

关于 2022 年度董事会工作报告的议案

公司董事会就 2022 年度工作总结及 2023 年度工作计划情况汇报如下：

（一）2022 年度工作总结

2022 年，面对需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力，汽车行业克服了诸多不利因素冲击，保持了增长态势，全年汽车产销稳中有增，为稳定工业经济增长起到重要作用。2022 年，汽车产销分别完成 2,702.1 万辆和 2,686.4 万辆，同比分别增长 3.4%和 2.1%。但是传统燃油车等车型产销量同比出现下滑，尤其是商用车相关车型下滑较大。2022 年，商用车产销分别完成 318.5 万辆和 330 万辆，同比分别下降 31.9%和 31.2%。重卡车型完成销售 67.19 万辆，相比去年同期 139.5 万辆，下降 51.84%。

面对当前的经济和行业发展形势，公司始终围绕着“数字化管理、高效率运行、高质量发展”的经营方针，一方面积极抓住新能源车混动车型热销等机遇，聚焦新能源混动曲轴业务，不断开拓新客户和新产品，巩固了公司混动曲轴行业龙头的地位；另一方面，调整公司产业结构，加大乘用车和新能源业务板块的比重，实现各业务板块均衡发展，降低商用车产销下降带来的影响。同时，公司积极应对宏观经济下行、原材料价格上涨等影响，全力实施“开源节流”、“降本增效”等管理手段，有效保障了企业的稳定生产和经营。

但受宏观经济环境和商用车市场尤其是重卡等车型产销量的大幅下降等多种因素的影响，2022 年公司实现营业收入 113,473.12 万元，与上期同期相比下降 37.47%；归属于上市公司股东的净利润 6,559.02 万元，与上期同期相比下降 68.52%。报告期内，公司主要开展以下几方面的工作：

1、持续开拓原有传统产业的新业务和新产品

面对商用车市场大幅下滑冲击，公司的业务发展遭遇巨大挑战。为此，公司一方面积极关注重点客户，建立定期交流机制，加大新项目的合作与开发；另一方面，根据汽车行业环境变化不断开拓市场，寻求新的市场增量。

在曲轴业务方面，得益于比亚迪等新能源混动车销量的大幅增长，公司乘用车业务延续了 2021 年的增长态势。在商用车市场方面，虽然遭遇到商用车销量下滑影响，公司仍积极开拓市场、开发新产品，三一道依茨 8.9L、11.5L，康明斯 Ruby7.0 等多款产品均完成预期交样，为后续市场恢复打下坚实基础。

离合器业务方面，公司持续推动东风汽车、陕汽、福田戴姆勒等国产替代进口离合器产品的进程。目前，已完成了福田戴姆勒 430 拉式离合器的开发、应用和批量装机。还相继完成东风商用车大马力离合器、江淮重卡全系列离合器、郑州宇通离合器等项目的开发和批量生产。全年共组织新产品开发 13 项，其中 5 项实现量产。

齿轮业务方面，公司进一步优化不具备技术优势、附加值不高的齿轮产品，加大高附加值、高技术产品的份额。公司对三一重工、徐工、汉德等公司业务取得较大进展，已组织完成汉德新产品样件交付，三一重工 C16DD 系列产品、徐工相关齿轮产品亦获得批量生产。

锻造业务方面，公司继续强化 MES 系统和专项技术应用开发，提高了生产效率、提升模具技术质量水平和寿命、大幅度降低了锻造综合的生产成本，增强了产品的竞争力。日野中国、吉利等公司主要客户业务增长迅速。同时，长城汽车和吉利曲轴毛坯、方盛车桥齿轮毛坯等项目取得预期进展。全年共完成了理想、长城、三一道依茨、福田康明斯等多个新产品加工；完成了吉利、上汽通用五菱、理想、柳机、比亚迪等公司新能源混动曲轴新产品的试制交付。

高强度螺栓业务方面，公司注重新客户的开发，成功进入陕重汽、广州华劲和富华的供应体系，已实现对陕重汽 8 个系列螺栓产品的小批量供货。同时，成功开发徐工矿卡 U 型螺栓，获得柳汽多个系列螺栓产品订单。公司还根据生产情况进行资源配置，实施产线自动化改造，进一步提高 U 栓和螺栓的产能。

大型曲轴业务方面，合资公司福达阿尔芬成功开发新客户——大连中车，并全力推动与潍柴动力的项目合作。年内合资公司还完成瓦锡兰 4L，玉柴 CK 系列、CV 系列多款产品的开发工作，超额完成 MTU 订单量产任务。

2、新能源汽车领域布局成效初现

公司持续发挥新能源混动车的配套优势，实现新能源混动曲轴客户和产品开发新突破，成为比亚迪、吉利、上汽通用、东风乘用车、柳州赛克和理想汽车等多家车企混动车型的曲轴产品及毛坯产品主要供应商，进一步巩固了公司新能源混动曲轴行业龙头的优势地位。

