

董办简报

2025.7
2025 年第 7 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

P13 决议公告/临时公告

产销快报

P15 福田 2025 年 7 月份各产品产销数据

证券市场

P16 沪市动态

P18 汽车板块动态

数据研究

P27 主要汽车上市公司 2025 年 6 月销量汇总

监管动态

P31 2025 年 7 月监管案例

董办简报

2025 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



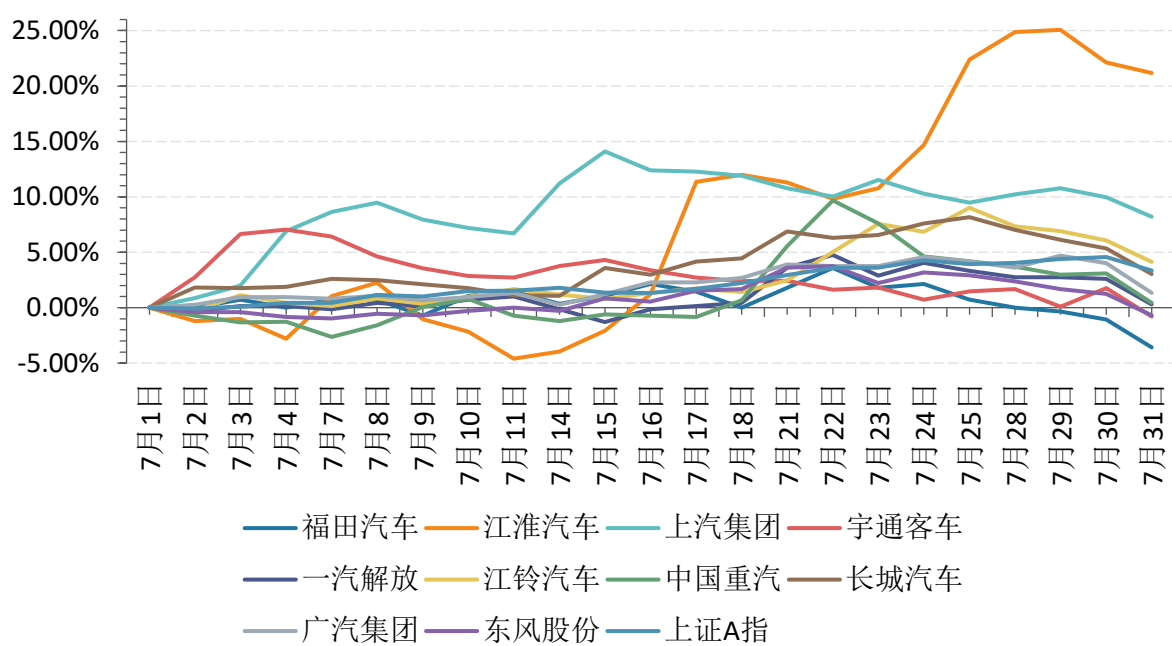
(福田汽车 K 线图, 截至 7 月 31 日)

21 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	2025 年 7 月 1 日-31 日股价		(截至 2025 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 (TTM)	市净率	总股本 /亿股	总市值/亿元
1	江淮汽车	49.50	23.47	-0.10	-51.17	9.66	21.84	1,081.08
2	北汽蓝谷	8.12	10.18	-0.17	-6.57	9.94	55.74	452.57
3	上汽集团	17.18	7.59	0.26	100.65	0.68	115.75	1,988.64
4	中集车辆	8.64	6.27	0.10	16.21	1.11	18.74	161.92
5	江铃汽车	21.15	4.03	0.35	13.28	1.57	8.63	145.84
6	中国重汽	18.27	3.92	0.26	14.16	1.37	11.75	214.65
7	长安汽车	12.86	3.08	0.14	16.96	1.63	99.14	1,127.09
8	长城汽车	21.63	2.78	0.21	15.49	2.25	85.59	1,620.92
9	一汽解放	6.96	1.46	0.01	71.03	1.30	49.21	342.52
10	广汽集团	7.55	0.80	-0.07	-68.23	0.68	101.97	638.95
11	中通客车	10.93	0.43	0.13	22.85	2.15	5.93	64.80
12	宇通客车	24.92	0.24	0.34	13.09	3.89	22.14	551.71
13	金龙汽车	12.34	-0.48	0.07	47.36	2.81	7.17	88.48
14	福田汽车	2.69	-0.74	0.06	81.90	1.45	79.17	212.98
15	东风股份	7.16	-0.97	0.08	355.70	1.70	20.00	143.20
16	海马汽车	4.38	-1.35	-0.02	-85.89	4.17	16.45	72.04
17	安凯客车	5.81	-1.53	0.01	690.14	6.32	9.40	54.59
18	千里科技	8.22	-3.18	0.00	832.86	3.51	45.21	371.63
19	比亚迪	105.24	-3.74	3.12	21.40	4.39	91.17	9,589.97
20	赛力斯	126.91	-5.52	0.50	32.02	8.96	16.33	2,072.90
21	曙光股份	3.52	-7.12	-0.11	-6.88	1.89	6.84	24.06

注：福田汽车市盈率（TTM）为 81.90，排名行业第五，高于汽车行业平均市盈率 26.40。

主要汽车行业上市公司涨跌幅趋势 (7月1日-7月31日)



江淮
上汽
江铃
A股
长城
广汽
解放
重汽
东风
宇通
福田



福田汽车上半年销售超 32 万辆 新能源汽车销量同比增长 151%

上证报中国证券网讯（记者李雁争）记者 7 月 3 日从福田汽车获悉，今年上半年，福田汽车累计销量为 32.75 万辆，同比增长 9.08%。其中，新能源汽车累计销量为 5.01 万辆，同比增长 150.96%。

据介绍，上半年福田新能源汽车取得销量增速行业第一的成绩，是深耕技术创新、战略调整与市场洞察的结果。

得益于起步早、发展快、布局全、积淀深的先天优势，2023 年福田汽车率先确立了“2025 年构建‘车+桩+光+储+荷+智’新能源生态”“2030 年新能源销量占比超过 50%”的“30·50 战略”。如今，福田汽车“纯电+混动+氢能”三线协同战略已构建起新能源技术护城河。

面对商用车新能源渗透率突破 25%临界点的趋势，行业从“普涨”进入“结构性分化”的新阶段。福田汽车率先通过核心模块自主技术和驱动平台的进化，全面布局重型、轻型、微型、VAN 的四大新能源专属整车产品平台，并借助灵活的“宜电则电、宜氢则氢”的产品策略，成功占据各主流细分市场。

福田汽车并未满足于对细分市场的全面覆盖，而是提出“根据属地市场特征定义产品”的理念。凭借对新能源用车需求的精准把握，福田将用车场景细分到 253 类，渗透到国计民生各个领域。

在新能源重卡方面，欧曼银河系列已实现电、混、氢多技术路线适配；在城市物流赛道，全面搭载福田自主三电的奥铃智蓝 EL、EM“双子星”，成为仓储转运、城际支线、社区终端配送的首选；在轻客市场，“续航 520 公里”的图雅诺 X5、“补能 18 分钟续航 220 公里”的风景 i、以及全面自研的乐福等不断拓展场景适配性。

目前，福田汽车正在加速新能源生态领域多维布局与落点。

6 月底，福田旗下卡文新能源顺利完成 Pre-A 轮 12 亿元融资。聚焦纯电动和氢燃料电池技术路线的卡文新能源，无疑成为了福田布局新能源的又一关键“落子”，将进一步巩固在城市配送、城间运输、干线物流等全物流运营场景竞争力，或将成为驱动福田下一个爆发式增长的新引擎。

(来源：上证报)

全面国际化，福田客车首进利比亚，非洲空白市场再突破！

近日，一批福田客车正式启程发往利比亚，标志着福田客车业务成功进入这一北非空白市场，实现了从“0 到 1”的历史性突破。此次交付不仅是利比亚经销商对福田客车的首次采购，也是福田汽车首款导入该国的客车产品，为后续深化非洲市场布局奠定了关键基础，更是福田汽车全面国际化的重要里程碑。

