

董办简报

2026.7
2026 年第 7 期



CONTENTS 目录

董办简报

2026 年第 7 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

P15 临时公告

产销快报

P16 福田 2026 年 7 月份各产品产销数据

证券市场

P17 沪市动态

P19 汽车板块动态

数据研究

P27 主要汽车上市公司 2026 年 6 月产销汇总

监管动态

P29 2026 年 7 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 投资者热线：010-80716459



上证指数 K 线图



(上证指数 K 线图，截至 7 月 31 日)

福田汽车股价走势图



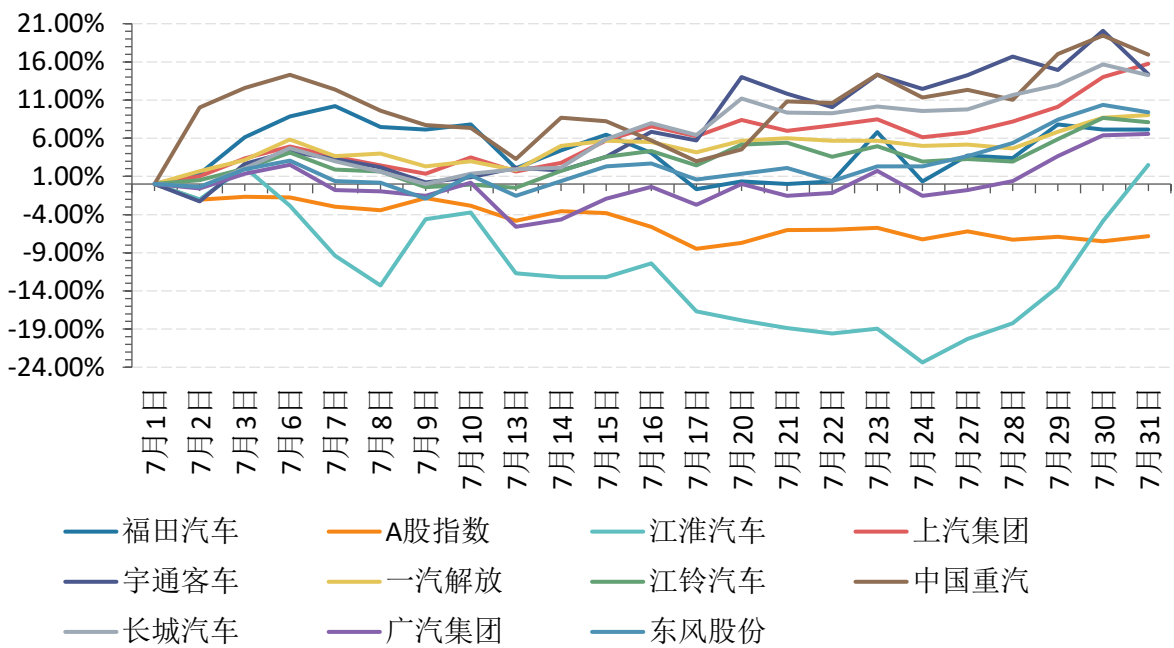
(福田汽车 K 线图，截至 7 月 31 日)

21 家汽车行业上市公司指标统计（按股价涨跌幅排序）
(7 月 1 日-7 月 31 日)

序号	证券简称	2026 年 7 月 1 日-31 日股价		(截至 2026 年 7 月 31 日) 估值指标				
		收盘价元 (7.31)	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	中集车辆	8.36	24.40	0.08	17.77	1.07	18.74	156.68
2	北汽蓝谷	6.02	23.61	-0.14	-8.56	6.36	63.67	383.30
3	比亚迪	95.77	20.61	0.45	31.70	3.77	91.17	8,205.75
4	宇通客车	32.20	20.10	0.30	13.06	4.39	22.14	712.89
5	中国重汽	23.21	18.96	0.39	14.99	1.63	11.69	271.32
6	上汽集团	11.32	15.98	0.27	12.87	0.43	114.95	1,301.27
7	长城汽车	16.81	14.01	0.11	15.87	1.63	85.53	1,230.29
8	长安汽车	7.87	11.64	0.04	25.39	1.01	99.13	701.82
9	中通客车	10.37	11.39	0.20	16.07	1.90	5.93	61.48
10	安凯客车	3.63	11.35	0.00	-59.04	4.25	9.40	34.10
11	东风股份	5.70	11.11	0.10	-26.81	1.43	20.00	114.00
12	金龙汽车	12.22	10.32	0.21	15.33	2.41	7.17	87.62
13	一汽解放	6.50	9.95	0.02	40.25	1.21	49.21	319.88
14	广汽集团	5.52	8.66	-0.06	-6.46	0.54	101.97	464.81
15	江铃汽车	17.01	8.55	0.40	12.30	1.22	8.63	116.28
16	曙光股份	2.70	8.43	-0.09	-5.34	1.96	6.84	18.46
17	福田汽车	3.15	8.25	0.06	17.45	1.55	79.17	249.40
18	海马汽车	3.79	2.43	-0.02	-41.50	3.96	16.45	62.33
19	千里科技	8.33	2.08	0.01	334.07	3.64	45.21	376.61
20	江淮汽车	26.27	1.70	-0.27	-28.39	4.71	22.54	592.17
21	赛力斯	62.25	1.63	0.43	18.18	2.62	17.42	1,061.71

注：福田汽车市盈率（TTM）为 1745，排名行业第 7，低于汽车行业平均市盈率 24.98。

主要汽车行业上市公司涨跌幅趋势
(7月1日-7月31日)



重汽
上汽
长城
宇通
东风
解放
江铃
福田
江淮
广汽
A股



半年狂揽 36 万辆！福田汽车断层领跑，变局之下尽显增长韧性

2026 年已过半，商用车行业年中大考的交卷铃正式拉响。在行业销量波动加剧、结构分化加深的复杂阶段，福田汽车以一份逆势突围的成绩单，为上半年画上了掷地有声的句点。最新数据显示，福田汽车 1-6 月销量超 36 万辆，同比增长 10.1%，不仅以领跑姿态完成半年收官，更展现出头部企业在周期穿越中战略定力与战术爆发的双重优势。

细剖这份成绩单，销量的增长绝非粗放式的规模堆砌，而是技术创新、结构优化、全球布局三股力量同频共振的结果。1-6 月，福田新能源销量 5.9 万辆，同比增长 17.9%；重卡板块销量超 9 万辆，同比攀升 35.3%，跑赢行业大盘；海外出口持续放量，上半年销量 10.9 万辆，同比大幅增长 38.9%。新能源、重卡、海外“三驾马车”齐头并进，不仅构成了福田上半年冲刺的核心引擎，更折射出这家企业从传统制造向科技驱动、从国内市场向全球版图、从产品竞争向价值竞争跃迁的深层逻辑。

穿透周期迷雾，重塑商用车价值标尺

商用车的新能源化，是一场从政策牵引到市场驱动的漫长跋涉。当补贴退坡的阵痛尚未完全消散、充电基础设施仍在织网阶段，不少企业选择了观望与降速。然而，福田汽车 6 月新能源销量近 1.35 万辆、同比达到 62.5% 的成绩，却向行业传递了一个清晰信号：新能源商用车的爆发不是“等”来的，而是“攻”出来的。

这份底气的源头，是福田在新能源领域近二十年的战略定力。在技术路线上，福田早已跳出“押注单一技术”的投机思维，构建起纯电动、混合动力、氢燃料电池三线并举的完整技术矩阵。6 月，在城市物流赛道，福田欧马可 Z 凭借启明星纯电轻卡专属平台、爱易科三电系统带来的能效突破，以长续航、低能耗重塑用户对新能源轻卡的认知边界；在公共服务领域，福田欧辉新能源客车在天津、沈阳等地批量交付，为高温天气下的零碳出行提供稳定可靠的运力保障；在长途

干线、冷链运输等核心细分市场，福田重卡以场景定义产品的开发理念持续兑现，用实际表现回应了“新能源能否胜任极限工况”的行业之问。

更为关键的是，福田新能源销量的领先，已逐步从政策红利切换至价值驱动。依托在整车集成、电驱动、电控、动力电池及氢燃料电池等领域积淀的深厚技术底蕴，自主研发并牢牢掌握“三电”核心技术，福田正将新能源商用车的竞争优势，从“购置补贴”拉回到“全生命周期成本”这一商业本质。当 TCO 优势开始显现，新能源商用车便不再只是一道环保必答题，而成为用户精打细算之后的最优解。6 月的销量突破，正是这一拐点临近的鲜明注脚。

