

威海广泰空港设备股份有限公司

2024 年度董事会工作报告

2024 年度，公司董事会严格按照《公司法》《证券法》《深圳证券交易所股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——主板上市公司规范运作》等相关法律法规的规定和《公司章程》《董事会议事规则》等公司制度的要求，本着对全体股东负责的态度，恪尽职守、勤勉尽责、规范运作，认真贯彻落实股东大会的各项决议，保障了公司的规范治理与可持续发展。现将公司董事会 2024 年度工作情况报告如下：

一、2024 年董事会重点工作情况

报告期，全体董事充分发挥专业技能和决策能力，勤勉尽责、专业审慎、群策群力，认真履行董事义务，科学指导和支持公司管理层工作，不断提出合理化意见和建议，全力支持公司的高质量可持续性发展，充分展现了董事会的战略指导和科学决策作用。2024 年度完成重点工作如下：

2024 年，公司在企业文化的指引下，不忘初心、牢记使命，继续以“十大坚持”为纲，践行“以技术创新为龙头，以客户价值为导向，走精品道路，提质降本增效”的工作主线，以打造“好产品”为终极目标，深入推进“五大变革”和数智化转型，提质扩产。公司紧紧抓住国内市场改扩建工程集中招标的机遇，牢牢把握国际市场开创的崭新局面，夯实管理基础，锐意改革创新，做专做精做强，全面实施产品国际化战略，全力推进数字化和智能制造转型，打造先进的智能化高端保障装备制造平台。全年实现销售收入 28.88 亿元，同比增长 20.09%，但受特殊客户产品审价事项和计提商誉减值准备影响，实现归属于上市公司股东的净利润为 0.75 亿元，同比降低 40.62%。若扣除前述事项影响，公司实现归属于上市公司股东的净利润为 1.58 亿元，同比增长 25.72%。

（一）空港装备产业

报告期，国内市场取得重大改扩建项目明显增加，国际市场签订订单再创新高，公司品牌影响力空前高涨。公司夯实标准化管理，深化精细化设计，推进设计工艺一体化，深入推进数智化转型，提质扩产，平台车智能制造生产线稳步运行，为全面智能制造打下良好的基础。

报告期，公司全面推进国际化战略，国际市场继续保持旺盛的增长势头。公司重点加深与全球领先的四大地服公司和最大的设备租赁公司的合作交流，通过其业务的示范效应不断对接新的市场和客户；同时受邀参加了在巴黎举办的中法人文合作发展论坛，参加欧洲 GSE 和沙特机场设备展会等，积极推介公司技术领先的电动空港装备，进一步提高了广泰品牌在国际市场上的影响力。全年取得国际订单 10.39 亿元（包含销售给境内公司再进行出口的订单），同比增长 67%。2024 年公司产品服务的国家和地区增长至 100 多个，服务的机场增加到 1000 多个，广泰智造服务全球的愿景又迈进了一步。

报告期，国内市场全面复苏，一方面新建、改扩建机场重大项目显著增加，另一方面运营机场小批量采购项目不断释放，公司凭借优良的产品质量和技术优势，取得多个重大项目订单，其中重庆机场 1.78 亿元订单，是公司在国内空港装备市场单次中标的最大订单。同时公司成功协办“学习党的二十届三中全会精神 加快培育和发展新质生产力”座谈会，积极参加“空中丝绸之路”峰会、北京国际机场展览会等行业会议，提升了公司品牌地位；积极开展通航机场行业调研，确定通航机场空港装备需求型谱，紧密跟踪通航机场建设情况，为低空经济发展贡献力量；创新利用数字化、智能化、AI 远距离模式，强化弱势市场推介，市场占有率稳步上升。全年取得国内订单 10.55 亿元，同比增长 68%。

在技术创新方面，公司纯电动飞机集装箱货物装载机、电动无杆飞机牵引车等高端产品研发成功，除冰雪特种装备项目获国家立项支持，产品状态智能检测系统开发设计完成。

报告期，公司针对订单充足的现状，重点组织实施提升产能。对重点产品开展全面精细化设计，推进设计工艺一体化，策划装备部装工艺方案，开展生产组织方式的变革，增加各类机器人的使用，建成第一条飞机集装箱货物装载机智能制造生产线，产能提升近一倍。

（二）应急救援装备产业

1、消防救援装备

报告期，公司在保持原有市场的前提下，一是突破市场壁垒，成功进入石油石化系统领域，以绝对优势占领市场；二是紧跟国家政策，取得批量特别国债项目订单。全年取得订单 10.62 亿元，同比增长 69.15%。