01 技术赋能 精准适配本地需求

利比亚市场的突破，源于福田汽车对全球市场格局的精准研判与主动布局。面对非洲基础设施发展带来的交通需求，尤其是利比亚作为北非枢纽对可靠商用车的渴求，福田汽车以“技术适配需求”为核心，针对当地复杂运营环境进行了专项优化。搭载性能可靠的康明斯 ISF3.8 发动机与采埃孚手动变速箱，匹配 3 吨级前桥与 5.5 吨级后桥的强化底盘系统，配合钢板弹簧悬架及稳定杆设计，充分保障了高负荷运输场景下的可靠性和稳定性。

安全性能上，全车配备 WABCO ABS 系统、排气制动装置、前后鼓刹等多重防护，确保满载条件下 30km/h 制动距离≤9 米。驾乘体验方面，车辆搭载顶置独立空调、7 英寸倒车影像、MP3 音响系统及 25+1 仿皮座椅，兼顾舒适性与实用性，为高温环境下的长途运输提供人性化解决方案，契合当地民众的出行需求。

02 深耕非洲 构建全价值链生态

利比亚市场的突破，是福田汽车二十年非洲市场积淀的又一成果，更是其全面国际化战略在非洲市场深耕的有力证明。目前，福田汽车已在南非、尼日利亚、加纳、赞比亚、埃塞俄比亚等非洲市场建立了深度合作网络，覆盖超过 220 家销售服务网点，并设有 12 个属地化工厂、43 个配件库及 8 个培训中心，形成本地化运营支撑体系。

以此为根基，福田汽车发布“非洲战略”，明确通过三个“三年行动计划”，对产品研发、网络布局、服务体系、配件供应、金融支持及人才培养等全价值链进行系统性升级。聚焦重卡、皮卡、客车等核心业务领域，助力非洲国家打造高效、绿色、可持续发展的现代化交通体系。

03 全面国际化战略引领 迈向全球市场新高度

从利比亚的“破冰”到非洲市场的属地化深耕，福田汽车正以技术协同和生态赋能为纽带，推动中国制造深度融入非洲发展进程。随着非洲战略的全面铺开，福田汽车不仅将实现从“贸易输出”向“生态共建”的跨越，更将以全价值链本土化模式，为非洲工业化进程注入持续动能。

作为中国汽车企业全球化的践行者，福田汽车始终坚信“走出去”不是简单的产品出口，更是与当地经济的深度融合共生。未来，福田汽车将持续推进从“中国的福田”到“世界的福田”的转型，在全面国际化战略的框架下，不断拓展全球市场，助力更多地区构建绿色交通体系。

当福田客车在利比亚的公路上行驶时，它们承载的不仅是乘客，更是福田汽车“用产业力量推动全球共同发展”的坚定承诺。在全球化的浪潮中，福田汽车将继续以技术创新为帆，以本地化服务为桨，在更多新兴市场书写合作共赢的篇章。

（来源：商用车新网）

福田汽车发布多款新能源产品 加速布局绿色智能物流新生态

在双碳目标推动下，新能源商用车市场正迎来爆发式增长。同时以新能源技术不断变革为驱动力，新能源商用车正经历从接受到认同，从能用到好运的快速转变，市场对新能源城配运输也逐步抱有更多期待。据了解，仅在新能源轻卡市场，今年 1 月到 6 月的渗透率即从 14.01%快速

攀升至 28.95%，既说明了新能源化的大势所趋，也是新能源产品经受住市场口碑检验与获得认可的最佳证明。

作为商用车领军企业，今年上半年，福田汽车呈现强劲增长势头，总销量达 32.7 万辆，同比增长 9.1%。其中重卡销量近 6.7 万辆，同比增长 74.3%，新能源车型更是拉动品牌向上的核心力量，上半年销量超 5 万辆，同比增长 151%。

据了解，面向未来，福田汽车将以争创世界一流商用车企业为目标，并将坚定推进“全面国际化、全面新能源化、全面智能化”三大战略，力争到 2030 年实现新能源销量占比 50%的目标。在福田汽车看来，全面新能源化既是企业战略，也是社会责任。在此次会议上，福田汽车董事长常瑞同样强调，福田汽车下半年将聚焦八项重点工作，其一便是继续向新能源转型，推动业务结构均衡发展，让新能源成为拉动增长的核心动力。

在此背景下，福田汽车再次强化新能源攻势，7 月 28 日，福田汽车 2025 年中商务会与新产品发布会在国家会议中心举行，欧曼银河纯电产品、卡文乐迪、风景 T7、祥菱 U7 等新能源新品重磅发布。值得关注的是，此次发布会不仅展示了整车产品，更发布了启明星纯电轻卡专属平台和爱易科新能源超级电驱动两大核心技术，标志着福田汽车在新能源技术领域取得重大突破。

具体来看，启明星是福田汽车推出的全球首个纯电轻卡专属平台，该平台历时 3 年研发，投入资金超过 17 亿，开创性验证项目超过 300 项，在能效、智能、安全、尊享和生态五大方面，具备行业领先优势。据了解，基于启明星平台打造的全新车型将于第四季度亮相。

此外，福田汽车全域智慧生态品牌——爱易科，也在此次会上发布了爱易科新能源重型超级电驱动，具备超级安全、超级节能、超级智能三重优势，并可以全面匹配重卡、客车 2 类平台产品。

据了解，爱易科发布于去年年末，爱易科作为福田汽车全域智慧生态品牌，包含“智·生态”与“电·驱动”两大板块，其自主三电技术已经在轻卡产品上应用。比如福田汽车此次发布的卡文

乐迪等多款新能源新品，均采用福田爱易科电池，值得一提的是，卡文乐迪售价 9.98 万元起，首任车主还可以享受三电终身质保。

卡文乐迪是福田旗下商用车品牌——卡文汽车的第二款车型，作为 3.8 高效小卡，在 2T 承载、3.8×1.85 米极致大货厢高效运输的情况下，可以实现单次充电续航 300 公里，减少充电频次，满足一天的高效运营需求。

除卡文乐迪外，在此次发布会上福田汽车还有三款新品发布，欧曼银河纯电产品、时代汽车首款新能源 VAN 祥菱 U7，以及图雅诺“纯电小货车”风景 T7。同时，在发布会现场，福田汽车以十大展区、58 款展车的全景阵容，系统展示了在商用车全领域的技术积淀与产品布局。

其中，欧曼银河展区作为核心展区，欧曼银河 9、银河 5M、银河 T、银河 3 等全新一代银河新能源重卡悉数亮相，凭借极致节能、顶级操控、超凡智慧等一系列的核心优势，构建起高端重卡的多场景解决方案。

此外，祥菱 U7 与风景 T7 新车均亮相发布会，并正式开启预售，祥菱 U7 作为纯电动轻客，拥有货用、客用两大版本，并均搭载爱易科电池，起步价 7.79 万元起；风景 T7 作为“潮创实用纯电小货车”，预售价格为 6.78 万元起，主要面向末端配送场景，可以配备平板、厢货、仓棚、翼展、冷藏五种货箱类型，契合不同场景的需求。

总结：从启明星纯电轻卡专属平台到爱易科超级电驱动，从高效小卡卡文乐迪到覆盖多元场景的银河重卡系列，福田汽车正以全产业链布局推动商用车行业向低碳化、智能化加速迈进。如今随着多款重磅产品的发布和核心技术的突破，不仅展现了其在绿色智能物流领域的领先实力，也将助力福田汽车在下半年保持强劲增长势头。

（来源：搜狐汽车）

福田汽车 150 台重卡交付加纳战略客户

中证报中证网讯（王珞）福田汽车近日向加纳战略客户批量交付 150 台 AUMAN R 牵引车，车队现已启程奔赴客户生产一线。此次交付不仅是福田汽车加纳市场本年度最大重卡订单，更标

志着其与加纳顶级工业客户的首次合作取得重大突破，驱动福田汽车重型商用车在加纳市场影响力跃升。

量身定制赢信赖

此次交付的 AUMAN R 牵引车，是福田汽车针对非洲市场工况量身打造的高品质车型。该车型搭载康明斯发动机，较同类产品节油率提升 5%；并为驾驶员提供更为舒适安全的驾乘体验。此次交付车辆免费配备了智能车联网系统，为大型车队客户提供全生命周期无忧管理，获得客户的信任与认可。

