# 年内回购规模逼近去年全年 注销式回购持续放量

**Wind数据显示，截至10月31日晚，A股684家上市公司年内发布回购方案，拟回购金额上限约2215.26亿元。A股年内已经实施回购金额累计达到1410.96亿元，同比增长16.3%；回购家数达1228家，同比下降11.48%。今年以来，累计回购金额接近2025年全年水平。2020年至2025年，A股年回购金额分别达到675.4亿元、1205.56亿元、1017.98亿元、908.33亿元、1657.46亿元以及1428.11亿元。**

**近期，注销式回购案例明显增加。多位受访人士表示，对市场而言，持续常态化的注销式回购，有助于引导价值投资理念。**

● 本报记者 董添



视觉中国图片

## 注销式回购增多

今年以来，202家上市公司宣布回购用于注销，拟回购总金额达到1172.76亿元，远超去年总和。2025年全年，165家上市公司宣布回购用于注销，总金额为579.63亿元。

近期，注销式回购案例明显增加，宁德时代、美的集团、长鑫科技等龙头股先后披露大额回购注销或变更用途用于注销，引发市场关注。

长鑫科技10月30日晚间公告称，公司拟以自有或自筹资金通过集中竞价交易方式回购股份，回购金额不低于10亿元且不超过20亿元，回购价格不超过72.69元/股。回购股份拟用于股权激励/员工持股计划及注销并减少注册资本，其中用于注销并减少注册资本的股份数量不低于实际回购总量的50%。

一些业绩高速增长的“硬科技”上市公司也加入注销式回购大军。

10月30日晚，佰维存储公告称，公司拟以自有资金、自筹资金（含回购专项贷款资金）通过集中竞价交易方式回购股份，回购金额不低于2亿元且不超过2.5亿元，回购价格不超过269.47元/股，回购股份将用于减少注册资本。本次回购方案尚需提交股东会审议，实施期限为股东会审议通过后12个月内。

佰维存储10月28日晚间披露的2026年三季报显示，公司前三季度共实现营业收入约217.17亿元，同比增长230.30%；实现归属于上市公司股东的净利润约87.68亿元，同比增长28728.12%。公司的产品和客户结构持续优化，同时公司在芯片设计、解决方案、先进封测及测试设备等领域不断加大投入力度，增强市场竞争力。

## 回购落地执行节奏提速

Wind数据显示，截至目前，A股年内已经实施回购金额累计达到1410.96亿元，同比增长16.3%。

从行业角度看，硬件设备、家电、交通运输、食品饮料、生物医药等行业拟回购金额居前。其中，硬件设备行业上市公司年内已回购金额达到265.41亿元。

一些上市公司积极实施回购，引发市场关注。美的集团日前发布2026年三季报，前三季度共实现营业收入3673.65亿元，归母净利润413.93亿元。其中，三季度单季归母净利润149.47亿元，同比增长超25.93%。美的今年已完成回购133亿元，其中118亿元用于注销减少注册资本。

部分热门公司单日回购金额较高。新易盛10月30日晚间公告称，10月30日，公司首次通过回购专用证券账户以集中竞价方式回购股份97.565万股，占总股本0.07%，成交总金额约2亿元。根据此前方案，公司拟使用自有资金回购股份用于股权激励或员工持股计划，回购资金总额不低于8亿元且不超过10亿元，回购价格不超过500元/股。

有的公司发布回购方案后次日就完成了回购。10月30日晚，芯原股份对外发布关于首次回购股份暨回购股份方案实施完成的公告。公告显示，截至10月30日，公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式累计回购公司0.0552%股份，回购成交的最高价为99元/股，最低价为98.23元/股，支付的资金总额约为2870.24万元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。公司本次股份回购已达到回购资金总额下限且未超过回购资金总额上限，本次回购方案实施完毕。此前，公司于10月29日晚间公告称，公司拟以自有资金通过集中竞价交易方式回购股份，回购金额不低于2500万元、不超过3000万元，回购价格不超过200元/股，按上限测算预计回购12.50万股-15.00万股，占总股本比例为0.0238%-0.0285%。回购股份拟用于员工持股计划及/或股权激励，回购期限为董事会审议通过回购方案之日起12个月内。

## 夯实市场信心

东吴证券策略首席陈刚表示，本轮回购增持热潮的形成，一方面源于资本市场制度建设持续完善，回购相关规则持续优化，叠加回购增持再贷款等配套支持工具落地，为上市公司实施回购增持提供有力支撑；另一方面，上市公司经营业绩保持稳健，具备充足资金开展股份回购。当前上市公司回购与分红并行，搭建起多元的股东回报路径，持续优化资本市场整体生态。从历史规律来看，上市公司集中开展回购增持的阶段，往往对应市场的底部区间。企业作为经营主体，对自身盈利与行业前景的判断更具前瞻性，其真金白银的回购行动，是对当前自身估值具备较高性价比的有力印证。

