



福内准字 2012-E006

董办简报

2023.7
2023年第7期

11000000 辆

福田汽车·日夜陪伴



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

P17 决议公告/临时公告

产销快报

P18 福田 2023 年 6 月份各产品产销数据

证券市场

P19 沪市动态

P21 汽车板块动态

数据研究

P26 主要汽车上市公司 2023 年 6 月销量汇总

监管动态

P29 2023 年 7 月上交所监管案例

董办简报

2023 年第 7 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地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。





上证指数 K 线图



(上证指数 K 线图，截至 7 月 31 日)

福田汽车股价走势图



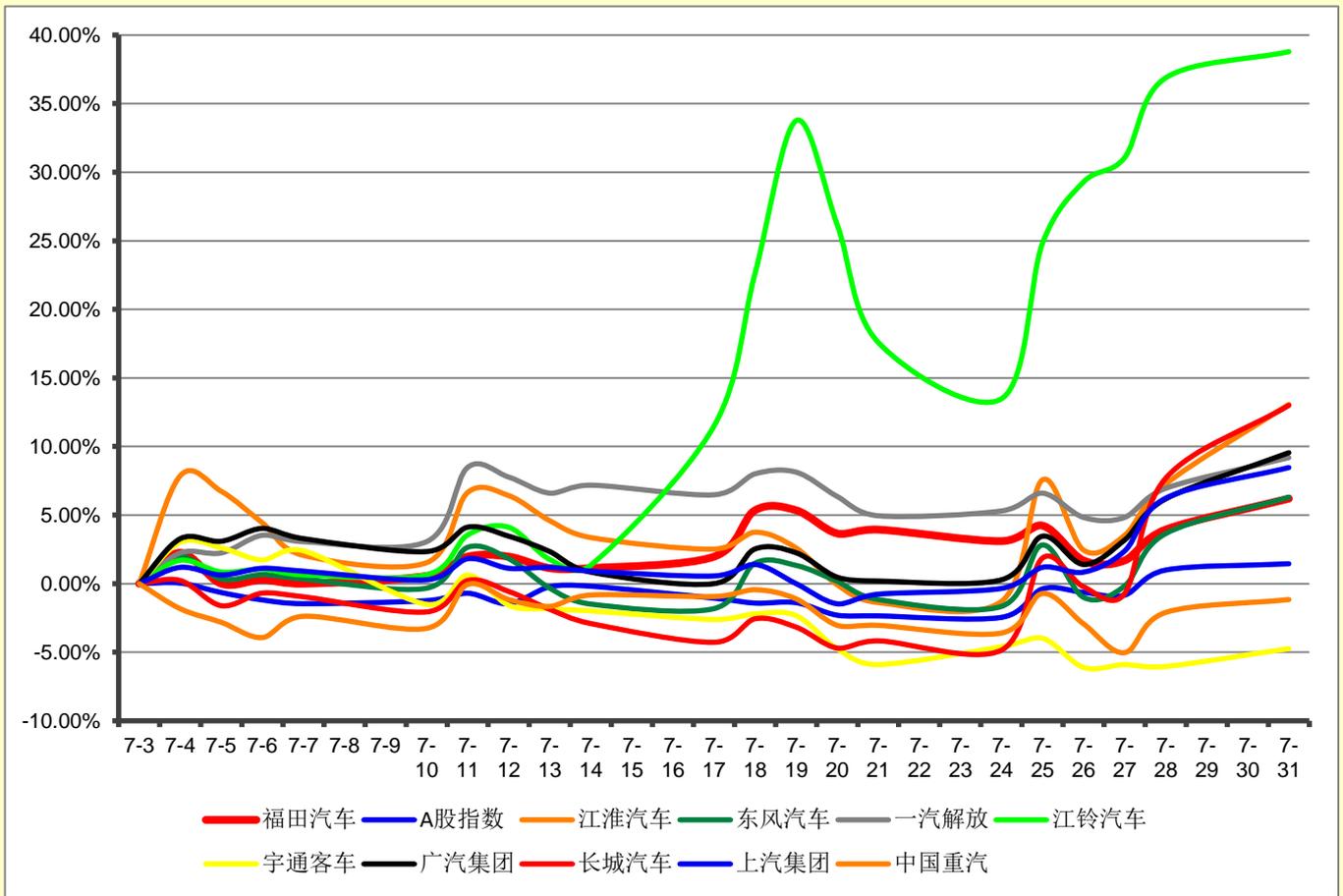
(福田汽车 K 线图，截至 7 月 31 日)

22家汽车行业上市公司指标统计
(按股价涨跌幅排序)
(7月1日-7月31日)

序号	证券简称	2023年7月1日-31日 股价		(截至2023年7月31日) 估值指标				
		收盘价元 (7.31)	涨跌幅%	每股 收益元	市盈率 (动态)	市净率	总股本/ 亿股	总市值/ 亿元
1	江铃汽车	19.57	44.82	0.21	23.11	1.79	8.63	124.16
2	海马汽车	5.68	35.89	-0.03	-44.82	4.56	16.45	93.42
3	长安汽车	16.03	26.09	0.71	5.70	2.29	99.19	1,386.96
4	赛力斯	45.19	22.90	-0.42	-27.24	6.34	15.07	681.18
5	长城汽车	29.56	18.81	0.02	360.31	3.99	84.95	2,049.56
6	江淮汽车	14.79	17.47	0.07	54.56	2.34	21.84	323.02
7	中通客车	12.28	16.29	0.03	88.07	2.71	5.93	72.81
8	广汽集团	11.70	12.28	0.15	19.94	1.07	104.84	1,002.38
9	上汽集团	15.49	11.86	0.24	16.26	0.64	116.83	1,809.77
10	亚星客车	11.46	11.59	-0.11	-25.71	25.77	2.86	32.78
11	中集车辆	14.39	11.27	0.24	15.14	2.21	20.18	249.35
12	北汽蓝谷	5.98	11.15	-0.21	-9.34	7.04	55.74	333.30
13	力帆科技	3.96	10.92	0.01	111.24	1.76	45.72	181.03
14	福田汽车	3.77	10.88	0.04	25.34	2.22	80.04	301.74
15	一汽解放	9.27	10.75	0.01	173.94	1.81	46.37	429.88
16	东风汽车	6.41	9.17	0.05	33.51	1.55	20.00	128.20
17	安凯客车	5.99	7.73	-0.04	-45.46	4,531.00	9.40	56.28
18	中国重汽	17.87	6.05	0.19	23.44	1.50	11.75	209.95
19	比亚迪	272.00	5.78	1.42	47.93	6.85	29.11	7,698.71
20	金龙汽车	7.99	-1.84	-0.02	134.20	1.86	7.17	57.29
21	ST曙光	4.87	-3.94	-0.11	-11.47	1.58	6.76	32.90
22	宇通客车	13.88	-5.83	0.05	63.73	2.10	22.14	307.29

注：福田汽车动态市盈率 25.34，排名行业第十，低于汽车整车行业平均市盈率 46.93。

主要汽车行业上市公司涨跌幅趋势
(7月1日-7月31日)



江铃
长城
江淮
广汽
上汽
福田
一汽
东风
A股
重汽
宇通



从遥遥领先的第一，看福田汽车发展的“内力”

步入流火的七月，又到了各行各业“期中交卷”的时刻。

今年上半年，在我国经济迎来恢复性增长的大背景下，商用车行业实现了产销同比增长。中汽协数据显示，2023年1-6月，我国商用车产销分别实现了196.7万辆和197.1万辆，同比分别增长16.9%和15.8%。

不错的整体成绩，一方面源于行业复苏向好，一方面得益于企业的努力，尤其是销量靠前的商用车企。不过，贡献最大、也最耀眼的，永远是第一名。

今年商用车企业“期中考”第一的桂冠，又一次被福田汽车以30.39万辆的佳绩摘得。更难能可贵的是，福田汽车此次不仅是商用车销量第一，还是遥遥领先的第一，远远超出第二名9万辆之多；不仅囊获商用车总量第一，也是多个细分市场的销量王者。正所谓，世界上没有平白无故的成功，福田汽车创下遥遥领先的第一，背后也必有其不一样的成功逻辑。

总销量遥遥领先，细分领域更亮眼

经历了2022年的至暗时刻，商用车行业在2023年随着国家宏观经济一起，迎来复苏向好。从上半年产销数据来看，商用车销量和增幅明显呈持续上扬态势。目前至少从三方面因素可以判断，不仅商用车市场今年上半年增长有赖于此，而且还将继续助推下半年商用车市场向前。

