



福内准字 2012-E006

董办简报

2025.1
2025 年第 1 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

P13 决议公告/临时公告

产销快报

P14 福田 2024 年 12 月份各产品产销数据

证券市场

P15 沪市动态

P17 汽车板块动态

数据研究

P26 主要汽车上市公司 2024 年 12 月销量汇总

监管动态

P29 2025 年 1 月上交所监管案例

董办简报

2025 年第 1 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 1 月 31 日)

福田汽车股价走势图



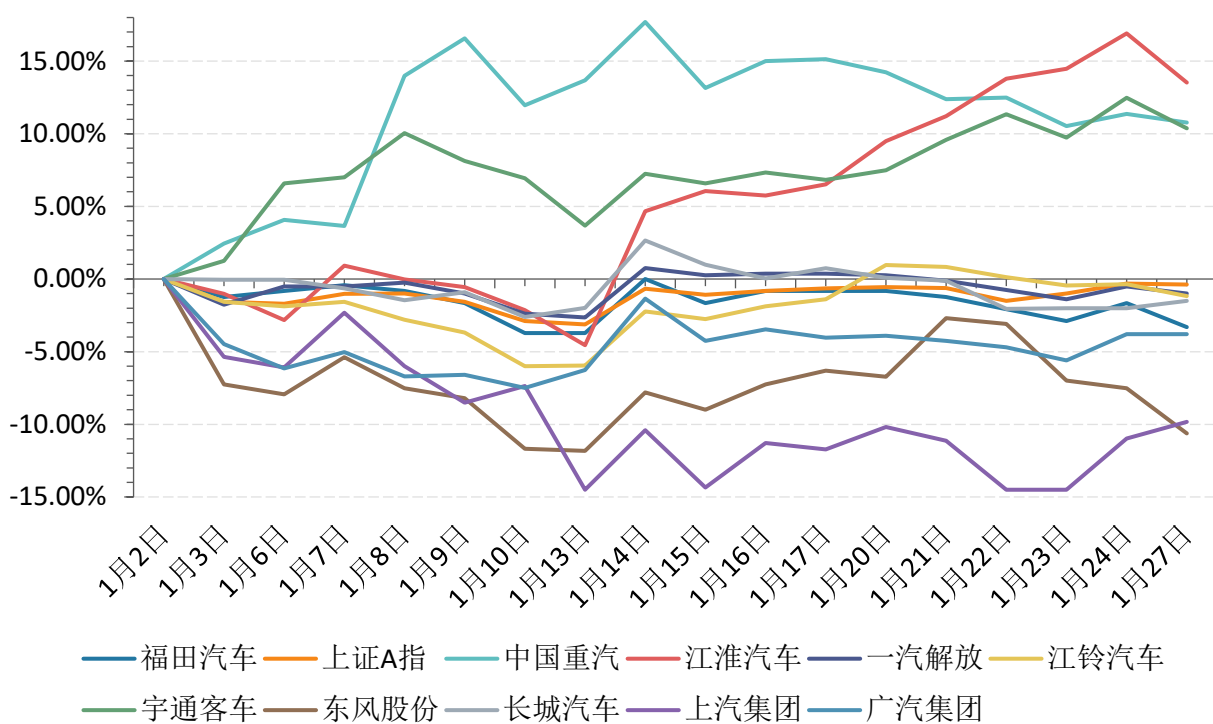
(福田汽车 K 线图，截至 1 月 31 日)

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

序号	证券简称	2025 年 1 月 1 日-31 日股价		(截至 2025 年 1 月 31 日) 估值指标				
		收盘价元 (1.31)	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	中国重汽	18.53	9.13	0.79	16.02	1.47	11.75	217.70
2	江淮汽车	40.89	9.04	0.29	150.67	6.50	21.84	893.04
3	宇通客车	28.49	8.00	1.10	19.72	4.86	22.14	630.75
4	安凯客车	5.43	6.47	-0.01	-42.90	6.04	9.40	51.02
5	中通客车	11.44	4.27	0.33	35.47	2.34	5.93	67.83
6	中集车辆	9.23	1.99	0.43	16.94	1.23	18.74	172.98
7	赛力斯	132.79	-0.45	2.67	51.64	14.86	15.10	2,004.84
8	北汽蓝谷	7.94	-0.75	-0.81	-6.66	24.63	55.74	442.54
9	比亚迪	274.50	-2.89	8.68	23.55	5.14	29.09	7,731.31
10	金龙汽车	13.65	-2.92	0.11	103.26	3.08	7.17	97.88
11	江铃汽车	22.56	-3.80	1.35	12.67	1.78	8.63	150.54
12	一汽解放	7.86	-4.15	0.08	54.17	1.60	49.22	386.90
13	长城汽车	24.88	-5.51	1.23	17.09	2.76	85.57	1,822.10
14	海马汽车	3.94	-5.74	0.03	1,820.60	3.32	16.45	64.80
15	长安汽车	12.55	-6.06	0.36	24.76	1.71	99.14	1,091.99
16	福田汽车	2.34	-6.77	0.05	33.51	1.27	79.17	185.27
17	ST曙光	2.77	-7.05	-0.33	-4.25	1.30	6.84	18.94
18	广汽集团	8.60	-7.92	0.01	2,324.93	0.78	103.15	717.31
19	东风股份	6.65	-9.77	-0.06	276.55	1.63	20.00	133.00
20	上汽集团	17.16	-17.34	0.60	20.68	0.68	115.75	1,986.32
21	力帆科技	6.20	-18.95	0.01	11,768.63	2.68	45.21	280.31

注：福田汽车市盈率（TTM）为 33.51，排名行业第十，高于汽车行业平均市盈率 25.72。

主要汽车行业上市公司涨跌幅趋势 (1月1日-1月31日)



江淮
重汽
宇通
A股
解放
江铃
长城
福田
上汽
广汽
东风



一方有难八方援 定日抗震心相连 福田奥铃千里驰援西藏

1月7日，西藏日喀则市定日县发生6.8级地震，震源深度10千米，震中位于高山峡谷地带，部分乡村道路中断，房屋倒塌严重，给当地群众生命财产安全造成严重威胁。灾情牵动着全国人民的心，也牵动着北汽福田奥铃人的心。

地震发生后，北汽福田奥铃闻讯而动，第一时间启动应急响应机制，联合西藏经销商海富通紧急筹备灾区急需的250床棉被和50箱方便面等御寒物资和生活物资。时间就是生命，物资运输车队克服高原反应、道路损毁等重重困难，于地震当天从拉萨出发，日夜兼程，千里驰援，于次日抵达定日县，成为最早抵达震区的救援力量之一。

风雪无阻，使命必达。此次救援难度极大，震中位于海拔4000米以上的高寒地区，而且定日县房屋倒塌主要集中在乡镇村庄的边境线区域，这些地方原本道路狭窄，地震后更是遭到严重破坏，机动车几乎无法通行，但北汽福田奥铃驰援车辆最终还是将保障物资安全送达灾区，解决了受灾群众的燃眉之急。

“地震发生后，我们第一时间想到的就是灾区同胞的安危。”奥铃西藏海富通经销商代表说：“虽然知道路途艰险，但想到他们急需帮助，我们就顾不上那么多了。作为藏区的企业，我们有责任、有义务伸出援手。一路上，我们克服了重重困难，最终把保障物资送到了灾区，我觉得我们做的这一切都非常值得。”

与时间赛跑，为生命护航！此次抗震救灾行动，北汽福田奥铃以高效的响应速度和执行力，诠释了“一方有难，八方支援”的中华民族传统美德，彰显了中国商用车品牌的责任与担当。灾难无情，人间有爱，北汽福田奥铃将持续关注灾区情况，竭力为灾区人民提供帮助，与灾区人民共渡难关，重建美好家园。

（来源：中华网）

3000台签约 100台交付！

奥铃新能源新品山城发布 助力川渝物流绿色升级

1月11日，川渝地区配送领域高质量发展论坛在山城重庆隆重召开。此次活动由北汽福田奥铃联合中国仓储与配送协会冷链分会共同举办，汇聚了政府相关领导、行业专家以及物流企业代

表，围绕新能源物流的高质量发展路径展开了深入探讨。同时，北汽福田奥铃携多款新能源新品重磅亮相，全面展示了其在绿色城配领域的技术创新与产品实力，为川渝地区物流行业的高效、低碳发展提供了强有力的支持与保障。

政策引领 实践探索 共启物流绿色高质量发展新篇章

活动伊始，中国仓储与配送协会副秘书长姜松在致辞中强调了物流行业在国民经济中的重要作用，并指出川渝作为国家战略实施的重要地区，物流行业的绿色高质量发展对区域经济具有重要意义。他呼吁企业加强合作，推动技术创新，助力物流行业降本增效。同时，他特别肯定了北汽福田奥铃在新能源物流运输领域的积极探索与卓越贡献，展现了企业在推动物流行业可持续发展中的责任与担当。

北汽福田奥铃新能源业务副总裁陈岩在致辞中回顾了奥铃在新能源领域的探索与实践，并介绍了奥铃新能源系列产品的研发背景和技术优势。他表示，2024年奥铃新能源销量实现跨越式增长，同比提升120.8%。2025年，福田奥铃将继续坚持“科技驱动、绿色发展”的理念，以市场为导向，以客户为中心，加大研发投入，推动新能源轻卡向智能化、网联化的方向迈进，助力用户在激烈的市场竞争中脱颖而出，为中国商用车行业的绿色转型和高质量发展注入新的活力。

