

桂林福达股份有限公司

2016 年度董事会工作报告

2016 年是“十三五”开局之年，在改革创新深入推进和宏观政策效应不断释放的共同作用下，国民经济保持了总体平稳、稳中有进、稳中向好的发展态势。公司顺应了国内汽车市场产销的整体上升趋势，2016 年度实现营业收入 102,417.10 万元，同比上升 9.75%，其中主营业务收入同比上升 12.83%；实现利润总额 11,298.05 万元，同比上升 115.55%；归属于上市公司股东的净利润 10,113.34 万元，同比上升 101.13%。公司 2016 年经营状况及 2017 年经营计划汇报如下：

一、公司 2016 年经营状况

1、曲轴产品结构成功转型

自 2015 年以来，公司曲轴产业实施了“变大变小”战略，加强了乘用车曲轴产品的市场开拓以及研发和生产能力。随着近年来乘用车发动机涡轮增压技术的大规模推广，锻钢曲轴需求快速增加，公司把握市场时机，利用在锻钢曲轴领域研发和加工优势以及精密锻件的产业链延伸优势积极拓展新市场，同时借助在现有客户中形成的良好口碑不断取得新产品的开发权，使得乘用车曲轴产品的销售比例大幅提高。2016 年乘用车曲轴产品的销售额较上年同期增长 40.24%，远高于营业收入的平均增长比例。公司乘用车曲轴自 2015 年开始加速发展，乘用车曲轴生产线已满负荷生产。至此，公司已成功将产品配套范围由以商用车为主，逐步形成到以商用车、乘用车零部件并重的战略格局。

在船用发动机曲轴方面，公司除了稳固现有客户船机曲轴产品份额外，还在积极开拓国际终端客户市场，并已取得了突破性进展。通过近两年来船机曲轴的技术研发投入和产品制造，公司积累了宝贵的船机曲轴产品的开发和生产经验，同时募投资金的到位使得公司在船用发动机曲轴生产方面得到了很好的资金保障，以上几个方面对于公司成功切入到配套船用发动机业务领域奠定了良好基础。

2、国际高端客户的开发取得重大突破

公司近两年在对内不断强化产品研发和品质提升的同时，在国际业务拓展方面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。通过大力推动与国际知名品牌汽车制造厂商的业务沟通交流，公司 2016 年分别通过了沃尔沃和奔驰公司供应商资格审核并取得了曲轴毛坯新产品的开发资格，标志着公司在技术、质量、生产、财务等综合管理方面得到了国际顶级汽车制造商的认可。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，也将会为曲轴加工业务带来国际业务开发机会，为曲轴产品进入国际高端汽车品牌市场赢得了机遇，同时也将为打开更多国外及合资汽车品牌市场奠定了坚实基础。

3、稳固现有市场的同时全面开拓新客户、新市场

公司凭借着较强的研发能力、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。2016年，公司（含子公司）获得了广西玉柴机器股份有限公司、上海日野发动机有限公司等8家公司的优秀供应商奖项；获得广西康明斯工业动力有限公司最佳质量奖；获得东风康明斯发动机有限公司最佳供应商奖项；获得东风商用车有限公司质量改善优秀课题奖；获得东风乘用车公司《A15曲轴变更材料及加工工艺降成本》一等奖。在报告期内，公司在获得现有产品市场认可的同时，积极开发新客户和新市场，全年公司共完成了以沃尔沃和奔驰为代表的14家新客户和新市场的开发，产品涵盖了离合器、曲轴、齿轮及锻件毛坯，为今后公司业绩的不断提升提供了有力保障。

4、成本费用控制效果显著

2016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影响，钢材类原材料、纸箱、压盘等主要材料价格呈大幅度上涨趋势，公司紧密跟踪原材料市场价格变动趋势，通过完善奖罚机制调动采购管理部门的积极性等各种方式降低企业采购成本；同时在生产方面通过精益制造、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，为全年业绩的同比增长提供了有效支撑。此外，桂林曲轴公司整合了武汉曲轴公司业务，提高了公司整体曲轴业务运营效率，避免武汉曲轴公司公司亏损进一步扩大。

