

## 重庆建设汽车系统股份有限公司 2023 年度董事会工作报告

重庆建设汽车系统股份有限公司全体股东：

2023 年，是全面贯彻落实党的二十大精神开局之年，是本届董事会依法履职的第一年，是扎实推进公司“十四五”战略规划落地的攻坚之年。面对复杂的经营环境和发展压力，董事会在调整中顶压前行，着力“定战略、做决策、防风险”作用发挥，有效保障了公司健康稳定发展。

### 一、公司治理情况

公司按照《上市公司治理准则》等法律法规，不断健全治理机制，依法运作、诚实守信，公司治理实际状况与中国证监会关于上市公司治理的规范性文件要求不存在重大差异。2023 年度，在中国上市公司协会评比中，公司董事会和董事会办公室分别荣获“2023 年上市公司董事会优秀实践案例”和“2023 年上市公司董办优秀实践案例”。

#### （一）股东大会、董事会及专门委员会召开情况

本年度召开 3 次股东大会，其中年度股东大会 1 次，临时股东大会 2 次，共审议批准议案 15 项，未有否决议案。

召开董事会 7 次，共审核或决策议案 41 项，向股东大会提交议案 15 项，未有否决议案。

召开专门委员会会议 12 次，其中审计委员会会议 4 次，战略委员会会议 2 次，提名委员会会议 4 次，薪酬与考核委员会会议 2 次，累计研究审核专业事项 28 项。

## （二）公司人员情况

本年度公司依法合规完成了第十届董事换届选举以及董事长、总经理及部分董事成员调整，新一届董事会及经理层已正常履职。

截止期末，公司在职员工共 713 人，其中母公司 142 人，主要子公司 571 人。按照专业类别分，公司生产人员 402 人，销售人员 31 人，技术人员 168 人，财务人员 10 人，行政人员 102 人。按文化程度分，本科及以上学历 247 人，本科以下 466 人。其他公司需承担费用的离退休职工共计 162 人。

公司报告期无股权激励计划、员工持股计划。公司经理层成员实行契约化管理；生产人员执行计件工资模式；销售人员执行销售提成工资模式；部分技术人员执行协议工资模式；其余人员执行宽带薪酬模式。

## （三）内部控制建设及实施情况

本年度公司以“强内控、防风险、促合规”为目标，持续加强内控体系建设与监督管理，修订了《合规管理办法》，组织开展了 2023 年度内部控制自评和合规体系有效性评价工作，形成了《2023 年度内部控制评价报告》。根据会计师事务所出具的内部控制审计报告，认为公司已按照企业内部控制规范体系要求在所有重大方面保持了有效的内部控制。

## （四）信息披露及投资者关系管理情况

本年度董事会严格按照《上市公司信息披露管理办法》规定，真实、准确、完整、及时履行信息披露义务，累计完成定期及临时信息披露 83 次，公司在深交所年度信息披露考评中获得 B 等优良成绩。

公司保持与投资者、媒体和监管机构的良性互动，全年接待投资者来电来访咨询 70 人次，面向全体投资者组织召开上市公司年度报告业绩说明会，参加重庆辖区上市公司投资者网上集体接待日主题活动，认真回复

投资者各项提问，回复率 100%。

## 二、公司经营活动开展情况

### （一）行业整体形势及公司应对情况

根据中国汽车工业协会统计数据显示，2023 年汽车产销分别为 3016.1 万辆和 3009.4 万辆，同比分别增长 11.6%和 12%，创出历史新高，在规模上我国仍然是全球最大的汽车市场。其中，新能源汽车产销分别完成 958.7 万辆和 949.5 万辆，同比分别增长 35.8%和 37.9%，市场占有率达到 31.6%。乘用车市场在新能源汽车持续大幅增长的带动下，全年产销分别完成 2612.4 万辆和 2606.3 万辆，同比分别增长 9.6%和 10.6%，传统燃油汽车市场份额进一步萎缩。当前，国内汽车市场供大于求进一步凸显，整车行业快速迭代引发了供应链的白炽化竞争，倒逼汽车零部件企业加快推动产品技术迭代、质量优化、成本极控、服务升级。

根据“十四五”规划，公司将聚焦主责主业，聚力新能源产业发展，全面实现新能源电动压缩机产业布局及发展安排，2022 年至 2023 年期间，公司累计开展新能源产业固定资产投资 4287.57 万元，分别完成了电动压缩机动静盘生产线、控制器生产线、装配线和实验能力建设，为电动压缩机规模化突破奠定了基础。目前，公司汽车空调压缩机产能为 350 万台，其中电动压缩机产能为 50 万台。

### （二）总体经营情况

本年度公司汽车空调压缩机实现生产 118.7 万台，同比增长 28.5%；实现销售 118.31 万台，同比降低 1.25%；实现营业收入 4.64 亿元，同比降低 2.12%；整体毛利率 6.98%，同比略有提升；实现扣除非经常性损益后的净利润-7047 万元，同比减亏 1178 万元。