在非洲市场，福田汽车始终以客户需求为核心，凭借产品品质与完善的服务体系赢得广泛信赖。此次与加纳标杆客户的成功合作，不仅是一次重大商业突破，更是中国智造深度参与非洲工业化进程的具体实践。福田汽车将继续携手非洲伙伴，共同推动区域汽车产业升级，为非洲大陆创造更高效、更美好的运输解决方案。

深耕属地促双赢

自 2008 年进入加纳市场以来，福田汽车精准把握发展脉搏，依托技术引进与深度属地化战略持续扎根。福田汽车积极响应加纳政府政策，携手核心经销商率先完成轻型商用车全系产品的本地化生产覆盖，涵盖轻卡、微卡、VAN、皮卡等多领域。2025 年上半年，福田汽车加纳市场重型商用车业务迎来爆发式增长，销量同比激增超 500%。

2025 年，随着加纳特马专营店开业，福田汽车出海西非战略正式迈入全新时代。目前，福田汽车已成为加纳实现属地 KD 组装产品品类最丰富的汽车品牌（含皮卡、中 VAN、微卡、小卡等），为当地创造大量就业岗位并培养了大批本土技术人才，实现了商业价值与社会效益的双赢。面向未来，福田汽车将持续聚焦渠道拓展与行业大客户开发，不断完善涵盖属地化制造、售后服务、本地化人才培养及智能车联网的全价值链体系。

（来源：中国证券报·中证网）

福田汽车：预计 2025 年上半年净利润约 7.77 亿元，同比增加约 87.5%

福田汽车 7 月 14 日晚间发布业绩预告，预计 2025 年半年度实现归属于母公司所有者的净利润约 7.77 亿元，与上年同期相比，将增加约 3.62 亿元，同比增加约 87.5%。

2025 年上半年公司实现利润约为 7.77 亿元，与上年同期相比增加约 3.62 亿元，同比增长约 87.5%，主要原因为：第一，继续聚焦商用车主业发展，销量实现 32.75 万台，同比增长 9.08%；第二，公司坚定不移贯彻国际化战略，聚焦核心国家和地区，海外业务上半年实现销量 7.85 万台，盈利同比提升；第三，着眼营销模式创新，积极拓展后市场业务，打造利润新增长点；第四，持续推动全价值链降本增效，报告期内期间费用率同比下降；上述因素提升了公司的经营质量，促进公司在本报告期内利润平稳增长。

（来源：腾讯网）

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	2025-7-9	1、关于参与认购基金份额暨关联交易的议案 2、关于调整董事会提名委员会委员的议案	www.sse.com.cn 编号：临 2025-049
2	监事会决议公告	2025-7-9	1、关于参与认购基金份额暨关联交易的议案	www.sse.com.cn 编号：临 2025-050
3	董事会决议公告	2025-7-11	1、关于新增 2025 年度日常关联交易计划的议案 2、关于追加 2025 年度向关联方提供关联担保计划额度的议案 3、关于召开 2025 年第六次临时股东大会的议案	www.sse.com.cn 编号：临 2025-052
4	监事会决议公告	2025-7-11	1、关于新增 2025 年度日常关联交易计划的议案 2、关于追加 2025 年度向关联方提供关联担保计划额度的议案	www.sse.com.cn 编号：临 2025-053
5	股东大会决议公告	2025-7-31	1、关于追加 2025 年度向关联方提供关联担保计划额度的议案	www.sse.com.cn 编号：临 2025-058

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	2025-7-3	2025 年 6 月份各产品产销数据快报	www.sse.com.cn 编号：临 2025-043
2	与关联方共同投资	2025-7-9	关于参与认购基金份额暨关联交易的公告	www.sse.com.cn 编号：临 2025-051
3	日常关联交易	2025-7-11	关于新增 2025 年度日常关联交易计划的公告	www.sse.com.cn 编号：临 2025-054

4	关联担保	2025-7-11	关于追加 2025 年度向关联方提供关联担保计划的公告	www.sse.com.cn 编号：临 2025-055
5	股东大会通知	2025-7-11	关于召开 2025 年第六次临时股东大会的通知	www.sse.com.cn 编号：临 2025-056
6	业绩预告	2025-7-15	2025 年半年度业绩预增公告	www.sse.com.cn 编号：临 2025-057



销售快报

福田汽车 2025 年 7 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）	12100	6987	84346	61138	37.96%	7726	4496	86139	66211	30.10%
			轻型货车	29243	27928	258742	243389	6.31%	28074	32297	259809	239112	8.66%
		客车	大型客车	99	151	1451	2252	-35.57%	68	11	2408	2576	-6.52%
			中型客车	310	156	1272	1093	16.38%	288	96	1638	1284	27.57%
			轻型客车	3726	3030	23342	29060	-19.68%	3684	3835	25207	28828	-12.56%
	乘用车			496	109	4280	1624	163.55%	473	235	4772	1903	150.76%
	合计			45974	38361	373433	338556	10.30%	40313	40970	379973	339914	11.79%
	其中新能源汽车			7794	3874	57936	23854	142.88%	8294	5342	60712	25083	142.04%
	发动机产品（含福康）			19422	20893	153267	155243	-1.27%	21968	16412	161284	161882	-0.37%

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 7 月销量 8028 辆，1-7 月累计销量 56004 辆，累计同比 61.32%；福康发动机 7 月销量 14414 台，1-7 月累计销量 105410 台，累计同比 10.90%。

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

上交所发布业务指引 明确沪股通投资者程序化交易报告要求

2025 年 7 月 11 日，上交所正式发布《上海证券交易所证券交易规则适用指引第 2 号——沪股通投资者程序化交易报告》（以下简称《报告指引》），按照内外资一致的原则将沪股通投资者纳入程序化交易报告范畴。这是上交所落实《证券法》《证券市场程序化交易管理规定（试行）》以及《上海证券交易所程序化交易管理实施细则》有关程序化交易报告规定的重要举措，有助于进一步巩固程序化交易监管的基础，全面掌握沪市程序化交易情况，更好促进程序化交易规范发展，维护证券交易秩序和市场公平。

前期，上交所就《报告指引》向社会公开征求意见，充分听取吸收了相关市场机构和投资者的意见建议。《报告指引》对沪股通程序化交易投资者的报告要求与境内投资者整体保持一致，同时兼顾内地与香港市场的实际差异，对部分条款及填报字段进行了适应性调整，并为市场预留了较为充分的准备时间。报告主体方面，以北向投资者识别码（BCAN 码）为基础进行报告。报告路径方面，由北向投资者向香港经纪商报告，再经由香港联交所提供给上交所。报告内容和监管要求方面，和境内整体保持一致。对未按要求履行报告及变更报告义务、报告信息不完备等违反相关规定的主体，上交所可以提请香港联交所协助采取相应的监管措施或者纪律处分。实施时间方面，《报告指引》将于 2026 年 1 月 12 日起正式实施。正式实施后 3 个月内，存量投资者应当完成报告。

下一步，上交所将在证监会统筹下，进一步加强与香港联交所的跨境监管协作，及时开展培训，做好规则解读，保障《报告指引》平稳落地。

（来源：上海证券交易所官方网站）

证监会再次修订《上市公司治理准则》

7 月 25 日晚上，证监会发布通知对《上市公司治理准则（修订征求意见稿）》公开征求意见。本次修订目的是为督促公司经营管理层忠实、勤勉地履行职责，防范控股股东、实际控制人滥用控制地位损害公司及股东利益，有必要进一步强化董事、高级管理人员及控股股东、实际控制人

等“关键少数”的责任，形成更加有效的激励约束机制。《上市公司治理准则》最初由中国证监会、国家经贸委于2002年1月联合发布。2018年9月30日，证监会发布修订后的《上市公司治理准则》。2025年3月27日，证监会调整了《上市公司治理准则》中有关公司治理的规定。