交通运输部规划研究院城市交通与现代物流所副所长甘家华在致辞中深入解读了国家相关政策，他指出，2024年以来国家相关部委密集出台多项支持交通运输大规模设备更新的政策，效果显著，其中新能源轻卡累计销量同比增长10.73%。未来将从优化运输结构、发展新质生产力、加大要素资源保障等七个方面，进一步推进交通物流降本提质增效，为国民经济的高质量发展提供有力支撑。

上市即热销 奥铃智蓝新能源新品 助力川渝物流绿色升级

在与会嘉宾的见证下，奥铃智蓝EL长续航版川渝地区上市发布仪式隆重举行。北汽福田奥铃新能源产品管理副经理宋会林详细介绍了奥铃智蓝新能源系列产品的市场定位和技术亮点。他表示，新能源汽车已进入高质量、市场化快速发展阶段，北汽福田奥铃在新能源领域全面布局，充分发挥在场景理解和场景定义的优势，精准定义产品，建立了新能源细分场景全覆盖的产品体系。其中奥铃智蓝EL纯电轻卡电量覆盖77-165kwh，续航至高可达600km；奥铃智蓝EM纯电小卡，拥有50-81kWh的多款电量产品，可选单排、排半、双排等多种驾驶室，全面覆盖末端物流、城市配送、城际/城市群转运场景，可满足用户的不同需求，为用户提供高效、智能、环保的运输全场景解决方案。

活动现场，北汽福田奥铃新能源营销公司常务副总经理周龙升公布了团购订车政策，为现场客户提供了极具吸引力的购车优惠。他强调，订车只是服务的开始，北汽福田奥铃将始终以客户需求为核心，致力于提供全生命周期的优质服务，持续为客户创造价值。

随后，北汽福田奥铃还与合作伙伴举行了3000台奥铃新能源产品的战略签约仪式，同时完成了首批100台奥铃新能源产品的交付。此次签约和交付标志着北汽福田奥铃在川渝地区新能源物流市场的进一步深耕，也彰显了企业对奥铃新能源产品的高度认可。

活动期间，与会嘉宾亲身体验了奥铃智蓝EM和奥铃智蓝EL的试乘试驾。多位嘉宾在试驾后表示，奥铃新能源系列产品在操控性和舒适性等方面表现出色，一位物流企业负责人表示，“我试驾的这台奥铃智蓝新能源轻卡，驾驶体验非常好，续航能力远超预期，非常适合城市配送场景。未来我们计划批量采购，进一步提升公司的运营效率。”

此次活动的成功举办，为物流行业的绿色转型与可持续发展搭建了重要的交流平台，更通过新能源新品的发布，展现了北汽福田奥铃在新能源物流运输领域的技术实力与创新成果。未来，北汽福田奥铃将继续携手行业伙伴，共同推动绿色物流高质量发展，为实现国家“双碳”目标贡献力量。

（来源：运输人网）

490辆福田欧辉公交车投运唐山！

助力唐山公交实现100%纯电动化运营

唐山，一座魅力无限的城市，街道上，车水马龙，川流不息，人与车交相辉映，释放着城市的繁华与活力，也讲述着城市的精彩故事。

2024年以来，唐山市全面启动实施城市公交车辆更新，累计更换新能源公交车1151辆，其中490辆均为福田欧辉新能源纯电公交。本次交付大幅助力唐山中心城区公交车实现100%纯电动化，实现了城市公共交通向“绿”向“新”发展为广大市民的日常出行带来全新体验，为城市注入了强劲的绿色动力，不断增进广大人民群众交通出行的获得感、幸福感。

本次交付车辆中90辆为欧辉BJ6129纯电城市客车，400辆为欧辉BJ6859纯电城市客车。目前所有车辆均已全面投入全市线路运营，发车频次高、运营时间长，给当地市民在出行方面提供了极大的便利和高端的品质享受。

打造100%绿色专线 助力城市实现“双碳”目标

在政策引领下，唐山公交携手欧辉客车打造多条绿色公交专线，以优质的出行服务，向市民递交了满意答卷。

唐山公交与欧辉客车的战略携手，实现了唐山市公交绿色服务的升级、运营车辆的品质更新、公交覆盖网络的大面积增加，为绿色发展添砖加瓦，为唐山市实现“双碳”战略目标贡献力量，助力公交系统高质量发展。

宜居城市标配多款明星产品多维度满足市民需求

唐山市历史悠久,人文气息浓厚,城市建设优美,是一座北方宜居名城。欧辉 BJ6859 客车在外观设计上融合了国际化城市客车的造型设计元素,采用方基调、小圆角的基本造型风格,营造出庄重、大气的视觉效果。车头部分集成了 LED 组合大灯,彰显出车辆的高端品质。整体设计充满时代感和科技感,贴合唐山城市风格气质,与整体氛围相得益彰。

作为一款纯电动城市客车,欧辉 BJ6859 客车在环保节能方面同样表现出色。其采用纯电驱动技术,零排放、低噪音,符合当前绿色、环保的出行理念。同时,该车型还采用了轻量化车身技术和高效的能量管理系统,进一步降低了能耗和运营成本。

“贴合乘客群体需求,进行人性化创新”是欧辉 BJ6859 优势亮点,结合目前中国人口老龄化的客观现状,车辆进行了适老化设计,低入口结构改良,大空间的设计,配合右侧前、中两个内摆乘客门,使得车内通道宽敞,进一步提升通过性,老年群体上下车更方便、安全。车内还增设了颜色鲜明的爱心座椅,方便残障人士、老年人等群体识别并乘坐,满足唐山公交社会公益属性。

欧辉 BJ6129 在动力和安全性能方面具备过硬的实力。车辆采用了纯电驱动技术,布置紧凑,能量利用率高。轻量化车身技术的应用,使得整车重量更轻,综合节能效率更高,相比同类产品,其能量利用率高出 5%。在安全性能方面欧辉 BJ6129 配备了先进的控制器技术、驾驶员状态分析预警系统、360 度环视系统和 BSD 盲区监控等智能化“黑科技”,为车辆提供了全方位的安全保障。

双驱动绿色出行的设计理念,高颜值的科技感,高段位的硬件实力,堪称现代宜居城市的标配。如今欧辉客车已变成唐山城市街头靓丽的风景线,让市民享受优质出行服务的同时也享受高级的城市美学。

随着全国各大城市绿色发展理念的加速推进,新能源公交领域也将迎来更大的市场空间。欧辉客车将加快技术研发与设计创新的迭代,不断提升公共交通服务质量和品质。同时,也将积极拓展新的业务领域,加强与更多企业的合作交流,开启全国互利共赢新格局!

(来源:卡车网)

福田汽车 2024 年销超 60 万辆 新能源强势崛起

2024 年,我国商用车市场面临复杂的市场波动与变革转型的诸多挑战,对商用车企业的考验愈发严峻。然而,作为头部企业的福田汽车这一年始终砥砺前行,无论是在传统能源还是新能源领域,亦或是产业链及新生态布局方面,福田依旧在一步一个脚印的创新和突破中强势推进,凸显领头羊的行业地位。

据中汽协数据显示,2024 年 12 月份,福田汽车商用车以 6.3 万辆的表现蝉联月榜冠军,全年第 11 次摘得月销冠军头衔;1-12 月,全年商用车销量高达 61.16 万辆,位居行业第一,是商用车行业唯一一家累计销量超过 60 万辆的企业。

2024年，福田汽车不仅增幅跑赢市场整体大盘，销量还超过第二名整整22万辆之多，头部地位稳固；同时，在新能源方面的表现尤为突出，全年销量达到54057辆，同比增长34.98%，成为行业内外关注的焦点。这一年，在行业整体略有萎靡的背景下，福田汽车取得如此巨大的优势，实属不易，也充分地证明市场和用户对福田汽车产品品质和品牌的充分认可和信赖。

深化合作 福田汽车2025全球合作伙伴大会召开

2024年12月4日，福田汽车2025全球合作伙伴大会在北京召开。本次大会主题为“把不可能变为可能”，聚焦商用车新能源化下的市场变化，总结了2024年主要工作，并向全球合作伙伴发起总动员。

2024年，福田汽车产品升级换代的速度令行业惊叹。此次大会福田汽车共展出了53台新重产品，其中全新平台整车产品就高达28辆，涵盖纯电、混动、燃油/燃气三大技术路线，不断扩充的新产品矩阵为企业高质量转型发展持续注入新动能。大会上，福田汽车董事长常瑞指出了行业风起云涌的变化态势，并指出2025、2026两年对于福田经销体系转型的关键性。另外，大会也强调了合作伙伴的精诚合作与卓越贡献的重要性，向优秀合作伙伴与经销商代表颁发了多项奖项。2025全球合作大会的召开，进一步深化了福田汽车与合作伙伴的深层联系，彰显了福田汽车方向清晰，脚踏实地稳步发展的决心。

全新旗舰 欧曼银河重卡家族系列上市

2024年8月28日，福田汽车品牌之夜上，欧曼银河9正式发布。作为银河系列全新平台的旗舰产品，它的发布标志着福田重卡新的发展阶段。欧曼银河9立足全球视角，放眼未来趋势，开创银河智慧架构，正向定制研发。随后几个月，银河7、银河5与银河T三款车型也相继发布，补齐了银河重卡家族的车型序列。

