

2014 年度总经理工作报告

张岩

(2015 年 3 月)

各位董事：

我代表公司经理层向董事会作 2014 年度工作报告，请予以审议。

2014 年，发达经济体经济运行分化加剧，发展中经济体增长放缓，世界经济复苏依旧艰难曲折。2015 年，世界经济形势不确定因素增多，我国外部环境仍然复杂多变。就轮胎模具行业而言，轮胎企业 2014 年一季度总体表现尚可，模具的刚性需求不减，但市场形势自下半年表现越来越严峻；另一方面，随着轮胎市场竞争的日益激烈，新功能、新花纹轮胎的替换速度较以往有加速趋势，促使轮胎厂商采购新模具推出新产品在市场竞争中赢得主动。

公司本身多年来致力于豪迈品牌的培育，经过多年的技术积累和市场开发，凭借强大的创新能力、先进的技术装备、可靠的质量和工期、完备的售后服务体系等特质，在行业中形成了较大的竞争优势，获得众多世界知名轮胎企业的信赖。2014 年，公司及时抓住发展机遇，进一步扩大产能，提升效率，提高市场占有率，竞争实力进一步增强。报告期内，公司新开设昆山、天津、泰国三家子公司，在为客户提供近距离售后服务和技术指导的同时，配合母公司接单，对实现业绩增长和提高公司品牌形象起到积极作用。

2014 年公司实现营业收入 18.15 亿元，同比增长 54.45%；归属于母公司股东的净利润 5.02 亿元，同比增长 50.59%；总资产 29.14 亿元，同比增长 15.11%；归属于上市公司股东的净资产 25.61 亿元，同比增长 11.59%。

一、2014 年经营回顾

2014 年公司及时抓住发展机遇，持续以市场和客户需求为导向，在全面进行扩产的同时，强化质量管理、规范管理、创新管理、成本管理，构建基于优质高效、能力领先的核心竞争力。公司是全球技术领先、产能最大、品种规格最全、客户群最优的轮胎模具生产商。2014 年公司轮胎模具出口持续国内领先，外资客户订单比例 55% 以上。

1、全面促进产能提升

2014 年，公司订单应接不暇，公司着重对 2013 年底新收购的用于模具扩产业务的土地、厂房和部分通用设备进行统一规划部署，并于下半年完成对各生产线的搬迁和再建设。其中精铸铝项目，年末单月产能同比几近翻番，且铸造成品率维持行业较高水平，在满足日益增多订

单的同时依然保持了公司较强的竞争优势。另外，工程胎、巨胎项目完成了新厂区的搬迁，实现了区域化规模生产，为后续发展提供了有力保障。

2、推行标准化管理体系，规范公司管控流程

2014年，公司标准化管理小组面向公司各个部门，陆续进行工作职责梳理，规范流程，为员工正常开展工作提供依据，保障公司管控流程规范进行。

3、加大设备及技术改造力度

2014年，为满足公司效率提升、环境改善、安全保障、质量提高的需求，公司研发团队开发了系列智能化程度高、精度高、绿色环保的专机设备，增加了对自制设备的研发投入，对轮胎模具生产线进行深度升级和环境改善，为一人多机和无人值守提供了设备保障。

4、高档精密铸锻中心项目、大型燃气轮机零部件加工项目同步发展

2014年，铸锻中心通过增加设备、流程改造及员工熟练水平的提高，产能得到迅速提升。5月19日，铸锻中心项目参加北京“第十二届中国国际铸造博览会”，并获得参展铸件评比最高奖“优质铸件特别金奖”，这标志公司铸造技术达到国内一流水平。报告期内，铸锻中心实现产能和产值同比增长均超50%，实现毛利2087万元，进入健康盈利状态。

另外，公司大型燃气轮机零部件加工项目掌握了燃气轮机内部高精度、易变形的环类零件的加工技术，使公司生产的产品从“外壳”逐渐走向“心脏”。为此，公司还在2014年GE供应商大会上获得了“新产品研制奖”。此项目报告期内实现的净利润，也远超2013年底收购此项目时做出的盈利预测水平。此项目发展势头良好，估计2015年仍会有较好发展。

