希迪智驾详解：无人重卡驶向公开道路

本报记者 何文英

11月24日，希迪智驾科技股份有限公司（以下简称“希迪智驾”）与质子汽车科技股份有限公司（以下简称“质子汽车”）在上海联合发布锚定《智能网联汽车自动驾驶系统安全要求》（GB 44721—2026）强制性国标、正向开发的前装L4（高度自动驾驶）无人重卡。

发布会后，希迪智驾联合创始人、董事会副主席马潍在接受《证券日报》记者采访时再次提到他判断自动驾驶能否落地的三个维度：技术成熟度、法规容忍度、市场接受度。“三者同时到位，产品才敢交给客户。”在他看来，全场景无人重卡正走到这个交汇点上。

打造技术优势

希迪智驾2017年成立时，主攻的是开放道路干线物流。彼时全行业乐观认为三年内L4无人重卡就能在高速干线实现规模化、商业化运营。几年过去，技术、成本、法规的短板逐一显形，公司主动调转方向，业务重心转向矿山和封闭园区。

“我们坚持只做风险高、环境恶劣的场景。粉尘、大雾、重载混行，这些复杂工况把大量同行挡在门外，技术一旦跑通，就能形成长期优势。”马潍说。

截至2026年上半年，希迪智驾无人矿卡累计出货量突破1900台，覆盖全球近40座露天矿山，其中7座矿山实现百台级车队常态化运行，单矿最高投入220台无人车辆，车队累计安全运营超1300天，保持零重大安全事故纪录。

技术积累也在向产品端溢出。9月份，希迪智驾发布矿山垂域智能体“小元”，已在全国15座矿山落地；10月份，国内首个“采煤+剥离”强混编无人项目在西北戈壁矿区投运，单月运输效率提升11.7%。截至2026年6月底，公司累计申请专利674项，其中397项获授权。

业绩层面，2026年上半年，公司实现营业收入8.04亿元，同比增长97%；毛利润2.12亿元，同比增长204%，毛利率由上年同期的17.1%升至26.4%；经调整净亏损收窄至1968万元，同比收窄82%。“营收增长并非短期订单脉冲，而是场景规模化落地带来的长期增长。”马潍表示。

锚定国家标准

如果说无人矿卡是希迪智驾的根基，那么这次发布的前装无人重卡，则是公司战略从封闭场景驶拓展到公开道路的初步尝试。

该车型采用“端—路—端”双工作流架构，一台车即可贯通封闭园区自主作业与公开道路编队运输两大场景。希迪智驾与质子汽车的产品定义工作从2025年末启动，到整车下线历时近一年。

分工并不复杂：质子汽车提供新能源整车平台与线控底盘，希迪智驾提供智驾系统，双方基于质子汽车“帝江·钽”整车平台正向开发，系统安全要求适配国标。《智能网联汽车自动驾驶系统安全要求》（GB 44721—2026）于2026年7月份正式发布，2027年7月1日起作为强制性标准实施。该标准被业内视作自动驾驶重卡走向规范化运营的明确政策信号。“单靠科技公司或单靠主机厂都无法实现自动驾驶落地。”希迪智驾无人重卡事业部总经理盛维天对《证券日报》记者表示，客户买到的不是一台裸车，除整车外还需要调度、监控、数据回溯的平台能力，以及现场部署和车队运维。



图①希迪智驾全场景无人重卡Vega在上海首发
图②希迪智驾无人矿卡与挖机协同作业
公司供图

让外界好奇的是成本。一套架构要同时覆盖封闭厂区与公开道路，是否意味着研发投入翻倍？盛维天的回答是，核心投入是数据闭环基础设施，两套工作流共用一个重载具身智能技术平台，边际成本主要是算力。硬件端的价差也在收窄，激光雷达已从数十万元降至万元级，其他感知器件成本更是整体下探到几千元，甚至千元以下。

