

董办简报

2020.3
2020年第3期



公司名称：北汽福田汽车股份有限公司
公司网址：www.foton.com.cn

地址：北京市昌平区沙河镇沙阳路 邮编：102206
投资者热线：010-80716459

CONTENTS 目录

福田快讯

P3 公司近期重要事项

决议公告

P11 公司董/监事会、股东大会决议及公告

销售快报

P13 福田汽车 2020 年 2 月份产销情况通报

证券市场

P14 沪深两市动态

P19 汽车板块动态

数据研究

P24 主要汽车上市公司 2020 年 2 月销量汇总

监管动态

P27 2020 年 3 月上交所监管案例

董办简报

2020年第3期

《董办简报》创办于2006年，内容涵盖公司近期重要事项和决议公告，月度产销情况通报等。

《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：龚敏

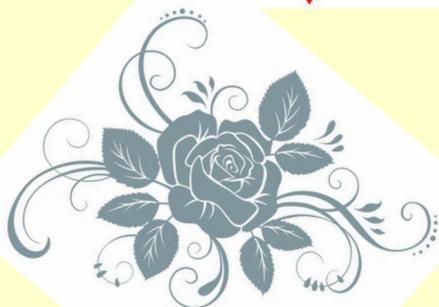
责任编辑：陈维娟

编辑：姜若洋

投稿邮箱：jiangruoyang@foton.com.cn

联系电话：010-80708563

版权所有。





“减负”20%！福田汽车为何能够称为商用车轻量化专家

当前市场环境下，客户对于货运效率的不断提高，对合规的轻量化卡车的需求越来越大。卡车轻量化能够合规装载更多的货物，让客户的运输效率更高；同时，车辆自重减少后，车辆的燃油经济性将大幅度提升。商用车轻量化发展已成为大势所趋，作为商用车轻量化专家，福田汽车一直致力于商用车轻量化研发与生产，并制定了“纵向深入，横向拓展”的轻量化开发思路。

面对日趋严苛的排放法规以及不断增长的运营成本，早在四年前，福田汽车便和戴姆勒、康明斯等国际巨头联手，率先于国内提出超级卡车理念，寄希望于通过绿色环保、高效节能、安全智能的生态系统，最终实现整车油耗降低30%，碳排放减少30%，货运效率提升70%的目标。

为此，福田汽车联合国内外优质供应商及北汽内部技术资源，组建福田商用车轻量化技术联盟，共同推动商用车轻量化技术开发应用。基于轻量化发展理念，福田汽车针对国内商用车应用场景和可行性分析，着重从新结构、新材料、新工艺入手，全面铺开整车轻量化技术路线。

在结构优化方面，福田汽车广泛采用衍生式设计，通过计算机云平台利用AI进行几何模型深度学习、运算分析，通过产品边界设计，自动衍生出多种设计方案，在满足产品性能要求下协助设计人员推演和设计出结构最合理、用料最少的多方案产品，生成最优设计方案，并利用设计事物的全新视角和方式，从过去收敛式思维设计模式改变为发散式思维设计，大大降低开发成本和开发时间。

而在材料选择上，福田汽车大量应用高强度钢、铝镁合金、低密度非金属等复合材料，在确保可靠性的同时，提升产品性能，且降本效果明显。

为配合新材料的应用，福田汽车创新生产工艺，采用700L高强钢辊压车架、1500MPa车身热成型应用、半固态压铸铝技术等生产制造工艺，并通过DOE试验策划设计保证产品得到充分的验证。最终，经过独立耐久试验与可靠性增长试验保证轻量化产品具有良好的可靠耐久性能。

从福田汽车轻量化发展历程中不难发现，无论是新材料、新技术的使用，还是新工艺的应用，福田汽车轻量化研发应用之路始终将品质置于首位，为用户打造最值得信赖的高收益产品。

以福田欧马可为例，车辆采用铝合金车架、铝合金传动轴等新材料，使得车辆较同等动力降重20%，在制造工艺上，欧马可产品的车身悬置、板簧支架、发动机支架等采用精铸件结构，提升强度，重量大大降低。此外，欧马可还采用镂空前桥、耐高压成型中冷器进气管、过冷式冷凝器、非贯通式转向器、旋压式轮辋、真空胎等轻量化技术，降低车辆重量。

福田奥铃大黄蜂则采用了32项降重技术，计算机辅助设计仿真分析，以此来实现整车的轻量化设计。奥铃大黄蜂不仅拥有高强度钢铝镁合金底盘，还有高强度钢板打造的后桥、铝合金轮

毂、后防护、储气筒、铝镁合金方向盘、700L 高强度钢车架……轻量化的设计使得奥铃大黄蜂成为行业内同级最轻的中卡。车辆整体减重 20%，助力用户轻松多拉 1000 斤。

值得一提的是，福田戴姆勒推出欧曼 GTL 轻盈版，整车大幅提高轻量化材质应用比例，自重仅 8 吨。采用德国技术 8mm 高强度车架，加宽加长高强度板簧，搭配加强型 90 鞍座，车辆自重更轻，承载力更强，轻量化设计保证车辆的性能，实现安全减重多拉货，增加卡友收益。

根据福田汽车此前规划，其中卡产品较竞品轻 500kg，轻卡产品预计降重 500kg，提升用户年收益 1 万；重卡产品预计降重 700kg，提升用户年收益 3 万。而不远的将来，随着福田汽车轻量化进程的不断推进，环保、可靠、高收益的商用车产品将成为用户购车的首选。

（来源：福田汽车微信公众号）

致北汽福田董事长张夕勇、总经理巩月琼以及营销团队的一封信

尊敬的张夕勇董事长、巩月琼总经理以及营销团队：

感谢北汽福田在疫情期间对于我们经销商的硬核支持！

疫情爆发以来，北汽福田第一时间投入行动。福田欧曼、雷萨支援雷神山、火神山建设；北汽集团携福田汽车第一时间向疫情一线捐赠价值 1700 万元；北汽福田联合思源基金追加捐赠 17 台负压救护车产品……北汽福田在疫情面前所展现的企业责任，让我们信心倍增，也在用户中赢得了广泛赞誉。

在商用车市场严峻的环境下，经销商面临着巨大的经营压力。2 月份，商用车产销 8.9 万辆和 8.6 万辆，环比下降 73.0%和 73.1%，同比下降 66.9%和 67.1%。北汽福田 2 月销量 1.4 万辆，同比下降 53.09%；1-2 月累计销量为 54284 辆，同比下降 19.19%，跑赢了大盘。在这个艰难的时刻，北汽福田针对经销商制定的一系列政策，犹如冬日暖阳，切实为我们解决了实际问题：