第一是宏观经济的修复，为商用车市场需求回归提供了有力支撑。第二是经过去年刮骨疗毒一般的消化出清，今年的货运环境明显好转。第三是各类利好政策也为商用车的复苏，提供了正向带动作用。随着经济好转、货运量提升，整个物流大环境明显改善，用户购买商用车的意愿和积极性势必提升。

从上半年整体销量来看，排名前五的商用车企业占据了超过50%的市场份额。其中销量和增长表现最亮眼的，当属福田汽车，1-6月累计销量汽车产品303865辆，比第二名的东风远远多出9万辆。

今年一开年，福田汽车就率先占据领先地位，一季度以总量16.02万辆创下行业销量第一，2、3、4每个单月分别以6万辆、6.86万辆、5.1万辆，连续保持业内销量领先。

更值得称赞的是，福田汽车的规模领先，不是以降价为手段达到的短期增长，而是以持续的高质量经营和供应链的链合协同，形成良好的循环运营达到的长期领先。

这股持续强劲的发力，无疑令福田汽车为商用车行业整体发展，提供了更强的加速动力。尤其在轻卡、新能源、海外、自动挡等各个细分领域，福田汽车的表现堪称格外领先。

轻卡市场，福田汽车的王者地位无人能撼。今年 1-6 月更是实现销量 207804 辆，同比增长 22.58%。

新能源市场，福田汽车的表现也可圈可点。今年 1-6 月实现销量 16318 辆，同比增长 104.92%。

海外市场，福田汽车已经连续 12 年夺得商用车出口第一，今年 1-6 月继续以 60582 辆荣膺第一，同比增长 30.8%。

自动挡市场，福田汽车是不折不扣的开辟和引领者。在福田汽车的带动下，2022 年，国内自动挡重卡份额已占整个重卡市场的 7% 左右，牵引车市场更是达到 20% 以上。目前，福田汽车在自动市场的份额已突破 14%，连续 3 年销量遥遥领先。仅欧曼重卡的自动挡占比就已突破 60%，累计客户超过 10 万。今年 1-6 月，福田汽车自动挡产品销量同比增长超过 40%。

以上成绩还不包含福田汽车的混动产品，目前，福田汽车已掌握成熟的混动技术，多款混动产品已列入下半年上市计划。随着混动产品即将发力，福田汽车又将在下半年的腾飞中增添更多助力。

销量既是表象，也是对本质的折射。归根结底，福田汽车取得骄人成绩、保持领先优势的秘诀，在于更深层面的产品思考、战略布局，以及价值链的引领。

全品类产品深耕，研发永远先行

福田汽车是全球领先的商用车企。之所以如此定义，一方面是其已经构建了从客车到卡车、从整车到供应链、从传统能源到新能源的完整品类和产品谱系的布局，且在各自细分市场表现优异。更重要的是其借助新能源和智能化浪潮，精准预判商用车政策法规和市场变化对新场景和新技术的更新需求，正在实现从商用车制造服务，向商用车行业移动出行生态的转型，且成效显著。

产品面面俱到且面面俱佳、企业不断升级进化，福田汽车表现出了行业领导型企业相应的发展势能。而驱动这艘商用车航母稳健向前的首要动力，离不开“聚焦商用车”、“精益运营”的战略及经营理念指引下的研发先行、科技创新。

在新技术方面，福田汽车主要围绕新能源、智能网联、动传与节能、轻量化、基础技术开发、节能减排技术，六个方向发力。

福田汽车规划了商用车全系新能源产品，确立了纯电、混动、氢燃料三线并举的技术路线，并实现核心三电模块的自主研发和自制。重点掌握和突破整车集成、电控技术、电驱动、动力电池、燃料电池等 22 项核心技术。

在新产品方面，福田汽车 2021 年推出了国 VI 全新重卡系列产品 UP20 气体机、新能源重卡、MA5 重卡；欧航高端 AMT、纯电动机场食品车、燃料电池环卫车中卡；奥铃 M 小卡、新蓝牌轻卡；图雅诺柴油国 VI AT 车型、风景 CS2 和智蓝精灵轻客；柴油 AT 车型将军系列和大将军 EV 皮卡等一系列新品。

2022年，福田汽车又重点开发了包括重卡 A6、轻卡 L5、全新平台皮卡 P4、中 VAN、VM2，以及全新新能源平台项目等在内的新产品。

2023年，福田汽车将投放包括欧曼、欧马可、奥铃、领航、祥菱、图雅诺、风景等品牌在内的 23 款多技术路线新产品。围绕重卡业务，福田汽车将依托“银河+新 EST”持续扩大高效物流优势，通过“GTL 至尊版+GTL-E+行星”稳固中低端市场份额，利用“昆仑+GTL-E+行星”产品组合覆盖工程物流市场。

此外，福田汽车还通过合资合作的形式，与宁德时代、ZF、康明斯、博世、亿华通等国际领先企业，联合开发多样化的科技产品，形成产品和技术优势的很好补充。

当然，技术离不开人才。福田汽车雄厚的技术和研发实力背后，是其在人才战略指引下，构建了包括博士站在内的强大人才梯队的结果，从而保证了产品和技术的不间断输出、提升和创新。

前瞻性战略布局，成就高举高打

商业社会的规律证明，企业一时成功靠产品，一直成功靠战略。拥有出色的产品和技术的同时，福田汽车持续不断的前瞻性战略布局，成为其持续称霸行业的关键。福田汽车新能源产品和市场之所以领先，与其前瞻性的新能源战略布局息息相关。早在新能源浪潮起于微澜时，福田汽车就早早地进行了布局，是不折不扣的商用车行业新能源先驱。不仅布局早，而且布局全。洞见先机，从而掌握先发优势是一方面，福田汽车还有先见之明的一点是，确立纯电、混动、氢燃料三线并举的新能源技术路线。从目前各方研判和专家观点来看，纯电、混动、氢燃料，将是未来很长一段时间内的重要新能源形式，在还没有确定一种终极能源形式之前，未来汽车驱动形式必定是多种技术路线并存。从这一点也可以看出，福田汽车具有前瞻性战略眼光。

今年 4 月 13 日，福田汽车又发布了新能源战略、生态规划布局、智蓝技术品牌“三驾马车”，亮相全系新能源产品。作为商用车行业首个新能源战略和生态规划，势必为福田汽车征战全球市场带来重量级新筹码。不仅布局全，而且研发强。这一点体现在福田汽车持续不断的新能源和智能化技术及产品的输出上。

近年来，福田汽车不断探索智能化领域，规划并开发智能座舱软件、车联网平台、辅助驾驶功能、自动驾驶决策和线控底盘等 20 项核心技术。

对于新能源专属平台，福田汽车计划了未来 3-5 年，对重、中、轻、微所有主力产品平台升级换代，全面规划新一代大中 VAN、皮卡等 10 个平台换代升级，加快油改电平台向全新新能源专属平台开发。

另外，对于混动技术，福田汽车确立了全系产品混动技术布局。目前福田汽车开发的混动系列中重卡产品，可以实现 850km-2200km 续航里程，满足城市配送及中长途运输需求。可以预见，混动产品一经上市，将对福田汽车的产品线和市场进攻，又是一大增益补充。

布局早、布局全、研发强，以及不断构建的产业链生态，令福田汽车在如火如荼的新能源市场，销量持续提升、一直领先。不仅花开国内市场，还远销 80 多个国家和地区，其中包括了许多发达国家和地区,如欧洲、北美、澳大利亚等。

而海外市场的领先，也得益于福田汽车的全球化战略。2009 年，福田汽车提出全球化战略，确立打造世界级品牌和商用车领导者目标。基于这一战略和目标，多年来福田汽车持续深化全球化布局，不断合资合作向外拓展。

比如在欧洲与比亚乔合作，使福田汽车在欧洲的微卡销量位列中系品牌第一名。目前，符合欧盟标准的福田汽车中轻卡电动车产品，已顺利导入欧洲。

今年 3 月，福田汽车与康明斯共同投资福田康明斯泰国发动机工厂，为福田汽车正大整车基地及东南亚业务提供动力总成。

今年 4 月的福田汽车新能源大会上，福田汽车又发布了全新一代皮卡 TUNLAND V。该产品将进一步丰富福田汽车海外产品线，助力福田全球化战略进一步落地。

将目光移到国内市场，今年 1 月，福田汽车又发布了南方战略。在北方市场风生水起的同时，福田汽车开始向南方市场倾斜发力,不断拓宽市场基盘。南方战略，是从“以用户为中心”的角度，开发更适合南方的产品，为客户提供更合适的政策等，形成了长江经济带景德镇为中心,辐射长三角及南部腹地市场的战略布局。南方战略布局后，福田汽车在南方市场的销量逐步提升，从而助力了福田汽车在国内市占率的提升。

