



福内准字 2012-E006

董办简报

2025.6
2025 年第 6 期



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

CONTENTS 目录

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

P14 决议公告/临时公告

产销快报

P15 福田 2025 年 6 月份各产品产销数据

证券市场

P16 沪市动态

P19 汽车板块动态

数据研究

P26 主要汽车上市公司 2025 年 5 月销量汇总

监管动态

P29 2025 年 6 月监管案例

董办简报

2025 年第 6 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、监事、经理层及员工通过《董办简报》也可以较为全面深入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

版权所有。



行业指标

上证指数 K 线图



(上证指数 K 线图，截至 6 月 30 日)

福田汽车股价走势图



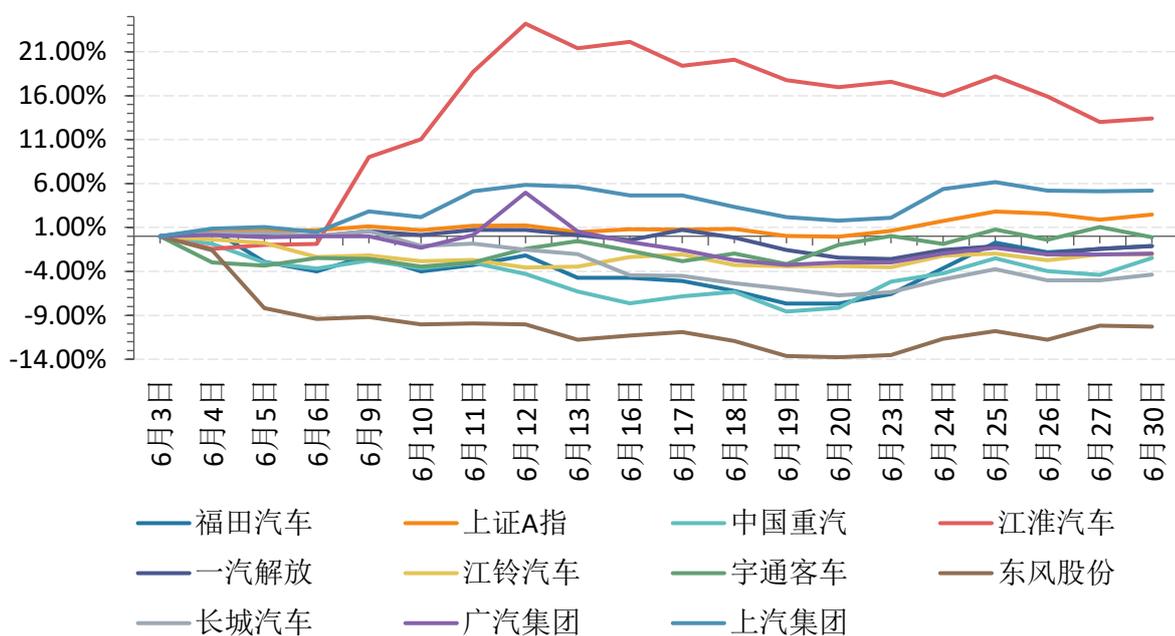
(福田汽车 K 线图，截至 6 月 30 日)

21家汽车行业上市公司指标统计
(按股价涨跌幅排序)
(6月1日-6月30日)

序号	证券简称	2025年6月1日-30日股价		(截至2025年6月30日) 估值指标				
		收盘价元 (6.30)	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	海马汽车	4.44	11.00	-0.02	-87.06	4.23	16.45	73.02
2	江淮汽车	40.09	4.67	-0.10	-41.44	7.82	21.84	875.57
3	安凯客车	5.90	4.06	0.01	700.83	6.42	9.40	55.43
4	长安汽车	12.76	3.32	0.14	16.83	1.62	99.14	1,114.70
5	千里科技	8.49	2.54	0.00	860.21	3.62	45.21	383.84
6	北汽蓝谷	7.37	1.94	-0.17	-5.97	9.02	55.74	410.77
7	宇通客车	24.86	0.57	0.34	13.06	3.88	22.14	550.39
8	中集车辆	8.13	0.45	0.10	15.25	1.05	18.74	152.37
9	上汽集团	16.05	-0.99	0.26	94.03	0.64	115.75	1,857.84
10	赛力斯	134.32	-1.25	0.50	33.89	9.49	16.33	2,193.94
11	中国重汽	17.58	-2.04	0.26	13.62	1.32	11.75	206.54
12	福田汽车	2.71	-2.52	0.06	82.50	1.46	79.17	214.56
13	广汽集团	7.49	-2.72	-0.07	-67.69	0.67	101.97	626.67
14	一汽解放	6.86	-3.90	0.01	70.01	1.28	49.21	337.60
15	中通客车	10.93	-4.21	0.13	22.85	2.15	5.93	64.80
16	长城汽车	21.48	-4.66	0.21	16.39	2.23	85.59	1,595.83
17	曙光股份	3.79	-5.01	-0.11	-7.41	2.04	6.84	25.91
18	江铃汽车	20.33	-5.35	0.35	12.90	1.51	8.63	137.71
19	比亚迪	331.91	-5.79	3.12	40.67	8.35	54.95	10,126.64
20	东风股份	7.23	-11.61	0.08	359.17	1.72	20.00	144.60
21	金龙汽车	12.40	-12.39	0.07	47.59	2.83	7.17	88.91

注：福田汽车市盈率（TTM）为 82.50，排名行业第五，高于汽车行业平均市盈率 26.1。

主要汽车行业上市公司涨跌幅趋势
(6月1日-6月30日)



江淮
上汽
A股
宇通
解放
福田
江铃
重汽
长城
广汽
东风



销量暴增 73% 的真相：福田用“三角模型”重构重卡行业规则

2025年1-5月，福田汽车以超27万辆的销量、近10%的同比增速，继续稳居中国商用车行业榜首。其中，5月重卡销量近1.2万辆，同比增长73%。

销量增长背后，是福田围绕短、中、长不同阶段，对中国商用车尤其是重卡行业下一步发展，做出的战略变革。2025年，中国商用车行业的竞争，已从“以量取胜”转向“以质突围”。目前，中国经济更注重“质量优先”，基建投资、制造业升级和绿色转型将成为关键驱动力，直接拉动商用车的需求结构变化，新型城镇化推进刺激物流运输和工程用车需求。“碳达峰”政策加码推动新能源商用车新能源渗透率快速提升，2025年新能源商用车占比或突破15%。国七排放标准酝酿出台，倒逼传统燃油车技术升级或淘汰。包括全球供应链重构背景下，关键零部件本土化率提升，但成本波动可能影响商用车企业利润率。

面对宏观经济与产业变革多种问题，如何从福田汽车的重卡增长中，寻找新的商用车发展机遇，是整个产业目前应该关注的重心。福田1-5月的发展背后，不仅是市场份额的争夺，更是技术、战略、全球化布局和合规经营的系统性胜利。在全球商用车行业向新能源化、智能化和全球化加速转型的背景下，福田汽车以打造商用车新质生产力为核心，构建了独特的重卡发展模式，推动中国商用车从“规模领先”迈向“价值领先”。

商用车高质量经营“三角模型”——技术、战略与质量

对福田汽车来说，规模是过去数年验证的成果。围绕商用车尤其是重卡市场下一步的发展，福田2025年1-5月的发展背后，是建立在技术自主化、战略前瞻性和运营精益化三大支柱上，形成了一套新的商业可持续“三角模型”。

1-5月，福田新能源重卡销量7985辆，同比增长371%。产品决定一家车企70%的竞争力，技术决定一家车企70%的产品力。作为三角模型的金字塔第一支点，福田构建起从“外购”到“自主”的核心供应链壁垒。2024年，福田汽车研发投入21.23亿元，研发人员占比17.6%。近期，福田汽车又宣布与亿纬锂能合作，拓宽新能源重卡三电技术。

技术决定高度，战略决定深度。对于重卡市场目前出现的“规模论”，福田的战略定力是拒绝“短线饭、现成饭、透支饭”，锚定长期主义。

围绕重卡现有市场，福田不吃短线饭，以欧曼“银河品系+星辉品系”双轮驱动战略为核心，实现规模增长。同时，福田构建天然气市场优势，小马力市场多措并举，依托欧曼银河全新平台

