



福内准字 2012-E006

# 董办简报

2026.5  
2026 年第 5 期



## CONTENTS 目录

# 董办简报

2026年第5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**

**投稿邮箱：600166@foton.com.cn**

**联系电话：010-80716495**

### 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

P17 决议公告/临时公告

### 产销快报

P18 福田 2026 年 5 月份各产品产销数据

### 证券市场

P19 沪市动态

P22 汽车板块动态

### 数据研究

P32 主要汽车上市公司 2026 年 4 月产销汇总

### 监管动态

P34 2026 年 5 月监管案例

公司名称：北汽福田汽车股份有限公司 地址：北京市昌平区沙河镇沙阳路 邮编：102206

公司网址：[www.foton.com.cn](http://www.foton.com.cn) 投资者热线：010-80716459

上证指数 K 线图



(上证指数 K 线图, 截至 5 月 31 日)

福田汽车股价走势图



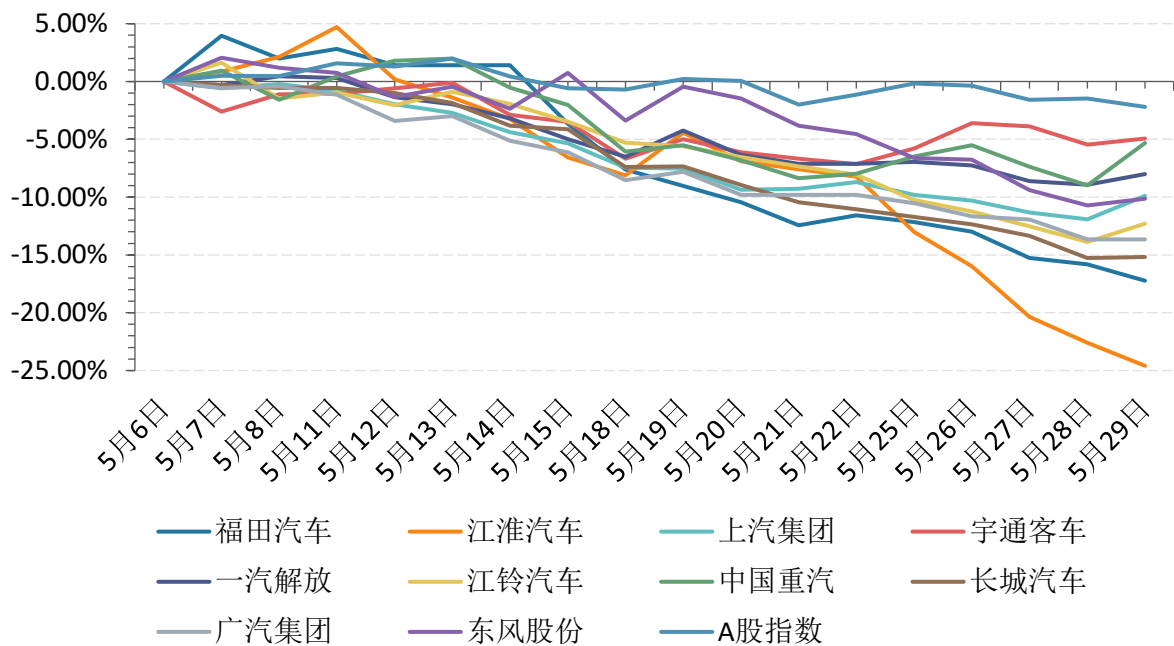
(福田汽车 K 线图, 截至 5 月 31 日)

21家汽车行业上市公司指标统计（按股价涨跌幅排序）  
（5月1日-5月31日）

序号	证券简称	2026年5月1日-31日股价		(截至2026年5月31日) 估值指标				
		收盘价元(5.31)	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	中国重汽	21.49	-1.65	0.39	13.88	1.51	11.69	251.22
2	曙光股份	3.23	-2.42	-0.09	-6.39	2.34	6.84	22.08
3	宇通客车	32.30	-3.25	0.30	13.10	4.41	22.14	715.10
4	千里科技	10.79	-3.92	0.01	432.72	4.71	45.21	487.83
5	比亚迪	96.18	-6.60	0.45	31.83	3.78	91.17	8,152.96
6	赛力斯	81.46	-8.21	0.43	23.80	3.44	17.42	1,394.54
7	东风股份	6.12	-8.79	0.10	-28.78	1.53	20.00	122.40
8	中集车辆	8.12	-9.07	0.08	17.26	1.04	18.74	152.18
9	一汽解放	6.08	-9.66	0.02	37.65	1.13	49.21	299.21
10	上汽集团	12.32	-10.60	0.27	14.01	0.47	114.95	1,416.22
11	江铃汽车	16.75	-10.67	0.40	11.83	1.20	8.63	115.35
12	安凯客车	3.88	-13.00	0.00	-63.11	4.54	9.40	36.45
13	金龙汽车	13.43	-13.58	0.21	16.85	2.65	7.17	96.30
14	广汽集团	6.07	-13.66	-0.06	-7.11	0.59	101.97	511.36
15	北汽蓝谷	6.11	-14.06	-0.14	-8.68	6.46	63.67	389.03
16	中通客车	10.25	-14.08	0.20	15.88	1.88	5.93	60.77
17	长城汽车	16.89	-15.08	0.11	15.95	1.64	85.58	1,263.86
18	长安汽车	7.92	-16.89	0.04	25.55	1.02	99.13	703.23
19	福田汽车	2.93	-17.00	0.06	16.23	1.44	79.17	231.98
20	海马汽车	4.50	-19.50	-0.02	-49.27	4.70	16.45	74.01
21	江淮汽车	37.02	-21.80	-0.27	-40.01	6.63	22.54	834.50

注：福田汽车市盈率（TTM）为 16.23，排名行业第 8，低于汽车行业平均市盈率 28.32。

### 主要汽车行业上市公司涨跌幅趋势 (5月1日-5月31日)



A股  
宇通  
重汽  
解放  
上汽  
东风  
江铃  
广汽  
长城  
福田  
江淮



## 从福田欧曼智能重卡发布 看商用车智能化该有的样子

当“智能化”的浪潮席卷整个汽车产业，乘用车的智能驾驶方案早已褪去神秘光环，城市领航、代客泊车等功能正快速进入人们的日常出行。但对于同为道路主角的商用车而言，智能化究竟应该呈现何种模样，究竟能为使用者创造怎样的实际价值，至今仍是一个概念模糊、路径未清的行业命题。

近日，福田汽车全域智能品牌正式发布，旗下欧曼重卡以两款智能产品的亮相，为这个关乎行业未来走向的模糊地带，给出了清晰而笃定的答案。欧曼银河 9 HWP 高速公路领航重卡与欧曼银河 5 HWA 高速公路辅航重卡，搭载行业首个一段式端到端智驾大模型，真正开启了一场以“人”和“生意”为核心的全新深度重塑，为商用车智能化树立起可参照、可落地、可传承的新标杆。

### 01 并非简单复制 商用车智能化必须量身定制

在商用车智能化的探索道路上，乘用车的成熟经验无法简单照搬到工况高度复杂的重卡之上，这早已成为全行业共识。但认知归认知，真正从底层技术架构去打通这一壁垒，难度远超外界想象。福田欧曼此次带来的核心突破，正是率先将“全链路端到端”从技术理念推向量产落地，让感知、决策与执行在同一个大模型中完成完整闭环，彻底改写商用车智驾的底层逻辑。

对比乘用车，重卡作为核心生产资料，其工况呈现高度非线性特征：车身更长、载重更大、重心时刻动态变化，制动距离远超常规乘用车。车辆面对的不仅是标准化高速公路，更有非标国道、连续复杂坡道、雨雪雾极端天气、隧道窄路等多重严苛场景。全链路端到端智驾架构的核心价值正在于此，AI 大模型必须同时精通决策判断与精准执行，能够精准预判满载状态下上坡的动力响应，也能深谙雨雪路面制动时毫秒级的精细控制，真正实现“思考”与“行动”的高度统一，从根源适配重卡全场景复杂运营需求。

更令行业难以企及的，是支撑这套全链路大模型持续进化的数据基石。目前，欧曼智能重卡的市场交付量已突破 3000 台，累计安全行驶里程超 3 亿公里，实现了零重大安全事故的行业奇迹。这些奔跑在中国广袤大地上的智能重卡，通过车联网系统构成了全球绝无仅有的商用车真实驾驶数据库。每一天，海量的真人驾驶数据——如何冲坡、如何过弯、如何应对道路突发状况，都持续汇入云端，成为训练 AI 智驾大模型的核心养料。

这意味着，欧曼银河智驾重卡从诞生之初，学习的就不是实验室里的理想模型，而是中国成百上千万卡车司机跨越山河的实战智慧。有了这个庞大且真实的数据底座支撑，智驾高阶版（HWP）的自动超车、精准微避让等操作，才不会是“教科书式”的生硬执行，而更贴近一位经验丰富的资深老司机，并在此基础上通过多传感器精准感知，实现超越人类驾驶的主动安全能力。也正是依靠这份长期积累、深度打磨的数据与技术优势，福田汽车筑起了行业难以复制、难以赶超的核心壁垒，为领跑智能重卡赛道奠定了最坚实的底气。

## 02 硬核技术赋能 全场景智驾破解物流行业痛点

传统物流运输行业正面临着长期难以破解的三大核心痛点：长途干线疲劳驾驶风险高、复杂路况应对困难、人工与运营成本逐年攀升。这些行业顽疾，依靠传统车辆升级与管理模式已经无法从根本上解决，唯有智能化的深度应用，才能系统性破解行业发展难题。

基于福田汽车高阶辅助驾驶技术平台，欧曼重卡打造了智驾无忧、智能线控底盘、超级动力链、智能座舱、云平台六位一体的智能化架构，具备高扩展性和快速迭代的突出优势。AI 大模型统筹全车每一个系统，实现全域融合、高效协同，车辆可在任何复杂场景下预判先机、从容应对，还能通过持续数据训练实现自我进化，越用越智能、越开越安全。

新一代智能线控底盘与智驾系统深度匹配，采用高度集成化与安全冗余设计，实现制动和转向的全智能控制，大幅提升响应速度、缩短制动距离，为高阶智驾提供可靠的执行保障。在此技术架构加持下，欧曼智能重卡展现出极致安全、超级节能、舒适驾乘、高效运营四大核心优势。