在技术创新方面，中卓时代聚焦赋能“好产品”，紧跟市场需求，实现消防应急

救援产品全覆盖。无人机消防车、高压 B 类泡沫灭火系统均完成总体方案设计，600L/s 泵浦消防车通过机构检测，消防机器人实现自主导航、自主避障、识别火源和自主灭火功能。全年公告认证新产品 31 项，工信部公告发布 186 项。

2、移动医疗装备

报告期，公司在国内向着紧急医学救援、医疗机构和高原习服方向开拓市场。形成国内首个国家紧急医学救援基地综合解决方案，成功交付吉林大学中日联谊医院救援基地采购的移动医疗装备，这是目前公司履约的金额最大的、系统化的移动医疗装备销售订单，体现了公司在应急救援领域的综合竞争优势，在国家紧急医学救援基地建设中取得了领跑的位置。国际市场实现突破，向珍惜生命基金会交付了 11 台移动手术车，将在“一带一路”沿线国家推广，搭载着中国医疗技术走向世界；同时公司取得非洲坦桑尼亚医疗项目订单，向布基纳法索客户交付了移动 CT 单元和移动手术单元，为非洲大陆注入了强劲的中国医疗力量。技术创新方面开发新产品 11 项。

3、无人机装备

报告期，多旋翼无人机和双轮旋直升机实现应急消防领域应用，入选山东省无人机企业重点产品名单。公司研制的能够稳定喷射大流量灭火剂的无人机——青鸾自载液高层灭火无人机，荣获西咸全区 2024 年度灭火救援装备革新成果评审活动一等奖。公司与山东航空学院开展校企合作，共建山东省无人机产业学院，共同推动低空经济的创新与发展。技术创新方面完成改形设计等新产品研发 8 项。

4、消防报警装备

报告期，公司在稳定现有代理商业务的基础上，进入新的应用场景。智慧消防管理平台继续在钢铁行业拓展业务规模，并成功突破到铁路系统和超高型建筑，消防报警设备拓展到石油石化领域。技术创新方面，完成新产品研发 7 项，完成“AI 赋能电动车安全隐患预警系统”设计，已经在客户处建立样板工程，应急救援供电及 5G 组网系统技术定型，推向市场。

二、董事会日常工作情况

（一）董事会会议召开情况

2024 年度，董事会共召开 7 次会议，所有会议的召开均符合法定程序，决议均合法有效。

（二）董事会召集股东大会及执行股东大会决议的情况

2024年度，公司董事会严格按照相关法律法规和《公司章程》《公司股东大会议事规则》等有关规定，召集、召开了2次股东大会，并严格执行股东大会决议，有效的维护了公司及全体股东的利益。

（三）信息披露工作履行情况

公司董事会严格按照《深圳证券交易所股票上市规则》《公司章程》等规定，坚持真实、准确、完整、及时和公平的原则，忠实履行信息披露义务，确保投资者及时了解公司重大事项，保障了公司股东尤其是中小股东的知情权。

三、独立董事出席董事会及工作情况

公司独立董事充分行使法律、法规和《公司章程》赋予的职权，勤勉尽责，积极参加公司的董事会和股东大会，促进公司董事会决策及决策程序的科学化，推进公司内控制度建设，维护公司整体利益特别是中小股东的合法权益。在报告期内，独立董事根据有关规定召开3次独立董事专门会议，审议了《2023年度利润分配预案》《关于2024年中期分红安排的议案》《2024年中期利润分配方案》《关于产品销售的关联交易的议案》《关于日常关联交易预计的议案》，维护了公司及全体股东尤其是中小股东的利益。

除参加上述会议外，独立董事根据《独立董事工作细则》的要求，在报告期多次实地考察公司情况，重点对公司的生产经营状况、管理和内部控制等制度建设及执行情况、董事会决议执行情况进行检查；并通过电话和邮件，与公司其他董事、高级管理人员及相关工作人员保持密切联系，时刻关注外部环境及市场变化对公司的影响，关注传媒、网络有关公司的报道，及时获悉公司各重大事项的进展情况，掌握公司的运行动态。

报告期内，独立董事根据《独立董事年报工作制度》的要求，认真听取公司管理层全面汇报的公司本年度的生产经营情况和重大事项的进展情况，审核年度审计工作安排，并参加了年审注册会计师沟通会，确保年度报告披露的真实、准确、完整。