经销商一线防疫物资缺乏，北汽福田为经销商累计提供防疫口罩 161650 只，以及防疫手套、复工无忧保险等；

针对经销商商贷通单位垫款缓解资金压力，并提供个贷延期还款业务；

提供了各种促销政策。为用户提供了大量购车补贴政策 and 零接触购车等服务，以及金融政策、贴息政策等支持促销政策；

提供经销商赋能支持。利用福田商学院、welink、直播软件等软件对经销商实行全覆盖培训赋能，覆盖金融、传播、线上营销等方面内容，让我们第一时间掌握了线上营销技巧。

提供实际的线上支持。借助各大平台实施各种线上直播优惠购车活动支持，对直播引流、成交客户等给与线上传播政策支持。

在服务方面，北汽福田率先于行业内首发福田远程智能医生，不仅在市场上收获了极高的反响，同时也得到了用户的诸多良好反馈。

与此同时，北汽福田各事业部领导，对我们经销商进行了线下走访，与经销商一起共同探讨疫情期间的问题，指导经销商疫情期间的市场运营与操作，疫情的防范措施。对于我们来说这是莫大的鼓舞，在这艰难的日子里我们感受到了浓浓的暖意，再一次为成为北汽福田经销商而感到骄傲。

在北汽福田的领导下，我们也在积极响应，一手抓防疫，一手抓复工。我们将切实贯彻北汽福田“以用户为中心”的服务导向，以客户需求为实际出发点，全力服务用户，用我们的实际行动让用户感受到疫情期间的福田温度。

我们中不少经销商都纷纷表示，在疫情期间，福田针对防疫物资供应问题，第一时间捐赠了口罩、防疫手套等防疫物资，切实保障经销商销售人员的安全以及客户来店后的应用与安全防范，为经销商的有序复工提供了物资上的有力支持。此外，福田行业内首推的延期还贷政策，并提供了车型促销、免费赠送客户防疫险促销、行销费用支持促销、制定客户送车到家政策支持等一系列促销支持政策，切实解决了疫情之下客户用车难的问题，不仅赢得了客户的一致赞誉，更拉近了经销商与客户的关系，让我们对北汽福田满怀信心。

还有部分经销商表示，在疫情期间得到了北汽福田十分给力的支持——不仅减免了二月份的资金占用费，同时在金融方面也帮我们延期了个贷还款，缓解了我们的资金压力。同时，北汽福田积极帮助我们开辟线上渠道，通过利用直播、抖音、快手等平台，积极推进营销转型创新，也切实解决了疫情期间用户购车难、无法线下购车的尴尬局面，线上平台的营销形式取得了良好的效果。并且，北汽福田各事业部领导到一线走访经销商，与经销商一起共同探讨疫情期间的问题，指导经销商疫情期间的市场运营与操作，得到了经销商和客户的高度评价，鼓舞了经销商士气，获得了客户好评。

阳春布德泽，万物生光辉！我们坚信疫情的阴霾终将散去，希望的阳光笼罩广袤大地。面对疫情，我们充满信心，我们将始终与福田公司携手并肩，抗击疫情，决胜市场，力保完成全年目标，为自主品牌发展贡献力量，实现“三年行动计划”的完美收官！

北汽福田全体经销商

2020年3月20日

（来源：新华网）

一封来自中央指导组的感谢信

中央赴湖北等疫情严重地区指导组

指导组保〔2020〕97号

感谢信

北汽福田汽车股份有限公司：

新冠肺炎疫情爆发以来，在以习近平总书记为核心的党中央坚强领导下，按照党中央、国务院决策部署和中央应对疫情工作领导小组、国务院联防联控机制要求，全国上下全面贯彻“坚定信心、同舟共济、科学防治、精准施策”总要求，坚持全国一盘棋，经过艰苦努力，当前已初步呈现疫情防控形势持续向好、生产生活秩序加快恢复的态势。

疫情防控期间，贵单位对中央赴湖北等疫情严重地区指导组物资保障工作给予了大力支持，以“战时状态”，迅速反应、快速支援，在医用防护物资、医疗救治设备、重要生活物资等的生产、调拨、采购、运输、清关、质检等各个环节发挥了重要作用，有效保障了湖北省、武汉市抗击疫情所需重要物资设备，为全面打赢疫情防控人民战争、总体战、阻击战作出了重要贡献。

在此，谨向贵单位致以崇高敬意和衷心感谢！

中央赴湖北等疫情严重地区指导组物资保障组

2020年3月9日

重卡“抗疫服务第一”评选结果来了

前不久，由方得网发起的“抗疫后援服务谁最给力”评选活动，在重卡行业内引起一波热论。《解放/东风/重汽/陕汽/福田/红岩 谁家抗疫后援服务最给力？|投票》一文刷屏了重卡行业朋友圈，文章点击量达32万人次，参与投票人数超过24万人次。最终，福田欧曼以7.3万选票夺得冠军。

为做好抗疫后援服务，1月31日，福田欧曼在行业内率先推出“321闪修”全程无忧服务，特推出五大举措：一是全国超100位服务技术专家在线支持；二是欧曼保内保外车辆在抗击疫情期间均享受免费外出服务支持，主要绿通、环卫、冷链、快递、危化品等行业；三是400服务报修热线，24小时在线服务；四是凡是往武汉运送物资的车辆，保内保外均可享受免费外出检修车辆服务；五是基于欧曼车联网，实现精准定位、精准救援。

在行动上，福田欧曼更是尽最大努力，去及时解决用户遇到的问题。比如，在武汉开工建设的火神山、雷神山医院现场，福田欧曼监测到有320余辆欧曼渣土自卸车参与其中。现场320余辆欧曼渣土车同时连续作业，难免会有故障发生。但受于疫情的现场要求，欧曼救援工作人员不能到建设一线为车辆提供专属保障。面对这样的难题，欧曼服务人员仍积极落实321闪修服务，利用远程诊断和远程精准救援等手段，保障这些特殊车辆“不停车”。

此外，欧曼还携手天猫养车开展了“关怀逆行者，抗疫司机保卫战”计划，在包括武汉，北京，苏州，青岛等国内10个重点城市，为前往湖北省武汉市运送过防疫物资的卡车、箱式货车等车辆提供不限品牌、无差别免费车内杀菌服务，用实际行动致敬“逆行者”。

事实上，福田欧曼能在疫情中及时推出特殊服务，以更好的售后服务能解决用户的后顾之忧，不过是其长年追求“全程无忧”目标、坚持为用户提供“量身定制 畅行无忧”服务体验的结果。

早在2006年，福田戴姆勒就提出“全程无忧”的服务目标，将服务作为核心竞争力来打造。如今，福田戴姆勒服务升级规划明确提出“量身定制 畅行无忧”，以包括车辆定制、金融定制、管车定制、1+N线路服务定制、贴身服务定制、救援定制、打包服务定制、二手车服务定制在内的8大定制产品，形成卡车定制服务闭环管理，覆盖20大行业。