系列产品、星辉等新产品势能，核心市场巩固竞争优势。大动力快速占位高端，实现新能源市场大幅突破。

布局新能源和全球化重卡发展上，福田汽车不吃“现成饭”，成立福田卡文汽车，推动油改电升级及全新平台开发，加速新能源产品核心零部件自主化进程。海外重卡出口方面，福田汽车不是依赖价格优势，而是通过南非、泰国KD工厂等属地化生产，提升长期竞争力。

在渠道建设上，福田汽车坚决不吃“透支饭”，2025年，福田进一步强化新能源专网开发，布局策略将从高线城市逐步转向渗透率增长较快的低线城市，2025年专网规模达到905家，推动经销商开展经租业务，预计开发经租渠道377家，盘点并拓展有实力渠道资源，在新能源热点城市布局规划100家“销交服中心”，提升新能源产品交付工程能力。

技术与战略夯实的前提，就是不断做好质量升级，这是构建福田汽车销量和重卡业务提升的最后一个关键点。2024年，福田汽车质量满意度（IQS）同比提升9%，远超行业3%-5%的增速水平，体现出福田汽车在产品质量、服务、供应链的高品质发展。尤其在重卡全生命周期成本把控上，通过电池价格下降30%等新能源降本措施、轻量化设计优化，在倒短场景已优于燃油车。

三角商业模式，构建起福田1-5月重卡销量大幅提升，也带动整个中国重卡市场在技术、战略和品质上形成体系化发展阶梯，在抵御市场波动、供应链风险、能源驱动上，福田打造出重卡市场新的发展逻辑。

福田汽车近中远三期策略——全球化、新能源与渠道革命

福田的重卡战略，并非单点突破，而是通过渠道深耕、全球化阶梯布局、新能源生态闭环，形成“三步走”的长期动能。

围绕现有市场，福田强化渠道变革，实现从“销售商”到“运营服务商”的转变。目前，福田汽车围绕重卡市场，打造分销+直销+线上三线协同，区域营销中心覆盖30个省市，直销团队攻坚政府、物流平台客户。在新能源专网建设上，2025年福田计划新增422家专营店，推动“销交服中心”模式，解决补能焦虑。

面对中期市场，福田加速全球化发展，形成三步走策略，逐渐替代日韩商用车品牌全球地位。针对非洲与拉美低端市场，福田汽车通过时代品牌打造性价比产品，快速占位市场心智。在东南亚和中东中端市场，福田汽车开展属地化生产，目前泰国工厂本土化率30%，加速星辉动力适配高温高湿环境。1-5月，福田汽车海外重卡销量增长122%。

在长远发展规划上，福田汽车力求形成新能源重卡生态闭环，打造从“车”到“能源服务”的新型重卡商业模式。为此，福田在技术路线上打造300公里纯电聚焦倒短场景，氢燃料拓展500公里区域集散。通过“车+桩+光+储”捆绑租赁，福田汽车的商业目标是，适配2025年新能源轻卡渗透率25%、重卡20%的市场需求。

重塑商用车企业的经营生态——合规、二次创业与国家使命

商用车是“中国经济的血管”，福田将企业战略与国家政策、产业升级深度绑定，构建合规经营、市场洞察与创业文化三位一体的生态。

合规，是福田汽车成为多年中国商用车销量第一的基础。接下来，福田围绕合规底线，将从规模优先向风控优先转型。2025 第一季度，通过供应链优化，福田汽车实现扣非利润 2.28 亿元，同比增 10.4%，背后展现出企业的成本管控能力。2024 年，福田可持续发展报告显示，企业信息安全培训覆盖率 100%，参与制定 21 项国家标准，不断强化数据合规。

面对市场挑战和机遇，福田汽车下一步的市场机会挖掘，将重点放在政策与场景双驱动上。根据 13 省国四置换补贴落地，福田欧曼银河全新平台适配法规升级需求。围绕冷链、绿通等细分行业占中卡销量 40%，新能源重卡绑定港口、钢厂场景，福田将在中重卡新的场景上，做消费适配的技术与渠道开发。

二次创业，这是福田汽车多年不断提出的企业精神。创业的核心是实现矩阵式管理，从而重构组织效率。从“1+N”架构，转向职能线、区域线、业务线矩阵，福田汽车成立三大制造中心集约化采购，研发财务部前置成本管控。在福田汽车内部，无论研发、制造还是销售，大家形成共识，重卡不仅是运输工具，更是智能网联、零碳革命的载体。

福田汽车的重卡销量增长，是中国商用车行业从“野蛮生长”到“高质量经营”的缩影。其核心在于，短期以技术自主和渠道变革夯实基础；长期通过全球化和新能源生态构建差异化壁垒，底层逻辑是将合规与国家战略融入企业基因。在“双碳”目标和全球产业链重构的背景下，福田重卡发展模式证明，真正的“第一”不仅是销量数字，更是对产业未来的定义权。

（来源：易车网）

北汽福田氢动力系统工厂在京投产

作为北汽福田氢能战略的核心落子，这座集氢燃料发动机、电驱桥、储氢系统等产品的生产制造于一体的北汽福田卡文汽车氢动力系统工厂，深度承接北汽福田氢能源技术优势资源，“链合”国际先进氢装备生产制造工艺，具备全自主、全流程制造能力。该厂于近日在北京正式投产，这标志着北汽福田在氢能商用车领域的全产业链布局进入新阶段。依托北汽福田多年的技术积累与全球化资源整合能力，其将成为引领商用车氢燃料电池系统、储氢技术等领域的核心“氢”驱动力。

智慧工厂引领绿色智能制造

福田卡文氢动力系统工厂的投产是福田汽车“全面新能源化、全面国际化、全面智能化”战略的生动实践。该厂通过整合福田汽车在氢燃料领域的核心技术，建成三大专业化生产线：氢燃

料电池发动机生产线实现氢燃料电池发动机生产组装与测试一体化；重型电驱桥生产线集成了装配线、测试线、变速箱装配线；车载储氢系统生产线覆盖中卡/重卡等系列车型需求，其中，300千瓦氢燃料电池发动机生产线在全工序装配与气密测试环节全部采用拧紧电枪，并匹配可视化操作系统、智慧物流AGV配送系统，构建起高效智能的制造体系。

该厂将先进的制造工艺、设备与互联网、大数据、人工智能等数字化技术深度融合，构建高度数字化、智能化生产体系。其以智能化、自动化的生产理念为核心，规划建设智慧物流解决方案，实现生产物料的高效流转。

在智能制造技术应用方面，该厂通过应用数据驱动中台和工业互联网技术，打通智能化设计和订单数据传输、智能生产调度、智能化仓储和物流、人机协作、工厂动态监控与预警、能耗监控等流程环节。这种将数字化技术贯穿生产全链条的实践，形成工厂整体绿色智慧运行模式，实现了氢能行业前沿的数字化智能水平和绿色制造标准。其将致力于打造零碳化智慧物流工厂标杆。

技术突破驱动氢能产业跨越

作为国内较早布局氢燃料商用车的企业，北汽福田氢燃料商用车规模化推广应用已达3200多辆，运营里程超过1.2亿公里。福田卡文汽车作为氢能商用车的引领者，以科技创新驱动氢能技术落地，深度链合行业相关高校、科研机构及企业，在低能耗液氢制取、低温绝热和密封储运、液氢直接快速加注、低蒸发率车载储氢、长续航低氢耗液氢重卡等关键技术上实现突破，持续推动“制-储-加-用”液氢产业链的完善。

在氢燃料电池发动机方面，福田卡文汽车掌握燃料电池发动机八大核心技术。其采用“大功率、高效率、长寿命”金属板自增湿氢燃料电池系统，其中高达300千瓦的强大动力输出性能及每秒70千瓦宽域变载能力，可覆盖我国绝大部分重卡长途干线运行场景的需求。目前，福田卡文汽车已打造80千瓦、134千瓦、190千瓦、300千瓦等不同功率段的氢燃料电池系统产品矩阵，规划年产能5000台，全面覆盖重卡、轻卡等不同车型应用场景。未来，北汽福田将以氢动力系统工厂投产为新起点，深度融入国家能源转型与交通绿色革命大局，持续优化燃料电池系统可靠性，加强氢产业链合作，推进氢能产业化、商业化应用。

（来源：卡车网）

312辆！中国品牌最大单笔客车订单启航非洲

2025年6月，福田汽车向马达加斯加交付的312辆城市交通客车正式启运。作为2024年中非合作论坛北京峰会精神的重要成果，该订单不仅是中国品牌在非洲区域最大单笔客车出口项目，更是中非共建“一带一路”在绿色交通领域合作的新里程碑，标志着中马共建“一带一路”合作迈入高质量发展新阶段。

