证券代码:002249　证券简称:大洋电机　公告编号:2020-024

中山大洋电机股份有限公司

【2019】年度报告摘要

一、重要提示

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,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因

声明

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

□ 适用 √ 不适用

公司计划不派发现金红利,不送红股,不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 √ 不适用

二、公司基本情况

1.公司简介

股票简称	大洋电机	股票代码	002249
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	熊杰明	肖亮满	
办公地址	中山市西区广丰工业大道1号	中山市西区广丰工业大道1号	
电话	0760-88565306	0760-88565306	
电子信箱	bear@broad-ocean.com	xiaoliangman@broad-ocean.com	

2.报告期主要业务或产品简介

(一)公司主要业务

公司致力于成为全球电机及驱动控制系统绿色环保解决方案领域的卓越供应商,为全球客户提供安全、环保、高效的电机驱动系统解决方案,是一家拥有"建筑及家居电器电机、新能源汽车动力总成系统、车辆旋转电器、氢燃料电池系统及其关键零部件"等产品,集"高度自主研发、精益制造、智慧营销"为一体的高新技术企业。公司目前拥有年产超过8,000万台套建筑及家居电器电机、600万台车辆旋转电器、50万台套新能源汽车动力总成系统及3,000套氢燃料电池系统的生产能力。

(二)公司主要产品及服务

1.建筑及家居电器电机事业部(HM事业部)的主要产品:家用/商用空调用电机、建筑通风设备用电机、厨房电器设备用电机、自动车库门用电机、水泵用电机、商用空调用压缩机电机、暖气/通风系统及空调设备用高效率风机系统等。

2.车辆事业集团(EVBG)的主要产品:新能源汽车电机、控制器及电驱动总成系统、BSG电机系统、车用及非道路机械用起动机、发电机等。

3.氢燃料电池业务主要产品:氢燃料电池模组及核心零部件、氢燃料电池控制系统及氢能发动机集成系统等。

4.新能源汽车运营业务:新能源汽车租赁及配套业务。

(三)公司主要经营模式

1.研发模式

公司以技术创新为驱动力,致力于为全球客户提供卓越的电机及驱动系统绿色环保解决方案,在中山、北京、上海、深圳、武汉、芜湖、底特律等地均设有研发中心,坚持以自主研发为主、合作开发和"引进、消化、吸收、再创新"为辅的研发模式,促进产品技术水平的不断提升及产品系列的不断丰富,同时保障公司产品质量,前瞻性的研发创新能力确保公司产品创新性与技术均处于国际领先水平,使公司能够快速响应国内外不同地域消费市场的需求,提供个性化系统解决方案。

公司采取了多元、开放的技术合作模式,包括但不限于与科研院所开展产学研合作、引进国际领先技术、与业内优秀企业共同开发等方式,快速提高公司各业务板块相关产品的研发能力与研发速度,加强公司研发实力和技术储备。

2.供应链管理模式

公司根据细分市场的特点,制定不同的供应商管理策略,与行业优秀供应商达成战略合作关系。公司供应链管理采用SRM、ESOP等采购管理系统平台实现与供应商信息共享,对生产运营需求做到及时的沟通与处理,拉动生产,实现合理控制库存量;公司对大宗材料、电子元器件等物料供应链资源进行集中管理,有效降低了采购成本;通过对公司汽车版块供应链的整合,建立统一管理规范,有效地降低重复管理成本并提升了相应供应链的战略高度;通过建立统一的供应商导入、绩效评价体系,建立集团的专家人才库,实现了在引入优质供应商的同时,帮扶提升供应商的能力,深化落实VAVE法(价值工程/价值分析),提高公司产品质量,共同提升竞争力。公司在采购协议中,对供需双方在商业道德和社会公德方面均有相关条款进行约束。

3.生产模式

公司以精益生产为核心,以全面质量管理为控制手段,采用"以销定产"拉动式管理模式,根据市场销售滚动预测进行生产设备、物流、厂房等资源的配置。通过加强制程物料周转速度和设备使用效率,降低库存等手段,进一步提高资产流动性,实现生产的快速、高效,达成产品的"两高一低"(高品质、高能效、低成本)。为同时满足规模化生产与个性化的市场产品需求特点,公司引进自动化设备并加以改造,与制程工艺模块化技术相结合,既保证大批量产品高效生产的需求,又能通过提高制程柔性来快速响应客户多样化的需求,以期实现公司各子公司制造系统的设备资源、技术资源、供应链资源等逐步实现共享,进一步提高公司产能和制程能力。