## 03 以温度致敬卡友 智能化回归人本初心

回归到这场产品发布的初心，我们或许更能理解福田欧曼为何要坚持啃下全链路自研这块“硬骨头”。数据显示，我国卡车司机群体老龄化趋势明显，近四成司机每年在驾驶室中度过超3600小时，超过70%的司机长期受颈椎病、腰椎病等职业病困扰。对于常年奔波在路上的他们而言，智能化从来不是营销的噱头，而是改善生存状态、提升生活品质的希望。

福田欧曼给出的答案是“温度”，让科技不再冰冷，真正服务于每一位卡车司机。其智驾系统不仅能将高速事故率降低70%-80%，成为司机出行路上的“安全守护神”，更通过智舱AI大模型，深入覆盖司机生理健康监测和情感交互层面。从方向盘上的握力感知、疲劳状态监测，到情绪焦躁时的语音安抚、科学节油建议，再到货源信息比价、最优路线推荐，这套系统扮演的是全天候“智能管理搭档”的角色。它懂路、懂车，更能读懂坐在方向盘后面、全年无休奔波的每一位卡友。

针对长途驾驶最核心的疲劳风险，欧曼智能重卡打造三级疲劳防护策略：声光提醒、座椅震动、系统主动接管减速避险，层层递进守护驾驶安全。从被动安全防护到主动风险预警，从身体健康监测到情感关怀陪伴，欧曼把对卡车司机的尊重与关怀，融入每一处技术细节之中。

福田欧曼始终清晰地认识到，重卡智能化的终极命题，从来不是技术的炫技，而是让科技真正服务于用户的安全、健康和收益。这是商用车智能化必须坚守的初心，也是欧曼重卡一直践行的准则。

智能化的大幕已然拉开，商用车行业正站在从传统运力向智慧运力跃迁的关键路口。福田欧曼银河智能“双星”的重磅登场，不仅是两款产品的亮相，更是对商用车智能化方向的有力回答。

不简单复制乘用车方案，坚持为商用车量身定制；不依赖虚拟数据，用3亿公里真实运营场景锤炼最懂重卡的AI；不追求冰冷技术，以人文温度守护千万卡友。欧曼重卡用实际行动证明，商用车智能化该有的样子，是立足生产资料本质、直击行业痛点、以人为本、创造真实价值。

未来，随着智能科技持续进化，福田汽车将继续以技术创新为引擎，以用户需求为导向，不断拓展智能重卡应用边界，为物流行业降本增效，为卡车司机保驾护航，引领中国商用车智能化走向更安全、更高效、更有温度的全新未来，助力中国物流迈向智能新时代。

(来源：搜狐汽车)

## 落子苏里南 福田汽车全球化版图再扩容

近日，福田汽车在苏里南隆重举办品牌发布会，宣告正式登陆这个位于南美洲北部的国家。此举不仅完善了福田汽车在中美洲南部的渠道网络，更深化了其加勒比及中美洲区域战略布局，标志着福田汽车全球化版图再添关键支点。

作为中国最大商用车制造商，福田汽车长期领跑中国商用车出海赛道，连续多年位居中国商用车出口量榜首。2025年，福田汽车海外销量突破16万辆，产品与服务覆盖全球140余个国家和地区，海外销售及服务网点超1200家。依托成熟的全球化运营体系，福田汽车已在巴西、泰国、南非等地建成产业化基地，构建起“全球研发+本地制造+属地服务”的完整出海链条。2026年1-4月，福田汽车出口销量累计超7.1万辆，同比增长32.8%，全球化发展进入高速增长期。

针对苏里南市场，福田汽车带来全谱系商用车解决方案，涵盖中重卡、轻卡、微卡、VAN、皮卡等全系产品，且所有车型均同步推出电动版本，精准匹配当地物流运输、工程建设、城市配送等多元场景需求。福田汽车坚持“产品适配+服务深耕”双轮驱动，高度重视售后及配件保障体系建设，致力于为苏里南用户提供全生命周期服务，打造最优运输解决方案与最佳服务体验。

福田汽车海外中美大区经理王赫祥表示，苏里南地理位置优越，是连接南美与加勒比地区的重要枢纽，物流产业发展潜力巨大。福田汽车产品凭借耐用可靠、实用性强、性价比突出等核心优势，高度契合当地市场需求。未来，福田汽车愿携手苏里南本土合作伙伴，深耕市场、共拓商机，为企业商用及私人消费市场提供卓越产品与服务，助力当地物流运输产业升级。

中国驻苏里南大使林棘出席发布会并见证福田汽车登陆苏里南，代表使馆对发布会圆满成功表示祝贺。林大使指出，福田汽车是中国领先、全球知名的商用车品牌，技术实力雄厚、产品品质过硬、国际口碑良好。此次福田汽车与苏里南本土合作伙伴强强联合，将为当地市场带来高品质商用车产品与专业服务，丰富当地商用车供给，推动物流运输效率提升。今年恰逢中苏建交 50 周年，福田汽车进入苏里南，是中苏经贸合作持续深化、互利共赢的生动体现，为两国经贸往来注入新活力。

此次品牌发布会，是福田汽车深耕中美洲、拓展加勒比市场的重要里程碑，也是其践行“全面国际化、全面新能源化、全面智能化”战略的重要实践。面向未来，福田汽车将持续秉持属地化经营、共赢式发展理念，全方位赋能本地合作伙伴，在产品导入、市场推广、技术培训、售后体系建设、配件保障等方面提供全链条支持。依托“GREEN 3030”国际化战略，福田汽车将持续深化全球市场布局，推动从产品输出向技术、标准、产业链协同输出转型，助力苏里南经济社会发展，书写中国商用车国际化发展新篇章。

(来源：卡车网)

## 福田汽车携新能源商用车亮相 2026 德国 IFAT 展 深度链接全球环保

### 产业生态

近日，全球环保与资源循环领域顶级行业盛会——德国慕尼黑环保展览会（IFAT）在慕尼黑展览中心盛大举办。本届展会以“水资源、回收与循环解决方案”为主题，汇聚来自全球 60 多个国家和地区的 3000 余家企业，集中展示环保装备、新能源应用、资源循环技术等前沿成果，是国际环保产业交流合作、技术创新、贸易对接的核心平台，也是中国环保装备企业走向全球高端市场的重要窗口。继 2022 年首次参展并收获广泛关注后，福田汽车再度亮相 IFAT，携旗下多款新能源商用车及 BROCK 高端环卫品牌重磅登场，集中展示在新能源环卫装备、绿色智能商用车领域的最新成果，深度参与全球环保产业对话，与世界共探可持续发展新路径。

作为全球领先的商用车制造企业，福田汽车长期深耕绿色低碳赛道，聚焦新能源技术研发与应用，持续推动环卫装备、城市物流车辆的电动化、智能化升级，为全球资源循环与低碳转型提供中国方案。本次 IFAT 展，福田汽车围绕欧洲市场对高效、节能、智能环卫装备的需求，精心遴选六款明星车型参展，全面融合福田新能源核心技术、智能制造实力与欧洲高端标准，覆盖城市清扫、垃圾转运、城市物流等多场景，充分展现中国新能源商用车的技术实力与国际化适配能力。

展出阵容中，eAumark 新能源环卫车凭借强劲性能与可靠品质成为焦点。该车型搭载宁德时代最新一代 100.46 千瓦时高密度动力电池，兼顾高能量密度与长循环寿命，WLTC 工况下续航里程可达 180 公里，完全满足欧洲城市环卫日常作业需求；同时支持快速充电，峰值功率达 150 千瓦、峰值扭矩 560 牛·米，动力响应迅速、作业效率高，可适配欧洲城市道路复杂工况，为环卫作业提供稳定、高效的绿色动力支撑。

BROCK 高端环卫系列是福田深度布局欧洲环卫市场的核心产品，依托德国精湛工艺与福田新能源技术深度融合，打造多款适配不同作业场景的清扫、保洁、转运装备。无论是城市主干道深度清扫、背街小巷精细化保洁，还是园区景区高效作业，BROCK 系列均能精准匹配，兼具作业效率高、能耗低、噪音小等优势，契合欧洲市场对环卫装备绿色化、精细化、智能化的高标准要求，现场吸引众多欧洲专业观众驻足咨询、交流洽谈。

此外，CAVAN 新能源 VAN 聚焦城市末端物流与环卫辅助作业场景，主打智能化座舱与舒适作业体验，专为欧洲城市物流与环卫作业人员打造人性化驾乘空间。车辆配备 360° 全景影像系统、驾驶员疲劳监控、电子手刹及双悬浮式液晶显示屏，智能交互便捷、安全防护全面，有效提升环卫作业安全性与驾乘舒适性；同时依托新能源专属平台优势，具备能耗低、操控灵活、空间利用率高特点，可高效适配欧洲城市狭窄道路与高频次短途作业需求，为欧洲城市绿色物流与环卫作业提供轻量化、智能化解决方案。

立足全球市场，福田汽车已构建车辆与移动装备、零部件、数字科技和商业生态四大业务体系，产品与服务覆盖全球 140 多个国家和地区，海外销售与服务网络持续完善，成为中国商用车出海的标杆企业。近年来，福田加速布局欧洲高端市场，凭借过硬产品品质、领先新能源技术与完善属地化服务体系，持续实现市场突破，品牌影响力与市场份额稳步提升。数据显示，2026 年 1-3 月，福田汽车在欧洲市场订单同比大幅增长 94%，中系卡车出口量位居欧洲第一，产品已广泛应用于欧洲城市物流、干线运输、环卫作业等核心场景，获得欧洲客户与行业伙伴的高度认可，成为欧洲市场绿色智能商用车的重要选择。

欧洲作为全球新能源与环保产业的高地，市场准入标准严苛、竞争激烈，是检验企业技术实力与产品品质的“试金石”。福田汽车此次再度亮相德国 IFAT 展，既是对欧洲市场深耕成果的集中展示，更是以开放姿态深度融入全球环保产业生态、对标国际一流标准的主动作为。展出产品严格遵循欧盟安全、环保、排放等全维度标准，兼顾德国制造的严谨品质与中国智造的创新智慧，为国际环保产业提供高效、可靠、经济的环卫系统解决方案，助力欧洲城市构建绿色低碳、循环高效的环卫体系，推动全球资源循环与低碳转型进程。