福田戴姆勒提出的“量身定制”，并不是一句口号，而是专门成立了客户定制中心，配有开发产品与管理的团队，在业务清晰化和智能IT化这两条腿的带动下，对定制实现有效管控。例如，联合金融机构从整车、配件、保险及运营、服务、二手车方面的金融服务，解决客户资金困难，购车环节繁琐的问题；为干线客户提供由客户所在地“一对一”定点服务站负责总体服务对接，提供线路定制，配备专属线路管家，搭建司机之家等服务。

方得网了解到，不少欧曼用户选购欧曼重卡，看中的就是欧曼的服务。“欧曼的售后服务做得非常好，我们买它家的车用得特别放心。无论车在何时何地出问题，我们都不担心，只要打一个电话，售后人员很快就能来，及时地解决问题。”

正是有着对“全程无忧”服务理念坚持，福田戴姆勒在疫情当下，才得以快速推出有效的“321闪修”全程无忧服务，从产品到服务做好十足保障，做“逆行者”的坚强后盾，使其在“抗疫后援服务谁最给力”评选活动中夺得冠军。

（来源：方得网）

预见服务 领先一路 福田远程智能医生首批产品正式上线

“您好，我是欧马可用户，想现场请教一下远程智能医生的故障提醒功能”。“主持人好，我想问下关于云标定的相关问题”。“我是欧曼用户，我对驾驶行为这个功能非常感兴趣”……以上内容来自福田远程智能医生首批产品正式上线的现场。3月5日，福田汽车远程智能医生首批预见性服务产品功能正式上线。此前，福田汽车发布远程智能医生，率先于行业内提出预见性服务战略规划，今天首批预见性服务产品功能的正式上线，标志着福田远程智能医生战略的进一步落地，将为用户提供更加智能、高效便捷的远程服务。

福田远程智能医生 提供最优服务解决方案

一直以来，“为用户提供最优质的服务”是福田汽车全程无忧服务的核心理念。针对传统服务模式下的服务被动、技术单一、信息滞后、耗时冗长等痛点与顽疾，福田汽车于行业内前瞻性地发布福田远程智能医生。

发布会现场，福田汽车后市场事业部总经理代勇表示，福田汽车将依托智科车联网、专家诊断系统、福田e家等平台优势，通过预见性诊断、云标定（OTA）服务、云管家、智能点检等服务产品，为用户提供最贴心的商用车远程智能医生。

“望诊”：预见性诊断及预警防患于未然——福田汽车通过设置在车辆内的传感器获取车联信息，经过大数据分析，对零部件寿命进行预测，提前感知车辆可能存在的故障，并告知车主。其中，针对制动系统、电池电量等关键零部件及车辆运行状况预警，拒绝安全隐患。同时预见性诊断还提示油品、尿素等排放超标预警，为客户提前打好“预防针”，做好相应准备。此外，预见性诊断还形成联动机制，当系统检测出车辆存在的故障后，一方面督促客户返厂维修，一方面向经销商或服务店推送故障工单，提前告知诊断结果以及提示服务站工具配件准备，从而缩短用户进站维修时间。

“闻诊”：云标定升级数据更加匹配——远程零成本的升级服务模式，电控模块远程升级不进站，单车标定服务只需5分钟，0成本，场景化标定数据匹配，更经济、更安全。此外，福田汽车还将根据场景化和区域工况化自动匹配最经济高效的标定数据并发回车辆的电控模块，使得车辆的操控性更佳、油耗更低、驾驶更安全。

“问诊”：云管家随时掌握车辆信息——该服务将随时随地向车辆发出“问题”，实时掌控车辆的“身体状况”。云管家服务将为车辆建立全周期档案，用户可以实时获取车辆配置及健康档案信息、电子保修卡。同时，云管家将全程记录车辆运行数据，通过远程故障诊断，及时发出预警。此外，云管家还将监测车辆行驶状态，向用户提示不良驾驶行为，并给出专业驾驶指导，实现降低风险、零部件损耗和燃油成本。

“切诊”：智能点检定期检测保障出勤效率——福田汽车依托智科车联网、专家诊断系统、福田e家三大技术平台，能够实现对车辆的智能健康检测，该项服务对客户车辆免费进行季度的健康体检，为客户用车提供安全保障。季度检测后，福田汽车建立客户车辆健康档案，根据结果向用户出具维修保养建议。

服务再升级 福田汽车首批预见性服务产品功能正式上线

2月11日，福田汽车发布了远程智能医生，当天共计发布预见性诊断、云标定、云管家、智能点检四大类产品。每个大类产品中包含了相当丰富与实用的功能。而3月5日，福田汽车正式上线的首批预见性服务产品功能共有4个，分别是预见性诊断当中的故障提醒、云标定当中的康明斯国六发动机轻卡云标定、云管家驾驶行为和云管家精准救援。

针对现场连线用户的种种疑问，福田汽车服务工程中心部长刘鲁平一步步揭开了福田汽车首批预见性服务产品功能的神秘面纱。

据刘鲁平介绍，福田汽车首批预见性服务产品功能共有4个，即故障提醒、云标定、驾驶行为和精准救援。这4个功能相辅相成，从日常用车监控，到故障发生后的主动维修提醒，甚至车辆在路上抛锚后精确的、可互动的、可视化的救援都已经囊括在内。

故障提醒——本次发布的故障提醒功能涉及电控系统、OBD系统、燃油系统、润滑系统、进气系统、后处理系统在内的6大系统。故障发生时会通过福田智能车联网平台将报警信息传输到福田汽车客户服务中心，客户服务中心会对卡友通过福田e家，短信，电话等手段进行提醒。同时故障等级提醒分为高级、中级、低级三个等级，保障维修及时、高效。

云标定——云标定是基于福田汽车先进的、安全的空中传输技术实现的，利用云标定功能，可显著提升车辆出勤效率和服务效率，只需五分钟。不用暂停工作，利用短暂停车时间或休息时间软件升级就可以完成。云标定可通过智能仪表操作，行驶记录仪操作，电话指导操作三种操作方法来实现。

驾驶行为——对于用户来说，驾驶行为十分重要，它关系到车辆的油耗、里程，更与车辆使用寿命紧密相关。目前福田 e 家 app 中的车辆网功能可以帮用户形成驾驶行为报告，通过不同的时间维度统计分析，输出不同时间段得分情况、改善建议和各项驾驶行为的发生频次，为用户分享车辆实时状态。

精准救援——为了给卡友们提供精准救援，卡友们可以随时登录福田 e 家 app 或拨打 400 热线。通过车联网与移动互联网技术，用户的车辆位置与故障信息会一起发送给救援服务商，服务商会在五分钟内与客户取得联系，根据车辆故障信息准备救援的工具和配件，并根据车辆位置准确导航及时到达现场，以便准确备齐工具和配件，第一时间到达救援现场。

“首批功能上线后，配装车联网系统的全系产品均可享受到精准救援服务，从此卡友用车更加全程无忧。”刘鲁平表示。

随着福田远程智能医生的发布，福田汽车正实现由传统制造型企业向服务智造型企业的跨越。继福田汽车首批预见性服务产品功能正式上线后，后续产品功能也将陆续发布。届时，福田汽车将全面落实“以用户价值为核心带动、以智能化服务保障用户诉求”发展理念助力车辆安全、高效运营。同时，树立行业车联网数据闭环应用的典范，推动中国制造向智能化、网联化发展快速迈进。