拓展海外市场

商用车是生产资料，客户先算的是回本账。盛维天给出的答案是，典型场景回本周期约一年半到两年，无人化至少可节省约三分之二成本。

但比钱更棘手的是人。不少地区的物流项目多以招标投放，一次中标动辄需要上百台车、数百名司机。盛维天表示，叠加司机老龄化和高驾驶水平局限，用工荒已成为现实。

路权是另一道关口。目前路权多以联合体方式申报，需交通运输、公安交管等多部门审核，各地规则不一，有的按车授权，有的按路线授权，换线路、换场景仍需重新测试。希迪智驾瞄准的场景是偏远地区的大宗运输，该场景的特点是固定路线、极大运量、道路交通相对可控，这反而降低了申报难度。

海外市场可以为公司开辟另一条增长曲线。马潍表示，希迪智驾不涉足矿山开采业务，只输出自动驾驶软硬件整套解决方案，以“技术大脑”身份嵌入海外产业链，避免重资产投入带来的经营风险。公司面向疆煤外运、跨境长途运输的大型项目正稳定交付中，已在澳大利亚、巴西、印尼等启动业务，并逐步向非洲、中亚、中东纵深拓展。

工业富联前三季度拟分红132.85亿元

本报记者 李昱丞

11月24日晚间，富士康工业互联网股份有限公司（以下简称“工业富联”）发布2026年前三季度利润分配方案公告，拟向全体股东每10股派发现金红利6.7元（含税），合计拟派发现金红利132.85亿元。

近年来，工业富联持续通过现金分红、股份回购等多种方式积极回报投资者。分红方面，至2026年，公司已连续五年推出百亿元级现金分红方案。此次利润分配方案实施后，工业富联上市以来累计现金分红将增至893亿元。股份回购方面，公司年内已实施股份回购金额达12.53亿元，且正在推进20亿元员工持股计划的二级市场购股。截至2026年11月24日收盘，工业富联市值超过8000亿元。

持续稳定的股东回报背后，是工业富联强劲的业绩增长。2026年前三季度，公司实现营收9414.14亿元，同比增长55.88%；归母净利润403.75亿元，同比增长79.55%，两项核心经营指标均超过2025年全年水平。其中，2026年第三季度公司实现归母净利润166.34亿元，同比增长超60%，连续五个季度净利润突破百亿元。

工业富联相关负责人表示，从业务结构来看，公司持续聚焦AI（人工智能）算力基础设施，AI GPU（图形处理器）、AI ASIC（专用集成电路）、高速网络设备、精密机构件等业务齐头并进，形成了涵盖AI服务器、高速交换机、整柜系统研发与集成等多领域的能力与产品矩阵，有效对冲了单一赛道的周期波动，强化了公司增长动能。展望未来，随着新一代AI计算平台放量、CPO（共封装光学）及高速网络产品加速渗透，公司经营有望继续维持高质量增长态势。

财报显示，今年第三季度，工业富联云计算业务营业收入同比、环比分别增长75%和25%。GPU与ASIC协同并进，已成为板块业务多元增长的重要引擎。其中，AI-ASIC服务器出货量同比增长1.5倍、环比增长80%，AI-GPU机柜出货量同比增长70%、环比增长15%。此外，新一代AI机柜已开始出货，其整体市场份额相较上代产品持续提升。

上海自由士信息科技有限公司CEO（首席执行官）陈榕榕对《证券日报》记者表示，在AI服务器订单爆发式放量的背景下，工业富联直接承接了算力基建的产能转移，包括从服务器整机、机柜、高速光模块配套到液冷系统的整套交付。此外，公司产品结构升级带来毛利改善。

金域医学业务结构持续优化

本报记者 丁 蓉

医学检测行业正迈入智能化新时代。11月24日，广州金域医学检验集团股份有限公司（以下简称“金域医学”）召开2026年三季报业绩说明会。在本次业绩说明会上，该公司董事长、首席执行官梁耀铭向《证券日报》记者表示：“公司将紧抓AI（人工智能）与数据要素发展机遇，持续推进数智化纵深布局，推动大模型研发与应用、数据资产运营与要素化、底层技术底座与安全体系协同发展，构筑面向未来的差异化竞争能力。”