当前，全球“双碳”目标加速推进，绿色低碳、资源循环已成为全球产业发展共识，新能源环卫装备与绿色商用车市场需求持续扩容。面向未来，福田汽车将持续深耕全球环保市场，坚持技术创新驱动，聚焦新能源、智能化核心赛道，不断优化产品矩阵、提升产品性能、强化属地化运营能力；持续加强与全球行业伙伴的交流合作，深度融入当地产业生态，推动技术、标准、服务协同输出，以绿色科技赋能全球能源变革，构建可持续发展的全球化商业生态，助力全球环保产业高质量发展，持续书写中国商用车国际化与绿色低碳发展新篇章。

(来源：搜狐汽车)

**《人民日报》刊发北汽福田专版 | 鹿政华：打造具有全球影响力的商用车品牌 “打造具有全球影响力的商用车品牌”**

2026年5月28日,《人民日报》推出“中国故事”主题专版,深度聚焦北汽福田商用车出海实践,点赞中国汽车工业全球竞争力。

“打造具有全球影响力的商用车品牌”--北汽福田汽车股份有限公司党委书记、总经理鹿政华一席谈

记者:2025年中国商用车出口量达106万辆,首次突破百万辆大关,其中新能源商用车出口8.3万辆,同比增长86.8%。您如何看待中国商用车的全球竞争力?

鹿政华:中国商用车出口突破百万辆、新能源板块实现高速增长,根源在于我国拥有全球最完整的商用车配套体系。

具体体现在三个方面:一是供应链的自主可控带来的规模与成本优势;二是在纯电、混动、氢燃料等新能源技术路线上形成了全场景覆盖能力;三是围绕商用车场景的智能化技术应用不断深化。

今年是“十五五”开局之年,北汽福田作为民族品牌,立足中国、面向世界,将加速从中国市场领军者向“世界一流企业”迈进。

记者:北汽福田从2004年启动国际化布局,在出海方面积累了哪些优势?

鹿政华:一是长期主义的战略定力。在复杂多变的国际贸易环境中,公司长达20多年持续投入。在响应“一带一路”倡议和深耕RCEP区域市场过程中,重点锁定拉美、东盟、非洲等区域。

二是全品系覆盖与核心技术自主。北汽福田拥有商用车行业最全的产品谱系,覆盖重卡、中卡、轻卡、微卡、客车、VAN等全部领域。在新能源方面,纯电、混动、氢能源三条路线同步推进,并且实现核心“三电”技术自主可控。

三是坚持“本地化制造+深度运营”的出海模式。我们不是在当地做简单的贸易销售,而是推进产业落地,同时持续完善销售服务网络和后市场布局,通过解决用户在维修、配件等方面的痛点,提升中国品牌在当地的信任度。

记者：您谈到不是简单把车卖出去，而是把中国商用车制造、运营、服务的整套能力带出去，真正扎根当地。在这方面有何计划？

鹿政华：关于属地化布局，未来五年，我们将在泰国、印尼、沙特、南非、巴西、墨西哥、欧盟等地建设超过10个产业化制造基地，建立属地化营销体系，同时围绕配件、二手车、车队管理等构建生态业务体系。北汽福田的目标是打造具有全球影响力的商用车品牌，通过高质量的属地化经营，助力中国汽车工业由产品输出向产业输出转型。

（来源：《人民日报海外版》（2026年05月28日第05版））

## 福田启明星平台加持，欧马可 Z 以全维实力引领高端纯电升级

如今物流行业新能源转型持续深化，纯电轻卡已成为城配与城际运输的主流选择。但市场上多数车型仍存在续航焦虑、充电慢、驾乘体验差、运营成本高、智能化不足等痛点。随着年轻卡友成为运输主力，用车需求更加多元：既要高效可靠、能跑能赚，也要舒适体面、智能省心。

欧马可 Z 作为专为新生代打造的智慧生态高端纯电轻卡，依托福田启明星纯电专属平台正向研发，深度聚焦用户真实运营痛点，从续航补能、驾乘舒适、成本节约、智能交互四大核心维度全面突破，以原生纯电硬实力，为高端纯电轻卡市场树立全新标杆。

### 最高 600km 续航 + 18 分钟快充，全场景运营彻底无焦虑

当前不少纯电轻卡电量配置单一，难以兼顾城配短途与城际长途，加之充电耗时久，直接影响出勤效率。欧马可 Z 基于专属纯电平台优化布局，提供 100-165kWh 全梯度电量版本，灵活适配城市配送、商超快运、冷链运输、城际干线等多元场景。其中 165kWh 版本 CLTC 工况最大续航达 600km，完全满足常态化跨城运输，大幅减少中途补能频次。

同时搭载 2C 高倍率快充技术，在超充桩环境下，电量从 20% 充至 80% 仅需 18 分钟，利用装卸货、午休等碎片时间即可快速补能，高效不误工。配合智能预约充电与全域分区热管理系统，无论酷暑严寒，续航表现更稳定，有效弱化季节温差对续航的影响。整车能量管理系统深度优化，动力输出平顺线性，日常运营能耗更可控，真正实现全场景续航无忧。

### **470mm 一级踏步 + 2.12 米宽体座舱，乘用车舒适告别劳累**

传统轻卡踏步高、空间小、坐姿生硬，卡友频繁上下车与长时间驾驶极易疲劳，成为新生代用户重点吐槽的痛点。欧马可 Z 以全维度人性化舒适设计，重新定义轻卡驾乘标准。

车辆搭载行业首创 470mm 超低一级踏步，相比传统车型高度大幅降低，上下车一步直达，每日数十次装卸货更轻松，腿部负担显著减轻。驾驶室宽度达到 2.12 米行业顶级尺寸，搭配全平地地板布局，高顶版本车内空间开阔通透，站立、走动、临时休息均不受限。整车采用 MPV 级乘用车化坐姿调校，优化方向盘与踏板倾角，贴合人体工学设计，长途驾驶腰颈更放松，从细节到空间全面提升舒适体验。

### **全域低耗 + 谷电省钱策略，全生命周期精打细算多盈利**

运营成本直接决定收益空间，电费、养护、能耗是卡友最关心的核心支出。欧马可 Z 以硬核技术实现看得见、算得清的降本效果。

车辆搭载油冷扁线电机 + SiC 集成电控，动力总成综合效率高达 95.7%，百公里综合能耗较同级车型显著降低，每百公里可省电 6kWh。按年运营 10 万公里、市电 1 元 / 度计算，每年仅电费即可节省 6000 元。同时支持低谷电价预约充电，每度电可再省约 0.3 元，同等运营里程下，一年可再节约电费近 9000 元。

能耗优化与错峰补能双重加持，叠加长续航、长质保、低养护成本优势，欧马可 Z 从日常用电到长期养护实现全方位降本，切实提升卡友运营净利润。

### **全维智能 + 主动安全，更懂年轻人的智慧守护**

新生代卡友追求科技感与便捷性，拒绝传统货运的简陋枯燥。欧马可 Z 以全域智能配置带来乘用车级体验。

车辆标配 L2 级智能辅助驾驶、360° 全景环视、转向纠偏、Auto Hold 自动驻车，有效缓解驾驶疲劳，提升复杂路况安全性。搭载高清智能仪表与智慧 IVI 大屏，支持免唤醒智能语音，可控制百余项车辆功能；手机蓝牙钥匙实现远程控车、预约空调、寻车锁车等便捷操作。

基于整车集成域控架构，系统响应更快、传输更稳，支持整车 OTA 在线升级，常用常新不掉队。车联网系统可实时监控车况、能耗、故障信息，支持一键体检、预约维保，更提供冷链专属远程控温与数字化车队管理体系，提升出勤率、降低能耗与事故率，真正实现“一部手机智慧管车”。

新能源轻卡已从基础载货工具，进入续航、舒适、成本、智能综合价值比拼的新时代。欧马可 Z 源自福田启明星原生纯电平台，精准把握新生代卡友核心诉求，以长续航快充、越级舒适、全周期省钱、全维智能四大硬核优势，彻底破解行业普遍痛点，重新定义高端纯电轻卡标杆，完美适配新生代物流人群多元化、高品质用车需求。

(来源：提加商用车)

## 信息披露专栏

## 一、决议公告

序号	决议公告	公告日期	审议通过	查询索引
1	2025年年度股东会决议公告	2026-5-20	<p>1、2025年度董事会工作报告</p> <p>2、关于2025年度利润分配及公积金转增股本方案的议案</p> <p>3、关于未弥补亏损达实收股本总额三分之一的议案</p> <p>4、关于续聘天职国际会计师事务所担任公司2026年度财务及内控审计机构的议案</p> <p>5、关于2026年度董事薪酬方案及费用预算的议案</p> <p>6、关于制定《董事、高级管理人员绩效考核及薪酬管理办法》的议案</p> <p>6.01 制定《董事、高级管理人员绩效考核及薪酬管理办法》</p> <p>6.02 废止公司2019年第四次临时股东大会审议通过的《关于董事、监事津贴标准的议案》</p> <p>会议听取了《2026年度高级管理人员薪酬及考核方案》及四位独立董事的2025年度独立董事述职报告。</p>	www.sse.com.cn 编号：临2026-035

## 二、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	2026-5-7	2026年4月份各产品产销数据快报	www.sse.com.cn 编号：临2026-033
2	担保进展	2026-5-20	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2026-034



# 销售快报

## 福田汽车 2026 年 5 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)	18195	12274	84312	60430	39.52%	19924	11269	88267	63102	39.88%
			轻型货车	36078	32810	197958	193123	2.50%	32752	33158	198083	195159	1.50%
	客车		大型客车	216	189	1071	1183	-9.47%	197	131	1170	2110	-44.55%
			中型客车	145	364	848	606	39.93%	32	60	885	1012	-12.55%
			轻型客车	2919	3317	15221	16038	-5.09%	1512	4155	13072	18243	-28.35%
		乘用车	638	650	2686	3255	-17.48%	1521	665	4796	4054	18.30%	
		合计	58191	49604	302096	274635	10.00%	55938	49438	306273	283680	7.96%	
		其中新能源汽车	12354	8097	45626	41852	9.02%	11314	8767	46252	45210	2.30%	
发动机产品 (含福康)			29089	20483	132104	113207	16.69%	26828	19465	159605	118601	34.57%	

