

桂林福达股份有限公司

2021 年度董事会工作报告

公司董事会就2021年度工作总结及2022年工作计划情况汇报如下：

（一）2021年度工作总结

2021 年，适逢“两个一百年”历史交汇期，亦是“十四五”开局之年，汽车工业面对芯片短缺、原材料价格持续高位等不利因素影响，迎难而上、主动作为，全年汽车行业产销量呈现稳中有增的发展态势，展现出强大的发展韧性和发展动力。据统计，2021 年全年，汽车产销量分别为 2608.2 万辆和 2627.5 万辆，同比增长 3.4%和 3.8%，结束了 2018 年以来连续三年的下降局面。

面对复杂的国内外环境和汽车行业多重不确定因素影响，公司围绕着“数字化管理、高效率运行、高质量发展”的经营方针，紧紧抓住商用车市场汽车“国五”转“国六”排放标准切换、新能源车混动车型热销等机遇，积极应对钢材价格上涨、芯片短缺、新冠疫情影响等不利因素，加大新产品和新市场开发力度和研发投入，优化产品结构、稳步开拓市场；多渠道解决原材料供应，降本增效、提升企业竞争力；积极开展在新能源汽车产业的发展，并取得一定成效，为未来发展奠定良好基础。

2021 年度，公司实现营业收入 181,460.99 万元，同比增长 2.5%；归属于上市公司股东的净利润 20,832.70 万元，同比增长 3.86%，扣除非经常性损益后的净利润 18,946.41 万元，同比增加 26.73%。为确保年度经营目标的实现，2021 年公司主要开展了以下几个方面的工作：

1、抢抓市场机遇，多产品助力业务稳步发展

近年来，公司朝着“高端化、智能化、多元化”的方向稳步推进，根据行业环境变化不断开拓新产品、新市场，取得较大进展。受商用车“国五”标准到“国六”标准切换的影响，上半年商用车市场需求旺盛，公司紧抓商用车市场尤其是重卡市场持续畅销的机遇，不断扩大现有国内优质商用车客户市场份额，玉柴、福田康明斯、东风康明斯等公司的业务均取得了增长。为巩固商用车市场业务，公司开发成功了安徽康明斯和江铃重卡两个新市场，在江淮成功开发了替代进口离合器产品，全年累计开发 30 多个新产品，并实现批量生产。

下半年，在商用车市场产销直线下滑的情况下，公司积极把握乘用车市场良好的发展势头，抓住机会进一步扩大了与奔驰、沃尔沃、吉利、比亚迪等公司曲轴及锻件产品

业务合作，同时预见到新能源混合动力汽车的快速发展，在比亚迪新能源混动车曲轴产品大幅增长的基础上，公司还相继与长城、吉利、理想等公司进行新能源汽车新业务对接，并已成为东风乘用车、吉利混动车曲轴等产品定点供应商。

同时，作为曲轴业务向国际高端客户业务拓展的宝马曲轴产品也已经完成了多次批量样件交付，为加快实现量产以及打开国际高端品牌乘用车厂商发动机曲轴的配套奠定了良好的基础。

此外，公司加大了对三一重工、日本洋马、徐工等企业产品的全方位合作，进一步扩大产品在非道路机械领域的市场配套，实现产品结构进一步优化。更值得一提的是，公司与三一重工形成了全面战略合作，实现了曲轴、离合器、齿轮、螺栓和前轴全系列产品的覆盖，将加快公司未来的业务发展。

2、“数字化”驱动企业管理变革

公司聘请国内著名企业数字化转型专家、智慧型企业架构师担任公司业务战略和数字化应用高级顾问，由其对公司组建的数字化团队进行培训指导，推动企业运营与管理全过程实施数字化的应用，通过大数据和智能分析为企业的运营与决策提供高效、可靠的保证。