从销售区域看：实现国内销售 50.49 万台，同比减少 17.67%；实现

销售收入 2.42 亿元，同比减少 15.32%，国内销售收入占营业总收入 52.20%。实现外贸销售 67.81 万台，同比增长 15.97%；实现销售收入 2.22 亿元，同比增加 17.96%，外贸销售收入占营业总收入 47.80%。

从销售模式看：整车配套实现销售 104.79 万台，同比减少 2.74%；实现销售收入 3.7 亿元，同比减少 2.27%，占营业总收入 79.77%。售后市场实现销售 13.51 万台，同比增长 11.98%；实现销售收入 0.36 亿元，同比增加 22.65%，占营业总收入 7.80%。

从客户结构看：公司向前五名客户累计销售 3.37 亿元，占营业总收入 72.67%。其中，客户一占比 45.87%，客户二占比 12.26%，客户三占比 6.63%。

### （三）研发投入情况

本年度公司围绕传统压缩机、电动压缩机、热管理系统持续加大研发投入，累计投入研发资金 2723 万元，占营业收入 5.87%。目前，电动压缩机研发取得标志性成果，长安 CPA 项目已签署 PSW 正式量产，18CC、27CC 二代电动压缩机完成设计优化，45CC 电动压缩机研发进入设计冻结阶段。涡旋式压缩机内流道系统关键技术、泵体基础优化研究等课题取得阶段性成果，智能化高效车辆热管理系统控制器关键技术研究与应用项目通过重庆市科技局项目绩效评价。3 个课题列入兵装集团关键核心技术研究项目，1 个项目获兵装集团科学技术进步奖三等奖，2 个产品成果列入重庆市 2023 年度创新指导目录，获评首批重庆市现代制造业检验检测公共服务平台。

### （四）投资完成情况

根据年初投资计划及中期投资调整安排，公司及全资子公司固定资产投资计划投资 1985 万元，实际投资完成 1306 万元。

其中电动压缩机控制器生产线建设项目计划投资 800 万元，实际投资 698.18 万元。项目报告期内已完成电动压缩机控制器批量试制，进入试生产阶段。项目投建实现了电动压缩机控制器年产 25 万套生产能力，实现了公司主流高速电动压缩机控制器的自主生产。

平山泰凯摩托车燃油泵生产线技术改造项目计划投资 510 万元，因外部市场变化，不具备投资可行性，报告期内未实施。

零星固投项目计划投资 675 万元，实际投资完成 607.96 万元，投资完成率 90.83%。主要用于生产设备补充以及生产线和研发缺陷能力改善。

#### （五）关联资金往来及担保情况

##### 1. 金融存贷业务

根据公司与关联方兵装财务公司签订《金融服务协议》，截止报告期末，公司及子公司在财务公司的存款余额 12,731.77 万元，存款利率 0.455%，均按照中国人民银行统一颁布的同期同类存款利率厘定；贷款余额 41,249.35 万元，贷款利率范围为 3.65%-4.35%，参照国内金融机构的同期同档次信贷利率执行。上述存贷业务不存在损害中小投资者利益的情形。

##### 2. 关联债权债务往来

根据股东大会批准的《2023 年度预计日常关联交易》，截止报告期末，公司与关联方因销售产品等原因发生经营性资金往来余额为 2581.52 万元，不存在非经营性关联债权债务往来。

##### 3. 担保情况

根据股东大会批准的《2023 年度预计为子公司提供担保的议案》，截止报告期末，公司为全资子公司空调公司提供担保余额 7750 万元，空调公司以自有土地资产抵押余额 28199.35 万元，合计占公司最近一期经

审计净资产的 823.2%。公司没有为控股股东及本公司持股 50%以下的其他关联方、任何非法人单位或个人提供担保，控股股东及其他关联方也未强制公司为他人提供担保。

#### （六）子公司及合营企业经营情况

全资子公司建设空调主要从事汽车空调压缩机的生产与销售。随着新能源汽车市场份额提升，定排量压缩机市场份额进一步下滑，2023 年销售汽车空调压缩机 118.31 万台，同比下降 1.25%，实现营业收入 40743 万元，同比下降 0.66%。

全资子公司平山泰凯主要从事生产、销售发动机用化油器及零部件。2023 年销售化油器 24.78 万支，同比增长 4.26%；销售电喷系统 0.75 万套。实现营业收入 5161 万元，同比下降 15.39%。

合资企业建设翰昂主要从事变排量压缩机生产和销售。2023 年销售变排量压缩机 55.73 万台，同比增长 14.36%；实现营业收入 27722 万元，同比增长 8.9%。