重卡结构升级加速，定义存量竞争新规则

重卡市场，作为商用车行业技术含量最高、竞争最为激烈的细分领域。6 月，在行业整体需求趋于理性的背景下，福田重卡以 1.43 万辆的月销量实现 25.9%的同比增长。支撑这一成绩的，不是价格战的短期刺激，而是一场围绕产品结构、动力路线、用户价值的深层革命。

上半年，福田燃气牵引车市场表现尤为突出。面对油气价差持续扩大的市场机遇，福田欧曼以极快的响应速度完成产品布局与产能爬坡。这背后的战略逻辑清晰而务实：当运价低迷、柴油成本高企挤压利润空间时，天然气路线以实实在在的燃料成本优势，成为用户降本增效的理性选择。福田所做的，是用可靠的产品将这一经济账变成可兑现的收益。

在高端重卡领域，福田欧曼正用一场极限挑战重新定义行业的价值标尺。近期收官的“欧曼银河 9 全域领鲜极效节油挑战赛”中，欧曼银河 9 在实货、实路、实景的严苛工况下，由一线用户驾驶，跑出了百公里油耗 30.3L 的亮眼成绩。这一成绩的取得，是动力链精准匹配、整车空气动力学优化、轻量化设计协同发力的系统性成果，折射出福田欧曼将多年技术积淀转化为用户真实收益的能力跃迁。在重卡行业从价格竞争转向价值竞争的当下，真正的高端化，不是配置的堆砌，不是概念的包装，而是在用户最关心的运营场景里，以硬核数据兑现极致效率的承诺。福田欧曼正在用行动证明：高端重卡的价值，最终要由用户的运营账本来定义。

从出口贸易到全球深耕的体系化跃升

中国商用车出海正从零散的产品输出转向系统化的全球布局，而福田汽车是这一趋势中最具代表性的实践者。1-6 月，福田海外出口销量超 10.9 万辆，同比增长 38.9%。但比数字更值得关注的，是出口结构优化与本地化深耕所展现的全球化新范式。

今年以来，福田海外布局持续迎来收获期。在东南亚，通过泰国等地的属地化工厂实现本地化制造，将‘中国制造’与‘东盟制造’深度融合，有效规避贸易壁垒、缩短交付周期；在南亚，超百辆公交车实现批量交付，推动中国客车品牌在当地公交市场完成规模化落地。在非洲，福田完成千辆重卡订单的批量交付，为当地基础设施建设和民生保障提供可靠运力支持；在此基础上，福田重商产品体系针对非洲复杂路况进行全面定制调校，兼顾动力性能与运营成本，精准适配跨境物流、矿区运输等高强度作业场景。与此同时，新能源产品正加速成为福田出海的新名片：福田卡文汽车已成功打入欧洲 15 国及澳新等高势能市场.....福田正将国内新能源产业的技术先发优势，转化为全球绿色交通解决方案的输出能力。

支撑海外业绩持续领跑的，是一张从制造到服务、从配件到金融的全价值网络。32 个海外属地化工厂、超过 1200 家海外销售网络、超 1500 家海外服务网络——这张网的存在，让福田的全球化不再只是“把车卖出去”的一次性交易，而是“让车跑起来、让用户留下来”的深度运营。当行业还在比拼出口数量时，福田已经进入全球化 3.0 阶段的体系竞争，而持续领先的出口数据，正是体系能力最直接的投射。

以终为始，福田的半年答卷与全年棋局

1-6 月销量的逆势领跑，为福田汽车的上半年画上了一个有力的句点。但这份成绩单的意义，远不止于数字本身。在新能源领域，它验证了从政策驱动到价值驱动的范式转换正在加速兑现；在重卡市场，它展现了结构升级和产品定义能力在存量竞争中的决定性作用；在海外版图，它标志着中国商用车全球化正从产品输出走向体系深耕的深水区。

年中已过，全年赛程进入下半程。随着国家稳增长政策效应持续释放、基础设施投资回暖、海外市场需求稳步扩张，福田汽车正站在新一轮增长周期的起点。新能源破局、重卡突围、出海远航——三箭齐发的战略格局已清晰可见。

比完成目标更重要的是方向的印证。当一家企业连续用业绩证明其战略判断的准确性时，市场应当给予的不仅是关注，更是对其行业引领价值的重新审视。福田汽车，正在用每一次销量的突破，为穿越周期的商用车行业，写下属于自己的生存法则与增长哲学。

(来源：华夏时报)

不负航天擎护使命，欧曼银河 9 护航引力火箭发动机转运圆满收官

2026 年 7 月 12 日，运载火箭发动机核心部件的欧曼银河 9 车队顺利抵达山东海阳，标志着“银河筑梦 东方问天”欧曼银河 9 护航引力火箭发动机转运任务圆满收官。这场实景实况的高精密部件护航行动，车队以零故障、零延误的出色表现完美交付。经东方空间专业检测，承运的火箭发动机核心部件无结构损伤，转运状态完全达标。此次转运，不仅印证了欧曼银河重卡航天级精密大件运输的综合硬实力，刷新国内高端重卡的品质高度，更彰显出福田欧曼以大国重器担当，为航天强国建设贡献和凝聚更多智慧和力量。

城际穿行平顺驰行，柔性底盘守住近零振动

欧曼银河 9 车队自无锡启程，率先驶入园区、城际道路，需应对减速带密集、路面接缝频繁、启停频次高的路况挑战。基于航天精密部件执行近零振动的严苛运输标准，整车依托智慧架构实现底盘全域协同，标配气囊减震系统发挥柔性缓冲优势，搭配高强弹簧钢悬架与耐磨复合材料轴套，兼具高抗扭性能与高效滤振能力，从结构源头削弱路面振动向货厢传递。

除持续振动工况，车队行至跨海大桥，又迎来横风扰动叠加桥面接缝冲击的稳定性考验。欧曼银河 9 高强钢车架发挥关键作用，纵梁 700MPa、横梁 750 MPa 的高强钢带来高抗扭性能，配合悬架有效抑制侧倾，车身姿态始终稳固。同时整车电气系统抗振加固，线束采用二次锁防震止脱接插件，确保复合工况下信号连接稳定可靠。从城区到海桥，整车全方位减振稳控，确保精密部件运输全程近零振动。

高速稳航全维预警，安全协同织密零事故防线

驶入高速路段，欧曼银河 9 基于火箭发动机核心部件的高价值特性，充分考虑行驶中不可预见的突发状况，依托主被动安全协同体系，筑起零事故转运防线。转运途中，整车保持 70km/h 的

平稳车速行进，通过集成前碰撞预警、自动紧急制动、车身电子稳定控制等智能主动安全系统，可全时监测行车环境，提前预判风险、主动介入干预。全新一代智能电控制动平台则可快速响应，实现制动距离缩短 30%，为紧急避险抢出关键窗口。

除了主动防护，整车被动安全系统紧密协同。高强度钢占比超 69%的“盾式”车身结构，极端工况下也能形成最后一道防护，全程为运载任务托底。主动预警、主动制动、被动防护层层把控，让每一公里都在严密守护下安全行进。

酷暑长途高负荷运转，擎动舒适保障全程零延误时效

此次转运全程近千公里，历经园区、城际以及高速等多变路段，期间更面临台风预警与夏季高温的考验。为对标航天发射的刚性节点，车辆需连续高负荷、零故障运转，对整车动力能效及驾乘舒适性有着更高要求。多重运输压力下，欧曼银河 9 依托专属超级动力链 5.0 硬核效能，发挥传动效率达 99.7%的澎湃优势，全程保持 70km/h 时速，牢牢守住运输时效。整车核心零部件还历经超 4 万小时高温、潮湿、盐雾等极端试验，累计 270 万公里可靠性验证，高温环境下仍可保持稳定连续运转，最终实现全程零故障、零延误交付。

为保障长途驾乘舒适性，欧曼银河 9 搭载 VCU 域控系统，智能识别载重与坡道，协同规划车速与油门开度，加速巡航全程平顺丝滑。座舱内，ACC 自适应巡航、PCC 预见性巡航等多项辅助功能有效降低操作负荷。搭配智能语音控制系统，行车信息交互便捷直观，全程操作更省心。从动力到座舱，欧曼银河 9 以可靠效能与人性化舒适体验，保障航天精密转运高效平稳抵达。