银河系列可搭载油、气、电、氢等多种能源动力系统，集成超级动力链5.0，应用最强大脑VCU，并带来超低风阻。在设计方面，欧曼银河重卡也更现代化、个性化，满足年轻群体对造型设计的需求。在银河系列中，银河9、7、5面向货物运输场景，银河T面向工程运输场景，并且搭载了工程专属动力，功率覆盖350-600马力，底盘系统也进行了针对性优化。银河家族的发布与完善，进一步巩固了福田欧曼在重卡行业的领导地位，为广大消费者与行业带来了与时俱进的硬实力。

新能源高质量发展 实现技术与市场双领头

2024年12月4日，福田“爱易科”全域智慧生态品牌正式发布同样也是自主创新实力的集中体现。该品牌的发布标志着经过21年的深厚积累，福田汽车即将开启第四阶段征程，引领商用车产业生态进入“全域智慧生态”新阶段。“爱易科”分为“智·生态”与“电·驱动”两大板块。

其中“智·生态”业务将聚焦“能源、租赁、数智、修养配、二手车”五大类别服务，爱易科“电·驱动”将始终保持前瞻探索的姿态，不断挖掘三电技术的潜力，满足用户多样化场景需求。

在产品引领方面，随着新能源技术创新成果持续丰富并加速落地，福田汽车也加快了产品升级换代步伐。从欧马可智蓝 ES1 大电量产品打造绿色城配物流新标杆，到欧曼混动“双子星”开启重卡混动运输新纪元；从欧曼银河 9 和银河 7 以全新智慧架构平台、全新造型、优异性能和智能舒适兼备的科技驾享体验，重新定义全球重卡标准；到全新一代纯电动中VAN产品风景 i 系列，以前沿科技和人性化设计吹响突破新能源轻客市场的冲锋号角，不断扩充的新能源产品矩阵。

此外，2024年11月26日，福田轻卡欧马可、奥铃4款车型成功通过CPP平台的严格审核，荣获碳足迹量化标识。这是中国首批碳足迹量化标识，充分有力地佐证了福田积极践行“双碳”目标，实现产品绿色低碳转型。

不仅如此，福田还在新能源战略布局方面持续发力。2024年9月16日，在2024汉诺威国际商用车展期间，福田与采埃孚集团签署战略合作协议，将先进的商用车混动驱动系统引入中国市场，进一步支持新能源转型的多元化需求，携手推动中国商用车绿色低碳发展。未来，福田汽车将同全球合作伙伴携手共进，坚持自研与合作双线发展战略，推动商用车产业的绿色化、智能化转型。

全新品牌 福田卡文汽车快速成长

2024年12月21日，以“让每一公里更美好”为主题的福田卡文汽车技术战略暨全新产品发布会在北京举行。会上发布了福田卡文汽车首款产品“乐福”，并亮相了重卡概念车 Beacon。

自2024年初卡文汽车品牌发布以来，卡文汽车即着力于城市配送与干线物流的行业发展。新能源商用车时代，城配市场高精化发展，对车辆的需求更加复杂化、定制化。福田卡文乐福切中行业所需，提供高低顶、长短轴、左右舵等多种组合，可实现货运到客运、面包车到微卡再到皮卡的车型拓展，搭载先进线控底盘，并通过极限环境测试、充分功能与性能验证测试，赋予产品优秀品质。

放眼世界 福田汽车国际化屡获突破

2024年全年，我国商用车出口90.4万辆，同比增长17.5%，呈现良好的增长态势。在国内市场有所紧缩的背景下，商用车出海成为商用车企重要的发展战略，福田汽车也不例外。2024年，在欧洲、南美与东南亚等国家和地区，福田汽车都有新的突破。

如在2024北京车展上，福田汽车秘鲁&菲律宾品鉴官中国行活动顺利举行。来自秘鲁与菲律宾两大、主流媒体齐聚北京，进一步加强了福田在东南亚与南美的市场形象认知；2024年6月，福田汽车与依维柯集团签署合作备忘录，共同探索新能源商用车领域的合作，以期拓展欧洲与南美洲市场；6月22日，福田汽车在埃塞俄比亚发布非洲战略，开启非洲深度运营新篇章；同月，

福田巴西 2024 经销商大会隆重举行，福田正式向巴西市场推出了全新商用车产品线；7 月，福田汽车的 1000 辆风景 G9 出发交付沙特，助力当地教育事业的新发展，是其海外市场全新的突破。

尤其值得一提的是，泰国作为福田重要的海外生产基地，2024 年 11 月正式达成了 100 万辆海外车型的里程碑。在泰国，福田新能源商用车发展火热，eTRUCKMATE 纯电动轻卡的顺利交付，标志着福田汽车海外纯电动产品规模化的又一里程碑。

百亿补贴 福田汽车加码国家“以旧换新”补贴政策

2024 年 7 月 31 日，国家相关部委发布了《关于实施老旧营运货车报废更新的通知》并提出将对老旧营运货车报废更新给予资金补贴。福田第一时间响应国家政策，勇担国企使命与行业引领者责任，第一时间加码补贴老旧货车以旧换新，至高补贴达 3.5 万元。

福田汽车此次加码补贴涵盖重、中、轻卡以及轻客、工程车。作为商用车全领域制造商，福田的补贴范围之广，实属全行业用户喜闻乐见。我国商用车行业正处于重大历史转折期，在“双碳”目标的推进，外加智能化、网联化的助推下，谁在这个历史节点站稳脚跟，谁就将占领未来行业发展的高地。而迅速抓住每一个市场给予的机遇，就会离山顶更近一步。毫无疑问，福田汽车已在这场“速度”与“耐力”的竞赛中，占得先机。

大单交付 福田汽车 2024 批量交付多笔行业大单

对于商用车企业而言，大客户与个体购车者一样占据了整车销售的重要地位。对于企业客户来说，对整车、售后服务的统一需求更有利于品牌忠诚度的培养。在 2024 年，福田汽车的批量交付事件也是接连不断。

其中，最大一笔订单来自年初。2024 年 1 月 16 日，福田汽车与北京融易程就欧马可智蓝新能源换电轻卡采购及行业深度定制合作，举行了战略签约仪式，并达成首批 1800 辆合作意向。此外，福田 2024 年斩获海内外订单不断，100 辆欧曼新能源重卡顺利交付唐山大客户、与丰宁鑫源矿业达成 100 辆欧曼智蓝 423kWh 纯电牵引车战略签约、100 辆高品质中重卡顺利交付非洲塞内加尔大客户、再获 110 台订单，165 辆福田欧辉新能源智慧公交正式交付和田地区等。

这一系列事件，既是福田汽车 2024 年经营成绩的一系列写照，也标志着福田汽车良性发展、稳步前进的企业步伐。2025 年，行业变革与市场竞争或将更加激烈，但相信福田汽车凭借着深厚的技术基础和市场口碑，能够更加从容地应对行业内卷的挑战。

（来源：中央广电总台国际在线）

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	股东大会决议公告	2025-1-10	1、《关于 2025 年度关联交易计划的议案》 2、《关于与北京汽车集团财务有限公司签署金融服务协议暨关联交易的议案》 3、《关于 2025 年度外汇衍生品交易计划的议案》	www.sse.com.cn 编号：临 2025-002
2	董事会决议公告	2025-1-18	1、《关于续聘武锡斌同志为总经理的议案》	www.sse.com.cn 编号：临 2025-003
3	股东大会决议公告	2025-1-22	1、《关于控股子公司卡文新能源增资扩股暨关联交易的议案》	www.sse.com.cn 编号：临 2025-005

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	2025-1-8	2024 年 12 月份各产品产销数据快报	www.sse.com.cn 编号：临 2025-001
2	担保进展	2025-1-21	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 2025-004
3	业绩预告	2025-1-25	2024 年年度业绩预告	www.sse.com.cn 编号：临 2025-006



销售快报

福田汽车 2024 年 12 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)	6726	6373	96311	116761	-17.51%	5171	7963	91509	109373	-16.33%
		轻型货车	52694	53362	464643	452930	2.59%	49980	46796	466213	426530	9.30%	
	客车	大型客车	57	123	3334	3060	8.95%	129	184	3334	3131	6.48%	
		中型客车	515	126	2272	1521	49.38%	461	245	2126	1525	39.41%	
		轻型客车	2997	4622	45003	53154	-15.33%	3311	4349	45111	53091	-15.03%	
	乘用车			178	203	2550	3591	-28.99%	173	221	2609	4414	-40.89%
	合计			63167	64809	614113	631017	-2.68%	59225	59758	610902	598064	2.15%
	其中新能源汽车			5373	4063	54057	40048	34.98%	6199	4753	57164	41816	36.70%
发动机产品 (含福康)			22207	26697	260422	287589	-9.45%	24818	28109	263240	287963	-8.59%	

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 12 月销量 4185 辆，1-12 月累计销量 56668 辆，累计同比-23.91%；福康发动机 12 月销量 14804 台，1-12 月累计销量 158090 台，累计同比-19.91%。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

上交所发布《可持续发展报告编制指南》助力上市公司披露高质量可持续发展（ESG）报告

2025年1月17日，在中国证监会统筹指导下，上海证券交易所正式发布《上海证券交易所上市公司自律监管指南第4号——可持续发展报告编制》和《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指南第13号——可持续发展报告编制》（以下统称《指南》）。《指南》的发布旨在帮助上市公司更好地理解适用此前发布的《上海证券交易所上市公司自律监管指引第14号——可持续发展报告（试行）》（以下简称《14号指引》），持续提升可持续发展（ESG）信息披露质量。

