

江铃汽车股份有限公司



2019 年度社会责任报告

第一节 报告前言

一、报告概况

报告时间范围：2019 年 1 月 1 月至 2019 年 12 月 31 日，部分内容超出上述范围。

报告发布周期：公司社会责任报告为年度报告，发布时间为每年年初。

报告组织范围：江铃汽车股份有限公司及控股子公司

报告数据说明：本报告披露的财务数据如与年报有出入，以年报为准，其他数据来自公司内部统计。本报告中所涉及货币金额以人民币作为计量币种，特别说明的除外。

报告参考标准：本报告主要参考了《深圳证券交易所主板上市公司规范运作指引》、《深圳证券交易所社会责任报告编写指引》、全球报告倡议组织 GRI《可持续发展报告指南》（3.0 版本中文版）、中国社科院《中国企业社会责任报告编写指南》（CASS-CSR3.0），同时突出本公司的企业特点和行业特色。

报告发布形式：本报告以电子版形式发布，可登陆本公司网站 www.jmc.com.cn 或巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn 下载。

解读报告及其内容问题的联系人：江铃汽车股份有限公司证券部

联系人：全实、张志勤

地址：江西省南昌市迎宾北大道 509 号

邮政编码：330001

电话：86-791-85266665

传真：86-791-85232839

邮箱：relations@jmc.com.cn

二、公司概况

江铃汽车股份有限公司成立于 1993 年，中外合资股份制企业。1993 年 11 月，公司成功在深圳证券交易所发行 A 股，成为江西省第一家上市公司，并于 1995 年以发行 B 股方式引入美国福特汽车公司为外资战略合作伙伴。公司已经成长为中国商用车行业的骨干企业，是国家高新技术企业、国家创新型试点企业、国家认定企业技术中心、国家知识产权示范企业。公司以“诚信 敬业 创新 合作”为核心价值观。公司产品涵盖福特品牌商用车、福特品牌 SUV、JMC 品牌轻卡、皮卡、轻客、驭胜品牌 SUV 和江铃重型卡车。



2019 年是江铃汽车锤炼筋骨、逆势飞扬的成长之年，在全行业下滑超过 8% 的大背景下，江铃汽车逆势增长，展示了全体营销队伍同心协力、迎难而上的锐气，体现了经销商伙伴与整车企业风雨同舟、携手同心、攻坚克难的精神。2019 年公司推进江铃福特授权商用车中心（CVC）建设，江铃和福特品牌的商用车并网销售，双品牌强强联合，满足客户一站式购买的便利性；并在宽体轻卡细分市场推动建设重载轻卡专营渠道，构建了遍布全国的强大营销网络，截至 2019 年年底公司拥有超过一千家的销售渠道，被授予“国家整车出口基地”。JMC 品牌产品已经出口 50 多个国家。



江铃汽车一级代理商销售网

三、公司荣誉

评奖机构	荣誉
中国公益映像节组委会	2019 中国公益映像节优秀作品奖
中国公益映像节组委会	企业社会责任入围奖
第九届中国公益节组委会	2019 上市公司社会责任奖
第九届中国公益节组委会	2019 年度公益映像奖
南昌市体育局	2019 南昌体育社会贡献奖
国家知识产权局	中国专利优秀奖

第二节 内部治理

一、江铃理念

核心价值观：诚信、敬业、创新、合作

二、利益相关方响应机制

利益相关方	核心诉求	公司的响应措施说明
监管机构	合规守法	诚信经营； 及时、准确的信息披露； 严格遵守国家法律法规。
股东	合理的收益回报	严格的风险、成本控制； 维持较高的盈利水平，提升市场份额； 稳定的分红政策； 持续研发投入，加快新品上市。
员工	保障合法权益； 良好的薪酬福利待遇； 良好、安全的工作环境 及职业发展空间	关注员工发展，提供有效的薪酬激励； 较高的员工满意度。
客户	优质、安全、皮实耐用的汽车； 良好的售后服务	与战略合作伙伴合作，结合最前沿的汽车技术进行设计开发； 推行江铃汽车十项服务承诺； 加强客户关系管理； 客户回访及满意度调查。
经销商	持续发展，公平竞争， 合作共赢，盈利能力	公司产品力的提升； 实施渠道管理标准流程； 推行销售升级、服务升级体系； 实施系统化培训； 开展组织经验交流会； 驻点人员指导； 公司领导走访指导； 召开年度营销大会； 支持经销商开展差异化营销方案； 实施综合促销奖励； 持续加强渠道的建设和管理； 加大二三线城市户外广告投入； 增加经销商淘汰机制。
供应商	坚持公开、公平、 公正的采购原则； 诚信履约，实现双赢	防止腐败和商业贿赂，依法招投标； 编制生产性采购及非生产性付款政策，及时支付供应商货款； 联合开发，降低供应链成本； 提高供应商满意度。
社区	关注社会发展，共建和 谐社区	社区文明共建； 公益捐赠；

		志愿者服务； 溪桥工程。
媒体	及时的信息披露； 良好的媒体关系	在公司指定信息披露媒体刊登公司新闻、公告及其他信息； 与媒体保持沟通与合作。

三、内部控制风险防范

1、内控体系

根据财政部、中国证监会等部委联合发布的《企业内部控制基本规范》及配套指引和《深圳证券交易所主板上市公司规范运作指引》等相关规定，公司在内部环境、风险评估、控制活动、信息与沟通及内部监督方面持续改进和优化内部控制体系及运作流程，以适应不断变化的外部环境及内部管理要求，合理保证公司经营管理合法合规、资产安全、财务报告及相关信息的真实、完整，促进公司有效经营，履行对股东和债权人的责任。

公司合理规划组织架构，明确划分职权，审计委员会下设内部审计办公室，通过开展综合审计、专项审计，协助管理层调查、评估内部控制的执行情况并提出相应的改进建议；同时，通过内控检查和内控培训，增强业务部门的内控意识，鼓励业务部门自己发现问题、提出问题并制定相应的整改措施，加强业务的风险管控，促进内部控制的持续改善与提高。

2、风险管理

公司建立了全面风险管理评价制度，将总体风险评价与业务模块风险评价相结合。2019 年公司针对战略风险、人力资源及组织架构风险、投资及预算风险、产品风险、采购风险、市场与销售风险等 14 个业务模块进行风险评价，提出预防和应对风险的措施。通过建立并执行全面风险管理评价制度，促进公司以最小成本实现战略目标。