此次转运任务的圆满收官，不仅是欧曼银河 9 产品实力的一次极限验证，更是欧曼重卡航天级运输能力的再度进阶。从国家重大航天工程保障，到本次航天精密部件转运，福田欧曼护航中国航天的脚步从未停歇。面向未来，福田欧曼将继续以航天运输级标准驱动产品升级，打磨更成熟的高端精密运输解决方案，让国产高端重卡的可靠运力，为更多高精尖产业发展保驾护航。

（来源：实况网）

福田汽车亮相澳大利亚顶级客车展 多款定制车型首发！

2026 年 7 月 15 日，2026 Australasia Bus & coach Expo（澳大利亚巴士及客车展览会）于澳大利亚悉尼正式启幕。本届展会由 Bus NSW 主办，汇聚了来自全球的 155 家参展企业，涵盖客车制造商、零部件供应商及运营领域的一流企业与行业专家，堪称大洋洲规模最大、权威性最高的公交与客车专业盛会。

在这场行业瞩目的舞台上，深耕大洋洲市场多年的福田汽车携定制化客车新品重磅亮相，现场首发两款纯电动公交与高端柴油城间客车，集中展示品牌在电动化、智能化、高端客运领域的核心研发成果，以本土化适配产品，交出中国客车出海的优质答卷。

01 精准适配澳洲公交电动化升级

针对澳洲城市公交系统扩容与绿色转型的双重需求，福田汽车推出铰接式电动公交与 CH4 纯电动公交系列两款重磅产品，形成覆盖干线公交与支线接驳的全场景纯电公交解决方案。

展出的铰接式电动公交，精准适配澳洲城市公交扩容升级需求。超大载客承载量可有效缓解高峰客流压力，尤其适合悉尼、墨尔本等大城市高频干线公交场景。整车搭载全套智能车载控制系统，同时提供多档位电量配置方案，运营商可根据线路里程、客流规模灵活选配，全方位提升城市公共交通网络运营效率。

作为福田汽车在澳洲市场的“明星车型”，CH4 纯电动公交系列凭借低能耗、高稳定性、快充高效三大核心优势，早已在澳洲本地线路投入运营并收获市场广泛认可。车辆针对澳洲城市通勤工况完成专项调校，运维成本更低、出勤效率更高，成为当地运营商更新新能源车队的优选车型。

与城市公交产品线并行的，是福田汽车针对澳洲长途旅游客运场景量身打造的旗舰车型——U12 高端旅游客运客车。澳洲地域广阔、城际客运需求旺盛，加之旅游产业发达，对高端旅游客运提出了兼具长途舒适性与运营可靠性的双重高标准。整车搭载福田康明斯大马力发动机与 ZF 变速箱超级动力链，动力充沛、长途运营稳定性突出；配备大容量行李舱与专用行李收纳设备，内饰采用豪华座舱配置，驾乘体验舒适，精准匹配澳洲高端跨境旅游客运的高标准需求。

02 深耕大洋洲市场赢得国际认可

自 2020 年布局大洋洲市场以来，福田汽车客车持续深挖澳新地区法规、路况、客运运营差异化需求，持续迭代优化整车适配性，稳步完善本地化产品矩阵。从右舵驾驶适配到澳洲设计规则（ADR）认证，从本地化零部件储备到售后服务网络建设，福田汽车已逐步构建起涵盖产品准入、销售、服务、配件供应全链条的属地化运营体系。本次展会上，福田汽车展台持续接待大批来自澳新本土、大洋洲各国乃至欧洲的客商，多款車型凭借成熟技术与本土化设计获得海外客户高度关注与深度洽谈。

此次澳大利亚客车展，既是福田汽车绿色、智能、高端客车技术成果的集中展示窗口，更是福田面向全球海外市场，传递中国商用车智造实力、拓展国际客运市场的重要舞台。从铰接式电动公交的城市大运量解决方案，到 CH4 纯电动公交的成熟可靠运营，再到 U12 高端旅游客车的豪华驾乘体验，福田汽车以三款精准适配澳洲市场需求的产品，展现了中国汽车品牌从“产品出海”向“方案出海”的进阶之路。未来福田汽车将持续依托市场需求创新产品，助力全球公共交通绿色低碳转型。

（来源：中国客车英文网）

海外市场持续发力！

福田卡文乐福海外版 CAVAN C1 批量交付泰国客户

7月23日，首批交付泰国的福田卡文乐福海外版 CAVAN C1 右舵车型于上海港整装完毕，正式启航。此次批量交付，标志着福田卡文汽车继成功交付欧洲海外市场客户后，在东南亚核心市场的全球化战略落地取得实质性突破，进一步完善了品牌全球市场布局。

布局东南亚市场 筑牢区域绿色转型支点

伴随全球交通领域低碳化发展进程持续加快，东南亚市场凭借强劲的市场活力与发展潜力，已然成为中国新能源商用车出口的重要增量赛道。福田卡文汽车紧抓行业发展大势，坚定推进全球化发展战略，将东南亚列为海外战略布局重要板块，打造右舵新能源车型落地的产业枢纽。本

次卡文乐福海外版——CAVAN C1 右舵车型批量出口，并非单次阶段性产品输出，而是福田卡文汽车以泰国为战略支点，辐射马来西亚、印尼等右舵区域市场，搭建完整立体的东南亚市场体系的关键一步。此举既落地了品牌长期海外布局规划，又进一步助推中国新能源商用车品牌走向全球。目前，福田卡文汽车产品已成功销往全球 25 个国家和地区，形成以欧洲市场为核心，东南亚、澳新等多区域协同发展的全球化市场格局。同时，品牌先后斩获欧盟 WVTA、英国 GB、澳大利亚 VTA 等多项国际权威准入资质，以严苛的高端市场认证标准，为全球用户提供智能、高效、可靠的新能源物流解决方案。

深耕品质研发 树立全球商用车价值标杆

战略落地，品质为基。针对泰国高温高湿的热带气候、复杂路况、右舵通行法规要求及城市末端配送的多元化应用场景，福田卡文汽车摒弃简单车型改型的粗放式开发模式，严格践行“一区一策、一国一策”的本地化研发策略，聚焦当地用户实际运营痛点开展专项深度研发，以经得起市场长期检验的硬核出海品质，持续夯实海外市场口碑、赢得全球客户信赖。

自品牌创立以来，福田卡文汽车始终立足全球化发展视野，围绕“全新平台架构、极致能效管理、高阶智能化、软件定义汽车”，在能源架构、智能架构、信任架构等核心领域实现系统性突破，以三大架构、六大技术重塑商用车基因，构建起覆盖微、轻、重型的新能源专属整车平台，以卓越品质树立全球新能源商用车价值标杆。

升级出海模式 构建可持续生态化出海体系

产品出海是基础，生态出海是核心。作为北汽福田旗下新能源商用车专属品牌，福田卡文汽车始终秉持“让每一公里更美好”的品牌使命，以“致力于成为新能源技术领先的国际企业”的发展愿景，持续输出高品质智能产品与全周期配套服务，助力全球物流运输行业绿色低碳转型。本次 CAVAN C1 右舵车型批量起航泰国，是福田卡文汽车“全面国际化”战略从布局规划走向落地收获的重要印证。依托泰国完善的产业配套与本地化售后服务体系，品牌已实现从单一产品输出，向“产品+服务+品牌+生态”的体系化出海模式升级，彻底完成从“产品出海”到“生态出海”的跨越式发展。泰国市场的成功落地，充分验证了福田卡文汽车“正向研发+体系化出海”

双核驱动的核心全球竞争力。依照整体发展规划，品牌将持续铺开全球营销服务网络，稳步兑现各阶段海外销量目标，并将计划在 2026 年 9 月登陆德国汉诺威车展，全方位展现中国智造的硬核实力。面向长远发展，福田卡文将持续深耕全球海外市场，依托各国法规标准与用户运营需求持续迭代优化新能源产品矩阵，不断完善全球化营销服务生态网络。始终践行品牌初心与承诺，持续引领全球商用车绿色转型，输出科技、高效的全球物流解决方案。

(来源：易车网)



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	2026-7-7	2026 年 6 月份各产品产销数据快报	www.sse.com.cn 编号：临 2026-038
2	担保进展	2026-7-22	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 2026-039
3	控股股东增持	2026-7-25	关于控股股东增持股份计划的公告	www.sse.com.cn 编号：临 2026-040



