

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公司全体董监会出席董事会会议。

4致同会计师事务所(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经致同会计师事务所(特殊普通合伙)审计,公司年初未分配利润127,388,499.79元,加上本期归属于母公司的净利润24,407,118.83元,扣减母公司净利润25,915,077.40元提取10%法定盈余公积2,591,507.74元,2016年6月1日,公司完成2015年度利润分配方案,分配现金股利总额100,000,000.00元,2016年末未分配利润为139,204,710.88元。

6为向股东提供充分合理的投资回报,并结合公司目前业务发展对资金的需求,公司董事会拟定2016年度利润分配方案如下:拟以200,000,000股为基数,按照每10股现金分红0.6元(含税),利润分配总额12,000,000元,占归属于上市公司净利润34.88%;不进行资本公积金转增股本。

7本预案尚未经公司第二届董事会二十四次会议审议通过,尚需提交股东大会审议。

8公司基本情况

9公司简介

公司概况			
投资种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码
A股	上海证券交易所	福鞍股份	603315
联系人及联系方式	董秘办	证券事务代表	
办公地址	辽宁省鞍山市千山区鞍钢路8号	联系电话	0412-5922388
电子邮箱	lub020149@163.com	传真	0412-5923906

9.2报告期公司主要业务简介

(一)主要业务  
主要从事重大技术装备配套大型铸钢件的生产与销售,按照用途,公司产品可以分为火电设备铸件、水电设备铸件、其他发电设备铸件以及其他铸件,主要火电产品有:高中压内外汽轮机、阀门/缸体、超超临界大型汽轮机;燃机排气缸、燃机透平缸等;水火产品:上冠、下环、转轮、推力头、叶片、球阀等;轨道交通产品:内燃机转向架等。主要客户有:哈尔滨汽轮机厂有限责任公司、东方电气集团东方汽轮机有限公司、美国通用电气公司、阿尔斯通水电设备(中国)有限公司、阿尔斯通巴西、阿尔斯通印度、澳大利亚卡斯泰克、安德里茨(中国)有限公司等。

(二)经营模式

公司采取“以销定产”的订单式生产方式,销售是公司生产经营的中心环节,采购、生产均围绕销售展开。

1、采购模式

公司的原材料包括:废钢以及钼铁、镍板、低铬、微格等二十余种铁合金材料。公司生产根据订单制定各年的生产经营计划,下发到供应商,供应商据此制定采购方案,采用持续分批量的采购向原料供应商进行采购。

公司与主要供应商建立了稳定的合作关系,原料供应商渠道稳定。目前公司主要通过招标、询价比价和长期采购协议的方式进行采购:

(1)招标方式

公司对废钢和采购金额超过50万元的材料(废钢除外)组织招标采购。首先供应商在合格供应商名单范围内发送投标邀请函,各供应商根据邀请函的要求递交密封标书,公司收到标书后由财务、生管、采购、质量和工艺部组成评标小组进行评标、开标,并向中标供应商发送中标通知书;供应商根据通知书草拟合同,双方签字后按合同约定的价格和日期发货。公司对合格供应商执行严格的资质评审程序,采取每年复议的方式确定下一年合格供应商名单。

(2)询价比价方式

公司对废钢和采购金额50万元以下的原材料采用询价比价的采购方式。废钢是钢铁生产过程中形成的钢铁废料(如切边、切头等)以及使用后报废的设备、构件中的钢铁材料,不同经销商所销售废钢的种类和品质差别较大。因此很难制定统一的招标标准,必须经过现场试验、检测并同经销商磋商后才能形成较为合理的采购价格。

(3)长期采购协议方式

供应商按销售部和生产部提交的销售和生产数据,对未来半年内用量较多且单价较高,在整体生产成本中所占比重较大的原材料通过签订长期采购协议的方式进行采购,通常协议期不超半年。目前公司采用协议采购的原材料主要有钼、镍、低铬等稀有金属及合金。通过长期采购合同,公司可事先同供应商约定价格区间,避免原材料价格短期大幅波动对公司的生产经营带来负面影响。

