“银十”成色不及预期

“低首付”“0利息” 车企推出花式优惠年终冲刺

中经记者 徐倩 上海报道

进入11月，车市迎来年末冲刺窗口期。据《中国经营报》记者了解，特斯拉中国、小米汽车等多家车企推出“低首付”“0利息”等优惠举措，进行最后一波年末冲刺。

中国汽车流通协会预测，11月市场将依托“双11”促销拉动与补贴到期预期加速存量订单转化，成交端韧性凸显，销量环比10月有望小幅增长。

对于今年销量的整体情况，中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会（以下简称“乘联分会”）秘书长崔东树表示，受政策调整、国际油价上涨、原材料成本攀升及居民消费意愿偏弱等因素影响，2026年国内车市表现明显低于预期，预计全年国内零售规模仅为1850万辆，不仅低于2025年的2374万辆，也低于2020年的1929万辆。

车企销量两极分化

10月车市进入传统“银十”旺季，但成色明显不足。

今年以来，车市表现低于预期，相比去年销量有明显的下滑，即便是刚刚过去的“金九银十”，也显得成色不足。

乘联分会数据显示，10月，狭义乘用车零售市场规模约160万辆，环比下降1.1%，同比下降28.9%。新能源汽车受前期订单支撑，预计可达107万辆左右，零售渗透率约66.9%。

对此，中国汽车流通协会专家委员会专家委员李颜伟在接受记者采访时表示，车企“银十”销量不及预期受到多方面因素影响，财产收入、资产价格和就业预期值得持续跟踪，其中，财产性收入低于预期是购车收缩的主要原因。

在头部车企方面，上汽集团10月整车销售43万辆，创年内新高。吉利汽车10月销量超过31万辆，环比增长6%，其中新能源销量首次单月突破20万辆，创历史新高。

虽然头部车企取得了逆势增长的态势，但对于现在市场形势的判断，即便是头部车企也并不乐观。吉利汽车控股有限公司副董事长、执行董事桂生悦在近日吉利汽车2026年三季度业绩电话会上直言：“现在是汽车行业走向理性化的初步阶段。”

新势力车企座次继续变化。10月，零跑交付106127辆，同比增长51%，连续四个月站稳月销10万辆门槛，居新势力头把交椅。小米汽车10月交付超5万辆，年内单月交付量首次突破5万辆大关。

同时，也有品牌销量下滑。比如理想汽车10月交付新车2.90万辆，同比下降8.63%，环比下降8.78%。此外，特斯拉中国10月批发销量环比明显回落，与同期新能源汽车市场整体走势形成反差。乘联分会发布的2026年10月新能源汽车厂商批发销量数据显示，特斯拉中国10月批发销量为67829辆，同比增长10.3%，环比下降28.88%，创今年2月以来单月最低水平。

中国汽车流通协会指出，10月车市进入传统“银十”旺季，但成色明显不足。国庆假期效应及多地大型秋季车展和促销政策共同发力，带动上半月到店客流和订单明显走高。但下半月到店客流快速回落至常规水平，需求释放的持续性不足。

对于2026年车市表现不及预期的原因，崔东树将其归结为多重短期因素叠加，包括以旧换新政策的边际拉动效应有所减弱，2024年和2025年，相关政策释放了部分换购需求，进入2026年后，居民消费意愿偏弱，政策对新增需求的刺激效果有所下降。此外，随着AI基础设施建设加快，内存之类的产品价格上涨，电力需求增长带动铜材料价格走高，储能需求变化也影响碳酸锂价格，给新能源汽车成本控制和盈利能力带来压力。

特斯拉、小米等发力促销

进入11月，车企发力营销端，推出多重优惠“让利”。

进入11月，国内汽车市场迎来年度销量目标冲刺窗口期。多家车企近期集中发布月度专属购车权益，用“低首付”“0利息”等多重优惠拉动终端销量。

10月30日，特斯拉中国再次推出11月专属购车优惠政策，活动时间为10月30日至11月30日。其中，Model 3部分车型尾款立减金额由此前的5000元提高至1万元，Model Y部分车型则由7000元下调至4000元。上一轮享受尾款立减的Model 3 Performance高性能版，并未出现在此次1万元尾款立减的适用车型名单中。

