

# 桂林福达股份有限公司

## 2017 年度董事会工作报告

2017 年公司顺应国内汽车市场产销的平稳增长态势，实现公司净利润较 2016 年增长 30%以上的 2017 年经营计划。公司将在 2018 年更加积极地拓展新客户、新市场以及国内外高端客户，深化精益制造和成本管控，进一步优化客户产品结构，努力实现公司扣除非经常性损益后净利润较 2017 年增长 30%以上。现就公司 2017 年经营状况及 2018 年经营计划汇报如下：

### 一、2017 年经营状况

2017 年，是全面落实“十三五”规划的关键一年，汽车行业在 2016 年高基数的基础上平稳增长，行业整体经济运行态势良好。公司 2017 年度实现营业收入 133,353.03 万元，同比上升 30.21%；实现利润总额 14,411.66 万元，同比上升 27.56%；归属于上市公司股东的净利润 13,609.46 万元，同比上升 34.57%。公司 2017 年经营状况简述如下：

#### 1、国际化业务步伐稳健

公司近年来在不断强化产品研发和品质提升的同时，大力推动与国际知名品牌汽车制造厂商的业务沟通交流，在国际业务拓展方面取得了重大成效。2017 年公司在国际高端客户的开发方面，成功进入了 MTU 和雷诺日产联盟的采购体系，标志着继 2016 年公司成功开发以奔驰、沃尔沃为代表的全球知名品牌汽车制造厂商市场之后再次迈出了重要一步。目前公司的国际客户有奔驰、沃尔沃、MTU、雷诺、康明斯、舍弗勒、本田、日野、洋马等。公司除聘用了部分有外资业务背景和工作经验的高级管理人员和欧洲事务代表外，于 2017 年在德国成立了福达（欧洲）技术有限公司，有利于进一步提高公司汽车零部件技术领域的自主创新及研发能力，缩短产品研发周期，提升产品的品质及质量，解决产品设计及研发过程中的关键工艺、关键工序、薄弱环节，保证产品的有效开发、试验、检测，并进一步满足产品设计及研发的需求。通过上述国际业务的成功拓展，除在相应产品批量后会提高公司业绩外，也为公司其他产品进入国际高端汽车品牌市场赢得了机遇。

#### 2、稳定现有市场的同时加大新产品、新市场开发力度

随着公司近年来在产品转型方面的努力，公司的产品结构和客户结构更加趋于合理与均衡。公司凭借着过硬的产品质量和优质的服务在现有客户中取得了良好口碑。2017 年，公司（含子公司）获得了东风康明斯发动机有限公司、上海日野发动机有限公

司、广西玉柴机器股份有限公司、东风柳州汽车有限公司等 10 余家客户的最佳交付奖项、优秀供应商奖项、先进供应商、先进质量奖等奖项。同时公司在新产品和新市场的拓展方面也取得了突出成绩，2017 年公司总计接待客户来访 158 次，其中国际客户 62 次，创历史新高。成功开发新产品 26 项，新市场 7 个。

### 3、进一步提高工艺装备水平

公司 2017 年利用募集资金和自有资金投资约为 2.8 亿元。主要用于以下装备建设：

(1) 乘用车曲轴：通过智能化改造，对关键工序引进国际先进的加工设备进行升级改造，很好地满足了高端客户和高端产品的质量要求。同时为满足乘用车曲轴市场需求，2017 年公司开始组建 2 条曲轴自动化生产线，投产后年产能将新增 40 万根。

(2) 离合器分公司：2017 年组建 5 条自动化装配检测生产线，将于 2018 年初全部验收投产。其中乘用车离合器生产线年产 50 万套，商用车离合器生产线年产 50 万套。目前商用车线 FD350 以上产品上线覆盖率为 80%。“年产 100 万套离合器智能工厂建设”被列入广西壮族自治区“智能制造和智能工厂”项目。

(3) 重工锻造：2017 年重工锻造规划对 4000T1 线进行智能化改造，已经于 2018 年 1 月底改造完成验收投产。改造完成后生产效率将提升 25%；新建齿轮毛坯生产线建成后，可以有效缓解齿轮毛坯供应的瓶颈。通过智能化改造，重工锻造公司“曲轴数字化锻造车间系统”被国家工信部列入 2017 年智能制造试点示范项目。

