月 29 日晚，卓驭科技在珠海举办以“新程”为主题的商用车技术发布会，正式发布商用车智能辅助驾驶解决方案——卓驭磐行™，并系统披露商用重卡、客车、轻卡、ROBOVAN 及全球化业务的最新进展。

作为卓驭继乘用车业务之后全面推向量产的新业务垂类，商用车业务已实现从技术到商业的闭环。磐行的发布，标志着卓驭“智能一切移动”战略从乘用车基本盘，进一步走向商用车场景，推动移动物理 AI 在多垂类实现规模化落地。

从“移动智能基座”到“智能一切移动”，卓驭商用车业务进入量产新阶段

过去几年，智能驾驶行业从规则时代进入数据驱动时代，并加速迈向基座模型时代。2025 年底，卓驭率先提出“移动智能基座”构想；2026 年 4 月，卓驭发布“智能一切移动”战略，推进乘用车、商用车、无人物流车等多垂类业务布局和落地。

卓驭科技 CEO 沈劭劼在发布会上表示，商用车业务是卓驭继乘用车业务之后，全面推向量产的新业务垂类，也实现了从技术到商业的成功闭环，更是卓驭践行“为世界提供安全轻松的移动智能”使命的重要证明。

成立十年来，卓驭已形成覆盖全套硬件、模型算法、数据驱动引擎、工程落地能力，以及安全与流程基建的全栈自研能力，并具备面向规模化、百万级系统交付的能力。这套能力成为卓驭穿越周期、推进“智能一切移动”的底气。

乘用车是基本盘，“成行”能力迁移至商用车形成“磐行”

卓驭移动智能能力最早来自乘用车领域的长期验证。发布会上，卓驭披露了乘用车业务最新进展：目前卓驭乘用车客户已达 22 个，累计量产车型超过 60 款，已定点车型超过 110 款，近期还获得丰田、现代等车企客户合作。

技术方面，卓驭乘用车智能辅助驾驶业务品牌“成行”的高悟性大模型已历经 4 个大版本进化，4.1 版本已在多款车型上搭载，即将升级的 4.2 版本将于今年第四季度推出。卓驭原生多模态基础模型计划于 2027 年第一季度量产上车。乘用车 L3 业务方面，卓驭已在今年 4 月北京车展发布 L3 架构方案，并正同步推进多个城市 L3 试点牌照，预计 2027 年上半年取得较大进展。

在乘用车解决方案“成行”之后，卓驭将商用车解决方案命名为“磐行”。从成行到磐行，卓驭将成行的移动物理 AI 能力成功迁移到商用车上。

磐行包含 PDS 4 与 PDS 5 两个版本，覆盖干线物流与城区智能通行

发布会上，卓驭正式披露磐行解决方案的版本体系。其中，卓驭磐行™ PDS 4 对应高悟性大模型 4.0 及以上版本，支持高速 NOA 能力，核心满足商用重卡干线物流场景需求，目前已在多个品牌实现量产，达到成熟交付状态。卓驭磐行™ PDS 5 对应卓驭原生多模态基础模型，除高速 NOA 外，也将支持城区 NOA 等全场景能力，面向商用客车、轻卡等形态的城区智能通行，具备更大的未来升级空间。

与中国商用重卡 TOP6 品牌达成合作，头部客户验证量产能力

发布会上，卓驭宣布磐行已与中国商用重卡 TOP6 品牌达成合作，包括：徐工汽车、陕汽集团、中国重汽、一汽解放、福田汽车、东风商用车。

从商用重卡到客车、轻卡、VAN，磐行实现商用车多品类覆盖

除商用重卡外，磐行也正在客车、轻卡和 VAN 平台车型等多场景落地。

在客车领域，卓驭与宇通客车达成深度合作，同时联合国汽智控开展多车型拓展，共同推动高阶智能驾驶技术在客车领域的应用落地。宇威 E9 PRO 城市版将搭载卓驭磐行™ PDS 5，基于英伟达 Thor 平台，应用卓驭原生多模态基础模型，不仅支持高速 NOA，也支持城区 NOA。

在轻卡和 VAN 领域，卓驭与北汽福田合作的全新轻卡、VAN 平台车型也将搭载卓驭磐行™ PDS 5，支持城市 NOA。从干线物流到城市配送，从重卡到轻卡，卓驭正把“智能一切移动”写进商用车更多场景。