同样推出11月专属优惠的还有小米汽车，其率先推出限时0利息优惠，11月1日至30日期间下定的用户，SU7、YU7、N70全系均可享受“3年0息”金融方案，首付均为7.99万元起。

同时，零跑也开启“双11”限时尊享购车季，从11月1日起，指定车型限时可享至高57379元综合权益；而深蓝汽车也发布优惠举措，多款车型可享秋日购车礼最高10000元、超级补贴最高10000元、以旧换新礼最高10000元及金融权益最高“5年0息”等。

虽然车企发力营销端，推出多重优惠“让利”，但是从整体来看，2026年的车市总体销量预期下滑。盖世汽车研究院分析表示，第四季度缺乏全国性强刺激政策接续，目前仅河南、南京、天津等少数地方补贴落地，力度与覆盖面远不及前几年全国性以旧换新政策。

明年有望出现积极变化

政策方面，新能源汽车购置税优惠政策调整可能带来一定的需求前置效应，为2027年市场提供支撑。

在车市整体承压的局面下，新车系（2026年首次出现上险）份额的抬升成为亮点。李颜伟指出，2026年乘用车市场总量同比下行，新车系却在持续上量。按同品牌同车系2025年零上险、2026年首次出现上险的口径，71个新车系9月合计上险21.7万辆，占当月乘用车上险量的13.1%；1月，这一比例不足0.1%。

李颜伟进一步指出：“新车系已占当月乘用车上险量的13.1%，在总量同比下降的阶段持续抬升。这批车系集中在新能源和大尺寸SUV，也集中在少数车型。”

在新车系中，新能源车的销售表现更受关注。根据乘联分会数据，新能源板块的数据可以从两个方向来看。零售端，10月新能源车零售114.8万辆，同比下降10%，环比增长6%，降幅明显小于整体大盘，今年累计零售890.7万辆，同比下降12%。批发端的情况则不同，10月厂商新能源批发180.7万辆，同比增长12%，环比增长8%；累计批发1325.6万辆，同比增长10%。

同时，在整体大盘收缩的背景下，新能源车零售达到114.8万辆，渗透率达到67.8%。这意味着在10月卖出去的每三辆新车中，就有两辆是新能源。

乘联分会指出，消费端首购增量暂时受阻，置换存量成为稳增长的重要支撑。在首购人群观望情绪偏重的情况下，以旧换新政策撬动的置换需求，成了新能源渗透率继续爬升的主要推力。

此外，出海也成为头部车企销量逆势攀升的引擎。以头部车企为例，10月，奇瑞已连续三个月海外销量突破20万辆大关，达到20.06万辆，同比增长接近59%，依然稳居出口销量第一。此外，吉利汽车10月海外销量为10.71万辆，同比增长158%。

来自市场研究机构Dataforce的统计显示，今年第三季度，中国品牌汽车在欧洲的新车注册量同比增长近一倍，市场份额达到12.7%，首次在完整季度超过日本车企。根据中国汽车工业协会预计，2026年我国汽车全年出口量有望超过1000万辆。

对于明年车市的走势，业内机构认为与汽车增值税出口退税率息息相关。对此，盖世研究院分析指出，2027年4月起新能源汽车增值税出口退税率从13%降至9%，车企将在第一季度集中抢出口锁定利润；同时，2028年起购置税全额征收，2027年作为政策实施最后一年，购置税减半末班车效应将带动下半年购车需求提前透支。因此，2027年乘用车销量呈现“前低后高”走势——第一季度抢出口部分对冲内销疲软，下半年购置税到期前需求提前释放，第二季度起逐季转正。