公司已完成 5G 网络建设，率先在桂林齿轮公司、福达锻造公司、曲轴智能化工厂实施 MES（制造执行系统），对生产流程全程监控，提升了产品质量和生产效率。离合器分公司、桂林齿轮公司、曲轴智能化工厂等上线 WMS（仓库管理系统），实现对物料流动的实时监控。完成了福达锻造公司和桂林齿轮公司一线员工工资系统的开发，并可实现一线员工工资按周发放。

3、合资公司业务拓展顺利，国际化市场逐步成型

福达阿尔芬公司在稳固原有产品市场的同时，实现玉柴船电、德国 MTU 和瓦锡兰产品的大批量供货，并正式成为大连中车的定点供应商，同时加快对康明斯船电业务、卡特彼勒、中船重工业务等新市场的开发进度，争取尽快实现船电重工新业务的突破。在技术改造方面，新的生产线按计划陆续投入使用，目前完全达到设计生产能力。2021 年公司加大了大型曲轴毛坯供应商的开发力度，建立起稳定的供货渠道，有效缓解了毛坯供应瓶颈，同时降低了毛坯的采购成本。此外，公司已通过了法国船级社（BV）、俄罗斯船级社（RS）、挪威船级社（DNVGL）以及劳氏船级社（LR）的认证，为公司全球化战略奠定了良好基础。

4、扎实推进人才高端化、年轻化、专业化

人才战略是企业的第一战略，是公司创新发展和转型升级的重要基石。公司依托良好的校企合作资源，同大连理工大学、中南大学、重庆大学等达成人才合作意向，并制定下发了高级人才激励政策，从薪酬、安家费、购房补贴等方面的人才政策，成功引进了包括丁轶凡副总经理在内的 60 余名高学历、高层次、国际化人才，较好地完善了专业队伍结构。同时公司加快了核心管理队伍的年轻化进程，全年提拔高学历的专业的专业类和管理类干部 26 人，其中 90 后干部 11 人。

在人才专业化提升方面，公司积极申报国家技能大师工作室和自治区技能大师工作室，打造技术专家的摇篮。并完成博士后工作站的各项制度建设，采用专项课题进站 3 人。

5、推进能源管理体系建设，构建 VDA 管理标准

为积极响应国家“碳达峰”、“碳中和”政策，公司主动成立项目组，推进和落实能源体系建设工作，并已通过能源管理体系贯标认证。公司将能源管理体系文件与质量、环境、职业健康安全、测量管理体系文件有效整合，解决企业如何确定能源目标、能源区域、主要能源使用及管理的问题，从而系统高效地开展节约能源工作，通过管理手段和技术手段相结合，极大地降低能源消耗，提高能源利用效率，降低了生产成本。

为满足高端客户需求，进一步提升公司产品开发和质量管理水平，公司已在全州机械公司和桂林曲轴公司宝马 B48 曲轴项目导入 VDA 生产体系管理标准，它的实施为公司继续扩大国际高端品牌客户提供坚实的保障。

6、非公开发行项目完成，引入长线资本改善股东结构

2021 年非公开发行股票再融资项目顺利完成发行，共发行 A 股普通股股票 5418.99 万股，募集资金总额约 2.91 亿元，发行对象包括广西农垦资本管理集团有限公司、常州投资集团、财通基金等多家国有资本和机构资金方。定增股东的加入，优化了公司的股东结构，增强了股票的市场流动性。同时有助于提升公司治理水平，为公司未来发展引入更多外部资源，促进公司持续健康发展。

7、加大研发投入，实现“专精特新”

公司始终将产品研发和技术创新放在发展战略的首要位置，持续加大研发投入，打造核心竞争力。2021 年，公司投入研发费用 10,172.6 万元，比去年同期增长 13.84%。公司先后荣获 2021 中国汽车行业标杆数字化车间、2021 中国机械 500 强、广西工业龙头企业、广西第一批制造业单项冠军示范企业、广西高新技术企业百强企业、中国商用车后市场百强品牌等多项荣誉称号。2021 年，公司申报并获得受理的发明和实用新型专利