2024年中非合作论坛北京峰会期间，马达加斯加总统拉乔利纳一行访问福田汽车并表示，在当前马达加斯加国家转型关键期，改善交通基础设施已成为促进国家经济增长和社会进步的关键要素之一。在参观福田新能源客车时，马达加斯加总统对产品表现出浓厚兴趣，并期待与福田汽车开展更加紧密的合作。

福田汽车迅速组建专家团队奔赴马达加斯加，对车辆使用场景、工况情况、车辆性能、产品配置、座椅布局等特殊要求开展深度调研，最终制定出涵盖产品定制、运营支持、维保服务的一体化解决方案，并凭借绿色智能的技术优势与全生命周期服务体系，在激烈竞争中脱颖而出。

作为中非共建“一带一路”的标杆项目，本次交付312辆客车针对马达加斯加高温多雨的气候特征，创新搭载智能温控系统和防腐蚀车身技术；结合当地道路条件，强化底盘通过性并优化座椅布局，切实提升运营效率与乘坐舒适度。

值得关注的是，该订单将分阶段服务马达加斯加重大国际事务——首批42辆客车将于6月26日马达加斯加国庆庆典亮相首都街头，270辆主力车型将服务8月在马达加斯加举行的南共体首脑会议，向非洲政要展现“中国智造”实力，为当地绿色智能交通发展提供中国方案。

作为“一带一路”倡议的积极践行者，福田汽车早在2012年便进入马达加斯加市场，与当地合作伙伴展开深度合作，现已导入重卡、轻卡、皮卡、VAN、新能源等全系产品，满足马达加斯加市场多样化的运输需求，共同推动降碳目标达成。除了马达加斯加，福田汽车凭借其二十年深耕非洲市场的深厚积淀，在南非、尼日利亚、加纳、赞比亚、埃塞俄比亚等非洲市场取得了一系列的合作成果，并发布了福田非洲战略，将通过3个3年行动计划，提升产品、网络、服务、配件、金融、人才等全价值链的体系能力建设，实现重卡、皮卡、客车等重点业务突破，助力非洲国家实现交通领域的可持续发展。

在“中非共行动 逐梦现代化”的主题下，福田城市交通客车的正式交付是中非合作论坛北京峰会务实合作的又一重要成果。未来，福田汽车将继续在论坛框架内深化对非洲市场的投入，以实际行动推动中马、中非关系的持续深入发展，与非洲伙伴携手共建“全球南方现代化”，走好可持续发展之路。

（来源：客车网）

福田汽车签署沙特属地化工厂合作备忘录 国际化战略再添里程碑

近日，在北汽集团副总经理、福田汽车董事长常瑞率队下，福田汽车与沙特政府及企业签署属地化工厂建设备忘录，并向沙特客户集中交付1000辆校车。

强化属地合作 深化区域布局

当前，沙特阿拉伯正处于加快“2030 愿景”工业转型的战略窗口期，福田汽车紧抓机遇，在沙特市场破局跃升。6月19日，福田国贸与沙特投资部、沙特国家工业发展中心、沙特知名企业 Petromin 共同签署了四方备忘录，拟与沙特阿拉伯共同建设商用车属地化制造工厂，主要生产重型卡车、轻型卡车和客车。该合作项目是沙特政府推动“2030 愿景”下工业本土化的重要举措，福田汽车将助力当地制造业及物流发展，强化供应链，提升本地化水平，增加就业岗位，并带动属地中小企业发展，助力沙特工业经济转型及可持续高质量发展。

同时，该项目也是福田汽车持续布局“国际化”战略和深耕市场所取得的重要成果。目前，福田汽车已在全球建立了32个属地化工厂，产品及服务覆盖130多个国家和地区。此次与沙特的合作标志着福田汽车全球产业链协同能力的进一步升级。

批量校车交付 提速全面国际化

6月21日，福田汽车向沙特大客户正式交付1000辆定制校车。该批车辆将用于当地学生日常通勤，服务范围覆盖利雅得及沙特南部城市吉赞。这批校车装载康明斯 ISF2.8 发动机，显著提升车辆在陡坡路段的动力输出效率，满足长距离上下坡路况下的稳定通勤。这批校车搭载 ESC 稳定监控系统，更加注重学生安全出行。针对沙特极端气候专项优化双侧风道、升级冷却系统，这批校车为学生提供更为凉爽舒适的通勤体验。这批校车的长轴距、独立可调节儿童座椅等设计为学生带来超大舒适空间且安全性能更高。这批校车构建全流程服务跟踪、关键配件战略储备、全天候服务等服务保障体系，进一步保障学生的安全出行。此次交付标志着福田汽车在中东教育出行领域的突破，也将以“技术适配+服务前置”，助力属地客户创造美好生活。

此次属地化制造工厂备忘录签署与千辆校车交付，标志着福田汽车在沙特市场实现了从产品输出到深度本地化合作的跨越。福田汽车将“争创世界一流企业”，继续提速“全面国际化、全面新能源化、全面智能化”转型，以绿色科技驱动能源革命、深化价值创造，提升全球终端营销能力，强化一站式服务体系，助力全球交通产业加速迈向智能化与零碳化。

（来源：中国证券报·中证网）

卡文新能源完成 Pre-A 轮 12 亿元融资 加速新能源技术战略推进

近日，北京卡文新能源汽车有限公司（以下简称“卡文新能源”）增资扩股进展公告发布。公告显示，卡文新能源顺利完成 Pre-A 轮融资，募集资金总额超过12亿元，新增北京绿色能源基金等股东，北汽福田、北汽产投及博世创投、博原资本等现有股东超额支持，国泰君安创新投、中金资本、金圆集团等亦参与本轮融资。卡文新能源员工通过持股平台对卡文新能源融资进行支

持，凸显了员工对卡文新能源发展的信心，更将以饱满的热情投入“让每一公里更美好”的使命中。本次增资将用于研发、生态及数字化建设的进一步投资，并补充生产经营所需资金。

新能源商用车正从政策驱动阶段迈入由技术进步与场景经济性推动的快速渗透期，资源正在向具备全链条能力与产业协同基础的企业加速集中。卡文新能源自 2022 年成立以来，便始终专注于新能源前沿技术，用户价值创造及可持续发展的美好未来，致力于打造以纯电与氢能驱动为核心的新一代新能源商用车，覆盖三大平台，满足城市配送、城间运输、干线物流等全物流运营场景的需求。

2024 年底，卡文新能源发布了新能源技术战略以及下一代全新平台概念车 Beacon，首款产品福田卡文乐福也已在今年正式上市，获得市场广泛好评。全新小卡、轻卡产品也将在今年正式面世。今年 4 月，卡文新能源欧洲生态合作伙伴大会在沪举办，完成首批海外战略客户签约，标志着卡文新能源正式进军海外市场。通过与欧洲核心战略伙伴的深度战略协同，卡文新能源将进一步加速全球化战略布局进程，推动绿色能源转型。

卡文新能源强劲的发展态势与广阔的发展前景，正持续吸引资本市场的关注与加码。作为深度参与的战略投资方，博原资本管理合伙人及董事长蒋红权博士表示：“卡文在整车和核心零部件上具备扎实的研发能力，并在极短时间内实现了产品的高质量规模化交付，展现出色的执行力。卡文新能源自创立以来就明确了国际化方向，在产品架构、市场判断和出海路径上都有清晰规划。我们相信卡文新能源有望成为中国新能源商用车迈向全球化的典型代表之一。”

北京市绿色能源基金管理人京国瑞基金总经理梁望南表示：“在‘双碳’目标引领下，商用车新能源化趋势明确，我们非常看好新能源商用车未来广阔的市场空间。卡文新能源依托于福田在核心技术、供应链和物流生态等方面的深厚积淀，开发全新的新能源平台，兼具优势资源和创新机制，期待卡文新能源在技术应用、产品推广等方面加速前行”。北汽产投总经理刘培龙表示：“卡文新能源作为北汽集团新能源商用车板块重要企业，自成立以来，发展迅速，从发布新能源技术战略到产品陆续上市，展现出强大的执行力。北汽产投作为北汽集团旗下投资平台，未来将持续支持卡文新能源发展，共同助力将卡文新能源打造成新能源商用车领域知名品牌。”