近年来，上交所积极贯彻落实新发展理念，认真谋划做好五篇金融大文章，加快推动经济社会发展全面绿色转型，制定发布《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）》，采取了一系列措施推动提高上市公司可持续发展（ESG）信息披露质量。从信息披露来看，沪市2024年全年共有1193家上市公司发布2023年度ESG报告、可持续发展报告或社会责任报告，披露率超过52%，同比提高6个百分点，披露数量和披露率均创新高。从评级情况来看，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，8家公司评级获得AAA级，处于全球领先水平。从投资情况来看，截至2024年底，中证指数公司累计发布ESG等可持续发展指数147条，基于上证50、上证180、沪深300等宽基ESG指数不断丰富，跟踪ESG等可持续发展指数的产品、绿色ETF分别达到89只、45只，规模超过1300亿元。

《指南》的发布，标志着上交所以《股票上市规则》《14号指引》为规范要求，以《指南》为细化指导的可持续发展（ESG）信息披露制度体系初步形成。此次首批推出了《第一号 总体要求与披露框架》和《第二号 应对气候变化》两个具体指南附件，着眼于帮助上市公司建立健全可持续发展治理架构和管理流程，并为编制高质量的可持续发展（ESG）报告提供工具箱和百宝书。一是提供示范文本，《指南》通过提供具体工作方法、披露要点和示例文本，帮助上市公司进一步明确如何建立与可持续发展相适应的治理架构和管理体系，以及如何识别重要议题并开展具体

的披露工作。例如，《第二号 应对气候变化》在提供碳排放核算方法、情景分析流程之外，还梳理形成了 22 个披露要点，帮助上市公司把握应对气候变化议题所需要关注的重点内容。二是丰富标准阐释，考虑到可持续发展（ESG）报告的内容涉及面广、专业性强，《指南》还通过对专业概念、标准或要求的阐释说明，帮助上市公司加深对相关规则的理解。例如对气候相关的物理风险和转型风险、气候相关的财务影响和转型计划、温室气体排放范围界定等均做了较为详细的描述。三是坚持自愿先行，《指南》在提供指导的同时，并不额外增加强制性的披露要求，上市公司可以自主决定是否参考和适用。上交所鼓励上市公司参考《指南》编制报告，使用相关示例文本，体现相关披露要点。

后续，上交所将在中国证监会统筹下，根据市场需要推进其他重要议题相关指南的制定工作，并持续总结上市公司最佳实践，加强动态评估，不断增强规则的适应性、有效性和可操作性，助力上市公司披露高质量的可持续发展（ESG）报告。

（来源：上海证券交易所官方网站）

中央金融办 中国证监会 财政部 人力资源社会保障部 中国人民银行 金融 监管总局联合印发《关于推动中长期资金入市工作的实施方案》

为贯彻落实中央经济工作会议、中央金融工作会议“稳住股市、打通中长期资金入市卡点堵点”、“推动专业机构投资者建立三年以上长周期考核机制，提高权益投资比重”的重要决策部署，近日，经中央金融委员会审议同意，中央金融办、中国证监会、财政部、人力资源社会保障部、中国人民银行、金融监管总局联合印发《关于推动中长期资金入市工作的实施方案》（以下简称《方案》）。

《方案》以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻落实党中央、国务院决策部署，坚持党对资本市场工作的全面领导，坚持目标导向、问题导向，加强顶层设计、形成工作合力，既立足当下、更着眼长远，重点引导商业保险资金、全国社会保障基金、基本养老保险基金、企（职）业年金基金、公募基金等中长期资金进一步加大入市力度。

主要举措包括：**一是提升商业保险资金 A 股投资比例与稳定性。**在现有基础上，引导大型国有保险公司增加 A 股（含权益类基金）投资规模和实际比例。对国有保险公司经营绩效全面实行三年以上的长周期考核，净资产收益率当年度考核权重不高于 30%，三年到五年周期指标权重不低于 60%。抓紧推动第二批保险资金长期股票投资试点落地，后续逐步扩大参与机构范围与资金规模。**二是优化全国社会保障基金、基本养老保险基金投资管理机制。**稳步提升全国社会保障基金股票类资产投资比例，推动有条件地区进一步扩大基本养老保险基金委托投资规模。细化明确

全国社会保障基金五年以上、基本养老保险基金投资运营三年以上长周期业绩考核机制，支持全国社会保障基金理事会充分发挥专业投资优势。三是提高企（职）业年金基金市场化投资运作水平。加快出台企（职）业年金基金三年以上长周期业绩考核指导意见。逐步扩大企业年金覆盖范围。支持具备条件的用人单位探索放开企业年金个人投资选择。鼓励企业年金基金管理人开展差异化投资。四是提高权益类基金的规模和占比。强化分类监管评价约束，优化产品注册机制，引导督促公募基金管理人稳步提高权益类基金的规模和占比。牢固树立投资者为本的发展理念，建立基金管理人、基金经理与投资者的利益绑定机制，提升投资者获得感。推动私募证券投资基金运作规则落地，依法拓展私募证券投资基金产品类型和投资策略。五是优化资本市场投资生态。引导上市公司加大股份回购力度，落实一年多次分红政策。推动上市公司加大股份回购增持再贷款工具的运用。允许公募基金、商业保险资金、基本养老保险基金、企（职）业年金基金、银行理财等作为战略投资者参与上市公司定增。在参与新股申购、上市公司定增、举牌认定标准方面，给予银行理财、保险资管与公募基金同等政策待遇。进一步扩大证券基金保险公司互换便利操作规模。

（来源：中国证监会官方网站）

汽车板块动态

吉利控股发布“一三三”战略航海图

目标 2027 年整车销量 500 万+

1月5日，《台州宣言》解析会暨吉利控股亚冬冰雪体验之旅在哈尔滨举行。吉利控股发布了“引领绿色智能通行生态”的2030愿景，另外还公布了集团未来三年的战略目标：至2027年，整车销量超500万台，成为电动化智能化变革和高质量发展的引领者，逐步形成差异化的绿色智能通行生态竞争力。

发布“一三三”战略“航海图”

2024年，吉利控股集团预计全年实现总销量约332万辆，同比增长21%，其中新能源汽车销量预计超148万辆，同比增长约52%，新能源渗透率预计将达到45%。面对全球经济新形势和行业竞争新格局，吉利控股去年9月发布了《台州宣言》，将通过“战略聚焦、战略整合、战略协同、

战略稳健、战略人才”五大举措，聚焦汽车主业、布局科技生态、提升竞争力、稳中求进，推动“让世界充满吉利”的企业使命早日实现。

集团 2030 愿景：引领绿色智能通行生态，吉利控股致力于以创新的绿色智能科技，为用户提供“可油可电可醇”的卓越产品与灵活能源服务，推进“安全放心、普惠平权”的智能出行与运输解决方案，引领“绿色低碳、智能共享、乘商互联、天地一体”的通行生态。

此外，吉利控股集团还发布了“一三三”战略思路指引，一个总纲即《台州宣言》；围绕三大转型，即组织与文化转型、竞争力转型、管控模式转型；强化三大版块，即整车业务、核心零部件和生态业务。“一三三”战略是吉利控股的战略航海图，将为吉利电动智能化转型提供关键支撑，也将有力推进打造集团可持续未来。

李东辉表示，吉利既生产乘用车，又生产商用车，乘用车注重用户出行体验，商用车注重物流运输体验，实现“乘商互联”发展格局。吉利要实现从产品制造竞争力向生态服务竞争力转变，从规模成本优势向绿色智能科技优势转变，从各品牌独立运营向全球化深度协同转变。

“两横七纵”聚焦核心技术协同创新

吉利控股始终坚守造车主业，致力于为用户提供超越期待的用车体验。“聚焦汽车主业”也是《台州宣言》五大战略支柱中的核心思考。2024 年，吉利乘用车全年实现 217 万辆销量，创历史新高，同比增长约 32%。其中新能源渗透率连续 5 个月突破 50%，全年新能源总销量超 88 万辆，同比劲增 92%。目前，吉利乘用车版块已构建起完整立体化的产品矩阵，打造了吉利、吉利银河、领克、极氪四大品牌生态圈，能为用户带来多元选择与极致体验。

为了实现三年增长目标，吉利乘用车版块将形成吉利汽车集团和极氪科技集团，两大汽车业务主体的“两横”布局。其中，吉利汽车集团整合吉利、吉利银河、雷达、翼真等，面向大众主流市场，加速新能源转型；极氪科技集团整合领克、极氪，组建全球领先的高端豪华新能源汽车集团。出于对战略转型全新阶段的长期信心，吉利乘用车版块将 2025 年销量目标定为 271 万辆。其中，吉利汽车集团目标 200 万辆，吉利银河挑战年销 100 万辆，同时持续挖掘海外市场全新增长点，力争 2025 年实现海外市场 15.6% 以上增长；极氪科技集团目标 71 万辆，未来两年将成为年产销百万级、全球领先的高端豪华新能源汽车集团。2025 年，吉利乘用车新能源销量目标为 150 万辆。