100 件，其中发明专利 45 件，已获得授权的专利 61 件。

值得一提的是，2021年8月，工业和信息化部公布第三批专精特新“小巨人”企业，公司及其旗下桂林曲轴公司、福达锻造公司共三家企业同时成功入选。这标志着公司业务在专业化、精细化、特色化、新颖化方面得到了行业和客户的高度肯定，也坚定了公司未来坚持高端化、智能化、专业化发展的决心。

（二）2022年度经营计划

我国汽车产销总量已经连续 13 年稳居全球第一，并在“电动化”、“网联化”、“智能化”取得了巨大的进步，作为汽车大国的地位进一步巩固。2022 年，我国将继续扎实做好“六稳”、“六保”工作，持续改善民生，着力稳定宏观经济大盘保持经济运行在合理区间。在这样的背景下，汽车市场需求将保持稳定，伴随供给端芯片供应不足，原材料价格高位运行等问题在新的一年逐步改善。

公司在 2022 年将继续围绕着“数字化管理、高效率运行、高质量发展”的经营方针，进一步加快推进国际化、高端化的市场拓展，同时进一步优化企业产品结构，提升企业市场竞争力，力争实现营业收入和经营利润保持稳定增长。公司 2022 年经营计划如下：

1、业务发展计划

根据行业环境变化，公司将在巩固发展现有业务的基础上，加快公司产品结构的调整，进一步合理规划公司近期和中长期的业务布局。公司将新能源汽车领域的业务发展作为将来一段时期的重要业务，特别是借助公司在国内新能源混动汽车曲轴制造与配套的优势，争取更多业务合作发展机会。同时进一步扩大产品在国内外农业机械、工程机械以及船舶、核能发电等非道路机械领域的配套业务发展，加快公司向高端装备制造业转型的步伐，形成公司产品多行业配套的优势。

（1）曲轴加工业务

在商用车和非道路曲轴业务方面，在不断扩大三一道依茨、康明斯等国内外优质商用车客户市场的基础上，加大力度开拓新的战略客户，特别是对卡特彼勒、重庆/西安康明斯等公司产品开发实现业务的重大拓展。

在乘用车曲轴业务方面，延续 2021 年公司乘用车曲轴收入增长的良好态势，在原有产品基础上加大客户新产品的开发力度，特别是对混动新能源车配套产品的新客户、新市场开发，争取成为今年新增长点，同时按计划实现宝马 B48 曲轴产品的交付，同时做好产量、产能、质量的能力验证，借此加快曲轴加工业务国际高端客户的业务拓展。

（2）离合器业务

在离合器业务方面，凭借公司现有重型汽车离合器产品的技术质量优势以及性价比优势，持续推动东风汽车、陕汽、福田戴姆勒等国产替代进口离合器产品的进程，逐步代替国际品牌，特别是按计划完成福田戴姆勒汽车全系列离合器产品的替代应用，实现公司产品向高端化、差异化方向发展，继续扩大在日本日野、德国舍弗勒等国际化高端市场的产品应用，同时实现在一汽解放、中国重汽市场业务拓展。全面推进新技术的离合器以及 AMT 自动挡离合器新产品的技术应用，争取年内实现批量配套装机，使公司自动挡离合器等新产品未来业务实现快速发展。

（3）齿轮业务

齿轮业务方面，2022 年公司将继续进一步优化产品结构，对不具备技术优势的、附加值不高的齿轮产品进行优化，加大军用车、出口车等高附加值、高技术产品的份额，提升产品盈利水平。在新市场和产品开发上，继续加快推进三一重工、安徽华菱等新产品及市场拓展，同时持续加强轻型汽车齿轮和汽车前梁产品的开发力度。

（4）锻造业务

在巩固奔驰、沃尔沃、上汽通用等原有国内外客户的基础上，2022 年公司将继续开发捷豹路虎等高端客户，扩大对外销售比例，公司将继续强化 MES 系统应用和专项技术应用开发，实现全生产线的数字化管理升级，全面提高劳动生产率；同时提高材料利用率和工艺研发水平，采用更先进的材料学技术和模具制造技术，使模具的技术水平和模具使用寿命进一步提升，将极大的提高生产效率和降低综合的生产成本，使锻造产品在国内外更具竞争力。