全球化方面，卓驭已与中国重汽、福田汽车、宇通客车等合作伙伴达成海外合作，产品覆盖商用重卡、客车、轻卡等全品类车型。未来，卓驭将与客户共同推动商用车智能辅助驾驶走向全球。

发布会上，沈劭劼将磐行商用车业务进展总结为“4 全”：产品类型全覆盖、动力类型全适配、头部品牌全合作、国内海外全布局。他表示，卓驭完全可以自信地说：“商用车辅助驾驶，就选卓驭磐行。”

从用户价值、社会价值到商业价值，让移动物理 AI 成为真实生产力

卓驭选择率先推动商用车量产落地，不只是出于商业判断，也来自对商用车行业用户价值、经济社会价值和商业价值的综合理解。

沈劭劼表示，磐行不仅要改善用户体验，更要让智能移动创造价值，让移动物理 AI 成为真实生产力。这种 AI 生产力不是替代司机，而是让卡车司机也能被 AI 温柔托举。

底层统一、场景增强、工程适配，破解商用重卡智能辅助驾驶五大难题

实现“安全、轻松、省钱”并不容易。卓驭科技商用车业务副总裁刘思康表示，商用重卡智能辅助驾驶比乘用车更难，至少体现在五个方面：模型数据少、感知要求高、安全容错低、控车难度大、成本极其敏感。他表示：“我们让同一个‘大脑’，学会开商用重卡。”

行业首个量产商用重卡端到端大模型，支撑高速 NOA 稳健落地

在模型层面，卓驭将乘用车智驾模型成功迁移到重卡场景，继承了乘用车累计 30 多亿公里的数据和全国量产泛化能力，并通过 4 亿帧重卡特色数据进行增强。刘思康表示，卓驭打破了“端到端只能在乘用车落地”的现状，成功实现了量产商用重卡端到端大模型。

该模型让商用重卡高速 NOA 具备更稳健、更灵活的驾驶表现，可应对干线司机日常面对的复杂场景。未来，卓驭还将把相关能力向国道、省道等卡友常跑场景延伸，实现更完整的干线路网覆盖。

首发激目 2.0，让重卡看得远、看得准、看得清

磐行的安全能力不仅来自“大脑”，也来自一双好“眼睛”。

发布会上，卓驭正式披露磐行首发搭载激目 2.0 系统。与传统分体式激光雷达方案相比，激目 2.0 装进驾驶舱舱内，雨雪淋不到、石子崩不到，也无需单独清洗装置，更适合商用重卡长期高强度运营环境。

激目 2.0 在高速状态下探测距离可达 500 米；可识别远处黑色轮胎、掉落纸箱等细小、异形、低反射障碍物；面对强光、雨雾、脏污等场景时，也可通过算法过滤噪声，实现更可靠的全场景感知表现。

全维安全体系与重卡动力学精调，提升长期运营稳定性

磐行的安全不是一张配置表，而是一整套体系。

第一层是多场景安全提醒，可针对弯道超速、行人横穿、侧向障碍等风险提早报警；第二层是全天候主动安全，紧急时刻司机如果没有介入，系统可主动避险；第三层是多重安全冗余，包含故障自诊断和最小风险策略，即便出现问题，也可让车辆执行更安全的处置动作。

在车辆控制方面，重卡有其独特动力学特征。17 米挂车在转弯、变道时可能出现“甩尾”，再叠加内轮差和盲区，会带来更高控制难度。卓驭磐行通过视觉实时识别挂车姿态、估算挂车夹角，结合实时载重感知，动态预判碰撞风险。

针对上下坡、连续大弯、崎岖路面等场景，系统也进行了动力学精调。每一个技术细节背后，都是面向量产和真实运营的工程化体现。

AI 强化学习节油算法，实测节油率达 4.5%–7.5%

发布会上，卓驭介绍了首创的 AI 强化学习节油算法。该算法通过仿真训练，让模型在复杂环境中“自己开、自己试、自己悟”，综合考虑坡度、曲率、传动系统、制动系统状态、周围车辆状况等大量变量，精准计算出黄金收油点和黄金给油点，像老司机一样智能调度挡位和多种制动系统。

根据卓驭统计，近两个月，卓驭跟踪两百多台量产车，累计 2000 万公里以上。搭载 AI 节油算法后，车辆油耗持续下降，实测节油率达到 4.5%–7.5%。按当前油价估算，百公里可节省约 10 元，一天跑 800 公里可节省约 80 元，一年预计可节省 2 万到 3 万元。