公司在东北地区的原材料采购量较大,对供应商的议价能力较强,采购时一般由供应商负责送货上门。由于东北地区废钢等资源较丰富,公司具有就近采购、运输快捷的地理优势,一般不必保持太多原材料库存。公司往往在大批采购合同中约定按公司要求的数量和时间送货,或在指定的时间内均衡供货,或只约定一个采购数量区间,可以根据生产需求灵活安排原材料采购。

2、生产模式

(1)按需定制、以销定产的生产模式

公司的主要产品为重大技术装备配套大型铸钢件,由于不同客户对铸件产品外观和性能的要求各不相同,因此公司按照客户订单实行“按需定制,以销定产”的生产模式,公司的生产模式决定了公司原材料库存量较为稳定,此外,公司的生产线主要为通用设备,可根据订单分部分客户需求在不同类别的产品之间灵活切换。

公司绝大部分销售订单以自己生产为主,但在客户要求较为紧张、自主排产无法满足工期要求,公司为了保护客户关系,保障合同按期履约,对外采购少量经粗加工的半成品铸件,自己进行精加工及后道工序后出售。公司外购半成品系调节产能的偶发性管理措施,所购半成品主要为临时补充产能所用,并非关键部件、也非针对某类产品所购的辅助部件,对公司业务独立性和完整性不构成重大影响。

(2)多部门协同作业生产模式

公司的主要产品为重大技术装备配套大型铸钢件,由于不同客户对铸件产品外观和性能的要求各不相同,因此公司按照客户订单实行“按需定制,以销定产”的生产模式,公司的生产模式决定了公司原材料库存量较为稳定,此外,公司的生产线主要为通用设备,可根据订单分部分客户需求在不同类别的产品之间灵活切换。

公司绝大部分销售订单以自己生产为主,但在客户要求较为紧张、自主排产无法满足工期要求,公司为了保护客户关系,保障合同按期履约,对外采购少量经粗加工的半成品铸件,自己进行精加工及后道工序后出售。公司外购半成品系调节产能的偶发性管理措施,所购半成品主要为临时补充产能所用,并非关键部件、也非针对某类产品所购的辅助部件,对公司业务独立性和完整性不构成重大影响。

(3)长期采购协议方式

供应商按销售部和生产部提交的销售和生产数据,对未来半年内用量较多且单价较高,在整体生产成本中所占比重较大的原材料通过签订长期采购协议的方式进行采购,通常协议期不超半年。目前公司采用协议采购的原材料主要有钼、镍、低铬等稀有金属及合金。通过长期采购合同,公司可事先同供应商约定价格区间,避免原材料价格短期大幅波动对公司的生产经营带来负面影响。

公司在东北地区的原材料采购量较大,对供应商的议价能力较强,采购时一般由供应商负责送货上门。由于东北地区废钢等资源较丰富,公司具有就近采购、运输快捷的地理优势,一般不必保持太多原材料库存。公司往往在大批采购合同中约定按公司要求的数量和时间送货,或在指定的时间内均衡供货,或只约定一个采购数量区间,可以根据生产需求灵活安排原材料采购。

3、生产模式

(1)按需定制、以销定产的生产模式

公司的主要产品为重大技术装备配套大型铸钢件,由于不同客户对铸件产品外观和性能的要求各不相同,因此公司按照客户订单实行“按需定制,以销定产”的生产模式,公司的生产模式决定了公司原材料库存量较为稳定,此外,公司的生产线主要为通用设备,可根据订单分部分客户需求在不同类别的产品之间灵活切换。

公司绝大部分销售订单以自己生产为主,但在客户要求较为紧张、自主排产无法满足工期要求,公司为了保护客户关系,保障合同按期履约,对外采购少量经粗加工的半成品铸件,自己进行精加工及后道工序后出售。公司外购半成品系调节产能的偶发性管理措施,所购半成品主要为临时补充产能所用,并非关键部件、也非针对某类产品所购的辅助部件,对公司业务独立性和完整性不构成重大影响。