（来源：福田汽车微信公众号）

决议公告

关于回购公司股份的进展公告

截至2020年3月19日，公司通过集中竞价交易方式已累计回购股份8,690.47万股，占公司总股本的比例为1.32%，购买的最高价为2.09元/股、最低价为1.79元/股，已支付的总金额为17,345.56万元（不含交易费用）。

董事会决议公告

3月份，公司共召开了2次董事会，审议通过了

1、《关于审议设立1000万元控疫情、稳增长奖励基金的议案》，决议如下：

(1) 同意设立1000万元控疫情、稳增长奖励基金，用于奖励完成防疫任务的相关党委系统负责人及承担生产经营重任的相关业务负责人；

(2) 授权董事长、总经理具体执行相关事宜。

2、《关于以部分募集资金暂时补充流动资金的议案》，同意北汽福田汽车股份有限公司将国六排放升级开发项目中闲置募集资金3.5亿元的资金暂时借出，用于补充流动资金，到期前足额归还至原募集资金专户。

2014年公司债券本息兑付和摘牌公告

北汽福田汽车股份有限公司于2015年3月31日发行的北汽福田汽车股份有限公司2014年公司债券将于2020年3月31日开始支付自2019年3月31日至2020年3月30日期间最后一个年度利息和本期债券的本金。

关于归还募集资金的公告

2019年3月28日，北汽福田汽车股份有限公司董事会及监事会审议并通过《关于以部分募集资金暂时补充流动资金的议案》，同意将国六排放技术升级开发项目中闲置募集资金不超过7亿元的资金暂时借出，用于补充流动资金，使用期限自董事会决议日起12个月。

截至2020年3月25日，公司已将上述用于临时性补充公司流动资金的闲置募集资金7亿元人民币全部归还至公司募集资金专用账户，并将上述募集资金的归还情况通知了公司的保荐机构中信建投证券股份有限公司及保荐代表人。

监事会决议公告

3月26日，监事会审议通过了《关于以部分募集资金暂时补充流动资金的议案》：同意北汽福田汽车股份有限公司将国六排放升级开发项目中闲置募集资金3.5亿元的资金暂时借出，用于补充流动资金，到期前足额归还至原募集资金专户。



销售快报

福田公司 2020年2月份产销情况通报

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	3184	5779	12096	11332	6.74%	3034	5856	11214	13300	-15.68%	
			重型货车	1163	1910	4467	4515	-1.06%	1970	1840	6194	5312	16.60%
			中型货车	8440	18545	33546	43195	-22.34%	10693	29502	33102	57936	-42.86%
			轻型货车	3221	5787	12114	11340	6.83%	3034	5860	11214	13313	-15.77%
		其中欧曼产品	74	689	79	1404	-94.37%	53	285	121	1224	-90.11%	
	客车	大型客车	8	154	66	192	-65.63%	33	114	191	247	-22.67%	
		中型客车	953	2318	3209	4833	-33.60%	1326	2244	3842	4203	-8.59%	
		轻型客车	302	714	821	1701	-51.73%	178	457	557	955	-41.68%	
	乘用车			14124	30109	54284	67172	-19.19%	17287	40298	55221	83177	-33.61%
	合计			108	776	181	1454	-87.55%	142	384	263	1352	-80.55%
其中 新能源汽车			13317	16603	29081	35153	-17.27%	10479	15663	27615	37086	-25.54%	
发动机产品	福田康明斯发动机		1312	3984	4407	5830	-24.41%	2360	2266	5610	5501	1.98%	
	柴油发动机		445	2537	1158	5233	-77.87%	519	2597	1167	5950	-80.39%	
	汽油发动机		15074	23124	34646	46216	-25.04%	13358	20526	34392	48537	-29.14%	
	合计												

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. 欧曼品牌归属于福田戴姆勒，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

沪深两市动态

关于上海证券交易所公开发行公司债券实施注册制相关业务安排的通知

各市场参与人：

根据《中华人民共和国证券法》（以下简称《证券法》）、《国务院办公厅关于贯彻实施修订后的证券法有关工作的通知》（国办发〔2020〕5号，以下简称《国办通知》）和中国证监会《关于公开发行公司债券实施注册制有关事项的通知》（证监办发〔2020〕14号）的相关规定，公开发行公司债券自3月1日起实施注册制。现就公开发行公司债券并在上海证券交易所（以下简称本所）上市的发行上市审核及相关业务安排通知如下：

一、自2020年3月1日起，申请面向普通投资者或者专业投资者公开发行公司债券（不含可转换公司债券）并在本所上市的，由本所负责发行上市受理、审核，并由中国证监会进行发行注册。

二、公开发行公司债券实施注册制后，公开发行公司债券申请文件、募集说明书内容与格式暂参照现行规定执行。

三、本所发行上市审核遵循依法合规、公开透明、便捷高效的原则，实行电子化审核，提高审核透明度，明确市场预期。申请、受理、问询、回复等事项通过本所债券项目申报系统办理，审核流程和时限等暂按公司债券上市预审核现行相关规定执行。

四、本所审核中重点关注并判断发行人是否符合《证券法》《国办通知》等规定的公司债券公开发行条件、本所规定的上市条件、中国证监会及本所有关信息披露要求，督促发行人完善信息披露内容。

审核通过的，本所将审核意见及相关申请文件报送中国证监会履行发行注册程序；审核不通过的，终止发行上市审核并向发行人告知理由。

五、发行人作为信息披露第一责任人，应当按照《证券法》《国办通知》及中国证监会和本所有关规定，诚实守信，充分披露投资者做出价值判断和投资决策所必需的信息。发行人和其他信息披露义务人披露的信息应当真实、准确、完整，简明清晰、通俗易懂，不得有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

承销机构及会计师事务所、律师事务所等证券服务机构应当按照《证券法》《国办通知》等规定履行职责和义务，依规核查，协助发行人做好申请文件的报送工作。

六、公司债券公开发行获得注册后，发行及上市安排按照本所现行规定执行。

公司债券上市后，发行人和其他信息披露义务人应当按照《证券法》、中国证监会及本所相关规定，履行信息披露义务。

七、公开发行公司债券上市期间的交易方式及其调整、投资者适当性管理等事宜，按本所现行相关业务规则的规定执行。自2020年3月1日起，本所不再实施暂停上市制度；已暂停上市的债券，发行人按照《关于调整债券上市期间交易方式有关事项的通知》（上证发〔2019〕39号）第一条规定的情形确定交易方式并及时公告。