刘思康表示，一年 2 万到 3 万元，对车队是利润，对司机是实实在在的收入。除了节油，司机更轻松、人效提升，安全能力降低事故风险后，保险费用也有望进一步下降。

面向无人物流车和原生多模态基础模型，卓驭持续拓展智能移动边界

在磐行量产上车之外，卓驭也公布了下一阶段技术布局。

与商用车场景相邻的 L4 无人物流车业务也在快速推进。卓驭与上汽大通、易森动力合作的 ROBOVAN 已投入试运营，与其他多家生态伙伴的合作也在积极推进中。从干线物流，到城市配送，再到末端配送，卓驭在物流行业的智能版图将持续扩展。

据介绍，卓驭正通过原生多模态基础模型 MFM，解决传感器多构型和跨载体适配问题，目标是真正实现跨垂类、跨地域、跨场景的统一智能能力，让一个“AI 大脑”服务全场景移动。

磐行的发布，证明了移动物理 AI 可以被复制并实现商业化，也开启了卓驭新的征程。

未来，卓驭将继续推动技术覆盖更多场景，覆盖“人的出行”和“物的移动”，持续践行“智能一切移动”战略，提供安全、轻松的移动智能。

（来源：新华网）

理想、小米先后入股，欣旺达动力从欣旺达“出表”

10 月 30 日，欣旺达（300207.SZ）发布公告称，子公司欣旺达动力科技股份有限公司（下称“欣旺达动力”）完成 C+++轮增资扩股，引入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作为股东（下称“小米”）。小米出资 17 亿元，认购欣旺达动力 8.98 亿元新增注册资本，对应增资完成后 5.34%的股份，成为后者第三大股东。定价方面，本轮与欣旺达动力前次 C 轮增资保持一致。

欣旺达在公告中表示，本次增资扩股旨在深化欣旺达动力与小米的战略合作，充分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。

对欣旺达而言，这首先是一次资金“补血”。在小米 17 亿元增资款中，8.98 亿元计入注册资本，其余计入资本公积。当前，欣旺达动力仍处于高投入、高负债阶段，截至 2026 年 6 月末，其总资产 681.50 亿元，总负债 572.40 亿元，资产负债率约 84%。公告称，本次交易有利于增强欣旺达动力资金实力，有效降低资产负债率，减轻债务负担，增强抗风险能力。

在此之前，欣旺达动力已引入多家车企与产业链投资者，其中北京理想汽车有限公司持股 8.79%，为第二大股东，本次增资后被稀释至 8.32%。在多轮引入投资者后，目前欣旺达的股东数量达到 98 家。

比引入战略投资更关键的是控制权变化。本次增资完成后，欣旺达动力注册资本由 159.15 亿元增至 168.13 亿元，欣旺达通过欣旺达惠州新能源持有的股份比例由 24.06%降至 22.78%；同时欣旺达动力将进行董事会换届选举，选举完成后欣旺达在董事会的席位将不超过半数，欣旺达不再对欣旺达动力拥有控制权。据此，欣旺达动力不再纳入上市公司合并报表范围。

欣旺达动力出表将直接改善欣旺达财务表现。截至目前，欣旺达动力尚未盈利，其 2025 年营业收入 200.93 亿元，净利润亏损 31.69 亿元；2026 年上半年营业收入 155.29 亿元，净利润亏损 3.24 亿元。失去控制权后，这部分亏损不再拖累上市公司合并利润表，市场预计将对欣旺达财报形成正面影响，公告也指出，此次交易有助于提升公司未来的整体盈利水平。

对小米来说，入股欣旺达动力是其向上游动力电池环节延伸的关键一步。今年9月，小米已宣布与欣旺达动力、中创新航就“龙甲电池”达成战略合作，这款电池将搭载于旗下增程车型“澎程汽车”上，小米深度介入产品定义、电池包及电芯设计开发、质量测试等全链路环节。此次从采购合作走向股权绑定，有助于小米汽车锁定产能配套与保障供应链安全，并在电池技术上获得更大的话语权。

此外，市场关心的是，继入股欣旺达后，小米是否会以类似方式入股另一家战略合作伙伴中创新航。对此，小米汽车内部人士对经济观察报回应称，一切以现有公告为准，目前没有更多消息可以透露。

同日（10月30日），欣旺达披露2026年三季报，数据显示，其第三季度实现营业收入252.84亿元，同比增长52.78%；前三季度营业收入634.62亿元，同比增长45.78%，主要得益于电动汽车类电池收入增长。但盈利端承压明显，欣旺达第三季度归母净利润1056.71万元，同比下降98.08%；前三季度归母净利润6.13亿元，同比下降56.37%，扣非净利润2.27亿元，同比下降77.65%。