销售快报

福田汽车 2026 年 7 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 产	商用车	货车	中重型货车（含福戴）	13100	12100	113705	84346	34.81%	13702	7726	116001	86139	34.67%
			轻型货车	34807	29243	269693	258742	4.23%	30675	28074	263844	259809	1.55%
		客车	大型客车	237	99	1554	1451	7.10%	254	68	1655	2408	-31.27%
			中型客车	224	310	1623	1272	27.59%	158	288	1208	1638	-26.25%
			轻型客车	3045	3726	21991	23342	-5.79%	2876	3684	19139	25207	-24.07%
	乘用车			371	496	3622	4280	-15.37%	269	473	5573	4772	16.79%
	合计			51784	45974	412188	373433	10.38%	47934	40313	407420	379973	7.22%
	其中新能源汽车			11288	7794	70383	57936	21.48%	10771	8294	69641	60712	14.71%
	发动机产品（含福康）			29304	19422	187107	153267	22.08%	25488	21968	209240	161284	29.73%

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 7 月销量 8422 辆，2026 年累计销量 73500 辆，累计同比 31.24%；福康发动机 2026 年 7 月销量 18684 台，2026 年累计销量 112405 台，累计同比 6.64%。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

上交所修订资产支持证券大类基础资产指引 推动债券市场高质量发展

为明确市场预期，推动业务高质量发展，上海证券交易所于 7 月 24 日修订发布了《上海证券交易所资产支持证券挂牌条件确认规则适用指引第 2 号--大类基础资产（2026 年修订）》（以下简称《大类基础资产指引》）。这是在中国证监会指导下，上交所建立公开、透明、可预期的资产证券化产品制度机制，进一步提升债券市场服务实体经济能力的重要举措。

新增不动产专章 助力构建多层次不动产证券化市场

近年来，不动产证券化业务快速发展，已成为盘活存量资产、拓宽权益融资渠道的重要工具。具备权益属性特征的不动产资产支持证券（以下简称机构间 REITs）是资产证券化市场的最新创新产品，是多层次 REITs 市场的重要组成部分。经过两年多的探索实践，上交所机构间 REITs 累计发行规模近 1000 亿元，已涵盖高速公路、租赁住房、仓储物流、数据中心、商业物业、新能源基础设施等 15 个细分业态，为央国企、民营企业和外资企业等各种所有制主体提供了盘活存量资产、实现业务发展模式转变的有效资本市场工具。市场主体对于产品特性、结构和功能发挥已形成基本共识，为进一步明确产品制度依据、规范产品要求提供了坚实基础。

本次《大类基础资产指引》修订以专章形式规范不动产基础资产的准入标准和信息披露要求，主要修订要点为：一是增设不动产基础资产章节，补齐指引中关于此类基础资产的空缺，明确了不动产基础资产定义及资产类型，规范了不动产项目控制、资产重组、国资转让等准入要求。二是增设机构间 REITs 特别规定章节，从制度层面明确将具备权益属性特征的不动产 ABS 命名为机构间 REITs（原持有型不动产 ABS），明确了其权益属性的产品定位和要求。

完善大类基础资产关注要点 突出资产信用严把准入关

结合审核实践、政策导向、市场关切，本次《大类基础资产指引》修订对部分原有条款进行了优化调整，过程中充分征求了市场机构的意见，并纳入了近期审核实践的最新要求，主要修订要点为：一是严把保理应收款 ABS 准入关，明确保理公司支付保理价款的资金来源不得由债务人垫付，压实保理公司对入池应收账款真实性和交易合同合规性的尽调核查职责，细化贸易类应收账款审核要求。二是突出资产信用，提高资产质量要求，压实管理人和中介机构对于基础资产现金

流独立性、关联交易公允性等的核查要求，防范发生现金流混同风险。三是结合审核实践，补充各基础资产类型的重点关注事项，例如明确融资租赁准入标准，要求租赁物不得包括消费品、低值易耗品，强化租赁物可处置性核查；调整个人互联网消费贷款金额上限要求，限制互联网助贷业务杠杆规模；细化未来经营收入类项目对特定原始权益人的运营成本覆盖要求等。

下一步，上交所将立足新发展阶段，贯彻新发展理念，牢牢把握“防风险、强监管、促高质量发展”的工作主线，按照中国证监会统一部署，贯彻“强本强基、严监严管”的工作要求，坚持公开透明，完善资产支持证券规则体系，引导市场主体归位尽责，激发市场创新发展动力，进一步发挥资产证券化市场功能，推进债券市场高质量发展，更好服务构建新发展格局，不断增强服务国家战略和实体经济的质效。

（来源：上海证券交易所网站）

“两高”联合发布关于修改办理内幕交易、泄露内幕信息刑事案件司法解释的决定

2026年7月24日，最高人民法院、最高人民检察院联合发布《关于修改〈最高人民法院、最高人民检察院关于办理内幕交易、泄露内幕信息刑事案件具体应用法律若干问题的解释〉的决定》（法释〔2026〕13号，以下简称《修改决定》）。《修改决定》已经最高人民法院审判委员会第1961次会议、最高人民检察院第十四届检察委员会第七十五次会议通过，自2026年7月27日起施行。

《关于办理内幕交易、泄露内幕信息刑事案件具体应用法律若干问题的解释》（以下简称《解释》）自2012年6月1日施行以来，对惩治内幕交易、泄露内幕信息犯罪发挥了积极作用。近年来，内幕交易、泄露内幕信息犯罪出现了新情况、新变化，证券、期货领域相关法律也进行了修改，为确保法律准确、统一、有效实施，更加精准、有力惩治相关犯罪，最高人民法院、最高人民检察院深入调查研究，广泛征求意见，反复论证完善，制定了《修改决定》。

《修改决定》坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻党的二十大和二十届历次全会精神，坚持依法严惩内幕交易、泄露内幕信息犯罪，助力资本市场法治建设，积极营造公开公平公正的市场环境，切实维护投资者合法权益。

一是进一步明确关键主体更严格的法律责任。在《解释》第五条中新增一款规定“控股股东、实际控制人或者相关决策人员向关系密切人员透露形成内幕信息初步意向的时间，或者根据该初步意向进行相关交易的时间，应当视为动议的初始时间”。对内幕信息生成起关键作用的主体所涉内幕信息敏感期进行明确、具体的规定，杜绝其利用时间差进行内幕交易或者泄露内幕信息，进一步突出惩治重点，强化源头治理。

二是进一步完善内幕交易阻却事由。修改《解释》第四条的相关规定，强调上市公司收购必须符合收购目的，防止上市公司收购人员利用“暗仓”从事内幕交易；强调预定交易必须真实、合法，防止行为人利用虚假或者违法的合同、指令、计划规避法律制裁；明确本条第三项“披露”的公开性，公平保护各类投资者合法权益，坚持从严把握不构成内幕交易的抗辩事由，持续织密法网。

三是确保规范体系协调一致。修改《解释》第一条、第五条援引的法律名称、条文以及有关内容，与新修订的证券法和新出台的期货和衍生品法相关规定保持一致。修改《解释》第六条、第七条，与 2022 年 4 月 6 日最高人民法院、公安部《关于公安机关管辖的刑事案件立案追诉标准的规定（二）》第三十条规定的立案追诉标准保持协调，促推行刑合理衔接、构建立体化追责体系。

下一步，最高人民法院、最高人民检察院将指导地方各级人民法院、人民检察院深入践行习近平经济思想、习近平法治思想，准确理解适用《修改决定》，依法从严惩处内幕交易、泄露内幕信息犯罪，为资本市场稳健运行提供更加有力的司法保障。

《最高人民法院、最高人民检察院关于修改〈最高人民法院、最高人民检察院关于办理内幕交易、泄露内幕信息刑事案件具体应用法律若干问题的解释〉的决定》已于 2025 年 12 月 13 日由最高人民法院审判委员会第 1961 次会议、2026 年 4 月 17 日由最高人民检察院第十四届检察委员会第七十五次会议通过，现予公布，自 2026 年 7 月 27 日起施行。

（来源：最高人民法院、最高人民检察院网站）

汽车板块动态

半年车企业绩两极分化：乘用车企承压，商用车多数预增

编辑导语：随着上市车企半年度业绩预告陆续披露，国内汽车行业盈利格局呈现明显分化态势。商用车板块随行业需求回暖实现盈利普增，乘用车赛道受价格竞争与转型投入双重挤压，多数企业业绩承压。