3、内控评价

董事会对公司内部控制的有效性进行评价，认为公司不存在财务报告内部控制重大缺陷，公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制；同时，未发现非财务报告内部控制重大缺陷。

2019 年公司聘请外部审计机构对内部控制进行审计，经外部审计师审计，公司按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

4、合规管理

公司设立了合规委员会，提供合规法律服务，管理合规相关事宜，协助业务部门识别、评估，降低业务的违规风险。公司成立了由各相关责任部门的法规专员组成的法规小组，及时获取、更新、传递、跟踪、监督公司实施的相应的法律、法规、政策，确保各项经营管理活动依法合规开展，加强公司合规风险管理；加强对员工行为规范的管理和监督，促进员工廉洁自律，规范员工合规事项；

在合规委员会指导下，2019 年公司开展销售业务反垄断自查及合规培训等工作，为公司销售业务开展提供了充分的合规保障。同时对公司的相关流程制度进行了合规性审核并进行了修订，推动公司合规管理工作向纵深发展。

5、反腐倡廉和作风建设

江铃对腐败行为“零容忍”，建立了畅通的投诉举报渠道，设置了内部投诉和举报专线。公司在《员工手册》中规定了反腐败和职业行为的准则，将行为准

则和相关规定传达给每一位员工，推进党风廉政建设工作常态化，营造了风清气正的良好环境；公司坚持遵纪守法和道德正直的治企理念，认真贯彻落实中央“六条禁令”、“八项规定”，坚决反对“四风”，加强监督执纪问责，严惩顶风违纪人员。同时公司持续开展廉洁教育，组织关键岗位人员开展警示教育活动，进一步增强风险岗位人员廉洁从业意识，筑牢防腐拒变思想防线。

2019 年，公司以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，开展“全面加强作风建设，夯实集团高质量发展基础”主题活动，坚持问题导向和效果导向，整治“怕、慢、假、庸、散”等五个方面的作风问题，在办公场所开设意见公开栏，设立意见箱，并公布作风问题受理电话，强化内部监督和群众监督。

第三节 经济绩效

一、经济绩效指标

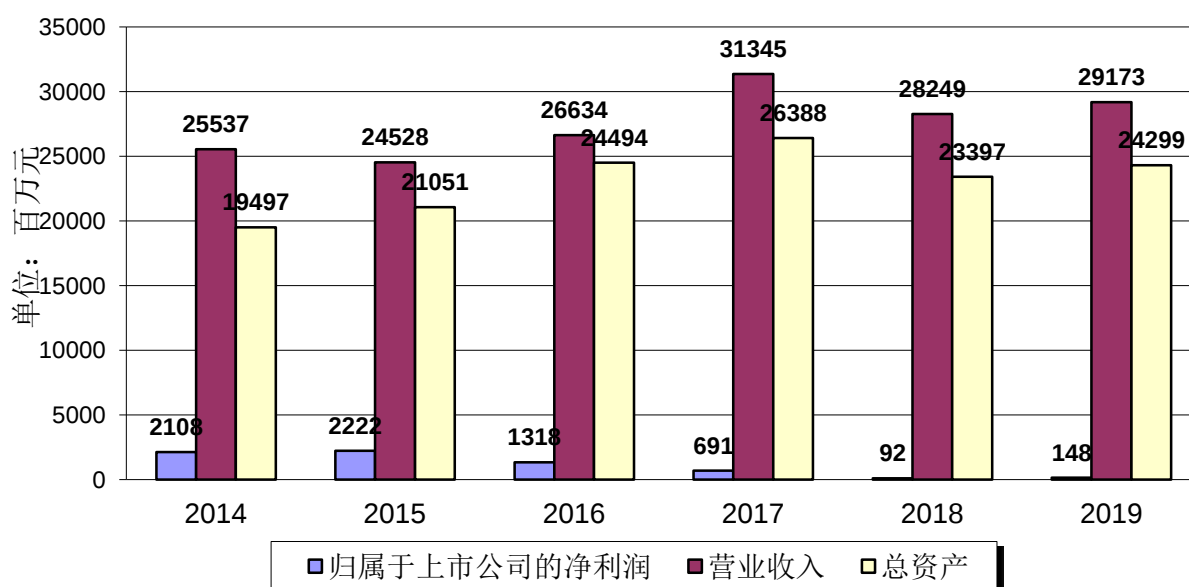
经济绩效指标	2019	2018	2017
营业总收入（千元）	29,173,636	28,249,340	31,345,747
归属于上市公司股东的净利润（千元）	147,812	91,833	690,938
经营活动产生的现金流量净额（千元）	2,736,867	-101,591	674,814
每股收益（元）	0.17	0.11	0.8
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（%）	-2.95	-2.5	1.31
资产负债率（%）	56.80	55.62	52.35

二、股东责任

股东责任：和谐共赢 稳定回报。

公司已构建完善的公司治理及内控体系，保障公司健康和可持续发展，维护了股东，特别是中小股东的权益。公司治理及内控情况请参见本公司 2019 年年度报告第九节及本报告第二节。公司控股股东情况及股权结构请参见本公司 2019 年年度报告第六节相关表述。

江铃汽车2014-2019年主要经济绩效走势图



公司平等对待全体股东，保障股东依法享有的知情权、分配权、提名权、表决权等权利，积极为股东行使权利提供便利，切实保障股东特别是中小股东的合法权益。公司严格按照法定程序召开股东大会，除现场会议投票外，向股东提供股东大会网络投票服务。公司严格按照有关规定履行信息披露义务，并保证披露的信息真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，不存在选择性信息披露。

公司自 2002 年来一直坚持回馈股东，持续 17 年向全体股东现金分红，17 年间累计分红约 93 亿元。

公司深入落实投资者，特别是中小投资者的合法权益保护工作，加强与投资

者及潜在投资者之间的沟通，增进投资者对公司的了解和认同。

2019 年投资者关系管理工作一览

内容	说明
投资者教育	建立了以公司网站、内刊、报栏、电话等多维度的投资者教育普及沟通渠道； 开展主题为“真诚沟通、规范发展、互利共赢”江西上市公司 2019 年投资者集体接待日活动。
投资者来访、参观	建立分析师联系名册；建立投资者来访人员档案；组织、接待投资者来访并及时上传来访纪录至深交所业务平台； 1.公司于 2019 年 7 月 11 日接待深交所投服中心、巨潮咨询网、证券时报、大江网和中小投资者来访调研，公司总裁王文涛先生、副总裁兼董事会秘书宛虹先生、财务总监李伟华女士等公司领导与来访人员进行了交流和沟通，期间公司组织参观小蓝工厂活动。 2.公司于 2019 年 7 月 18 日接待中金、平安、长江等机构一行 39 人来访调研，公司总裁王文涛先生、副总裁兼董事会秘书宛虹先生、财务总监李伟华女士等公司领导与来访机构进行了交流和沟通，期间公司组织了领界 EV 试乘试驾及参观小蓝工厂活动。