为贯彻落实《国务院关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》《中共中央办公厅国务院办公厅关于完善中国特色现代企业制度的意见》，进一步规范上市公司董事、高级管理人员和控股股东、实际控制人行为，推动提升上市公司治理水平，中国证监会对《上市公司治理准则》（以下简称《治理准则》）进行修订。现说明如下：

一、修订背景

现行《治理准则》在总结境内外上市公司治理相关经验基础上，围绕股东与股东会、董事与董事会、高级管理人员与公司激励约束机制、控股股东及其关联方、利益相关者和信息披露等，对上市公司治理架构及相关各方的行为进行了规范，在推动健全现代企业制度、提升上市公司规范运作水平等方面发挥了重要作用。

随着市场的不断发展，公司治理实践日益丰富，治理制度日渐完善。《公司法》《关于完善中国特色现代企业制度的意见》等对进一步完善公司治理提出新要求。为督促公司经营管理层忠实、勤勉地履行职责，防范控股股东、实际控制人滥用控制地位损害公司及股东利益，有必要进一步强化董事、高级管理人员及控股股东、实际控制人等“关键少数”的责任，形成更加有效的激励约束机制。

二、主要修订内容

（一）完善董事、高级管理人员任职、履职和离职管理制度。一是明确董事、高级管理人员的任职资格以及董事会提名委员会的审核责任，防范不适格主体任职。二是细化董事、高级管理人员的忠实勤勉义务。强化董事、高级管理人员从事同业竞争、利用公司商业机会等行为的披露要求，要求董事作出决策前充分收集信息、谨慎判断。三是强化对董事、高管离职的管理，要求上市公司在聘任董事、高级管理人员时对离职后的追责追偿做出安排，在董事、高级管理人员离职时对其未尽义务做好审查。

（二）健全上市公司激励约束机制。一是要求上市公司建立薪酬管理制度，合理确定董事、高级管理人员的薪酬结构和水平；二是规定董事、高级管理人员薪酬与公司经营业绩、个人业绩相匹配，激励董事、高级管理人员积极为公司创造价值。三是完善董事、高级管理人员薪酬止付追索等支付机制，鼓励建立递延支付机制。

（三）规范控股股东、实际控制人行为。一是严格限制可能对上市公司产生重大不利影响的同业竞争，强化对非重大不利影响同业竞争的披露要求，增强透明度。二是进一步完善董事会对关联交易的识别、审议要求。

（四）做好与现行规则的衔接。根据《证券法》完善公开征集股东权利的规定；根据《上市公司独立董事管理办法》，完善董事会提名委员会、薪酬考核委员会职责等规定；根据《上市公司信息披露管理办法》，完善自愿性信息披露、发布可持续发展报告等规定。

（来源：中国证监会官方网站）

汽车板块动态

38 亿欧元落槌：塔塔为何要拿下依维柯？

7 月 30 日，商用车行业传来一则重磅消息：塔塔汽车与依维柯宣布已达成收购协议，将组建一家全新的商用车集团。

根据协议条款，塔塔汽车将以约 38 亿欧元的总对价收购依维柯。这一交易不包括依维柯国防业务及其剥离所产生的净收益，依维柯的国防业务将单独出售，预计在明年一季度完成，最终完成日期不会晚于 2026 年 3 月 31 日。

依维柯，作为欧洲重卡七姐妹之一，曾经在全球商用车领域有着深厚的品牌积淀与较高的市场地位。在中国汽车工业起步阶段，依维柯首批进入中国市场，当时国内汽车行业“缺重少轻”，依维柯的到来对国内汽车产业发展起到了重要的推动作用。

然而，随着时代的变迁和市场的快速发展，依维柯逐渐失去了昔日的光环。尤其是重卡领域，从国内实施国五排放标准开始，依维柯重卡就陆续退出中国市场。在欧洲本土市场，依维柯也逐步沦为二流品牌，在新车技术和市场认可度方面，相比奔驰、沃尔沃、斯堪尼亚、曼恩等竞争对手都要逊色一些。因此，长期以来，依维柯经常被投资者和分析师视为潜在的并购候选者。

近年来，关于收购依维柯的消息屡屡传出，也有多家企业表现出兴趣，其中包括中国的一汽解放、韩国的现代汽车，以及如今成功达成收购的印度塔塔。

商用汽车新闻传媒认为，各大企业对收购依维柯感兴趣无外乎四个目的：品牌、技术、体系、渠道。

在品牌方面，尽管依维柯近年来市场表现不佳，但作为曾经辉煌一时的老牌商用车企业，在全球范围内仍有着较高的品牌认知度，对于收购企业而言，这有利于扩大自身的全球影响力。

从技术角度来看，依维柯产品涵盖卡车、客车、专用车发动机等诸多领域，在车辆产品外观、性能，尤其是发动机方面有着深厚的技术积累。业内人士分析，此前一汽解放两次谈判，最为看重的就是依维柯发动机的核心技术和轻型商用车方面的优势。

在生产体系和服务体系上，依维柯拥有完全自主的能力，并且有着多年海外服务经验。这些经验和能力能够直接被借鉴到新的业务领域，为收购企业的发展赋能。

在渠道方面，收购依维柯可直接依托其原本的渠道优势进行海外市场的扩展。对于大多数企业来说，这是一个利用其成熟的销售和服务网络进军欧洲高端市场的宝贵机会，具有超强的吸引力。

随着塔塔收购依维柯的消息传出，依维柯“易主”的最终归属终于尘埃落定。有消息称，这项交易组建的全新商用车集团，预计年销量将超过 54 万辆，这势必将强化塔塔汽车在欧洲的市场布局，提升其全球影响力。通过此次收购，塔塔汽车不仅将获得依维柯的生产、研发及渠道资源，还能将依维柯的产品纳入其全球版图，形成从南亚、非洲到欧洲大陆的全链条覆盖。

当然，从依维柯的角度来看，被塔塔汽车收购也不失为一个好的归属。据悉，根据约定，塔塔汽车收购依维柯后，不会因合并而关闭依维柯的任何工厂或裁员。另外，塔塔汽车在低成本制造方面的能力或许能够帮助依维柯降低生产成本，提高产品的价格竞争力，为依维柯品牌重拾往日辉煌创造条件。

（来源：商用车新网）

开启新征程，中国长安汽车集团有限公司挂牌成立

全新中国长安汽车已经崭新起航，中国汽车版图再添重磅新篇章。

7 月 29 日，中国长安汽车集团有限公司在重庆正式挂牌成立。这家新成立的中央企业，是由原兵器装备集团汽车业务整体剥离重组而来，现拥有 117 家分子公司，业务涵盖汽车整车制造、关键零部件生产、汽车销售、金融及物流服务、摩托车制造等多个领域，形成了较为完整且多元的产业链布局。

这场挂牌，不仅是中国长安汽车的新起点，也是中国汽车产业的重要里程碑。

01 新央企身份 开启中国长安汽车发展新篇章

对于中国汽车产业而言，这个全新汽车集团的成立，可谓意义重大。

此次挂牌不仅是名称上的变化，更是身份和战略层面的深刻转型。中国长安汽车由原兵器装备集团附属板块，转变为国务院国资委直接监管的中央企业，这使其在战略决策、资源配置以及

市场开拓等方面拥有了更高的自主权和更广阔的发展空间。对于中国汽车产业而言，这一举措彰显了国家对汽车行业作为国民经济支柱产业的高度重视，以及推动汽车产业转型升级、强化竞争力的坚定决心。

与此同时，中国长安汽车集团的挂牌，也标志着继中国一汽、东风公司之后，中国正式迎来第三家汽车央企。值得注意的是，新中国长安汽车集团挂牌后将缩短管理汇报层级。此前，中国长安汽车的重大研发决策需经兵器装备集团多层审批，而新架构下可直接对接国资委相关职能部门，将显著提升新车型研发和市场响应速度。

国务院国资委相关负责人指出，随着中国长安汽车集团的成立，中国形成了三大央企汽车集团格局。这一格局的完善，不仅有助于推动智能网联和新能源汽车产业的技术进步与规模化发展，也为中国汽车品牌的国际化建设提供了更有力的支撑。三大央企将以各自的优势与特色，在创新驱动、产业链协同、市场布局等方面展开多维度的协作与竞争，进一步推动行业高质量发展。