4.销售模式

公司与建筑及家居电器电机、新能源汽车动力总成系统及车辆旋转电器各业务板块的主流国际品牌企业建立了良好的长期稳定的战略合作伙伴关系;同时,为加强订单和售后服务的管理,公司采用销售管理系统(CRM),精准把握市场、客户需求,为客户提供个性化整体解决方案。

公司始终秉承快速响应、客户至上的服务理念,在主要客户生产工厂所在地附近建立销售服务和技术支持网点,做到贴身服务,目前在国内中山、孝昌、上海、潍坊、芜湖、柳州、宁波等地建立生产基地,并在美国、英国、墨西哥、俄罗斯、印度、越南等国家设立了工厂或销售中心,发挥了生产、销售、服务辐射的作用,尽最大努力满足客户的需求。

(四)市场地位

公司作为全球领先的电机及驱动系统提供商,拥有具备国际竞争力的电机电控研发与制造能力,是市场份额全球领先的建筑及家居电器电机行业领导者;是技术领先、规模最大的新能源汽车动力总成系统独立供应商;同时是最受欢迎的车辆旋转电器供应商和行业首选品牌之一。

(五)主要的业绩驱动因素

1.外部驱动因素

(1)政策持续利好

A、在新一轮的消费升级推进中,国家发布了包括《进一步优化供给推动消费平稳增长促进形成强大国内市场的实施方案(2019)》、《住宅新系统技术标准》、《房间空气调节器能效限定值及能效等级》等在内的多项鼓励家电消费政策及家居电器行业标准,家电行业的消费升级将得到进一步引导,更多的家电产品将进入智能时代,基于数字化、5G技术、物联网、大数据、云计算等应用技术的智能家电将成为信息消费的中坚力量,家电行业将再次迎来重要的发展时期,随着智能家居及空调能效升级的进一步推进,公司建筑及家居电器电机事业部在此之前就已做好准备的高效智能电机及直流无刷电机产品将有望迎来良好发展机遇。

B、2020年3月31日,国务院常务会议确定将新能源汽车购置补贴和免征购置税政策延长2年,再次体现了国家对新能源汽车产业发展的长期坚定支持,同时也为新能源汽车产业可持续发展提供了有力保障,随着产业政策得到进一步的延续,预计我国新能源汽车行业将再次得到快速发展。

C、近年来,我国对氢燃料电池汽车的发展越来越重视,在2019年全国"两会"上,氢能产业发展首次被写入了《政府工作报告》,并先后发布了《2019年新能源汽车标准化工作要点》、《交通强国建设纲要》及《关于推动先进制造业和现代服务业深度融合发展的实施意见》等相关文件,强调加快氢燃料电池汽车领域的标准化步伐,推动氢能产业创新、完善氢能制备、储运、加注等设施和服务,进一步推进氢燃料电池汽车行业的发展。

D、2019年2月18日,《粤港澳大湾区发展规划纲要》正式出台,纲要指出,粤港澳大湾区将推动制造业智能化发展,培育一批具有系统集成能力、智能装备开发能力和关键部件研发生产能力的智能制造骨干企业,支持装备制造、汽车、石化、家用电器、电子信息等优势产业做强做精。公司总部位于粤港澳大湾区开放中心城市——中山市,区位优势明显,同时作为建筑及家居电器电机、新能源汽车动力总成系统以及氢燃料电池行业的领先企业,粤港澳大湾区的发展将给公司带来历史发展机遇,进一步驱动公司业务向上发展。

(2)产业潜在发展空间巨大

A、我国汽车产销量增长速度最近几年虽然有所放缓甚至下降,但就全球汽车市场的保有量来看,我国人均汽车保有量依旧远低于全球发达国家水平,目前,国内汽车千人保有量约170辆,而美国的汽车千人保有量达到了800辆以上。中国的汽车市场依旧有着巨大的增长空间。根据德勤于2019年8月发布的研究报告显示,经历了2018-2019年的产销负增长,我国汽车产业整体处于业态复苏的转型期。随着新能源汽车逐步被市场所认可,新技术的相互融合协同,我国汽车市场即将迎来二次增长期,并于2025年进入行业成熟期。