三、客户责任

客户责任：以客户为尊，为客户提供愉快和较高满意度的售前体验和售后关怀。

1、2019 年客户体验活动一览

活动	主要内容
2019 第十二届“快运快赢”趣味竞技赛消费者体验活动	2019 年快运快赢赛事走过了十二年历程，以顶级阵容、全新环节打造绝佳舞台。全国已完成初赛 48 场比赛，共计 1920 人现场比赛，决出 48 名冠军。线上报名参与快运快赢比赛人数 950 名，轻客之最奖项评选报名活动 719 人参加。总决赛直播观看 102945 人次，创历史新高。
上海车展第二展区特顺 EV 无人驾驶体验会	以“共创美好生活”为主题的上海国际车展于 2019 年 4 月 18 日至 25 日在国家会展中心举行，其中最值得关注的就无人驾驶技术。为了让观众们更加了解国内首例无人驾驶轻客，江铃汽车特别设置第二现场“特顺 EV 无人驾驶体验会”，地点就在江铃商用车中心。参与人员体验了站点自动停泊体验、自动避让障碍物体验、自动泊车体验、自动停车让行体验、十字路自动转向等项目。
2019 上海车展旅居车切割车展示	福特途睿欧旅居车切割车于 4 月 18 日至 25 日在国家会展中心(上海)璀璨亮相。向观众展示了福特途睿欧在舒适性和空间性上的极强优势，更是将车辆

的应用场景延展至郊游甚至长途旅行上。同时，本次的展车对车辆右侧进行了部分切割，除了对于内部格局一览无余外，更是将车身材质和安全度尽收眼底。

2019 年福特途睿欧车主故事征集

2019 年福特途睿欧车主共计接触 28 名，深度面对面采访 2 位。车主遍布大江南北，来自各行各业。以电话采访以及面对面采访的形式，了解他们与途睿欧之间的故事。并编辑成微信稿件作为系列稿发布共计 18 篇，获得读者一致好评。

2019 年福特途睿欧车主活动

2019 年在北京世国会、成都青城山、广州长隆野生动物园举办 3 场车友会活动，集结当地车主共同参与。邀请车主自驾出行，体验福特途睿欧带来的与众不同的生活方式。福特途睿欧在空间上具有突出优势，配合 1360L 超大行李厢容积和灵活多变的后排座椅，使装载能力具有更多可能，解决了大家庭的出行难题。来自各方车主的肯定与信任，是福特途睿欧前行最大的动力。

2、上市车型

2019 年 3 月 20 日，2019 款福特撼路者正式上市，同时，江铃宣布与中国登山队达成战略合作，双方将在品牌、产品、传播、线上线下活动及经销商等领域开展一系列深度合作。按照当天签署的合作协议，2019 款福特撼路者将成为中国登山队的指定用车。



2019 年 5-6 月，福特途睿欧改装车系列上线挂网销售。新上市车型包括福特途睿欧旗舰版、福特途睿欧旅居车、福特途睿欧露营车，为消费者购车提供更多的选择。福特途睿欧作为一款欧系 7 座 MPV，具备良好的改装基础，车身与国内传统 MPV 车型相比更为高大宽敞。福特途睿欧旗舰版在常规车款的基础上，为热衷个性化的消费者增加了 14 项可进行改装配置，让车身内部更符合客户期望。除了福特途睿欧旗舰版的改装版本，福特途睿欧还支持露营车及旅居车的改装版本。与旗舰版不同，旅居车与露营车的版本在旗舰版的基础上划分了居住区域。可商可居的车内环境可充分满足消费者的需要。福特途睿欧露营车考虑了居住和商用的双重可能，开辟了会客区域，可根据个人需求安装可拆卸小桌或是商务座椅。居住部分，采用了全电动的高档座椅，如有睡眠需求，可将整个座椅放平成 180 和变成双人床，将有限的车内空间发挥到极致。车顶部分可进行额外升

级，升顶开启后，又可满足一到两个人的休息。灵活多变的空间组合，彰显了福特途睿欧露营车无往不至的魅力。



旅居车

露营车

2019年9月5号，福特新全顺-商旅型车型在成都车展举办以“玩转商旅，面面出色”为主题的上市发布会。自上市起至2019年12月，共销售890台，超额完成上市任务，再次以销量证明了江铃轻客王者的实力。



11月22日，江铃汽车在广州车展正式发布了全新美式高端大皮卡域虎9，首推国六汽油版车型，含手动/自动、两驱/四驱、舒享版/尊享版在内共9款车型

细分产品。江铃域虎 9 搭载与撼路者相同的福特 EcoBoost 2.0 GTDI 汽油发动机，最大功率可达 248 马力，最大扭矩高达 350Nm，满足国六排放标准，自动挡车型匹配采埃孚 8AT 变速箱。随着国内皮卡市场需求的多元化发展，江铃域虎针对全领域用户开始细分化，分出了不同档次的车型产品。此次广州车展上市的域虎 9，顺应了皮卡将向高端化、乘用化方面升级的趋势，可满足中高端皮卡用户以及汽车爱好者崇尚个性化用车的需求。



3、售后服务

(1) 技术能力提升（校企合作）

为提高培训覆盖面积及受益范围，2019 年对所有上市车型采用了网络课程学习及网络直播培训，同时兼顾阶段性现场培训，做到知识与技能的学习与巩固，网络直播量增加 90%，降低运营成本 34%。2020 年技术培训将加大网络直播平台的应用，做到技术及时有效的反馈，实现现场培训量下降 20%的目标。同时，为提高客户体验，开展爱车讲堂课程，从微信端，售后维修单位，客户推广等多方渠道，向客户提供江铃用车小知识，养车小窍门等内容。

2019 年以新模式试验推广校企合作，与贵州交通职业技术学院达成合作意向，在降低投入量 80%的情况下，扩大江铃校企合作范围。目前已经完成 7 所院校合作，预计每年引进 7%的高端技术人才进入江铃售后体系，提升整体技术人员的水平。



