# 毛利率持续走低 拓普集团押注具身智能谋突围

中经记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

作为国内头部汽车零部件厂商、全球汽车零部件百强企业，拓普集团（601689.SH）正处在转型关口。

财报数据显示，2026年前三季度，拓普集团营业收入226.15亿元，同比增长8.06%；归属于上市公司股东的净利润16.62亿元，同比下降15.48%，增收不增利的格局凸显。此外，毛利率持续走低至18.55%，新建产能爬坡带来的成本压力持续侵蚀盈利空间。

《中国经营报》记者注意到，具身智能是拓普集团押注的重要第二增长曲线，但机器人执行器这一核心产品尚未走量。截至2026年上半年，该业务收入仅约0.14亿元，占总营收比重0.10%。

值得关注的是，拓普集团在资本市场尤为活跃。11月10日，拓普集团方面宣布，已于近日收到中国证监会出具的《关于拓普集团境外发行上市备案通知书》，拟发行不超过约2.73亿股境外上市普通股。据悉，此次募集资金计划投向海外产能、具身智能产线建设等方向。

在2026年三季报业绩说明会上，拓普集团董事会秘书王明臻表示，拓普集团紧抓机器人产业快速发展的历史机遇，聚焦拓展机器人产业链关键产品和核心技术，推动智能汽车部件业务与机器人部件业务协同发展。

## 毛利率降至18.55%

拓普集团毛利率呈现持续下行态势。

作为国内领先的汽车零部件供应商，拓普集团产品矩阵涵盖NVH减震、内外饰、轻量化底盘、热管理、汽车电子等业务板块，客户覆盖特斯拉、赛力斯、小米、比亚迪等国内外头部车企。2025年，拓普集团首次跻身全球汽车零部件百强榜，排名全球第95位。

进入2026年，拓普集团却迎来增收不增利的局面。财报数据显示，2026年前三季度，拓普集团营业收入226.15亿元，同比增长8.06%；归属于上市公司股东的净利润16.62亿元，同比下降15.48%；扣除非经常性损益的净利润15.11亿元，同比下降16.84%。

与此同时，拓普集团毛利率呈现持续下行态势。财报数据显示，拓普集团毛利率从2023年的23.03%回落至2024年的20.80%和2025年的19.43%，2026年前三季度这一数据进一步降至18.55%。

因此，拓普集团的研发投入一直保持增长。财报数据显示，2026年前三季度，拓普集团研发费用达12.21亿元，较去年同期10.85亿元提升12.53%，研发费用率5.40%，资金重点倾斜人形机器人执行器、液冷热管理等第二曲线业务。

针对毛利率问题，王明臻解释称，拓普集团近年新建工厂较多，在生产爬坡及试产过程中管理费、制造费等各项费用较高，随着产品全面放量及新建产能利用率提升，规模效应将逐步显现，单位制造费用将随之下降，叠加产品结构持续优化，将推动毛利率提升。

王明臻进一步表示，拓普集团通过规模化采购、技术革新、工艺优化、关键电子器件国产化替代、严格执行预算管理等多重举措控制成本，深入推进降本增效，有效对冲原材料价格波动、人工成本上升及汇率、关税等外部因素的影响。与此同时，拓普集团此前海外新建产能尚处于爬坡阶段带来的较高折旧摊销这类固定成本影响将逐步减弱，随着海外工厂陆续达产，相关工厂将由亏转盈，对公司利润的拖累逐步消除并转为正向贡献。




近年来，汽车零部件龙头企业拓普集团大力发展具身智能业务。 本报资料室/图

## 押注具身智能业务

拓普集团很早便开始布局具身智能业务。

能够快速转向具身智能赛道，离不开拓普集团在汽车零部件领域的积累。

据介绍，拓普集团研发线控刹车系统IBS项目多年，在机械、减速机构、电机、电控、软件等领域形成了深厚的技术积淀，并横向拓展至智能座舱执行器、机器人电驱执行器等业务。