中国长安汽车集团领导班子同步亮相，朱华荣担任党委书记、董事长，赵非任党委副书记、董事并被提名为总经理人选，其他党委常委也相继明确——完整的领导班子为集团的稳健运营和战略落地提供了坚实保障。

集团业务结构层面，中国长安汽车集团旗下涵盖了重庆长安汽车股份有限公司和辰致汽车科技集团有限公司两大业务板块。集团注册资本 200 亿元，也显示了国家对中国长安汽车未来发展潜力的高度认可和大力支持。

在业务布局上，重庆长安汽车股份有限公司将主攻整车制造，旗下拥有阿维塔、深蓝汽车、长安启源、长安汽车和长安凯程五大品牌，涵盖新能源、智能网联及传统市场多样化需求。而辰致汽车科技集团则专注于零部件产业链，强化技术自主权和创新能力，推动长安整体迈向以技术驱动为核心的转型升级。

不仅如此，中国长安汽车集团明确了未来发展的重点方向，聚焦智能汽车机器人、飞行汽车、具身智能等新质生产力的研发与产业化，致力于构建海陆空立体出行新生态。这些前瞻性布局体现了中国长安汽车集团对未来出行形态的深刻洞察和积极拥抱，符合国家战略规划，同时为企业赢得了更多未来增长的想象空间。

从全球化视角来看，中国长安汽车早已启动大规模国际化布局，依托“海纳百川”战略，集团现已覆盖 152 个国家和地区，建成并运营了埃及、泰国等九座海外整车工厂。尤其是今年 5 月正式投产的泰国罗勇新能源工厂，标志着中国长安汽车在海外新能源制造领域迈出了关键一步，该工厂将成为长安、深蓝、阿维塔三大品牌新能源车型的重要生产基地。未来，中国长安汽车计划在巴西、印尼等地建设 20 座海外工厂，搭建超过 1.4 万家全球销售和服务网点，逐步实现深度本地化运营，提升海外市场的服务能力和竞争力。

在市场表现方面，2025 年上半年，中国长安汽车凭借长安启源、深蓝、阿维塔三大数智品牌，实现整车销量突破 135 万辆，其中新能源车型销量同比增长近 50%，超过 45 万辆。这一业绩不仅展现了长安品牌在消费者中的认可度提升，也体现了其产品力和技术实力的稳步增强。

整体来看，中国长安汽车集团的成立，是央企改革深化和汽车产业转型升级的具体体现。从身份的转变到业务的聚焦，从技术创新到全球化拓展，中国长安汽车正以崭新的姿态和清晰的发展战略，积极应对行业变革带来的挑战与机遇。未来，中国长安汽车集团有望借助央企平台优势，持续推动智能化、电动化及全球市场的深耕发展，成为中国汽车产业走向世界的重要力量。

02 独立背后：中国长安汽车集团成立的深层背景

中国长安汽车集团成立的背景，是一场未能成功的合并。

今年 2 月 9 日，中国长安汽车与东风汽车集团几乎同时对外披露：各自的间接控股股东正在筹划与其他中央企业进行重组。一时间，“国家队造车”是否将迎来历史性合并，成为外界最关注的话题。

当时的猜测极为激进，从“中国长安汽车并入东风”，到“打造中国版大众集团”，甚至连“组建全球前三车企”的设想都被媒体抛出。直到一个多月前的 6 月 5 日，中国长安汽车发布公告称，接到兵器装备集团通知，经国务院批准，该集团将实施分立，汽车业务整体剥离，组建新的中央企业。中国长安汽车由此进入国资委直接监管体系，成为名副其实的“一级央企”。

中国长安汽车独立成央企，东风继续维持现状。一场备受瞩目的联合重组，以“互不干扰”的方式悄然落幕。中国长安汽车与东风的业务布局、企业文化、区域定位早已大相径庭。一个根植重庆，一个扎根武汉。两者各自的外资合作之间的微妙关系，也使得任何“整合”都如履薄冰。

事实上，中国长安汽车从兵装集团中独立，也是不得已的一步。在当前异常复杂的国际环境下，这是一种充满现实考量的“不得已而为之”——当今世界格局波谲云诡，地缘政治紧张局势持续加剧，贸易保护主义和各类壁垒显著升高。在这种背景下，“军工”标签往往成为某些国家进行市场准入限制、技术封锁、甚至舆论打压的直接借口。对于志在成为真正全球化汽车品牌的中国长安汽车而言，如果其核心身份始终与军工集团深度绑定，无异于背负着一份负担。

结语

中国长安汽车集团的成立，不仅是企业身份的提升，更是战略转型与未来发展的重要里程碑。在复杂多变的国际环境和国内产业升级的大背景下，中国长安汽车集团以央企平台为依托，聚焦智能化和全球化，将有望打造出更具有国际竞争力的自主品牌。

（来源：澎湃新闻）

历时一年终落定！立讯精密 41 亿元收购德国百年汽车线束巨

头莱尼

7 月 10 日晚，立讯精密发布公告称，公司已成功通过新加坡子公司完成对德国百年汽车线束企业莱尼（Leoni AG）50.1%股权及其全资子公司 Leoni K 的 100%股权的交割。值得注意的是，此次交易的主体范围涵盖了协议内除印度子公司外的全部标的资产。

在去年 9 月的公告中，立讯精密曾披露，以 2.05 亿欧元收购 Leoni AG 的 50.1%股权，以 3.2 亿欧元收购 Leoni K 的 100%股权，交易总对价 5.2541 亿欧元（按当时汇率约合人民币 41 亿元）。

立讯精密是中国科技制造业龙头、苹果核心供应链企业，凭借消费电子代工奠定行业地位。公司成立以来，通过多轮跨国收购拓展多元化业务，已形成消费电子、汽车、通信及数据中心三大业务矩阵，制造基地遍布全球 10 余国，目前其正筹划赴港上市以加速全球化布局。

2013 年并购德国 SUK 切入汽车塑胶件领域，2018 年收购采埃孚 TRW 车身控制系统事业部；2025 年分阶段收购闻泰科技消费电子 ODM 业务（总对价约 43.89 亿元），接手其深圳、黄石等多家子公司及资产包，强化安卓生态系统集成能力。

莱尼成立于 1917 年，为欧洲第一、全球第四大汽车线束供应商，客户涵盖宝马、奔驰、大众等全球 80%以上汽车品牌。近年来，因债务高企及经营不善濒临破产。

此次收购是立讯精密向 Tier 1 供应商目标拓展的关键一步。莱尼在全球 26 个国家拥有生产基地，可为立讯精密提供本土化产能支持，加速其从消费电子代工龙头向汽车 Tier 1 的战略转型。

整合后的协同效应将重构全球汽车线束竞争格局。一方面，立讯精密可依托莱尼的欧洲本土化产能，为中国车企出海提供核心零部件支持；另一方面，通过导入智能制造与成本管控经验，立讯精密计划优化莱尼全球产能利用率，目标在 2025 年助其实现损益平衡，5-7 年内追平自身线束业务盈利水平。同时，当前中国新能源汽车出海浪潮汹涌，本土供应链的全球化渗透正进入技术协同与成本优势驱动的新阶段。

可以预见，此次收购将成为中国供应链企业通过跨国整合，切入全球汽车核心供应链的里程碑事件。

（来源：腾讯新闻）

零一汽车完成 5 亿元 A 轮融资，加速新能源智能重卡与高阶

智驾落地

近日，新能源智能重卡企业零一汽车宣布成功完成 5 亿元人民币 A 轮融资。本轮融资由自动驾驶领域头部企业 Momenta、兴杭创投及辰韬资本联合领投，国发文鑫、娄东产业基金、德迎资本、新景富盈、元璟资本、财通资本、活水资本以及老股东天善资本等多家机构共同参与。

成立于 2022 年的零一汽车，核心聚焦两大领域：原生端到端自动驾驶软硬件技术开发与原生新能源智能重卡技术的全栈自研。凭借深厚的技术自研实力，公司坚持以客户需求为中心，持续优化产品性能并致力于降低用户使用成本。