（2）零件主库分库建设

领界零件仓库于4月开始运营，对标行业，对零件储运进行全面升级。2019年24小时出库时效南昌主库93%，天津分库96%；48小时运输时效南昌主库56%，天津分库74%，较2018年有所提升，均达成目标。零件到货、少货异常情况减低27%；同时通过2019年启动南昌主库升级、TMS系统上线、分装推进等各项举措，持续提升零件储运能力及经销商满意度。

（3）客户体验改善

为更快的响应客户的声音，2019年启动“智慧客服”项目，建立全渠道、智能化的客服中心，开发JMC投诉处理系统（UCS）。针对大客户制定春雨提升计划，与大客户建立总对总的沟通渠道，快速满足大客户需求，缩短响应时效。

为给客户提供更安全的出行，设计并开发远程诊断及预见性诊断服务。通过智能化的系统及大数据运算，提前对车辆故障进行预判及提醒，将被动服务化为主动服务，避免客户车型故障扩大，造成更大损失，为客户提供更经济安全的服务。

为减低客户的拥车成本，开发全生命周期的多元化服务产品，如SSP保养套餐、EW延保套餐、HLAS零件、保险、二手车业务等，满足客户个性需求，以建立客户粘度，提升客户体验。

4、科技创新

2019年，进一步夯实商用车核心竞争力和产品优势，全面推动新能源发展战略，加快新四化转型，在保持传统业务核心竞争力的基础上，积极探索新产业和新技术的融合，不断向市场提供安全、绿色、高品质的汽车产品。

（1）多项研发产品上市

2019年，领界SUV快速上市上量，轻卡、轻客、皮卡等各车系国六产品提前投产，领界EV、特顺EV、域虎7EV等电动产品投产上市。特顺EV、域虎EV一上市就与北京大兴机场合作投入使用。国内首款氢燃料重卡成功开发，首款L4级全时无人驾驶纯电动重卡Q-truck开展示范运营，国六燃气LNG重卡投产上市。

（2）新能源和智能网联技术研发应用

持续提升新能源车型续航里程、电池寿命、智能驾乘等性能。加速提升三电系统软硬件核心开发能力。凯锐 FCV 氢燃料卡车已通过生产准入资质和公告。凯锐 EV 和域虎 EV 在第四届中国新能源物流车挑战赛中斩获多项大奖。

智能网联水平快速提升。车联网平台技术推广应用到全系车型。推出国内首款 L2 级智能驾驶皮卡域虎 9，首款 L4 级无人驾驶纯电动重卡 Q-truck 示范运营，具备高度自动化 L4 级的江铃特顺，参与完成中国首个商用车货运自动驾驶智慧高速示范项目——昌九智慧高速项目，在高速公路上实现了 60km/h 速度的编队自动驾驶。

（3）提升产品安全、节能、环保、轻量化性能

2019 年，碰撞安全试验室开工建设，引入碰撞试验数据管理系统，进一步提升了汽车安全性能的研发能力及手段。

加快国六新排放法规下车载诊断系统、后处理标定、排放技术研究以及新能源汽车混合动力技术研究。开展新型整体式电驱动后桥应用研究，率先研制出智能离合器技术并在国内商用车上实现首次搭载应用。

快速响应国家对于轻卡“大吨小标”的专项治理，根据市场需求，重点对顺达、凯运、凯运升级版等市场上 45 款主销车型均进行了轻量化开发，整车轻量化平均减重 10%。

（4）加强技术平台建设，促进科研成果成长

2019 年，公司技术中心顺利通过国家企业技术中心、省级企业技术中心、省工业设计中心复评认定，获中国外观设计专利优秀奖 1 项，获省优秀新产品、省重点新产品 6 项，获省市重点研发计划、重大科技攻关项目 2 项，获省级工业转型专项 1 项。



自动化 L4 级的江铃特顺

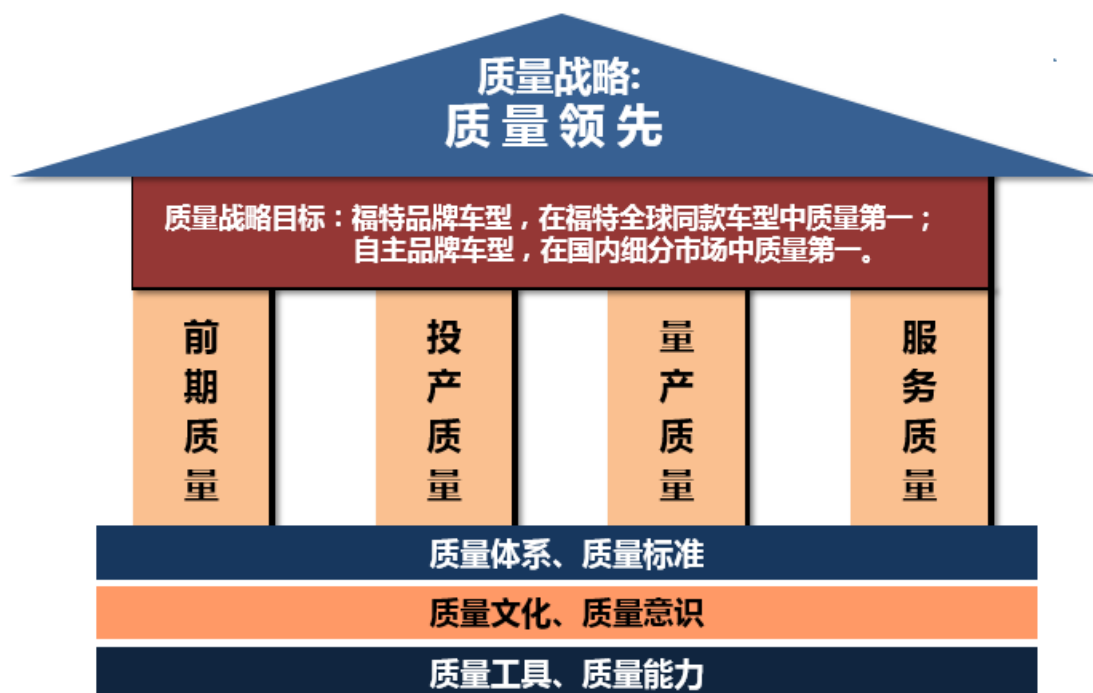


域虎 EV 斩获物流车挑战赛多项大奖

5、产品质量控制

2019 年，公司坚持“质量领先”战略不变，重新构建了质量战略推进模型（质量战略屋如下图所示），围绕着一个战略，明确了两个目标。持续夯实三个基石，重点推进四大支柱的质量提升。