欣旺达在公告中解释称，营业成本同比增长 50.17%，财务费用增长 164.35%，主要因汇兑损失增加;资产减值损失增长 73.88%，主要是计提存货跌价损失。收入高增而利润与现金流承压，成为欣旺达将亏损的动力电池业务出表的背景：虽然上市公司总体规模会变小，但盈利质量与资产负债表压力有望改善。

（来源：经济观察报）

比亚迪商用车与密尔克卫达成战略合作

首批纯电动牵引车正式交付

10月26日，“高效畅行 盈领商途”比亚迪商用车与密尔克卫战略合作签约暨车辆交付仪式在深圳坪山比亚迪六角大楼举行。此次合作是比亚迪商用车深化专业物流领域布局、推动新能源重卡应用落地的又一重要实践。

随着化工物流绿色转型持续推进，专业运输场景对车辆安全性、可靠性及运营效率提出了更高要求。密尔克卫是国内领先的化工供应链综合服务商，深耕行业二十余年，在专业物流、安全运营及数字化管理等领域积累了丰富经验。为满足专业物流对安全、高效、绿色运输的需求，密尔克卫积极寻求更加可靠、高效的新能源运输解决方案。

比亚迪深耕新能源商用车领域十八年，依托自主研发的三电技术，构建了覆盖轻卡、重卡、客车及专用车的产品体系，持续为客户提供绿色运输解决方案。本次合作将充分发挥比亚迪商用车在技术研发、整车制造方面的优势，以及密尔克卫在专业物流运营领域的经验，推动新能源重卡在化工物流领域的应用。

此次交付的比亚迪纯电动牵引车 Q3 搭载 600kWh 刀片电池，配备高效电驱系统，动力强劲、续航持久;电机峰值功率最高达 600kW，综合工况续航达 450 公里，兼顾运输效率与运营经济性。同时，车辆采用 750L 高强钢车架，配备多项智能驾驶辅助功能，为专业物流运输提供安全可靠的产品保障。

随着首批纯电动牵引车正式交付，双方合作进一步向实际运输场景延伸。未来，比亚迪商用车将持续以技术创新为驱动，加快新能源重卡在更多专业运输场景的推广应用，推动物流行业绿色、高效发展。

（来源：环球卡车网）

数据研究

汽车行业 2026 年 9 月产销综述

前三季度，我国汽车产销小幅下滑，市场总体呈现“内冷外热”运行态势。由于多重因素影响，国内汽车市场持续承压，尚未得到有效改善;尽管外部环境复杂严峻，出口继续保持高速增长，展现出强劲韧性;国内新动能持续释放，新能源汽车销量占比稳步提升。

展望四季度，行业有望保持平稳运行态势。其中出口页计仍将保持增长，全年有望超过 1000 万辆;2500 亿元消费品以旧换新资金已全部下达，存量政策将进一步增强实施效能，叠加地方、企业促消费活动，国内市场销量降幅有望收窄。

近期《智能网联新能源汽车产业发展“十五五”规划》正式发布，为“十五五”时期智能网联汽车产业发展提供顶层指引。规划聚焦关键核心技术攻关、车路云跨界融合、产业结构优化、行业治理完善与国际化布局，有利于稳定市场预期，补齐产业链短板，加快培育新质生产力，将推动行业从规模增长转向质量提升，促进汽车与信息通信、交通能源产业协同发展，助力中国品牌提升全球竞争力。

2026 年 9 月，汽车产销分别完成 299 万辆和 295.6 万辆，环比分别增长 11.4%和 9%，同比分别下降 8.7%和 8.4%。2026 年 1-9 月，汽车产销分别完成 2324.6 万辆和 2327.1 万辆，同比均下降 4.5%。2026 年 9 月，商用车产销分别完成 36.4 万辆和 36.9 万辆，环比分别增长 15.5%和 12.3%，产量同比下降 3.3%，销量同比增长 0.2%。2026 年 1-9 月，商用车产销分别完成 327.9 万辆和 331.1 万辆，同比分别增长 6.1%和 6.2%。