技术协同上，吉利乘用车版块将在整车机械架构、电子电气架构、智能驾驶、智能座舱、电驱系统、动力电池及超级电混七大领域深化协同。在整车机械架构上，布局 GEA 全球新能源架构和 SEA 浩瀚架构；打造一套共享的电子电气架构 EEA4.0，统一“大脑+区控”架构形态，针对车辆的整车架构、智能座舱、智能驾驶等按品牌定位进行协同开发，实现功能服务智能化、网联化，算力资源一体化、敏捷化，软硬架构标准化、平台化，架构形态全面升级，大大提高研发效能；

在智能驾驶领域，针对大众主流市场和高端豪华市场打造两套智驾方案；在智能座舱领域，最大化共享软硬件资源，实现智舱技术底座、底层软件的统一，在应用层根据用户体验打造 FlymeAuto、ZEEKR AI OS 两套座舱系统；加强神盾电池和金砖电池两大品牌的协同效应；规划 180 和 220 两大电驱平台，实现 60-600 千瓦、1600-9000 牛米的性能全覆盖等。

“两横七纵”是吉利乘用车板块聚焦汽车主业，决胜全球汽车产业变革的核心动作。通过资源深化整合，不仅可以更好链接用户，更有利于协同车型规划、技术路线、优化产业链布局，不断降本增效，提升企业综合竞争优势。安聪慧表示，在《台州宣言》的战略指引下，吉利乘用车板块将不断深化落实“两横七纵”，聚焦产业链核心技术创新，为引领全球新能源转型与智能化突破，构建中国品牌的全球声誉与长期格局做出更大贡献。

冰雪同梦 吉利同行

2025年2月7日，第9届亚冬会将在哈尔滨盛大开幕。吉利控股集团启动了“冰雪同梦，吉利同行”的亚冬战略，助力打造一届“绿色、智能、人文”的亚冬会。吉利充分发挥纯电、智能电混、醇氢电动等领域的技术优势，向组委会交付了 1250 辆智能精品车，在火炬传递、交通保障、礼宾服务等多个场景提供安全可靠、清洁低碳的出行保障。其中 350 辆醇氢电动汽车，将为亚冬会超低温环境用车提供安全、绿色、高效解决方案。

在智能出行保障上，吉利将通过旗下时空道宇运行的出行星座，为亚冬会车辆的精准调度与安全运行保驾护航。吉利星睿智算中心将实现算力赋能，通过智慧能量管理、智慧运动控制、智慧云诊断，对车辆新能源体系进行全天候监测，以天地一体化科技点亮“智能亚冬”。在冰雪文化推广上，吉利响应“带动三亿人参与冰雪运动”的号召，将“汽车文化”与“冰雪文化”有机融合。此次活动期间，吉利银河在松花江上精心打造的集竞技性、体验性、趣味性于一体的银河冰雪乐园即将开园，吉利银河 L6 EM-i、吉利银河 L7 EM-i 新能源车型也将首次亮相。广大用户和社会各界不仅能体验吉利全栈自研自产的领先新能源技术，还将通过参与冰雪运动传递“人文亚冬”的精神与力量。

写在最后

2025年，吉利控股将坚定落实《台州宣言》，聚焦汽车主业，加速战略转型，坚守吉利企业核心价值观，全面落实 ESG 本质要求，坚持长期主义，为每一位用户提供高质量智能精品车，推动企业发展进入全新阶段。

（来源：上海证券报）

2025年汽车以旧换新政策来啦！有哪些变化和利好？

2025年1月17日18时，商务部等八部门发布了关于2025年汽车以旧换新工作的通知，对于想换车的消费者来说，有哪些变化和利好？

与去年相比补贴范围有哪些变化？

2025年汽车以旧换新政策扩大了汽车报废更新支持范围，将国四排放标准实施首年的燃油车，纳入可申请报废更新补贴的旧车范围。也就是说自今年1月1日起，如果消费者名下有2012年6月30日前注册登记的汽油乘用车、2014年6月30日前注册登记的柴油及其他燃料乘用车，或者2018年12月31日前注册登记的的新能源乘用车，就可以参与这次的报废更新。特别需要注意的是，报废的旧车需要在2025年1月8日前登记在申请人名下。

补贴标准与2024年一致，报废旧车购买新能源乘用车补贴2万元，购买2.0升及以下排量的燃油乘用车补贴1.5万元。

商务部流通产业促进中心副主任林健：初步测算，国四首年的汽车约1300万辆，加上还有1200万辆国三及以下排放的乘用车，可申请汽车报废更新补贴的旧车规模超过2500万辆，报废更新潜力巨大。

此外，这次的新政策还特别提到要做好汽车报废更新跨年度政策衔接。如果消费者在去年7月25日至12月31日没有领齐补贴所需凭证，并在2025年2月28日前全部取得了相关凭证，会被纳入2025年的报废更新政策支持范围。

统一设置全国汽车置换更新最高补贴标准

据了解，汽车置换更新今年完善了补贴标准。具体有哪些变化？

为提高资金使用效益，今年的新政策统一设置全国汽车置换更新最高补贴标准。消费者卖旧车并购买新能源汽车最高补贴1.5万元，买燃油车最高补贴1.3万元。

同时，全国汽车以旧换新平台将为消费者提供各地区汽车置换更新政策指引，辅助地方开展补贴申请信息审核、提供二手车转让登记、新车注册登记等信息核查比对服务。

消费者一年可享受几次汽车补贴？

这次政策明确了每位消费者在一个自然年度内，可以享受一次汽车报废更新补贴、一次汽车置换更新补贴，而且同一辆新车只能选择申领汽车报废更新补贴或者置换更新补贴。

各地推优惠 让真金白银直达消费者

目前，全国多地都在落实新旧政策衔接工作，汽车销售店也纷纷行动，推出了一系列优惠活动，为消费者提供更多实惠和便利。

在山东淄博一家汽车销售店内，很多市民正在进行试乘体验。市民荆博林看好了一款新车，车辆的外观、配置都让他很满意。加上今年的以旧换新政策将国四排放的燃油车纳入补贴范围，让他立刻决定订购这款车，等新政策实施之后，就可以申请补贴了。

淄博市民 荆博林：有一辆 12 年的车，今年正好能享受国家报废补贴 2 万元，一下子就减轻了很大的购车负担。

新政策出台进一步激发汽车市场活力，一些地方的车市在新年迎来了“开门红”。在河南漯河，55 家大型汽车销售企业同步开展消费大促活动，让利送保险、兜底福利等多重优惠，让消费者购车热情高涨。

漯河某汽车 4S 店总经理 段金波：现在很多客户下订单，不提车，就在等新政策最终细则出台。有交定金的，有口头要求预留车的。

目前，各地正在落实新旧政策衔接工作，做好政策解读。同时，组织企业和金融机构开展购车让利促销活动，真正让老百姓享受到政策红利。

漯河市商务局副局长 朱丽娜：帮助消费者解决资料上传、修改、审核等问题，加快审核速度，及时发放补贴资金，推动补贴资金从审核到发放控制在 20 个工作日之内。

商务部数据显示，2024 年全年汽车报废更新超过 290 万辆，置换更新超 380 万辆，带动汽车销售超 9300 亿元。

商务部流通产业促进中心副主任 林健：参考 2024 年的数据成效，预计 2025 年汽车以旧换新有望超过 1400 万辆，带动销售额将超过 2 万亿元。

汽车拆解行业“向新而行” 拆解量翻两倍

汽车以旧换新拉动新车销量增长的同时，也为汽车拆解行业带来了新动力。

在德州市陵城区一个汽车拆解车间，工人们正在将今天送来的一百多辆报废机动车进行拆解。

德州市陵城区某再生资源企业副总经理 孙启超：原来我们每月的拆解量大约是七八百辆，以旧换新政策实施后，拆解量翻了两倍多，现在每月拆解量在两千辆左右。

这些报废的旧车并非直接压扁、粉碎，而是进行精细化拆解，零部件都可重新利用。

德州市陵城区某再生资源企业副总经理 孙启超：一辆报废机动车辆要经过 20 多道精细化拆解程序，被分解为多个零部件，剩余的车辆骨架则用叉车移送至破碎机，进行压扁、破碎，作为废钢、废旧金属投入后续加工环节。

精细化拆解，让报废汽车不再“论斤卖”，整车的回收再利用率大幅提升。配件、零部件的回用率从原来的 2% 提升到 10% 左右，大大提高了报废车的残值。

中国汽车战略与政策研究中心副总工程师 黎宇科：精细化拆解和数字化拆解提高了资源回收利用率，增加了企业的收入来源；另一方面，高效的运营和管理降低了成本，提升了企业的利润空间。

（来源：央视网）

奇瑞确认今年会 IPO，尹同跃 20 年上市梦倒计时

日前，据经济观察网报道，奇瑞汽车母公司奇瑞控股集团有限公司（下称“奇瑞控股”）近期获得一笔股权融资，或为前者 IPO 铺路。据天眼查显示，此次股权融资的投资方为青岛城投集团、IDG 资本、火眼投资。

对于 IPO 的最新消息，1月10日，奇瑞相关负责人对蓝鲸新闻表示，奇瑞汽车在 2025 年会上市，具体信息会陆续公布。至于是否在冲击港股，对方并未置评。此外，对于奇瑞控股最新的股权融资与奇瑞汽车 IPO 计划有何关联，奇瑞方面并未公开回应。