八、2020年3月1日前本所已受理的公司债券上市预审核申请，仍按原《证券法》《公司债券发行与交易管理办法》和本所规定的标准和程序开展上市预审核。

九、本所将根据《证券法》、国务院和中国证监会有关规定，尽快制定、修订公司债券公开发行上市审核规则、上市规则等配套规则，适时对外发布。

十、非公开发行公司债券的申请文件、挂牌条件确认、转让、信息披露等按现有规定执行。

十一、本通知自发布之日起施行。本通知发布前，本所其他有关规定与本通知不一致的，以本通知为准。

特此通知。

上海证券交易所

二〇二〇年三月一日

（来源：上海证券交易所官方网站）

信披立规“课”不容缓 监管服务如“云”随行——上交所科创板公司董 事会秘书任职资格培训线上直播开课

守土有责保障复工复产，精耕细作服务沪市公司。近日，上交所最新举办的一期科创板公司董事会秘书任职资格培训（简称董秘资格培训）实现“云端”开课。这是上交所首次以直播形式进行董秘资格培训授课，也是上交所落实疫情防控和监管服务“两手抓”的最新举措。

此次培训为期3天，全程通过线上直播方式面向来自20家科创板公司（包括1家已过会企业和1家注册生效企业）的30名学员授课。此前上交所已针对上市公司监管业务推出过在线直播课

程，但以直播进行董秘资格培训尚属首次。随着科创板上市审核和注册全流程工作的全面恢复和推进，申报企业的信息披露制度建设、信息披露人员配备等工作也需同步跟上。同时，经对科创板已上市公司的前期摸排，上交所发现部分公司存在信息披露队伍单薄、拟任董事会秘书等待“持证上岗”、信息披露人员业务不熟练等情况，亟需通过培训充实信息披露力量、提升信息披露水平。为实现培训尽快上线，上交所深入排摸企业情况、积极了解学员需求、不断优化技术环节，快速打通科创板公司监管、企业培训和信息服务等业务端口，设置专项业务环节，确保学员“一个不落”，线上直播顺利进行，授课效果折扣不打。后续，上交所还将联合各地证监局，安排参加培训的拟任董事会秘书在当地证监局进行线上考试，对学习成果予以检验，通过考试的学员方可获得董事会秘书任职资格。

讲解在“云端”，领会需“落地”。上交所此次快速推出线上董秘资格培训，也是出于尽可能减少疫情对上市公司信息披露事务的影响、确保监管政策及时传达到位、积极帮助公司“明规则、树底线”等考虑。近期，上交所连续对多家上市公司的信息披露违规行为实施了纪律处分。监管实践经验也表明，信息披露违规行为看起来是“小问题”，但恰恰暴露出个别公司信息披露合规意识有待提高、对规则熟悉程度不够等缺点。为防止“轻症”变“重疾”，上交所坚决“管早管小”，将培训作为监管工作开展的重要先手。此次科创板公司董秘任职资格培训特别将近期科创板上市公司在信息披露方面出现的问题编入课程，实时“以案说法”，切实帮助科创企业在上市早期就树立正确的治理观、信息披露观和发展观，让已上市企业起好步、开好头。

近期，上交所积极继续贯彻落实党中央、国务院决策部署和中国证监会防控工作要求，统筹兼顾疫情防控与经济社会发展工作，持续通过多种线上形式向沪市公司提供培训学习、在线路演、互动交流和股东大会投票统计等高效便捷的“一站式”服务，方便上市公司“各取所需”。如，优化推出“证能量”上市公司线上系列服务，确保服务始终“在线”。服务内容除线上培训外，还包括线上路演、线上投票、线上互动、线上问卷等，统一由上交所提供流程指引和线上支持。又如，上交所浦江培训学院紧扣市场热点，及时上线“主板股票上市规则”系列公开课、新《证券法》下上市公司信息披露和再融资新政解读等直播课；面向新上市公司董事长、总经理的“首航”培训和面向新上市公司董事会秘书（含证券事务代表）的实务操作培训等也即将推出。后续，上交所将根据上市公司使用反馈持续改进各项线上服务功能、优化使用体验，不断提升服务水平。

（来源：上海证券交易所官方网站）

新证券法助力中国经济转型升级

在疫情防控期间，中国经济社会秩序逐步恢复，中国资本市场同样迎来改革春风。近日，修订后的《中华人民共和国证券法》，已于2020年3月1日起施行。新证券法在深入分析证券市场运行规律和发展阶段性特点的基础上，作出了一系列新的制度改革完善。

自1990年沪深交易所开市到今天，中国资本市场迈入“而立之年”。历经30年发展，不论是市场规模还是产品结构，不论是投资者数量还是交易模式，我国资本市场深度、广度、开放度都在不断拓展。新证券法，吹响了资本市场改革再出发的号角，为证券市场全面深化改革落实落地，有效防控市场风险，提高上市公司质量，切实维护投资者合法权益，促进证券市场服务实体经济功能发挥，打造一个规范、透明、开放、有活力、有韧性的资本市场，提供了坚强的法治保障，具有重要而深远的意义。

金融是现代经济的血液。血脉通，增长才有力。“注册制”的推行，无疑是此次改革的最大亮点。这一重大制度变革，将“上市”变得不再遥远，优质企业进入资本市场将变得更加便捷，科创资本产业将会成为市场的“新宠儿”，形成良币驱逐劣币的正向循环，培育经济新动能。同时，新证券法通过优化股票、公司债券发行条件等措施，释放政策红利，激发企业科技创新、自主研发能力，将进一步激活我国资本市场的“一池活水”，激励、孕育出一大批代表着中国新经济未来发展方向的优质企业，推动我国经济实现高质量发展。

“法治兴则市场兴”。资本市场离不开法律强有力的监督作用，唯有让制度手持法治的利剑，才能更好维护市场秩序。新证券法为资本市场深化改革增加了法治供给。新证券法的出台，注重强化信息披露，大幅度提高了违法成本，完善了法律禁止性规定，压实了中介机构作为市场“看门人”的责任，打出了一系列“组合拳”。这些举措，让上市财务造假、内幕交易、操纵市场等过去屡见不鲜行为无处遁形，投机者、失信者、违法者无处躲藏。切实从根本上解决违法成本低痼疾顽症，就能逐步培育市场信任，降低金融运行的交易成本，为经济运行打通血脉、注入动力。

我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段，正处在转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力的攻关期。经济转型升级需要以直接融资为主的资本市场发挥更大作用。相信新证券法将进一步激发和锻造我国资本市场的活力与韧性，为实现经济高质量发展提供金融支撑。

（来源：人民网）

上证指数 K 线图



(上证指数 K 线图，截至 3 月 27 日)

福田汽车股价走势图



(福田汽车股价走势图，截至 3 月 27 日)

汽车板块动态

先官宣再撤稿！北京小客车限牌背后的政策博弈

3月24日上午，商务部网站发布了一篇关于《北京市正研究制定促进汽车消费政策措施》，引起了大量北京市民的关注。然而该消息在几小时后被商务部官方网站删除。今日，北京市商务局在其官方微博表示，“有关刺激汽车消费措施”尚未研究论证，对此事给社会公众造成的误解表示深深的歉意。