对于注销式回购，中国企业资本联盟副理事长柏文喜表示，注销式回购本质上是上市公司使用自有资金进行资本结构优化，属于市场化的价值管理手段。相比于单纯的增持、股权激励回购，注销式回购的利好传导路径更直接，能够实实在在提升每股收益，对股东权益形成增厚。但回购注销不是“万能药方”，其效果高度依赖企业现金流可持续性。对市场而言，持续常态化的注销式回购，有助于引导价值投资理念，抑制市场非理性超跌，但不能改变企业基本面长期趋势。

工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林对记者表示，注销式回购是成熟资本市场常见的股东回报工具，A股市场近年来热度上升，反映上市公司资本运作理念逐步成熟。投资者应当重点跟踪回购实施进度、资金来源，而不是单纯博弈回购消息带来的短期行情。

一汽解放三季报：

# 盈利质量持续改善 结构调整与全球布局纵深推进

● 本报记者 龚梦泽

10月29日晚，一汽解放披露2026年三季报。据中汽协数据，2026年前三季度，在汽车行业整体“内冷外热”的背景下，我国商用车产销分别完成327.9万辆和331.1万辆，同比分别增长6.1%和6.2%，行业延续修复态势；但重卡市场三季度增速明显放缓，9月单月销量同比转降，行业仍处于需求磨底与结构调整期。

正是在这样的行业坐标下，一汽解放交出了一份利润增速跑赢营收增速的成绩单：前三季度实现营业收入511.85亿元，同比增长16.34%；实现归属于母公司股东的净利润5.03亿元，同比增长35.08%；剔除汇兑损益影响后，归母净利润达6.86亿元，同比增长71.94%，主业盈利成色更足。透过这份季报，既能看到这家商用车龙头在行业调整期的经营韧性，更能看到其结构调整与全球布局打开的战略纵深。

## 结构调整释放盈利弹性

拆解这份季报，盈利的“含金量”值得细看。营收、净利双双两位数增长背后，是利润增速跑赢收入增速——35.08%对16.34%，这在竞争加剧的商用车行业并不多见。考虑到汇兑压力（公司前三季度累计产生汇兑损失1.83亿元），剔除汇兑损益后，公司归母净利润同比大增71.94%，主业自身的造血能力更见成色。盈利改善的直接注脚是毛利率。第三季度公司单季毛利率为8.65%，同比提升1.5个百分点、环比提升3.0个百分点，呈现连续改善态势。

放在行业坐标里，这份成绩的成色更加显著。据中汽协数据，2026年前三季度国内重卡累计销量约92.9万辆，同比增长13%，但增幅较上半年明显收窄，三季度单季增速放缓，9月单月销量已现同比下滑。行业层面，重卡市场虽实现销量正增长，但板块整体利润修复节奏慢于销量回暖，行业内部盈利分化凸显。在行业价格竞争加剧、能源结构转换的双重挤压下，一汽解放毛利率逆势提升、利润高速增长，跑赢行业的不仅是增速，更是盈利质量。

中国证券报记者观察到，一汽解放盈利能力的改善，源头在于产品结构升级。面向干线物流等高价值场景，一汽解放加快导入鹰途Aero、J6V Pro、J6E L2领航辅助重卡以及J6P换电牵引车等产品，智能化与新能源同步推进，带动产品组合和单车价值提升。高端新品正处于逐步放量阶段，已开始对产品结构和品牌价值形成改善，成为毛利修复的重要支撑。与此同时，公司持续推进采购降本、精益制造和费用管控，结构改善与成本管控双轮驱动，进一步增强了公司在行业调整期的经营稳定性。

## 场景化落地与全球化布局并进

从销量与收入的关系看，增长质量是这份季报的另一看点。数据显示，2026年前三季度，一汽解放商用车累计销量约21.5万辆，同比增长约6%，与行业整体增速基本同步；而同期公司营收同比增长16.34%，明显跑赢销量增速。这意味着，尽管销量稳步增长，但营收却跑得更快，单车价值提升、产品结构优化与海外放量正在共同贡献增量——这正是结构调整红利在报表上的兑现。