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 5 月销量 11112 辆，2026 年累计销量 55176 辆，累计同比 37.74%；福康发动机 2026 年 5 月销量 18276 台，2026 年累计销量 78622 台，累计同比 2.43%。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《衍生品交易监督管理办法（试行）》

为贯彻《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》（国发〔2024〕10号，以下简称《若干意见》）部署要求，落实《中华人民共和国期货和衍生品法》（以下简称《期货和衍生品法》）规定，中国证监会在总结实践经验的基础上，制定了《衍生品交易监督管理办法（试行）》（以下简称《办法》）。《办法》是中国证监会监管的衍生品行业首部部门规章，进一步明确了衍生品市场的主要制度规则，对于规范衍生品交易行为，防范衍生品市场风险，促进衍生品市场稳步健康有序发展，保护交易者合法权益具有重要意义，有利于进一步发挥衍生品交易在管理风险、配置资源、服务实体经济等方面的积极作用。

《办法》规定的衍生品交易是指期货交易以外的，互换合约、远期合约和非标准化期权合约及其组合的交易。《期货和衍生品法》将衍生品交易纳入法律调整范围，并授权中国证监会对相关内容作出具体规定。《若干意见》提出稳慎有序发展期货和衍生品市场，要求完善对衍生品等重点业务的监管制度。制定本办法是落实党中央、国务院决策部署的具体举措，是推进《期货和衍生品法》相关规定落地实施的要求。

《办法》对衍生品交易和结算、衍生品交易者、衍生品经营机构、衍生品市场基础设施、监督管理和法律责任等进行了规定，主要包括以下内容：一是明确调整范围。二是明确衍生品市场管理风险、配置资源、服务实体经济的功能定位。三是明确参与衍生品交易及相关活动的各方应当遵守的基本原则，禁止通过衍生品交易实施违法违规行为。四是规范衍生品交易及其结算。五是加强交易者保护，明确交易者适当性标准，对衍生品交易提出账户实名制要求。六是加强衍生品经营机构监管，明确内部控制和风险管理要求，规定证券公司、期货公司申请开展衍生品交易业务应当符合最近6个月净资产持续不低于人民币5亿元等行政许可条件，同时规定中国证监会根据审慎监管原则，可以调整净资产最低限额，为根据监管需要对相关机构提出更高要求预留空间。七是加强衍生品市场基础设施监管。八是明确监督管理和法律责任。

《办法》将自2026年11月16日起施行。自《办法》施行之日起，各相关主体开展衍生品交易及相关活动，应当符合《办法》规定，不符合规定的，不得新增业务，存量业务到期了结；衍生品交易业务行政许可的具体实施安排，中国证监会将另行予以明确。

（来源：中国证监会网站）

## 中国证监会举办2026年“5·15全国投资者保护宣传日”活动

5月15日，中国证监会在北京举办2026年“5·15全国投资者保护宣传日”活动。中国证监会党委书记、主席吴清出席活动，中国证监会党委委员、副主席陈华平，最高人民法院审判委员会副部级专职委员刘贵祥，国家金融监督管理总局党委委员、副局长付万军，最高人民检察院检察委员会委员、经济犯罪检察厅厅长杜学毅出席活动并致辞，上海证券交易所党委书记、理事长邱勇出席活动。

陈华平表示，今年是“十五五”开局之年，中国证监会将持续深化资本市场投融资综合改革，完善投资者保护制度，会同有关各方，发挥共治合力，进一步集聚资本市场高质量发展动能，在防风险、强监管、促高质量发展中全面推进资本市场投资者保护工作。

### 不断完善投资者保护制度规则

据陈华平介绍，今年将从五方面开展投资者保护工作：

**一是健全投资和融资相协调的市场功能，筑牢投资者保护的内在长效机制。**抓好“两创板”重点改革任务落地，深化新股发行定价机制改革，进一步压实中介机构“看门人”责任，严把发行上市入口关。深化再融资改革，优化审核注册机制，更好支持上市公司做优做强和回报投资者。开展上市公司治理专项行动，全方位提升上市公司质量，不断提升投资价值和投资者回报。完善中国特色稳市机制建设，健全完善中长期资金入市长周期考核机制，进一步增强市场内在稳定性。持续深化公募基金改革，扎实推进业绩比较基准监管，更好提升行业服务投资者的能力。

**二是着力提升监管执法有效性和震慑力，强化投资者权益的外部监管保护。**加强日常监管，围绕投资者开户、投资、交易中的身边事、“烦心事”，从细处着手，进一步规范发行上市和证券期货经营行为，优化投资者入市环境。严厉打击财务造假、操纵市场、内幕交易、欺诈客户等严重损害投资者权益的违法行为，进一步增强投资者入市投资安全感。持续加强与公安司法机关的协作，扎实推动刑事追责，切实维护市场交易秩序。发挥交易所、行业协会的一线自律监管优势作用，努力将各种侵害投资者权益的行为消弭于萌芽状态。

**三是多措并举支持投资者依法维权，协同推动投资者损害赔偿落实落地。**压实上市公司、市场经营机构在处理与投资者民事纠纷中的主体责任，推动其更加积极主动化解纠纷。更好发挥先

行赔付的制度作用，鼓励发行人的控股股东、实际控制人以及中介机构等依法自愿先行赔付适格投资者损失。近日，广发证券等已公告拟对清越科技虚假陈述案先行赔付。坚持和发展新时代“枫桥经验”，持续深化与最高人民法院“总对总”诉调对接机制，合力源头化解矛盾纠纷。积极支持配合司法机关证券期货民事损害赔偿审判工作，发挥投资者保护机构专业优势，开展更多支持诉讼、普通代表人诉讼、特别代表人诉讼等投资者维权工作，示范引领投资者依法维权，使投资者切实得到法律的救济与保护。

**四是不断健全完善投资者保护制度规则，为投资者保护工作提供更加有力的制度保障。**积极参与配合金融法制定工作，加快推进证券公司监管条例和上市公司监管条例等重点法规、规章的制定修订，推动完善证券期货违法行为刑事惩戒与民事救济相关司法解释和政策文件，进一步筑牢织密投资者权益保护“安全网”。严格落实规章规范性文件制定修改的中小投资者权益保护审查机制，在制度规则制定修订中，依托立法联系点等机制，充分听取中小投资者意见，提升制度公平性、适应性。

**五是切实增强投资者教育针对性有效性，着力提高投资者维权保护服务水平。**加强对新入市投资者、普通投资者等重点群体的宣传教育，帮助投资者提升专业知识、风险防范意识和自我保护能力。压实证券基金期货经营机构服务教育投资者的主体责任，推动将向投资者讲解业务规则、提示投资风险嵌入营销、开户、服务和投诉处理的全过程。加强普法宣传和维权教育，规范投资，远离违法，依法维权。

#### **推动更多典型案例落地**

活动当天，中国证监会还组织全行业统一发布《12386 服务平台投诉指南》，细化对投资者利用 12386 服务平台等渠道反映投诉诉求的宣导指引，提升投资者服务水平。

另外，中国证监会及相关系统单位集中发布《衍生品交易监督管理办法（试行）》及相关自律组织业务规则等与投资者保护密切相关的制度规则；发布投资者保护重要研究成果和一系列诉调维权、稽查执法、打非防非、为群众办实事等典型案例；发布“年度受欢迎的投教作品”。

同时，中国证监会系统各单位将会同当地金融监管部门、公安司法机关等，在全国各地同步组织开展形式多样、内容丰富的投资者保护宣传教育活动，积极宣传资本市场政策法规、倡导依法理性维权，帮助投资者提升专业知识水平、风险防范意识和自我保护能力。

陈华平表示，中国证监会将持续完善投资者合法权益保护体系，推动落地更多投资者保护典型案例，增强投资者和市场各方的信任和信心，夯实资本市场高质量发展的根基。

（来源：证券日报网）

# 汽车板块动态

## 零一汽车完成 2 亿美元 B2 轮融资，近两月累计融资 4 亿美元

盖世汽车获悉，5月26日，新能源重卡与智能驾驶科技企业零一汽车宣布完成2亿美元B2轮融资。这是该公司继今年3月完成上一轮融资后，时隔两个月再次获得的大额融资。结合此前12亿元人民币融资，零一汽车在近两个月内累计融资规模已达到4亿美元。

本轮融资汇聚了多类投资方。产业资本方面包括紫金矿业、山东能源集团旗下兖矿资本、三花控股及国内消费品龙头企业；国际投资机构有淡马锡、毅峰资本；本土投资机构则包含高成资本、朝希资本、长石资本、活水资本、元禾璞华、誉尊资本等。

随着融资持续完成与业务快速推进，零一汽车表示正在进入新阶段的发展周期。其认为，产业资本与国际资本的共同加入，将进一步增强其在产业协同与全球化发展方面的能力。

具体而言，兖矿资本、紫金矿业、三花控股集团等产业投资方的加入，将推动零一汽车在矿区运输、工业物流、大宗商品运输等核心场景中的产业协同与业务拓展。同时，国际资本的加入体现了国际长期资本对中国新能源重卡与自动驾驶产业发展的持续关注，零一汽车也将进一步加强全球市场、产业资源与国际合作层面的布局。

至此，零一汽车股东阵容已汇聚宁德时代、紫金矿业、山东能源集团、淡马锡、国内消费品龙头企业等多家产业与长期资本伙伴，产业资源覆盖传统能源、新能源、矿业、消费与国际资本等多个领域。

过去一年，零一汽车新能源重卡业务持续保持高速增长。继2025年下半年以近300%的销量环比增速实现快速增长后，2026年1至4月，其累计销量已达到去年同期的5倍，旗下两款主力车型“惊蛰”与“小满”继续保持增长态势。在业务快速发展的同时，其经营质量持续提升，零一汽车已于2025年第四季度实现经营性现金流转正。