四、董事会下设专门委员会工作情况

1、报告期内，董事会战略委员会召开1次会议，讨论了公司2025年度经营指导意见，明确了公司经营方针、经营指标、产业布局、市场拓展和研发方向。

2、报告期内，董事会审计委员会召开4次会议，与会计师事务所项目负责人、公司财务负责人和董事会秘书就重点审计事项、重点关注的问题与会计师事务所

进行了沟通和交流，并提出专业意见；召开审计沟通会，对重点审计事项及重点关注的问题在审计过程中都充分关注。

3、报告期内，提名委员会召开1次会议，对公司股东提名的董事进行严格审查，向董事会推荐了第七届董事候选人。

4、报告期内，薪酬与考核委员会召开1次会议，对公司薪酬及绩效考核情况进行监督，对公司董事及高级管理人员的薪酬方案提出意见和建议，提升公司薪酬体系以及考核的科学合理性，提升公司规范运作水平。

五、2025年董事会重点工作规划

2025年，公司要以全面产品国际化为核心战略，紧跟国家产业政策，空港装备业务要牢牢把握市场复苏、新建机场和设备更新机遇，应急救援装备业务要发挥好公司“空地一体化”的优势，推广系统化解解决方案，要加快通用航空和民用无人机研发投入和市场拓展，积极拥抱低空经济。公司要在新版企业文化引领下，坚守和践行企业使命、愿景和核心价值观，持续推进数智化转型和国际化战略，深入围绕“以技术创新为龙头，以客户价值为导向，走精品道路，提质降本增效”工作主线，以打造“好产品”为终极目标，深化“设计变革、产品变革、生产组织方式变革、产品检验过程变革、售后服务变革”五大变革，各装备板块业务融合互动，实现企业可持续高质量发展。

1、空港装备产业

空港装备产业是公司发展的压舱石和助推器。

在国际市场，要从客户、产品两个层面明确国际营销的战略定位。在客户层面，一是要继续加深与Swissport、Menzies、Dnata、Sats、TCR的战略合作关系，并发挥大客户品牌优势开发新的合作伙伴，拓展销售品类，提升高端智能装备的品牌形象；二是要精准开发欧洲、亚洲、非洲、澳洲等重点地区的优势客户，加深对法国、德国、匈牙利、日本等发达国家市场的延伸开发；三是要发挥公司电动化产品在国际市场的技术优势，给客户提供专业的电动化解决方案，依托公司在卢顿机场电动化解决方案成功案例，向欧洲及其他国家机场进行复制延伸，助推全球2030机场电动化目标的实现；四是要利用援外物资项目总承包资质，紧跟国家“一带一路”政策，同央企、国企紧密合作，拓宽营销渠道；五是要积极参加新加坡、迪拜、慕尼黑、非洲等大型国际展会，展示公司高端智能装备的新技术、新理念，促成有效订单。在产品层面，一是要继续稳固平台车、牵引车在全球空港装备市场的标杆地位，

带动提高其他好产品在国际市场的竞争力和占有率；二是要推进产品统型，固化成果架产品，缩短生产周期，促进提质提产提效，保障业绩增长。

在国内市场，要充分研究市场战略，确定产品定位和营销发展规划，全力以赴推进市场开拓，持续保持业绩提升。一是抓住机场设备以旧换新的国家政策，做好批量设备尤其是电动产品的采购准备；二是要创新产品研讨会和市场推广会形式，扩大电动车辆充换电站等创新性产品的销售力度；三是精准聚焦客户群，探索新媒体赋能方式，打造好宣传平台，提高传播效果；四是要结合公司售后服务优势，深化客户关系，逐步提升平台车、除冰车、气源车、牵引车等重要产品盈利能力；五是策划并实施订单全过程提质降本增效管理，推进产品统型，促进提产提效，通过生产组织变革，缩短交付周期；六是全面梳理应收款项，按管理层级分解回款指标，提高货款回收管理水平；七是要充分调研国民航、通航的发展方向、行业需求以及竞品情况，充分交流和传递市场信息，为技术研发提供精准的设计输入，有效支持产品变革和技术变革，确保满足当前及未来三至五年的市场需求。

推进售后服务变革，实现预警预检预维修，通过数字化智能化的手段，积累服务数据，优化服务业务布局，整合服务资源，向高质量服务发展迈进，为销售赋能。要搭建产品智能物联网综合数据平台，实现电动产品远程诊断全覆盖，重点梳理售后服务预检预修管理模式，进而开始在国外建立售后服务站，同时筹建海外备件销售网络，为公司国际市场拓展保驾护航。

技术研发方面，以产品设计变革为牵引，驱动其他变革的推进和落地。要持续开展行业新产品的前瞻性探索，立体拓展空港装备产品系列化；要沿着“行驶智能化、作业智能化、检测服务智能化”方向开展技术创新，提升产品智能化；要持续推进“设计工艺一体化”，为智能制造赋能；通过优化产品工艺流程，引进推广能够适合多品种小批量生产模式及不依赖高级技术工人的新设备新工具，推动生产效率和品质提升。