商用车板块普迎盈利修复

7 月 21 日，江铃汽车于近日发布半年度业绩预告，上半年实现营业收入 193 亿元，同比增长 7.02%；归属于上市公司股东的净利润 7.39 亿元，同比增长 0.83%，在行业复苏周期中交出稳健增长的成绩单。作为最新披露业绩的整车上市企业，江铃汽车的盈利表现也印证了商用车板块的整体回暖趋势。

此前披露业绩预告的一汽解放，盈利增速更为显著。公告显示，一汽解放预计上半年实现净利润 2.7 亿元至 3.2 亿元，同比增长 1273.64%至 1528.02%，业绩增幅在已披露车企中位居前列。除重卡龙头外，客车领域同样呈现复苏态势，中通客车、厦门金龙等商用车企业均发布业绩预增公告，从轻卡、重卡到大中型客车，全行业盈利修复的特征十分突出。

从行业驱动因素来看，商用车集体预增首先源于终端需求的周期回暖。伴随国内物流运输活跃度提升、基建工程项目陆续落地，轻卡、重卡等核心品类终端需求持续释放，带动企业销量与营收双升。在行业看来，商用车行业已走出此前的下行周期，进入需求修复与结构升级的新阶段，整车企业的订单量与开工率均出现明显回升。

出口市场的高速增长，是商用车盈利提升的第二重支撑。国产商用车凭借高性价比、完善的售后体系，在东南亚、中东、拉美等海外市场份额持续扩大，头部企业出口销量占比不断提升，既对冲了国内市场的波动，也通过规模化效应摊薄了研发与制造成本，成为拉动业绩增长的重要引擎。

与此同时，新能源商用车渗透率稳步提升，产品结构优化持续增厚利润。多家商用车企业加大纯电、氢燃料车型投放力度，高附加值的新能源车型销量占比持续提高，带动单车盈利水平上行。叠加企业内部持续推进降本增效，供应链精细化管理、核心零部件本土化配套、原材料价格回落等多重因素，共同推动行业盈利水平实现实质性修复。

乘用车赛道普遍业绩承压

与商用车板块的普涨形成鲜明反差，已披露业绩预告的主流乘用车企业普遍面临盈利压力。长安汽车、广汽集团、长城汽车、赛力斯等头部企业上半年业绩均出现不同程度下滑，行业整体承压态势明显。

长城汽车此前发布的预告显示，上半年归母净利润 23.5 亿-26 亿元，同比下滑 58.97%至 62.92%。公告中指出，利润下滑主因是海外补贴延期入账、汇率波动产生大额汇兑损失。且长城汽车董事长魏建军表示利润下滑属于阶段性错配，海外销量仍保持增长，长期基本面稳定。

同期，长安汽车发布的半年业绩预告显示，其预计上半年净利润 7.4 亿-9.7 亿元，同比下滑 57.66%-67.70%。对此，长安汽车官方归因于汇兑损失、原材料涨价，叠加海外市场扩张持续加大投入，短期侵蚀利润。

同时，还有广汽集团预告上半年归母净利润亏损 40.6 亿-45.7 亿元，亏损幅度同比扩大。公告称终端价格战让利压缩自主板块利润，合资车企销量下滑带来投资收益锐减，管理层同步推进产品与渠道改革优化盈利。

包括此前已经实现盈利的赛力斯，今年上半年预亏 15 亿-18 亿元，上年同期盈利 29.41 亿元。赛力斯表示，是原材料价格上涨抬高生产成本，叠加老旧车型资产计提减值，造成当期利润大幅缩水。

综合各家车企公告口径，乘用车行业共性压力清晰：终端价格战持续压缩单车毛利，上游原材料涨价抬升制造成本，叠加电动化、全球化布局大额前置投入，多重因素共同拖累盈利。价格战层面，近两年乘用车市场价格竞争从燃油车蔓延至新能源全赛道，覆盖 10 万-30 万主流价格带。企业为保住市场份额，纷纷加大终端优惠力度，单车毛利被持续压缩，不少企业陷入“以价换量、量增利减”的困境。

电动化、智能化转型的高额投入，也是挤压利润的另一重要因素。为应对行业技术迭代，主流车企持续加大三电技术、高阶智驾、智能座舱等领域的研发投入，同时铺设新能源专属渠道、升级用户服务体系，相关开支短期难以快速兑现收益，进一步侵蚀了利润空间。对处于转型关键期的车企而言，研发投入强度与短期盈利表现的矛盾正持续凸显。

此外，如广汽集团代表的传统国有车企，随着合资燃油车市场的加速收缩也在拖累企业整体业绩。尽管国内新能源汽车渗透率持续提升，但多数自主与合资车企的燃油业务仍占据较高营收占比，燃油车大盘的持续下行，直接造成企业存量基本盘缩水。叠加消费需求趋于谨慎、产品迭代速度加快、营销成本抬升等多重因素，乘用车企业面临的经营压力持续加大。

整体上来看，上半年国内汽车行业业绩分化，商用车依托宏观复苏、出口红利进入盈利修复通道；乘用车受价格内卷、成本上涨、战略投入三重因素压制利润。展望下半年，商用车复苏趋势有望延续，乘用车盈利压力仍将持续，具备成本管控、差异化产品与全球化布局的车企，更易穿越周期实现稳健发展。

（来源：汽车之家）

工信部装备一司赴有关车企监督检查，

现场随机抽取样车、动力电池等

7 月 24 日，为进一步规范汽车产业竞争秩序、提升汽车产品生产一致性和质量安全水平，工业和信息化部装备工业一司赴广汽埃安新能源汽车股份有限公司、肇庆小鹏新能源投资有限公司开展道路机动车辆生产企业产品安全保障能力和生产一致性监督检查，重点检查企业的智能网联汽车安全保障能力、设计开发及生产能力、生产一致性保证能力等生产准入条件保持情况，现场随机抽取样车、动力电池等，转送至有关机构进行国家标准符合性等检验检测。

下一步，工业和信息化部装备工业一司将持续组织对汽车、摩托车生产企业及产品开展监督检查，依法依规对发现存在问题的企业进行严肃处理，坚决守牢汽车产品安全底线，切实维护消费者合法权益。

（来源：工信微报）

220 亿国债、3000+座充换电站！新能源重卡迎来最强置换红利

7月21日，国新办新闻发布会释放一则财政扶持消息，迅速在商用车行业引发高度关注。

发布会明确，安排220亿元超长期特别国债支持老旧营运货车报废更新，重点支持更新为新能源重卡，通过“两新”政策加力促进新能源重卡市场消费。与此同时，我国将建设3000个以上电动重卡充换电站，推进补能设施“连点成线组网”。

政策和资金扶持同时投向“车”与“站”两端，公路物流行业绿色转型的发展逻辑正在被重新定义。

存量出清有了真金白银的加速器

此次220亿元专项资金精准锁定老旧营运货车报废更新，并明确优先淘汰国三、国四车辆，相当于为这批存量“钉子户”的有序出清划定清晰的时间窗口，同时配套稳定充足的资金保障。整套补贴机制的设计逻辑，更凸显出引导行业电动化转型的核心导向。政策并非简单鼓励老旧货车“一废了之”，而是将补贴倾斜力度集中投向置换新能源重卡，依靠差异化激励结构，压低物流企业和个体车主切换新能源车型的资金门槛，用经济杠杆撬动行业加速完成“油转电”的迭代过渡。

事实上，这份资金安排并非临时出台的配套举措，而是多层级产业政策接续形成的完整支撑体系。2026年5月中旬印发的《老旧营运货车报废更新补贴实施细则》，已明确将超长期特别国债作为补贴资金的核心来源；随后，十一部门联合印发的《推动新能源重卡规模化应用实施方案》，则从产业长远发展层面，进一步提出持续推进老旧货车淘汰、扩大新能源重卡应用规模的总体方向。此次国新办发布会首次对外公布专项资金完整规模，将宏观政策框架、落地执行细则和财政资金保障完整串联，构建起一条自上而下、连贯统一的产业扶持链条。