自动挡产品的战略布局，也是福田汽车值得称道的一大动作。早在 2017 年，福田汽车就开始布局自动挡变速箱产业化落地，彼时国内商用车自动挡产品还未兴起。时间来到 2019 年，国内商用车自动挡产品进入普及应用的元年，开启者就是福田汽车。当时福田汽车的欧曼 AMT 重卡率先推向市场，并持续走俏。如今，自动挡产品已成为福田汽车的一张王牌。

今年，福田汽车再次明确自动挡战略，确定将全面导入全系自动挡产品，为客户提供更加舒适、安全、节能、可靠及智能的价值体验，加快推动全系商用车产品迈入自动挡新时代。

持续价值链进化，引领商业模式变革

汽车产业是制造业的集大成者，一辆汽车，汇集上万个零部件，串联起设计研发、采购物流、制造组装、产品销售和售后服务这一条长长的产业链条，形成汽车产业价值链。以往，众多车企和品牌习惯将价值链聚焦在“制造”环节，福田汽车是率先将“服务”也作为价值链上重要一环的企业。尤其是在新能源和智能化浪潮下，“智能制造+服务”成为福田汽车价值链的焦点。这也是福田汽车更加深入人心，且市场表现优秀的重要原因之一。因为智能化意味着产业链价值升维，服务则意味着用户体验提升。服务方面，早在 2004 年，福田汽车推出“以客户为中心”作为

服务理念“全程无忧”服务品牌，将服务业务作为企业价值链的重要一环，关注用户需求和体验。

近20年来，“全程无忧”持续进化完善，创建了国内商用车行业最大的呼叫中心、最完善的服务网络、最小的服务半径，为用户带来了良好福利，也成为业内口碑最好的服务品牌。

另外，福田汽车围绕养车、用车、管车、换车等多个环节创立的“会享福”车后市场品牌，也是其用户服务的一大招牌。

以用车为例，目前，福田汽车所有车辆100%加入车联网，在线车辆超过225万辆。针对养车，“会享福”拓展配件、零部件。针对二手车后市场，“会享福”布局线上+线下、国内+国外的全球化二手商用车交易平台，为二手商用车行业不同客户群体提供一体化平台服务。很早，福田汽车就提出了“链合创新”的概念和目标，用以强化自身“链长”担当，加深产业价值链的构建和协同发展。

到新能源汽车时代，福田汽车的“链长”担当有了更多体现。比如，“三电”核心零部件、氢燃料、整车，以及绿电、绿氢、换电等，全部成为福田汽车价值链上的核心单元。2022年，福田汽车就与宁德时代成立合资公司，开展新能源电池经营性租赁业务。一方面，福田汽车上述加快布局新能源产业链的步伐，有效推动了价值链技术水平升级。另一方面，生态圈的构建最终反映到用户体验上，是科技的普及和服务的便利。正是对价值链的持续进化和深化，福田汽车的品牌护城河得以加深，市场基盘不断扩大，销量堡垒不断加固。

成功没有偶然的巧合，只有必然的结果。持续的领先、销量的大满贯，是福田汽车坚持长期主义，不断从产品、战略和价值链等维度，全方位发力的结果。回溯这家年轻的商用车企业的发展历程，就会发现，它所有努力的目标，都一直指向着成为第一和引领，这是一家成功的企业首要具备的素质和基因，也正因如此，福田汽车在成功的道路上，快速驰骋。

（来源：中国新能源车网）

福田汽车：上半年销量超30万辆，产销双增推动业绩领先

上半年我国商用车市场整体逐步回暖，内外部环境改善，行业需求复苏并进入发展快车道。这为赛道上企业迸发强劲“爆发力”提供坚实基础。

中汽协发布的6月产销数据显示，2023年6月，汽车产销分别达到256.1万辆和262.2万辆，环比分别增长9.8%和10.1%，同比分别增长2.5%和4.8%。1-6月，汽车产销累计完成1324.8万辆和1323.9万辆，同比分别增长9.3%和9.8%。

中汽协表示，我国汽车市场在经历过一季度促销政策切换和市场价格波动带来的影响后，在中央和地方促消费政策、轻型车国六实施公告发布、多地汽车营销活动、企业新车型大量上市的

共同拉动下，叠加车企半年度节点冲量和4、5月同期基数相对偏低，市场需求逐步恢复，上半年累计实现较高增长。

在国内商用车市场领先的福田汽车，上半年销售整车30.39万辆，同比增长21.5%，销量远超第二名身位多达9万辆，支撑公司财务数据蓄力爆发。交出了产销双增，业绩大幅预增的年中“双赢”答卷。

产销双增 业绩大幅预增

福田汽车公告显示：经财务部门初步测算，预计2023年半年度实现归属于母公司所有者的净利润约为5.8亿元，与上年同期相比，将增加约3.6亿元，同比增加166%左右。

公司业绩大幅预增的有力支撑是福田汽车上半年产销双增。

福田汽车产销快报数据显示，2023年1-6月累计销售303865辆，累计同比增长21.5%。6月生产商用车47699辆，同比增长31.9%；1-6月累计生产288097辆，累计同比增长22.3%。

从上半年整体销量来看，排名前五的商用车企业占据了超过50%的市场份额，福田汽车在销量和增速方面仍“一骑绝尘”，以15.4%占有率位居第一。

今年伊始，福田汽车就率先占据领先地位，一季度以总量16.02万辆创下行业销量第一，2、3、4每个单月分别以6万辆、6.86万辆、5.1万辆，连续保持业内销量领先。

轻卡方面，1-6月，福田汽车轻卡累计销售207804辆，在去年以绝对优势领跑市场的情况下，再次以22.6%的同比增幅巩固了自身轻卡王者地位。

新能源方面，进入2023年后，福田汽车新能源销量一路扶摇，单月增长率一度达到240%，半年实现累计销量16318辆，以104.9%的同比增长率称霸各细分领域。

福田汽车新能源销量一路扶摇，离不开轻卡和轻客的销量数据，其中福田汽车轻客的代表性产品就是“图雅诺”。福田图雅诺2023上半年市场占有率20.7%，同比提高4.7%，位居轻客行业前三；其中新能源领域，福田图雅诺以33%的市占率，突破引领，稳居新能源大中VAN销冠。

推陈出新 守正创新为根本

随着市场变化，不断创新并打造新产品，才能保持市场知名度和竞争力，汽车行业更是如此。

自成立以来，福田汽车始终把技术创新放在了第一位，并坚持围绕市场变化与客户个性化需求，不断加快各产品迭代更新速度，通过技术积累和产品革新，构建了“燃油+混动+电动化”的全系产品矩阵。2023年，福田汽车已投放全系新能源、全系自动挡等新产品。还不断加速独立悬架技术、发动机技术、辅助驾驶、智能座舱、远程OTA等技术应用，持续提升用户体验与产品创新力，始终保持行业领先优势。

而其中福田图雅诺大麦 Hi-VAN 新品于 7 月 19 日发布。这将进一步完善福田汽车轻客产品矩阵，满足用户对于高端品质轻客的需求，引领中国自主轻客转型升级。

福田图雅诺大麦寓意事业锐意进取、生活蒸蒸日上，也倡导、期许千千万万图雅诺的同行者，以大麦的生长力量，全力为梦想奔赴。英文名“Hi-VAN”传递高维年轻的 3Hi 设计理念。产品为基，凭借 Hi Tech 科技实力，造就智能乘用舒享体验。Hi Mate 凭借丰富的场景适配性，与用户建立更深层次的伙伴连接，携手价值跃升。Hi Win 倡导有为人生态度，助力用户实现更高的社会认同，获得事业有成和品味生活的成就感，缔造更好的未来。

全新发布的福田图雅诺大麦车型，点阵商务造型呼应“海上升明月”，硬派商用造型灵感源自“国魂”长城，象征坚固和力量，感观美学融汇展现中国新青年的自信、自强。不论个体自备兼顾日常代步，亦或商务出行、定制改装、休闲玩乐，福田图雅诺大麦凭借舒适、好开、智能的优质基因，满足更多场景的用户需求。