记者注意到，拓普集团很早便开始布局具身智能业务。2022年，随着特斯拉Optimus人形机器人的亮相，拓普集团明确布局人形机器人核心部件相关业务；2023年，拓普集团设置机器人业务独立管理架构，并明确提出百万台的机器人执行器远期产能目标，这也与特斯拉中期规划年产能100万台保持一致。

“依托电机自研、核心部件整合、精密机械加工、研发与测试资源协同四大核心优势，机器人执行器相关产品的推进节奏清晰。”拓普集团方面表示，公司与客户的合作从直线执行器起步快速获得认可，后续顺势启动旋转执行器、灵巧手电机的研发，已完成多轮送样。

而在产能方面，拓普集团已规划建设宁波机器人核心部件生产基地，总投资额约50亿元。该基地的两条电驱系统生产线于2024年1月正式投入生产，年产能为30万套电驱执行器。此外，泰国一期工厂已经投产。

“泰国一期工厂基础建设已完成，部分产线已投产。”据王明臻介绍，目前机器人部件产业基地首期已基本建成并具备投产条件，相关产品处于小批量交付阶段。海外产能将根据订单需求和业务进展分阶段统筹推进。

值得一提的是，拓普集团具身智能业务仍处在产业化早期阶段，尚未开始走量。财报数据显示，截至2026年上半年，拓普集团机器人执行器收入约0.14亿元，同比增长83%，但收入体量偏小，仅占总营收比重0.10%。

王明臻表示，拓普集团已搭建起平台化产品矩阵，核心产品覆盖直线执行器、旋转执行器、灵巧手电机、躯体结构件、足部减震器、电子柔性皮肤等品类，报告期内直线执行器、旋转执行器及灵巧手电机已进入交付阶段，机器人部件产业基地首期建设基本完成，为后续规模化交付奠定了坚实的产能基础。

## 募集资金“理财”

拓普集团大量募集资金出现阶段性闲置，多次用闲置资金购买理财。

2026年10月24日，拓普集团使用8000万元暂时闲置募集资金购买杭州银行宁波北仑支行理财产品到期，获得理财收益84.23万元；就在同一天，使用暂时闲置募集资金购买的5000万元宁波银行北仑支行理财产品到期，获得理财收益50.55万元。

而在10月21日，拓普集团又使用了2.8亿元暂时闲置募集资金，购买了宁波银行北仑支行和杭州银行宁波北仑支行的理财产品。这已经是拓普集团2026年第5次集中购买银行短期理财产品。

记者梳理发现，上述闲置资金或涉及拓普集团此前完成的两笔大额再融资。2022年，拓普集团公开发行可转债2500万张，每张面值100元，扣除发行费用后募集资金净额约24.89亿元，截至2025年已使用约21.37亿元；另一笔为定增融资，拓普集团于2024年向特定对象发行A股6072.61万股，发行价57.88元/股，剔除相关发行费用后实际募集资金净额约34.98亿元，截至2025年已使用约21.37亿元。

换句话说，拓普集团有约17.13亿元募集资金尚未使用。2026年3月，拓普集团公告称，因公司募资金额较大，且募投项目的资金投放存在一定的时间跨度，因此存在部分募集资金暂时闲置的情况。计划使用最高额度不超过20亿元的暂时闲置募集资金委托理财，用于结构性存款或购买保本型理财产品，授权期限自2026年7月1日起至2027年6月30日止，单次投资期限不超过12个月。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜认为，拓普集团大量募集资金出现阶段性闲置，一方面源于下游车市竞争加剧、订单不确定性上升，主动放缓国内募投项目建设节奏，多个募投项目方向也进行了调整；另一方面受募集资金专款专用监管约束，不能随意调配用于海外基地以及人形机器人等新业务布局。

手握大量闲置募集资金的同时，拓普集团仍将目光聚焦到香港资本市场。2026年3月，拓普集团正式递交招股书，拟在香港主板挂牌上市。11月10日，拓普集团方面宣布，已于近日收到中国证监会出具的《境外发行上市备案通知书》。