其次，公司还积极布局新能源纯电汽车领域。公司投资 40,818 万元建设“新能源汽车电驱动系统高精密齿轮智能制造建设项目(一期)”，新增数智化机加工、

热处理和装配生产线，形成年产 60 万套高精度齿轮总成的生产能力。该项目厂房建设已完成，部分设备已陆续进厂，预计将于 2023 年 6 月底正式投产。目前项目已获得比亚迪、吉利、东风等多个客户合作意向。

同时，为进一步加强在新能源相关领域的布局，公司成立新能源事业部，致力于在新能源汽车、储能及清洁能源等领域取得相关突破，实现公司向新能源业务的全面转型。

3、数字化系统项目建设顺利推进

公司全面推动企业运营与管理的数字化应用，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。目前，曲轴公司已实现制造执行系统(MES)全面上线运行，优化工作流程，确保数据真实性，杜绝员工手工填写错误及虚报风险；宝马生产线项目的在线化管理，实现生产及质量信息实时、透明、真实有效；锻造公司实现模具精细化管理、生产全过程在线管理，为后续成本精细化管理提供数据支持。

同时，除齿轮生产中转仓及成品仓外，公司仓库物流智能化管理系统(WMS)已全部实现上线运行，实现仓库实时动态库存、先进先出等有效规范管理。在数字化物料管理方面，以锻造公司为试点，实现辅料定额数字化领发料管理，有效提高物料领发效率。在薪酬核算方面，实现锻造公司、曲轴公司、离合器分公司计件人员工资周核算。

4、逐步实现人才队伍年轻化、专业化

通过有竞争力的薪酬和购房补贴等人才引进政策，公司一方面在社会快速招聘各类专业人才；另一方面依托良好的校企合作资源，通过与高校共建“研究生联合培养基地”、“人工智能产业学院”、“大数据产业学院”等方式深化合作，助力校园招聘。同时开发策划及推广运用人才库（招聘）系统，助力高素质人才识别，提升招聘效率。

公司今年录用了数十名清华、吉大、华科等重点院校的本科和研究生，补充到技术、质量、设备、财务队伍中，实现了专业队伍学历和年龄结构的改善。同时，公司进一步加快核心管理团队的年轻化、专业进程，2022 年共选拔高学历、年轻干部超 30 人，其中 90 后干部 10 多人。

5、持续推进开源节流和成本优化

公司持续推进开源节流的工作，推进成本优化管理，优化设计、采购及生产等业务流程，促进企业平稳运行。由公司领导组织各部门、各子公司根据生产经营和实际工作，以项目制形式开展工作，同时加强实施过程跟踪督促；通过技术与工艺改善、内部质量改善提升、供应链体系优化、离合器三包索赔控制与降低、节能降耗、模具寿命提升等方面的改善和优化，实现降本 3300 多万元。

6、积极履行社会责任，推动当地乡村振兴发展

公司积极投身公益慈善、志愿服务、乡村振兴事业，一方面积极响应政府和社会的号召，组织员工和志愿者参加无偿献血、清洁市区建设文明城、慰问老兵等公益活动，并捐款捐物 77.95 万元。另一方面，积极助力乡村振兴工作，采购农村合作社农产品 77.72 万元，有效地促进了农民创收增收；2022 年共为农村劳动力提供岗位 251 个，提供工资福利等收入 1,100 余万元；并将团建活动与乡村振兴相融合，组织员工积极开展乡村游、节日主题游等，推动当地乡村旅游振兴。

7、聚焦创新驱动发展，科研开发实现突破

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，在加强自身建设的同时坚持走产学研共建之路，与桂林电子科技大学开展人工智能产业学院共建，共同开发智能制造能力评价体系与课程项目，实现人才培养与企业需求紧密结合。

同时，依托国家博士后科研工作站研发平台，与武汉科技大学、大连理工大学、中南大学等开展博士后联合培养，在齿轮催渗、曲轴锻件晶粒度优化、锻模寿命提升、刀具寿命提升等关键技术方面开展深入研究，获得了 2 项中国博士后科学基金面上项目。与桂林电子科技大学联合申报的广西重大专项《高性能摩擦离合器关键技术研究及产品开发和《车桥齿轮传动系统减振降噪关键技术研究及产业化》顺利完成验收，研究成果实现产品化和产业化。2022 年公司投入研发费用 7,859 万元，申报并获得受理的专利 59 件，其中发明专利 21 件。

（二）2023 年度经营计划

2023 年，公司将围绕着“数智化管理、高效率运行、高质量发展”的经营方针，加快推进国际化、高端化的市场拓展，积极布局和扩大新能源相关产业，同时进一步提升产品工艺和技术水平，提高产品质量，增强了企业产品的市场竞争力，确保实现营业收入和利润有较大幅度的同步增长。公司 2023 年经营计划如

下：

1、提升传统业务板块产品竞争力，打造新增长点

曲轴业务方面，继续加强对主要客户的产品质量和售后服务，提高产能和效能，利用曲轴配套的优势加快新客户、新市场开发的速度，创造新业务增长点。在商用车和非道路曲轴业务方面，加快湖南道依茨、中国重汽等优质客户的合作力度，全力推动与以上客户新产品、新项目的开发，尽快成为公司业务新的增长点。