对此，崔东树预计，需求端和供给端均有望出现积极变化。政策方面，新能源汽车购置税优惠政策调整可能带来一定的需求前置效应，为2027年市场提供支撑。消费节奏方面，2027年春节前的购车需求释放也有望对年初零售形成拉动。

汽车技术加速“外溢” 零部件巨头打响具身智能卡位战

中经记者 夏治斌 石英婧 上海报道

从机器人感知、计算解决方案，到机器手指触觉感知产品，再到机器人进入制造产线开展应用验证，具身智能成为第九届中国国际进口博览会（以下简称“进博会”）期间值得关注的产业方向之一。

《中国经营报》记者注意到，在进博会展会期间，智元机器人展示了装配、泡茶、导览等应用场景。与此同时，传统汽车零部件企业也带来了面向机器人领域的技术布局。安波福集中展示具身机器人感知与域控制单元计算解决方案，博世则展出了机器手指触觉感知产品。

安波福和博世两家企业的布局并不止于产品展示。进博会期间，安波福宣布与它石智航、上海电气分别签署战略合作协议，合作内容既包括机器人进入安波福制造产线，也涉及安波福技术在机器人产品上的应用。博世则正在中国布局具身智能数据采集基础设施，并与机器人制造商开展工业应用可行性研究，探索人形机器人作为智能助手参与工业生产的应用潜力。

“人工智能与实体机器的深度融合，正开启技术创新的新空间。具身智能的发展离不开真实场景与数据支撑。中国丰富的工业应用场景和活跃的创新生态，为技术研发与应用提供了独特优势。贴近本土需求、深化本土创新，是推动具身智能在中国加速落地的关键。”博世中国总裁徐大全博士向记者表示，“博世在全球有400多家生产制造基地。我个人认为，机器人接下来的重要应用场景之一就是生产线，这一方向可能比机器人进入家庭更早。”

加快进入真实生产场景

安波福与它石智航的合作计划颇具代表性。安波福方面告诉记者，2026年，安波福与它石智航达成合作，双方将在安波福连接器系统工厂打造全国首个“真干活”工业具身智能机器人集群，推动实现具身智能规模化进场作业。项目预计年内完成超百台机器人落地部署，覆盖柔性组装、工业物流、检测协同等8大工艺领域、33类应用场景、46个核心生产工位。

进博会上，安波福与它石智航、上海电气分别签署战略合作协议，进一步拓展在具身智能机器人领域的业务布局。合作正从机器人在安波福制造产线的规模化部署，拓展至安波福产品及技术在具身机器人上的应用，共同探索从核心部件到工业场景落地的全链路协同创新。

来自它石智航、上海电气的数百台具身机器人将逐步进入安波福一线生产场景，共同开展机器人技术验证和方案优化，推动其从实验室走向产线、从单点验证走向规模化应用。

记者了解到，在生产环境中持续产生的数据也将反馈至产品开发和具身模型优化环节，形成数据、模型与工业场景协同迭代的闭环。这不仅有助于持续提升具身机器人在复杂工业环境中的适应能力，也将为生产流程优化、运营效率提升以及智能制造升级提供支撑。

值得注意的是，安波福与它石智航、上海电气的合作并不是单向的场景应用，而是从生产现场进一步延伸到产品和技术层面的双向赋能。据悉，凭借在高性能计算、系统集成和工程化落地方面的优势，安波福正将汽车领域成熟技术导入具身智能机器人，其高性能计算平台及智能电源管理解决方案将率先应用于两家企业的具身机器人，并计划于今年年内实现量产。

安波福的高性能计算平台可为具身机器人感知、决策和运动控制等核心功能提供灵活可靠的算力支持，并基于平台化软硬件架构适配不同产品需求，提升开发效率和应用移植能力。

博世同样在推动机器人进入工业生产场景。徐大全向记者介绍，博世目前并不制造具身机器人本体，主要从两个方向开展相关业务：一是推动具身机器人在博世制造端的应用，二是评估博世能够提供哪些机器人系统零部件。