国内市场，一汽解放正从单纯销售整车，转向按场景交付产品与服务。煤炭运输领域，公司以新能源中重卡规模交付为基础，发布覆盖短途、中短途和长途运输的产品及补能方案；干线物流领域，向安能物流批量交付L2领航辅助驾驶重卡，助力行业智能化升级；港口运输领域，向德诚达物流交付J6P换电牵引车，适配高频、重载、高周转作业场景。同时，公司立足千亿金融池战略与“1+N+X”金融生态布局，以专项授信、普惠政策、多元工具深耕产融协同，把车辆、补能、金融、服务打包成一体化运力解决方案。

场景之外，产业链的纵向结盟也在落子。今年10月22日，一汽解放与全球钢铁头部企业建龙集团签署销售领域战略合作框架协议，聚焦钢铁工业运输工况定制化开发行业专属装备与一体化物流解决方案，打通上下游协作壁垒、共建商用车生态圈。从“卖车”到“造生态”，公司正把单一产品交易升级为产业链协同的价值闭环。

技术攻坚是战略的另一只“抓手”。近日，一汽解放自主研发的CAPE1-240kW燃料电池发动机，顺利通过中汽中心新能源检验中心“氢能马拉松”专项2000小时不间断耐久性验证，性能衰减幅度显著低于6%，搭载于49吨氢能重卡平台，为大功率商用车燃料电池发动机树立起耐久性新标杆，多元能源动力的布局正从示范走向规模。

出海，则是国际化对外释放的强音。行业层面，2026年前三季度我国商用车出口103.9万辆，同比增长38.8%，其中货车出口91万辆，同比增长42.4%，出口已成为商用车行业最重要的增量。

一汽解放正踩准这一节奏。聚焦西亚市场，首批210台解放卡车发运阿联酋，实现海湾市场销量“零的突破”，营销业务由渠道开发、产品准备进入批量交付阶段；西北非市场，100台6×4牵引车批量启运尼日利亚，投入快消品干线运输；东南亚市场，解放越南有限公司在河内揭牌，并与合作伙伴签署缅甸2027年1500台战略合作备忘录。

非洲市场方面，悍V2.0重卡完成赞比亚批量交付。而在欧洲市场，公司在汉诺威车展展出5款整车及9款核心动力总成，基于第七代重卡平台打造的CORTRON CS系列即将登陆欧洲市场，面向2036年的前瞻概念卡车TL.X则被打造为开放共享的技术生态平台。

从西亚、非洲到欧洲，从整车出口到技术、产品、生态的系统出海，“SPRINT2030”国际化战略的路径愈发清晰。一汽解放方面对中国证券报记者表示，下一步将锚定年度战略目标，进一步完善产品布局，深耕多元能源动力与智能网联核心领域，以硬核技术出海、高品质产品落地为核心，持续深耕全球商用车市场，在行业变局中积蓄向上的势能。

白云电器董事长胡德良：

# 全面布局新型直流配电赛道 筑牢AI算力绿色安全底座

● 本报记者 武卫红

2026年被视作固态变压器（SST）产业化元年。在AI算力爆发式增长的倒逼之下，人工智能数据中心（AIDC）供配电架构正在经历一场深刻的变革，固态变压器产业正迎来黄金发展期。

10月份，白云电器正式发布面向智算中心的2.5MW固态变压器一体化电源解决方案。日前，公司董事长胡德良在接受中国证券报记者专访时表示，未来公司将坚持以创新为引领推进企业战略转型，全面布局新型直流电力系统，筑牢AI算力绿色安全底座，助力国家新型电力系统和数字中国建设。

## 智算电源技术突围

据公开资料，固态变压器又称电力电子变压器，是一种将电力电子变换器和基于电磁感应原理的高频变压器进行组合架构的新型变压器。相比传统变压器，固态变压器可实现高频变换、电压变换、电气隔离和智能控制。随着算力需求的爆发，数据中心机柜功率密度与耗电量持续攀升，高密度、高波动、超大负荷成为人工智能数据中心的核心特征，传统工频交流供配电架构占地大、效率低、调试周期长等瓶颈日益凸显。凭借中压直连、单级变换、一体化集成等优势，基于SST的中压直流供电架构成为新一代解决方案。

当前，AI数据中心供电正向800V直流供电演进，英伟达2025年发布的白皮书明确将固态变压器作为其AI数据中心供电的最终方案，固态变压器有望在AI数据中心率先大规模放量。东吴证券近期发布的研报预测，固态变压器作为新一代电力电子电源系统已历经数十年的技术沉淀，随着数据中心对高功率密度直流配电需求的拉动，叠加电动汽车、新能源发电技术的快速发展，固态变压器产业有望迎来黄金发展期。