从交替领先到绝对性规模第一，福田汽车始终把技术创新放在了第一位，并坚持围绕市场变化与客户个性化需求，不断加快各产品迭代更新速度。福田汽车计划未来 3—5 年，对重、中、轻、微所有主力产品平台换代升级。2023 年，福田汽车计划投放 23 款多技术路线新产品，上半年已陆续投放新能源产品、自动挡产品、混动产品等。未来，福田汽车的新款车型，还在不断揭开面纱，我们期待福田汽车下半程如何持续发力。

（来源：汽车时代网）

南方战略初战告捷，福田汽车多措并举打赢南方市场攻坚战

7 月 25 日，福田汽车南方市场工作会在广州举行，北汽集团、福田汽车领导，经销商、供应商、战略客户代表及媒体代表等 300 余人参与了工作会。上半年，福田汽车在南方市场取得阶段性成果，围绕大客户开发、市场政策设计、组织及人力资源保障、流程优化、供应链属地化等方面，开展了大量工作，有力推动销量快速提升。

上半年，福田汽车南方市场实现销量 5.8 万辆，同比增长 31%，占有率 13.8%，同比提升 2.8%。下半年，福田汽车将继续坚定高质量发展战略，坚定不移推动南方市场破局突围。

强化战略布局，优化终端体系

今年上半年，商用车市场实现销量 197.1 万辆，同比增长 15.8%，总体呈现稳步复苏态势。南方市场实现销量 45.4 万辆，同比增长 3.2%，其中新能源商用车同比增长 7.9%，渗透率达到 13.6%，远高于北方市场（5.7%），尤其是作为南方物流集散中心的广东和成都，新能源渗透率更是达到

29%和 22%。面对南方市场广阔的市场空间，不少乘用车企业也加入赛道，在业务模式上不断创新，对传统商用车企业发起有力挑战。

北汽集团总经理张夕勇表示，上半年取得的成绩有力地证明了福田汽车南方战略的正确性、科学性、可行性，充分发挥了福田汽车在产业规模、技术产品和体系协同等方面的优势。下半年，福田汽车要进一步提升产品竞争力，加强属地市场需求研究和产品定义能力，加快新重产品上市。

在新能源领域，通过构建“客源+货源+运力+金融+租赁”的立体化生态体系，聚焦环卫、重卡和快递物流等业务的头部客户需求，带动南方新能源业务整体提升。同时，聚焦用户全生命周期，进一步提升售后服务水平，加强对经销商的政策支持，强化营销管理，提升福田汽车在南方市场的整体营销体系能力。

营销体系的建设和强化，关键在于“贴近南方市场终端，强化属地化运营，实现对市场的精准洞察与快速响应”。为此，福田汽车将协同南方市场战略资源，加大与玉柴、云内等战略合作伙伴协同，深化与地上铁等大客户战略合作，创新合作模式，实现聚力共赢。为表彰在南方战略实施过程中作出突出贡献的合作伙伴，北汽集团副总经理蒋自力、福田汽车董事长常瑞，为客户代表、供应商颁发了战略合作伙伴奖。

“南方市场取得阶段性成果，得益于福田汽车南方战略的高点定位，得益于品牌事业部的精准推进，得益于上下游合作伙伴的聚力支持。”福田汽车董事长常瑞对上半年的成绩进行了总结，并对下半年南方市场战略重点做出部署。福田汽车将推动华南、西南腹地加快释放增长动能，继续深化南方市场研产供销战略布局，全力争取2023年南方市场销量实现12万辆，占有率达到13%，同比提升3.2个百分点，到“十四五”末期实现销量20万辆，占有率达到16%，至少提升6个百分点，接近全国平均水平。

为切实达成这一目标，福田汽车将进一步加大研发投入，在南方区域形成“广东+长沙+景德镇”产业化布局，扎实推进昌河汽车“乘转商”战略落地。同时，福田汽车还将协同南方市场战略资源，着力提升南方市场网络能力，试点经销商业态创新，扶持重点经销商做大做强，提升金融产品竞争力，多措并举赋能南方市场能力提升和销量跃升。

南方战略成效显著，销量市占率“双增长”

会上，福田汽车总经理武锡斌发布了《福田汽车南方市场运营报告》，上半年，福田汽车聚焦南方市场，完成了南方技术中心的布局规划，成立南方市场与产品管理委员会，对各个品牌南方市场提供产品和技术支持。上半年累计交付36个重点项目，新产品销量贡献度达到17.5%，开发周期压缩17%。

武锡斌表示，“下半年，福田汽车在推出全新平台的同时，将加大南方区域车型的研发和投放。”通过区域性的政策与资源倾斜、网络的开发与调整、区域性产品规划与开发、营销与服务、

供应链保障、南方区域组织及人员结构调整等策略和措施，全方位赋能南方市场，为后续南方业务的壮大及腾飞奠定坚实基础。”

福田汽车党委副书记蔡恩禹主持本次大会。他表示，“在福田汽车南方战略的引领下，时代汽车上半年在南方市场取得了阶段性的胜利，实现了市场销量、占有率双增长”。福田汽车业务副总裁、时代事业部总裁巩海东在会上表态，“下半年，时代汽车将持续推进南方组织及运营机制完善、搭建敏捷型产品开发体系、营销策略精细化、新能源专用车赛道强力突破，实现多个细分领域行业第一的目标，在南方市场再创新高。”

共建新生态，共赢下半场

作为破局南方的重要举措，全价值链体系的打造核心在于商业模式的创新，而新商业模式的构建关键在于全链路生态合作的构建。作为南方战略合作伙伴，地上铁租车有限公司副总裁袁果表示，“福田汽车是新能源物流车领域最早的入场者之一，一直以来都是我们的重要合作伙伴。一路走来，福田汽车展现出了强劲的技术实力和优良的服务质量。”

福田汽车南方区域核心经销商代表，湖南星源点通汽车销售有限公司董事长王思望作了发言，展示了福田新能源全生态运营的成果，并对下一阶段的运营做了具体规划。南方战略的落地同样离不开供应商的大力支持，广西玉柴机器股份有限公司总裁吴其伟在发言中表示，“根据福田南方战略，玉柴已提前开展协同布局，已完成76款可销售基础车型开发，并成立福田汽车南方项目组，开展联合推广及销售。”

此次福田汽车南方市场工作会上，还举行了“福田汽车&地上铁首批200辆欧马可智蓝产品交付仪式”，这是继5月双方签署战略合作协议后的首批交付。随着福田汽车总经理武锡斌将代表车辆的钥匙交予地上铁副总裁袁果，福田汽车与深圳地上铁的合作进一步深化。双方在优势区域强强联合，合力打造爆款产品，满足B端、C端用户实际服务需求，迅速开拓空白市场，拉升市场占有率。

在成为全球最大的商用车使用市场之后，我国商用车行业已进入新一轮的调整周期，高速增长阶段已经结束，开始进入“存量竞争”阶段。福田汽车深刻洞察行业发展机遇，在上半年破局突围、提质增量，南北区域均衡发展，实现规模领先，高质量领跑行业。下半年，福田汽车将持续扎实推进南方战略落地，加快推动南方市场跃升，助力福田汽车迈入高质量发展新阶段。

（来源：TOM网）

四代集成，专属欧曼！超级动力链4.0打造地表超级战力

2023年7月26日，以“心所向、共未来”为主题的欧曼新品上市发布会在京举行。会上，欧曼超级动力链4.0正式发布，以四代集成的全新进化，重新定义节油、高效、舒适型重卡，开启重

卡运营新时代。同时，作为超级动力链重要成员之一的福田康明斯，发布欧曼专属的全新一代福康 A 系列发动机，包括福康 A8.5、全新福康 A10、福康 A pro12、福康 A pro13 四款动力，助推欧曼超级动力链 4.0 成就更强运营效益，以世界标准的动力总成系统引领中国客户价值。

从 1.0 到 4.0，欧曼超级动力链以技术革新实现迭代引领

动力总成作为卡车的“心脏”，它把能量传输到卡车全身每一个动力输出的部件，关乎整车动力性、经济性、舒适性、可靠性、安全环保等，直接决定整车的品质。因此，欧曼与福田康明斯、采埃孚等拥有全球领先技术的合作伙伴，以领先科技赋能，不断迭代创新，从 1.0 到 4.0 使每一代超级动力链与欧曼整车的匹配，不仅具备动力澎湃、传动高效、节能降耗的优势，更成为时代的引领者。