自动驾驶业务方面，零一汽车持续推进“场景渐进式”技术路线落地。目前，搭载基于端到端及多模态大模型自动驾驶技术的重卡已在真实封闭场景中持续开展测试。其计划持续快速扩大车队规模，进一步加快真实场景中的自动驾驶系统迭代。

随着新能源化与智能化持续融合，中国重卡行业正迎来新一轮产业升级。零一汽车表示，将继续推进规模化交付、高阶自动驾驶研发及产业场景拓展，加快新能源重卡与自动驾驶技术的商业化落地。

（来源：盖世汽车网）

## 驭势科技“登陆”港交所 主攻全场景 L4 级自动驾驶

上证报中国证券网讯（记者于祥明）5月20日，全场景 L4 级自动驾驶解决方案提供商——驭势科技（股票代码 1511.HK）正式在香港联合交易所主板挂牌上市。驭势科技联合创始人、董事长、执行董事兼 CEO 吴甘沙表示，公司将继续加大研发投入，致力攻克自动驾驶与物理 AI 领域的技术巅峰，同时加速全球化布局，不断拓展全场景应用生态。

据悉，本次港股 IPO 中，公司全球公开合计发行 1446 万股，最终发行价定为每股 60.3 港元，募集规模将超 8.7 亿港元。驭势科技本次登陆港股，将依托国际化资本市场平台，进一步加码全栈自研技术迭代、全球商业化场景拓展与产业链生态布局，加速推动 AI 司机的规模化普及。

记者了解到，驭势科技本次 IPO 基石投资者由雄安地方国资、58 集团和星合财富组成。此前，驭势科技还已获得中科创星、上海国盛、深创投等数十家 VC/PE 及产业资本的投资。

驭势科技成立于 2016 年 2 月，专注于真无人、全场景的 L4 级自动驾驶技术。依托自主研发的 U-Drive 系统，为全球各行业提供 L4 级别自动驾驶技术服务。凭借全场景通用的自动驾驶核心技术，已在机场、厂区封闭场景商用车领域稳居行业龙头，业务发展稳步从封闭场景延伸至开放场景，服务范围从物流领域拓展至载人场景，覆盖 L2 至 L4 全级别自动驾驶应用落地。

据弗若斯特沙利文报告，按 2025 年收益计算，驭势科技在大中华区机场场景 L4 级商用车自动驾驶市场占据 90.5% 的市场份额；在厂区场景同样以 31.7% 的市占率位居行业首位。

在机场场景，驭势科技自 2018 年与香港国际机场达成合作以来，无人车队已在香港机场累计安全运行超 350 万公里，覆盖行李牵引、人员接驳、安全巡逻等全业务场景。

“凭借该项目的成熟经验，公司新机场项目部署周期已缩短至 6 个月以内，具备全球快速复制能力，目前已成功落地新加坡樟宜机场、卡塔尔哈马德国际机场等海外标杆项目，合作覆盖 17 个中国内地机场与 3 个海外机场，同时正推进全球 4 个新增机场的合作落地。”吴甘沙说。

他告诉上海证券报记者，在厂区场景，驭势科技打造的端到端无人化物流解决方案，可实现从室内到室外、从原材料到成品的全流程无人化交付。

以光伏龙头通威集团的合作项目为例，公司通过超 70 次算法迭代，将行业平均部署时间缩短 40%，推动生产线集成效率提升 30%，实现超 10000 小时无事故运行，极端天气下故障率低于 0.1%，帮助客户两年内完成投资回报。

据了解，除机场、厂区两大核心场景外，驭势科技进一步将 AI 司机解决方案拓展至城市、港口、矿山、农场、牧场等多元应用领域，通用技术还延伸到乘用车高阶智驾，并收获了头部主机厂的青睐。

吴甘沙此前接受上海证券报记者专访时表示，驭势科技制定了清晰的“三步走”战略：第一阶段在机场场景做到全球领先；第二阶段成为各类商用车自动驾驶的龙头企业；第三阶段成为 AI 司机服务的领导者。

“我们认为，未来三到五年内，海外收入将大幅提升。”吴甘沙说，随着业务拓展，驭势科技的国际化步伐正在加快。

截至招股书最后可行日期，驭势科技已累计推出 52 款适配车型，在全球范围部署超 1000 套 L4 级自动驾驶车辆或套件，累计无人自动驾驶里程超 920 万公里。其中机场场景累计积累超 463 万公里实际运行数据，建成全球最大机场自动驾驶数据库，覆盖超 3200 个长尾场景。

吴甘沙表示，无人驾驶车辆本质上是一种“AI 司机”，具备不疲劳、不抱怨、不请假、可三班倒的特点，是新时代的劳动力形态。“未来我们计划为千行百业提供亿万 AI 司机的部署，收取 AI 司机的服务费。”

（来源：上海证券报）

## 比亚迪智能化战略发布会召开，推出国内首款 4nm 智驾芯片

2026 年 5 月 28 日，比亚迪举办“敢为”智能化战略发布会，集中公布多项智能化布局成果，正式发布自研 4nm 制程智驾芯片璇玑 A3，同时推出城市领航安全兜底政策，开放全系车型高阶辅助驾驶选装，明确汽车智能化下半场发展目标与研发规划。

会上，比亚迪董事长王传福表示：“真正的‘敢为’，从来不是无所畏惧，而是心怀对生命、对规则、对技术的敬畏，明知难而为之，始终做难而正确的事，敢为人先，一路向前”。

### 中国首款 4nm 智驾芯片璇玑 A3 发布

发布会上，比亚迪推出国内首款 4nm 制程车规级智驾芯片璇玑 A3，目前该芯片已实现规模化量产，可适配支持 L3、L4 级别自动驾驶应用需求。

据官方介绍，璇玑 A3 采用车规级 4nm 工艺，搭载 16 核 CPU，带宽 273GB/s，三颗芯片协同工作整车总算力超 2100TOPS，同时兼顾功耗控制与算力利用率。

其单位算力功耗较同级产品低 20%，当结合比亚迪自研算法优化后，算力利用率提升 100%，能够提升辅助驾驶响应速度与复杂路况处理能力。

除自研智驾芯片，比亚迪在当晚同时将“天神之眼”辅助驾驶系统进行了四大升级：架构方面升级为璇玑架构 2.0，搭载舱驾电三合一的中央大脑；传感器方面，行业首创卫星架构；算法方面，升级为物理 AI 大模型；数据方面，基于比亚迪行业最大的数据底座，激活数据效用。

按照行业发展趋势，汽车智能化发展对高端智驾芯片需求持续提升，璇玑 A3 的落地，补齐了比亚迪在智驾核心芯片领域的自研能力，为后续高等级自动驾驶量产应用提供硬件支撑。

### 平价开放高阶智驾选装配置

在智能驾驶应用层面，比亚迪宣布为城市领航功能提供为期一年的安全兜底服务，这也是继智能泊车安全兜底之后，比亚迪再次扩容安全保障范围，成为全球同时实现智能泊车、城市领航双安全兜底的车企。

保障规则显示，天神之眼 A、天神之眼 B 新用户自提车起，老车主 OTA 升级至天神之眼 5.0 版本后，均可享受一年城市领航兜底。用户合规使用城市领航功能期间，如发生有责任交通事故，本车需承担的维修、第三方财产及人身伤害等直接经济损失，由比亚迪负责兜底赔付。同时，比亚迪全系车型可搭载天神之眼 B 辅助驾驶激光版，选装价格为 12000 元。

此前，智能泊车兜底政策实施后，天神之眼智能泊车功能使用率从 21% 提升至 93%，事故率趋近于零。目前比亚迪辅助驾驶车型保有量超 315 万辆，每日产生智驾相关行驶数据超 2 亿公里，辅助驾驶研发工程师规模超 5000 人。海量数据基础为比亚迪兜底提供了技术信心。

此外，比亚迪提出智能化下半场三大发展目标：实现“零交通事故”，让辅助驾驶成为“超级司机”，让 AI 成为“超级秘书”。为此，比亚迪将持续投入超 1000 亿元研发资金用于技术与产品迭代升级。

（来源：南方都市报）

### 金龙汽车：控股股东拟 8000 万元-1.5 亿元增持公司股份

金龙汽车 5 月 21 日晚间公告，公司控股股东福建省汽车工业集团计划自公告之日起 6 个月内，通过集中竞价、大宗交易方式增持公司 A 股股份，拟增持金额不低于 0.80 亿元，不超过 1.5 亿元，增持比例不超过公司总股本的 2%。本次增持不设价格区间，将根据公司股票价格波动情况及资本市场整体趋势，择机逐步实施增持计划。增持资金来源为福汽集团自有资金和银行回购增持专项贷款资金。福汽集团承诺在增持计划实施期间及法定期限内不减持公司股份。

（来源：界面新闻）

### 一汽解放董事、高管增持以真金白银彰显发展信心

5月22日晚，一汽解放（000800.SZ）发布《关于公司部分董事、全体高级管理人员增持股份计划的公告》，公告显示，董事长李胜、董事兼总经理于长信、职工代表董事王浩、副总经理王志宇、副总经理王建宇、董事会秘书杨丽以自有资金或自筹资金通过二级市场以集中竞价方式增持公司股份，每人不低于20万人民币，以真金白银传递对公司未来的坚定信心，也为逐步回暖的商用车行业注入正向动力。

5月11日，中汽协发布4月汽车产销数据。商用车市场持续保持增长态势，表现显著好于汽车市场整体大盘。数据显示，4月商用车产销分别完成37.8万辆和39.7万辆，同比分别增长4.4%和8.1%，产销两端均实现同比正增长，凸显市场韧性。一汽解放的市场表现同步向好，此前一汽解放发布一季报，2026年一季度实现营业收入187.76亿元，同比增长30.92%；实现归母净利润0.99亿元，同比增长241.82%，经营质量持续提升。

刚刚过去的5月20日恰逢一汽解放重组上市六周年，此次高管增持更像是一汽解放管理层在上市六周年之际对投资者的一份献礼。站在重组上市六周年的新起点，一汽解放董事长李胜在此前接受的访谈中表示，公司既不固守传统行业地位，也不盲目追逐市场风口，而是在变革中重新校准发展坐标。销量固然重要，但已不再是唯一标尺。盈利能力、用户价值、全球化体系和技术能力，正成为一汽解放穿越周期，打开下一阶段增长空间的关键变量。