福田汽车副总经理、卡文新能源总经理秦志东表示，“本轮融资将进一步推动卡文新能源的技术进步和发展进程。技术创新是卡文新能源的灵魂，卡文新能源聚焦纯电动和氢燃料电池两大技术路线，基于三大智能化新能源专属平台正向开发，以微型平台为起点，未来两年将陆续推出两个全新平台，通过整车架构创新、核心模块创新、生态创新的三大创新举措，破局而立，推动新能源商用车进化为大数据移动载体，服务、创新增值终端等创新形态的集合体，针对不同物流运输场景提供全方位的解决方案。”

本轮增资扩股，彰显了各方对卡文新能源未来发展前景的共同信心。通过优势资源的深度整合，旨在为卡文新能源业务注入持续发展动力，并聚焦资源重点投入，共拓新能源产业广阔空间。秉持“让每一公里更美好”的品牌使命，卡文新能源将进一步深化能源技术驱动时代进步的经营理念，从用户价值出发，持续为用户带来超预期的价值和服务。

（来源：商用车新网）

信息披露专栏

一、决议公告

序号	决议公告	公告日期	审议通过	查询索引
1	关于调整相关高级管理人员的公告	2025-6-24	1、关于调整巩海东同志副总经理职务、聘任刘旭光同志及孙京同志为副总经理的议案	www.sse.com.cn 编号：临 2025-046

二、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	2025-6-4	2025年5月份各产品产销数据快报	www.sse.com.cn 编号：临 2025-043
2	担保进展	2025-6-14	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 2025-044
3	应当披露交易的进展	2025-6-20	关于控股子公司卡文新能源增资扩股的进展公告	www.sse.com.cn 编号：临 2025-045
4	推选职工董事或者监事	2025-6-24	关于调整职工代表董事的公告	www.sse.com.cn 编号：临 2025-047



销售快报

福田汽车 2025年6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	商用车	货车	中重型货车 (含福戴)	11816	7183	72246	54151	33.42%	15311	11685	78413	61715	27.06%
		轻型货车	36376	37590	229499	215461	6.52%	36576	38553	231735	206815	12.05%	
	客车	大型客车	169	617	1352	2101	-35.65%	230	168	2340	2565	-8.77%	
		中型客车	356	126	962	937	2.67%	338	92	1350	1188	13.64%	
		轻型客车	3578	4209	19616	26030	-24.64%	3280	2989	21523	24993	-13.88%	
	乘用车		529	314	3784	1515	149.77%	245	310	4299	1668	157.73%	
	合计		52824	50039	327459	300195	9.08%	55980	53797	339660	298944	13.62%	
	其中新能源汽车		8290	4344	50142	19980	150.96%	7208	3009	52418	19741	165.53%	
发动机产品 (含福康)			20483	20638	20204	133845	134350	-0.38%	20715	18797	139316	145470	

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 6 月销量 7919 辆，1-6 月累计销量 47976 辆，累计同比 56.32%；福康发动机 6 月销量 14238 台，1-6 月累计销量 90996 台，累计同比 8.71%。
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

上交所制定推动提升沪市上市公司 ESG 评级专项行动方案

6月19日，在中国证监会指导下，上交所制定完成《推动提升沪市上市公司 ESG 评级专项行动方案》（以下简称行动方案）。行动方案落实推动中长期资金入市和做好金融“五篇大文章”相关要求，衔接《推动提高沪市上市公司 ESG 信息披露质量三年行动方案（2024-2026年）》，旨在推动沪市上市公司 ESG 评级水平再上新台阶。

ESG 评级是上市公司在环境、社会和公司治理三个维度上综合表现的直观表征，也是投资机构筛选适格投资标的、构建投资组合的重要依据。近年来，全球 ESG 资产投资规模高速增长，2025年预计突破50万亿美元。随着越来越多的投资机构通过纳入或整合 ESG 评级因素增强主动和被动投资组合的长期回报，ESG 评级较高的上市公司更容易入选 ESG 指数和 ETF 组合、获得更高的投资权重，吸引更多长期投资、价值投资、责任投资。数据显示，MSCI ESG 评级达到 AAA 级的沪市上市公司外资持股市值平均为 356 亿元、平均持股比例近 5%，分别是 CCC 级公司的 21 倍和 2 倍。因此，推动提升上市公司 ESG 评级，既可以增强上市公司主动履行环境保护和社会责任的内生动力，也可以展现上市公司践行 ESG 理念的最新实践成果，推动实现绿水青山和金山银山的双向转化。

近年来，沪市上市公司 ESG 评级水平提升势头强劲，并涌现出一批全球领先的上市公司。截至 2024 年底，沪市共有 342 家上市公司被纳入 MSCI ESG 评级，其中 100 家公司在最新一次评级中获得等级提升，10 家公司评级跃升 2-3 个等级，8 家公司评级获得 AAA 级，处于全球领先水平，AAA-A 等级公司数量大幅增长至 52 家。从国内评级情况看，截至 2025 年 5 月，22% 的沪市上市公司中证 ESG 评级较上年同期实现上升。其中，83 家公司连续两年评级上升，114 家公司评级跃升 2-4 个等级。超七成沪市上市公司获得中证 ESG 评级 AAA-BB 级，两成沪市上市公司获得 AAA-A 级评价。但也应当看到，与国际同行相比，ESG 评级处于全球领先者水平的公司数量相对较少，部分议题指标表现仍需持续改进，ESG 评级水平仍有提升空间。

行动方案围绕提升沪市上市公司 ESG 评级这一核心目标，针对 ESG 评级提升的重点、难点问题，推出六大方面工作举措。

一是提供评级指导。结合评级机构关注的重要议题，加快制定更多议题的编制指南，就评级关键指标提供治理架构、管理能力提升的具体指导和更具针对性的披露范例。深入研究各类评级方法论并加强宣贯，开展分行业 ESG 管理绩效和评级结果分析，加强对上市公司的评级指导。

二是推动沟通交流。积极搭建上市公司与评级机构的沟通桥梁，推出各类专题培训、行业分享等活动。支持上市公司与评级机构就数据、评分、评级报告等加强互动。支持上市公司、机构投资者积极参与评级方法论构建和意见征询。推动评级机构评级方法体现 A 股市场 ESG 信息披露制度要求。

三是改进信息披露。鼓励上市公司主动识别财务重要性议题，并按照四要素披露框架加强财务影响的分析和披露，进一步满足投资者决策需要。加快推进《上市公司可持续发展报告电子化规范》相关标准起草与应用，加强数据共享，提高 ESG 披露数据和另类数据的可得性、可靠性。

四是形成最佳示范。综合国际 ESG 评级、中证 ESG 评级领先的公司案例，总结形成最佳实践范本供上市公司对标管理。组织行业标杆公司开展经验分享，聚焦行业重要性议题、行业特定风险、公司治理共性问题等，帮助上市公司找到差距并制定改进计划，针对性补齐行业重点指标的评级短板。

五是加强正向激励。创新丰富 ESG 金融服务和投资产品，支持金融机构在股权、信贷、债券等各类融资产品开发中将 ESG 评级纳入考量，加大各类 ESG 主题、绿色主题 ETF 和 ESG 指数跟踪基金产品开发力度。推动社保基金、公募基金、资产管理机构等将中证 ESG 评级纳入投资决策因素。

六是提升管理绩效。鼓励上市公司引入专业投资者作为积极股东参与公司治理，借助专业力量提升 ESG 管理绩效和评级水平。加强上市公司市值管理，助力更多公司纳入 ESG 评级范围，支持未纳入评级范围但有能力、有需求的上市公司与评级机构进行预先沟通和初步评级。

下一步，上交所将在中国证监会的统筹下，通过优化制度、加强引导、提升服务等扎实举措，推动沪市上市公司成为 ESG 理念的践行者、引领者，切实增强沪市上市公司的治理水平和可投性，助力资本市场高质量发展。

（来源：上海证券交易所官方网站）

上交所就调整主板风险警示股票价格涨跌幅限制比例及有关事项公开征求

意见

为进一步完善股票交易制度，提升定价效率，维护市场交易秩序，保护投资者合法权益，在中国证监会统筹指导下，上海证券交易所（以下简称上交所）近日起草了《关于调整主板风险警示股票价格涨跌幅限制比例及有关事项的通知（征求意见稿）》，拟将主板风险警示股票价格涨跌幅限制比例由5%调整为10%，调整后与主板其他股票保持一致。现就有关安排向市场公开征求意见。