在业内人士看来，大额且稳定的财政补贴，直击当前制约新能源重卡市场扩容的核心堵点。过去几年，新能源重卡推广始终绕不开一道坎，就是车辆购置成本偏高，即便能耗成本更低，一次性投入的压力也让不少潜在用户望而却步。梯度补贴机制落地后，车辆购置综合成本有望大幅压缩，港口、工矿、砂石运输等短途固定线路的存量置换需求将得到充分释放。自上而下的财政红利，将为整条新能源重卡产业链带来显著的拉动效应。

3000座充换电站化解“跑起来”的后顾之忧

购车补贴重在破解新能源重卡购置门槛高的难题，而全国3000座重卡充换电站的布局规划，则直击产业推广更核心的运营痛点。在公路货运实际运营中，车辆出勤率和运营效率直接关系到车主的经营收益，补能是否便捷、单次补能耗时多长，往往比车辆售价更能左右购买决策。以往，

长途干线运输从业者普遍存在补能焦虑，跨区域行驶途中大功率重卡充电桩稀缺、换电网络断层，制约新能源重卡在长途场景普及。

此次将 3000 座充换电站建设与车辆更新置于同等重要的位置统筹推进，传递出一个清晰信号，补能基础设施不再是被动跟进的配套工程，而是与车辆更新并列的核心战役。两者的协同推进，意味着“车”与“站”不再是先后排序的两件事，而是同一步调、互为支撑的整体布局。

超长期特别国债的配套资金安排，为充换电站规模化落地提供关键的资金保障。重卡充换电站建设前期投入大、回报周期长，单靠社会资本滚动推进，速度与节奏都难以匹配车辆端的投放计划。当国家信用以超长期限、低成本资金的形式介入，站址获取、电网接入、设备采购等环节的堵点有望被加速打通。对于商用车企业而言，车辆投放路线与场站布局可以同步规划、同步落地，不必再陷入“先有车还是先有站”的循环等待，这本身就是对市场预期的一次重要锚定。

一揽子操作激活绿色物流全链条

跳出“车”与“站”两项具象举措，不难看出此次资金安排蕴藏的深层战略考虑。选择超长期特别国债作为公路物流绿色转型的资金载体，绝非一次普通的财政工具选用，而是贴合产业发展周期的精准布局。

重型货运装备全面电动化，是一场覆盖全产业链的系统性迭代，整条转型链条周期长、涉及市场主体多元，难以依靠短期阶段性补贴实现产业根本性变革。国三、国四老旧高排放货车的淘汰清退需持续推进，全国 3000 座重卡充换电网络从零散试点走向全局贯通尚需时间培育，广大运输从业者从观望试探到全面接纳新能源车型，也需完整的市场验证周期。匹配长周期转型进程的超长期国债资金，向全行业释放稳定政策预期，市场主体无需担忧补贴阶段性退坡、产业扶持导向短期转向，为产业稳步转型吃下长效定心丸。

从更宏观的视角来看，这笔专项资金撬动的是一盘涵盖多重目标的大棋。在产业端，老旧车辆淘汰和新能源重卡置换将拉动整车制造、动力电池、驱动总成、换电装备、电力设施等上下游产业链释放新增需求；在环保端，一辆新能源重卡替代国四柴油重卡，每年减少的污染物和碳排放量相当可观，积少成多的减排效应将助力“双碳”目标在交通领域落地；在内需端，大规模设备更新本身就是当前扩大有效投资的重要抓手，营运货车作为生产工具，更新迭代兼具投资属性和消费属性，对稳定经济运行同样具有不可忽视的边际贡献。

更值得关注的是，这一揽子操作所折射的治理思维转变。车辆更新补贴与充换电站建设不再是两条各自推进的平行线，“资金跟着任务走、基建配合车辆走”的协同逻辑让政策资源的使用效率大幅提升。对于商用车制造企业、充换电运营商、物流企业及金融租赁机构而言，这意味着一整套相互联动的新商业机会正在浮现。围绕新能源重卡全生命周期服务、依托充换电站的能源运

营、基于车电分离模式搭建的资产管理和梯次利用，各细分赛道都将在政策托举之下迎来规模化发展契机。

（来源：中国汽车报）

一汽解放牵手马士基，商用车出海补齐交付网络

中国商用车企业的全球化，正在从“把车卖出去”转向“把交付体系建起来”。

7月16日公开的信息显示，一汽解放集团国际汽车有限公司与马士基物流（上海）有限公司在长春签署战略合作协议。双方计划围绕海运干线运输、海外仓网络、端到端供应链方案、物流数字化及低碳运输展开合作。

协议还提出，在马士基发展内陆运输能力时，将优先考虑一汽解放的车辆。由此看，这不是单向采购物流服务，而是整车企业和物流企业在车辆、运输与海外网络上的双向协作。

商用车出海最难的环节，往往发生在车辆下线之后

乘用车出口通常以大批量、标准化运输为主，商用车的情况更复杂。不同国家对车辆尺寸、轴荷、排放、驾驶室和上装有不同要求，订单批次较小，车型组合又多。一辆车从国内工厂下线到海外客户投入运营，可能需要经历集港、海运、清关、改装、检测、交付和备件准备。

任何一个环节出现延迟，都可能让客户的运营计划受到影响。尤其是卡车和轻型商用车，用户购买的是生产工具，交付时间和维修保障往往与车辆参数同样重要。

海外仓的价值也不只是存放整车。合理的仓网可以配置常用零部件、轮胎和维修工具，并承担区域分拨、交付前检查和售后响应。如果没有库存数据和订单预测，海外仓又可能变成资金占用较高的静态仓库。因此，数字化能力需要与仓储布局同步建设。

产品出海之后，物流与服务网络决定企业能否形成稳定、可复制的区域经营能力。

与全球物流企业合作，可以减少重复建设

对整车企业而言，自建全球海运、仓储和内陆运输网络需要长期资本投入，也需要面对不同市场的清关、合规和运输规则。与马士基这类拥有跨区域网络的物流企业合作，可以在较短时间内接入更多节点，并根据订单规模调整仓位和运输资源。

但外部合作不等于把供应链责任完全交给物流商。一汽解放仍需掌握订单、车辆状态、备件消耗和客户交付数据，否则难以判断库存应该放在哪里，也无法及时发现经销网络中的真实需求。

双方提出的端到端方案，关键就在于数据能否贯通。只有车辆下线计划、船期、清关进度、海外仓库存和终端交付状态使用一致的数据标准，企业才能把“预计到达”变成可以管理的承诺。

全球交付能力将成为商用车的新产品力

中国商用车在海外市场的竞争，正在从价格和配置延伸到全生命周期运营。对客户而言，车辆购置成本只是总成本的一部分，停运时间、零部件供应、维修效率和二手残值同样重要。

此次合作能否形成实际效果，需要观察海外仓落地数量、重点市场交付周期、备件满足率以及低碳物流的核算方式。国际航运价格、地缘风险和各国监管变化，也会持续影响项目执行。

一汽解放与马士基的合作提供了一个清晰信号：当出口规模上升，整车企业不能只管理工厂大门以内的生产效率，也要管理车辆抵达客户之前的全部过程。未来商用车品牌的全球竞争力，很大一部分将体现在这条看不见的交付链上。

（来源：汽车商业评论）

三大汽车集团一周内密集签约 央国企合纵连横破解转型压力

随着汽车产业智能电动转型的持续深入，央国企间的产业合作明显提速。据财联社记者初步统计，最近一周之内，包括东风、长安和上汽集团在内的三大汽车集团分别“跨界”达成各自合作，以进一步提升产业竞争力。

“央国企龙头企业通过整合分散资源，将有效提升自身估值水平，并增强市场对优质资产的价值重估预期。”国信证券策略首席分析师王开分析表示。

在前述三大汽车集团中，长安汽车近日携手中国信通院共建“联合创新开放实验室”正式挂牌启用。该实验室基于全球网络模拟平台与高精度信号检测技术，完整复刻全球 108 个国家、超 300 家运营商真实网络环境，全面验证和提升智能网联汽车网络连接性能及可靠性，打造汽车无线通信全球新标杆。

“（实验室）正式挂牌启用，标志着长安汽车全球唯一‘数字孪生’智联安全实验集群初步建设成功，也标志着天枢智能在研发实力上的再进阶。”长安汽车方面表示，作为长安汽车“北斗天枢”智能化战略的核心技术载体，天枢智能已构建起从发展理念定义、全栈技术自研、生态深度融合、到全球顶尖实验室的完整体系，实现了整体智能化和安全范式的研发新突破。