B、在国家政策支持的大环境下,我国近年来新能源汽车行业发展迅速,同时凭借完善且富有竞争力的供应链体系,在全球汽车电动化趋势中脱颖而出,成为全球最大的新能源汽车生产基地。根据我国《新能源汽车产业发展规划(2021-2035年)》(征求意见稿)显示,至2035年我国新能源汽车销量预计将达到汽车总销量的25%,新能源汽车未来发展空间巨大。

C、氢燃料电池具有零排放、零污染的特性,被认为是未来清洁环保的理想技术,是终极能源动力解决方案。氢燃料电池目前从寿命、性能、资源和成本等方面初步达到产业化条件,满足下游交通和备用电源等领域应用,燃料电池本质上是发电机,下游应用场景广泛,可以应用于交通、后备电源、通讯等领域。燃料电池发展被赋起一轮能源革命,氢将取代一部分化石燃料,成为能源体系中的重要一环,未来氢燃料电池市场规模可达万亿级别。华马威的相关报告指出,在政府大力支持、技术创新加速、基础设施不断完善以及资本迅速涌入的大背景下,中国氢燃料电池汽车行业爆发在即,预计2025年产量规模将突破3万辆,同时,燃料电池技术也有望实现突破,成本大幅下降。到2030年,中国氢燃料电池汽车产销量预计将达到百万辆级别。

2.内生驱动因素

(1)行业领先开发、产品升级换代

公司秉持以人为本、合作共赢的理念,形成团队凝聚力,始终保持对市场敏锐的洞察力,根据国家行业政策导向,结合自身核心竞争力,适时拓展公司产业布局,从家电行业到汽车行业再到氢燃料电池行业,行业空间从百亿级别跨越入万亿级别,成功实现行业转型升级,极大地拓展了公司发展空间。在此期间,公司对产品的技术研发、市场渠道、售后服务等方面不断进行探究与尝试,发掘产品与服务的潜在需求,顺应国家行业发展战略,抓住城改并轨及新能源汽车发展机会,逐步开展产品升级换代,不断优化公司产品结构,为客户提供整体解决方案,提高产品附加值,保持公司在行业内的领先地位。

(2)技术创新及品牌提升

公司深知技术创新是制造业企业立于行业不败之地的核心,是不断能生新活力做强做大的关键。自创立以来,公司对产品的技术革新与工艺进步孜孜以求,高度重视技术人才的引进与培养,持续加大对技术创新的投入,提高公司产品技术含量,使公司技术保持在行业前沿;通过提高产品技术含量、改善产品质量与服务,进一步打造产品品牌价值,通过在不同细分市场采用不同品牌,最大化地发挥公司拥有的"大洋电机"、"电驱动"、"飘特来"、"杰诺瑞"等国内外著名品牌在各行业内的竞争优势,提高公司产品知名度和品牌影响力。

(3)精益生产、提质增效

公司积极推进精益生产,使用拉动生产,通过建立拉动看板系统,制定并检讨每一种物料的拉动规则,并固化到系统中,牢固树立"整体-局部-整体"的观念,把拉动式生产与改善积累系起来,以拉动式生产过程中的异常为改善目标,持续改善,并用结果来检验过程,持续监控生产周期、在制品库存、生产效率等指标,促进管理控改善和提高,进一步降低制造成本和管理成本,提高产品质量,提升生产效益,增强公司市场竞争力。

3.要素计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 √ 否

单位:元

	2019年	2018年	本年比上年增减	2017年
营业收入	8,145,962,951.58	8,637,575,703.00	-5.69%	8,605,286,500.08
归属于上市公司股东的净利润	53,616,805.38	-2,375,651,310.19	102.26%	417,751,016.75
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-172,642,436.46	-2,604,113,328.82	93.37%	281,272,252.30
经营活动产生的现金流量净额	460,338,408.56	747,082,592.52	-38.38%	138,323,955.18
基本每股收益(元/股)	0.02	-1.00	102.00%	0.18
稀释每股收益(元/股)	0.02	-1.00	102.00%	0.17
加权平均净资产收益率	0.82%	-30.48%	31.30%	4.74%
	2019年末	2018年末	本年末比上年末增减	2017年末
资产总额	13,777,010,226.28	14,562,882,213.87	-5.40%	17,067,880,869.67
归属于上市公司股东的净资产	7,108,716,074.80	6,321,205,640.59	12.46%	9,133,016,592.84