梳理公开信息，奇瑞在冲击 IPO 道路上其实已谋划多年。公开报道显示，奇瑞早在 2004 年就被曝开始筹划上市事宜。2007 年，奇瑞控股集团有限公司董事长尹同跃曾公开表示，奇瑞将很快登陆国内资本市场。不过，由于一系列内外部原因，奇瑞在经历股份制改革、引进战略投资者“混改”等后，数次尝试冲击 IPO 未果。

以其 2019 年混改为例，奇瑞相关高层彼时曾对外表示，增资扩股完成后，奇瑞已经将加快上市工作提上重要日程。“奇瑞希望通过此次引入新资本，借助他们在资本、人才、机制变革等方面的能力，实现深层次变革。”

在 2022 年举行的瑶光战略发布会上，尹同跃又扬言：要在 2025 年之前完成 IPO。在去年 9 月的“瑶光 2025 奇瑞科技 DAY”发布会上，尹同跃再一次喊话：“希望在 2025 年之前完成 IPO 计划。登陆资本市场既有利于奇瑞建立长期资本补充通道，又有利于激活奇瑞股权激励机制。”

由此来看，从 2004 年被曝提出上市计划至今，奇瑞谋划冲击 IPO 已超 20 年时间。对于奇瑞一直未上市一事，尹同跃 2020 年曾坦言，过去奇瑞一直埋头于技术创新，资本市场运作方面的实践经验不多，也是目前国内没有上市的整车企业之一。

反观几乎同期切入造车赛道的吉利，其掌门人李书福资本版图则不断扩容，吉利系目前手握超 10 家已上市或拟上市企业，其中，吉利汽车、极氪、极星等整车企业已相继登陆资本市场。

不过，在终端市场表现上，奇瑞近两年不断走强。据奇瑞控股发布的 2024 年销量年报显示，其 2024 年全年销售汽车达 2603916 辆，同比增长 38.4%，创造了年销量的历史新高；在年营收上，

奇瑞控股首次达到 4800 亿元，同比增长超过 50%。同时，奇瑞控股旗下有奇瑞、星途、捷途、iCAR、智界五大主力品牌，其中，奇瑞品牌全年销量首次突破 160 万大关。

奇瑞方面称，2025 年，该集团将继续坚持把经营质量放在首位，在 2024 年高速增长的基础上，保持超越行业增速的高质量发展，目标是销量增长率再超行业 10-20 个百分点。

（来源：蓝鲸新闻）

广汽官宣：与华为打造全新汽车品牌

1月10日，广汽集团发布公告披露与华为合作项目新进展。公告称，同意公司投资设立 GH 项目公司（暂定名，以登记注册为准），注册资本为 15 亿元。

根据公告所述，广汽将以 GH 项目为载体，与华为深度融合各自优势，通过联合定义和设计，在产品开发、营销策略以及生态服务等多个领域展开全面合作，双方打造基于全新架构、技术领先的全新的汽车品牌，并推出一系列智能化新车型产品，为消费者带来更具前瞻性的智能化出行体验。

2024 年 11 月 30 日，广汽集团与华为签署了智能汽车战略合作深化协议。根据当时的协议内容，广汽集团将在现有的传祺、埃安和昊铂品牌基础上，打造一个全新的高端智能新能源汽车品牌。

2024 年年末，广汽集团总经理冯兴亚在接受采访时表示，广汽与华为的合作是全栈式的合作，涵盖了从产品定义、开发制造到销售服务，以及用户生态的全领域。冯兴亚透露，除了共同打造一个全新的高端新能源汽车品牌外，双方还将联手打造全新的销售渠道，旨在为消费者提供全新的体验和品牌形象。

冯兴亚进一步指出，此次广汽和华为合作，实际上也是广汽在向智能化、数字化、软件化转型过程当中重要的措施。“不但在新的产品和新的品牌上可以将这一点体现出来，而且在广汽的各个领域，都可以把数字化智能化以及软件化的特点更充分地展现出来。”冯兴亚说道。

一个多月的时间，广汽集团正式宣布投资设立 GH 项目公司，标志着双方的合作正加速落地。

据悉，广汽与华为的团队目前已开始联合办公。与先前的“问界、智界、尊界、享界”四界的鸿蒙智行模式有所不同。广汽、华为将基于创新模式，寻求差异化的发展路径，而不是简单地延续或复制现有的模式。新品牌的首款车型将瞄准 30 万元级别的豪华智能新能源汽车市场。

或许在今年内，我们就能目睹广汽与华为合作的成果首次亮相。

同日，广汽集团发布 2024 年全年业绩预告，预计 2024 年度实现归属于母公司所有者的净利润为 8 亿元到 12 亿元。广汽指出，受汽车行业价格竞争加剧、竞争格局剧烈变化等因素影响，汽车

销量出现下滑；与此同时，为了应对市场竞争，公司及其投资企业增加了约180亿元的销售补贴和其他商务政策投入，这些综合因素导致了本报告期归属于母公司所有者的净利润同比下降。

据数据显示，2024年全年广汽集团累计销量为200余万辆，同比下降20.04%。其中，广汽本田的累计销量为47.06万辆，同比下滑26.52%，广汽丰田的累计销量为73.8万辆，同比下滑22.32%。广汽集团新能源车销量为45.47万辆，自主品牌广汽埃安的累计销量为37.49万辆，占广汽集团新能源车销量的82%。

在合资市场乏力和新能源汽车陷入胶着下，广汽集团在复杂竞争中与华为的合作，是否是提升品牌力的破局之举？新的转型变革和重构自我，或许将为大家展现一个全新的广汽，“华为智能化+广汽智造”未来可期。

据了解，2024年10月，广汽集团启动内部深化改革的进程，采取了包括总部搬迁、制定三年期“番禺行动”计划以及发布商用车“135”战略等多项措施。通过推进改革，逐步实现自主品牌管理模式从战略管控向经营管控的转变，进一步降低运营成本。

2025年1月1日起，广汽集团开始整合旗下自主品牌营销业务，对自主品牌给予高度重视，逐步减少对合资品牌的依赖。集团成立了自主品牌营销本部，下设传祺营销本部、埃安营销本部和昊铂营销本部。目前，三个品牌的中高层负责人最终的人事安排仍在筹划之中。

根据，三年“番禺行动”，广汽集团计划在2025年挑战年度销量增长15%的目标，在2027年实现自主品牌占集团总销量60%以上，挑战自主品牌销量200万辆。未来三年内，自主品牌预计将推出22款全新车型，其中2025年将上市7款车型，覆盖纯电、增程、插混等所有主流新能源动力形式。

2025年，传统车企“破圈”，我们拭目以待。

（来源：腾讯网）

东风奕派与华为达成深度战略合作 东风汽车描绘未来出行新蓝图

1月22日，汽车产业再迎重大战略合作：东风汽车集团有限公司（以下简称东风汽车）旗下主流科技电动品牌东风奕派与华为技术有限公司（以下简称华为）在华为深圳总部签署智能汽车战略合作协议。双方将基于各自领域优势，在智能汽车产品开发、营销及生态服务等领域进一步深化合作，联手打造一系列中高端智能化车型产品，围绕用户需求打造极致智能出行体验。

东风汽车集团有限公司党委常委、副总经理尤峥、东风汽车集团有限公司战略规划部（品牌管理部）总经理、研发总院院长杨彦鼎，华为轮值董事长徐直军、智能汽车解决方案BU CEO靳

玉志见证签约。东风奕派营销事业部总经理余飞、华为智能汽车解决方案 BU 副总裁迟林春分别代表双方签约。当行业领先的智能汽车解决方案提供商遇上主流科技电动品牌，东风奕派与华为将共同探索未来出行的新蓝图。

作为中央直管的特大型央企，东风汽车拥有 56 年造车经验，是引领中国汽车工业发展的重要力量。东风奕派面向主流市场，依托东风汽车的体系能力，在整车开发与制造、整车架构和动力系统、供应链管理、品质管控等核心领域拥有深厚积淀，并承袭东风全数字化、高拓展性的量子架构，融合马赫动力、悦享智能等领先技术，在整车安全、驾驶操控等领域具备行业领先水平，是实现东风 2025 年产销 100 万辆新能源汽车目标的重要支撑。此次东风奕派与华为达成战略合作，将借助华为在 ICT（信息与通信）基础设施和智能终端等领域的深厚技术积累、丰富商业实践，夯实东风奕派在主流科技汽车领域的市场地位，实现新能源主流品牌与智能网联汽车增量部件品牌的优势互补、彼此赋能，共同助推智能化汽车的加速普及和高质量发展。

长期以来，东风汽车始终坚持“自立自强”和“开放合作”，在自主掌控关键核心技术的同时，也积极与上下游合作伙伴携手共进，形成了紧密的命运共同体。通过与头部 ICT 企业的强强联手，东风汽车构建起开放合作新生态，加速抢占技术“新高地”。在刚刚落幕的 2024 年，东风汽车携旗下各单元与华为持续深化战略合作伙伴关系，不断把科技创新成果转化为产品的市场竞争力。

2024 年，东风岚图、东风猛士科技陆续与华为宣布达成战略合作。签约当日适逢东风岚图与华为宣布战略合作 1 周年。2024 年 9 月，东风岚图与华为携手打造的全新岚图梦想家作为全球首款搭载华为乾崑智驾和鸿蒙座舱的 MPV 上市，110 天订单突破 5 万，连续 3 个月蝉联新能源 MPV 市场第一，12 月实现交付破万，引领 MPV 进入智能豪华新时代。

