

B082 信息披露 | Disclosure

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计划,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、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. 立信会计师事务所(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. 经董监会审核的报告期间利润分配预案或公积金转增股本预案
以实施后每10股派发现金红利2.07元(含税),每10股以资本公积转增2股。2019年度利润分配及资本公积金转增股本预案尚需股东大会审议通过后实施。

二、公司基本情况
1. 公司简介

公司简称	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
华培动力	上海证券交易所	华培动力	603121	-

联系人和联系方式

姓名 天汉义 职务 证券事务代表

办公地址 上海市嘉定区安亭镇博乐路10号

电子邮箱 603121@shhbpower.com

网址 www.shhbpower.com

2. 报告期内公司主要业务简介

(一) 主营业务

公司一直致力于材料开发及成型技术领域,并将这一技术广泛应用于汽车零部件、工业系统等行业。随着公司在材料开发及成型技术领域的积累,公司主营从最初的涡轮增压器关键零部件生产及销售,逐步拓展到排气系统关键零部件、工业系统关键零部件和成型设备等领域,主要产品为废气涡轮增压器、涡轮壳和中间壳、排气系统产品、成型装备及其它产品。

在汽车涡轮增压器领域,公司依赖多年积累的技术优势、管理优势和客户优势,建立了稳定的采购、生产和销模式,尤其在汽车关键零部件产品领域成为具有较强行业竞争力。

目前,公司已成为全球涡轮增压器关键零部件的核心供应商之一,在汽车涡轮增压器领域,公司客户包含博格华纳、霍尼韦尔(盖瑞特)、三菱重工、石川岛播磨、博世马士(博马科技)、德国大陆(大陆)、Vitesco等全球知名涡轮增压器总成制造商及索尼威、斯卡特、美达工业等涡轮增压器零部件制造商。

在汽车排气系统领域,公司成功进入全球排气系统主要供应商佛吉亚的供应链,成为其关键零部件排气系统产品的供应商。佛吉亚拥有全球领先的排放控制技术,其排放控制技术系统已覆盖全球所有汽车市场,是全球最大的排气系统供应商。佛吉亚类型的优质客户导入,势必将进一步帮助公司实现销售业绩的快速增长。

在其他领域,2019年公司依托材料开发及成型成型上的技术优势还进入新的业务领域,包括:轨道交通及商用车辆控制系统制造商尼龙集团提供车用系统关键零部件,成为了其关键零部件国产化的第一家国内供应商。公司向欧洲尼龙分厂提供工业门类零部件,成为其工业系统的供应商。派克汉尼汾公司为全球运动和控制技术的领导者,提供精密工程解决方案,广泛应用于移动、工业和航空航天市场。

(二) 经营模式

公司的经营主要包括研发、采购、生产、销售四个部分。

1. 研发模式

公司致力于材料开发及成型技术领域,涉及一系列跨学科的知识和技术,具有较高的技术门槛。公司始终重视技术的研发以及研发的投入,持续将技术研发投入在公司发展的每一个方面。公司研发由耐热材料研发、多种合金材料研发、轻量化产品研究及设备研发构成,报告期内,公司研发投入为3,365.59万元,占营业收入的比例为5.34%。

2. 采购模式

为了确保公司能以合适的价格及时获取适量的物资,以满足公司日常生产经营的需求,公司已经建立了规范的采购流程。

公司建立了较为完善的供应商筛选流程,形成了较为完善的供应商管理体系,对供应商的开发、评价、管理、年审等环节进行严格控制。由采购部组织质量部、研发中心等部门对供应商进行全面的考察,实现对供应商的质量检测及实时监控。

公司通过公开渠道探索潜在的供应商群体,初步确定可能供应商,由供应商提供相关证明文件,公司对其进行初步评估,并与研发等部门对供应商进行现场考察,对供应商的产品品质、管理品质等进行全方位的综合打分评价。公司通过审评通过的供应商纳入合格供应商名单,同时建立供应商档案,持续对其进行审核。

当出现供应商采购需求时,由采购部向合格供应商名单中具有相应生产能力的供应商发出询价,经过对供应商报价的对比,确定好具体的供应商后,由该供应商提供样件或小批量的样品供公司质量部进行量测和相应技术指标的审核,如该供应商提供的样件或小批量样品能够满足公司的要求,公司会将该供应商正式提交给公司的PPAP文件。公司通过平行检测程序,根据生产需求下达相应的订单,由该供应商正式进行供货。公司生产模式主要采用MTO/Ma 制造,即按订单生产,公司根据客户需求,由销售部根据客户的实际订单制定相应产品需求量,物流部据此制定生产计划,该采购模式下,公司以需求分析为依据,以满足生产所需库存为目的,有效控制采购物资的库存数量,有效控制物料资源,使得库存管理及生产效率达到最优状态。

3. 生产模式

公司的主要产品为废气涡轮增压器、涡轮壳和中间壳、排气系统产品、成型装备及其它产品。

公司的主要生产工艺为铸造、机加、冲压及装配等多个重要环节。此外,公司大部分非核心生产环节外包给外部厂商。公司生产模式主要采用MTO/Ma 制造,即按订单生产,公司根据客户需求,由销售部根据客户的实际订单制定相应产品需求量,由物流部负责根据客户的实际订单制定生产计划,并安排进生产进度,对生产过程中的实际情况随时调整和控制。在生产过程中,物流部负责协调其部门的配合工作,保障公司生产计划的执行和完成。

4. 销售模式

公司主要业务采用直销模式向客户提供产品,其中,汽车关键零部件产品,包括涡轮增压器关键零部件和排气系统关键零部件,主要客户为涡轮增压器总成及其零部件制造商、排气系统整体及其零部件制造商。汽车行业的经营模式为多层次的供应商体系,公司为宝马、通用汽车等整车厂提供产品,并延伸至零部件供应商,公司生产的发动机关键零部件,已通过宝马、通用、大众、丰田、本田、日产等国际知名汽车公司。

4.5 优质客户资源和竞争优势:依靠自身的技术优势和优质的客户资源(公司的六大客户占了全球涡轮增压器市场份额92%的份额),公司自身产品领域已经具备龙头企业优势,这一优势会在汽车行业调整期间为企业奠定更大优势。

公司通过不断优化现有主营涡轮增压器业务以外的新业务,在排气系统领域取得了销售突破,并且新公司积极进军海外市场以外的新能源汽车业务,参与了包括国际高端品牌宝马在内的多家整车厂。

公司通过不断优化现有