2026 年 9 月，客车产销分别完成 5.6 万辆和 5.5 万辆，环比分别增长 13.7%和 6.2%，产量同比增长 2.6%，销量同比下降 0.8。2026 年 1-9 月，客车产销分别完成 43.2 万辆和 43.3 万辆，同比分别增长 6.7%和 6.4%。在客车主要品种中，与去年同期相比，大型客车产销小幅下降，其他两大类客车品种产销小幅增长。2026 年 9 月，货车产销分别完成 30.8 万辆和 31.3 万辆，环比分别增长 15.8%和 13.5%，产量同比下降 4.3%，销量同比增长 0.4%。2026 年 1-9 月，货车产销分别完成 284.7 万辆和 287.8 万辆，同比分别增长 6%和 6.2%。在货车主要品种中，与去年同期相比，微型货车产销呈不同程度下降，其他三大类货车品种产销均呈不同程度增长。

（来源：中国汽车工业协会）

主要汽车上市公司 2026 年 9 月份产销信息汇总

序号	证券简称	销量				产量			
		9 月（单位：辆）	月度同比	本年累计↓（单位：辆）	累计同比	9 月（单位：辆）	月同比	本年累计（单位：辆）	累计同比
1	上汽集团	406,051	-8%	3,147,080	-1%	406,494	-11%	3,094,176	-6%
2	比亚迪	463,561	17%	3,131,576	-4%	463,864	14%	3,138,946	-2%
3	长安汽车	215,427	-19%	1,692,666	-18%	197,746	-29%	1,604,449	-15%
4	广汽集团	128,634	-26%	1,141,237	-4%	136,150	-24%	1,162,939	-6%
5	长城汽车	114,944	-14%	920,302	-0.3%	121,098	-10%	975,327	6%
6	**福田汽车**	**55,114**	-0.3%	**517,867**	8%	**56,273**	-0.01%	**514,127**	6%
7	江铃汽车	35,168	2%	285,285	9%	35,220	-1%	285,487	8%
8	赛力斯	32,218	-33%	283,161	-17%	30,344	-38%	280,517	-19%
9	江淮汽车	27,201	-19%	255,178	-9%	32,533	-2%	273,933	-3%
10	北汽蓝谷	24,080	17%	163,376	47%	24,843	24%	156,599	43%
11	东风股份	9,014	21%	92,822	1%	9,942	56%	94,812	13%
12	千里科技	6,252	-50%	66,903	-8%	5,703	-53%	64,122	11%
13	金龙汽车	4,137	-15%	35,679	2%	4,269	-8%	36,197	0.1%
14	宇通客车	4,158	-13%	30,929	-8%	4,149	-7%	31,724	-6%
15	上汽集团	406,051	-8%	3,147,080	-1%	406,494	-11%	3,094,176	-6%
16	比亚迪	463,561	17%	3,131,576	-4%	463,864	14%	3,138,946	-2%

说明：数据来源为上市公司 2026 年 9 月份产销快报公告。

注：中国重汽、一汽解放、海马汽车未披露产销公告。

监管动态

1、上市公司将带修订痕迹文本对外披露，存在严重违规行为

华塑控股股份有限公司（以下简称华塑控股或公司）于 2026 年 10 月 9 日披露《关于收购股权暨签署股权转让协议的进展公告》。经查，你公司将带修订痕迹文本对外披露，影响信息披露质量和严肃性，反映出公司信息披露内部管理存在问题。上述情形违反了《中华人民共和国证券法》（2019 年修订）第七十八条第二款，《上市公司信息披露管理办法》（证监会令〔第 226 号〕）第三条第一款等规定。

根据《上市公司信息披露管理办法》（证监会令〔第 226 号〕）第五十二条第二款规定，公司董事长杨建安、董秘段静对公司上述信息披露行为负有主要责任。

根据《上市公司信息披露管理办法》（证监会令〔第 226 号〕）第五十三条第三项规定，我局决定对你公司及杨建安、段静采取出具警示函的监督管理措施，并记入证券期货市场诚信档案。你公司应充分吸取教训，强化信息披露内控管理、规范工作流程，杜绝此类事件再次发生，并自收到决定书之日起 10 日内向我局提交书面报告。

如果对本监督管理措施不服，可以在收到本决定书之日起 60 日内向中国证券监督管理委员会提出行政复议申请，也可以在收到本决定书之日起 6 个月内向有管辖权的人民法院提起诉讼。复议与诉讼期间，上述监督管理措施不停止执行。