2018 年，欧曼重卡链合康明斯发动机与采埃孚 AMT 变速箱开始实现初步投放市场，整车一体化匹配使得欧曼动力总成迈入超级动力链 1.0 时代，同时开始逐步引领自动挡重卡市场，为后来欧曼自动挡重卡引领中国自动挡重卡时代奠定了技术基础。2020 年，福田康明斯 X 系列正式推出，全新技术的升级，也推动了整车控制系统、智能化系统的再次跃升，由此超级动力链 2.0 时代到来。随着 2021 年国六的全面实施，以及超级动力链匹配的更加成熟，基于欧曼专属的福康 A 系列发动机的发布，福康 A 系列发动机与采埃孚变速箱全面实现一体化定制化开发，为客户带来更高的产品价值，欧曼超级动力链 3.0 时代强势而来。

2023 年，欧曼超级动力链 4.0 携四代集成进化而来，通过与欧曼整车一体化定制开发、一体化集成匹配、一体化标定验证、一体化协同控制、一站式服务，打造更独特的差异化竞争力。尤其是福康发动机专属欧曼定制开发，实现技术升级 240 项，零部件改进 36 项；采埃孚变速箱专属定制开发，软件技术升级 58 项，零部件改进 6 项，超级动力链 4.0 与欧曼的匹配进入非常成熟的状态，越开越省油为不同运输工况下的客户打造超级战力。

全产品家族、全场景覆盖实现产品需求与解决方案最佳匹配

面对细分场景工况的用户需求，欧曼超级动力链 4.0 也加大对家族产品的扩展。尤其是携手采埃孚自动挡变速箱，欧曼持续引领中国自动挡中重卡，成为长途干线行业领导者，区域集散行业开拓者。截至目前，福康 A 15L 发动机与采埃孚 12 挡自动挡变速箱，最大马力高达 680、最大扭矩高达 3400N·m，拥有地表超级战力，引领物流更高效。

全新福康 A PRO 12、A PRO 13 发动机经过技术升级，拥有高爆压优势，动力性能更为突出。福康 A 10 发动机，与采埃孚 12 挡自动挡变速箱，打造行业最轻动力链。福康 A 8.5 发动机与采埃孚 12 挡、9 挡自动挡变速箱组成的超级动力链，充分满足欧曼中型产品动力需求，具备更强工况适应性。欧曼携超级动力链 4.0 打造全产品家族实现全场景覆盖，成就客户需求与解决方案最佳匹配。

此外，欧曼超级动力链 4.0 满足燃气重卡客户需求。其中，福康 A PRO 12 与采埃孚 12 挡自动挡变速箱进一步的技术优化升级，实现气耗更低；福康 A 15 发动机具有 500 马力超强动力, 2400N·m 的超大扭矩, 与采埃孚 12 挡自动挡变速箱一起引领大马力燃气重卡自动挡趋势。

不挑货、不挑活超级动力链 4.0 科技节油助客户更优 TCO

面对油价高、运费低的运输环境，降本增效成为用户盈利的重要需求。欧曼超级动力链 4.0 全面赋能欧曼重卡，助力用户赚钱。其中，福康全新一代 A 系列发动机燃油标准全面满足四阶段油耗，热效率突破 48%，燃油系统采用独有保压技术，涡轮增压流道及叶轮型线全新优化设计，实现 10% 节油效率，显著提高燃油经济性。

此外，欧曼超级动力链 4.0 在软件层面也实现了一体化协同控制，如发动机 EP 与变速箱 EP 的协同控制，整车传动效率高达 99.7% 等，确保每一台欧曼重卡都高效节油！

更重要的是，欧曼超级动力链 4.0 与整车底层数据互通，通过对人、车、货、场景深入研究，完成 66 个工况、256 个场景的一体化标定匹配，15000+小时台架试验、600 万公里道路一体化验证，具有更全面的场景适应性，轻松胜任平原、山区、高速、国道等多路况，让用户一台车就能跑出多种场景的效果。另外，欧曼与福康、采埃孚的服务体系深度协同，提供 1+1+1 服务工程师协同的专属服务模式，审核快、派单快、维修快，确保搭载超级动力链 4.0 的重卡客户修养无忧。

面向未来，欧曼将继续携手超级动力链合作伙伴，通过持续的技术迭代打造专属差异化产品优势，实现产品需求和解决方案最佳匹配，并以更成熟、更领先的技术和产品为用户提升运营效益，推动物流运输行业高质量发展。

（来源：卡车网）

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	董事会决议公告	2023-7-24	1、关于免聘杨国涛同志副总经理职务的议案	www.sse.com.cn 编号：临 2023-067

二、临时公告

序号	公告类型	公告日期	公告	查询索引
1	回购进展	2023-7-4	关于以集中竞价交易方式回购股份的进展公告	www.sse.com.cn 编号：临 2023-063
2	经营数据	2023-7-8	2023年6月份各产品产销数据快报	www.sse.com.cn 编号：临 2023-064
3	对外担保	2023-7-12	关于年度预计担保事项进展的公告	www.sse.com.cn 编号：临 2023-065
4	业绩预告	2023-7-15	2023年半年度业绩预增公告	www.sse.com.cn 编号：临 2023-066



销售快报

福田汽车 2023 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	中重型货车	8983	10431	63597	58259	9.16%	8682	7724	59285	61648	-3.83%
		其中：福田戴姆勒产品	5152	5403	38829	30019	29.35%	5434	2978	36850	33298	10.67%
		轻型货车	32534	25130	207804	169530	22.58%	33072	24021	196038	150952	29.87%
	客车	大型客车	38	221	2298	1619	41.94%	585	315	2517	2210	13.89%
		中型客车	168	282	573	793	-27.74%	170	279	535	723	-26.00%
		轻型客车	4389	3700	27427	17965	52.67%	4782	3632	26747	18158	47.30%
	乘用车		385	269	2166	1919	12.87%	408	183	2975	1924	54.63%
	合计		46497	40033	303865	250085	21.50%	47699	36154	288097	235615	22.27%
	其中 新能源汽车		4600	2841	16318	7963	104.92%	4931	2623	17490	9098	92.24%
	发动机产品	福田康明斯发动机		13965	13756	98166	91848	6.88%	15822	12635	97603	100184
福田发动机		8363	3096	39619	23761	66.74%	7546	2814	37798	23314	62.13%	
合计		22328	16852	137785	115609	19.18%	23368	15449	135401	123498	9.64%	

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。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

关于融资融券标的证券2023年第二季度定期调整有关事项的通知

各会员单位及其他市场参与者：

为促进融资融券业务健康长远发展，优化标的证券结构，根据《上海证券交易所融资融券交易实施细则》（以下简称《实施细则》）的相关规定及融资融券标的证券（以下简称标的证券）定期评估调整机制，上海证券交易所（以下简称本所）于每季度末对标的证券进行评估并视情况实施调整。现将2023年第二季度定期调整的有关事项通知如下：

一、本次融资融券标的股票（以下简称标的股票）范围的调整以优先保留现有标的股票为基本原则，对符合《实施细则》第二十五条规定的本所上市A股，按照加权评价指标从大到小排序选取新增标的股票，调整后本所标的股票数量为1000只（具体名单见附件）。

加权评价指标的计算方式为： $\text{加权评价指标} = 2 \times (\text{一定期间内该股票平均流通市值} / \text{一定期间内沪市A股平均流通市值}) + (\text{一定期间内该股票平均成交金额} / \text{一定期间内沪市A股平均成交金额})$ 。

二、本次融资融券标的交易型开放式指数基金范围的调整依据《实施细则》第二十六条规定，并综合考虑基金类型等因素，调整后本所融资融券标的交易型开放式指数基金的数量为170只（具体名单见附件）。

三、各会员单位应高度重视，认真做好此次标的证券范围调整的相关业务和技术准备工作，保障此项工作顺利开展和安全运行。

四、各会员单位应进一步优化自身风险监控指标，根据上市公司财务指标、合规运营情况及市场交易情形等相关信息，加强对标的证券的风险识别及差异化管理，并采取相应的监控措施，严控融资融券业务风险，切实保护投资者利益。

五、注册制下首次公开发行的股票及存托凭证不适用本通知规定。

六、本通知自2023年7月10日起施行。本所于2023年4月14日发布的《关于融资融券标的证券2023年第一季度定期调整有关事项的通知》（上证发〔2023〕63号）同时废止。