离合器业务方面，全面提升产品质量水平，提升陕汽、东风商用车、玉柴等供货产品的技术质量优势；加大产品的标准化建设，降低能耗等综合成本，提升产品性价比优势。同时扩大福田戴姆勒等重要客户的市场、AMT 产品、售后市场、重汽市场等市场开发，大幅提升产品市场占有率。

锻造业务方面，公司继续强化 MES 系统应用，协同 IT 部门开发各业务负责人的管理者驾驶舱(实时指标面板)，采用数字化技术提升锻造公司的管理能力；实现全生产线的数字化管理升级，智能化生产，实现自动领发料和自动下料，并由 AGV 自动配送到生产线，大大提高劳动生产率。继续扩大对外销售比例，日野中国、吉利等公司主要客户业务保持增长；同时全面对标行业高标准，提升锻造产品在国内外的竞争力。

齿轮业务方面，继续进行产品结构调整，加大高附加值、高技术产品的份额，深化与三一重工、徐工、汉德等公司业务战略合作。同时持续扩大轻型汽车齿轮和汽车前梁产品的配套范围。

在螺栓业务方面，U 型螺栓产品争取获得北汽福田、徐工重汽等企业项目定点。同时全力开发其他底盘高强度螺栓产品，争取进入深圳中集、广州富华等国内大型挂车企业的供应体系。

2、向新能源业务持续发展和转型

(1) 持续加大新能源混动曲轴业务开拓

在全力服务好比亚迪、上汽通用等现有新能源混动曲轴客户的基础上，继续加大在新客户、新市场的开发速度，创造新业务增长点，巩固新能源混动曲轴行业龙头的地位。同时，年内将完成理想新能源混动曲轴自动化产线的建设与调试，提高产能。

(2) 新能源电驱动齿轮业务顺利开展

新能源纯电汽车电驱动齿轮业务方面，将按照原计划完成产线建设，确保今年6月底建成投产。同时加强对比亚迪、吉利、东风和理想等客户的市场开发，实现新项目和新产品的突破。

（3）新能源相关业务转型

借助新能源事业部进行相关产业研究，梳理新能源产业发展现状，开展新能源新业务领域的探索，通过投资、并购、合作等多种方式在新能源汽车、储能及清洁能源等领域进行相关布局，实现公司向新能源业务的全面转型。

3、进一步扩大国际业务合作

（1）实现宝马曲轴产品的大批量供应，以及日本洋马新曲轴产品的批量生产，加强湖南道依茨、康明斯等优质商用车客户的合作力度，加快国际高端客户曲轴加工业务的市场拓展。扩大福田戴姆勒等离合器客户，日野中国、沃尔沃等锻造客户的产品合作等。

（2）为进一步巩固和发展合资公司的国际化市场业务，福达阿尔芬将加大与玉柴船电、德国MTU、芬兰瓦锡兰等公司多类型产品开发合作。同时，积极推进康明斯船电、美国卡特彼勒等客户的市场开发进度。

4、优化内部管理，实现提质增效

为进一步提升产品的生产效率和质量，公司将于年内开展一系列内部管理改善措施，一方面加强供应链能力建设，优化生产管理及工作流程，结合数字化战略，实现各项产品的生产效率提升；另一方面进一步加强质量管理能力建设，提升技术质量水平，加强曲轴强度研究、模具材料与寿命研究、齿轮热处理变形控制工艺的研究和优化，实施勇克、兰迪斯等曲轴关键工序过程能力及品质提升等一系列措施，以高效率生产和高质量的产品满足客户的更多需求。

5、深化业务与数字化融合，提升数智化决策能力

公司将建立数智化一把手工程，以加速公司数字化、智能化工作的推进。推进曲轴公司新建自动化生产线，以及新能源公司的数字化、智能化建设，实现自动化、信息化、数字化的高度融合，确保生产过程的高效受控；进一步完善锻造公司成品仓成品入库及物料仓定额领发料实践模式，并全面推广至其它公司应用；实现综合绩效切角画像和关键绩效指标的自动核算、关键指标异常自动升级预警，以及关键业务运行数据的实时在线可视，极大地提升公司经营管理决策的数智化

能力。

6、持续打造年轻化、专业化人才队伍

公司将持续推进人才队伍年轻化、知识化、专业化的战略，进一步完善具有区域竞争力的人才激励政策，提升企业雇主品牌，持续引进高学历及高专业化的人才，夯实技术、质量、管理等各条业务线的人才梯队，为战略新业务发展提供充足的人才保障。与此同时，公司将开展多维度的人才培训与评价，选拔能力出众、潜力优秀的各类专业人才和年轻人才，做好人才梯队建设，满足公司长期发展的需要。

7、积极履行社会责任，促进乡村振兴发展

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、员工、合作伙伴做出贡献，回报社会。公司继续加强捐资助学、企业员工帮扶等工作，对部分学校和困难师生，以及企业困难员工进行捐助和帮扶；加强在当地各类公益事业的投入。同时，积极参与当地乡村振兴建设，解决当地群众的就业和创业难题，并利用产业优势帮扶当地乡村产业，促进当地经济发展。

桂林福达股份有限公司董事会

2023年3月9日