7月17日，上汽集团与中国移动签署战略合作协议，双方将深入汽车“研造用管”核心场景，全面深化“AI+智能网联汽车”生态合作的探索，共同提升智能座舱交互服务体验、共研行业高质量数据集、共建自主可控的智算中心。同时，双方将在“车路云一体化”、5G 智慧工厂、海外业务及出行服务等领域深化合作。此前一日，东风汽车与宝武钢铁签署第四轮深化战略合作协议，并为先进材料联合创新中心揭牌。更早些时候，中国一汽及广汽集团亦分别与国家电投、海尔集团等合作。

“转型压力是核心驱动力，倒逼央国企通过合作破解发展瓶颈。”有业内人士认为，从产业现实来看，新能源、智慧通信、储能、新型电力系统等行业技术迭代提速，产业链日趋复杂，单一企业难以集齐全链条技术与资源优势，“在这样的政策背景下，各领域央企跨界合作，本质是响应国家战略部署、践行央企使命担当的直接表现。”

政策层面，2026 年作为“十五五”开局之年，国资委明确提出打好“价值提升、创新引领、产业升级、改革赋能、党建提质”五大攻坚战，要求央企聚焦主责主业，强化协同联动，提升核心竞争力。

值得注意的是，汽车行业亦在探索央地协同新路径。6 月 13 日，长安汽车与北汽集团签署战略合作协议。根据协议，双方将聚焦前瞻技术与新兴产业、绿色低碳发展、产业链、供应链、海外市场等关键领域开展合作协同，积极探索现代新国企央地合作新路径。

这是在与东风汽车集团的“长风重组”终止后，长安又一次涉足国企间的合作尝试。协议具体内容显示，两大国有汽车企业将在智能驾驶、新能源技术、供应链采购、产能共享、海外市场、低碳产业链五大赛道，以非股权整合、品牌独立运营的轻资产协同模式，探索电动智能化浪潮下车企破局内卷、缓解转型压力的全新路径。双方表示，将以此次合作为契机，充分释放各自在技术研发、产业链资源、海外市场等方面的优势，致力于实现资源共享、价值共创、合作共赢。

“未来汽车市场的竞争是生态的竞争，长安期望通过扩大生态合作伙伴‘朋友圈’来增强自己的核心竞争力。”有长安汽车高层表示。

在业内人士看来，通过资源协同分摊成本，以差异化布局规避内卷，北汽与中国长安汽车的合作正是“抱团突围”’的尝试，也是央地车企集团深度协同的一个案例。“五大板块对应了北汽和中国长安汽车双方的核心诉求，目的是实现降本、技术和产能互补、市场分流的系统效应，帮助两大车企‘轻装上阵’。”该人士认为，短期内，两家企业有望直接降低制造成本与运营开支，修复整车毛利率；中长期看，将加速全场景自动驾驶解决方案的落地，缩短新车研发周期，缩小与头部民营车企的综合竞争力差距。“北汽与中国长安汽车的协同模式，为国内车企冲破转型困局提供了一套全新的解法。”

（来源：财联社）



汽车行业 2025 年 6 月产销综述

上半年，我国汽车行业运行总体平稳，产销累计降幅逐月收窄。市场流向主要呈现出三个分化：一是内需承压明显，销量两位数下降；出口超预期增长，形成稳定支撑。二是乘用车市场表现欠佳，出现小幅下滑；商用车市场延续向好态势，销量保持增长。三是产业新旧动能持续转换，传统燃油车市场进一步萎缩，新能源汽车稳定增长。

展望下半年，“两新”政策将继续有序实施，汽车后市场消费有望迎来新的增量机遇，企业新品供给持续丰富，市场价格相对稳定，行业整体经济运行将进一步好转。同时也要看到，外部形势复杂多变、不确定性持续增加，内需不足问题依然突出，行业运行仍面临较大压力。需要稳定政策预期，强化引导监管，密切关注国际形势变化，有效应对风险挑战，稳步开拓国际市场。

2026 年 6 月，汽车产销分别完成 276 万辆和 281 万辆，环比分别增长 5.5% 和 6.9%，同比分别下降 1.2% 和 3.2%。2026 年 1-6 月，汽车产销分别完成 1499.3 万辆和 1501.7 万辆，同比分别下降 4% 和 4.1%。2026 年 6 月，商用车产销分别完成 38.7 万辆和 40.9 万辆，环比分别增长 3.3% 和 8.5%，同比分别增长 9.5% 和 10.7%。2026 年 1-6 月，商用车产销分别完成 227.2 万辆和 229.7 万辆，同比分别增长 8.2% 和 8.3%。

2026 年 6 月，客车产销分别完成 5.8 万辆和 6.2 万辆，环比分别增长 11% 和 16.4%，同比分别增长 16.5% 和 16.6%。2026 年 1-6 月，客车产销分别完成 27.7 万辆和 27.8 万辆，同比分别增长 6% 和 5%。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呈不同程度增长。2026 年 6 月，货车产销分别完成 32.9 万辆和 34.7 万辆，环比分别增长 2% 和 7.3%，同比分别增长 8.4% 和 9.7%。2026 年 1-6 月，货车产销分别完成 199.5 万辆和 201.9 万辆，同比分别增长 8.6% 和 8.7%。在货车主要品种中，与去年同期相比，四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 6 月份产销信息汇总

序号	证券简称	销量				产量			
		6 月 (单位: 辆)	月度同 比	本年累计 ↓ (单位: 辆)	累计同 比	6 月 (单位: 辆)	月同比	本年累计 (单位: 辆)	累计 同比
1	上汽集团	394,798	8%	2,045,375	-0.4%	383,596	13%	2,004,359	-6%
2	比亚迪	403,472	5%	1,808,511	-16%	403,246	17%	1,814,130	-15%
3	长安汽车	201,976	-14%	1,118,894	-17%	190,612	-17%	1,052,680	-13%
4	广汽集团	144,866	-3%	773,085	2%	145,406	-5%	796,778	-1%
5	长城汽车	108,080	-2%	583,895	2%	119,262	10%	625,868	10%
6	福田汽车	58,308	10%	360,404	10%	53,213	-5%	359,486	6%
7	赛力斯	36,194	-28%	196,580	-1%	35,611	-29%	196,070	-3%
8	江铃汽车	35,742	0.04%	189,033	9%	32,912	-4%	189,125	10%
9	江淮汽车	31,891	19%	172,386	-10%	27,937	-15%	182,519	-7%
10	东风股份	23,330	19%	133,953	18%	24,213	29%	135,234	24%
11	北汽蓝谷	30,282	153%	98,895	47%	26,298	91%	93,670	38%
12	金龙汽车	4,780	12%	23,854	6%	5,253	20%	24,440	1%
13	宇通客车	4,500	-19%	20,703	-3%	5,213	-12%	20,100	-6%
14	中通客车	1,268	24%	7,600	30%	1,259	7%	7,087	16%
15	安凯客车	847	-12%	4,253	14%	698	-14%	4,416	8%
16	千里科技	682	-77%	2,836	-85%	235	-84%	877	-88%

说明：数据来源为上市公司 2026 年 6 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、上市公司连续 12 个月内累计诉讼金额达到披露标准，未及时披露

根据中国证券监督管理委员会河南监管局（以下简称河南证监局）出具的《关于对凯盛新能源股份有限公司及相关责任人员采取出具警示函监督管理措施的决定》（河南证监局行政监管措施决定书〔2026〕37 号，以下简称《行政监管措施》）查明的事实，截至 2026 年 5 月 8 日，凯盛新能源股份有限公司（以下简称公司）连续 12 个月内累计诉讼仲裁金额 3.33 亿元，达到最近一期经审计净资产绝对值的 10.73%，公司迟至 2026 年 6 月 29 日才进行补充披露，相关信息披露不及时。

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 2.1.1 条、第 2.1.7 条、第 7.4.1 条、第 7.4.2 条等有关规定。

责任人方面，公司时任董事长谢军作为公司主要负责人及信息披露第一责任人、公司时任总经理陈鹏作为公司日常经营管理的主要负责人、公司时任董事会秘书陈红照作为信息披露事务的具体负责人，根据《行政监管措施》认定，未能勤勉尽责，对公司上述违规行为负有主要责任，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：对凯盛新能源股份有限公司及时任董事长谢军、时任总经理陈鹏、时任董事会秘书陈红照予以监管警示。