特此通知。（来源：上海证券交易所官方网站）

证监会制定特定投资者短线交易标准明确市场各方预期

为落实《证券法》要求，规范监管工作，稳定市场预期，证监会起草了《关于完善特定短线交易监管的若干规定（征求意见稿）》（以下简称《规定》），现向社会公开征求意见。上交所将按照证监会的要求，认真做好相关配套规则的研究制定工作。

《证券法》第44条对特定短线交易制度作了原则性规定，实践中，市场各方对于特定短线交易制度的适用主体范围、涉及证券范围、收益计算标准等事项存在一些疑问。《规定》将监管实践中成熟有效的经验做法提炼形成规则，及时回应市场关切，有利于规范特定投资者短线交易监管，稳定投资者预期。同时，《规定》明确境内外特定投资者适用短线交易制度的标准，明晰豁免适用短线交易的情形，有利于提升交易便利性，进一步增强A股市场吸引力，助力资本市场对外开放。

一直以来，在证监会的指导下，上交所在特定短线交易监管中始终坚持市场化、法治化方向，兼顾公平和效率。一方面，严格按照《证券法》第44条的规定进行特定短线交易监管，有效发挥特定短线交易制度防范内幕交易的功能。另一方面，积极支持市场各方依法合规参与A股市场，深入研究新型业务适用特定短线交易制度的问题，推动资本市场各类业务平稳发展。

下一步，上交所将在证监会的指导下，扎实做好特定短线交易相关配套规则的研究制定工作，坚持规范与发展并重，对于豁免适用特定短线交易的情形依法豁免，便利市场各方合规参与A股市场，对于违规情形依规监管，有效发挥特定短线交易制度促进资本市场稳定健康发展的功能。

（来源：上海证券交易所官方网站）

汽车板块动态

大众集团斥资7亿美元入股小鹏汽车

汽车界又迎来“大动作”。7月27日上午，小鹏汽车宣布，与大众汽车集团就战略技术合作签订框架协议，大众汽车集团将向小鹏汽车投资约7亿美元，并收购其4.99%的股份，以获得小鹏董事会观察员席位，并计划在合作初期，面向中国的中型车市场共同开发两款大众品牌的电动车型。

大众汽车集团与小鹏汽车联手，有望加速推动智能网联电动车的研发进度。

德国巨头“牵手”中国车企

7月26日，大众汽车集团在声明中提及，作为长期战略合作的一部分，近期成立的大众汽车（中国）科技有限公司将成为小鹏汽车的合作伙伴，负责大众汽车品牌新车型的开发工作，未来预计将有2000多名开发人员和采购专家在该公司进行研发。

近年来，大众汽车集团在中国的电动汽车之路并非一帆风顺。大众汽车集团发布的数据显示，今年上半年，大众汽车集团在全球的纯电动汽车交付量同比增长48%，达到32.16万辆，在总交付量中的占比从去年同期的5.6%增长至7.4%。反观中国市场，在电动车产销量保持增长态势的背景下，大众汽车集团纯电动汽车的交付量仅为6.24万辆，中国仅占到大众汽车集团纯电动汽车销量的19%。

上汽大众公布的数据显示，今年上半年，上汽大众的销量为53.25万辆，其中新能源汽车领域ID.家族的销量为2.81万辆，与国内自主品牌相比还有一定差距。小鹏汽车方面，乘用车市场信息联席会最新数据显示，小鹏汽车在6月的交付量为8620辆，环比增长15%，年累计销售4.14万辆。

对于与小鹏汽车的合作，大众汽车集团（中国）董事长兼首席执行官贝瑞德表示：“与合作伙伴强强联合，双方的竞争力将获得共同提升。通过小鹏汽车，我们现在拥有了另一个强大的合作伙伴，小鹏汽车是中国在关键技术领域领先的制造商之一。”

随后，小鹏汽车董事长兼首席执行官何小鹏回应贝瑞德称：“大众汽车集团和小鹏汽车优势互补的优势是双方长期战略合作的基础。我们将互相分享智能电动汽车的技术和世界一流的设计及工程能力，并互相学习。”

合作研发电动产品成新趋势

在新能源赛道上，国内汽车市场电动化、网联化、智能化的发展进程不断加快，驱动着全球车企的电动产品转型。大众汽车集团作为传统汽车行业巨头，入股中国造车新势力，在资本市场引起强烈反响。

7月26日，小鹏汽车的股价在美股开盘持续拉升，一开盘就涨近15%，此后股价一路走高，涨幅一度扩大至42%。截至发稿，涨幅回落至26.66%，股价报19.455美元。延续美股的强势。7月27日，小鹏汽车港股股票上涨32%，总市值为1383亿港元。

小鹏汽车的表现也带动港股造车新势力走强，连带造车新势力、汽车零部件、充电桩等概念股纷纷大涨。蔚来汽车的股价上涨超12%，理想汽车、零跑汽车等跟涨。

小鹏汽车名誉副董事长兼联席总裁顾宏地表示，小鹏汽车预计可从与大众汽车集团的交易中获得可观的经常性收入，可能比预期更早实现盈利能力。

IDC中国研究经理王博对中国商报记者表示，大众汽车集团与小鹏汽车的合作对于双方而言是十分务实的选择。传统车企在以往长期发展的过程中积累了良好的品牌信任度与成熟的销售网络，产品谱系的发展也更加成熟，体现在对细分市场需求痛点的把握上。新势力车企以往在智舱与智驾功能的落地方面更为激进，积累了较为丰富的产品经验，同时对于纯电平台车型也具备优势。

“电动化的进场改变着汽车市场的格局，传统车企与新势力的深度合作又为这一过程带来了新的变量。汽车市场一直处于深刻的变化过程当中，包括新旧势力在内的各个车企都在探索破局的方式，双方间的合作是实现破局的方式之一。”王博表示。

对于大众汽车集团与小鹏汽车的牵手，截至记者发稿，中国商报记者致电双方相关负责人，小鹏汽车表示以何小鹏发言为准，大众汽车集团尚未进行回复。

（来源：盖世汽车网）

宏景智驾与江淮汽车深化战略合作，力推智能驾驶量产

7月19日，杭州宏景智驾科技有限公司（以下简称“宏景智驾”）与安徽江淮汽车集团股份有限公司（以下简称“江淮汽车”）在合肥正式签署全面深化战略合作协议。根据协议，双方将在智能驾驶技术量产及前瞻技术研发领域展开合作，实现优势互补，共同发展，打造可持续发展的战略合作伙伴关系。

战略合作协议签署后，宏景智驾与江淮汽车将以各自优势资源为基础，共同探索自动驾驶技术及车载软硬件产品的开发和场景应用，积极推动双方联合开发智能驾驶场景下的新产品、新技术，共同打造具备竞争力的智能驾驶解决方案；双方在共同认定的前瞻技术方面组成联合预研团

队，一起攻克技术难点；同时，双方在数据中心领域展开战略合作，共同打造自动驾驶数据闭环系统。

智能化已经成为汽车行业竞争的核心之一，目前，江淮汽车已实现车联网 3.0 技术全系车型应用和 L2 级智能驾驶功能产品的量产。

今年 4 月 12 日，江淮汽车正式发布“以智能领导智能”的全新品牌战略，标志着江淮汽车正式进入“无智能，不造车”的全新时代。江淮汽车未来会以全球新布局、智能化平台、智能化产品、智能化技术、智能化制造五大维度为行动要点，致力成为全球智能汽车领导者。而此次与宏景智驾签订深化战略合作协议，也是江淮汽车全新战略后的重要战略布局。

作为国内为数不多具备智能驾驶软硬件体系化能力，同时能够提供快速量产落地智能驾驶解决方案的科技公司，宏景智驾目前也已经具备 L4 高阶智能驾驶能力与 L2+量产辅助驾驶能力。

宏景智驾表示，随着合作不断深化，未来将助力江淮汽车推出更多智能驾驶新技术、新产品、新车型，双方共同打造新的供应合作模式，致力于将更先进的智能驾驶技术推向更广大的消费市场。同时，此次合作也有助于宏景智驾成为全球智能驾驶科技领航者这一战略目标的加速实现。

（来源：盖世汽车网）

工信部就《轻型商用车辆燃料消耗量限值》等征求意见

中国经济网 7 月 31 日讯（记者 陈梦宇）据工信部网站 7 月 28 日消息，工业和信息化部开展了《轻型商用车辆燃料消耗量限值》等两项强制性国家标准的制修订，已形成征求意见稿，现公开征求社会各界意见。