博世正在中国布局具身智能数据采集基础设施。　夏治斌/摄影

记者了解到，博世充分发挥跨领域技术优势，开发数据采集设备及机器人关键零部件与系统。2026年年初，博世中国机器人中心正式成立，进一步整合本土跨领域技术资源与合作伙伴网络，推动具身智能技术创新及机器人解决方案率先在工业场景中的落地应用。

对于机器人在工厂中的应用，徐大全提出了更具体的要求。他告诉记者，机器人进入生产线，需要解决数据训练、生产节拍和长期运行中的散热等问题。“总体来看，基于以上痛点，我们需要：第一，用大量数据训练机器人，使其能够灵活完成既定的操作要求；第二，机器人节拍必须满足生产线的要求；第三，解决机器人长期工作时的散热问题。”

徐大全认为，机器人进入工业生产场景，不一定需要采用人形形态。“我认为，我们需要的不是人形机器人，而更可能是带轮子的机器人，不需要两条腿跑来跑去。如果机械臂能够胜任，那可能是最优选择：一方面成本更低，另一方面执行固定动作效率更高。”

汽车供应链抢抓具身智能新机遇

除了将机器人引入自身工厂外，安波福和博世也在探索向机器人产业提供技术和零部件。安波福方面告诉记者：“安波福正在将我们在汽车行业成熟的感知、计算、软件、连接和电源管理等能力，进一步延伸和运用在如具身智能、储能和数据中心等多元行业。”

记者了解到，本届进博会上，安波福展示的具身机器人感知与域控制单元计算解决方案，便是其汽车技术向机器人领域延伸的产品之一。安波福方面告诉记者，该方案依托车规级研发能力以及全球供应链和制造规模，为具身智能领域提供感知传感器、边缘计算、软件开发等平台化解决方案，能够提供360° 环境感知能力，并支持多SoC的高性能边缘计算。

与此同时，在机器人领域，安波福的产品布局还涵盖电源管理模块、柔性线束及连接等环节。其中，PULSE™感知系统融合环视摄像头与短距雷达，可实现360° 环境感知，减少感知盲区。安波福雷达机器学习与行为机器学习技术，则支持实时环境感知和动态路径规划。

谈及布局具身智能的技术，安波福中国及亚太区总裁杨晓明表示：“汽车与具身机器人虽然应用场景不同，但技术同源、底层相通、产业链通用。安波福在汽车领域积累了成熟的产品技术、系统工程和大规模量产经验。我们希望将这些经过汽车行业长期验证的能力拓展到机器人及其他新兴领域，为机器人产品加快开发、提升可靠性并实现规模化应用提供支持。”

与安波福侧重感知、计算、连接等平台化解决方案不同，博世目前在机器人领域的产品探索包括传感器、数据采集设备以及机器人关键零部件与系统。本届进博会上，博世展示的机器手指触觉感知产品，便是其传感器技术在机器人领域的应用。

据博世方面介绍，该产品利用高精度气压传感器，使机器人手指能够感知微小的触觉变化，同时集成磁力计和惯性测量单元（IMU），实时监测机器人手部姿态转动和指尖方向。

在抓握过程中，机器人手指可以通过触觉感知，在接触物品时分辨软硬度及指腹承受的压力差异，并实时调整抓握力度。博世以苹果和鸡蛋为例介绍，抓握苹果之类的硬物时，机器人手指需要保持稳定力度；托起鸡蛋之类的易碎物品时，则需要更加轻缓地控制压力。

除了触觉感知产品外，博世还在中国开发机器人关节。徐大全告诉记者：“我们目前正在中国开发机器人关节。如果进展快的话，也许明年可以推出产品，但目前仍在研讨中。中国团队的推进速度可能快于全球，但我们与全球团队保持沟通，并在此基础上进行分工。”

在研发体系方面，博世已在德国、中国和美国布局机器人研发中心。徐大全介绍，中国拥有较为完善的硬件供应链，机器人及相关零部件企业数量较多，有利于研发团队寻找供应商、制作样品和推进产品开发。