

北汽福田汽车股份有限公司

关于 2024 年度“提质增效重回报”行动方案评估报告

2024 年 3 月 22 日，上海证券交易所发布《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》（本文简称“倡议”）。公司于 2024 年 6 月 25 日披露了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》。根据倡议要求，上市公司应每半年评估行动方案的执行情况。因此，公司对 2024 年度“提质增效重回报”行动方案的执行和实施效果评估报告如下：

一、坚定战略引领，聚焦主业发展，提升经营质量

2024 年，国内市场需求低于预期，价格战频发，竞争内卷激烈，商用车行业销量 387.32 万台，同比降低 3.91 个百分点。公司继续聚焦“二次创业”，坚决落实各项战略部署，加快改革调整步伐，公司产品、渠道、模式创新等策略逐步落地，2024 年销售 61.41 万辆（含福田戴姆勒），同比降低 2.68 个百分点，公司市场占有率 15.86%，同比增长 0.21 个百分点。根据公司 2024 年业绩预告，2024 年预计实现归属于上市公司股东的净利润约为 7000 万元，预计同比降低约 92%，主要原因是 2024 年重卡行业竞争激烈，内卷严重，市场价格不断下探，H6（奔驰业务）高端产品前期投入较大，重资产运营，且 2024 年销量不及预期，盈利能力大幅下降，上述因素导致公司投资收益同比大幅降低。

（一）加速推进新能源战略

2024 年，公司抢抓“双碳”战略风口，持续推进战略落地，发布了福田卡文汽车品牌，打造智能化新能源专属整车平台架构和新商业生态。公司新能源产品矩阵不断丰富，陆续推出了包括面向重卡市场的福田欧曼银河 9 和银河 7，中卡市场的欧航智蓝 ER·246 纯电中卡，轻卡市场的欧马可智蓝 ES1 和奥铃智蓝 EL 以及电动中 VAN 平台的风景 i 系列、首款新能源专属平台产品福田卡文乐福等新产品。2024 年，商用车行业新能源销量 57.6 万台，同比增长 29%。公司新能源销量 5.41 万台，同比增长 35%，市场占有率同比提升 0.4 个百分点。公司已实现核心三电模块的自研和自制，并重点掌握和突破了电控技术、电驱动、动力电池、燃料电池等 22 项核心技术。

（二）纵深推进国际化战略

2024年，公司坚持“国际化核心战略”，纵深推进海外产业化布局，加速构建公司第二增长曲线，创新国际合作模式，坚持长期主义，统筹推进国内海外协同发展，孵化战略核心市场和产业化市场，泰国项目顺利投产，巴西、印尼等产业化市场稳步推进；优化海外管理架构，全力支持中重卡业务破局突围，全面实施“福田+时代”海外双品牌战略，共享产品平台和海外贸易平台等。2024年，中国商用车行业出口90.43万台，同比增长17.5%，公司出口15.34万台，同比增长17.33%。

（三）加速推进核心战略转化落地

2024年，公司继续深入推进南方战略落地；以客户为中心全面布局后市场生态。12月，公司发布了“爱易科”全域智慧生态品牌，包括“智·生态”与“电·驱动”两大板块。其中“智·生态”板块旨在以科技链合全球伙伴，共建商用车可持续发展新生态，整合能源、数智、租赁、二手车、修养配等多方面业务，以此构建一个全方位、全生命周期的汽车产业大生态体系；“电·驱动”板块聚焦电池、电驱、电控新能源核心三电技术，通过“0+1+3+4+N”模式重塑三电研发生态链。公司全力推动价值链各环节降本工作。在投资方面，公司围绕低效无效资产重组、新能源和科技公司创新发展三个主线，加快投资战略转化落地。在智能化方面，公司继续推进智能驾驶在商用车领域的产业化落地，福田高级别氢燃料自动驾驶重卡已应用于京津塘高速自动驾驶示范场景，实现了高速干线点对点自动驾驶；公司参与的北京公交自动驾驶示范运营项目获得载人测试许可，进入载人测试阶段。

（四）营销新生态价值环及营销创新变革

2024年，公司全面推行营销业务6个“1+1”战略，创新升级“营销新生态价值环”，构建以客户为中心的数字化管理体系。整个价值环通过资源融合、业务耦合和生态聚合模式创新，以客户开发和订单开发为核心流程，以业务线和区域线搭建矩阵式协同作战模式，从作战体系和组织能力体系进行能力建设，实现从“摆缸”到精准“置桶”。公司塑造了“3+N”全地形新营销生态，营销价值环再升级。公司契合客户端需求变化，带来商业模式演变，前市场与后市场进一步融合，形成新车+经租+二手车三大链路，与金融、保险、补能、数据、服务等N项能力，构成“3+N”全地形新营销生态体系。