江铃质量战略屋



(1) 全过程质量提升

汽车业竞争日趋激烈、客户越来越关注体验质量，使感知质量、客制化趋势快速凸显，为更好地满足客户需求，保持质量领先地位，公司重点推进前期质量、投产质量、量产质量、售后服务质量四大质量支柱的系统性提升举措。

1) 前期质量：对标先进实践经验，结合项目成功案例，完善了项目前期质量策划体系、明确了前期质量功能团队职能，促进完善设计签发标准及 DFMEA、DV，以不断提升研发质量水平。

2) 投产质量：结合以往投产经验，整合优化组织架构，提高投产管理协作效率，整合优化了投产管理流程，监控年度车型售后质量绩效，检视投产管理健康程度，2019 年共投产 26 个项目，主要项目均已达成投产目标。

3) 量产质量：建立了五年质量目标实现路径，实现了“两年质量提升 50%”的质量计划，推进建立了工厂防错系统、追溯系统，推进综合 FTT 提升 25%，推进供应商 PPM 提升 42%，建立大客户质量监测体系，通过大数据平台实时监控大客户车辆质量状况。

4) 服务质量：通过完善了以客户为中心的质量服务联动机制，快速响应机制，实施零件品牌保护计划等举措，使顾客满意度、客诉率、三日结案率等指标均达成年度目标要求。

(2) 夯实三个基石方面

1) 质量体系、质量标准：公司认真履行新排放法规，国六 PVE 验证等法规一致性标准要求，实现了环保关键件二维码追溯，整车环保检测数据实时报送国家平台等；积极推进流程优化，并开展多种形式的自查、内审、专项审核、管理评审等，保障体系和标准得到持续有效运行，公司顺利通过年度 ISO9001，IATF16949 认证监审，各项外部排放法规抽查，军品二方检查等均符合要求。

2) 质量工具、质量能力：公司持续推进 6SIGMA、8D、QC 等质量改进工

具的运用，至今公司有黑带和黑带大师 122 人、绿带 1622 人；建立了 125 个 QC 小组。为适应新的产品标准要求，在原有检测和试验能力基础上，公司具备了禁用物资检测能力、新能源三电系统检测能力、产品清洁度检测能力，公司环模试验室也获得了 CNAS 认证；在汽车“四化”建设上，公司完善了质量数字化管理系统功能，大数据平台质量监控系统等。

3) 质量文化、质量意识：公司倡导“质量第一，客户至上”的质量文化，开展了多种形式的竞赛和研讨、质量月活动、质量年会等，不断提升员工质量意识；同时建立了即时质量奖励制度，激励/认可在质量工作中表现突出的先进个人和团队，并作为标杆模范在公司平台上加以宣传，形成“人人学习标杆，人人争做标杆”的良好氛围；公司建立了系统性的员工质量意识、质量素质培训体系，2019 年公司开办了供应商质量大学、投产质量大学等共计 20 期集中培训，覆盖人数达 1432 人次。



质量年会，让全员明确质量工作重点和方向



质量大学：让卓越成为一种习惯



即时奖励，让更多的人成为质量达人

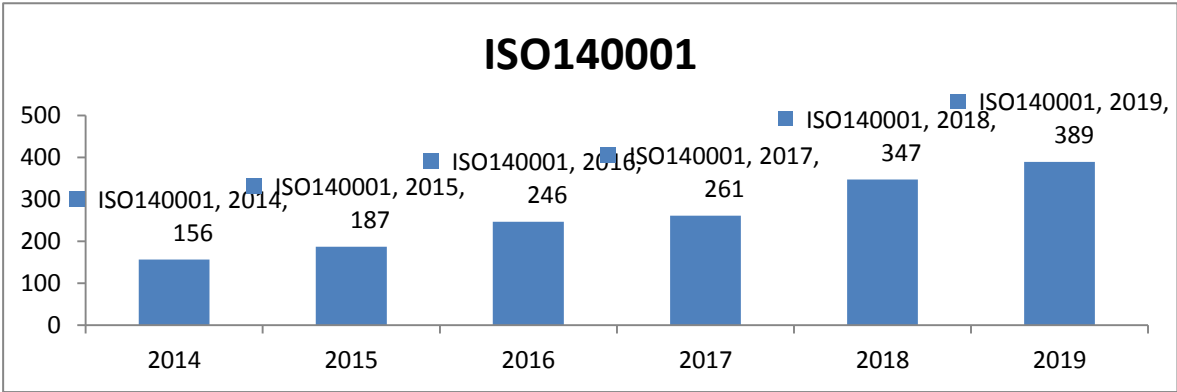
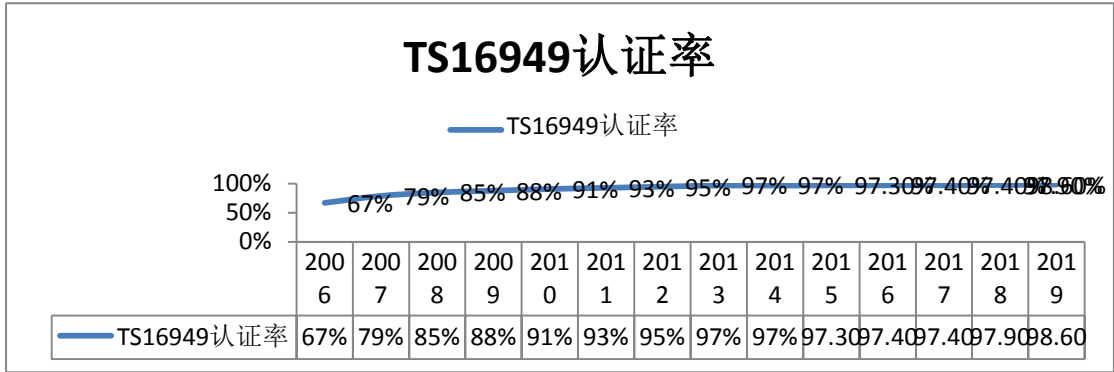
2019 年，通过覆盖全员、全价值链的质量管理，公司内外部质量指标均取得了 35%以上的改善；2020 年，江铃汽车将继续秉承“质量领先，顾客至上”的理念不动摇，针对全价值链实施更加精细化的质量管理，为国内外顾客提供高质量、高性价比的产品。

四、供应商责任

供应商责任：与具备综合竞争能力的国际、国内优秀供应商建立互惠互利的战略合作伙伴关系。

2019 年全年完成生产性采购金额 213.7 亿元；非生产性采购总额为 28 亿元，采购订单 1.11 万个，合同数 1605 个。推广绿色采购，在供应商资质审查中，加强对职业健康安全、环境保护与资源节约等因素的关注，推广可持续发展理念，