金域医学三季报业绩显著改善。财务数据显示，金域医学前三季度实现归属于上市公司股东的净利润3.74亿元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润3.85亿元，双双扭亏为盈。

对于净利润提升的主要原因，梁耀铭表示：“公司的业务结构持续优化，并且持续推进精益运营、产能深度整合及全链路数智化管理，强化精细化成本管控能力，不断提升组织运营效率。截至2026年9月末，公司智能体应用增至242个，广泛嵌入产、服、管等核心场景，投入回报比达3倍到4倍。今年1月份至9月份，公司毛利率为36.74%，同比提升1.92个百分点。”

据悉，金域医学肿瘤、血液、感染、神经和遗传等重点产品，在大体量基数上加速放量，今年第三季度收入同比实现14.73%的增长，惠民适宜系列产品同比增长52.05%。

当前，AI技术正加速与医学检测行业融合。金域医学锚定“AI IN ALL（人工智能无处不在）”发展方向，依托多模态、多组学、全病种、高质量医检数据资源，研发出域见医言大模型、病理基因多模态大模型及智能体应用“小域医”，加速AI与医检大数据在实验室生产、临床服务、运营管理、县域医共体等核心场景的应用落地。

今年10月份，金域医学与广州医科大学附属第一医院联合开发的肺癌病理基因多模态大模型DeepGEM2.0发布，同时启动由全国50家医疗机构共同参与的多中心科研项目，标志着该大模型正式迈向大规模临床应用验证的阶段。

据介绍，DeepGEM2.0最快可在1分钟内完成“看图识基因”，能够一次性完成国内已获批肺癌靶向药对应靶点基因的预筛工作，后续将轻量化部署在超500家医疗机构。这项技术有望进一步降低肺癌基因检测的费用。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示：“AI在医学检测领域的应用正加速深化。头部医学检测上市公司具备海量临床数据、丰富业务场景、持续研发投入等优势，是推动AI应用落地的重要力量。”

广州派康健康产业有限公司总经理文平在接受《证券日报》记者采访时表示：“AI在医学检测领域的规模化应用仍处于早期阶段，未来空间十分广阔，应用将向复杂场景持续延伸，并且从‘辅诊提效’迈向‘重构诊断’。”

新通联盈利能力环比修复

本报记者 张文湘
见习记者 占健宇

11月24日，上海新通联包装股份有限公司（以下简称“新通联”）召开2026年第三季度业绩说明会。该公司2026年三季报显示，今年前三季度，该公司实现营业收入7.93亿元，同比增长11.31%；实现归属于上市公司股东的净利润4123.75万元，同比增长12.71%。其中，第三季度实现营业收入2.88亿元，同比增长12%；实现归母净利润1901.94万元，同比增长27.48%。

对于第三季度盈利表现改善的原因，新通联总经理顾云锋在业绩说明会上向《证券日报》记者表示，上半年受原材料价格上涨叠加成本传导滞后影响，该公司毛利率承压。进入第三季度，前期落地的VE（价值工程）项目、精益化改善项目持续见效，生产损耗与制造费用得到优化；同时，客户与产品结构持续优化，高附加值工业包装业务占比有所提升，加之本期存货去库存，存货跌价准备计提压力明显缓解，多方面因素共同推动公司盈利能力环比修复。

新通联主要从事纸包装、木包装产品的研发、生产与销售，产品涵盖轻型瓦楞包装、重型瓦楞包装、木包装及各类组合包装产品。同时，该公司为客户提供包装设计、方案优化、物流配送、供应商库存管理及辅助包装作业等一体化服务，客户覆盖汽车及新能源汽车、能源电气、机械设备、半导体设备等多个行业。