二、重视股东回报，共享发展成果

2024年，公司根据《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》的规定，结合公司发展和经营需要，修订并发布了《公司章程》，其中增加了年度股东大会审议事项中可审议中期分红方案事宜。截至2024年9月30日，公司未分配利润为负，尚不具备分红条件。但2024年，公司将第三期回购股份86,363,108股全部用于注销并相应减少注册资本。

未来，公司将统筹好业绩增长与股东回报的动态平衡，落实打造“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制，当达到分红条件时将按《公司章程》等相关规定并结合公司实际情况实施分红；同时，公司将根据实际需要，结合资本市场情况，在必要的情况下适时制定相关股价维稳措施，采取不排除回购注销等多种手段提振市场信心，维护股价稳定，积极回报投资者。

三、加快发展新质生产力，推动公司高质量发展

（一）持续加大研发投入，推进新产品与新技术落地

2024年1-9月份，公司研发费用为15.1亿元，占营业收入的4.2%，主要集中在新能源、智能网联、动力传动、智能底盘、轻量化等关键技术领域。另外，在液氢重卡方面、新能源整车控制器方面、氢能检测技术方面、轻量化等方面，公司分别与清华大学及航天科技集团六院、北京理工大学、大连理工大学、北京科技大学等进行了产学研的合作。2024年，公司拥有有效专利4227件，其中发明1637件；2024年申请专利634件，其中发明231件；获得授权专利307件。

（二）优化科技人才激励机制

2024年，公司持续优化科技人才激励与培养机制，加大向科技人员激励的倾斜力度，薪酬资源向公司战略及重点业务、核心竞争力的提升方向倾斜。优化科技创新奖励机制等，建立长期绩效导向，引导研发人员更加关注市场，引导各业务关注中长期经营业绩目标，提高市场响应能力，促进公司实现高质量发展。

（三）重视人才培养，赋能企业核心竞争力的提升

2024年，公司规划搭建了“岗位学习项目、刚性培训项目、专项培养项目、学习氛围营造”4个类型的培训架构，针对6大分院分别开展了企业家团队培训、FF计划、新能源人才的代培等项目，助力业务发展及人才培养，持续完善员工职业成长路径，激发

员工积极性、主动性、创造性。

（四）加快发展新质生产力

公司进一步推进数字化转型，提升经营质量与效率，通过构建更精准、更快速、更高效的数据采集互联体系，实现了公司整个经营全要素、全产业链、全价值链的资源优化配置，打造了数字化服务模式，从而驱动公司“全球运营”数字化，形成了快速响应、快速决策、快速执行的以客户、产品、员工为中心的数字化服务能力。2024年，公司通过DCMM（数据管理能力成熟度评估模型）量化级认证，实现了从传统基础设施向云基础平台、数据中台为核心的数据体系的转变。公司已构建起以数据为中心，为客户提供多领域、多场景的一站式综合物流解决方案的工业互联网生态。截至2024年底，车联网平台已累计接入车辆超过281万台，涵盖重卡、中卡、轻卡等全系车型，每日实时运行数据超85亿条，数据采集种类达2000种，包含工况数据、报警数据、事件数据等。2024年3月，央视《新闻联播》用30s时长聚焦福田新质生产力，讲述车联网“福田指数”如何赋能传统企业转型升级，为高质量发展注入强大动力。2024年，公司以扎实推进市场化改革与提升自主创新能力获评国务院国资委地方标杆级“科改企业”。

四、持续强化信息披露与投资者沟通，有效传递公司价值

（一）持续提升信息披露质量

2024年，公司发布4份定期报告、96份临时公告，向广大投资者及时传递公司的发展情况，切实保障公司股东特别是中小股东的知情权。公司踏实做好内部工作，2024年6月，董事会秘书召集重大信息敏感提报人体系、董办体系及市值管理体系人员召开了年度工作会议，同时邀请律师与专业合规机构对新《公司法》及最新监管形势等进行了培训。2024年10月，上交所对公司2023-2024年度信息披露工作的评价结果为A级。

（二）加强投资者沟通，构建和谐股东关系

公司重视投资者关系管理工作，建立了公开、透明、多层次的资本市场沟通机制。2024年，公司持续加深了对内在价值的识别、挖掘与系统分析；通过股东大会、业绩说明会、路演、券商策略会、接待投资者线上和线下调研、上交所e互动平台、电话会议、邮件、投资者热线等诸多渠道和形式，开展了与投资者的交流互动，及时传递了公司战略、生产、运营、新产品、新技术等经营情况、业绩解读等，帮助投资者全方位了解公

司现状及未来发展情况。2024年，公司召开了4次业绩说明会，35次路演推介活动，接待股东及投资者调研17次，通过电话与投资者交流近170次，通过“上证E互动”回答投资者提问330次，回复率达到100%；同时，在“上证E互动”平台上传投资者调研记录，保障投资者公平获知相关信息。