### 三、形势分析与任务安排

#### （一）行业总体发展趋势及公司面临的机遇与挑战

从行业发展环境看，汽车行业面临的内外部环境依然复杂严峻。一是国际政治纷争和军事冲突多点爆发，外贸市场面临较多不确定因素和较大下行压力。二是国内宏观经济环境仍存在有效需求不足、竞争加剧、价格下行等影响，但支撑汽车行业高质量发展的有利因素不断积累增多，将有效改善汽车行业发展环境。

从行业运行走势看，预计 2024 年汽车市场将继续保持稳中向好发展态势，达到 3100 万辆，同比小幅增长 3%左右。新能源汽车产销将达到 1150 万辆左右的规模，同比增长 20%左右。传统燃油汽车产销将减少 110 万辆，

同比下降 5.3%左右。

从公司发展情况看，公司面临着复杂的经营环境和发展压力。传统汽车空调压缩机产品受到行业转型冲击，销售规模持续萎缩。新能源电动压缩机核心竞争力还不够，尚未在主流乘用车市场形成规模效应。但随着长安汽车 CPA 项目正式量产，新能源电动压缩机产品市场实现突破，为公司转型奠定了发展基础。

## （二）公司发展规划

公司将坚定不移加强科技创新型建设，努力构建新能源汽车热管理系统和压缩机全系列产品布局业务架构，大力实施“三年振兴计划”，三年三步走，通过产品振兴，公司产业布局优化全面完成，新能源产业成为新支柱；通过市场振兴，公司内部资源整合全面完成，市场化机制取得新成效；通过管理振兴，上市公司经营根本改善，内生发展涌现新活力；通过人才振兴，公司竞争优势得以重构，价值创造汇聚新动能。

## （三）公司 2024 年生产经营安排

2024 年是实施“三年振兴计划”的开局之年，公司将全面落实“一升一稳一降”经营思路，大力实施“271”经营策略。即实现两个目标，资本层面开展资源整合，提高上市公司抗风险能力；经营层面全面完成 2024 年经营目标，实现营业收入 5.84 亿元，汽车空调压缩机销售 150 万台，其中新能源电动压缩机 20 万台。大力实施上市公司资本运作、产品攻坚、市场攻坚、降成本、工程能力提升、三项制度改革和合资合作深化七项专项行动，基本形成转型升级初步完成下的新能源产业运营+合资管控的企业模式。

## 四、董事会 2024 年工作计划

### （一）会议计划

2024年，公司董事会计划召集召开股东大会2次，安排董事会定期会议4次，安排董事会专门委员会会议9次（其中，战略委员会会议3次，审计委员会会议4次，薪酬与考核委员会会议1次，提名委员会会议1次），并根据工作需要组织召开临时会议。

## （二）其他工作安排

准确把握董事会功能定位，更好发挥董事会经营决策主体作用，提高董事会运行有效性。

立足全局定战略。一是加强战略研究。把握大势立足长远，围绕主责主业开展未来技术、产业、管理等战略问题研究。聚焦“三年振兴计划”并着眼当下，召开务虚会议研究重大战略事项及2024年公司经营计划。二是推动战略分解。加强规划、计划、预算、投资、考核与战略目标衔接联动，指导分级分类制定专项领域落实措施。三是强化战略执行。重点把关决策事项特别是投融资项目与战略一致性，重点关注和纠正战略执行中核心指标偏差，听取总经理工作报告、开展基层调研督导，督促检查并定期评估战略实施情况。

科学规范作决策。一是实现科学、民主、依法决策。严肃执行《董事会议事工作规则》，充分发挥专门委员会战略咨询作用，优化董事会会议机制，坚持独立、客观、理性发表意见，落实票决制度。二是发挥重大决策推动发展的关键作用。积极融入集团公司汽车生态圈建设，研判行业发展，确定2024年全面预算和投资计划，推动资源合理配置。三是强化决策执行跟踪。加强董事会决策事项执行情况跟踪监督，实行半年度报告、年度评估。

系统全面防风险。一是加强体系建设。持续完善风险管理、内部控制、合规管理和违规经营投资责任追究“四位一体”工作体系。二是加强风险

识别与防控。以专题报告、专题调研、专题交流等方式，加强预研预判，有效识别和及时揭示重大风险隐患，开展重大投资项目综合评价，指导经理层及时制订应对措施和处置预案，守住不发生重大风险的底线。三是推进审计问题整改。保持与内外部审计机构密切沟通，部署 2024 年审计重点监督工作，督促审计问题整改。

完善机制促监督。建强独立董事及专门委员会工作机制，牢牢把握上市公司监督重点，突出监督决策合规性、执行有效性、风险可控性，对发现的重大问题和风险隐患及时报告董事会。

2024 年，是公司全面实施“三年振兴计划”的开局之年，公司上下将戮力同心，坚定不移地落实各项既定举措，全面完成各项目标任务，推动公司向着科技创新型企业的目标不断迈进，以优异的业绩回报投资者、回报社会。

重庆建设汽车系统股份有限公司董事会

二〇二四年四月三十日