### 4、公司技术能力稳步提升

在对外技术合作方面，公司与重庆大学合作曲轴动平衡优化和齿轮降噪项目、与上海交大合作建立改性材料联合实验室、与桂林电子科大合作传动系统关键零部件动态仿真与关键技术、与燕山大学和郑州日产合作传动系统扭转振动仿真项目。

2017 年公司获得发明专利 3 项，实用新型专利 12 项。“广西汽车传动系统核心零部件人才小高地”获得广西壮族自治区人力资源和社会保障厅认定。

2017 年公司获得中国合格评定国家认可委员会（CNAS）国家实验室认可证书，标志着试验中心具备了国际认可的按相应认可准则开展检测服务的技术能力，标志着试验中心的管理水平、技术水平、整体实力均达到国际水平，对保障公司产品性能及质量、促进新产品研发、提升国内外客户的认可度具有促进作用，有利于检测、试验等技术服务业务的拓展，并进一步增强公司的综合竞争能力。

### 5、成本费用控制效果显著

2017 年，受到国家供给侧改革以及环保监控机制的强化等因素的持续影响，钢材类

原材料、纸箱、压盘等主要材料价格仍延续 2016 年下半年较大幅度上涨的趋势。公司围绕着年度经营目标，紧密跟踪原材料市场价格变动趋势，通过完善奖励机制、强化供应链管理、拓宽供应渠道等多种方式降低企业采购成本；通过精益制造、智能化改造降低企业生产成本，提高生产效率和物料周转效率；同时各业务模块通过工艺优化、技术创新等措施在提升材料利用率、降低能源消耗等方面取得了成效。通过以上措施为全年业绩的增长和经营目标的实现提供了有效支撑。此外，公司原全资子公司武汉曲轴产品结构较为单一，营业收入增长乏力，近年来持续亏损，因此公司整合武汉曲轴业务并处置武汉曲轴公司股权。通过此次股权转让，将减少武汉曲轴经营不确定性对公司损益的影响，降低公司经营风险，对公司的财务状况和经营成果将产生正面影响。

## 6、管理标准化工作成绩斐然

2017 年，公司在多项管理事务上推进标准化管理工作。在成本标准化方面，公司细化各成本中心和成本项目并将各项成本指标分解到直接责任人，强化责任人对成本的控制；在业务流程梳理方面，将原有的流程进行分类合并，减少了近 50%的业务流程，极大提高了工作效率；另外公司在岗位任职标准的建立、规范现场目视化管理以及项目管理标准化方面开展了大量的工作，引进攻关项目考核机制、内部客户评价机制、技术队伍评价机制，使得公司整体管理水平和工作效率得到了进一步提升。

## 二、2018 年经营计划

公司将在 2018 年努力实现公司扣除非经常性损益后净利润较 2017 年增长 30%以上，主要措施如下：

### 1、业务的发展计划

公司将在现有业务的基础上致力于向智能化升级改造，高端装备制造业的转型升级，逐步调整产业结构。与德国阿尔芬公司设立合资企业将成为公司未来向船舶、核能发电、大型动力机械等非道路机械装备等领域的高端装备制造业转型。

对于目前现有主营业务板块 2018 年的发展计划如下：

#### (1) 曲轴加工业务

把握住目前商用车市场和乘用车市场双增长的机遇，稳固现有商用车曲轴产品市场的份额，做精做强商用车曲轴产品。同时持续扩大乘用车曲轴产品占比，借助于发动机涡轮增压技术的大规模应用推广以及汽车排放标准的不断提升，持续与整车厂和发动机厂开发高端和换代曲轴产品并取得先发优势。公司将利用精密锻件业务成功打入沃尔沃、奔驰、雷诺等国际高端客户的经验和机会，快速推进曲轴加工业务向国内高端客户和海

外客户拓展。利用合资公司的平台，向船舶、大型动力机械等非道路用发动机曲轴进行布局。

### （2）离合器业务

在离合器业务方面，公司将在 2017 年公司开发的上汽通用五菱、日本日野及舍弗勒等市场的基础上，进一步开发国际品牌的高端商用车离合器市场，同时在国内高端客户中利用公司离合器产品的技术开发和高性价比的优势寻求替代现有进口离合器产品的机会。扩大离合器产品在乘用车市场的份额，加大乘用车离合器的产品开发和客户拓展力度。此外，公司还将继续推广客车减震器等新能源汽车离合器产品，积极拓展新能源汽车离合器配套市场。离合器自动装配检测生产线将于 2018 年全部投入使用，将会极大提升离合器生产的装配水平和生产效率，并充分保证产品的质量，将会为离合器高端产品市场的开拓提供有效保障。

