公司代码:600375 公司简称:华菱星马

华菱星马汽车（集团）股份有限公司

2018 年度报告摘要

一、重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。

2、本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

3、公司全体董事出席董事会会议。

4、华菱天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5、经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经华菱天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计，公司2018年度实现归属于上市公司股东的净利润为59,488,029.25元。截至2018年12月31日，公司未分配利润为-514,362,086.00元，母公司未分配利润为-568,663,839.71元。

（1）董事会提议公司2018年度拟不进行利润分配。根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》（证监发【2012】37号）《企业会计制度》《企业会计准则》、上海证券交易所上市公司现金分红指引》和《公司章程》的相关规定，鉴于截至2018年12月31日公司未分配利润和母公司未分配利润均为负，公司董事会经研究决定，公司2018年度拟不进行利润分配。

（2）董事会提议公司2018年度拟不进行资本公积转增股本。

公司2018年度利润分配预案须提交股东大会审议。

二、公司基本情况

1、公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	华菱星马	600375	*ST星马、星马汽车

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	李峰	黄岗
办公地址	安徽省马鞍山经济技术开发区	安徽省马鞍山经济技术开发区
电话	0555-8323038	0555-8323038
电子信箱	leef7956@163.com	ahuhuanggang@163.com

2、报告期公司主要业务简介

2.1主要业务

公司目前主要业务涉及重卡、专用车及汽车零部件的研发、生产与销售。主要产品涵盖重卡底盘、重卡整车、混凝土搅拌车、散装水泥车、混凝土泵车、半挂牵引车、工程机械车、发动机、变速箱、车桥等。

2.2经营模式

1、采购模式

（1）专用车业务采购模式

专用车业务采购模式实行ERP管理模式，将采购、生产、销售紧密结合在一起。生产车间根据销售部门下达的订单组织生产，并向采购部门下达原材料采购请申，采购部门负责采购合同签订，采购订单下达，订单跟进和财务部门申请付款等工作；在供应商选择上，审核工作由物资部负责，采购部门根据审核结果，优先选择信用良好、供货及时、长期合作的生产商和有合作、中外合资企业及独资企业，同时定期离达部分不遵守商业信誉、规模较小的供应商；在采购价格方面，坚持在同等质量下选择价格最优的材料。根据质量体系要求，专用车要求每种物资必须有两家以上的供应商；在物资管理方面，通过ERP系统进行严格管控，对于生产计划内使用的物资，生产部门领取时凭ERP系统打印出的领料单方可办理领取手续。

（2）重卡业务采购模式

重卡业务采购模式实行供应链管理模式，推行物资采购信息化，实施第三方物流和准时制采购。生产管理部门根据生产计划下达SAP采购计划，采购部门负责合同签订、订单下达、跟催、收货、入库、报账和申请付款等工作，物资管理部门负责所有采购物资的管理、配送工作；在采购价格上，通过招标比价方式进行采购。每年末召集供应商通过招标方式确定下一年度的采购价格，同时对材料按价比较大、价格不稳定的原材料，选择调整采购价格；在供应商的选择上，实行优胜劣汰管理机制，不定期实地考核供应商，逐步淘汰规模小、产能不足、质量不稳定的供应商，择优选择供货能力强、质量稳定、信誉度高的供货方。同时为了严格控制采购成本，确保采购质量，杜绝贿家供货行为，对采购人库的产品均进行严格的检验。

2、生产模式

（1）专用车业务生产模式

专用车业务根据产品差异化的特点，对大部分产品采用"以销定产"模式进行生产，即根据客户订单来组织生产。当客户通过销售部门下达订单并支付一定比例保证金后，通过ERP系统向供应商采购所需原材料，汽配件等主要原材料，并根据客户对底盘的要求向子公司华菱汽车或对外采购专用车底盘。同时，公司对一些常用车型也会统一安排生产计划，保留部分备货，满足客户需求。

（2）重卡业务生产模式

重卡业务主要采取"以销定产"模式，同时公司也会在淡季对某些标准化产品进行生产备货。根据每年每月的生产计划，按照提报订单的交货期合理排产，保证及时交货。充分利用和完善SAP系统来提高生产效率，在系统中通过销售订单触发生产订单，生产订单拉动物料需求计划，第三方物流公司根据该计划配送物资上生产线，整个生产过程严格有序，车辆下线后通过SAP系统进行报上，经质量检验合格后入库。在整个生产过程中严格推行精益化生产理念，重视现场管理，确保产品质量、提高生产效率。按照5W1H、4M6R、涂装、总装四大工艺步骤，紧紧抓住每个部分环节，"保安全、抓质量、降成本、增效益"，全面贯彻《6管理细则》，强化ISO9001体系建设，坚持持续改进，确保公司产品质量水平不断提升。