此外，在东风汽车率先打造行业领先的中央集中式 SOA 电子电气“天元架构”基础上，东风汽车又联合华为打造了搭载华为乾崑车控模组的“全新一代天元架构”，将率先在东风猛士、东风岚图产品上进行搭载，逐步向东风全系乘用车及商用车上推广应用。

进入新时代，面对新一轮汽车产业变革浪潮，个性化、定制化、高端化正在成为智能新汽车时代的显著标签。未来，东风汽车将持续协同产业链上下游企业，加强创新产业链的布局，推动旗下各单元与广大科技企业深化协同合作，共同汇聚起科技创新合力，推动智能汽车技术的创新和领先，加速为产业转型升级注入新引擎，以智能化跃迁为用户的美好生活赋能，以新质生产力向着下一代智慧汽车出发，助力中国汽车产业高质量发展。

（来源：搜狐汽车）

汽车行业 2024 年 12 月产销综述

据中国汽车工业协会分析，2024年，汽车产销累计完成3128.2万辆和3143.6万辆，同比分别增长3.7%和4.5%，产销量再创新高，继续保持在3000万辆以上规模。其中，乘用车产销持续增长，为稳住汽车消费基本盘发挥积极作用；商用车市场表现疲弱，产销未达400万辆预期；新能源汽车继续快速增长，年产销首次突破1000万辆，销量占比超过40%，迎来高质量发展新阶段；汽车出口再上新台阶，为全球消费者提供了多样化消费选择。

在肯定成绩的同时，也要看到，当前汽车行业经济运行仍面临不少困难和挑战，主要表现为：外部环境变化带来的不利影响在加深；居民消费信心不足，汽车消费内生动力欠佳；行业竞争加剧，盈利持续承压，影响行业健康可持续发展。

2025年，我国经济工作将坚持稳中求进工作总基调，实施更加积极有为的宏观政策，有利于进一步坚定发展信心，激发市场活力，推动经济持续回升向好。国家发改委和财政部1月8日发布了《关于2025年加力扩围实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》，相信随着系列政策出台落地，政策组合效应不断释放，将会进一步释放汽车市场潜力。预计2025年，汽车市场将继续呈现稳中向好发展态势，汽车产销将继续保持增长。

主要汽车上市公司 2024 年 12 月份销量信息汇总

说明：数据来源为各公司2024年12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	255496	187492	2617457	2114485	23.79%
长城汽车股份有限公司	135093	112460	1232335	1230177	0.18%
比亚迪股份有限公司	509440	340178	3970984	2830392	40.30%
北汽福田汽车股份有限公司	63167	64809	614113	631017	-2.68%
江铃汽车股份有限公司	35506	34005	341208	310008	10.06%
安徽江淮汽车股份有限公司	26227	29490	403094	435389	-7.42%
一汽解放集团股份有限公司	24224	13867	251078	241662	3.90%
东风汽车股份有限公司	15277	9733	155003	151263	2.47%
海马汽车集团股份有限公司	3224	5639	15497	27860	-44.57%
宇通客车股份有限公司	8615	4709	46918	36518	28.48%

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	483030	636966	4013023	5020865	-20.07%

重庆长安汽车股份有限公司	250689	215089	2683798	2553052	5.12%
广州汽车集团股份有限公司	283231	259138	2003058	2504975	-20.04%
浙江吉利控股集团有限公司	255496	187492	2617457	2114485	23.79%
长城汽车股份有限公司	135093	112460	1232335	1230177	0.18%
北汽福田汽车股份有限公司	63167	64809	614113	631017	-2.68%
比亚迪股份有限公司	509440	340178	3970984	2830392	40.30%
江铃汽车股份有限公司	35506	34005	341208	310008	10.06%
安徽江淮汽车股份有限公司	26227	29490	403094	435389	-7.42%
一汽解放集团股份有限公司	24224	13867	251078	241662	3.90%
东风汽车股份有限公司	15277	9733	155003	151263	2.47%
海马汽车集团股份有限公司	3224	5639	15497	27860	-44.57%
宇通客车股份有限公司	8615	4709	46918	36518	28.48%

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	23508	11564	214037	85.25%	205162	4.33%
北汽福田汽车股份有限公司	6726	6373	96311	15.68%	116761	-17.51%
安徽江淮汽车股份有限公司	2866	3577	35346	8.77%	37673	-6.18%

(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	52694	53362	464643	75.66%	452930	2.59%
长城汽车股份有限公司	16241	16032	177100	14.37%	202330	-12.47%
江铃汽车股份有限公司	14224	16168	135174	39.62%	122475	10.37%
安徽江淮汽车股份有限公司	11804	10960	167364	41.52%	170052	-1.58%
东风汽车股份有限公司	14514	8615	141282	56.27%	139289	1.43%
一汽解放集团股份有限公司	180	1971	36462	14.52%	35199	3.59%

(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	7135	4009	40339	85.98%	31770	26.97%
北汽福田汽车股份有限公司	572	249	5606	0.91%	4581	22.38%
安徽江淮汽车股份有限公司	599	223	3891	0.97%	2990	30.13%
一汽解放集团股份有限公司	536	332	579	0.23%	1301	-55.50%

(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	9292	9332	87310	25.59%	80223	8.83%
北汽福田汽车股份有限公司	2997	4622	45003	7.33%	53154	-15.33%
东风汽车股份有限公司	763	1117	13721	8.85%	11606	18.22%
宇通客车股份有限公司	1480	700	6579	14.02%	4748	38.56%
安徽江淮汽车股份有限公司	643	635	4712	1.17%	4642	1.51%

(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	102646	98300	672112	33.55%	1016050	-33.85%
比亚迪股份有限公司	271369	182514	2078646	52.35%	1416846	46.71%
长城汽车股份有限公司	4740	10026	63272	5.13%	108518	-41.69%
安徽江淮汽车股份有限公司	2551	3036	65959	16.36%	74971	-12.02%

(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	137769	132142	1014317	50.64%	1198042	-15.34%
比亚迪股份有限公司	10156	10492	103551	2.61%	121149	-14.53%
安徽江淮汽车股份有限公司	1707	3619	40488	1.55%	39432	2.68%
海马汽车集团股份有限公司	63	1274	1135	7.32%	5088	-77.69%
北汽福田汽车股份有限公司	177	196	2486	0.40%	3262	-23.79%

(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	42396	28499	315606	15.76%	290323	8.71%
长城汽车股份有限公司	114112	86402	991963	80.49%	919329	7.90%
比亚迪股份有限公司	227915	147172	1788787	45.05%	1292397	38.41%
安徽江淮汽车股份有限公司	6057	7428	85332	6.92%	105634	-19.22%
江铃汽车股份有限公司	11990	8505	118724	34.80%	107310	10.64%
海马汽车集团股份有限公司	3161	4365	14362	92.68%	22772	-36.93%
北汽福田汽车股份有限公司	1	7	64	0.01%	329	-80.55%

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	185644	127051	1649297	1344302	22.69%
哈尔滨东安动力股份有限公司	27125	31718	244911	367945	-33.44%
北汽福田汽车股份有限公司	22207	26697	260422	287589	-9.45%
安徽江淮汽车股份有限公司	18617	17895	249189	283074	-11.97%
东风汽车股份有限公司 (东风康明斯发动机)	16490	15617	195468	191312	2.17%
海马汽车集团股份有限公司	3224	5639	15497	27860	-44.57%

1、公司独立董事的亲属短线交易公司股票，存在违规行为

经查明，2024年11月20日，山东鲁北化工股份有限公司（以下简称公司）披露公告称，公司时任独立董事宋莉的配偶史某光在2022年3月31日至2024年11月18日期间，存在买入公司股票后六个月内卖出行为。其中，在2022年3月31日至2022年4月1日期间，通过集中竞价交易方式买卖公司股票，累计买入公司股票1,000股，成交金额9,380元，累计卖出1,000股，成交金额9,470元；在2023年2月23日至2023年2月24日期间，通过集中竞价交易方式买卖公司股票，累计买入公司股票2,000股，成交金额13,840元，累计卖出2,000股，成交金额13,880元；在2024年6月27日至2024年11月18日期间，通过集中竞价交易方式买卖公司股票，累计买入公司股票13,400股，成交金额89,509元，累计卖出12,900股，成交金额90,045元。截至前述公告披露日，上述交易产生相关收益已上缴公司。

上市公司董事、监事、高级管理人员在6个月内买入公司股票又将其卖出的行为，构成短线交易。根据《证券法》第四十四条的规定，董事、监事、高级管理人员、自然人股东持有的股票或者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。公司时任独立董事宋莉的配偶在6个月内买入又卖出其所持公司股票的行为，构成短线交易。上述行为违反了《证券法》第四十四条，《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13.2.1条、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：对山东鲁北化工股份有限公司时任独立董事宋莉予以监管警示。

（来源：上海证券交易所官方网站）

2、公司在上证e互动回复相关问题不准确、不完整，风险提示不充分，可能对投资者决策产生误导，违反相关规定

一、上市公司及相关主体违规情况

经查明，2024年11月5日，投资者在上证e互动向浙江五洲新春集团股份有限公司（以下简称公司）提问称，公司曾提到过其灵巧手、滚柱丝杠等用于人形机器人的产品于2024年上半年已实现小批量销售，请公司就目前相关产品的验证及销售进度情况进行说明。2024年11月29日盘后，公司在上证e互动就该提问回复称，公司目前已具备完整的丝杠产品的设备产线及生产能力，具体进展情况参照公司定期报告。相关回复发布后，公司股价于2024年12月2日涨停。