（来源：上海证券交易所官方网站）

2、上市公司未按规定及时披露关联交易、未及时披露重大担保事项

一、上市公司及相关主体违规情况

根据中国证券监督管理委员会深圳监管局《行政处罚决定书》（〔2026〕11 号）查明的有关事实，深圳市倍轻松科技股份有限公司（以下简称倍轻松或者公司）及实际控制人马学军存在以下违法事实：

（一）倍轻松未按规定及时披露关联交易，2024 年年度报告存在重大遗漏

涉案期间，马学军直接持有倍轻松 40.48%的股份，是倍轻松的第一大股东、实际控制人，并担任倍轻松董事长、总经理，为公司的关联自然人。

2024 年期间，马学军通过安排孙公司深圳市倍轻松健康科技开发有限公司（以下简称健康科技）转出资金、组织部分员工申请备付金借款、向供应商提前支付采购款等方式，非经营性占用公司资金，构成关联交易。截至 2024 年 12 月 31 日，资金占用发生额、归还额、余额分别为 8,593.29 万元、6,060 万元、2,533.29 万元，其中资金占用发生额占上市公司最近一期经审计净资产的 21.22%。

上述关联交易属于《证券法》第八十条第一款及第二款第三项规定的应当及时披露的重大事项，但公司未进行临时公告。公司在 2024 年年度报告中披露的资金占用发生额、归还额、余额分别为 5,400 万元、5,400 万元、0 万元，遗漏发生额 3,193.29 万元、余额 2,533.29 万元未披露，占公司当期年度报告记载净资产的 8.63%、6.85%。截至 2025 年 5 月，马学军已归还上述占用资金。

（二）倍轻松未及时披露重大担保事项

2024 年 7 月至 2025 年 1 月期间，马学军三次指使倍轻松向健康科技转账用于开立定期存单，并以相关定期存单到期的本息金额为最高质押担保余额，分别于 2024 年 7 月 5 日、2024 年 9 月 12 日、2025 年 1 月 6 日为绍兴茂睿能源科技有限公司开具银行承兑汇票、捷威企业管理（浙江）有限公司开具银行承兑汇票以及浙江安臻新材料有限公司流动资金贷款提供质押担保，担保金额分别为 3,024.75 万元、3,010.50 万元、3,022.50 万元，占上市公司最近一期经审计净资产的 7.47%、7.43%、7.46%，质押担保所获资金最终由马学军使用。

上述担保属于《证券法》第八十条第一款及第二款第三项规定的应当及时披露的重大事项，公司均未进行临时公告。截至 2025 年 4 月，马学军已归还相关借款，公司上述担保责任已解除。

另经查明，公司 2021—2023 年度亦存在资金占用情况，2021—2023 年度占用本金发生额分别为 415 万元、793.23 万元、1,122.69 万元，分别占当期年度报告记载净资产的 0.63%、1.68%、2.77%，相关本金和利息在公告时已归还。

二、责任认定和处分决定

（一）责任认定

公司上述行为违反了《证券法》第七十八条第一款、第二款，第八十条第一款及第二款第三项，《上市公司监管指引第 8 号——上市公司资金往来、对外担保的监管要求》第五条，《上海证券交易所科创板股票上市规则（2024 年 4 月修订）》（以下简称《科创板股票上市规则（2024 年 4 月修订）》）第 1.4 条、第 4.3.2 条、第 5.1.2 条、第 5.1.5 条，《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（2025 年 4 月修订）》）第 1.4 条、第 4.3.2 条、第 5.1.2 条、第 5.1.5 条等有关规定。

时任董事长、总经理马学军全面负责公司经营管理，决策、安排、实施资金占用和质押担保行为，未能告知公司及时进行信息披露，明知公司存在资金占用和质押担保情形，仍签字保证公司 2024 年年度报告真实、准确、完整，是对倍轻松上述信息披露违法行为直接负责的主管人员。同时，马学军作为倍轻松实际控制人，组织、授意、指使上述违法行为，并向公司隐瞒相关情况，导致公司信息披露违法，情节严重。同时，马学军还对公司 2021—2023 年度资金占用违规负有主要责任。

时任副总经理、财务总监赵红云，审批通过公司向健康科技付款、员工备用金借款、供应商付款申请等事项，对其中存在的异常情形未勤勉尽责予以关注，是倍轻松未及时披露关联方非经营性资金占用和质押担保违法行为直接负责的主管人员。

时任监事尹威，按要求以其个人名义申请员工备用金借款并转向指定账户，对相关异常情形未勤勉尽责予以关注，知悉公司 2024 年年度报告披露其本人借款原因与实际情况不符，仍签字保

证公司 2024 年年度报告真实、准确、完整，放任公司信息披露重大遗漏行为发生，是对倍轻松 2024 年年度报告存在重大遗漏违法行为的其他直接责任人员。

上述人员未勤勉尽责，对任期内公司相关违规负责，违反了《上市公司监管指引第 8 号——上市公司资金往来、对外担保的监管要求》第三条、《科创板股票上市规则（2024 年 4 月修订）》第 1.4 条、第 4.1.1 条、第 4.1.4 条、第 4.2.1 条、第 4.2.4 条、第 4.2.5 条、第 5.1.2 条，《科创板股票上市规则（2025 年 4 月修订）》第 1.4 条、第 4.1.1 条、第 4.1.4 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。对于本次纪律处分事项，当事人在规定期限内回复无异议。

（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（2024 年 4 月修订）》第 14.2.1 条、第 14.2.3 条、第 14.2.4 条、第 14.2.5 条，《科创板股票上市规则（2025 年 4 月修订）》第 14.2.1 条、第 14.2.3 条、第 14.2.4 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：对实际控制人暨时任董事长、总经理马学军予以公开谴责，对深圳市倍轻松科技股份有限公司及时任副总经理、财务总监赵红云、时任监事尹威予以通报批评。

（来源：上海证券交易所官方网站）

3、上市公司对于重大合同重大进展或变化披露不及时

一、上市公司及相关主体违规情况

根据中国证监会浙江监管局《行政处罚决定书》（〔2026〕26 号，以下简称《决定书》）查明的事实，2025 年 3 月 3 日，浙江海控南科华铁数智科技股份有限公司（以下简称海南华铁或公司）全资子公司海南华铁大黄蜂建筑机械设备有限公司（以下简称华铁大黄蜂，系《算力服务协议》乙方）和杭州某公司（系《算力服务协议》甲方）签署《算力服务协议》，预计合同总金额 36.9 亿元。2025 年 3 月 5 日，公司披露《关于子公司签署〈算力服务协议〉的公告》。前述《算

力服务协议》约定计划提交验收时间为 2025 年 4 月底前。华铁大黄蜂未按期交付，超出交付期限后，与协议对手方开展协商，双方两次签订《算力服务预交付计划变更申请函》，对计划验收日期进行延期变更，华铁大黄蜂用印时间分别为 2025 年 6 月 27 日、8 月 29 日。前述事项属于应当及时披露的重大事件的重大进展或变化，但公司未及时披露。2025 年 9 月 30 日，公司披露《关于子公司终止<算力服务协议>的公告》。

二、责任认定和处分决定

（一）责任认定

算力服务为市场高度关注业务，公司签订相关合同涉及金额巨大，可能对公司经营情况产生重大影响，但公司对于重大合同重大进展或变化披露不及时，可能对投资者造成误导，上述行为违反了《证券法》第七十八条第一款，第八十条第一款、第二款第十二项，以及《上海证券交易所股票上市规则（2025 年 4 月修订）》（以下简称《股票上市规则》）第 1.4 条、第 2.1.1 条、第 2.1.6 条、第 2.1.7 条、第 2.2.6 条等有关规定。

责任人方面，根据《决定书》认定，时任总经理、董事胡丹锋知悉公司重大合同进展或变化事项，未勤勉尽责，未能保证公司依法及时披露信息；时任董事长张祺奥未勤勉尽责，未能保证公司依法及时披露信息；时任董事会秘书、副总经理郭海滨未勤勉尽责，未能保证公司依法及时披露信息。上述人员是公司上述违规的直接负责的主管人员，违反了《证券法》第八十二条第三款，《股票上市规则》第 1.4 条、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。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《股票上市规则》第 13.2.1 条、第 13.2.3 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：对浙江海控南科华铁数智科技股份有限公司及时任董事长张祺奥，时任总经理、董事胡丹锋，时任董事会秘书、副总经理郭海滨予以通报批评。

(来源：上海证券交易所官方网站)