（来源：中国证监会四川监管局）

2、上市公司在上证 e 互动发布相关信息，未充分提示不确定性风险

经查明，南威软件股份有限公司（以下简称南威软件或公司）于 2026 年 10 月 15 日答复上证 e 互动平台问题、10 月 19 日接受媒体采访时涉及 AI 短剧业务、智算中心等内容。其中，在接受媒体采访时涉及 AI 短剧业务，称“年产 100 部仅仅是公司规划的初步产能，未来产能有望提升到年出品 300 部以上” “公司 AI 短剧业务将在平台上线与短剧发行后产生收入，预计 2027 年度

将产生规模化收入”。在上证 e 互动平台回复智算中心相关问题时，公司提到“电算协同底座（储能电站与智算中心）均已在落地”“持续复制电算协同智算站点落地，形成稳定持续算力服务收入”等表述。相关内容发布后，公司股价于 10 月 16 日、10 月 20 日、10 月 21 日均涨停，并于 10 月 20 日触及涨幅异常波动。

经监管督促，公司于 2026 年 10 月 20 日盘后提交披露股票交易异常波动公告称，公司 AI 短剧年出品 300 部的产能、2027 年度将产生规模化收入仅为初步预计，并非基于现有团队和生产能力的准确预测，落地支撑不足，存在重大不确定性；已制作完成的 AI 短剧目前未产生收入，未来收入存在重大不确定性。目前电算协同智算站点尚未落地，公司北京七星园数字经济产业智算中心项目尚在建设中，主要算力设备尚未到货，尚未正式投入运营，无在手订单，未产生收入，未来收入存在不确定性。

当前，市场对“AI 短剧”“算电协同”等热点概念关注度较高，公司发布相关信息，尤其应当审慎、准确、客观，并充分提示不确定性风险，避免对投资者产生误导。公司接受媒体采访、上证 e 互动平台回复内容未能准确反映公司 AI 短剧、智算中心等业务的实际开展情况、发展规划的测算依据，未就未来发展存在的不确定性等情况充分提示风险，经监管督促才披露相关公告予以说明，相关信息发布不准确、不完整，风险提示不充分，可能对投资者决策产生误导。

综上，公司上述行为违反了《上海证券交易所股票上市规则（2026 年 4 月修订）》（以下简称《股票上市规则》）第 1.4 条和《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——规范运作》第 7.1.1 条、第 7.5.3 条、第 7.5.4 条等有关规定。

责任人方面，公司时任董事会秘书张媛作为公司信息披露事务的具体负责人，未能勤勉尽责，对公司上述违规行为负有责任，违反了《股票上市规则》第 2.1.2 条、第 4.3.1 条、第 4.3.5 条、第 4.4.2 条等有关规定及其在《董事（高级管理人员）声明及承诺书》中作出的承诺。

鉴于上述违规事实和情节，根据《股票上市规则》第 13.2.1 条、第 13.2.2 条和《上海证券交易所纪律处分和监管措施实施办法》等有关规定，我部作出如下监管措施决定：对南威软件股份有限公司及时任董事会秘书张媛予以监管警示。

（来源：上海证券交易所官方网站）

3、上市公司微信公众号披露热点信息不准确、不完整

违规情况： 2026 年 10 月 9 日上午 8 时 58 分，天阳科技（300872）在微信公众号发布题为《天阳科技采购 2 万张英伟达 GPU》的市场快讯称，近日公司与 X 公司签署了《GPU 采购协议》，采购 20000 张 NVIDIA RTX PRO 5500 Blackwell。信息发布当日公司股价上涨 12.38%，次一交易日上涨 2.48%。

经监管督促，公司于 2026 年 10 月 13 日早间披露说明公告称，本次采购的英伟达 GPU 产品区别于大模型训练用 GPU 产品，主要用于 AI 应用推理、专业图形渲染、工程仿真与科学计算等专业工作负载，本合同的签订影响公司财务指标的具体金额目前尚无法测算，本次采购存在设备分批交付延期、产品性能不达标、运维配套不到位、交付产品数量不及预期且卖方不承担违约责任等风险。

当前，“英伟达”属于市场关注的热点概念，为投资者高度关注。公司发布相关信息，应当审慎、准确、客观，并充分提示不确定性风险，避免对投资者产生误导。公司在微信公众号中发布涉及“英伟达”采购信息，但未说明产品用途、对公司整体经营影响等具体情况，也未就采购协议的不确定性等情况充分提示风险，可能对投资者决策产生误导。公司相关信息发布不准确、不完整，风险提示不充分。

监管措施： 深交所对上市公司及董事会秘书甘泉出具监管函。

（来源：深圳证券交易所官方网站）