其中，在《轻型商用车辆燃料消耗量限值》的指标要求上，为保障 2025 年我国轻商油耗总体降低 15% 的目标，同时兼顾企业平均管理方式引入带来的灵活性机制，最终明确：单车限值将在三阶段的基础上，降低 10% 作为四阶段的单车限值要求；企业平均以传统燃油车油耗至少降低 15%，结合一定的新能源比例，提出在三阶段的基础上，2026 年总体降低 21.8%、2030 年总体降低 37% 的目标要求。

据工信部介绍，自 2008 年起，中国汽车技术研究中心有限公司在主管部门的指导下启动了轻型商用车燃料消耗量标准研究工作。截止目前，已制定完成了 GB/T 19233《轻型汽车燃料消耗量试验方法》、GB 20997《轻型商用车辆燃料消耗量限值》等标准，初步建立起轻型商用车节能标准体系。其中，第一、二、三阶段轻型商用车辆燃料消耗量限值分别于 2009 年、2011 年、2020 年全面实施，在降低轻型商用车燃料消耗量方面发挥了重要作用，有效地促进了先进技能技术的引进、应用和发展，显著提升了轻型商用车的燃油经济性，降低汽车碳排放。

总体规划方面，2017年4月，工业和信息化部、国家发展改革委、科技部联合印发的《汽车产业中长期发展规划》提出：“到2025年，新车平均燃料消耗量乘用车降到4.0升/百公里、商用车达到国际领先水平”。2022年7月，工业和信息化部、发展改革委、生态环境部联合印发《工业领域碳达峰实施方案》，指出：“加大交通运输领域绿色低碳产品供给，到2030年，商用车新车二氧化碳排放强度比2020年下降20%以上”。

征求意见稿指出，为实现《规划》目标、落实《方案》要求，一方面需要考虑国外标准后续加严幅度，另一方面也要研究引入反映总体能耗水平的管理指标。标准研究组将我国和欧盟、美国、日本的法规加严力度进行梳理。考虑国内外车型差异及油耗水平差距，明确下一阶段轻型商用车油耗目标应主要对标欧洲法规力度，通过综合预判认为：我国轻型商用车第三阶段油耗与2025年国外先进水平差距在15%左右，第四阶段油耗限值标准制定时应以此油耗降幅为目标，研判各类车型的油耗要求。同时，结合2030年二氧化碳排放强度下降20%的要求，研究通过企业平均的管理方式，实现行业能耗的总体降低。

（来源：盖世汽车网）

上汽与奥迪开启合资合作新篇章

近日，上汽集团宣布，已与奥迪公司签署谅解备忘录，双方将结合各自优势，加快上汽奥迪全新电动车型开发，满足中国客户对高端电动智能网联汽车的需求。上汽将充分利用自身技术优势，携手奥迪联合开发产品，开启合资合作新篇章，打造互利双赢新模式。

2014年，上汽启动“电动化、智能网联化、共享化、国际化”新四化发展战略，率先推动新能源汽车、智能驾驶汽车创新技术布局，面向新赛道培育核心竞争力。

基于长期以来建立的互利共赢合作关系，以及各自强大的创新技术实力，上汽和奥迪将积极拓展合作深度与广度，发挥协同效应，快速、高效地推出下一代电动车型，以进入新的细分市场。

2022年，中国汽车行业首个纯电专属系列化平台“上汽星云”成功问世。技术水平国际顶尖的“上汽星云”，具备面向未来、高度灵活的技术延展性，可以派生出不同级别的纯电专属架构，覆盖全球市场紧凑型车、中型车、中大型车、豪华车和轿车、跑车、SUV、MPV等多级别、多种类整车产品。

目前，基于星云平台开发的“中国人首款全球车”MG MULAN电动车畅销欧洲，今年将冲刺15万辆全球销量目标；高端智能电动车智己LS7，连续多月稳居“中大型纯电SUV”销量第一。

随着电动智能全新时代的加速到来，中国乃至全球汽车市场正在经历前所未有的巨大转型。2023至2025年，上汽800V碳化硅电轴、固态电池、整车中央协调运动控制器（VMC）、银河3.0

智能车全栈解决方案等行业领先技术，将在以智己 LS6 为代表的新车型上逐步落地，创造更为出色的产品体验。

（来源：环球杂志）

汽车行业 2023 年 6 月产销综述

我国经济运行保持持续恢复态势，积极因素累积增多，经济长期向好趋势依然稳固。在这样的背景下，汽车行业走出了一季度的市场过渡期，二季度形势明显好转，整体来看上半年行业保持稳健发展，国内市场持续恢复，主要经济指标持续向好。

我国汽车市场在经历过一季度促销政策切换和市场价格波动带来的影响后，在中央和地方促消费政策、轻型车国六实施公告发布、多地汽车营销活动、企业新车型大量上市的共同拉动下，叠加车企半年度节点冲量和 4、5 月同期基数相对偏低，市场需求逐步恢复，2023 年上半年累计实现较高增长。

作为车市亮点的新能源汽车、汽车出口和中国品牌继续延续良好发展态势。其中新能源汽车快速增长，市场占有率达 28.3%；汽车出口增长迅速，2023 年上半年已突破 200 万辆，对市场整体增长贡献显著；中国品牌乘用车市场占有率稳定在 50% 以上。

展望 2023 年下半年，宏观经济的温和回暖逐渐向汽车市场传导，新能源汽车和汽车出口的良好表现有效拉动了市场增长，且伴随政策效应持续显现，汽车市场消费潜力将被进一步释放，有助于推动行业全年实现稳定增长。但也要看到，当前外部环境依然复杂，一些结构性问题依然突出，消费需求依然不足，行业运行仍面临较大压力，企业经营仍有诸多挑战，需要保持政策的稳定与可预期，助力行业平稳运行。

主要汽车上市公司 2023 年 6 月份销量信息汇总

说明：数据来源为各公司 2023 年 6 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	137897	126595	694045	613842	13.07%
长城汽车股份有限公司	104920	101165	519015	518477	14.00%
重庆长安汽车股份有限公司	171691	143866	938656	813509	15.38%
比亚迪股份有限公司	251685	133762	1248161	643381	94.00%
北汽福田汽车股份有限公司	46497	40033	303865	250085	21.50%
江铃汽车股份有限公司	26441	26000	146350	135957	7.64%
安徽江淮汽车股份有限公司	47465	43108	278805	235210	18.53%
一汽解放集团股份有限公司	30284	15465	131522	100221	31.23%
东风汽车股份有限公司	13229	13081	69791	71857	-2.88%
海马汽车集团股份有限公司	1010	2650	17165	12552	30.81%
宇通客车股份有限公司	4726	2234	15134	11567	30.84%

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	405725	483584	2071641	2234291	-7.28%
重庆长安汽车股份有限公司	225696	207430	1215681	1125764	7.99%

广州汽车集团股份有限公司	236157	234368	1162815	1149653	1.14%
浙江吉利控股集团有限公司	137897	126595	694045	613842	13.07%
长城汽车股份有限公司	104920	101165	519015	518477	14.00%
北汽福田汽车股份有限公司	46497	40033	303865	250085	21.50%
比亚迪股份有限公司	251685	133762	1248161	643381	94.00%
江铃汽车股份有限公司	26441	26000	146350	135957	7.64%
安徽江淮汽车股份有限公司	47465	43108	278805	235210	18.53%
一汽解放集团股份有限公司	30284	15465	131522	100221	31.23%
东风汽车股份有限公司	13229	13081	69791	71857	-2.88%
海马汽车集团股份有限公司	1010	2650	17165	12552	30.81%
宇通客车股份有限公司	4726	2234	15134	11567	30.84%

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	26158	10817	112277	85.37%	85219	31.75%
北汽福田汽车股份有限公司	8983	10431	63597	20.93%	58259	9.16%
安徽江淮汽车股份有限公司	2514	1811	17427	6.25%	15519	0.12%

(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	32534	25130	207804	68.39%	169530	22.58%
长城汽车股份有限公司	16523	21230	102596	19.77%	94369	8.72%
江铃汽车股份有限公司	9681	12481	59205	40.45%	72823	-18.70%
重庆长安汽车股份有限公司	23351	18083	127000	13.53%	138739	-8.46%
安徽江淮汽车股份有限公司	13387	12967	85895	30.81%	87007	-1.28%
东风汽车股份有限公司	12064	12023	64043	48.69%	65705	-2.53%
一汽解放集团股份有限公司	3530	4585	18357	13.96%	14937	22.90%