5、信息化系统得到全面优化

公司在2016年全面启用了SAP系统，顺利地实现了原系统与新系统之间的过渡。SAP系统在公司集中管控、产供销计划协调、物流跟踪方面具备世界先进功能。公司SAP系统的顺利启用，有利于实现供应链管理、生产与销售、人员与物资调配的合理优化，使物流、资金流、信息流高度集成，协调统一，提高了生产效率，更有效地保证了数据的及时性和准确性。

二、公司2017年经营计划

顺应2016年国民经济总体向好的发展态势，结合汽车市场的稳步提升的行业趋势，公司将在2017年更加积极地拓展新客户、新市场以及国内外高端客户，深化精益制造和品质国际化战略、进一步优化客户产品结构，努力实现公司净利润较2016年增长30%

以上，主要措施如下：

1、主要业务板块的发展计划

（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。

（2）离合器业务

公司离合器产品将在现有的巴西伊顿、印度伊顿、日本日野等国际客户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。

（3）齿轮业务

公司齿轮产品将延续 2016 年的增长趋势，在确保现有螺旋锥齿轮产品和新能源汽车动力总成电机轴产品的市场份额的基础上，2017 年公司将在曲轴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

公司继 2016 年公司获得沃尔沃曲轴毛坯、戴姆勒奔驰曲轴毛坯的定点开发资格后，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，2017 年锻造业务将会在外部高端客户的开发方面更进一步，从而为未来几年锻件销售和盈利能力提供了有力保障。随着上汽通用五菱锻件毛坯产品及日本日野前轴产品的量产，锻件产品的外销比重将逐步扩大。

2、技术能力提升计划

公司将建设博士后工作站并争取获得国家级实验室资质，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。此外，公司将在欧洲成立研发机构，在产品国际化的同时也吸收国外先进的技术和生产经验，从而为提升公司的产品开发能力奠定基础。

3、智能化改造与产能建设计划

公司 2015 年非公开发行募集资金项目中的智能化改造项目除襄阳曲轴公司项目中止外其他项目将于 2017 年基本达到预定的投资进度，各项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的合格率，同时也使得各类产品性能和加工精度得到较大提升，能够满足高端客户的产品性能和精度要求，有利于高端市场的拓展。

鉴于乘用车曲轴产品的产能已趋于饱和，公司将建设两条共计 40 万根曲轴自动化生产线，并于 2017 年至 2018 年上半年陆续建成并投入使用。自动化曲轴生产线的建成将在很大程度上缓解乘用车曲轴产能不足的现状，同时也将为引入国内外高端客户提供设备制造能力保障。在离合器产品方面，公司 2017 年将完成 5 条离合器自动装配线的安装与调试工作，并投入使用，将会明显提高离合器的装配效率和产品品质，有利于扩大公司乘用车离合器产品市场。在齿轮产品方面，公司 2017 年将通过引进日本马扎克数控车床及瑞士奥林康干切铣齿机等先进设备改造完成乘用车齿轮生产线。

4、对外扩展计划

公司计划选择适当的时机进一步扩大主营业务生产规模，将按照优势互补、资源共享的原则，选择部分与公司生产同类产品、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，通过合作、参股、收购、兼并、重组等方式，进一步释放产能及扩大产品市场份额，同时使公司尽快实现国际化的合作。

5、品质国际化战略的推进计划

随着公司产品逐步进入国内外高端客户的采购体系，产品品质达到国际化标准已纳入公司战略目标。2017 年公司在国际化质量技术培训、质量标准优化提升、包括对前期、制造、售后及供应商质量管理的强化以及质量成本控制等多个方面制订了详细的工作计划和措施，将会有效保障公司产品品质，从而为公司各类产品拓展更多高端客户提供了质量保证。

6、成本控制计划

2016 年公司在成本控制方面取得了较好的成绩，但在 2017 年如果钢材及以钢铁为主要原材料的生产物资持续维持在高价格水平，公司经营目标的实现依旧面临严峻考验。公司在采购管理方面将紧密跟踪主要材料价格的波动和未来走向，积极开发新供应渠道，

建立严格的价格审批制度，对采购人员建立了有效的奖惩机制，以预算目标为导向和考核标准，利用公司物资采购的规模优势努力控制采购成本。在制造成本控制方面继续深化推进精益制造，优化产品工艺，提高生产效率，减少损失浪费。

桂林福达股份有限公司董事会

2017年4月28日