市场普遍认同，通过股份增持，管理层将个人利益与公司发展深度绑定，有望进一步增强市场信心，助力一汽解放持续巩固行业优势。

（来源：泡财经）

## 加速欧洲产能落地 中国车企为何集体“押注”西班牙

从奇瑞盘活日产巴塞罗那旧厂，到零跑借道Stellantis萨拉戈萨工厂；从吉利洽谈收购福特瓦伦西亚产线，到上汽名爵、长安汽车的密集考察……中国车企正以前所未有的密度集体押注西班牙。

在全球汽车产业加速电动化转型以及欧盟设置多重贸易壁垒的背景下，中国汽车正从“产品出海”迈向“产业出海”的关键阶段。西班牙凭借产业基础雄厚、区位物流优越、政策环境友好、成本优势显著等核心特质，逐渐成为中国车企布局欧洲的首选地。自2024年以来，奇瑞、宁德时代等头部厂商密集宣布在西班牙投资，总额超百亿欧元，覆盖整车制造、电池生产、零部件配套等全产业链环节，成为中国汽车产业全球化布局的关键落子。

**产能落地方式灵活多元化**

**以盘活外资闲置产能为主**

近来，中国车企在西班牙落地产能的消息屡见不鲜，西班牙已然成为中国车企持续拓展欧洲市场的“香饽饽”。

奇瑞是先行者。2024年，奇瑞通过与西班牙车企 EV MOTORS 组建合资公司，接手了日产在巴塞罗那关闭的工厂，以“奇瑞技术+EBRO 品牌”的方式重启生产。2025年11月，该工厂首款车型 EBRO S700 下线，并计划到2029年将产能扩大至约15万辆。这一棕地投资（收购/租赁现有资产）模式，成为后续许多车企参考的范本。

奇瑞自2023年进入欧洲市场以来销量增长迅速。Dataforce 的数据显示，2025年奇瑞欧洲销量大幅增长至12万辆，占中国品牌在欧总销量的约14.8%。据悉，随着欧洲销量不断增长，奇瑞正在欧洲寻找新的产能资源。奇瑞汽车董事长尹同跃表示，相比重资产投入建设新工厂，奇瑞更倾向于借助现有制造体系，通过建立本地合作关系推进生产布局。

零跑汽车则选择了与合作伙伴 Stellantis 集团深度绑定的路径。5月8日，Stellantis 集团正式宣布与零跑汽车扩大战略合作伙伴关系，双方将在西班牙工厂产能布局、供应链联合采购及合资公司运营等方面深化协同，旨在加速零跑汽车“出海”并提升 Stellantis 在欧洲市场的电动化竞争力。双方评估在 Stellantis 位于西班牙萨拉戈萨的菲格拉韦拉斯工厂新增生产线，用于生产欧宝全新 C 级纯电 SUV，预计最早于2028年投产；以及零跑 B10 纯电 SUV，最早将于今年投产。

除了菲格拉韦拉斯工厂，双方还拟将 Stellantis 位于西班牙马德里的比利亚韦德工厂所有权转让至零跑国际西班牙子公司，由该子公司运营。从2028年开始，零跑全新车型将在该工厂生产，承接雪铁龙 C4 停产后的产能空档，工厂生产将符合“欧洲制造”相关标准，所产车辆由零跑国际负责在欧洲、中东及非洲市场销售。这种利用欧洲老牌车企现有产能的“借船出海”，极大降低了初始投资风险。

Stellantis 集团首席执行官安东尼奥·菲洛萨表示，扩大与零跑的合作对双方是真正的双赢，该合作将支持双方在欧洲的电动汽车本土化生产与产能提升。零跑汽车创始人兼首席执行官朱江明亦表示，零跑的技术结合 Stellantis 全球渠道与区域深耕，将形成独一无二的合作生态。此次合作标志着零跑海外本地化制造进程全面提速，也为中外车企深度协同树立了新的典范。

此外，据西班牙多家权威汽车媒体报道，吉利汽车已经与福特达成协议，将收购后者位于西班牙瓦伦西亚阿尔穆萨费斯工厂的三号车身总装产线。此举被视为吉利加速欧洲本地化制造、规避欧盟贸易壁垒的关键一子。据悉，吉利计划在该产线投产一款基于全球智能新能源架构

（GEA）开发的全新车型，提供纯电、插混、混动3种动力版本。据悉，该产线原用于生产福特蒙迪欧等已停产的车型，目前处于闲置状态。

另据外媒报道，上汽集团旗下名爵品牌正在考虑在西班牙建设一座电动汽车工厂。此前匈牙利曾是首选候选地，但目前规划重心已转向伊比利亚半岛。据知情人士透露，最终决定尚未作出，投资金额、产能规模和时间表等关键细节仍在商讨之中。无独有偶，长安汽车也被曝考虑在西班牙建厂，选址可能在西班牙北部阿拉贡地区。

可以看到，除了被曝正在选址的名爵、长安，这一轮中国车企扎堆西班牙，核心打法不是“平地起高楼”，而是盘活当地闲置产能换欧洲“入场券”，用低成本快速获取欧盟“制造身份”，以规避壁垒、贴近市场、树立品牌。中国机电产品进出口商会汽车国际化专业委员会高级专家孙晓红在接受《中国汽车报》记者采访时表示，在欧洲传统燃油车产能不断萎缩的背景下，西班牙大量传统车企工厂闲置，为中国车企提供了产能快速落地的机会。

例如，巴塞罗那原日产工厂、瓦伦西亚原福特工厂三号车身组装厂区等，均处于闲置状态。收购或改造现有工厂，投资仅为新建工厂的70%左右，建设周期更是大幅缩短，远快于新建工厂的2~3年。这种盘活存量产能的模式，既降低了中国车企的投资风险，又能快速实现量产落地，抢占欧洲市场窗口期。

值得一提的是，东风、北汽与西班牙老牌汽车制造商 Santana Motors 的合作，也形成了中国车企欧洲产能网络的补充。在受到中国车企的注资实现重启后，Santana Motors 计划在其西班牙安达卢西亚利纳雷斯工厂采用 SKD（半散件组装）模式，生产郑州日产以及北汽集团旗下的皮卡和越野车型。

### 销售放量催生产能刚需

### 有效规避关税等贸易壁垒

孙晓红指出，早在2~3年前，不少中国车企就开始考虑在欧洲布局产能了，一些企业已经在匈牙利、西班牙等国进行考察。随着中国汽车在欧洲的销售开始放量，赴欧建厂也被多家车企纳入规划。靠近市场，不仅能大幅缩短供应链响应周期、降低跨境物流与关税成本，更是中国车企从产品贸易“出海”向产业生态扎根转型的关键一跃。

相关数据显示，今年第一季度，中国车企在欧洲的销量翻番，达到约30万辆，其中比亚迪、上汽名爵、奇瑞和零跑汽车表现突出。同期，中国电动汽车在欧洲的销量达到65641辆，同比大涨109.62%；市场份额从6.8%提升至14.97%。而比亚迪销量更是多月超越特斯拉。在西班牙，中国品牌销量同样增长迅速：2025年销量达到11.7万辆，同比暴涨140%，市场份额升至10.2%；2026年第一季度销量超过4万辆，市占率达到13.5%，首次超越韩系车。

标普全球预测，到2028年，中国汽车制造商在欧洲本土生产的车辆数量将占总产量的约25%；到2030年，这一比例将升至约32%。而美银认为，这一预测可能偏向保守。在孙晓红看

来，一般而言，如果一家中国车企的欧洲年销量达到10万辆，就可以考虑在当地布局产能。比如名爵，2025年欧洲销量达到30万辆，在当地建厂是非常有说服力的。

孙晓红指出，实际上，此次中国车企密集在欧洲落地产能，要比之前规划得要晚，其中也受到了欧盟委员会对中国产纯电动汽车加征反补贴税的影响。其中，比亚迪税率为17.0%、吉利为18.8%、上汽为35.3%，叠加10%的基础关税，大幅增加了中国纯电动汽车进入欧洲市场的成本。欧盟委员会此番操作，不仅挫伤了中国车企对欧投资的热情，同时也打乱了其投资布局的稳定预期。

不过，另一方面，关税也在一定程度上加快了车企欧洲本土生产的脚步。尽管今年1月中欧就电动汽车价格承诺方案达成一致，但截至目前除了大众安徽外，还没有其他车企获得反补贴税豁免。换言之，中国品牌尚未“破冰”。这主要是因为欧盟委员会提出价格承诺方案要达到的目的是，中国纯电动汽车终端售价需与加税后的水平保持一致；而且，欧盟委员会设置的条件较为苛刻且繁琐、复杂。

因此，加速落地产能成为车企规避贸易壁垒的有效途径之一。此外，今年3月，欧盟委员会正式公布酝酿已久的《工业加速法案》（IAA），释放出保护本地制造业的明确信号。以汽车行业为例，整车必须在欧盟境内完成最终组装，电动汽车非电池零部件价值70%以上来自欧盟，低碳钢、铝25%以上要在欧盟生产，满足上述条件才能享受国家补贴与公共采购资格。这些因素均促使中国车企加快在欧洲的本土化进程。

### 区位优势得天独厚

### 产业基础底蕴深厚

那么，西班牙到底有何优势，使得这个伊比利亚半岛国家在欧洲多国中脱颖而出，被多家中国车企相中呢？

孙晓红告诉记者，首先是战略区位优势明显，西班牙位于欧洲西南部伊比利亚半岛，北接法国、南邻北非、西临大西洋、东濒地中海，是连接欧洲、非洲、美洲的地理枢纽，区位优势得天独厚。此外，西班牙拥有巴塞罗那、瓦伦西亚、毕尔巴鄂等世界级深水良港，港口设施完善、航线密集，构成了高效的物流网络。对于中国车企而言，在西班牙生产，不仅能够覆盖整个欧洲大陆，还能便捷辐射北非新兴市场及西语拉美地区，这是中东欧国家难以具备的地缘优势。

当然，“欧洲心脏”匈牙利的区位优势也很明显，但近年来中企在匈牙利投资集中度较高，以电池等供应链为主，容易引起欧盟其他国家不满。相比之下，西班牙不仅区位条件优越，而且拥有良好的产业基础。作为欧洲第二大汽车生产国，西班牙汽车年产量超200万辆，在全国范围内拥有多个汽车产业集群。大众、Stellantis集团等巨头在此深耕数十年，形成了成熟的零部件供