优先采购包含新技术、新材料、新工艺的产品。原辅材料方面，推动油化车用材料供应商向中国汽车材料数据系统（CAMDS）或国际材料数据系统（IMDS）完成相应信息申报。



携手供应商 · 2019		
行动	关键词	内容
战略共享机制及平台	战略供应商	2019 年，与昆明云内动力股份有限公司结成战略合作伙伴。
责任采购制度	福特工作环境标准	对福特品牌的供应商推进福特工作环境标准要求，该标准主要关注企业的童工、折磨和歧视、薪金、结队自由、工作时间、强迫劳动等。2019 年底，江铃福特品牌供应商约 400 家，2019 年完成电子行业行为准则 EICC (Electronic Industry Code of Conduct) 审核 2 家。
培训	风险的管理能力	2019 年集中开展了四场大型供应商培训，供应商参加培训人数总计达到 605 人。第一季度进行了 Q1/Q1 MSA/MMOG 等 Q1 的系统性培训，帮助供应商提升和完善质量体系奠定了扎实的基础；以及开展了第二期供应商质量大学的培训，帮助供应商在内部推行 QOS，更好的运用 QOS 的原理管控内部质量；第二季度进行 6Sigma 培训，帮助供应商了解 6Sigma 的工具解

决一些疑难杂症的问题；第三季度再次开展了第三期供应商质量大学的培训，帮助更多的供应商在内部推行 QOS。

积极保护权益，开展反商业贿赂

商业贿赂直接侵害供应商、客户和消费者的合法权益，商业贿赂败坏社会风气，腐蚀党员、干部 和企业从业人员，成为滋生腐败行为和经济犯罪的温床。为此，公司特别注重对供应商、客户和消费者权益保护，积极主动制订和实施完善的反商业贿赂相关措施。公司按《采购中心员工行为准则》要求，每年年初组织全体员工签署《员工廉洁自律申明书》。每年会以电子邮件形式给每位供应商发布《关于请供应商支持反腐倡廉的工作函》，主要包括举报电话和联系人电话等内容。另还在采购中心办公大楼各层楼设置举报箱。通过各类方式打击反商业贿赂，如发现举报线索及时处置。2019年未发现商业贿赂问题。



五、经销商责任

经销商责任：公司秉承与经销商“互信、合作、共赢”的经营理念，持续关注经销商的建设与发展，规范代理商关键岗位技能要求，完善岗位认证体系，帮助代理商培养专业人员，提高代理商核心竞争力，实现公司和代理商的共同发展。

根据 2020 年公司的渠道政策，针对经销商渠道建设出台以下举措：

- 坚定江铃福特授权商用车中心（CVC）战略方向不变，持续规划 CVC；
- 重点拓展 4~6 线城市低成本 CVC 渠道；
- 加强重点车型专职队伍建设，适时推行成熟市场重点车型专营模式；
- 针对重点细分市场推出全新系列车型，探索实施差异化的车系渠道授权模式；
- 提升县级市场覆盖度、提高分销/二网贡献度；
- 优化渠道淘汰机制，提升江铃经销商活力；
- 继续坚持以顾客体验为导向，提升运营效能。

经销商培训方面，2019 年公司对经销商人员开展了直播培训、在线培训、

课堂培训等多样化的培训，共计培训经销商人员 15,917 人次，其中在线培训 12,221 人次、直播培训 2,868 人次，在线与直播培训共占比 94.8%。直播培训可以实现多终端进行收看，互动性强，特有的点播回看功能可实现学员碎片化学习及巩固复习等功能，亦可实现低成本大范围的进行各项培训。配合域虎 EV、特顺 EV、新全顺客车、领界 EV、域虎 9 等新产品的上市，进行了产品知识培训。同时对于经销商进行岗位认证线上培训，提升经销商团队的能力。



第四节 环保绩效

一、环保绩效指标

环保绩效指标	2019	2018	2017
环保总投资（百万元）	75.26	41.04	36.27
单位产值能耗（吨标准煤/百万元）	2.02	2.19	2.34
单位产值水耗（吨水/百万元）	79	86	88
废气排放量 SO ₂ （吨）	2.88	5.99	3.61
废水排放量 COD（吨）	113.62	115.86	89.79
危废排放量（吨）	2,204	2,082.88	1,821

二、环保绩效及措施

1、2019 年公司建设江铃富山工厂废水站及固废存放站。富山工厂主要工序包括冲压、焊装、涂装、总装。工厂产生废水主要包括工业废水（磷化废水和综合废水）和生活污水。工业废水通过现场分类收集并且分别进入两套物化处理系统进行预处理，综合工业废水经预处理后和生活污水一同排入生化处理系统，近期外排废水需达到国家一级排放标准。二期经生物处理后的废水达到回用水标准将在工厂全部回用。

固废存放站设计美观，外观要求符合整体规划标准，严格按照要求分隔存放一般固废及危险废物，满足法规要求。



富山工厂废水站



垃圾压缩机



危废存放站

2、2019 年公司采取有机废气处理措施，在富山工厂涂装车间设置了一套沸石转轮装置+一套蓄热式热氧化器系统（RTO），溶剂型喷漆废气及调漆废气收

集后经沸石转轮装置浓缩处理后经 RTO 焚烧处理，电泳烘干废气、PVC 胶烘干废气、漆烘干废气及溶剂回收废气收集后直接经 RTO 焚烧处理。

沸石转轮浓缩吸附装置是利用吸附—浓缩—脱附三项连续变温的吸、脱附程序，使低浓度、大风量有机废气浓缩为高浓度、小风量的浓缩气体。其装置特性适合处理大风量、低浓度、含多种有机成分的废气。



沸石转轮+RTO 系统

3、作为绿色节能化的智能工厂，江铃富山工厂采取多项节能减排措施：厂区及车间所有照明采用 LED 光源；新基地使用能源管理系统，监控管理能源使用及消耗计量；涂装喷漆室送风达到 75%循环再利用；涂装烘干炉/RTO 烟气余热回收供前处理加热及空调制冷热源；远大空调综合节能技术应用；整车停车场/员工私家车停车场建光伏发电设施；利用 BIM 技术支持建立数字化工厂。