（三）践行 ESG 理念，推动公司可持续发展

2024年12月，在第十七届中国可持续信息披露国际研讨会上，公司ESG战略正式发布，标志着公司在推动绿色低碳转型、深化企业改革、助力中国式现代化进程中迈出了关键一步。2024年，公司入选金蜜蜂智库主办的2024金蜜蜂责任竞争力案例集、获得中国汽车工业协会的2024中国汽车行业可持续发展实践案例及“绿色发展”称号、获得中国上市公司协会的2024年上市公司可持续发展优秀实践案例集；2024年11月22日，公司在安永第三届上市公司可持续发展官高峰论坛暨年度最佳奖项获得“年度杰出企业”；2024年11月26日，公司轻卡欧马可、奥铃4款车型成功通过中国汽车产业链碳公示平台的严格审核，荣获碳足迹量化标识等；2024年12月18日，公司在《财经》杂志可持续发展高峰论坛荣获“《财经》长青奖-可持续发展绿色奖”。公司已设立董事会可持续发展委员会，并将择机发布可持续发展报告。

五、夯实公司治理，提升规范运作水平

（一）董监事会、股东大会规范运作，高质量决策与监督

2024年，公司召开专门委员会会议24次，董事会会议20次，监事会会议9次，股东大会4次。公司日常注重合规与实际相结合，综合考虑决策质量和决策风险等，在法规授权范围内修订审批权限，优化了董事会决策机制，提高了重大事项审批效率。

（二）贯彻执行独董新规，充分发挥独立董事作用

2024年，公司积极贯彻独立董事制度改革的要求，修订了相关专门委员会议事规则、《公司章程》《独立董事工作制度》等；进行了独立董事的独立性自查，确保独立董事合规任职；独立董事按规定召开独立董事专门会议，并通过参加专门委员会会议积极发挥职能；另外，公司还组织独立董事开展了实地调研检查，组织独董与审计机构沟通，及时向独立董事汇报经营情况和重大事项，切实保障独立董事的知情权，为独董履职提供充分支持。

（三）董监事会勤勉履职，持续提升履职能力

2024年，公司董监事会通过会议、每日闪讯、月度/季度汇报资料、定期跟踪监督董事会决议执行情况等形式，及时掌握了解公司生产经营情况及每日证券资本市场最新动态；另外，还通过走进标杆企业调研学习、现场调研检查一线研发或生产线、参加北京上市公司协会组织的董监事专题培训、公司的董监高年度学习培训及上海证券交易所的董监高初任培训等，持续提升履职能力。

（四）强化子公司合规治理

2024年，公司落实子公司治理管控机制，通过对子公司进行董监事的外派管理，重新梳理并明确子公司兼职董事会事务代表，组织开展董办体系及信息提报人体系年度培训大会，推进子公司完成2023年度年报编制工作，及抽检、指导子公司治理工作等，持续强化了子公司的合规治理及体系人员的专业素养。2024年，公司严格按照《公司法》《证券法》等法律法规、规范性文件以及《公司章程》规定，积极贯彻落实监管要求，持续完善法人治理结构和内部控制制度，不断提升“三会一层”的专业性和有效性，保证各项经营管理工作规范运行。

（五）保护投资者合法权益

公司董事会重视上市公司质量的提升，在公司治理、日常经营、并购重组及融资等重大事项决策中充分考虑投资者利益和回报，坚持稳健经营，不断提升公司的投资价值。2024年，公司重视规范公司及股东的权利义务，防止滥用股东权利、管理层优势地位损害中小投资者权益，继续与实际控制人、控股股东及公司董事、监事、高级管理人员等“关键少数”保持密切沟通，通过监事会、独立董事、董事会审计/内控委员会等多层级多维度对“关键少数”在资金占用、担保、关联交易等重点领域加强监督，不存在违反相关法律法规及公司内部管理制度规定的情形。2024年，证监会及交易所发布了《股东及董监高减持新规》。公司及时梳理要点，并向控股股东、董监高等相关方发送相关提醒，促进董监高对新规的掌握，强化董监高的合规意识，确保所有投资者在信息获取和交易机会上更加公平，保护中小投资者利益，增强投资者对市场的信心。

六、创新实施中长期激励，构建长期利益共同体，促进可持续发展

2024年，公司充分运用员工持股计划等工具，持续优化与公司绩效挂钩的管理层薪

酬与激励机制，并结合经营及战略发展情况，积极探索研究股权激励等，进一步完善科学、规范的中长期激励机制，充分调动骨干员工干事创业的主动性和积极性，强化管理层与股东的利益共担共享约束，促进管理层与股东利益的深度融合。

以上内容是基于行动方案现阶段的实施情况而做出的判断及评估，未来可能会受到政策调整、国内外市场环境等因素影响，具有一定的不确定性。

后续公司将持续评估、实施“提质增效重回报”行动的相关举措，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理、积极的投资者回报，切实履行上市公司的责任和义务，回馈投资者的信任。

本报告如有涉及到公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

北汽福田汽车股份有限公司

董 事 会

二〇二五年二月二十六日