(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	4227	1818	12954	85.60%	9070	42.82%
北汽福田汽车股份有限公司	206	503	2871	0.94%	2412	19.03%
安徽江淮汽车股份有限公司	265	219	1074	0.39%	983	9.26%
一汽解放集团股份有限公司	596	63	888	0.68%	65	1266.15%

(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	5934	6775	33346	22.79%	34249	-2.64%
北汽福田汽车股份有限公司	4389	3700	27427	9.03%	17965	52.67%
重庆长安汽车股份有限公司	8899	4304	40582	4.32%	27205	49.17%
东风汽车股份有限公司	1061	750	5381	7.71%	5509	-2.32%
宇通客车股份有限公司	499	416	2180	14.40%	2497	-12.70%
安徽江淮汽车股份有限公司	426	236	2060	0.74%	1308	57.49%

(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	98800	107914	507194	43.62%	528226	-3.98%
比亚迪股份有限公司	143518	73239	607512	48.67%	341209	78.05%
重庆长安汽车股份有限公司	59737	44010	348524	37.13%	206920	68.43%
长城汽车股份有限公司	10015	11516	47298	9.11%	59126	-20.00%
安徽江淮汽车股份有限公司	12421	7477	75564	27.10%	20645	266.02%
东风汽车股份有限公司	104	308	367	0.53%	643	-42.92%

(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	24152	16146	104198	11.25%	82811	25.83%
比亚迪股份有限公司	11189	557	47511	4.77%	4043	1075.14%
安徽江淮汽车股份有限公司	3458	1549	17026	3.06%	11073	0.54%
重庆长安汽车股份有限公司	979	1242	5671	0.74%	11433	-50.40%
海马汽车集团股份有限公司	64	161	3051	18.89%	1921	58.82%
北汽福田汽车股份有限公司	178	66	1530	0.59%	1445	5.88%

(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	97502	84352	413948	44.68%	412162	0.43%
长城汽车股份有限公司	71799	52286	290739	70.21%	296563	-0.02%
重庆长安汽车股份有限公司	58251	49182	330111	43.04%	338844	-2.58%
比亚迪股份有限公司	95521	53771	484971	48.67%	237606	104.11%
安徽江淮汽车股份有限公司	16605	10997	72508	17.51%	74040	-2.07%
江铃汽车股份有限公司	9394	5819	42973	35.84%	22141	94.09%
海马汽车集团股份有限公司	1924	1747	13101	81.10%	8804	48.81%
北汽福田汽车股份有限公司	8	78	251	0.10%	203	23.65%

(8) 交叉型乘用车

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
重庆长安汽车股份有限公司	1187	1461	7064	0.92%	12899	-45.24%
北汽福田汽车股份有限公司	0	0	0	0.00%	2	0.00%

(9) 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	88636	72762	431035	455180	-5.30%
哈尔滨东安动力股份有限公司	31260	23489	150806	179837	-16.14%
北汽福田汽车股份有限公司	21249	13974	115457	98757	16.91%
安徽江淮汽车股份有限公司	23247	14597	130150	80442	61.79%
东风汽车股份有限公司	14931	11178	82833	62816	31.87%
海马汽车集团股份有限公司	1010	2650	17165	12552	30.81%

1、公司业绩预告信息披露不准确且未及时披露更正信息，属于违规行为

经查明，2023年1月30日，扬州亚星客车股份有限公司（以下简称公司）披露2022年年度业绩预告，预计公司年度归属于上市公司股东的净利润（以下简称净利润）为-13,000万元至-9,000万元，预计公司年度归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润（以下简称扣非后净利润）为-13,500万元至-9,300万元。公司称，业绩亏损的主要原因为，一是市场整体需求进一步萎缩，公司产品销量不及预期；二是行业价格竞争激烈，压缩了公司盈利空间，同时受客车上游原材料上涨等影响，公司成本上升。2023年3月25日，公司披露业绩预告更正公告称，预计年度净利润为-21,000万元至-14,000万元，预计年度扣非后净利润为-20,800万元至-13,800万元。业绩预告更正的原因为，公司披露业绩预告数据后，收到买卖合同等诉讼相关进展通知，同时有新的诉讼案件开庭。基于谨慎性原则，公司预计需要补提诉讼及三包损失5,000万元至8,000万元。2023年4月28日，公司披露2022年年度报告，2022年度公司实现净利润为-19,608.64万元，扣非后净利润为-13,918.00万元。

年度业绩预告是市场和投资者关注的重大事项，可能对公司股价及投资者决策产生较大影响。公司应当根据规则要求，对年度经营业绩进行客观、谨慎的估计，并根据相关规则的要求，在会计年度结束后一个月内，及时、准确地披露年度业绩预告，以明确市场预期。公司业绩预告信息披露不准确，实际净利润与预告金额差异幅度达50.84%，且公司迟至2023年3月25日才发布业绩预告更正公告，未向市场及时披露更正信息，相关信息披露不准确、不及时，影响了投资者的合理预期。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2.1.5条、第5.1.4条、第5.1.5条、第5.1.10条等有关规定。

公司时任董事长董长江作为公司主要负责人和信息披露第一责任人，时任总经理田亮作为公司日常经营管理主要负责人，时任财务总监王秀菊作为财务管理主要负责人，时任独立董事兼审计委员会召集人陈留平作为财务会计事项的主要督导人员，时任董事会秘书盛卫宁作为公司信息披露事务具体负责人，未能勤勉尽责，对公司的违规行为负有责任，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4.3.8条、第4.4.2条、第5.1.10条等规定及其在《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》等有关规定，做出如下监管措施决定：对扬州亚星客车股份有限公司及时任

董事长董长江、时任总经理田亮、时任财务总监王秀菊、时任独立董事兼审计委员会召集人陈留平、时任董事会秘书盛卫宁予以监管警示。

（来源：上海证券交易所官方网站）

2、公司关联交易事项未履行董事会审议程序及信息披露义务，属于违规行为

经查明，根据塞力斯医疗科技集团股份有限公司（以下简称塞力医疗或公司）于2023年4月4日披露的公告，前期公司控股子公司山东润城医学科技有限公司（以下简称山东润城）与合作方鞠星国共同投资成立淄博塞力斯医疗科技有限公司（以下简称淄博塞力斯），其中山东润城持有51%股份，鞠星国持有49%股份。2022年11月，山东润城根据前期约定，将持有的淄博塞力斯51%股份无偿转让给鞠星国指定的第三方山东世纪开源科技信息有限公司。根据公司公告，本次交易构成关联交易，对公司2022年度合并报表归母净利润影响约为-1200万元，占公司上一年经审计净利润的24.24%。但公司未就该关联交易事项及时履行董事会审议程序及信息披露义务，迟至2023年4月3日才召开董事会审议通过了《关于转让淄博塞力斯股权涉及关联交易的议案》，对上述事项进行审议并披露。

公司未及时就股份转让事项履行相应审议程序和披露义务，影响了投资者的知情权和合理预期。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2.1.7条、第6.1.2条等有关规定。时任董事会秘书蔡风作为公司信息披露事务的具体负责人，未勤勉尽责，对公司的违规行为负有责任，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》等有关规定，做出如下监管措施决定：对塞力斯医疗科技集团股份有限公司及时任董事会秘书蔡风予以监管警示。

（来源：上海证券交易所官方网站）

3、公司监事亲属短线交易，买卖公司股票，属于违规行为

经查明，2023年4月28日，健民药业集团股份有限公司（以下简称健民集团或公司）披露公告称，公司时任监事黄芳晶的父亲于2022年9月19日至2023年3月19日期间，多次买卖

公司股票，累计买入 1.55 万股，买入金额 86.34 万元，累计卖出 1.87 万股，卖出金额 106.24 万元。前述交易共盈利 5.11 万元，已全数上缴公司。

上市公司董事、监事、高级管理人员、自然人股东持有的股票或其他具有股权性质的证券，包括其配偶、父母、子女持有的股票或者其他具有股权性质的证券。公司时任监事黄芳晶的父亲在 6 个月内多次买入又卖出其所持公司股票，构成短线交易。上述行为违反了《证券法（2019 年修订）》第四十四条，《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》第十二条，《上海证券交易所股票上市规则》（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》等有关规定，作出如下监管措施决定：对健民药业集团股份有限公司时任监事黄芳晶予以监管警示。

（来源：上海证券交易所官方网站）