对于公司客户结构及市场拓展情况，新通联董事长曹文洁在回答《证券日报》记者提问时表示，随着业务持续拓展，新通联的客户结构不断优化，目前客户主要集中于高端装备、新能源、电力设备等先进制造领域。今年以来，新通联持续推进市场开拓，积极对接优质潜在客户，并依托定制化可循环包装方案、稳定交付能力及全流程配套服务维系客户合作黏性，已与多家核心客户签订长期框架协议，以保障业务平稳开展。

在市场布局方面，曹文洁表示，新通联将持续优化海内外产能布局，深耕新能源、高端装备领域，重点拓展半导体设备等新兴赛道，推进新客户的方案导入与落地。

与此同时，新通联正推动业务模式从产品供应向整体包装解决方案延伸。曹文洁介绍，该公司将依托方案研发与VE（价值工程）进行定制化优化，发挥多区域就近配套交付优势，完善绿色包装体系，并通过整合供应链资源打造全链条服务能力，以更好匹配下游客户升级需求。

在经营效率改善的同时，新通联资金周转情况也有所好转。三季报显示，截至2026年9月30日，该公司应收账款为3.43亿元，与年初基本持平；今年前三季度，该公司经营活动产生的现金流量净额为7534.20万元，同比增长193.24%。

新通联董事会秘书徐宏菁向《证券日报》记者表示：“我们高度重视应收账款管理与资金周转，后续将重点抓好年末集中回款、供应链账期匹配、海外基地本地化结算等，稳步提升资金使用效率与经营质量。”

顾云锋表示，虽然第三季度盈利实现环比修复，但上游原材料价格波动带来的外部压力依然存在。未来，新通联将继续深耕主业，做好客户拓展、成本管控及产能运营，在持续优化经营效率的同时，进一步提升业务发展的稳定性。

小米集团第三季度实现营收1072亿元

本报记者 向炎涛

11月24日晚间，小米集团（以下简称“小米”）发布2026年第三季度业绩。第三季度，小米抗住周期压力，展现出了经营韧性，单季度实现营收1072亿元，经调整净利润48.84亿元。

具体来看，手机×AIoT（人工智能物联网）分部实现收入834亿元。其中，智能手机业务收入456亿元，全球市场份额连续3个季度环比提升；IoT（物联网）与生活消费产品业务收入272亿元，盈利能力持续改善；互联网服务业务稳步增长，收入95亿元，全球及国内的月活跃用户数再创历史新高；其余收入来自其他相关业务。

新能源汽车及AI（人工智能）等创新业务分部收入239亿元。其中，新能源汽车收入227亿元，其他相关业务收入12亿元。

小米主动优化运营策略，结构性指标持续改善。在当天举行的业绩电话会上，小米集团合伙人、集团总裁卢伟冰坦承，存储成本的快速上涨成为今年下半年以来手机业务最大的扰动因素，小米持续通过量价平衡、产品矩阵优化以及产品创新等策略来应对。

第三季度，小米智能手机业务毛利率9.2%，环比提升0.6个百分点，超市场预期；智能手机出货量连续25个季度位列全球前三。智能手机全球平均售价（ASP）同比增长39.8%，创历史新高。

卢伟冰表示，在全球市场，小米持续优化产品结构，主动降低低端机出货量，并保证渠道健康度。同时，在成本大幅攀升的情况下，小米根据市场情况动态调整新品定价，尽可能在成本压力、用户感受和接受度之间找到平衡。

“尽管内存成本上涨有所放缓，但仍处于高位，未来我们的策略主要在于如何更有效地消化成本影响。”卢伟冰表示，一是以产品创新消化成本，不能简单涨价，要把产品做出特色；二是以产品结构升级稳住毛利率；三是在全球范围内更坚定推动高端化战略。