“拓普集团推进港股上市，意在单独获取境外资金，专门支撑海外建厂和机器人业务扩张。但市场也产生疑问：原有募投项目需求不及预期、资金长期沉淀理财，此时再启动港股融资存在重复融资、资金整体利用效率偏低的问题。”柏文喜分析道。

记者就相关问题致电致函拓普集团方面，截至发稿，尚未收到回复。

# 中国车企出海迈入深水区 数据跨境合规成关键

中经记者 方超 石英婧 上海报道

在中国汽车漂洋过海、加速驶入全球市场的情形下，数据跨境合规与治理已成为行业关注焦点之一。

中国汽车工业协会发布的数据显示，10月份，中国汽车出口继续保持高速增长，单月出口106.6万辆，环比增长1.3%，同比增长60.2%。而在今年前10个月，汽车出口927.1万辆，同比增长65.1%。

在中国车企出海进入深水区的大背景下，数据跨境合规愈发受到行业关注，勤达睿（中国）信息科技有限公司总经理褚华斌近日就提出，产品供应链决定车能不能出海，数据供应链决定能不能持续领先。

“过去十年，中国新能源赢在电池；未来十年，中国汽车要赢在数据。”四维图新CEO程鹏日前向包括《中国经营报》在内的媒体表示，在此方面，中国企业要有耐心，“踏踏实实按照当地的文化要求、法律要求把业务一点点做好。机会是给有准备的人的。”

而中国汽车流通协会专家委员会委员章弘向记者表示，尽管面临挑战，但中国企业也拥有数据治理已经形成规模、行业服务逐渐成熟等优势，章弘同时认为，长期而言，中国企业可在全球统一框架的情形下，在各国依据所在地规则进行本地化适配。

## 数据跨境合规面临多重挑战

从“产品出海”到“数据过关”，驶入全球化深水区的中国汽车，正面临多重挑战。

“随着智能网联汽车产业全球化布局提速，中资车企加速出海布局，海外研发协同、供应链管理、属地运营等场景全面铺开，在全球运营中面临数据合规、AI合规、网络安全合规、数据本地化、个人信息保护等多重合规叠加挑战。”安永方面认为。

章弘也认为，对于车企而言，其已经从卖一台机械产品，转变为交付一套持续联网、产生数据的“数字系统”。一辆汽车的摄像头、雷达等感知零部件可能会持续生成大量数据，其认为，数据不再只是车企运营的“副产品”，“而是智能驾驶、座舱和车辆服务的基础”。

记者注意到，在汽车行业数据跨境合规核心痛点方面，安永认为，汽车企业普遍面临数据链路模糊、评估效率低下、专业人才短缺、合规管控零散等核心挑战，如在数据链路模糊方面，安永认为，“跨业务数据流转复杂，跨境数据摸排困难，风险识别存在盲区。”

“在面向新兴区域的出海进程中，完善且与时俱进的合规体系将成为智能网联汽车产业全球化发展的关键支撑。”普华永道也认为，“企业不仅需要考虑UN R155、UN R156、ISO/SAE 21434等相关国际标准，还需结合新兴区域不同国家的数据主权、安全监管及本地化政策。”

“数据治理会成为竞争能力。”在章弘看来，能否在海外当地合法实现数据采集、处理、模型训练等，事关企业能否快速推出适配本土市场的功能。章弘认为，若一家企业单纯保留国内技术架构，很难支撑规模化运营，其同时表示，数据本身可能还会形成新业务。

进一步梳理可发现，面对中国车企面临的跨境数据合规“痛点”，行业人士早有发声。

“数据合规是智能驾驶汽车出海面临的关键挑战。”智驾新程neueHCT产品与市场总经理卢游曾表示。而据报道，在2026中国汽车论坛上，中国信息通信研究院技术与标准所车联网与智慧交通研究部副主任李凤也指出，车企开展跨境数据流通面临“重要数据、核心数据界定边界模糊”“合规申报流程周期长、综合成本高”等难题。