虽然北京市表示此事未经论证，并且做出了致歉声明。但是今日杭州市、广州市却都先后发布了刺激汽车消费的政策，杭州市确定2020年一次性增加2万个小客车指标，按照3:1的比例通过个人阶梯摇号和县(市)个人指标摇号的方式进行配置，即个人阶梯摇号15000个、县(市)个人指标摇号5000个。广州市提出购车补贴、竞价奖励、新增巡游出租车指标和优化中小客车指标调控政策等措施，支持汽车产业持续健康发展，预计拉动总产值将超过200亿元。

由此可以看出，商务部发布的关于北京市的政策并非空穴来风，大概率就是从中央到地方形成的统一默契，只不过北京市情况实属特殊，政策落实十分艰难。早在今年2月16日，习主席就提出要积极稳定汽车等传统大宗消费，鼓励汽车限购地区适当增加汽车号牌配额，带动汽车及相关产品消费。随后各个部门也都做出了积极响应，北京市昨天的政策方案也可以说是最高领导人思想的落实，但为何短短几小时这一消息就被否认，随之而来的却是一则致歉声明呢？

2019年，北京市机动车保有量为636.5万辆，比上年末增加28.1万辆。民用汽车590.8万辆，增加16.2万辆，机动车保有量全国第一。同时根据百度地图的数据，北京市交通拥堵指数排全国第二。从这个角度来看，如果北京市新增10万个新能源指标，按照目前的排队趋势，这10万个指标很快就会形成10万辆上路行驶的车辆，这必将对北京市的交通造成非常大的压力。相关人士向电车汇透露，北京市就是以这个理由向主管部门沟通后，暂时取消了整个方案。

另外，目前北京市执行的是非常严格的机动车摇号措施，2019年摇号2622人抢一个普通小客车指标，而采取排队发放的新能源指标按照目前的发放速度也已经排到了9年后。2020年北京市小客车指标年度配额为10万个，其中普通指标额度4万个，新能源指标额度6万个。如果今年新增10万个指标，就相当于提前了两年发放指标，这10万个指标该如何配置也是很大的问题，究竟是顺延给排队等候的人群还是给某些特殊群体，目前尚无定论。

另外，在昨天的方案中还提出了新增的新能源指标主要针对北京市无车且在轮候范围的新能源车需求家庭，但是目前北京市并没有一套明确的方案来确定无车家庭。

基于以上三点，北京市短期内要释放牌照将会是非常艰难的抉择。

北京市虽然释放牌照的方法难以落实，但是站在电车汇的角度来看，昨天的方案中部分解决方案是可行的，比如研究推出限定在郊区行驶的专用小客车号牌，不纳入全市机动车保有量调控指标，有效满足郊区家庭购车出行需求的同时，有序引导非首都功能疏解和区域协同发展。这样的郊区专用牌照，上海市在1986年就开始施行了，郊区牌照解决了很多人的出行刚需，圆了很多郊区家庭的买车梦。不过由于北京地域广袤、区县众多，五环外居民”群体非常庞大，包括外来人口在内，五环外的人口超1000万，接近北京总人口的一半。如何确定郊区范围就成为了需要仔细斟酌的问题。

（来源：盖世汽车网）

造车新势力现状：小鹏收购福迪 蔚来亏损百亿 前途难发工资

由于受疫情的影响，2020年2月份国内的造车新势力销量都出现了较大幅度的下滑。销量比较好的车型只有蔚来ES6和威马EX5，分别卖了671和567辆车，位居2月份新能源销量排行榜的第6名和第7名。

随着新能源车补贴的退坡，再加上传统车企发力新能源车领域，大部分的造车新势力目前的现状都不乐观。

首先来说说小鹏汽车。近日有消息称，小鹏汽车已经收购了广东福迪汽车100%的股份。公开资料显示，3月19日广东福迪汽车股权发生变更。股东变更为肇庆小鹏新能源投资有限公司，法人代表也变更为小鹏汽车联合创始人夏衍。对此小鹏汽车官方称，此次股权收购，是双方本着优化行业市场、优质资源配置的目的做出的选择。但是对于此次收购的具体金额，双方都没有透露。

广东福迪汽车有限公司成立于2001年4月，工厂位于广东省佛山市南海区狮山科技工业园，是一个汽车整车生产企业，主要生产皮卡及SUV。收购广东福迪汽车后，就意味着小鹏汽车已经具备了整车的生产资质。此次收购对于小鹏汽车来说，意义重大。

再来聊聊蔚来汽车。3月18日蔚来汽车公布了2019年第四季度和2019年全年的财报。2019年第四季度蔚来汽车实现营业收入28.5亿元，相比去年同期的34.36亿元同比下滑17.1%。第四季度亏损额为28.65亿元，同比下滑18.2%。

2019年蔚来汽车全年实现营业收入78.25亿元，同比增长58%。全年亏损113亿，相比2018年亏损的96亿，同比增长17.2%。

但是从销量上来看，2019年蔚来汽车累计交付车辆20565辆，同比增长81.2%，其中第四季度累计交付车辆为8224辆。随着蔚来ES6的上市和热销，反倒是蔚来ES8越卖越差。

还有前途汽车。相比蔚来汽车和小鹏汽车，前途汽车的知名度并不高。其母公司长城华冠成立于2003年，主营业务包括传统汽车、新能源车以及军用车辆的设计以及电动车研发、生产和销售。2015年2月份，前途汽车成立。2018年8月份，前途汽车首款车型前途K50正式上市，补贴后售价为68.68万元，是一款纯电动跑车。

由于较高的售价和品牌知名度太低，前途K50的销量一直以来都很惨淡。数据显示截止到2019上半年，前途K50的累计上牌量只有131辆。前段时间，网上疯传的才行驶了8000公里的准新车，现价28万就可以提车。

如今又有媒体报道，由于融资受阻，前途汽车已经欠薪9个月，从2019年7月开始就停发了员工工资。同时还让员工办理信用贷款，解决员工工资问题。

最后来聊一下理想汽车。近日有消息称，理想汽车的首款车型理想ONE下摆臂材质与塑料件十分相似，于是不少网友对于这款车的安全提出了很大的质疑。

汽车下摆臂通俗的讲就是汽车的下悬挂，也是汽车底盘的重要组成部分，对于支撑车身汽车非常重要的作用。目前大多数车辆的下摆臂采用的材质是铸铁、铝合金以及钢制等金属材料。

此前理想汽车供方发表声明称，理想ONE下摆臂采用的是高强钢外包覆PA6+GF50的复合材质，在保证强度的同时，也能有效的降低重量还可以提升车辆的动态性能。并且已经对理想ONE进行过16.5万公里的底盘强化试验和150万公里的实际道路测试，未发现下摆臂出现问题。