(2)分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	2,086,238,374.30	2,659,170,236.24	1,925,969,287.12	1,474,575,053.92
归属于上市公司股东的净利润	-21,159,250.42	294,640,536.36	-8,831,874.98	-211,032,605.58
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-26,333,234.19	79,237,484.85	-44,384,283.26	-181,162,403.86
经营活动产生的现金流量净额	332,657,790.47	-168,879,087.00	-313,990,390.95	610,550,096.04

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4.股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	86,456	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	85,117	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0

前10名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
鲁楚平	境内自然人	29.10%	688,292,852	566,214,774	质押	276,000,000	
徐海明	境内自然人	5.95%	140,766,420	110,135,020			
西藏开安能实业有限公司	境内非国有法人	5.37%	126,925,673	0			
石河子市庞德大洋股权投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.73%	64,644,500	0			
彭惠	境内自然人	2.03%	48,090,000	36,067,500			
广东粤财信托有限公司-粤财信托-鹏鑫1号证券投资集合资金信托计划	其他	1.98%	46,830,000	0			
西藏安乃达实业有限公司	境内非国有法人	1.61%	38,186,176	0			
鲁三平	境内自然人	1.38%	32,591,400	0			
宁波弼升股份有限公司	境内非国有法人	1.37%	32,450,000	0			
西藏中科易能新技术有限公司	境内非国有法人	1.36%	32,272,584	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	鲁楚平先生与彭惠女士系夫妻关系;鲁楚平先生与鲁三平先生系兄弟关系;西藏开安能实业有限公司和西藏安乃达实业有限公司为一致行动人。						
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	无						

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系

5.公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市,且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

否

三、经营情况讨论与分析

1.报告期经营情况简介

2019年全球经济贸易增速显著放缓,主要发达经济体增速持续下行,新兴经济体下行压力加大,全球贸易摩擦不断反复,多边贸易体制遭遇挑战,面对国内外风险挑战明显上升的复杂局面,我国推出多项经济调控政策,促使国民经济运行总体平稳,发展质量稳步提升,较好的实现了主要预期目标,但国内发展不平衡不充分的问题仍较突出,经济面临新的下行压力。

在整体经济不景气的环境下,特别是中美贸易争端不断反复的情况下,公司迎难而上,秉承"以市场为导向,以创新求发展"的经营理念,结合自身的发展情况,对面临的市场形势做出科学研判,逐步调整和完善公司的发展战略,扎实推进各项工作,取得了积极成效。报告期内,公司实现营业收入814,595.30万元,同比降低5.69%,营业利润11,526.66万元,利润总额11,799.33万元,净利润3,148.08万元,其中归属于上市公司股东的净利润为5,361.68万元,与上年同期相比,分别增长104.50%、105.05%、101.31%、102.26%。

(1)HM事业部业务情况

① 总体情况

作为公司发展的坚实基石,公司HM事业部2019年通过研发新产品、推进精益生产、降低生产成本、加强客户沟通等方式,抓住了被改开级的机会,再次实现了销量同比增长;同时,对中美贸易争端快速做出了积极应对,经各方的通力合作,公司越南海防工厂于2019年上半年顺利投产,做到了化危机为机遇,为公司带来了新的国际订单,出口销售收入连续四年实现正向增长,并再次创下历史新高。目前越南工厂的产能正在稳步提升,将助力HM事业部进一步降低生产成本、提高产品竞争力。报告期内公司HM事业部实现营业务收入476,533.01万元,较上年同期增长2.32%。

② 技术研发情况

A、HM事业部依托自身强大的电机、控制、空气动力学技术团队,通过对电机、风叶、风轮最佳工作点的分析与性能匹配优化,在高功率、高效率EC风机(采用数字化无刷直流外转子电机的离心式风机)的研发方面取得了新的技术突破,打破了高端数据中心领域只用国外品牌风机产品的壁垒,新开发的产品帮助客户在中国移动数据中心关键设备采购项目招标中以最高的技术分入围,产品节能效果达到行业领先水平。未来将产品将以其高可靠性、高效率和低噪声的优势广泛应用于大数据中心、高铁、轻轨、新风净化等领域;