3、销售模式

公司重卡及专用车业务销售模式以经销为主，直销为辅，推行4S店经销，鼓励经销商进行配套售后服务和配件经营，通过DMS经销商管理系统对经销商进行管理和风险控制。国内公司既定的渠道开发目标，进一步完善销售体系建设。同时，为了避免经销商之间的恶性竞争，制定了相应管理制度，通过网络实行严格的区域化管理，促使整个销售系统在有序的环境中良性发展。对于优质经销商和新晋经销商，公司在商务政策、服务及备件政策、金融政策等各个方面给予大力支持，帮助其和我开拓市场，扩大销售。同时公司结合行业现状和企业目身特点，以市场为导向，以用户为中心，以经济效益为目标，实行重点区域、全面推进的差异化营销策略，对重点市场进行细分，制定了不同的销售策略，和模块销和新渠市场。公司积极运用金融工具促进销售，与银行等金融机构建立合作关系，为信贷目好的客户提供保兑仓和银行按揭服务。以金融手段促进销售，不仅有效解决了公司流动资金的周转，还加强了风险控制。

2.3行业情况说明

公司主要从事专用汽车、重卡底盘、重卡整车及核心零部件等业务，属于汽车制造行业中的商用车行业，细分行业属于载货汽车（下称"货车"）子行业。

1、中国商用车行业概况分析

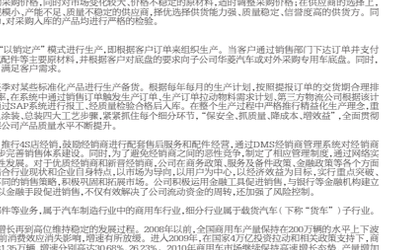

图1 2006年-2018年我国商用车、货车产销量及增速 单位：万辆

2018年，各地区各部门认真贯彻落实党中央国务院决策部署，按照推动高质量发展要求，深入推进供给侧结构性改革，积极落实稳就业、稳金融、稳外贸、稳投资政策，经济运行在合理区间，继续保持总体平稳、稳中有进发展态势。全年共产销商用车427.98万辆和437.08万辆，同比增长1.69%和3.05%，增速分别比上年回落12.13个百分点和10个百分点。

我国商用车主要包括客车、货车和挂车引车，其中货车是商用车细分行业的重要组成部分，广泛服务于公路货运、工程建设、能源、矿山、林业和建筑等行业及国防事业，在国民经济和社会发展中有着十分重要的地位和作用，与国民经济的发展紧密相关。2006-2018年期间，我国商用车产量构成中货车占比保持在60%以上；因此，货车产量增速也基本与商用车保持一致（如图1）。

经分析，进入2018年，节能环保政策不断趋严，物流是受到铁路运输的冲击，货车市场始终了高速增长的势头，增速呈明显下降趋势，货车（含货车非完整车辆，重型货车中还包括半挂牵引车）产销分别达到279.07万辆和338.56万辆，同比增长23.93%和34.94%。其中，重型货车产销分别达到111.24万辆和114.79万辆，产量同比下降3.24%，销量增长2.78%。

2、行业竞争情况分析

商用车行业是典型的规模经济行业，规模和协同效应明显，行业集中度的不断提高，使得具有规模优势的企业竞争力不断增强。从市场格局上看，目前商用车前十家分别为东风公司、北汽福田、上汽通用五菱、中国一汽、中国重汽、江铃控股、江淮汽车、长安汽车、陕汽集团、长城汽车；上述十家企业共销售31797万辆，占商用车销量的72.76%，其中货车（含非完整车辆、半挂牵引车）共销售3856万辆，占商用车销量的88.90%。由此看，我国商用车行业及货车子行业的集中度均较高（如表1）。

从货车子行业来看，国内货车制造商拥有较强的目主研发能力和较成本优势，货车发动机、变速器等核心零部件逐步提升，整车产品的动力性、舒适性和可靠性得到改善，产品结构和装配能力能更好满足不同细分市场的发展需求。目前重型货车市场，国内重型货车市场，主要集中在东风公司、中国重汽、陕汽集团、北汽福田、上汽依维柯红岩、江淮汽车、成都大运、安徽华菱、徐州徐工（如表2）。随着重型货车市场需求不断扩大，以及产品盈利水平吸引，各企业产能规模持续增加，同时一些原本不生产重型货车的汽车厂家和中小汽车产企业进入重型汽车领域，使重型货车的市场竞争压力趋于增大。

表1 2018年商用车及重型货车前十家生产企业销量排名

单位：万辆

排名	商用车		重型货车	
	企业名称	销量	企业名称	销量
1	东风公司	53.14	中国一汽	26.10
2	北汽福田	49.35	东风公司	21.70
3	上汽通用五菱	39.75	中国重汽	18.97
4	中国一汽	33.68	陕汽集团	17.20
5	中国重汽	32.66	北汽福田	11.03
6	江铃控股	27.25	上汽依维柯红岩	5.80
7	江淮汽车	25.76	江淮汽车	4.06
8	长安汽车	24.25	成都大运	3.23
9	陕汽集团	18.32	安徽华菱	2.03
10	长城汽车	13.80	徐州徐工	1.73
合计		317.97	112	
所占比重		72.76%	97.57%	