自去年 5 月发布搭载全栈自研电驱桥与三源热泵系统的“惊蛰”、“小满”两款新能源重卡产品以来，零一汽车已针对不同市场推出多款衍生车型。市场表现方面，两款主力车型累计交付量近 700 台，运营总里程突破 2500 万公里，成功跻身重卡新势力第一梯队。今年上半年，公司加速拓展营销网络，3 月合作伙伴大会后吸引 70 余家经销商快速加盟，为销量增长注入强劲动力。尤其值得关注的是，其在河南、河北等区域实现了高达 70% 的客户重复购买率，产品品质与服务能力获得市场高度认可。

技术研发方面，零一汽车在基于大模型的端到端自动驾驶技术（ZSD）上取得重要进展。公司正稳步推进行业首个“一段式”端到端及多模态大模型自动驾驶技术的研发。该“一段式”架构旨在构建单一完整模型，充分发挥端到端技术优势；多模态大模型则利用大语言模型的知识储备与泛化能力，高效应对自动驾驶长尾问题，加速技术量产进程。

零一汽车始终强调“场景渐进”策略，认为商用车因其特定工作属性，有望成为规模化应用高阶智能驾驶的先行领域。公司主张从最小商业场景起步，通过从封闭到半封闭再到开放场景的路线，稳步推动高阶自动驾驶商业化。在技术快速迭代的同时，安全可靠始终是其首要原则。据悉，搭载零一 ZSD 系统的车辆将于 7 月下旬在广东阳江某不锈钢工厂投入实际运营。随着融资到位、产品持续交付及技术应用落地，零一汽车正迈向全新发展阶段。

（来源：盖世汽车网）

连续 3 年巨亏，上汽红岩被申请破产重整，动力新科四年前

巨资并购

上汽红岩被正式申请破产重整了。7 月 1 日晚间，动力新科（600106）发布公告，公司全资子公司上汽红岩汽车有限公司（简称：上汽红岩）于 7 月 1 日被债权人重庆安吉红岩物流有限公司（简称：安吉红岩物流）向重庆市第五中级人民法院申请破产重整，理由为“不能清偿到期债务且严重资不抵债但仍具备重整价值”。法院当日立案。

这意味着，传言陷入困境多时、上汽集团旗下最大的重卡业务平台——上汽红岩，被正式申请破产重整。

时代周报记者注意到，此次申请单位为安吉红岩物流，穿透其控股权，和上汽红岩属于上汽集团旗下。

动力新科在公告中还表示，上汽红岩为公司重要子公司及重卡业务生产经营平台，若重整得以成功实施，将有利于化解上汽红岩债务、缓解上市公司经营压力，符合公司及全体股东利益。

目前上汽红岩情况如何？总负债多少？是否还在正常运转生产？未来将如何破产重整？7月2日，时代周报记者致电动力新科董秘办，相关人士表示：“对于上汽红岩事宜，更多的进展请关注后续公告。”

四年前巨资并购上汽红岩

成立 20 余年后，上汽红岩正走向破产重整。

上汽红岩成立于 2003 年，最初股东包括重庆机电控股集团等，2007 年股东引入上汽依维柯商用车投资有限公司成为大股东，2016 年 9 月，上汽集团成为上汽红岩的大股东，并在 2018 年底，通过增资方式将股权增加到了 56.96%。

上汽红岩官网显示，其是上汽集团、动力新科所属企业，拥有半个多世纪重卡制造经验，注册资金 46 亿元，现有员工 4000 余人，具备年产 12 万辆整车的生产能力。产品出口欧洲、非洲、东南亚、中东、南美洲等 40 多个国家和地区。

在上汽集团商用车板块中，上汽红岩一直扮演重要角色。

上汽红岩在重卡领域独具特色的自卸车，曾连续四年获得销售冠军，市场份额超 21%；牵引车增幅曾高达 116%；在 2016 年-2020 年，上汽红岩抓住时机，销量持续攀升，2017 年当年销量更是暴增 157.9%，当年位居全国销量第七，增速傲视重卡群雄。这也是动力新科并购上汽红岩主要原因之一。

2021 年 1 月 4 日，上柴股份（后更名：动力新科）发布公告，以发行股份的方式，购买上汽集团下属的发动力和重卡业务。

具体包括上汽集团持有的上汽依维柯红岩商用车有限公司（后更名：上汽红岩）56.96%股权及上汽依维柯商用车投资有限公司 50%股权，购买重庆机电控股集团持有的上汽红岩 34%股权及上汽菲亚特红岩动力总成有限公司 10%股权；以现金方式购买上依投持有的上汽红岩 9.04%股权，并拟配套融资。

根据当时东洲评估出具的评估报告显示（东洲评报字[2021]第 0077 号），截至评估基准日，上汽红岩股东全部权益价值评估值为 32.03 亿元，评估增值率为 91.38%。最后，上汽红岩交易价格为 32.03 亿元。

与此同时，动力新科还进行了配套融资，向不超过 35 名特定投资者非公开发行股票，配套募资不超过 20 亿元，用于支付并购现金对价、上汽红岩“智慧工厂”、“新一代智能重卡”项目。

当时公告显示，截至 2020 年 9 月末，上汽红岩净资产为 17.36 亿元；2020 年 1-9 月，营收 161.09 亿元，净利润 4.55 亿元。

最后，动力新科完成了重大资产重组，通过收购从事商用重型汽车生产制造和销售的上汽红岩，形成了“柴油发动机+重型卡车”双主业。其中，重型卡车业务以全资控股的上汽红岩为平台，要打造成为商用车重卡领域的头部企业。

销量持续下滑，连续 3 年巨亏

并购之后，有过甜蜜期。在并购的 2021 年，动力新科股价上涨了 23.32%。

上汽红岩也在加速转型。其官网显示，在上汽商用车“新四化”战略指引下，上汽红岩不断推动重卡产品向新能源化、智能化、网联化、定制化的方向升级迭代，开启全球首例“5G+L4”级智能驾驶重卡商业运营，获得全球首张智能网联汽车示范运营牌照。

不过，甜蜜期也就一年，2022 年开始，上汽红岩销量开始大幅下滑。

数据显示，上汽红岩 2021 年销量 6.3 万辆，行业排名第六；2022 年销量 1.31 万辆，同比下降 79%，行业排名第八；2023 年销量 1 万辆，同比下降 23.7%，行业排名第十，市场份额降至 1.1%；2024 年全年销量 5511 辆，同比下降 39.37%，已经掉出行业前十。

2025 年一季度，上汽红岩重卡仅销售 275 辆，同比下降 85.93%。

受近年来行业自卸车总体需求下滑和营销网络收缩等影响，上汽红岩订单不足，且重卡产品转型不到位、竞争力不强等导致销量较低、业绩发生较大亏损，负债总额超过资产总额较多。截至 2024 年末，上汽红岩仍有较高的应收款项，账龄趋长，回款不及预期，上汽红岩债务类诉讼较多、债务较高，流动资金紧张，存在较大的偿债困难风险，2022 年至 2024 年，上汽红岩净利润分别亏损 16.95 亿元、24.41 亿元、21.9 亿元。这也导致动力新科连续三年出现巨额亏损。

动力新科 2024 年报显示，截止 2024 年底，上汽红岩其负债总额超过资产总额为 28.92 亿元，流动负债合计金额超过流动资产合计金额为 37.73 亿元。

动力新科在 2024 年年报中称，面对上述巨大挑战，上汽红岩围绕提质增效总体目标，努力做好各项生产经营和债务风险化解工作：一是在生产经营方面，收敛产品线，聚焦核心产品，加强供应商管理，强化成本管控，全力清除历史库存和加大应收款回收工作，努力降本增效，协助重点经销商做好产品销售和服务，努力做好市场销售；二是在债务风险化解方面，积极与相关银行协商贷款展期，与供应商协商延期偿债，以缓解公司生产营运资金紧张等困难；三是积极开展组织优化和人员精简，努力降低结构成本。