(2)多部门协同作业生产模式

公司的主要产品为重大技术装备配套大型铸钢件,由于不同客户对铸件产品外观和性能的要求各不相同,因此公司按照客户订单实行“按需定制,以销定产”的生产模式,公司的生产模式决定了公司原材料库存量较为稳定,此外,公司的生产线主要为通用设备,可根据订单分部分客户需求在不同类别的产品之间灵活切换。

公司绝大部分销售订单以自己生产为主,但在客户要求较为紧张、自主排产无法满足工期要求,公司为了保护客户关系,保障合同按期履约,对外采购少量经粗加工的半成品铸件,自己进行精加工及后道工序后出售。公司外购半成品系调节产能的偶发性管理措施,所购半成品主要为临时补充产能所用,并非关键部件、也非针对某类产品所购的辅助部件,对公司业务独立性和完整性不构成重大影响。

(3)长期采购协议方式

供应商按销售部和生产部提交的销售和生产数据,对未来半年内用量较多且单价较高,在整体生产成本中所占比重较大的原材料通过签订长期采购协议的方式进行采购,通常协议期不超半年。目前公司采用协议采购的原材料主要有钼、镍、低铬等稀有金属及合金。通过长期采购合同,公司可事先同供应商约定价格区间,避免原材料价格短期大幅波动对公司的生产经营带来负面影响。

公司在东北地区的原材料采购量较大,对供应商的议价能力较强,采购时一般由供应商负责送货上门。由于东北地区废钢等资源较丰富,公司具有就近采购、运输快捷的地理优势,一般不必保持太多原材料库存。公司往往在大批采购合同中约定按公司要求的数量和时间送货,或在指定的时间内均衡供货,或只约定一个采购数量区间,可以根据生产需求灵活安排原材料采购。

4、销售模式

公司的销售业务由销售部统一管理,未设销售分支机构。公司的国内销售市场包括辽宁、黑龙江、上海、浙江、北京、四川、湖南、云南、吉林等地,国外销售市场分布在日本、韩国、美国、意大利、德国、巴西、印度、澳大利亚等地。由于东北地区是我国传统重工业区,因此公司东北地区客户数量较多。

(1)直销模式

公司的销售业务由销售部统一管理,未设销售分支机构。公司的国内销售市场包括辽宁、黑龙江、上海、浙江、北京、四川、湖南、云南、吉林等地,国外销售市场分布在日本、韩国、美国、意大利、德国、巴西、印度、澳大利亚等地。由于东北地区是我国传统重工业区,因此公司东北地区客户数量较多。

(2)直销模式

公司的销售业务由销售部统一管理,未设销售分支机构。公司的国内销售市场包括辽宁、黑龙江、上海、浙江、北京、四川、湖南、云南、吉林等地,国外销售市场分布在日本、韩国、美国、意大利、德国、巴西、印度、澳大利亚等地。由于东北地区是我国传统重工业区,因此公司东北地区客户数量较多。

(3)长期销售协议

公司的销售业务由销售部统一管理,未设销售分支机构。公司的国内销售市场包括辽宁、黑龙江、上海、浙江、北京、四川、湖南、云南、吉林等地,国外销售市场分布在日本、韩国、美国、意大利、德国、巴西、印度、澳大利亚等地。由于东北地区是我国传统重工业区,因此公司东北地区客户数量较多。

(4)销售合同管理

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(5)销售目标管理

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(6)销售合同管理

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(7)行业情况

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(8)行业情况

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(9)行业情况

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(10)行业情况

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(11)行业情况

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(12)行业情况

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(13)行业情况

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(14)行业情况

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(15)行业情况

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(16)行业情况

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(17)行业情况

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(18)行业情况

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(19)行业情况

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(20)行业情况

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(21)行业情况

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(22)行业情况

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(23)行业情况

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(24)行业情况

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(25)行业情况

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的项目,项目经理每月向客户提供一份生产工单表,使客户及时掌握项目进度。

(26)行业情况

销售部实行项目管理,每个项目由专人担任项目经理,负责跟踪项目进度,了解现场生产进展与合同的执行情况,并随时与客户沟通。对于合同金额较大的