股票价格涨跌幅限制比例，即当日交易价格相较前一日收盘价的最高涨幅比例或跌幅比例，是一项重要的交易机制。目前，主板风险警示股票价格涨跌幅限制比例为5%，与主板其他股票不一致。从市场运行实践看，主板风险警示股票5%的价格涨跌幅限制比例一定程度上影响了股票定价效率。借鉴科创板改革经验，统一主板风险警示股票与主板其他股票的价格涨跌幅限制比例，有利于维护市场交易秩序，保护投资者特别是中小投资者合法权益。

本次调整主要包括以下内容：一是主板风险警示股票价格涨跌幅限制比例由5%调整为10%，与主板其他股票保持一致。二是同步调整主板风险警示股票的异常波动指标，与主板其他股票保持一致。三是要求会员做好业务和技术准备，切实加强投资者教育及风险提示工作，引导投资者理性审慎参与风险警示股票交易。

欢迎市场各方就本次优化安排提出宝贵建议，本所将认真研究吸收相关合理意见建议。下一步，上交所将贯彻落实“持续稳定和活跃资本市场”要求，按照中国证监会统一部署，持续完善基础交易制度，不断强化交易监管，切实保护投资者合法权益。

（来源：上海证券交易所官方网站）

证监会严肃查处财务造假案件 首次对配合造假方同步追责

近日，我会对南京越博动力系统股份有限公司（简称越博动力，已退市）涉嫌信息披露违法违规行为依法作出行政处罚事先告知，除拟对上市公司及实际控制人、相关董监高等造假责任人依法严惩外，还拟对两名配合造假主体一并严肃追责。

经查，2018年至2022年，越博动力通过虚构新能源汽车动力总成销售等业务、虚假出售资产等方式虚增营业收入和利润，相关年度报告等存在虚假记载。我会拟对越博动力及相关责任人员给予警告，处以合计3080万元罚款，并对其中两名主体采取8至10年证券市场禁入措施。在越博动力财务造假过程中，于某、贺某提供其控制或联络的多家公司配合越博动力开展虚假业务，与越博动力构成共同违法，我会拟对其分别处以200万元、30万元罚款。此外，对发现涉嫌犯罪情形的，我会将依法移送公安机关追究刑事责任。

财务造假是侵蚀市场根基的毒瘤，一直是证监会的重点打击对象。近年来，我会严格落实中央决策部署，聚焦重点领域和市场关切，通过严厉打击虚构业务、滥用会计政策等信息披露违法行为，坚决做到“长牙带刺”、有棱有角，“惩防治”并举，努力塑造良好市场生态。在严厉打击发行人、上市公司信息披露违法主体的同时，我会始终紧盯公司实际控制人、控股股东、董监高等“关键少数”，严防保荐、审计、法律等中介机构“看门人”失守，通过压实上述主体责任、强化“全链条”追责等，全力为资本市场稳定健康发展保驾护航。

第三方主体配合、串通上市公司实施造假，双方乃至多方形成利益链、“生态圈”，是近年来资本市场财务造假的新特点，不仅扰乱市场秩序，且严重污染市场生态，必须予以严厉打击。我会一直积极探索通过多种方式实现对配合造假方的严肃追责，于去年6月联合公安部、财政部等部委制定了《关于进一步做好资本市场财务造假综合惩防工作的意见》，确立了财务造假综合惩防体系，明确了严厉打击配合造假、强化对配合造假方追责的工作内容。在越博动力案中对配合造假方直接处罚，是我会落实中央要求的重要举措之一，后续我会还将综合运用直接立案处罚、移交有关主管部门处理、移送公安机关追究刑事责任等多种方式，全面强化对配合造假方的追责，联合各方共同塑造良好市场生态。

下一步，我会将继续严格贯彻中央决策部署，坚持“追首恶”与“打帮凶”并举，进一步强化对造假责任人及配合造假方的追责，通过强化行政、民事、刑事立体化追责体系，全面惩处财务造假的策划者、组织者、实施者、配合者，坚决破除造假利益链、“生态圈”。同时，对于主动整改、积极配合调查有立功表现的相关配合造假主体等，我也会一贯坚持宽严相济的执法政策，将通过依法从轻、减轻或不予处罚等方式，予以从宽处理。

（来源：中国证监会官方网站）

汽车板块动态

哪吒汽车正式被申请破产 冻结超10亿股权 执行金额超1.58亿

6月20日消息，企查查APP显示，哪吒汽车关联公司即合众新能源汽车股份有限公司被申请破产一案更新，6月19日新增破产案件。

管理人机构为浙江子城律师事务所，经办法院为浙江省嘉兴市中级人民法院。

此外，该公司本月以来新增 4 条股权冻结信息，其所持哪吒新能源汽车制造有限公司 10 亿股、桐乡合众汽车销售有限公司 1000 万股等被冻结。

企查查 APP 显示，哪吒汽车当前被执行金额超 1.58 亿元，名下涉及 30 余条限制高消费信息。

今年 5 月因实施了经责令改正拒不改正的行为，违反了《劳动保障监察条例》第六条规定累计被罚 3.30 万元。

此前报道称，哪吒汽车员工称收到居家办公通知，哪吒员工表示，因为薪酬问题，已经两个月没去公司上班了。

作为新势力车企的代表之一，哪吒汽车曾一度风光无两，2022 年凭借超过 15 万辆的交付量，成功登顶造车新势力销量冠军宝座。

而到了 2024 年，其全年销量仅 6.45 万辆，同比上一年直接腰斩。同年被曝拖欠供应商货款与员工薪资，再到如今被申请破产，大厦坍塌之快出乎意料。

（来源：中国汽车报）

长安汽车控股股东正式更名，央企汽车“三足鼎立”格局成型

6 月 23 日，长安汽车发布公告，其控股股东“中国长安汽车集团有限公司”正式完成工商变更登记，名称变更为“辰致汽车科技集团有限公司”。注册资本 609.227 亿元，业务范围涵盖汽车、摩托车及其发动机、零部件的全链条研发制造与销售。

长安汽车强调，此次变更仅涉及名称与经营范围调整，股东持股数量、比例、公司治理结构及日常经营均不受影响，公司控股股东与实际控制人地位稳固不变。

更名背后，一场影响深远的央企汽车板块重组已然落定。

此次更名并非孤立事件，而是兵装集团重大战略重组的关键环节。6 月 5 日长安汽车公告揭示，经国务院批准，兵装集团正式实施分立——其汽车业务将剥离为一家独立运作的**全新中央企业**，由国务院国资委直接履行出资人职责；分立后的兵装集团剩余股权，则将注入中国兵器工业集团有限公司。

这意味着，原隶属于兵装集团的“中国长安”（现“辰致科技”），将携其核心资产长安汽车，脱离传统军工体系，跃升为直接隶属于国资委的**专业化汽车央企**。长安汽车由此正式跻身与一汽集团、东风汽车集团并列的央企汽车“国家队”顶级阵营，央企汽车领域长期以来的“两大”格局被打破，**“三足鼎立”新态势就此形成**。

更名后的“辰致科技”已非首次亮相。其官方平台信息显示，中国长安此前已围绕“辰致”品牌展开系列布局，陆续成立了辰致科技、辰致制动、辰致轻量化等多家技术子公司，覆盖智能

底盘、制动系统、轻量化材料等前沿汽车技术领域。此番集团层面统一更名“辰致汽车科技”，进一步凸显了以科技创新驱动未来发展的核心战略方向。

资源聚焦与战略升维：长安汽车作为新央企的核心载体，有望获得更充分的政策支持与资源倾斜，专注深耕汽车主业，强化市场竞争力。

专业化与市场化提速：脱离庞大军工综合体，有助于长安汽车建立更灵活高效的现代企业制度，提升决策与市场响应速度。

央企竞争格局重构：“三强鼎立”格局将激发央企间更积极的技术竞赛与市场争夺，推动产品力与服务体验持续升级，最终惠及消费者。

产业链协同与技术攻坚：“辰致系”技术子公司的集群化存在，为长安汽车打通关键技术链、实现深度垂直整合提供了潜在优势。

兵装集团的分立重组与“中国长安”向“辰致科技”的蜕变，标志着国有资本在汽车领域优化布局的关键一步。长安汽车依托新央企平台的独立地位与“辰致”技术品牌的体系化支撑，能否在智能化、电动化浪潮中加速突围，重塑中国乃至全球汽车产业的力量平衡，将是未来最值得关注的行业焦点。