### （3）齿轮业务

公司齿轮产品将延续 2017 年的满负荷生产的趋势，一方面公司将对现有产品进行结构优化，淘汰技术落后、生命周期短及盈利水平低的产品，提升齿轮产品的总体盈利能力，另一方面在确保现有螺旋锥齿轮产品的市场份额的基础上，2018 年公司将在发动机齿轮和乘用车桥齿轮的产品开发方面加大力度。同时为解决长期以来受制于齿轮毛坯供应短缺及高成本给生产带来的影响，公司将完成齿轮毛坯锻造生产线的组建，这将为齿轮产品的生产和交付提供保障，也将会通过产业链的延伸提高产品的盈利能力。

### （4）锻造业务

随着沃尔沃、戴姆勒奔驰、上汽通用五菱、东风本田曲轴毛坯的将逐步量产，以及 2017 年开发了东风雷诺、中国重汽两个新市场，锻造业务正在由内延式增量向外延式增量迈进。目前有多家合资与外资汽车制造厂商与公司进行业务接洽，2018 年锻造业务将会持续开拓外部高端客户和新产品，进一步释放产能，做到锻件产品结构内外并重，从而在未来几年锻件销售和盈利能力提供有力保障的同时有效降低经营风险。

## 2、技术能力提升计划

在 2017 年获得国家实验室资质认证以及“广西汽车传动系统核心零部件人才小高地”获得认定的基础上，2018 年公司将进一步完善以客户为导向的技术研发与创新体系，加大研发与技术投入，提升与发动机和整车企业进行同步开发的能力以及自主研发能力，形成自主创新的知识产权，增强公司的核心竞争力。同时公司将借助于福达（欧洲）技术公司的优势，接触欧美前沿技术，积极引进国外技术人才，使公司的各项产品技术研

发能力逐步趋近国际一流水平。

### 3、智能化改造与产能建设计划

公司近年一直致力于智能化升级改造，2018 年公司将对装备进行网络化、智能化改造，实现生产全过程管控；在研发、决策、质量、售后等领域也要推进智能化应用。随着智能化改造项目的完成，将会极大提高公司生产效率和产品品质较大提升，能够满足高端客户的产品性能和品质要求，有利于高端市场的拓展。

在产能建设方面，年产 40 万根乘用车曲轴自动化生产线也将于 2018 年投入运行，将会有效缓解乘用车曲轴生产能力不足的现状，使得产品线布局更为合理。

### 4、对外合资合作

2018年2月28日，公司与MaschinenfabrikAlfing Kessler GmbH(以下简称“ALFING”)签署了合资合同，决定共同出资在广西桂林设立一家设计、开发、生产、销售大型曲轴等业务的合资公司。合资公司预计将于 2018 年下半年完成组建并投入运营。合资公司能够凭借 ALFING 在大型曲轴市场中的全球领导者地位，将利用双方的优势渠道，快速扩大合资公司产品业务市场并开始向大型机械等高端装备制造业进行产业转型。

此外，公司将加大力度寻找国外公司的合资、合作及兼并收购的机会，特别是按照优势互补、资源共享、有利于公司向高端装备制造转型的原则，选择技术工艺先进、有相对稳定市场和技术队伍，并且在市场上有竞争力的企业作为目标进行兼并收购或合资合作。

### 5、成本控制计划

2017 年公司在成本控制方面取得了较好的成绩，但在 2018 年钢材及以钢铁为主要原材料的生产物资仍可能会维持在高价格水平，公司经营目标的实现依旧面临严峻考验。公司将围绕着“采购降成本”、“制造降成本”、“技术降成本”及“运营降成本”四个方面，以预算目标为导向和考核标准，以成本标准化为基础，细化成本管理，培养员工成本意识和经营理念，从而强化采购管理，深化精益制造，优化产品工艺，提高生产与运营效率。

桂林福达股份有限公司董事会

2018 年 3 月 29 日