B、经过多年的技术积累,公司成功研发出IPM多极转子,在大幅提升转子磁性的同时可实现整机成本的大幅下降,并提高了电机功率密度,更好地满足空调电机高端的能效需求。北美于2019年实施的能效标准,公司转供用IPM结构转子的DM电机,以其优异的性能和具有竞争力的价格,快速替代了北美原先的交流电机市场。我国近期颁布了《房间空气调节器能效限定值及能效等级》标准,新的能效指标将于2020年7月1日实施。伴随新能效指标的实施,国内空调厂商对交流电机的需求将大量被BLDC电机取代,为公司BLDC电机带来新的发展机遇;

C、公司引风机产品和高能效三相电机在燃气炉、冰池泵、潜水泵等领域也取得了良好的发展,得到了客户的认可和欢迎。

(2)EVBG 业务情况

为进一步落实整合汽车产业板块业务的战略安排,强化公司已有的传统汽车产业"团队、品牌、通道"优势,更好地服务并支持公司新能源汽车动力总成系统产业,报告期内,公司通过增资上海电驱动,依托汽车电驱动对车辆事业集团相关子公司的股权进行整体梳理,完成了车辆事业集团股权架构的搭建;进一步明确了车辆事业集团内部乘用车事业部、商用车事业部和研究院的分工,同时基于规模效益及降低生产成本的考虑,将中山生产线按车型分别迁入芜湖生产基地和福坑生产基地,集团资源整合的综合效益和发展潜力将逐步显现。报告期内,车辆事业集团两大业务板块发展情况如下:

① 新能源汽车动力总成系统业务

报告期内,通过车辆事业集团的深度业务整合,以汽车电驱动为依托,利用车辆事业集团的资源优势,整合技术、渠道、供应商等优质资源,进一步占领了集团优势,新能源汽车动力总成系统业务得到了长足发展,在国内新能源汽车产销量下降的情况下,公司新能源汽车动力总成系统产品产销量的同比增幅均超过7%。

A、动力总成系统业务情况

a.应用于长城、雷诺等车厂的"二合一"电驱动总成以及为上汽集团开发的低电压平台电机控制器在报告期内均已实现量产;为上汽通用混合动力汽车配套的48V BSG总成产品在报告期内完成开发验证并实现量产,成功搭载于上汽通用别克英朗车型,成为上汽通用汽车首款搭载48V轻混技术的车型;此外,为小鹏纯电动汽车开发的高效、高功率密度驱动电机在报告期内搭载G3车型完成开发验证并实现量产;

b.应用于A/B级乘用车的集驱动电机、控制器和高速减速器为一体的"三合一"电驱动总成产品成功配套于长安汽车、塔塔汽车、奇瑞汽车,合众汽车等多个客户车型,并实现量产。在成功解决了NVH难题的同时,产品的重量、体积以及成本均有较大幅度的下降;

c.第二代的"三合一"电驱动总成产品已完成规划,并先后获得塔塔汽车、现代汽车的定点;同时完成了为现代汽车开发的插电式混合动力汽车HSG电机的设计验证工作。上述新品预计将在2020年及未来2年内实现量产,持续为公司带来新的业务增长点;

d.报告期内,公司商用车动力总成系统产品线得到了有效延伸,相关产品在专用车、工程车辆上均成功实现了搭载,成为卡特彼勒工程机械零部件供应商;双行星排混联动力总成系统也已成功在客车上搭载,并通过了整车耐久性试验。此外,公司还开发了应用于不同电位电动物流车的高速电机与减速器集成的电驱动系统,推出了商用车第三代电机控制平台系列产品,在轻量化、集成化、标准化、可靠性方面均较上一代产品有大幅的提升,同时兼具成本优势。

B、氢燃料电池业务情况

在氢燃料电池业务方面,公司根据业务发展形成了新的组织架构,加强了团队建设,专注于产品的研发,报告期内申请专利超过60项,其中近一半为发明专利。目前公司在氢燃料电池系统产品方面,已累计申请专利近百项,并获得专利授权32项。

a.氢燃料电池模组开发情况

2019年,公司完成了46KW燃料电池模组在客车及物流车上的搭载测试,并已具备批量生产能力,2019年8月6日工信部发布的《新能源汽车推广应用推荐车型目录(2019年第7批)》收录的中山市顺达客车有限公司燃料电池城市客车搭载了公司上述46KW的燃料电池模组;为积极响应国家鼓励主机厂采用更高额定功率电堆系统的号召,公司已着手62KW燃料电池模组的设计开发,完成了关键零部件的选型及相关设计,同时规划了100KW及更高功率的燃料电池模组开发计划。