（5）高强度螺栓业务

U 型螺栓产品，在去年成功进入陕汽、汉德和广州华劲等国内高端客户新市场的基础上，全力开发其他底盘高强度螺栓产品，并争取在 2022 年正式进入深圳中集和广州富华等国内大型挂车企业的供应体系并实现大批量供货。对公司产品和客户结构进行全面优化，从而提升公司产品的竞争力和盈利能力。

2、持续推动数字化全面应用

公司将继续推动企业运营与管理全过程实施数字化的应用，通过大数据和智能分析为企业的运营与决策提供高效、可靠的保证。2022 年，襄阳曲轴公司、桂林曲轴公司将完成制造执行系统（MES）正常上线运行；福达锻造公司、桂林齿轮公司、曲轴智能化工厂制造执行系统（MES）进一步完善与优化。公司仓库物流智能化管理系统（WMS）全部实现上线运行。实现电子流程领料，极大提高管理效率，降低了各类物资的库存，同时

也降低人工管理成本。全面实现厂区重点区域安全、物流智能化物料管理以及供应链数据整合。

3、全力推进新能源汽车的业务布局

保持公司在新能源混合动力配套独特优势基础上，面对新能源汽车行业的快速发展，公司今年将全力以赴、全面启动新能源汽车关键零部件的研发与生产，特别是结合公司自身具有高端制造的独特技术优势，快速进入新能源汽车业务领域。进行新能源纯电汽车、混动汽车等全方位产品业务布局。在已获得比亚迪、上汽通用、吉利、东风乘用车等车企新能源混动车曲轴等产品定点供应的基础上，强化与国内“造车新势力”的合作，快速实现在新能源纯电汽车关键零部件的业务合作，同时进一步加快与长城、理想等其他车企在新能源汽车产品配套方面的合作，从而为公司未来在新能汽车配套领域业务发展赢得更大的空间。

4、打造人才队伍年轻化、专业化

公司始终坚持人才兴企的核心理念，未来仍将人才的引进作为重大战略实施，保持人才队伍的年轻化、专业化。2022年公司继续保持有吸引力的人才引进激励政策，一方面在社会快速招聘各类专业人才，另一方面将依托良好的校企合作资源，积极与各大高校对接，开展校园交流与招聘，形成公司各梯队优秀人才，为公司实现新业务战略准备足够的人才，公司计划2022年引进“985”和“211”重点大学各类毕业生，特别是招聘数字化应用与管理专业人才，继续优化核心队伍的人员结构和知识结构，满足公司发展需要。

5、增强开源节流意识，推进成本优化管理

2022年，在汽车行业将继续面对芯片短缺、原材料上涨等复杂多变的行业形势，市场竞争更加激烈，因此公司将进一步推进公司内部成本优化管理、生产效率管理，在做好市场开发和管理的同时认真抓好开源节流，最大限度实现提质降本增效的目的。公司将各成本中心进行细化，对采购、生产、技术及辅助部门均设立了成本中心并将经营目标进行分解。通过完善奖励机制、强化生产过程管理、技术创新管理以及供应链管理等多种方式降低物资采购成本及电力、天然气等能源成本；通过精益制造、数字化管理降低制造成本，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、技术创新以及数字化管理等措施在辅助材料及能源消耗等方面降低成本。

6、勇担社会责任，助力乡村振兴

进一步推进福达“携手共创幸福，责任促进发展”的社会责任理念，2022年公司将

积极参与各类公益事业和国家提出的乡村振兴事业，为社会、为员工、为合作伙伴等贡献企业应有的责任，回报社会。公司计划投入一定的资金，用于捐资助学、关爱和帮助员工、环保公益活动等。同时，公司将积极响应国家乡村振兴战略的号召，参与乡村振兴建设，一方面利用企业的优势帮助发展乡村产业，另一方面为乡村产业发展提供必须的物质装备。

桂林福达股份有限公司董事会

2022年3月30日