新能源汽车方面，小米在第三季度完成纯电、增程双系列布局，新车交付量达到100975辆。此外，小米10月份单月新车交付量成功突破5万辆，创下2026年内新高，规模增长加快。

卢伟冰表示：“我们踏踏实实投入技术、投入研发，把每一款产品打磨好，并以创新打动用户，挖掘和满足用户需求。我认为，这也是小米方法论在汽车业务上的良好体现。在汽车‘出海’方面，我们将按照原有的目标和进展，于明年下半年、大概第三季度首先登陆德国市场。目前，所有网络发展、产品测试等工作均在按计划推进，整体比较顺利。”

在AI和机器人领域，据介绍，小米MiMo大模型9月份正式发布并开源Xiaomi MiMo-V2.6系列，致力于探索智能与成本的新平衡，为AI进入更多终端及场景创造条件。小米还在持续探索AI与物理世界的深度融合。新一代小米机器人首次在汽车工厂挑战8小时长时作业，实现产线级作业能力的初步验证。

卢伟冰表示，小米会持续加大在AI、机器人等领域的投资，并把这些投资逐步落地到人车家全生态的业务中。

B站毛利率连续17个季度环比抬升

本报记者 李豪悦

11月24日，哔哩哔哩（以下简称“B站”）对外披露2026年第三季度未经审计财报。第三季度，公司实现净营业额83.2亿元，同比增长8%；毛利润31.0亿元，同比增长10%；净利润5.04亿元，同比增长7%；值得一提的是，毛利率实现连续17个季度环比抬升。

收入稳步上升、盈利能力持续增强，构成本季度财报最鲜明的两条主线。截至9月末，公司持有现金及现金等价物、定期存款和短期投资合计257.1亿元。收入结构上，广告营业额30.9亿元，同比增长20%；增值服务营业额31.5亿元；移动游戏营业额14.1亿元；IP（知识产权）衍生品及其他营业额6.70亿元，同比增长15%。

第三季度业绩的稳定，来自B站社区基本盘的上升。财报显示，第三季度B站日均活跃用户1.24亿，同比增长5%；月均活跃用户增至3.94亿，日均使用时长首次突破两小时、达到121分钟，日均活跃用户、月均活跃用户、日均使用时长三项核心指标均创历史新高；用户总使用时长同比增长14%，其增速超过用户规模的增速。正式会员数增长至3.07亿，12个月留存率约80%；新入站用户中超六成为“00后”，全站用户平均年龄保持在26岁。

“第三季度，我们保持了健康的增长势头，社区活跃度再创新高，营收稳步增长，盈利能力持续提升。”B站董事长兼首席执行官陈睿表示，优质内容始终是核心驱动力，它吸引用户来到B站，让用户愿意在这里投入更多时间，并围绕共同的兴趣爱好建立真实的连接。“我们相信，真正好的内容和充满活力的社区，始终是吸引用户主动投入时间、建立长期用户链接的关键。”

B站首席财务官樊欣表示，未来公司将持续聚焦提升AI在视频理解、内容分发和内容创作等方面的能力，为股东创造长期价值。会员方面，截至第三季度末大会员总数2468万，其中约80%为年度订阅或自动续订会员，构成增值服务的稳定收入基础。

第三季度B站研发开支10.1亿元、同比增加11%，财报披露增加主要来自服务器折旧相关开支。

“当下行业AI竞赛大多聚焦大模型能力比拼，B站选择把AI作为社区生态的效率工具，走出差异化路径。AI可以放大创作与分发效率，但用户真实互动、兴趣圈层沉淀很难依靠算法直接生成。平台现阶段一边守住社区基本盘，一边循序渐进做技术投入，兼顾盈利纪律与长期技术布局。”上海夏至良时咨询管理有限公司的高级研究员杨怀玉向《证券日报》记者表示：“未来的考验在于，能否持续将AI算力投入转化为创作者活力与商业变现能力，让技术真正服务于社区，这也是内容平台在AI浪潮下能否跑出来的关键。”