b.氢燃料电池关键零部件开发情况

报告期内,公司完成了自主研发的燃料电池控制器、DC/DC、中冷器、水泵、挡板阀、尾排氢流量检测装置等核心零部件的调试验证工作,同时完成了空压机、回氢泵、加湿器、加热器、传感器等关键零部件的性能验证及应用。

c.氢燃料电池产业战略布局情况

公司持续稳步推进氢燃料电池产业战略布局,报告期内出资参股嘉氢(上海)实业有限公司(以下简称"嘉氢实业"),获得该公司19%的股权,参与加氢站的投资与建设。公司先后与行业内优秀企业达成了战略合作,如东风实业、中通客车、嘉氢实业等,进一步打通行业上下游渠道,包括加氢站运营、燃料电池系统研发、整车企业等相关环节,加快氢燃料电池在全国范围内的推广,提高公司在行业内的影响力。

d.产学研情况

公司在报告期内再次联合著名高校开展战略互动合作。2019年5月,公司与西安交通大学共同成立"西安交通大学-大洋电机联合研究中心",双方在新能源汽车(包括氢燃料电池汽车)相关领域的产品进行共同研发,有助于提高公司科研实力,同时达到培养高层次专业人才的目的。在此之前,公司与北京理工大学、江苏大学等高校在新能源汽车动力总成系统技术研发方面已开展了紧密的产学研合作,并取得了良好的效果。

② 车辆旋转电器业务的发展情况

车辆旋转电器业务主要依托子公司飘特来和杰诺瑞开展业务。报告期内,公司充分发挥飘特来在技术、品牌、市场渠道、售后服务平台等方面的优势,结合发波纹动力研究所在成本控制及精益生产方面的优势,实施优势互补,凸显协同效应,促进车辆旋转电器业务的整合与发展,实现营业收入215,501.22万元,较上年同期增长5.38%。

A、飘特来发展情况

报告期内,飘特来通过对产品质量、技术水平、客户服务等方面的一系列整改及提升,使得客户对其产品的信心进一步增强,有效提升了飘特来全球的市场份额,全面配套于俄罗斯主机市场,如YAMZ(雅罗斯拉夫尔)、MTZ(明斯克拖拉机厂)、VW-GAZ(大众汽车与高尔基汽车的合资厂)等;以出色的质量、交付、服务和成本优势,连续两年获得纳威司达(Navistar)"钻石供应商"称号;积极向雌柴动力、玉柴动力、康明斯、宇通客车、华菱等整机厂推广应用 多种发电机和起动机的新品,成为主流柴油机厂国六标准下的起发电机主流供应商;抓住国家针对的控"非洲猪瘟"提升牲畜运输防护的市场机遇,向牲畜运输设备公司推荐混合磁路大功率发电机配置,在提高利润水平的同时为下一步扩大销售奠定了基础。

2020年1月20日,北京飘特来和印度飘特来在中山与塔塔汽车零配件系统公司签署了《谅解备忘录》,塔塔汽车零配件系统公司将增资印度飘特来。通过本次增资事项,双方将建立合资关系,公司车辆旋转电器和新能源汽车动力总成系统将借助该合资公司进入发展潜力巨大的印度市场,进一步拓展国际市场业务。

B、杰诺瑞发展情况

2019年,杰诺瑞稳步推进客户及市场拓展工作,在传统汽车行业产销量下降的情况下,杰诺瑞仍然实现了产销的逆势大幅增长;产品成功打入轻卡市场,进入俄罗斯GAZ配套体系,获得美国开立公司发电机市场准入,开始拓展国际OE市场;在去年成功进入全柴动力、华晨宝马发动机、上柴动力、潍柴动力、东风康明斯、广西玉柴、安徽全柴、一汽解放、东风商用车、福田康明斯、北汽福田、上汽大通、上汽依维柯、奇瑞、吉利、长安、长城、江淮、比亚迪、宇通、金龙、中国重汽、陕汽、北京现代、东风日产、东风本田、一汽大众、上汽大众、上汽通用、神龙、长安马自达、一汽丰田、一汽马自达、一汽奥迪、一汽红旗、一汽奔腾、一汽吉利