央企汽车三足鼎立之势既成，一场围绕技术制高点与市场主导权的新竞逐，已然拉开序幕。

（来源：雪球网）

主流车企承诺账期不超过 60 天 保障汽车产业链供应链稳定

从 6 月 10 日晚至 6 月 11 日，近 20 家主流乘用车企业先后发布声明，承诺将供应商支付账期统一至 60 天内，以加速产业链资金周转效率，保障产业链供应链稳定，发挥领军企业担当，促进汽车产业高质量发展。截至 6 月 11 日收盘，A 股汽车零部件板块公司普遍上涨。

业内专家对上海证券报记者表示，6 月 1 日，新修订的《保障中小企业款项支付条例》正式施行，为长期困扰中国汽车产业链的“账期顽疾”提供了解决方案。新条例包括明确 60 日支付期限、禁止强制接受商业汇票等非现金支付方式等核心内容。本次车企集体发声，是对新条例的积极响应。未来供应商支付账期承诺的真正落实，将成为中国汽车行业健康发展的关键。

主流车企均承诺账期不超过 60 天

6 月 10 日晚，中国一汽、东风汽车、广汽集团、东风汽车参股的赛力斯等 4 家汽车企业集体发文表示，对供应商账期不超过 60 天。

中国一汽表示，将以实际行动维护市场经济秩序健康稳定，其中明确付款期限和支付方式，将“60 天付款”作为所属单位付款期限要求，加强资金监督和过程管理。

东风汽车表示，为深入贯彻落实国家政策精神，助力中小企业健康发展，东风汽车将支付账期统一至60天内。

广汽集团表示，供应链体系的健康发展是保障产品高安全、高品质的基础。为此，广汽集团将一如既往，坚持以不超过60天的供应商账期，保障供应链资金高效周转，携手上下游伙伴，共同促进行业高质量发展。

赛力斯表示，公司正在推进产品集成化、智造集聚化，有效促进产业链上下游企业的协同发展，提升整个产业集群的竞争力。一直以来，赛力斯按照与供应商的合同约定付款，正常货款账期60天，实现主机厂与供应商双赢。

上述4家车企一起承诺供应商账期，引发业内外关注。从6月10日晚开始，国内主流乘用车企业先后对供应商账期作出60天承诺。6月11日凌晨，近期因“价格战”讨论备受关注的比亚迪宣布，为落实国家及相关部门就保障产业链供应链稳定、促进汽车产业高质量发展作出的一系列部署要求，为助力中小企业健康发展，比亚迪汽车将供应商支付账期统一至60天内。

截至6月11日收盘，吉利汽车、长城汽车、长安汽车、奇瑞汽车、零跑汽车、小鹏汽车、小米汽车、理想汽车等近20家主要车企先后发布声明，承诺将供应商支付账期统一至60天内，国内产销规模排名行业前列的中国车企均在其列。其中，北汽集团和上汽集团两家地方国有车企还特别提及不使用“商业承兑汇票”变相延长账期。

国内汽车供应商货款被长期拖延支付的问题由来已久。面对账期动辄上百天的相关质疑，比亚迪集团品牌及公关处总经理李云飞日前表示，看国内车企财报里的应付账款和应付票据的平均周转天数，比亚迪是127天、吉利也是127天、长城是163天、上汽是164天。

博世中国总裁徐大全此前表示，汽车零部件企业受到客户压价与拖欠账款的双重压力。中汽协原常务副会长董扬也表示，要重点检查相关企业拖欠零部件企业的账期问题。在他看来，缩短供应链企业账期，会对整车企业的现金流产生影响，限制其打“价格战”的能力。

新修订的《保障中小企业款项支付条例》规定，大型企业从中小企业采购货物、工程、服务，应当自货物、工程、服务交付之日起60日内支付款项；合同另有约定的，从其约定，但应当按照行业规范、交易习惯合理约定付款期限并及时支付款项，不得约定以收到第三方付款作为向中小企业支付款项的条件或者按照第三方付款进度比例支付中小企业款项。

“当前，中国整车企业的资金压力总体来看比较小，因为现在贷款成本、贷款难度都比较低，所以车企有空间压缩账期，整个行业的资金运行也会更加宽松。”乘联会秘书长崔东树对记者说。

对零部件企业影响几何？

一石激起千层浪。6月11日，由于车企集体对账期承诺带来的提振，A股汽车零部件板块公司普遍上涨。业内专家表示，一辆汽车由上万个零部件构成，按照Tier1（一级供应商）、Tier2（二

级供应商)的金字塔层级,整车厂背后往往关联着上千家零部件企业。而整车厂支付账期的长短,轻则影响零部件企业的资金周转,重则关乎其生存发展,甚至可能引发产业链的连锁反应。

“这是非常直接的利好,可以直接带来更多资金流动性。”谈及账期规范的影响,江苏某零部件上市公司董秘表示。不过,由于不同客户账期差异较大,且客户付款方式也比较多样,具体影响需要在后续的报告期内观察。

公开数据显示,2024年国内主要车企向供应商的付款账期普遍超过120天,部分企业账期超过200天。账期过长容易导致上游零部件企业应收账款激增,被迫依赖高成本融资,并进一步传导至原材料供应商,加剧全产业链的资金压力。

行业头部电控悬架供应商孔辉科技董事长郭川曾呼吁,汽车行业甲方调高技术和质量能力权重,不要一味寻求更低价格。理想情况下,供应商货品送达甲方仓库经必要的检验后即可对账、开票并结算,开发票后一个月内回款到账,且电汇是回款的唯一方式。

据记者了解,“60天账期承诺”刷屏后,有头部上市钢企已安排财务部门测算相关影响,预计将于近期对外公布。中国钢铁协会此前曾称,部分汽车企业依托自身供应链金融平台,在钢铁等上游企业供货后,迟迟不给货款,延迟几个月才通过企业汇票支付,把本该自己承担的融资压力和融资成本,通过这种合同“账期”的方式转嫁给上游供应商,并不断拉长供应商账期,导致钢厂资金压力倍增。

6月11日,记者采访了多家汽车零部件领域的头部上市公司,绝大部分公司相对冷静,认为虽然车企宣布支付账期不超过60天,但这一变动对其影响有限。因为他们本身就有严格的账期管理,且客户质量较高,目前未出现实质性坏账。有供应商人士介绍,头部零部件公司往往在技术或者成本上有领先优势,会比中小企业更强势,在账期等安排上也拥有更大的谈判优势。

有Tier2上市公司的负责人表达了观望态度,原因在于,车企账期缩短需要通过电池厂商进一步传导,影响存在滞后性。“但从总体上看,这对行业信心有着极大提振”。

业内专家表示,此次车企集体对支付账期的承诺并没有涉及收货时间、账期计算、价格协商等一系列具体细节。未来,如果占据相对强势地位的车企能够建立起互利共赢的思维,将对供应商支付账期的承诺真正落实,中国汽车产业链将迎来“春天”。

(来源:上海证券报)

赛力斯汽车完成引战,九机构入股50亿元

网通社快讯6月25日,赛力斯集团股份有限公司(证券代码:601127)发布公告,宣布其控股子公司赛力斯汽车有限公司已完成50亿元人民币战略融资,并于2025年6月23日完成工商变更登记。

据悉，本次战略融资吸引了包括工银金融资产投资有限公司、交银金融资产投资有限公司、农银金融资产投资有限公司等多家国有大行旗下投资平台，以及北京中移数字新经济产业基金合伙企业、宝武绿碳私募投资基金等产业资本参与。其中，工银金融资产投资和交银金融资产投资各出资10亿元，成为本轮融资的最大投资方。

值得注意的是，本次融资定价为9.0361元/1元注册资本，该定价参考了2024年8月的二级市场价格，并综合考虑了子公司流动性折价等因素。

此次融资与2024年12月国开制造业转型升级基金对赛力斯汽车的11.2亿元投资同属一轮，两轮累计融资额达61.2亿元，为赛力斯汽车的发展提供了强有力的资金保障。

完成增资后，赛力斯汽车的注册资本增至106.37亿元人民币。赛力斯集团仍保持对赛力斯汽车的绝对控股地位，持股比例为93.6328%，其余战略投资者持股比例均未超过1.5%，公司控制权保持稳定。

根据披露的股东协议，本次战略投资者享有多项权利保障。

在股权转让方面，协议明确规定投资者未经赛力斯汽车事先书面同意，不得将其持有的股权转让给赛力斯汽车或赛力斯股份的竞争对手或其关联方。

在退出机制上，为投资者提供了多元化选择。2025年12月31日后，投资者可要求赛力斯股份以发行股份方式收购其股权；同时，赛力斯股份也保留以“投资本金加6%年化收益”进行现金回购的权利；若赛力斯汽车遭遇重大经营风险，投资者还可通过定向减资方式退出。