5、加强品质保障体系的建设

模具产品个性化的特点，决定了它的信息量多且杂。报告期内，大规模人员、设备、订单的增长，对品质保障体系的有效运行提出了更高的要求。2014年，公司着重加强了对品质保障体系的建设，对重点客户进行特别跟踪，强化全员风险意识，推行规范运作和标准化执行，降低质量事故发生率，避免工期拖延，以期在订单日益增多的情形下依然保持公司在质量、售后、工期等多方面的综合竞争优势。

二、公司2015年发展展望

2015年初美国“双反”案最终裁决，中国约有5500万条轿车胎不能进入美国市场，国内轮胎行业将受到影响，但美国的刚性需求给其他国家的轮胎厂商带来机遇，他们都在扩大产能和新上项目。公司因多年的客户积累，外资客户占比超55%，且知名轮胎厂商对公司的认同度和依

赖度较高，因此乐观的预计，公司将成为这部分订单的最大受益者，模具相关业务的海外占比将会继续提升，公司2015年业绩增长依然可期。年初，公司也已收到来自普利司通、德国大陆、固特异等多家知名轮胎厂商的全年框架订单增长意向，截止目前，公司生产繁忙有序，接单、排产正常开展。

另外，在液压硫化机方面，公司能制造65.5"–212"的硫化机，对应的轮胎尺寸从0.9m–4.1m不等，这为适应市场不同尺寸需求，在硫化机市场中取胜奠定了基础。高档精密铸造中心2014年进入健康盈利状态，之前积累的优质客户预计在2015年逐渐实现批量放单；大型燃气轮机零部件加工项目发展势头良好，逐步实现从外壳加工到内部环件精加工的过渡，预计2015年仍会有较大幅度增长。

三、公司2015年发展展望

（1）持续优化客户结构，提高国际市场份额

2015年公司发展预期稳定。轮胎模具市场，受国内经济下行和美国“双反”调查的影响，国内轮胎企业受创程度普遍高于世界行业水平。公司经过前几年市场美誉度的积累，加之前期国际市场的持续开拓，使得公司在国际知名轮胎公司供应链体系中的地位进一步得到巩固和提升，预计2015年外资品牌的销售仍将会有所提升。同时对于国内市场，公司也将持续优化客户结构，发展高端客户，谨防发生坏账的风险。另外，继美国豪迈之后，泰国豪迈也将于3月份投产，其他境外子公司的建设也在积极论证和探讨中。海外分厂的建设，将进一步提升豪迈产品的市场占有率和服务能力，配合母公司共同接单，也将不断提升母公司的盈利能力。

（2）继续开展效率提升，对2014年新扩产能进行消化、吸收、提高

2014年，公司对收购的关联方山东豪迈机械制造有限公司的土地、厂房和部分通用设备进行统一规划，用于轮胎模具的制造和扩大再生产。新扩产的产能与原有生产基础相结合，形成了专业化生产模式，并持续发挥规模优势，迅速实现产能，使2014年完成产能提升30%以上。2015年，公司将紧跟市场订单节奏，在确保稳健发展的基础上，适时考衡是否实施继续扩产等新的市场政策，同时着重对2014年度新扩产能进行消化、吸收、提高，注重效率提升和生产结构的优化调整，以提升产能的自然增长，打造全新配合默契、技术过硬的生产队伍。

（3）加大新人培训力度，强化内功

2014年度，为满足主营业务扩产需要，适应企业发展，公司招聘了大量新员工。新一年，公司新一年将致力于员工职业素养和劳动技能的提升和改善，加强对新员工的培训与指导，争取实现早日顶岗，创造更大的价值，同时持续提高员工的归属感和幸福指数。

5、资金需求及使用计划

2014年，公司在优化客户的同时，全力投入模具业务的扩产建设。报告期内公司长期资产的构建超5亿元人民币。2015年，公司将紧跟市场订单节奏，首先确保稳健发展，适时考衡是否实施继续扩产等新的市场政策，对于再扩产、投资等其他资金需求公司通过流动资金即能保障。

各位董事，面对市场机遇和日趋激烈的行业竞争局势，公司将秉承“快速反应、马上行动”的企业精神，持续稳定产品质量和工期，继续加大研发力度和创新投入，保持并拉大技术领先优势，进一步筛选客户，扩大高、中端轮胎模具市场份额，优化管理结构，提高自动化水平，持续提升效率，增强自身的市场竞争力。2015年，公司将全力完成董事会制定的经营目标，以期实现业绩快速、稳定增长。

谢谢。