面对汽车出海面临的痛点，不少企业正在加速探索破局之道。

“一是能够在当地闭环的数据尽可能本地化处理，减少不必要的跨境流动；二是针对确有跨境需求的数据，推动建立双边互信互认机制，并探索非敏感数据更加便捷跨境流动的方式，更好兼顾和平衡安全合规与业务效率。”对于如何在合规前提下支撑全球业务，吉利此前介绍。

“技术出海，过的是‘数字海关’：数据主权、本地化、安全审查三重门槛，要求逐个市场适配规则。”四维图新向记者提供的信息显示，其“推出的车企出海数据合规闭环解决方案，目标就是帮助车企实现‘数据本地化，模型全球化’。”

四维图新介绍，其已形成覆盖全球主流市场的一站式全球导航解决方案与海外车道级导航交付能力，“在该领域公司正积极推进与华为HMS for Car的长期合作，围绕智能导航、生态服务、智慧语音、智能网联等业务持续协同稳步推进，共同助力中国车企出海。”

## 中国企业具备差异化优势

对如何助力中国企业出海时遇到的本土化适应难题，程鹏向包括记者在内的媒体表示：“还是得做好准备。”其进一步介绍，“我们在欧洲已经15年了，不是心血来潮第一年去干。我们在欧洲有自己的园区、有本地员工，员工来自好几十个国家，特意保持多样化，所以对不同的文化、不同地方的法规都有深刻理解。”

“还有一个很重要的地方就是有敬畏之心。”程鹏表示，“因为十几年前遇到的问题很多、吃过很多亏，所以现在反而能沉下心去研究、一点点推进解决方案，真的帮出海车企解决芯片、合规、数据这些问题。不用急，在海外急也急不来。”

而在助力中国车企实现跨境数据合规方面，除了本土企业外，也有不少Tier1（“一级供应商”），受到外界关注的是，双方各自的优势体现在哪些方面？

“传统Tier1在数据、合规领域并不强。”在程鹏看来，传统Tier1的强项体现在“全球有稳定的、长期信任的客户”，以及“对品质和安全的要求非常高，很熟悉怎么把东西做得很安全。”

不仅如此，程鹏还认为，传统Tier1另一大强项在于全球范围布局工厂。在程鹏看来，这些企业对全世界每个国家的情况都很了解，有当地的管理团队和研发团队，“这些是他们的优点，我觉得我们一时半会儿很难追上。”

在业内看来，中国企业在响应速度、技术等层面具备优势。据了解，李凤此前就建议，全行业开展核心技术攻关，聚焦通信连续性、分布式架构、数据工程化三大方向，依靠技术突破破解出海难题。

“国内车企的优势在于数据治理已经形成规模。”章弘也认为，在数据治理层面，中国企业还有技术能力比较完整、行业服务逐渐成熟等多重优势。不过其也强调，中国企业要将上述优势真正转换为自身的竞争力，需要“把分散的能力整合进一套长期运行的体系中”。

而吉利此前表示，数据安全之外，吉利在整车网络安全领域也已形成系统化技术积累，“作为EEA4.0-Drive‘全域安全’的核心支撑，吉利2030数字安全实验室构建覆盖车云、接口、网关、通信、芯片的五级纵深安全防御体系。”

“中国公司的优点是什么？反应快、开发快、敏捷、能吃苦。一个客户需求来了，我们经常第二天早上就解决了。国外呢？一个需求来了，分析、走产品PRD流程、研发流程、交付流程，三个月。”程鹏认为，

“我们可能一个晚上或者一个礼拜就搞好了。足够勤奋、足够努力、对客户足够尊重和快速反应，这是中国公司的优势。”程鹏向记者表示，“从产业链来讲优势更明显——中国是全产业链聚集，从上游原材料到成品，所有厂家都聚集在某个地方，产业链做大了。这个门槛其实很高，我认为8~10年别人也搞不好。”