经上海证券交易所（以下简称本所）多次监管督促，公司才陆续披露《澄清公告》《关于股票交易风险提示公告》等公告称，2024年至今，公司相关丝杠产品累计开票收入约为含税金额680万元，占公司2023年全年营业收入的0.22%，占比非常小，对公司业绩不形成影响。目前，公司暂作为二级供应商向杭州某公司提供内螺纹磨工艺之前的丝杠半成品为主，尚不能确定该杭州公司下游客户。

另经查明，公司股价自2024年12月2日至2024年12月9日连续6个交易日涨停，期间2次触及股票交易异常波动。

二、责任认定和处分决定

（一）责任认定

在机器人等相关概念处于当前市场高度关注的热点时期，相关信息的发布应该真实、准确、完整，并充分提示风险。公司在上证e互动回答投资者提出的公司产品与机器人相关问题，未充分完整揭示丝杠产品对业绩不形成影响、最终客户无法确定、以提供半成品为主等风险，经多次监管督促后才披露相关澄清及风险提示公告，期间公司股价连续涨停并2次触及股票交易异常波动。公司相关信息发布不准确、不完整，风险提示不充分，可能对投资者决策产生误导，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1.4条和《上海证券交易所上市公司自律监管指引第1号——规范运作》第7.5.3条、第7.5.4条等有关规定。

责任人方面，时任董事会秘书彭耀辉作为上市公司信息披露事务的具体负责人，未能勤勉尽责，未能做好公司信息发布管理工作，对公司违规行为负有责任，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条等有关规定以及其在《董事（监事、高级管理人员）声明及承诺书》中作出的承诺。

（二）当事人申辩意见

公司及有关责任人提出异议称：一是其没有蹭热点的主观意图或动机，回复内容未提及“灵巧手”“人形机器人”等敏感词汇；二是回复当天人形机器人板块活跃，且相关期间人形机器人板块涨幅较大；三是公司一贯重视信息披露及投资者关系管理工作，股价异动后已经及时发布公告降低市场影响。

（三）纪律处分决定

针对上述申辩理由，上海证券交易所（以下简称本所）纪律处分委员会审核后认为：第一，丝杠设备与“灵巧手”“人形机器人”等热点词汇高度相关，在此情况下，公司模糊回复已具备完整的丝杠产品的设备产线及生产能力，未充分完整揭示丝杠产品对业绩不形成影响、最终客户无法确定、以提供半成品为主等风险，经多次监管督促才逐步明确提示，可能对投资者决策产生误导，所称无主观意图、未提及敏感词汇等不影响违规事实的认定。第二，本次纪律处分已综合考虑披露澄清公告等情况，但不足以减轻违规责任。

鉴于上述违规事实和情节，经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，《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：对浙江五洲新春集团股份有限公司及时任董事会秘书彭耀辉予以通报批评。

（来源：上海证券交易所官方网站）

3、公司存在虚增营业收入和营业利润的违规行为

一、上市公司及相关主体违规情况

根据中国证券监督管理委员会广西监管局出具的《行政处罚决定书》（〔2024〕5号）查明的相关事实，新智认知数字科技股份有限公司（以下简称公司）在信息披露方面，有关责任人在职责履行方面存在以下违规行为。

公司2019年年度报告、2020年年度报告、2021年年度报告存在虚假记载。2019年至2021年，公司旗下博康智能信息技术有限公司、新智认知数据服务有限公司（以下简称数据服务）、新智认知数据运营有限公司等7家子公司与深圳达闼科技控股有限公司、浙江金之路信息科技有限公司、上海依图网络科技有限公司等19家公司开展系统集成、产品销售业务时，在部分项目合同未实际执行、产品未真实流转交付的情况下确认收入，相关销售业务回款不真实。上述行为造成公司2019年年度报告、2020年年度报告、2021年年度报告中营业收入和利润总额数据虚假记载。其中，2019年年度报告虚增营业收入882,424,780.91元，占当期披露营业收入比例为27.34%，虚增利润总额99,716,945.34元，占当期披露利润总额比例为43.70%；2020年年度报告虚增营业收入68,140,121.81元，占当期披露营业收入比例为5.80%，虚增利润总额17,683,447.07元，占当期披露利润总额比例为26.34%；2021年年度报告虚增营业收入68,825,524.45元，占当期披露营业收入比例为7.35%，虚增利润总额14,055,785.84元，占当期披露利润总额比例为159.81%。

二、责任认定和处分决定

（一）责任认定

公司 2019 年年度报告、2020 年年度报告、2021 年年度报告存在虚假记载的行为，违反了《证券法》第七十八条第二款，《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 2.1.1 条、第 2.1.4 条等有关规定。

责任人方面，根据《行政处罚决定书》认定，张亚东、张炎锋、杨瑞、谢昕、王曦时任公司董事、高级管理人员，均在前述开展虚假销售业务的部分子公司担任董事、监事、经理等职务。其中，张亚东组织实施、张炎锋知悉并参与了上述虚假业务，是公司上述信息披露违法行为的直接负责的主管人员，对公司 2019 年年度报告、2020 年年度报告、2021 年年度报告虚假记载承担责任。杨瑞、谢昕知悉并参与了上述虚假业务，是公司上述信息披露违法行为的其他直接责任人员，对公司 2019 年年度报告、

2020 年年度报告虚假记载承担责任。王曦未能证明已勤勉尽责，是公司上述信息披露违法行为的其他直接责任人员，对公司 2019 年年度报告、2020 年年度报告、2021 年年度报告虚假记载承担责任。

张滔在 2016 年 12 月至 2020 年 3 月期间担任公司董事，未签署上述 3 份年度报告，在 2010 年 6 月至 2022 年 8 月期间先后担任数据服务执行董事、董事长、董事。张滔组织实施了上述虚假业务，其行为与公司相关年度报告信息披露违法事项具有直接因果关系，是公司上述信息披露违法行为的其他直接责任人员，对公司 2019 年年度报告、2020 年年度报告、2021 年年度报告虚假记载承担责任。

此外，张亚东作为公司时任董事长，组织实施了前述违法活动并起主要作用，违法行为恶劣，情节较为严重。张滔作为公司时任董事、子公司数据服务时任董事长、董事，组织实施了前述违法活动，违法情节严重。张炎锋作为公司时任副总裁、董事会秘书、财务总监，知悉并参与了前述违法活动，违法情节严重。上述人员未能勤勉尽责，对公司违规行为负有责任，严重违反了《股票上市规则》第 1.4 条、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》中做出的承诺。

对于上述纪律处分事项，在规定期限内，公司及张炎锋、杨瑞、王曦回复无异议，张亚东、张滔、谢昕未回复异议，视为无异议。

（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：对新智认知数字科技股份有限公司，时任董事长、董事张亚东，时任董事张滔，时任副总裁、董事会秘书、财务总监张炎锋，时任总裁、董事杨瑞，时任副总裁谢昕，

时任董事、审计委员会委员、常务副总裁王曦予以公开谴责，并公开认定张亚东6年不适合担任上市公司董事、监事、高级管理人员，张滔、张炎锋3年不适合担任上市公司董事、监事、高级管理人员。

对于上述纪律处分，本所将通报中国证监会和广西壮族自治区地方金融管理局，并记入证券市场诚信档案数据库。

（来源：上海证券交易所官方网站）

4、公司董事增持金额皆未能达到原定增持计划金额的下限

一、相关主体违规情况

经查明，2024年2月8日，永悦科技股份有限公司（以下简称公司）披露《关于部分董事增持公司股份计划的公告》称，公司部分董事自公告披露之日起6个月内，以其自有资金或自筹资金，通过上海证券交易所（以下简称本所）交易系统以集中竞价的方式增持公司股票。其中，时任董事董雪峰、徐成凤、董浩增持股份金额均不低于250万元且不超过500万元。8月9日，公司披露《关于公司实际控制人、部分董事增持公司股份进展暨增持计划延期公告》称，公司时任董事董雪峰、徐成凤、董浩的股份增持计划未能在原定期限内完成，上述主体决定将股份增持计划的履行期限延长，延长期限为1个月，遇到定期报告窗口期的相应顺延。9月25日，公司披露《关于公司实际控制人、部分董事增持股份计划实施期限届满暨增持结果的公告》称，截至增持计划实施期限届满，时任董事董雪峰、徐成凤、董浩累计增持金额分别为0万元、99.97万元、90.34万元。前述主体增持金额皆未能达到原定增持计划金额的下限，本次增持计划未完成，增持计划完成率分别为0%、39.99%、36.14%。

二、责任认定和处分决定

（一）责任认定

上市公司董事面向全市场披露增持股份计划，是其作出的公开承诺，理应严格遵守、及时履行。但公司相关董事未按照前期披露的增持计划实施增持，增持计划完成率较低，严重影响市场合理预期。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1.4条、第7.7.5条等相关规定。针对上述纪律处分事项，董雪峰、徐成凤、董浩在规定期限内回复无异议。

（二）纪律处分决定

鉴于上述违规事实和情节，经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》的有关规定，本所作出如下纪律处分决定：对永悦科技股份有限公司时任董事董雪峰予以公开谴责，对时任董事徐成凤、

董浩予以通报批评。对于上述纪律处分，本所将通报中国证监会和江苏省地方金融管理局，并记入证券期货市场诚信档案数据库。

（来源：上海证券交易所官方网站）