赛力斯集团在公告中表示，本次有利于增强赛力斯汽车资本实力，助力战略纵深布局，降低资产负债率，促进其可持续高质量发展，符合公司的发展战略规划和长远利益，符合公司全体股东利益。

协议特别约定，赛力斯汽车应尽最大努力使任一会计年度经审计的合并报表口径下的资产负债率不超过98%。

本次交易已经赛力斯集团第五届董事会第二十一次会议审议通过，无需提交股东大会审议。公司强调，本次增资不存在损害公司及全体股东特别是中小股东利益的情形，符合相关法律法规及公司章程的规定。

（来源：网通社）

长城混动重卡正式上市

以全链价值提升重构新一代重卡产品理念

6月25日，长城重卡产品上市发布会在长城汽车哈弗技术中心举行，长城G系列混动重卡53.66万起正式上市。这不仅是一次新车发布，更是一次重卡产品理念的重大跃迁。围绕物流全链路用户需求，打造让老板省钱、运营管理者省心、司机驾驶省力的高价值产品，长城商用车正在以全链价值提升，重构全新一代重卡产品理念。

全链共赢，实现以人为本的“三重价值”跃迁

作为新入者，长城商用车并没有延续重卡行业过往以“车”为中心的研发逻辑，而是创新性的以人为本，依托新能源、智能化、网联化优势，将全链价值提升做为产品理念，把“老板省钱、运营省心、司机省力”的三重价值贯穿产品设计与服务始终。省油只是基础，让全链用户都获益，才是新一代重卡的发展之道。

让老板省钱方面，长城G系列混动重卡依托Hi4-G超级智能混动架构、低风阻造型、轻量化设计、智能滑行等“黑科技”实现了能耗成本及维保成本降低，成为老板降本秘笈。运营省心方面，其自研“云网天行大数据管理平台”及丰富的主被动安全配置，可以让车队运营实时了解车辆状态；司机省力方面，则通过自研电液转向系统、智能护航等智能化配置，有效降低司机劳动强度，实现全链价值提升。

趋势引领，中国混动技术或助推全球重卡行业技术变革

发布会现场，长城商用车公布了其与高端进口重卡的对比实测数据。参考国际油耗测试标准流程，经过27组测试，在大广高速一半平原，一半偏山区的路况下，长城G系列混动重卡对比高端进口重卡百公里节油8.4升，综合节油率达19.8%。其通过双电机混动技术突破传统柴油机能效上限的路径，为解决物流行业面临的降本增效与减碳压力提供了切实可行的“中国方案”。

正如乘用车领域新能源技术引领全球风潮，长城商用车在混动技术上的突破性进展，不仅将强力推动国内重卡产业升级，更可能加速推动重卡混动技术普及。长城重卡，正以其技术创新能力与对用户价值的深度探索，向全球市场展示其定义未来技术趋势的潜力与雄心。

长城G系列重卡的上市，是产品发布的节点，也是中国重卡价值崛起的一次宣言。以双电机超级混动技术为矛，以全链价值提升理念为盾，长城商用车不仅为国内物流运输行业带来降本增效的切实解决方案，更在全球重卡竞技场上插下了一面标志中国技术创新的旗帜。随着市场验证的深入与技术的持续迭代，重卡行业将加速进入混动时代。

（来源：新华网）

汽车行业 2025 年 5 月产销综述

我国经济总体保持平稳增长，经济运行向新向好，内需空间不断扩展，外需市场更加多元。今年以来，“两新”政策加力扩围，持续显效，叠加车企新品投放、多地车展促销等利好因素，助力汽车市场消费活力加速释放。

5月，汽车市场延续良好态势，产销较去年同期实现10%以上的增长，且内需和出口均有较好的表现。其中，乘用车市场表现活跃，商用车市场仍有待恢复，新能源汽车继续快速增长，汽车出口增速有明显的提高。

当前，我国汽车行业整体运行呈现稳中向好态势，市场活力不断释放，但行业盈利水平持续下滑，“增量不增利”的局面未有改善。以无序“价格战”为主要表现形式的“内卷式”竞争，是行业效益下降的重要因素。协会于5月31日对外发布了《关于维护公平竞争秩序，促进行业健康发展的倡议》，旨在引导所有企业遵从公平竞争原则，坚持创新驱动，持续提升产品品质和服务质量，共同维护行业健康发展，《倡议》得到了行业内外的广泛认可和支持。

主要汽车上市公司 2025 年 5 月份销量信息汇总

说明：数据来源为各公司 2025 年 5 月份产销快报公告及中国汽车工业协会产销。

1、月度汽车销量情况汇总表（不含 50:50 股权共同控制子公司）

上市公司名称	销量（辆）				
	本月数量	去年同期	本年累计	去年累计	累计同比增减
浙江吉利控股集团有限公司	279205	193525	1352763	936148	44.50%
长城汽车股份有限公司	91364	101080	461337	414283	11.36%
比亚迪股份有限公司	376930	330488	1552738	1093773	41.96%
北汽福田汽车股份有限公司	49604	50063	274635	250156	9.79%
江铃汽车股份有限公司	30458	27210	136964	131899	3.84%
安徽江淮汽车股份有限公司	33351	34568	163839	173242	-5.43%
一汽解放集团股份有限公司	16215	22017	111293	129150	-13.83%
东风汽车股份有限公司	10073	11615	59859	69972	-14.45%
宇通客车股份有限公司	3053	3483	15402	15812	-2.59%

2、月度汽车销量情况汇总表（含 50:50 股权共同控制子公司）

上市公司名称	销量（辆）				
	本月数量	去年同期	本年累计	去年累计	累计同比增减
上海汽车集团股份有限公司	365983	332246	1687350	1526409	10.54%
重庆长安汽车股份有限公司	224310	206792	1120158	1109038	1.00%

广州汽车集团股份有限公司	116349	133304	487022	542862	-10.29%
浙江吉利控股集团有限公司	279205	193525	1352763	936148	44.50%
长城汽车股份有限公司	91364	101080	461337	414283	11.36%
北汽福田汽车股份有限公司	49604	50063	274635	250156	9.79%
比亚迪股份有限公司	376930	330488	1552738	1093773	41.96%
江铃汽车股份有限公司	30458	27210	136964	131899	3.84%
安徽江淮汽车股份有限公司	33351	34568	163839	173242	-5.43%
一汽解放集团股份有限公司	16215	22017	111293	129150	-13.83%
东风汽车股份有限公司	10073	11615	59859	69972	-14.45%
宇通客车股份有限公司	3053	3483	15402	15812	-2.59%

3、月度汽车产品销量明细分类汇总表

(1) 中重卡（含底盘）

上市公司名称	销量（辆）					
	本月数量	去年同期	本年累计	占本公司总销量比例	去年累计	累计同比增减
一汽解放集团股份有限公司	15347	19438	95628	85.92%	107447	-11.00%
北汽福田汽车股份有限公司	12274	9251	60430	22.00%	46968	28.66%
安徽江淮汽车股份有限公司	2783	3121	14183	8.66%	15039	-5.69%

(2) 轻卡（含底盘、微卡）

上市公司名称	销量（辆）					
	本月数量	去年同期	本年累计	占本公司总销量比例	去年累计	累计同比增减
北汽福田汽车股份有限公司	32810	34782	193123	70.32%	177871	8.57%
长城汽车股份有限公司	15101	18605	76665	16.62%	86073	-10.93%
江铃汽车股份有限公司	9464	10077	54706	39.94%	53925	1.45%
安徽江淮汽车股份有限公司	15528	13529	66648	40.68%	64752	2.93%
东风汽车股份有限公司	9492	10488	56463	50.73%	64318	-12.21%
一汽解放集团股份有限公司	868	2579	15628	14.04%	21701	-27.98%

(3) 大中客（含底盘）

上市公司名称	销量（辆）					
	本月数量	去年同期	本年累计	占本公司总销量比例	去年累计	累计同比增减
宇通客车股份有限公司	2500	3073	12455	80.87%	14174	-12.13%
北汽福田汽车股份有限公司	553	348	1789	0.65%	2295	-22.05%
安徽江淮汽车股份有限公司	450	432	2247	1.37%	1570	43.12%
一汽解放集团股份有限公司	0	0	37	0.03%	2	1750.00%