4、2019 年江铃铸造厂新增大件车间电炉除尘，改造后室外粉尘排放浓度和室内岗位区域粉尘浓度满足国家标准，有效改善车间作业环境，减少大气污染。



改善前



改善后

5、公司严格落实建设项目“三同时”要求，建设项目法规符合性 100%；按照《排污许可管理办法》要求完成获取排污许可证；顺利通过各级环保部门监督检查；完善更新各区域废水、涂装 VOCs 等在线监测设备，实时监控污染物排放数值。

三、节能绩效及措施

1、能源供应保障与节能降耗：2019 年 8 月开始，公司基本电费按实际最大需量计费缴纳，年节省电费约 1200 万元；继续参与市场化委托售电直接交易，年节省电费约 260 万元。见缝插针地做好供能设备设施的检修和预防性维护，确保了供能设备的完好性，保证了公司水、电、压缩空气、蒸汽及天然气的正常供应。

2、持续规范、细化每日用能统计，逐步完善计量表计：各分厂开展每日用能数据统计、分析与通报，逐步完善公司内的计量表计，并规范表底抄录，监控能源运行情况，确保天然气等能源用量充足。

3、压缩空气系统改善：要求各分厂统计细化压缩空气能耗设备清单、并评估使用压力；在非生产时段进行保压测试以及车间压力供应改善；每周检查统计压缩空气管网、设备泄漏及压降情况，及时针对性解决出现的不合理用能问题。

4、坚持动能改善例会制度和能源改善项目库的建立：以例会为平台，各专业厂积极主动开展各类改善，从生产组织、规范管理、工艺优化、JPH（生产节拍）提升、节能技术应用等方面寻找改善机会，建立能源改善项目库，2019 年专业厂能源改善项目库入库项目数量增加，完成率为 100%。更关注项目质量，督促及支持项目及启动实施，每月检查完成进度。

5、控制非生产用能：每周进行不少于 2 次的夜间办公场所亮灯巡检并通报检查结果，持续关注各分厂停产日电关闭负荷及关闭表现情况，并在公司动能改善例会上通报。

6、组织推进福特 EMOS 即能源管理操作系统的实施：利用不可关闭设备清单、设备操作模式表和关闭表现统计等工具、表格关注停产日能源消耗，控制非生产用能。利用能源健康评估表推动压缩空气和照明系统提升等改善；推广能源最佳作业方式（BPR）。通过运用 Ford EMOS 的理念、工具和方法，达到系统控制日常能源消耗，寻找改善机会的目的。

四、环保宣传及其他

为深入贯彻习近平生态文明思想，积极响应“6.5 世界环境日”、“全国节能宣传周和全国低碳日”活动，提升全员的环境保护意识，2019 年公司组织各单位开展以“蓝天保卫战，我是行动者”为主题的多种宣传活动。



横幅宣传



展架宣传



电子屏宣传



视频宣传



员工签名活动



零距离观摩环保设施



环保培训

第五节 社会绩效

一、社会绩效指标

社会绩效指标	2019	2018	2017
纳税额（百万元）	1,870	1,390.94	2,714.53
员工总人数（人）	14,788	16,540	17,341
社保覆盖率（%）	100	100	100
员工体检目标完成率（%）	100	100	100
公益捐赠（千元）	2,111	108	2,586
志愿者人数（人）	3,563	3,642	3,122

二、员工责任

公司严格遵守国家劳动法律法规的相关要求，在用工制度上符合《劳动法》、《劳动合同法》等法律法规的要求。在劳动安全卫生制度、社会保障等方面是严格执行了国家规定和标准，提供安全环保的工作场所。不断建立和完善员工收入与公司业绩、员工个人业绩及能力相匹配的薪酬管理机制，通过员工年度调薪、年度业绩奖励等政策，让员工共享公司发展成果。同时，不断完善员工福利政策，满足员工多样化的个性需求，提升员工体验及满意度。2019 年度，公司劳动合同签订率为 100%，社保覆盖率为 100%，参加工会的员工比例为 99.9%，每年人均带薪休假天数为 6.6 天。公司建立了全员参与的合理化提案制度，2019 年度，共提交合理化提案 13.5 万条，创造财务硬收益 1337 万元，提案奖励金额为 672 万元。

当前行业新常态下，紧扣公司战略与业务需求，加强人才培养与建设，通过夯实培训体系，建立“线上+线下”的多样化学习方式，为员工的职业发展提供源源不断的知识支撑和多样化的学习选择。以 HR 愿景和使命为目标，为公司经营目标和战略转型提供人才保留和培养解决方案。

持续优化员工职业发展通道，构建和完善以新员工综合发展为起点的管理和专业双通道职业发展体系，让拥有不同专长和职业发展的员工有更多自主选择和成长的职业空间。

责任实践

管理发展通道



通过领导力阶梯项目，打造基础领导力(SSI)和经验领导力(ELP)培训品牌，持续完善领导力发展课程框架，培养各层级管理者的管理行为，提升团队效率。其中2019 年培养95名各层管理者，全面提升公司管理层的管理和经营能力。

专业发展通道



紧贴人才新政，在岗前培训、技能培训、新型学徒制等方面不断创新，持续完善专业技能发展通道。

2019年，公司获批为南昌市首批技能等级自主认定企业，涵盖汽车装调工、汽车维修工、机修钳工、工具钳工、电工五个工种，政策惠及2000余人。其中2019年技能等级自主认定共有168人晋级中级工、159人晋级高级工，此外，公司内部技能等级鉴定持续开展，分别有410人晋级中级工、403人晋级高级工、333人晋级技师、146人晋级高级技师，公司高技能人才队伍不断壮大。

新员工发展通道



启航计划是为新员工量身定制的培训项目，其核心是“蓄力”、“同行”，整个项目以开启仪式、通用能力课程、通用岗位专业课程、现场实践四个阶段融合，同时以任务贯穿，能力靶向设计课程为新员工赋能，使新员工熟悉公司核心文化和整体运作，强化团队和共赢意识，同时掌握岗位专业基础技能，缩短到岗的磨合期。

三、安全生产

公司非常重视安全管理工作，严格按照国家相关法律法规及职业健康安全管理体系要求开展各项工作，并且取得了卓越绩效，多次获南昌市安全生产工作先进单位、全球福特安全绩效金奖。

2019年江铃汽车股份有限公司不断完善安全生产责任制、职业健康安全运行控制程序等安全制度和安全管理要求，大力推进全员安全管理，不断提升员工安全意识及安全技能，共同营造良好的安全生产氛围。