供应链、熟练的技术工人队伍以及完善的后市场服务体系。对于中国车企来说，这意味着无需从零开始培养供应链，可以快速实现量产落地，大幅缩短爬坡期。

从产业链配套来看，大众、雷诺、Stellantis等欧洲主流车企长期深耕西班牙，带动了零部件供应链的成熟发展。西班牙拥有从发动机、底盘到电子系统、内饰配件的完整汽车零部件体系，本土零部件企业技术成熟、产能稳定，可快速满足整车生产的配套需求。同时，随着欧洲电动化转型加速，西班牙动力电池、智能驾驶等新能源配套产业快速崛起，为中国新能源车企提供了完善的产业生态支撑。

孙晓红表示，相比德国、法国、意大利等欧洲传统汽车强国，西班牙除了西雅特外无强势本土品牌，多为外资品牌，且在电动化转型中出现大量闲置产能，为中国车企提供了大量现成、价格合理的棕地资源。这也意味着西班牙市场对中国品牌的接受度相对而言更高一些。今年3月，中国车企在西班牙销量达1.8万辆，同比增长84.9%，市占率攀升至14%。本土市场的快速接纳，使得“在岸生产服务在岸市场”的逻辑闭环更加稳固。西班牙还是欧盟第四大汽车消费市场，2025年销量同比增长12.9%，达到115万辆，在欧盟主要市场中增速最快。

### 政策给力，成本优势明显

#### 合规为先，转向“精耕细作”

当前，西班牙正在加快汽车产业转型步伐。国家战略层面，2025年12月，西班牙政府发布“西班牙汽车2030计划”，旨在抓住全球汽车电动化转型机遇，巩固其欧盟第二大汽车生产国地位、提升产业话语权。

西班牙能源国务秘书何塞·多明格斯表示，西班牙到2030年实现500万辆电动汽车上路的目标保持不变。尽管该目标具有一定挑战性，但公众对电动汽车的接受速度往往快于行业预判，西班牙有信心完成并力争超越这一目标。西班牙工业和旅游大臣霍尔迪·埃雷乌曾多次强调，中国对西班牙电动汽车产业发展至关重要，中国投资汽车产业与本地企业建立合作，有助于西班牙的战略自主权和再工业化进程。

从国家到地方层面，西班牙均出台一系列支持新能源汽车产业发展、吸引外资的政策，为中国车企布局提供了坚实的政策保障。西班牙政府为外资新能源汽车项目提供税收减免、土地优惠、低息贷款、就业补贴等一揽子激励政策。例如，远景动力在西班牙的动力电池项目获得2亿欧元补贴与1亿欧元贷款；宁德时代与Stellantis合资的电池工厂获得欧盟NextGeneration基金2.98亿欧元支持，还有西班牙政府提供的1.33亿欧元的配套补贴。此外，西班牙地方政府（如加泰罗尼亚、瓦伦西亚、阿拉贡自治区）为吸引投资，还提供简化审批流程、配套基础设施建设等便利服务，大幅降低中国车企的落地成本和时间成本。

政治关系层面，中西两国关系稳定向好。就在今年4月，西班牙首相桑切斯4年内第四次访华。访问期间，桑切斯会见汽车、能源等战略行业的企业家，汽车领域包括小米、长安汽车、上汽、小鹏等，并出席欧盟中国商会活动，吸引中国企业赴西投资。中西双边经贸合作意愿强烈，为中企投资提供了良好的政治环境。这种高层友好互动，有效降低了中国车企在西班牙投资的政治风险，保障了项目的顺利推进。

劳动力效率与成本也是决定中国车企选址的重要一环。孙晓红指出，在欧洲主要汽车生产国中，西班牙的综合生产成本最低，成为中国车企控制成本、提升产品价格竞争力的关键。相关数据显示，2025年西班牙汽车产量为227万辆，汽车产业就业人数约为12.7万人；也就是说，西班牙汽车工人年均生产17辆汽车，比德国还高，是欧盟均值的近3倍。

从人力成本来看，西班牙汽车工人小时工资约为德国一半，但工程师和技术工人素质对标西欧，形成了“低成本+高素质”的绝佳组合。较低的人力成本可显著降低整车生产的边际成本，让中国车企在欧洲市场保持高性价比优势，精准契合欧洲消费者对平价电动车型的需求。从土地与能源成本来看，西班牙工业用地价格远低于德国、法国等西欧国家，且政府为新能源项目提供土地优惠，进一步降低建厂成本。同时，西班牙可再生能源资源丰富，风电、光伏发电成本较低，可有效降低工厂生产的能源成本，契合电动车产业绿色发展需求。

尽管西班牙对华态度友好，但仍需警惕欧盟进一步通过设置碳关税、原产地规则等壁垒，增加中国车企运营成本和合规风险。孙晓红也指出，欧洲工会力量强大，劳工法规严格，须防范用工纠纷、罢工等问题，以免影响生产稳定性。与此同时，欧洲本土车企也在加速电动化转型，推出高性价比电动车型，欧洲市场竞争将愈发激烈。

立足未来，中国车企如何在西班牙乃至整个欧洲市场站稳脚跟？孙晓红认为，首先，随着中国汽车出口迈上新台阶，中国汽车“出海”须从“跑马圈地”转向“精耕细作”：不再单纯追求销量，而是在当地做好零部件配套、售后服务以及客户体验。其次，建厂投资要量力而行。根据自身在当地的销量、产品定位做出决策，不宜盲目跟风。最后，要高度重视合规，尤其是涉及贸易规则、劳工、环保、数据、隐私等领域。

业务决定入场，合规则决定留场。在海外市场，合规不是“加分项”，而是“生存线”与“通行证”。

（来源：中国汽车报）

### 汽车行业 2025 年 4 月产销综述

今年以来，我国经济起步有力，主要指标好于预期。我国汽车产业转型升级步伐稳健，对外贸易展现出强大韧性，综合竞争力持续提升。刚刚结束的北京车展，集中展示了电动化，智能化，跨界融合等前沿成果，生动诠释了中国已成为全球汽车产业的核心市场与创新策源地。

4 月，汽车产销较去年同期小幅下降，累计产销降幅进一步收窄。其中，内需市场仍待改善提振；出口继续快速增长，对整体形成稳定支撑。具体来看，乘用车市场下滑，商用车市场保持增长，新能源汽车平稳运行。

4 月 28 日，中央政治局召开会议，分析研究当前经济形势和经济工作，并作出一系列重要部署。会议强调，要用好用足宏观政策，深入挖掘内需潜力，加快建设现代化产业体系，系统应对外部冲击挑战。这将有助于改善汽车内需市场，巩固外贸优势，推动行业稳定运行与高质量发展。

2026 年 4 月，汽车产销分别完成 257.5 万辆和 252.6 万辆，环比分别下降 11.7%和 12.9%，同比分别下降 1.7%和 2.5%。2026 年 1-4 月，汽车产销分别完成 961.4 万辆和 957.4 万辆，同比分别下降 5.5%和 4.8%。2026 年 4 月，商用车产销分别完成 37.8 万辆和 39.7 万辆，环比分别下降 19.7%和 18.5%，同比分别增长 4.4%和 8.1%。2026 年 1-4 月，商用车产销分别完成 150.8 万辆和 151.1 万辆，同比分别增长 7%和 6.5%。

2026 年 4 月，客车产销分别完成 5.1 万辆和 5.3 万辆，环比分别增长 0.8%和 12.5%，同比分别增长 12.6%和 18.4%。2026 年 1-4 月，客车产销分别完成 16.7 万辆和 16.4 万辆，同比分别下降 0.9%和 3.2%。在客车主要品种中，与去年同期相比，中型客车产销两位数增长，其他两大类客车品种产销呈不同程度下降。2026 年 4 月，货车产销分别完成 32.7 万辆和 34.4 万辆，环比分别下降 22.1%和 21.8%，同比分别增长 3.2%和 6.7%。2026 年 1-4 月，货车产销分别完成 134.1 万辆和 134.7 万辆，同比分别增长 8%和 7.9%。在货车主要品种中，与去年同期相比，轻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 4 月份产销信息汇总

序号	证券简称	销量				产量			
		4月 (单位: 辆)	月度 同比	本年累计↓ (单位: 辆)	累计同 比	4月 (单位: 辆)	月同比	本年累计 (单位: 辆)	累计 同比
1	上汽集团	328,841	-13%	1,301,589	-2%	345,805	-14%	1,285,834	-7%
2	比亚迪	321,123	-16%	1,021,586	-26%	322,298	-16%	1,030,335	-29%
3	长安汽车	179,314	-6%	736,815	-18%	180,949	-7%	666,947	-15%
4	广汽集团	120,960	4%	500,889	3%	133,912	23%	528,697	2%
5	长城汽车	106,312	6%	375,416	5%	118,417	15%	396,183	10%
6	福田汽车	60,373	10%	243,905	8%	48,573	-5%	250,335	7%
7	赛力斯	35,461	-1%	123,906	19%	37,167	-4%	123,876	15%
8	江铃汽车	34,948	15%	121,013	14%	33,464	6%	121,291	14%
9	江淮汽车	28,909	-6%	113,163	-13%	30,844	-3%	127,297	-0.2%
10	东风股份	24,582	26%	88,989	18%	25,274	29%	88,551	22%
11	北汽蓝谷	17,658	71%	46,742	23%	8,938	-34%	46,390	14%
12	千里科技	7,590	20%	26,976	31%	7,283	80%	26,537	128%
13	金龙汽车	3,439	-5%	15,565	6%	4,154	-5%	15,041	-5%
14	宇通客车	3,755	12%	11,407	-8%	4,204	20%	12,633	1%
15	中通客车	1,360	30%	4,873	28%	1,216	9%	4,645	18%
16	安凯客车	680	12%	2,541	16%	828	22%	3,075	23%