生产方面，要以平台车智能制造的模式为样板，在其他工厂推行智能化制造，推动生产组织方式的变革，实现提产扩能，提高生产效率，降低管理成本。

2、应急救援装备产业

公司将结合公司空地一体化应急救援装备的发展需求，加快完成临港工业园的工厂布局规划，争取年内实现投产，进一步提质扩产。

（1）消防救援装备

消防救援装备板块现已成为支撑公司快速发展的重要产业。

市场营销方面，一是要调配营销资源换道超车，在稳固现有市场前提下，要深耕石油石化及地方应急、机场等市场，实现稳定、优质的订单，做到行业前列；二是要重新梳理产品型谱，筛选推广车型，不求“大而全”，而在“精与专”，重点推广自制底盘机场主力、快调车销售，形成机场消防市场主打产品，提高产品附加值；三是要争取在东南亚实现机场消防装备出口的突破，定型常规消防车能够在东南亚、中亚及中东等国家取得客户认可。

技术研发方面，以“产品设计变革”和“产品本身变革”为抓手，提升设计与工艺的融合度，将公司定型产品“做精、做专”。对已筛选推广车型分批次、分类型开展精细化设计和工艺路线改进；对新产品，要完成无人机消防车的研制，集成无人机的燃油补给、数据传输、压缩空气供给多合一管线，控制系统高度集成，具有长航时、射程远、功能强、效率高等创新点；要为石油石化等大型仓储行业量身研发“侦、检、灭”一体化消防战斗体系，要深入用户进行宣传推广。

（2）移动医疗装备

移动医疗装备作为公司新兴板块，经过多年探索发展，产品已具备市场优势，要在紧急医学救援、国际化、医疗机构、高原习服四大市场方向上持续深耕。

市场营销方面，一是要充分研究国家政策及市场战略，打造全体系包括移动车辆、方舱、箱组、背囊、帐篷五大方向医疗装备，实现可覆盖完整救治链条的系统解决方案；二是要围绕医学救援的陆用、水上、航空多元化设备及单人、箱组、车辆、方舱等多级装备体系及场景，为客户提供全方位整体解决方案；三是要围绕高原习服产品开展体系化的产品配套及市场营销工作，利用好代理渠道，以大型制氧系统和分体式弥散制氧设备为主营产品，深耕高原弥散供氧市场，同时探索平原用氧市场。

技术研发方面，要基于国家政策、客户需求和前期项目经验，完善应急救援基地系统化方案，另一方面要围绕高原习服产品开展体系化产品配套及市场营销工作，打造“全场景全工况全天候”整体解决方案。

（3）无人机装备

大载重长航时多旋翼无人机作为公司应用在低空经济应急救援领域的重要装备，要借助国家大力发展“低空经济”之东风，发挥多年来积淀的无人机配套自主研发能力优势，进行立体化应急救援场景规划，为公司产品创造应用场景、推向市场

做铺垫。同时依托公司应急救援装备，将无人机与消防车、消防救援信息平台有机结合，逐步打造“空地一体化”消防救援生态链，合作完成城市高层侦查和灭火、特定区域烟感检测巡防灭火、快速运输救生物资的应用场景设计。

（4）消防报警装备

市场方面要优化现有代理商团队，吸引扩大新代理商的加入；要积极拓展政府采购、大型地产项目，维持知名地产企业直销业务，重点聚焦钢厂、机场、石油化工等典型行业，重点推广工业消防、智慧消防、巡检机器人等产品，进一步扩大市场容量。

技术方面以传统消防、行业消防、智慧消防为研发方向，完成新国标产品技术迭代，对现有产品进行性能优化和成本控制，完善无线产品，形成适用旧改项目、九小场所的有线+无线系统解决方案，提升产品的市场竞争力。在智慧化城市、智慧工厂和智慧社区等领域，大力推广消防巡检机器人及智慧消防物联网平台的应用。

2025年，公司董事会将继续秉承对全体股东负责的原则，根据公司实际经营情况及战略发展目标，科学高效决策重大事项，进一步提升公司的核心竞争力。强化内部控制，完善风险管控体系，防范经营风险。同时加强董事会自身能力建设，持续提升董事履职能力，并严格按照法律法规和规范性文件的要求规范运作，持续认真做好信息披露工作，保障公司健康、稳定和可持续发展，实现全体股东和公司利益最大化。

威海广泰空港设备股份有限公司董事会

2025年4月22日