(4) 轻客

上市公司名称	销量（辆）					
	本月数量	去年同期	本年累计	占本公司总销量比例	去年累计	累计同比增减
江铃汽车股份有限公司	7813	6923	36869	26.92%	32021	15.14%
北汽福田汽车股份有限公司	3317	5408	16038	5.84%	21821	-26.50%
东风汽车股份有限公司	581	1127	3396	5.67%	5654	-39.94%
宇通客车股份有限公司	553	410	2947	19.13%	1638	79.91%
安徽江淮汽车股份有限公司	484	419	1912	1.17%	1741	9.82%

(5) 基本型乘用车（轿车）

上市公司名称	销量（辆）					
--------	-------	--	--	--	--	--

	本月数量	去年同期	本年累计	占本公司总销量比例	去年累计	累计同比增减
广州汽车集团股份有限公司	36335	56827	189452	38.90%	234673	-19.27%
比亚迪股份有限公司	182905	173161	651129	41.93%	491426	32.50%
长城汽车股份有限公司	6005	10616	25720	5.58%	37283	-31.01%
安徽江淮汽车股份有限公司	4475	6737	17048	10.41%	27273	-37.49%

(6) 多功能乘用车 (MPV)

上市公司名称	销量 (辆)					
	本月数量	去年同期	本年累计	占本公司总销量比例	去年累计	累计同比增减
广州汽车集团股份有限公司	61164	76276	324741	66.68%	358064	-9.31%
比亚迪股份有限公司	16965	10159	88692	5.71%	43086	105.85%
安徽江淮汽车股份有限公司	2553	3789	12338	0.91%	19324	-36.15%
北汽福田汽车股份有限公司	645	273	2361	0.86%	1165	102.66%

(7) 运动型多用途乘用车 (SUV)

上市公司名称	销量 (辆)					
	本月数量	去年同期	本年累计	占本公司总销量比例	去年累计	累计同比增减
广州汽车集团股份有限公司	19955	23411	90283	18.54%	83228	-15.50%
长城汽车股份有限公司	70254	71799	358916	77.80%	288662	-2.77%
比亚迪股份有限公司	177060	147168	812917	52.35%	559261	45.36%
安徽江淮汽车股份有限公司	7078	6541	33935	7.36%	30014	13.06%
江铃汽车股份有限公司	13181	10210	45389	33.14%	45953	-1.23%
北汽福田汽车股份有限公司	5	1	44	0.02%	36	22.22%

注：福田拓路者皮卡后箱加盖，协会统计为多功能乘用车，除此之外，无其他 SUV 产品。

(8) 发动机

上市公司名称	销量 (台)				
	本月数量	去年同期	本年累计	去年累计	累计同比增减
浙江吉利控股集团有限公司	134625	122917	706743	603047	17.20%
哈尔滨东安动力股份有限公司	134625	122917	706743	603047	17.20%
北汽福田汽车股份有限公司	20483	21675	113207	114146	-0.82%
安徽江淮汽车股份有限公司	21710	22489	96266	105481	-8.74%
东风汽车股份有限公司 (东风康明斯发动机)	17943	14924	93584	87167	7.36%

1、上市公司年度业绩预告达到披露标准，未及时披露，存在违规行为

一、上市公司及相关主体违规情况

经查明，2025年4月23日，海南葫芦娃药业集团股份有限公司（以下简称公司）披露《2024年度业绩预亏公告》，预计2024年度实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称净利润）为-25,000万元到-28,000万元，与上年同期相比，将出现亏损；预计2024年度实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（以下简称扣非净利润）为-30,000万元到-33,000万元。同时公司风险提示称，本次业绩预告是公司财务部门的初步测算，未经注册会计师审计。2025年4月29日，公司披露2024年年度报告显示，公司2024年度实现净利润为-27,446万元，实现扣非净利润为-32,534万元。公司2024年度净利润为负值，应当在2024年会计年度结束后1个月内及时、准确地披露业绩预告，以明确市场预期，但公司未在规定期限内披露业绩预亏公告。

二、责任认定和处分决定

（一）责任认定

公司年度业绩是投资者关注的重大事项，可能对公司股票价格及投资者决策产生重大影响，公司2024年度净利润为负值，但未按规定及时披露业绩预亏公告，迟至2025年4月23日才发布业绩预亏公告，未能及时向市场揭示公司亏损的风险。公司上述行为违反了《上海证券交易所股票上市规则（2024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5.1.1条、第5.1.10条等有关规定。

责任人方面，时任董事长、总经理刘景萍作为公司主要负责人和信息披露的第一责任人，时任财务总监于汇作为公司财务事项的具体负责人，时任董事会秘书王清涛作为公司信息披露的具体负责人，未勤勉尽责，对公司违规行为负有责任。上述人员违反了《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、第5.1.10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。

（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）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：对海南葫芦娃药业集团股份有限公司及时任董事长、总经理刘景萍，时任财务总监于汇，时任董事会秘书王清涛予以通报批评。

（来源：上海证券交易所官方网站）

2、上市公司高级管理人员的亲属存在短线交易行为，违反相关规定

一、相关主体违规情况

经查明，张斌于2024年5月15日起担任深圳至正高分子材料股份有限公司（以下简称公司）副总裁。根据公司于2025年3月11日披露的《关于重大资产置换、发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易相关主体买卖股票情况自查报告的公告》及相关材料，张斌的父亲张某勇于2024年3月6日至2024年4月18日期间，买入公司股票31,000股，成交金额合计116.08万元；2024年5月30日至2024年6月4日期间卖出公司股票31,000股，成交金额合计104.72万元。

二、责任认定和处分决定

（一）责任认定

公司时任副总裁张斌的父亲买入后六个月内卖出公司股票的行为，构成短线交易，违反了《证券法》第四十四条，《上海证券交易所股票上市规则（2024年4月修订）》（以下简称《股票上市规则》）第1.4条、第3.4.1条、第3.4.11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》中做出的承诺。

对于上述纪律处分事项，规定期限内，张斌回复无异议。

（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）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条以及《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，本所作出如下纪律处分决定：对深圳至正高分子材料股份有限公司时任副总裁张斌予以通报批。

（来源：上海证券交易所官方网站）

3、上市公司通过非法定渠道发布业务涉及热点概念的相关信息，造成股价异动，风险提示公告信息披露不准确、不完整、不及时

经查明，2024年4月17日，中衡设计集团股份有限公司（以下简称公司）主动通过其官方网站及微信公众号发布《助力武汉市抢抓“低空经济”战略性新兴产业赛道，中衡设计中标华中智能飞行器产业基地项目（一期）》文章，称公司中标华中智能飞行器产业基地项目，但对于公司在上述项目中具体工作、中标金额、收入确认等关键信息均未提及。上述信息发布后，多家媒体转载报道，市场将公司列为“低空经济概念股”，引发广泛关注。4月18日-24日，公司股票价格连续5个交易日涨停，由7.71元/股涨至12.42元/股，涨幅为61.09%，并于4月19日、4月23日触及异常波动标准。

2024年4月24日晚间，经监管督促，公司通过风险提示公告针对媒体报道公司涉及“低空经济”概念的情况进行澄清，称在华中智能飞行器产业基地项目中，公司仅作为联合体成员单位中标，主要负责施工图设计工作，仅分享项目施工图设计费531.86万元，设计费仅占公司2023年经审计的营业收入的0.31%，且截至公告日该项目未正式签订合同，也未形成任何收入；除此之外，公司无其他媒体所述“低空经济”相关合同和收入确认。

在低空经济相关概念处于当前市场高度关注的热点时期，公司在官方网站及微信公众号发布业务涉及热点概念的相关信息，且公司在4月20日、4月24日披露的股票交易异常波动公告，以及4月23日披露的风险提示公告中均称不存在应披露未披露信息，经监管督促后才予以澄清，相关信息披露不准确、不完整、不及时，风险提示不充分，可能对投资者产生误导。公司上述行为违反了《上海证券交易所股票上市规则》（以下简称《股票上市规则》）第2.1.1条、第2.1.6条、第2.1.8条等有关规定。

责任人方面，时任董事会秘书胡义新作为信息披露事项具体负责人，未能勤勉尽责，对公司违规负有责任。其行为违反了《股票上市规则》第2.1.2条、第4.3.1条、第4.4.2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。

鉴于上述违规事实和情节，根据《股票上市规则》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》有关规定，我部作出如下监管措施决定：对中衡设计集团股份有限公司及时任董事会秘书胡义新予以监管警示。

（来源：上海证券交易所官方网站）