（来源：盖世汽车网）

工信部：四项便利举措助力车企复工复产

汽车工业是国家支柱产业之一，疫情发生后，如何使汽车业尽快恢复一直受到各级政府高度关注。消费端刺激，生产端帮扶。3月18日，工信部针对新冠肺炎疫情给汽车企业在履行公告管理中带来的“堵点”，又推出四项便企服务举措，帮助企业更好复工复产。

这4项举措具体包括：1.对新申报产品，允许企业在自我承诺的基础上，使用研发验证测试结果替代第三方检测机构检测报告。2.对已许可产品参数的扩展变更，允许企业备案时暂不报送相关检测报告，可容缺受理、先办后补。3.缩短办理周期，视情况增加公告发布批次。4.延长企业审查整改期限，在原有基础上延长三个月。上述措施将从3月18日开始执行。

这不是工信部第一次发布汽车产业支持政策。3月13日，在国务院新闻办公室举行的新闻发布会上，工信部副部长辛国斌就提出要支持湖北汽车零部件产业优先复工复产。据中汽协统计，截至3月11日，全国汽车行业复工率为90.1%，整体复产率超过40%，员工返岗率77%。23家整车企业中，长安、奇瑞、吉利、江淮、华晨、重汽、宇通、金龙、陕汽等18家已全部复工。

除了汽车生产，汽车消费也在逐渐复苏。乘联会预计，3月乘用车零售降幅环比2月将有望好转，狭义乘用车零售销量将达到103万辆，虽然仍在低位运行，4-5月后或会逐渐回暖。汽车行业复苏，一定意义上也是中国经济复苏的“风向标”。捐款捐物，复工复产，疫情期间转型口罩生产，中国汽车企业为成功抗疫提供了有力支持！

（来源：盖世汽车网）

弹个车争议纠纷不断？一篇文章告诉你真相

“一觉醒来，我的车被拖走了。”近年来，主打“1成首付先租后买”汽车融资租赁模式的弹个车可谓是人红是非多，不时陷入是买是租的争论中，还被一些用户投诉弹个车随意收车，这些纠纷为何会出现？真相又是什么？我们来探个究竟。

此前，一位车主向媒体曝光，称遭遇了弹个车的任意拖车。然而经过调查，事实却是：这位车主应当支付的月供租金多次逾期，最后甚至断供了，弹个车收不到月供租金，只能按照合同约定前去收车，并不存在谣传中的任意拖车等现象。无独有偶，另一位拖车事件的主人公，在弹个车采取低首付租金方式购车后，拒绝履行月供租金还款义务，平台按合同办事，也向他说明了拖车的原因，但他却向媒体投诉汽车融资租赁是“套路贷”。

目前，涉及到融租租赁纠纷的也有很多。根据中国裁判文书网数据显示，最近十年，仅上海市就有1061篇裁判文书涉及汽车融资租赁。其中，90%以上是因承租人支付了首期租金及部分租金后，不再继续向出租人即融资租赁公司支付租金，构成违约。在汽车融资租赁模式合法、用户签署有明晰合同的背景下，近9成的判决结果支持了汽车融资租赁公司的诉求，用户将车辆交还给汽车融资租赁平台，同时支付租赁期逾期费用。

无论是弹个车，还是其他主打汽车融资租赁模式的平台，在第一年租赁期内，汽车所有权都是在平台。以弹个车为例，用户在弹个车下单买车，第一年为租车，汽车所有权属弹个车；一年后用户可以一次性支付尾款，或者通过银行贷款征信审核后分期，履行合同后就能拿到汽

车所有权。一旦用户没有按照合同约定支付租金，经租赁平台多次提醒仍未履约，租赁平台只能通过合同约定收车，维护自己的合法权益。

而之所以“购车纠纷”、“任意拖车”等问题能够网上流传，很大原因是因为逾期违约在先的一部分消费者，在购车平台合法、合规收车之后，利用“弱势群体”的身份，试图通过媒体曝光和舆论压力，逼迫融资租赁平台给予其“优惠条件”，而所谓任意拖车不过是某些人抹黑、施压的手段而已。

2016年，弹个车将汽车融资租赁模式引入国内，随后这一模式在国内迅速落地，众多厂商及平台纷纷入局，为处于寒冬的汽车市场带来新的增量。但“以租代购”、“所有权和使用权分离”的融资租赁产品特点却还并不为广大消费者所熟悉。作为一个新生事物，消费者理应以发展的眼光合理看待这一新模式，而不应以讹传讹，把“暴力收车”“疑似套路贷”的脏水泼向汽车融资租赁。随着汽车融资租赁领域这片蓝海被快速发掘，国人对其认识逐步增多，汽车融资租赁模式的价值也必将大大发挥。

（来源：盖世汽车网）

汽车行业 2020 年 2 月产销综述

2020年2月,受新冠肺炎疫情影响,当月汽车产销环比和同比均呈大幅下降,且降幅明显高于上月。当月汽车产销28.5万辆和31.0万辆,环比下降均为83.9%,同比下降79.8%和79.1%。预计随着2月下旬企业逐步复工、复产,3月汽车产销将比2月会有明显增长。

1-2月,汽车产销204.8万辆和223.8万辆,同比下降45.8%和42.0%,降幅比1月扩大20.4个百分点和23.3个百分点。

生产端,企业因复工进度慢、零部件供应等问题导致产出水平低;消费端,产品消费停滞,市场需求受到严重抑制,对上半年的汽车市场将产生重大影响

主要汽车上市公司 2020 年 2 月销量信息汇总

说明:数据来源为各公司2月份产销快报公告及中国汽车工业协会产销快讯。

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	21,168	83,552	133,006	241,945	-45.03%
重庆长安汽车股份有限公司	17,822	80,584	111,467	178,381	-37.51%
长城汽车股份有限公司	10,023	69,037	90,284	180,752	-50.05%
北汽福田汽车股份有限公司	14,124	30,109	54,284	67,172	-19.19%
安徽江淮汽车股份有限公司	11,550	31,579	49,315	85,029	-42.00%
比亚迪股份有限公司	5,503	26,412	30,859	69,762	-55.77%
江铃汽车股份有限公司	4,876	13,985	19,926	28,305	-29.60%
东风汽车股份有限公司	1,629	6,109	13,157	18,705	-29.66%
郑州宇通客车股份有限公司	387	1,077	3,282	6,342	-48.25%
海马汽车集团股份有限公司	134	1,883	1,281	3,210	-60.09%

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	47,365	362,945	447,573	974,447	-54.07%
广州汽车工业集团有限公司	19,347	102,265	195,618	311,974	-37.30%
重庆长安汽车股份有限公司	28,763	109,464	163,341	250,470	-34.79%
浙江吉利控股集团有限公司	21,168	83,552	133,006	241,945	-45.03%
长城汽车股份有限公司	10,023	69,037	90,284	180,752	-50.05%
北汽福田汽车股份有限公司	14,124	30,109	54,284	67,172	-19.19%
安徽江淮汽车股份有限公司	11,550	31,579	49,315	85,029	-42.00%
比亚迪股份有限公司	5,503	26,412	30,859	69,762	-55.77%
江铃汽车股份有限公司	4,876	13,985	19,926	28,305	-29.60%