另一方面，动力新科并购上汽红岩时的募投项目，也陷入困境。

动力新科 2024 年报显示，上汽红岩“智慧工厂”项目计划投入 4.72 亿元，累计投入金额 3.32 亿元，结余 1.22 亿元，已经结项；而上汽红岩“新一代智能重卡”项目，计划投入 2.09 亿元，累计投入 1326.27 万元，项目进度 6.33%，达到预定可使用状态为 2027 年。

动力新科 2025 年 4 月 3 日发布公告，上汽红岩存放在中国光大银行股份有限公司上海分行募集资金专户中的 2.8 亿元资金（均已被法院冻结）被相关法院强制扣划，强制扣划原因为光大银行上海分行、农业银行重庆渝北支行发起的金融借款合同纠纷诉讼。

动力新科表示，虽然目前重庆安吉物流的破产重整申请已被法院立案，但上汽红岩是否被裁定进入重整程序尚存在不确定性。上汽红岩是否能进入重整程序不会对公司非重卡业务造成重大影响。在法院审查案件期间，公司将依法配合法院对上汽红岩的重整可行性进行研究和论证。如法院裁定上汽红岩进入重整程序，公司将依法行使股东权利，积极主动配合法院及管理人的重整工作，并督促上汽红岩依法履行法定义务。在平衡保护各方合法权益的前提下，公司将积极与各方共同论证债务问题的解决方案，同时将积极争取有关方面的支持，最大限度保障公司及全体股东的利益。

（来源：时代周报）



汽车行业 2025 年 6 月产销综述

今年以来，国家实施更加积极有为的宏观政策，加快落实稳就业稳经济推动高质量发展若干举措，经济运行总体平稳。上半年，汽车市场延续良好态势，多项经济指标同比均实现两位数增长。

具体来看，在以旧换新政策持续显效带动下，内需市场明显改善，对汽车整体增长起到重要支撑作用；新能源汽车延续快速增长态势，持续拉动产业转型升级；出口量仍保持增长，其中新能源汽车出口增长迅速；中国品牌销量占比保持高位。

展望下半年，“两新”政策将继续有序实施，新能源免购置税优惠面临退坡，叠加企业新品供给持续丰富，有助于拉动汽车消费增长。不过也要看到，当前外部环境的复杂性、严峻性、不确定性有所增加，部分地区暂停汽车置换补贴等以旧换新活动需要密切关注，行业竞争依然激烈，整体盈利水平持续承压，行业稳定运行仍面临挑战。需要稳定政策预期，规范市场竞争秩序，加强行业自律，强化政策引导与监管，助力行业健康平稳运行。

2025 年 6 月，商用车产销分别完成 35.4 万辆和 36.9 万辆，环比分别增长 5.3%和 10.3%，同比分别增长 7.1%和 9.5%。2025 年 1-6 月，商用车产销分别完成 209.9 万辆和 212.2 万辆，同比分别增长 4.7%和 2.6%。

主要汽车上市公司 2025 年 6 月份销量信息汇总

说明：数据来源为各公司 2025 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	281731	201997	1634494	1138145	43.61%
长城汽车股份有限公司	110664	98067	569753	559496	1.83%
比亚迪股份有限公司	377628	340211	2113271	1607145	31.49%
北汽福田汽车股份有限公司	52824	50039	327459	300195	9.08%
江铃汽车股份有限公司	35728	27778	172692	159677	8.15%
安徽江淮汽车股份有限公司	26775	32915	190614	206157	-7.54%
一汽解放集团股份有限公司	25818	19960	137073	149110	-8.07%
东风汽车股份有限公司	9020	14014	68879	83986	-17.99%

宇通客车股份有限公司	5919	4743	21321	20555	3.73%
------------	------	------	-------	-------	-------

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	365331	300545	2052608	1826954	12.35%
重庆长安汽车股份有限公司	235098	225013	1355256	1334051	1.59%
广州汽车集团股份有限公司	149807	163501	754283	862877	-12.59%
浙江吉利控股集团有限公司	281731	201997	1634494	1138145	43.61%
长城汽车股份有限公司	110664	98067	569753	559496	1.83%
北汽福田汽车股份有限公司	52824	50039	327459	300195	9.08%
比亚迪股份有限公司	377628	340211	2113271	1607145	31.49%
江铃汽车股份有限公司	35728	27778	172692	159677	8.15%
安徽江淮汽车股份有限公司	26775	32915	190614	206157	-7.54%
一汽解放集团股份有限公司	25818	19960	137073	149110	-8.07%
东风汽车股份有限公司	9020	14014	68879	83986	-17.99%
宇通客车股份有限公司	5919	4743	21321	20555	3.73%

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	21083	15418	116710	85.14%	122865	-5.01%
北汽福田汽车股份有限公司	11816	7183	72246	22.06%	54151	33.42%
安徽江淮汽车股份有限公司	2561	3586	16744	8.78%	18625	-10.10%

(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	36376	37590	229499	70.08%	215461	6.52%
长城汽车股份有限公司	13213	15251	96228	16.89%	91916	4.69%
江铃汽车股份有限公司	13821	11636	68527	39.68%	65561	4.52%
安徽江淮汽车股份有限公司	13468	13129	95644	50.18%	91410	4.63%
东风汽车股份有限公司	8441	12566	64904	47.35%	76884	-15.58%
一汽解放集团股份有限公司	4735	4542	20363	14.86%	26243	-22.41%

(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	4998	4161	17453	81.86%	18335	-4.81%

北汽福田汽车股份有限公司	525	743	2314	0.71%	3038	-23.83%
安徽江淮汽车股份有限公司	871	273	3118	1.64%	1843	69.18%

(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	4998	4161	17453	81.86%	18335	-4.81%
北汽福田汽车股份有限公司	525	743	2314	0.71%	3038	-23.83%
东风汽车股份有限公司	579	1448	3975	5.77%	7102	-44.03%
宇通客车股份有限公司	921	582	3868	18.14%	2220	74.23%
安徽江淮汽车股份有限公司	303	534	2215	1.16%	2275	-2.64%

(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	45709	53634	235161	31.18%	288307	-18.43%
比亚迪股份有限公司	201326	195209	1035360	48.99%	859796	20.42%
长城汽车股份有限公司	3283	6029	13908	2.44%	31749	-56.19%
安徽江淮汽车股份有限公司	1696	5626	18744	9.83%	32899	-43.03%

(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	81912	83100	406653	53.91%	441164	-7.82%
比亚迪股份有限公司	14866	10186	103558	4.90%	53272	94.39%
安徽江淮汽车股份有限公司	2156	2242	14494	0.89%	21566	-32.79%
北汽福田汽车股份有限公司	510	312	2871	0.88%	1477	94.38%

(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	22186	26767	112469	14.91%	133406	-15.69%
长城汽车股份有限公司	94164	76727	459581	80.66%	435643	5.49%
比亚迪股份有限公司	161436	134816	974353	46.11%	694077	40.38%
安徽江淮汽车股份有限公司	5720	7525	39655	6.96%	37539	5.64%
江铃汽车股份有限公司	11665	9889	57054	33.04%	55842	2.17%
北汽福田汽车股份有限公司	19	2	63	0.02%	38	65.79%

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	202474	113160	909217	716207	26.95%
哈尔滨东安动力股份有限公司	31954	14393	161106	114876	40.24%
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	20638	20204	133845	134350	-0.38%
东风汽车股份有限公司 (东风康明斯发动机)	19558	14562	113142	101729	11.22%



1、上市公司股东持股达到 5% 未及时报告、未及时告知上市公司、未停止交易

一、违规情况

经查，六国化工（600470）5% 以上股东戴某于 2025 年 5 月 16 日通过集中竞价方式累计买入六国化工股票 38 万股后，持股数量达到 26,116,279 股，占六国化工总股本 5.01%，在持股比例达到 5% 时，戴某未依法向中国证监会、上海证券交易所作出书面报告，未及时通知六国化工并予以公告，也未停止交易六国化工股票。

二、监管措施

安徽证监局对该 5% 以上股东出具了警示函。

三、案例分析：

《上市公司收购管理办法（2025 年修正）》

“第十三条 通过证券交易所的证券交易，投资者及其一致行动人拥有权益的股份达到一个上市公司已发行股份的 5% 时，应当在该事实发生之日起 3 日内编制权益变动报告书，向中国证监会、证券交易所提交书面报告，通知该上市公司，并予公告；在上述期限内，不得再行买卖该上市公司的股票，但中国证监会规定的情形除外。