说明：数据来源为上市公司 2026 年 4 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。

## 1、上市公司通过微信公众号发布相关信息，存在蹭热点行为

根据中国证券监督管理委员会湖南监管局《关于对湖南美湖智造股份有限公司采取监管谈话措施的决定》（湘证监决[2026]19号）查明的事实，2026年5月11日，湖南美湖智造股份有限公司（以下简称美湖股份或公司）在微信公众号“美湖股份”发布标题为“美湖股份签署具身智能合同订单合同”的文章，但合同标的物实际为机器狗相关部件。公司未考虑到市场普遍将“具身智能”与“人形机器人”的概念进行混淆的情形，未准确披露合同标的物为机器狗相关部件；该文章描述的“合同金额人民币94,318.20万元”实际为该框架合同测算的最高订单额，系估算而来，且未提示相关风险，该公众号文章内容存在不准确、不完整、风险提示不充分的情形。经监管督促，公司于5月12日、5月20日披露相关公告提示合同销售额具有不确定性，合同涉及产品为机器狗相关部件，不属于人形机器人产品等风险。

当前，“具身智能”属于市场较为关注的热点概念，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“具身智能”订单信息，但未披露合同标的是机器狗相关部件，也未充分提示合同金额实际为该框架合同测算的最高订单额，销售额系估算而来、具有不确定性等风险，可能对投资者决策产生误导，公司直至监管督促后才发布公告予以说明，相关信息发布不准确、不完整，风险提示不充分。

综上，公司上述行为违反了《上海证券交易所股票上市规则》（以下简称《股票上市规则》）第1.4条，《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条等有关规定。

责任人方面，时任董事长许仲秋作为公司主要负责人和信息披露第一责任人，同时代行董事会秘书职责，是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 1.4 条、第 4.3.1 条、第 4.3.5 条、第 4.4.2 条,《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:对湖南美湖智造股份有限公司及时任董事长(代行董事会秘书)许仲秋予以监管警示。

(来源:上海证券交易所官方网站)

## 2、上市公司关联投资事项,未及时履行关联交易审议和披露程序

### 一、上市公司及相关主体违规情况

经查明,2026年3月20日,合肥新汇成微电子股份有限公司(以下简称公司)披露《关于补充确认对外投资暨关联交易的公告》显示,苏州工业园区芯璞创业投资合伙企业(有限合伙)(以下简称苏州芯璞)系苏州工业园区兰璞创业投资管理合伙企业(有限合伙)和公司共同出资设立私募基金,其中公司作为有限合伙人认缴出资比例为 99.07%,在公司 2025 年度财务报表审计过程中,苏州芯璞被纳入公司合并报表范围。

2025 年 12 月,公司与苏州芯璞共同对合肥鑫丰科技有限公司(以下简称鑫丰科技)增资人民币 6,000 万元,占公司最近一期经审计总资产的 1.3%,其中公司与苏州芯璞分别增资 3,000 万元。本次增资前,公司于 2025 年 10 月通过受让股权的方式直接取得鑫丰科技 18.4414%的股权,公司副总经理黄振芳于 2025 年 10 月底被公司委派担任鑫丰科技董事;公司董事洪伟刚自 2021 年 8 月至今担任鑫丰科技董事。因此,鑫丰科技属于公司关联法人,上述交易构成关联交易,但公司未及时履行关联交易董事会、股东会审议和披露程序。

2025 年 7 月,苏州芯璞与合肥万诺康电子有限公司(以下简称万诺康)签订投资协议,约定苏州芯璞以可转债方式向万诺康提供投资款人民币 2,500 万元,占公司最近一期经审计总资产的 0.54%,苏州芯璞有权按照协议约定将债权投资转为对万诺康的股权投资。本次投资前,公司实

际控制人、董事长、总经理郑瑞俊之子郑瀚直接持有万诺康 23%的股权，并通过其持股 100%的香港瑞仕投资控股有限公司间接持有万诺康 18%的股权，是万诺康的主要股东。因此，万诺康属于公司关联法人，上述交易构成关联交易，但公司未及时履行关联交易董事会审议和披露程序。

## 二、责任认定和处分决定

### （一）责任认定

公司对外投资构成关联交易，未及时履行董事会、股东会审议和披露程序，上述行为违反了《上海证券交易所科创板股票上市规则》（以下简称《科创板股票上市规则》）第 1.4 条、第 5.1.1 条、第 5.1.2 条、第 7.2.3 条、第 7.2.4 条等有关规定。

责任人方面，时任董事长兼总经理郑瑞俊，时任财务总监闫柳，时任董事会秘书奚颢未勤勉尽责，对上述违规行为负有责任，违反了《科创板股票上市规则》第 1.4 条、第 4.2.1 条、第 4.2.4 条、第 4.2.5 条、第 5.1.2 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。对于上述纪律处分事项，规定期限内，公司及有关责任人均回复无异议。

### （二）纪律处分决定

鉴于上述违规事实和情节，经上海证券交易所（以下简称本所）自律监管纪律处分委员会审核通过，根据《科创板股票上市规则》第 14.2.1 条、第 14.2.3 条、第 14.2.5 条和《上海证券交易所纪律处分和监管措施实施办法》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 10 号——纪律处分实施标准》等有关规定，本所作出如下纪律处分决定：

对合肥新汇成微电子股份有限公司、时任董事长兼总经理郑瑞俊、时任财务总监闫柳、时任董事会秘书奚颢予以通报批评。对于上述纪律处分，本所将通报中国证监会，并记入证券期货市场诚信档案数据库。

（来源：上海证券交易所官方网站）

## 3、上市公司对报告期内生产经营活动采取会计处理方式有误，导致定期报告中披露的财务报告不准确

根据中国证券监督管理委员会上海监管局《关于对招商局能源运输股份有限公司采取出具警示函措施的决定》（沪证监决[2026]141号）查明的事实，2021年至2023年，招商局能源运输股份有限公司（以下简称招商轮船或公司）全资子公司中外运集装箱运输有限公司（以下简称中外运集运）存在将部分航次预估收入作为收入确认金额、跨期确认部分航次收入、共同投船和舱位互换业务错用总额法确认收入等会计差错。2022年至2023年，中外运集运存在未计提增值税免抵税额对应形成的城市维护建设税、教育费附加以及地方教育附加，未将租入的集装箱船及房屋建筑物确认为使用权资产及租赁负债等会计差错。受中外运集运上述会计差错影响，公司2021年年报、2022年和2023年半年报、年报披露的财务报告不准确。

上市公司定期报告是投资者进行投资决策的重要依据，公司应当根据实际情况和相关规则要求，对报告期内生产经营活动采取合理的会计处理方式，并保障定期报告相关信息披露的真实、准确、完整。公司相关年度定期报告财务信息披露不准确，违反了《上海证券交易所股票上市规则（2023年8月修订）》（以下简称《股票上市规则》）第1.4条、第2.1.1条、第2.1.4条等有关规定。

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》有关规定，我部作出如下监管措施决定：对招商局能源运输股份有限公司予以监管警示。

（来源：上海证券交易所官方网站）

## **4、上市公司业绩预告、业绩快报披露不准确，归母净利润、扣非后净利润均由正转负，且相关更正公告披露不及时**

### **一、上市公司及相关主体违规情况**

经查明，2026年1月17日，天津美腾科技股份有限公司（以下简称公司）披露《2025年年度业绩预告》显示，预计2025年年度实现归属于母公司所有者的净利润（以下简称归母净利润）

与上年同期相比，将减少 2,245.51 万元到 2,852.85 万元，同比减少 55.21%到 70.14%。归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润（以下简称扣非后净利润）与上年同期相比，将减少 1,636.67 万元到 1,810.79 万元，同比减少 75.81%到 83.87%。

2026 年 2 月 28 日，公司披露《2025 年度业绩快报公告》显示，2025 年公司实现归母净利润为 1,397.52 万元，较上年度同比下降 65.64%，实现扣非后净利润为 441.49 万元，较上年度同比下降 79.55%。

2026 年 4 月 1 日，公司披露《2025 年度业绩快报暨业绩预告更正公告》显示，修正后的归母净利润为-564.79 万元，比修正前减少 1,962.31 万元，减幅为 140.41%；修正后的扣非后净利润为-1,471.65 万元，比修正前减少 1,913.14 万元，减幅为 433.34%。

更正原因为，随着年度审计工作的推进及主要销售项目日期后获取的进一步信息，经与年审会计师充分沟通，审慎评估客户信用风险，基于谨慎性原则补充计提信用减值准备 2,190.83 万元。

## 二、责任认定和处分决定

### （一）责任认定

公司年度业绩是投资者关注的重大事项，可能对公司股价及投资者决策产生重大影响。公司业绩预告、业绩快报披露不准确，归母净利润、扣非后净利润均由正转负，且相关更正公告披露不及时，影响投资者合理预期。公司上述行为违反了《上海证券交易所科创板股票上市规则（2025 年 4 月修订）》（以下简称《科创板股票上市规则》）第 1.4 条、第 5.1.2 条、第 5.1.4 条、第 6.2.4 条、第 6.2.6 条等有关规定。

责任人方面，时任董事长李太友作为公司主要负责人、信息披露第一责任人，时任总经理梁兴国作为公司经营管理具体负责人，时任财务总监王元伟作为公司财务事项具体负责人，时任董事会秘书陈宇硕作为公司信息披露事务具体负责人，上述人员未勤勉尽责，对公司违规行为负有责任，违反了《科创板股票上市规则》第 1.4 条、第 4.2.1 条、第 4.2.4 条、第 4.2.5 条、第 5.1.2

条等有关规定及其在《董事（监事、高级管理人员）声明及承诺书》中作出的承诺。对于上述纪律处分事项，规定期限内，公司及有关责任人均回复无异议。

## （二）纪律处分决定

鉴于上述违规事实和情节，经上海证券交易所（以下简称本所）自律监管纪律处分委员会审核通过，根据《科创板股票上市规则》第14.2.1条、第14.2.3条、第14.2.5条和《上海证券交易所纪律处分和监管措施实施办法》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第10号——纪律处分实施标准》等有关规定，本所作出如下纪律处分决定：对天津美腾科技股份有限公司、时任董事长李太友、时任总经理梁兴国、时任财务总监王元伟、时任董事会秘书陈宇硕予以通报批评。

对于上述纪律处分，本所将通报中国证监会，并记入证券期货市场诚信档案数据库。

（来源：上海证券交易所官方网站）