东风汽车股份有限公司	1,629	6,109	13,157	18,705	-29.66%
郑州宇通客车股份有限公司	387	1,077	3,282	6,342	-48.25%
海马汽车集团股份有限公司	134	1,883	1,281	3,210	-60.09%

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
北汽福田汽车股份有限公司	4,347	7,689	16,563	30.51%	15,847	4.52%
安徽江淮汽车股份有限公司	1,775	3,437	6,850	13.89%	8,852	-22.62%
江铃汽车股份有限公司	14	37	94	0.47%	48	95.83%

(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	8,440	18,545	33,546	61.80%	43,195	-22.34%
安徽江淮汽车股份有限公司	5,079	17,017	23,378	47.41%	41,888	-44.19%
长城汽车股份有限公司	2,127	10,027	15,548	17.22%	21,491	-27.65%
重庆长安汽车股份有限公司	2,522	17,547	13,831	12.41%	35,666	-61.22%
东风汽车股份有限公司	1,347	5,587	11,036	83.88%	16,502	-33.12%
江铃汽车股份有限公司	1,863	7,361	9,855	49.46%	15,199	-35.16%

(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
郑州宇通客车股份有限公司	234	721	2,748	83.73%	5,243	-47.59%
安徽江淮汽车股份有限公司	5	140	227	0.46%	451	-49.67%
北汽福田汽车股份有限公司	82	843	145	0.27%	1,596	-90.91%
重庆长安汽车股份有限公司	2	62	82	0.07%	170	-51.76%

(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	2,617	3,559	6,909	34.67%	8,035	-14.01%
北汽福田汽车股份有限公司	953	2,318	3,209	5.91%	4,833	-33.60%
重庆长安汽车股份有限公司	360	2,987	2,729	2.45%	5,336	-48.86%
东风汽车股份有限公司	282	522	2,119	16.11%	2,003	5.79%
安徽江淮汽车股份有限公司	173	516	728	1.48%	1,516	-51.98%
郑州宇通客车股份有限公司	153	356	534	16.27%	1,099	-51.41%

(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
重庆长安汽车股份有限公司	3,146	11,876	13,282	11.92%	23,058	-42.40%
比亚迪股份有限公司	2,789	7,327	10,879	35.25%	19,896	-45.32%
安徽江淮汽车股份有限公司	1,049	1,757	6,313	12.80%	5,910	6.82%
长城汽车股份有限公司	297	3,489	2,022	2.24%	7,421	-72.75%
东风汽车股份有限公司	0	0	2	0.02%	200	-99.00%

海马汽车集团股份有限公司	0	195	0	0.00%	396	-100.00%
--------------	---	-----	---	-------	-----	----------

(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
安徽江淮汽车股份有限公司	1,327	2,616	5,570	11.29%	7,962	-30.04%
重庆长安汽车股份有限公司	387	4,800	2,390	2.14%	11,126	-78.52%
比亚迪股份有限公司	221	5,075	1,570	5.09%	10,108	-84.47%
北汽福田汽车股份有限公司	182	529	615	1.13%	1,227	-49.88%
海马汽车集团股份有限公司	0	66	0	0.00%	127	-100.00%

(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
重庆长安汽车股份有限公司	10,821	42,272	78,056	70.03%	101,033	-22.74%
长城汽车股份有限公司	7,599	55,521	72,714	80.54%	151,840	-52.11%
比亚迪股份有限公司	2,493	14,010	18,410	59.66%	39,758	-53.69%
安徽江淮汽车股份有限公司	2,142	6,096	5,799	11.76%	18,450	-68.57%
江铃汽车股份有限公司	382	3,028	3,068	15.40%	5,023	-38.92%
海马汽车集团股份有限公司	134	1,622	1,281	100.00%	2,687	-52.33%
北汽福田汽车股份有限公司	10	43	81	0.15%	74	9.46%

(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	584	1,040	1,097	0.98%	1,992	-44.93%
北汽福田汽车股份有限公司	110	142	125	0.23%	400	-68.75%

(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
哈尔滨东安动力股份有限公司	10,195	16,176	38,505	28,710	34.12%
北汽福田汽车股份有限公司	15,074	23,124	34,646	46,216	-25.03%
安徽江淮汽车股份有限公司	4,733	13,176	18,119	36,878	-50.87%
海马汽车集团股份有限公司	134	1,171	651	1,899	-65.72%

1、信息披露不清晰、不准确

瑞生物医药（苏州）股份有限公司于2020年2月12日披露《关于抗病毒药物研制取得进展的公告》称，公司成功开发了瑞德西韦原料药合成工艺和制剂技术，并已经批量生产出瑞德西韦原料药，瑞德西韦制剂批量化生产正在进行中。经核实，公司公告中所称“批量生产”实际为药品研发中小试、中试等批次的试验性生产。公司尚未取得药监部门批准，也未取得专利权人授权，不具备进行药物商业化批量生产的应有资质。公司在相关信息披露中，就相关药物研发生产面临的临床实验结果、监管审批、专利授权等重大不确定性进行了风险提示；但未能明确区分相关药品试验性生产与商业化生产，所披露的“批量生产”实际属于药物研发阶段，而非已完成审批并开始正式生产销售瑞德西韦原料药和制剂，信息披露不清晰、不准确。上交所对博瑞生物医药（苏州）股份有限公司予以监管关注。

2、未及时公告属于自愿性披露的事项

2019年12月6日，湖南百利工程科技股份有限公司召开董事会，审议通过了《关于控股子公司对外投资的议案》，公司子公司计划出资1亿元人民币成立百利坤艾氢能科技(青岛)有限公司，坤艾青岛主要从事能源科技、新材料科技等相关业务。董事会召开当日，公司股价收涨7.35%。对于上述对外投资事项，公司直至坤艾青岛完成工商注册登记手续并取得营业执照后，于2019年12月13日才予以披露，公司披露公告当日股价涨幅1.63%。本次投资金额占公司最近一期经审计净资产的9.05%，属于公司自愿性信息披露事项。公司披露自愿性信息，仍应当符合相关规则的要求，及时予以披露。同时，在发生同类事件时，相关披露标准、披露时点应当遵循一致性原则，不得选择性披露。但百利科技在董事会审议通过后，未及时披露本次投资事项。另经查明，公司前期已于2019年4月26日及时披露了其董事会审议以4,500万元参与投资设立百利坤艾氢能膜材有限公司事项，与本次投资坤艾青岛属同类自愿披露事项，公司明知信息披露及时性的要求，但相关自愿性信息披露不及时、存在选择性滞后。上交所对湖南百利工程科技股份有限公司及时任董事会秘书李良友予以监管关注。