记者在白云电器的展厅看到，最新发布的固态变压器一体化电源由中压舱、供电舱、电池舱、服务器舱构成，四大舱体在工厂预制，并可模块化组合。据介绍，该产品专为高密度算力集群打造，具有2.5MW大容量、系统峰值效率98.5%及毫秒级无感切换等优势，将成为AI数据中心安全、高效、低碳的供电底座。从技术创新看，白云电器此次发布的固态变压器突破了高效换流、直流开断、直流保护、直流配电、智能输电五大核心技术，并构建了系统仿真、试验测试、预制化交付、系统管理四大能力保障体系，贯穿产品研发与交付全过程，共同构成公司核心底层技术。

从政策层面看，近年来，国家算电协同政策不断深化，算电协同被纳入新基建工程，成为国家人工智能战略布局的重要内容。胡德良表示，算电协同已经成为数字经济高质量发展的关键支撑，直流配电是未来发展的必然趋势。公司始终专注电力能源领域，本次发布SST一体化电源是公司锚定直流配电赛道、攻坚智算中心供电难题的关键实践。公司将依托产品基础与能力沉淀，致力于成为直流配电的技术引领者，抢抓AIDC等产业爆发机遇，打造AIDC绿色智慧电源解决方案，成熟后逐步向其他行业复制。未来，公司将与产业链上下游开放协同、联合创新，共同构建电算共生的全新产业生态。

## 纵深推进战略转型

1979年，白云电器从打铁作坊创业起步，正式成立于1989年，2016年在上交所主板上市，公司聚焦智能电网、特高压、轨道交通、新能源等领域，至今已在电力装备领域深耕多年。近年来，白云电器精准把握国家新型电力系统发展机遇，持续优化产业布局，坚持以创新为引擎，加强市场开拓与技术攻坚，稳步推进数字化建设和转型升级。

胡德良介绍，自成立以来，公司顺应时代发展，构建了坚实的电器装备产业底座，并成功从“制造”向“制造+服务”转型升级。目前，公司已明确将全面布局直流配电、大力发展直流配电技术作为企业发展的战略，并把打造智算中心绿色智慧能源电源解决方案列为“1号工程”，本次发布的智算中心SST一体化电源正是这一战略落地的首个重大成果。未来，公司将持续加强材料、关键元器件、设备及系统解决方案等方面的能力建设，积极探索相关技术在用户侧、微电网及AI数据中心等场景的应用。

胡德良表示，“十五五”期间，公司将紧扣国家新型电力系统建设与全球能源转型战略机遇，以创新为引领，坚持产品高端化与规模化，围绕未来新型直流电力系统，大力发展电力电子，积极拥抱人工智能浪潮。同时，公司将调整市场结构，加快国际化布局，实现国内国际双翼起飞，并聚焦变压器、无功补偿、中低压成套开关设备、高压开关、高端材料五大核心产业集群，推动公司持续稳健发展。

## 加速出海开拓全球市场

今年以来，白云电器紧抓全球变压器供需失衡格局下的出海窗口期，加快海外专业团队建设，海外业务进入“多市场、多客户、多场景”常态化拓展阶段，为公司全球化战略纵深推进提供有力支撑。

今年上半年，白云电器在北美市场实现规模突破，同步中标约旦、刚果（金）、智利、尼日尔等市场项目，顺利落地马来西亚储能箱变出口项目；中低压成套开关设备产业集群取得阿曼、印度尼西亚、泰国、马来西亚等项目订单，中东、北美及欧洲市场前期布局稳步推进。

胡德良表示，未来公司将持续推进全球化战略，坚持“高端引领、重点突破、稳健扩张、提质增效”的策略，以北美、欧洲、中东为核心突破区域，以变压器为拳头产品，同步带动开关成套等协同出海，大力开拓海外市场。

据介绍，白云电器将深耕北美市场，深化核心客户合作，打造标杆项目，持续提升市场份额与品牌影响力。同时，公司将重点突破欧洲市场，抢抓老旧电网改造及新能源大发展的机遇，推进本地化深度合作，加快产品与当地电网标准、环保政策的适配优化，加快构建“北美+欧洲”双轮驱动格局。此外，公司持续推进中东、东南亚、南美等市场的开拓，积极拓展多元化市场布局，以降低单一市场波动带来的影响。

“公司将坚定落实‘十五五’规划，持续深化产品与市场结构调整，坚持深耕国内市场，加快海外业务布局，加强技术攻坚，增加新产品研发投入，努力实现盈利能力与综合能力的双重提升。”胡德良说。