总体来看，商用车行业竞争激烈，集中度较高，规模效应明显。

3、行业政策情况

目前我国汽车行业的主管部门主要是国家发改委和工信部。近年来，为了保持汽车行业的持续健康发展，有序推进汽车产业结构调整，切实提高汽车产业技术创新水平，国家出台了一系列政策予以支持，为汽车行业发展创造了良好的政策环境。

2009年，国家发改委和工信部联合颁布《汽车产业发展政策》提出："鼓励汽车产业做强商品开发能力和技术创新能力，积极开发具有自主知识产权的产品，实施品牌经营战略。"并要求："汽车生产企业要努力掌握汽车整车开发技术，注重产品工艺技术的开发，并采用形成底盘和发动机开发能力；同时鼓励"以优势互补、资源共享合作方式结成企业联盟，形成大型汽车企业集团，专用车生产企业协调发展的产业格局。

2009年，国务院颁布《产业调整和振兴规划》，其中提出将"发动机、变速器、转向系统、制动系统、传动系统、悬挂系统、车桥、汽车总线控制系统中的大型零部件技术实现自主化"作为规划目标之一，将"重点支持大功率柴油机及其高压燃油喷射电控系统、后处理系统和商用车自动换挡机械变速器（AMT）等关键技术研发"作为产业调整和振兴的主要任务之一；同时还提出："发动机等关键零部件技术实现自主化，建立整车设计开发流程、掌握车身、底盘开发技术及整车、发动机、变速器的匹配技术，大力推广柴油机及其高压燃油喷射电控系统等关键技术研发。"2010年12月，工信部颁布《商用车生产企业及产品准入管理规则》，要求货车生产企业具有整车、驾驶室（底盘）、车厢的制造能力；明确提出货车生产能不少于1万辆，中型货车不少于5万辆，轻型货车不少于10万辆。规则的颁布提高了商用车新进入者的门槛。

2011年，我国"十二五规划纲要"提出："汽车行业要强化整车研发能力，实现关键零部件技术自主化，提高节能、环保和安全技术水平"。2016年，我国《十三五规划纲要》提出："支持新一代信息技术、新能源汽车、生物技术、绿色低碳、高端装备与材料、数字创意等领域的产业发展壮大"。

在燃料政策方面，根据国家环保总局颁布的《柴油车排放污染的技术政策》，我国在2004年前后达到相当于欧洲第二阶段排放控制水平；到2008年，力争达到相当于欧洲第三阶段水平；2010年以后，国家将通过生产和销售环保型柴油机、改善燃料品质等多项措施，全面实施欧洲第四阶段排放标准。2011年，国家颁布《轻型汽车污染物排放限值及测量方法（中国第五阶段）》（GB 18352.5—2013）和《车用压燃式、气体燃料点燃式发动机与汽车排气污染物排放限值及测量方法（中国第Ⅳ、Ⅴ阶段）》GB17691—2005中所规定的排放标准要求，根据商品开始进程，分区域实施欧洲第四阶段和欧洲第五阶段。2016年12月23日，国家环境保护部与国家质检总局联合发布《轻型汽车污染物排放限值及测量方法（中国第六阶段）（GB 18352.6—2016）》，公布了第六阶段轻型汽车的排放要求和实施时间。

2017年，工信部、发改委和科技部发布的《汽车产业中长期发展规划》中指出，将大力发展汽车先进技术，形成新能源汽车、智能网联汽车和先进节能汽车核心技术的产业格局以及完善的产业配套体系，引领汽车产业转型升级。

2018年，国务院公开发布《打赢蓝天保卫战三年行动计划》，提出"将柴油车污染治理攻坚战作为重点任务，实施柴油车污染防治攻坚行动，实施柴油车污染防治攻坚战三年行动计划，优化调整货运方式，发展多式联运、甩挂运输等，推广使用天然气、清洁能源等低碳排放运输工具，加快推广应用新能源汽车，以公交车、物流车、出租车（网约车）、公务用车和邮政用车为重点领域，持续加大新能源汽车推广力度。大力淘汰老旧车辆，重点区域采取经济补偿、限制使用、严格超标排放监管等方式，大力推进国Ⅳ及以下排放标准营运柴油货车提前淘汰更新。"2018年，国家出台《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》（证监发【2012】37号）《企业会计制度》《企业会计准则》、上海证券交易所上市公司现金分红指引》和《公司章程》的相关规定，鉴于截至2018年12月31日公司未分配利润和母公司未分配利润均为负，公司董事会经研究决定，公司2018年度拟不进行利润分配。

2018年，我国汽车产销量分别达到2887.89万辆和2887.89万辆，同比增长4.3%和3.0%，产销量连续两年保持在2800万辆的水平上下波动，2008年受发现经济波动和国际金融危机影响，汽车产销量出现了大幅下滑，2009年，在国家4万亿投资拉动和相关政策支持下，商用车市场迅猛发展，全年产销量分别突破了1000万辆大关，同比增长46%和48%，创历史最高纪录。进入