确保职业健康安全体系有效运行，定期开展危险源辨识及风险评估，及时收集法律法规及相关标准要求并及时传递给相关人员，确保公司各项业务符合法规要求，并顺利通过职业健康安全管理体系监督审核。

对全公司行车、电梯、压力容器等各类特种设备按要求进行了年检，通过率为100%。针对有毒有害作业，定期按要求组织有毒有害作业人员体检及工业卫生尘毒点检测。2019年组织2250名有毒有害作业人员进行岗中体检，对车间内

工业卫生尘毒点检测 479 处，合格为 443 处，合格率为 92%，高于国家要求职业危害作业点达标率。

江铃汽车富山新能源汽车基地严格按职业病危害预评价报告、安全预评价报告中安全消防和职业病防护要求进行施工。

2019 年职业健康安全监测

序号 Serial number	检测项目 The test items	应测数 Should be test number	实测数 Actual test number	合格数 Number of qualified	合格率 Percent of pass
1	压力容器（个） Pressure vessel	603	603	603	100%
2	电梯（台） Elevator	19	19	19	100%
3	压力管道（米） Pressure conduit	9834	9834	9834	100%
4	建筑物防雷（处） Building lightning proof	105	105	105	100%
5	行车（台） Crane	58	58	58	100%
6	厂内机动车辆（辆） Automobile in factories	217	217	217	100%
7	有毒有害作业人（人） Poisonous and harmful operations	2250	2250	2250	100%
8	尘毒点（处） Hygiene dust and poisonous gas point	479	479	443	92%

切实保障员工作业安全，严格按照国家标准配备及发放劳保用品，并不断改进员工的个人劳动防护用品质量，全年员工劳保费用共 1321 万元。

不断改善员工现场作业环境、降低员工作业风险、提高设备本质安全水平，2019 年公司安措项目改造费用共投入 614 万元。公司持续对各专业厂识别出的高风险进行改善，2019 年铸造厂进行了通风除尘系统改造、青云谱工厂对临边洞口进行了安全改善、公司对行车进行了安全改善。

公司继续通过开展形式丰富的安全培训教育，不断提升员工安全意识及安全技能。2019 年完成了新员工的三级安全培训、公司中高层领导安全管理知识培训、新进大学生的安全教育、特种作业人员的岗位培训和复审培训、班组长及安全管理人员的安全技能培训、ISO45001 职业健康安全管理体系培训等。

公司针对各单位不同工作场所可能发生的紧急状态和危险情况制定了相应的应急预案，例如火灾紧急疏散、车辆压伤、密闭空间救援、高空作业救援、中暑、触电、化学品泄漏、机械伤害等应急预案，并组织了应急演练。有效提高了员工的应急意识和应急技能。



机械伤害救援应急演练



消防应急演练

四、社会公益

1、2019 年公益活动明细

活动名称	内容
江铃·溪桥工程	2019 年该工程项目捐款 200 万元，援建便民桥，惠及群众 60 万人，项目至今共援建便民桥 387 座。
公益捐赠	2019 年公司公益捐款 211 万元。

江铃·溪桥工程

近年来，国家加大对贫困地区的扶贫力度，投入大量资金改造农村地区基础设施，对于推动贫困地区农村的基础设施完善起到了非常大的作用。但是在道路建设方面，乡村的便民桥基本没有纳入农村道路建设体系。

贫困地区的便民桥年久失修，山区的便民桥容易遭洪水、泥石流等自然灾害损坏，甚至出现夫妇因无桥趟水过河而遇难，留下年幼的孤儿这样的悲惨事例。这折射出我国贫困地区乡村缺桥的现状。

成立于 2007 年的“江铃·溪桥工程”，由中国扶贫基金会、中国汽车报社、江铃汽车股份有限公司共同发起，是国内汽车行业中持续时间最长，覆盖地域最广的公益项目，迄今已经持续了 13 年。项目以“架设爱心，让过河者有其桥”为宗旨，为我国部分经济欠发达地区提供资金援建便民桥，并同时开展捐资助学、捐书助教、捐衣送暖等慈善活动。

项目由中国扶贫基金会进行选址和管理：针对国家贫困县，考察拟受益县的实际需求、受益人数、拟建桥上下游 1 公里是否有通行桥、拟建桥附近有无学校等标准严格执行选址流程；中国扶贫基金会与项目县合作单位就项目援建、实施等相关事宜提报材料和签订援助协议，确保援建便民桥建设规格和质量。近年来，江铃汽车为每座便民桥投入人民币 9 万元、每年固定捐赠 20 座便民桥。

截至 2019 年底，项目已经在全国捐 25 个省，127 个县建了 387 座便民桥，惠及群众 60 万人，江铃汽车为此投入了资金 3024 万余元，同时，“江铃·溪桥工程”在全国 200 多个城市开展公益宣讲、捐书助教等慈善活动，先后为 50 多所贫困学校、敬老院、福利院送去关爱和温暖。多年来，项目集结了一支日益庞大的筑梦团队，已有 100 多万市民、1 万多名志愿者、3000 多名江铃车主、数百家江铃经销商以及数百家媒体加入到江铃·溪桥工程募款、捐赠和筑桥的行列，不仅如此，江铃汽车在经销商体系内发起“十元筑桥基金”的倡议，开展了“每

卖一辆车，为江铃·溪桥工程捐献 10 元钱”的活动。

未来，“江铃·溪桥工程”将紧密结合“精准扶贫”的要求，深入到更多贫困地区，为当地群众搭建爱心便民桥，保护他们的人身安全，帮助他们尽早摆脱贫困。



第六节 未来展望

公司将继续坚定地追求企业与环境、社会的和谐共生，实现经济、社会和环境综合价值最大化，依法诚信经营，与合作伙伴建立更紧密的联系，热忱公益事业，深入探索企业社会责任多元评价体系，提升公司的可持续发展能力及综合竞争力。

在履行经济责任方面，加大产品的开发升级，提高市场销售能力，继续深入规范公司治理，以稳健的运营为股东们带来良好的回报。

在履行社会责任方面，深入关怀员工，提供有竞争力的薪酬福利待遇；积极履行企业公民的社会责任，继续溪桥工程便民桥援建工作，以多种形式参与公益建设活动。

在履行环境责任方面，严格遵守国家环保方面的法律法规，生产过程和环境更绿色，保障员工作业环境安全舒适，制造和销售排放达标产品，深入贯彻绿色经济和可持续发展理念。

坚持把企业社会责任作为公司运营体系的重要组成部分融入到公司生产经营活动中，做一个优秀的企业公民。

江铃汽车股份有限公司

2020年3月24日