前述投资者及其一致行动人拥有权益的股份达到一个上市公司已发行股份的 5% 后，通过证券交易所的证券交易，其拥有权益的股份占该上市公司已发行股份的比例每增加或者减少 5%，应当依照前款规定进行报告和公告。在该事实发生之日起至公告后 3 日内，不得再行买卖该上市公司的股票，但中国证监会规定的情形除外。

前述投资者及其一致行动人拥有权益的股份达到一个上市公司已发行股份的 5% 后，其拥有权益的股份占该上市公司已发行股份的比例每增加或者减少 1%，应当在该事实发生的次日通知该上市公司，并予公告。

违反本条第一款、第二款的规定买入在上市公司中拥有权益的股份的，在买入后的 36 个月内，对该超过规定比例部分的股份不得行使表决权。”

(来源：安徽证监局官方网站)

2、上市公司实际控制人暨时任董事存在短线交易行为，违反相关规定

一、相关主体违规情况

根据中国证券监督管理委员会江西监管局《行政处罚决定书》（〔2025〕3 号，以下简称《决定书》）查明的事实，冠城大通新材料股份有限公司（以下简称冠城新材或公司）实际控制人暨时任董事薛黎曦实际控制深圳市则天行投资发展有限公司（以下简称则天行）和深圳市智信利达投资发展有限公司（以下简称智信利达）及其证券账户。薛黎曦作为公司董事，利用其实际控制的则天行、智信利达证券账户在买入后六个月内卖出公司股票。其中，则天行证券账户于六个月内买入卖出 237.2 万股，获利 221,275.01 元；智信利达账户买入卖出 476 万股，获利 418,653.61 元。

二、责任认定和处分决定

（一）责任认定

薛黎曦作为公司董事，利用其实际控制的则天行、智信利达证券账户在买入后六个月卖出公司股票的行为，构成短线交易，其行为违反了《证券法》第四十四条第一款，以及《上海证券交易所股票上市规则（2023 年 8 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》中作出的承诺。

（二）申辩理由

针对上述纪律处分事项，规定期限内，薛黎曦提出申辩理由如下：

一是对案涉账户管理存在瑕疵，由他人自主进行决策、被动发生短线交易，无主观故意。二是相关交易没有造成投资者损失，情节轻微。三是承诺采取上缴收益、加强学习管理等整改措施弥补案涉事项影响。

(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）纪律处分委员会经审核认为：

第一，根据《决定书》查明的事实，薛黎曦是相关证券账户的实际控制人，应当对相关账户实施的违规短线交易行为承担相应责任。其所称被动发生短线交易、无主观故意等异议理由不影响违规事实的认定。

第二，薛黎曦作为公司董事，利用其实际控制的证券账户短线交易公司股票，且违规交易股数、金额较大，违规事实清楚，情节严重，其所称情节轻微、未造成投资者损失等异议理由不能成立。

第三，上缴短线交易所得收益属于《证券法》规定的应尽义务，其他相关整改措施均不足以减轻其违规责任。

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：

对冠城大通新材料股份有限公司实际控制人暨时任董事薛黎曦予以公开谴责。

（来源：上海证券交易所官方网站）

3、上市公司关联方非经营性资金往来未依法履行关联交易审议程序，也未按规定及时披露

因信息披露违法违规被立案后，监管对嘉应制药（002198）及相关责任人的处罚落地。此前公司在5月28日晚曾公告，因公司涉嫌信息披露违法违规，中国证监会决定对公司立案。

8 月 3 日晚间，嘉应制药公告，8 月 1 日，公司及相关责任人李能（现任董事长）、游永平（现任董事、总经理）、史俊平（时任财务总监）收到中国证监会广东监管局下发的《行政处罚事先告知书》（以下简称《行政处罚书》），因 2.2 亿元关联资金拆借未及时披露，嘉应制药及相关责任人合计领 490 万元罚单。

嘉应制药及相关责任人领 490 万元罚单

《行政处罚书》显示，嘉应制药董事长李能是湖南药聚能医药有限公司（以下简称“药聚能”）的实际控制人，药聚能构成嘉应制药的关联方。2024 年 10 月至 2025 年 1 月期间，因药聚能存在短期资金需求，嘉应制药的子公司嘉应制药（湖南）有限公司（以下简称“湖南嘉应”）以月初转出、月末转回的方式，向药聚能提供短期资金拆借，单笔发生额在 4 万元至 5999 万元之间。其中，2024 年度合计转出 1.7 亿元；2025 年 1 月转出 5000 万元，并均于当月转回，累计涉及金额为 2.2 亿元，占嘉应制药当时最近一期经审计净资产的 28.83%。

“上述关联方非经营性资金往来未依法履行关联交易审议程序，也未按规定及时披露。”

《行政处罚书》称，上述有关违法事实，有嘉应制药相关公告、记账凭证、借款合同、银行回单、相关人员询问笔录等证据证明。

《行政处罚书》称，李能作为嘉应制药董事长，组织相关人员向药聚能转账，是对嘉应制药上述信息披露违法违规行为直接负责的主管人员。游永平作为嘉应制药的总经理及湖南嘉应的总经理，负责嘉应制药和湖南嘉应的整体运营和管理，未勤勉尽责，是嘉应制药上述信息披露违法违规行为的直接责任人员。史俊平作为嘉应制药时任财务总监，负责公司及各子公司的整体财务工作，未勤勉尽责，是嘉应制药上述信息披露违法违规行为的直接责任人员。

综合考虑本案违法行为持续时间较短、主要为资金循环使用等各种因素，中国证监会广东监管局决定对嘉应制药给予警告，并处罚款 150 万元；对李能给予警告，并处罚款 160 万元；对游永平给予警告，并处罚款 100 万元；对史俊平给予警告，并处罚款 80 万元。

董事长上任一个多月就“监守自盗”

回溯公告，2024 年 8 月 23 日，嘉应制药公告称，公司选举李能为公司董事长（法定代表人），李能、姚远、曹邦俊、游永平、肖巧霞、黎林为非独立董事，郭华平、徐驰、李善伟为独立董事。其中，游永平还担任公司总经理，肖巧霞担任副总经理兼董事会秘书。李能是连锁药店企业养天和的实控人，肖巧霞担任养天和董事会秘书，黎林曾担任养天和销售总监。

资金占用最早发生的时间是 2024 年 10 月，这意味着，李能成为嘉应制药董事长仅 1 个多月后，就开始将公司账上资金转给旗下另一家公司。

在占用上市公司资金这件事情上，李能有“监守自盗”的嫌疑。嘉应制药于 2022 年 8 月 19 日公告的《防范关联方占用公司资金专项制度》中提到，公司成立防范控股股东、实际控制人及其他关联方占用公司资金行为的领导小组。该小组为日常监督机构，由董事长任组长。

李能为何这么迫切地占用上市公司资金？或源自养天和对资金的强烈需求。作为一家成立于 2002 年的连锁药店企业，养天和在行业内的起步并不算晚。但养天和起了个大早，赶了个晚集。

同在湖南的老百姓和益丰药房均在 2015 年上市成功，并借助资本市场的力量迅速发展，目前直营门店数量都已超过万家，总资产均超过 200 亿元。相比之下，养天和的上市之路却一直充满坎坷，未能实现突破。

无法上市融资的养天和，不得不选择加盟和品牌合作模式，即使这样，门店数量也仅 4000 家左右。企查查数据显示，养天和 2024 年营收 11.65 亿元，净利润 4993.67 万元，总资产 19.66 亿元，净资产 6.60 亿元，与益丰药房等上市药企差距甚远。

资金短缺一直是养天和面临的重要问题。2024 年，养天和以 3.55 亿元的高溢价收购了嘉应制药 7% 的股权，这笔交易对于养天和来说显然是一笔不小的负担。2024 年 11 月，在股权过户仅一个多月后，养天和便将所持有的嘉应制药股权全部进行了质押，以获取资金支持。

（来源：嘉应制药公告、上海证券报）