

广东华铁通达高铁装备股份有限公司

2020年度董事会工作报告

一、2020 年度公司业务概况

2020 年，全球经济及金融体系受到较大的冲击，经济运行不稳定不确定因素增加。面对国内外经济增长乏力、国际贸易摩擦不断等不利局面，公司坚持以轨道交通车辆核心零部件制造与销售为主营业务，在保持主业稳健发展（新造与检修市场并重）的同时，积极拓展新业务领域，同时强化精益管理，进一步降本增效，为公司加快打造“国际化的轨道交通车辆核心零部件平台型企业集团”奠定了坚实基础。

1、依靠技术创新和产品研发，积极开拓市场

在给水卫生系统方面，公司完成了重力排空中转式系统深化研制、气动供水系统研制、污物箱寿命期内备件研制、新型紧凑式卫生系统研制等多项关键技术研发。

在门系统方面，取得四方庞巴迪空调外门配件供应资质，标志着公司在检修业务基础上，正式进入四方庞巴迪新造配件供应市场，并已取得小批量订单。

在制动系统相关产品方面，公司针对中车青岛四方机车车辆股份有限公司（以下简称“中车四方股份”）时速 250 公里、时速 350 公里标准动车组设计研发撒砂系统。其中，标动 250 撒砂系统顺利通过中车四方股份技术审查，在中车四方股份、四方庞巴迪、中车浦镇生产的时速 250 公里标准动车组上分别装车并通过运用考核，于年内正式运行使用；华铁西屋法维莱（青岛）交通设备

有限公司设计生产的标动 350 撒砂系统也顺利通过中车四方股份技术审查，试装运用考核等后续工作正稳步推进。

在座椅方面，公司在中车长春轨道客车股份有限公司京张项目、中车四方股份京雄项目上表现出色，根据客户的需求，量身定制了新型商务座椅，按时完成了第一阶段、第二阶段模型车产品数据的设计及交付工作。

2、拓展产品应用新场景，新领域取得重大突破

报告期内，公司在拓展产品应用场景上取得多项突破性进展。公司给水卫生系统初步涉猎民用、军工等全新业务领域，已取得移动方舱项目、高速公路服务区真空集便设备及污水处理设备试点、地下真空集便设备、移动卫生间等小批量订单；公司座椅业务取得船舶市场小批量订单，签订了 80 台标准三人座、20 台头排三人座的小批量合同订单，与客户正式确立了合作关系，进一步拓宽了公司的业务范围。

3、重视路局城轨市场布局，检修业务稳定增长

报告期内，公司在现有售后网络的基础上，进一步优化售后服务体系。在公司总部销售管理中心的统一协调下，各业务版块与中国铁路广州局集团、西安局集团、沈阳局集团、济南局集团等中国国家铁路集团有限公司下属路局建立了多层次的协作关系，为公司多产品协同业务拓展提供基础支撑。

其中，山东嘉泰交通设备有限公司新设了青岛检修站和唐山检修站，进一步拓展了座椅业务检修配件的市场，同时通过中车长春轨道客车股份有限公司 CRH380CL 动车组五级修项目，将检修业务的组织架构、人员、供应商、工艺、技术、生产、质量管控、物流等管理流程梳理完善，对未来检修工作具有重大意

义；青岛亚通达铁路设备有限公司顺利通过铁路行业认证复审，并涵盖多个检修场地，为检修工作的顺利开展提供良好基础；华铁西屋法维莱（青岛）交通设备有限公司承担了庞巴迪 CRH1 型车车门检修业务，顺利交付塞拉门五级修产品，并参与其 CRH380D 空调四级修项目；北京全通达科技发展有限公司陆续获得天津、杭州等城市轨道交通领域内钢轨打磨车的车辆大修业绩资质，目前已稳定开展各地铁及轻轨公司对钢轨打磨车整车的中、大修业务。此外，公司在钢轨铣磨车领域取得突破，已顺利开展相关业务。

4、扎实推进精益管理，降本增效成果显著

在稳定现有市场、积极开拓新领域市场的同时，公司持续挖掘自身潜力，积极推进精益管理，进一步实现降本增效的目的。报告期内，公司开展专项降本增效行动，通过优化供应商供应体系、优化设计、关键器件替代、关键零配件的自制生产等工作，逐步降低公司产品成本；通过功效挂钩、绩效考核等方式，优化人工成本，提高人均效能；通过预算监督体系，控制公司费用支出，逐步实现了降低公司生产成本和费用。同时，通过优化组织架构和简化流程等方式，提高生产和决策效率，初步彰显成效。

5、优化公司治理，人才引进奠定发展基础

报告期内，公司顺利完成实际控制人变更、董事会、监事会及管理层换届，引入多位在铁路装备行业拥有多年管理经验的高级管理人员，人才队伍进一步充实。

在新一届董事会的领导下，结合外部环境、市场与行业的新变化，研究制定了新时期公司发展战略和战略重点，为公司启动新一轮快速增长奠定了坚实基础。

6、股权激励激发活力，目标导向彰显信心

报告期内公司推出 2020 年股权激励计划，对公司及控股子公司董事、高级管理人员、核心管理人员及核心业务骨干人员推行股权激励。本次股票期权激励计划拟授予的股票期权数量为 5150 万份，首期激励额度为 4610 万份，激励对象为 91 人，同时设定了 2020 至 2022 年的业绩考核目标为公司净利润不低于 4.5 亿元、5.5 亿元和 6.5 亿元。

本次股权激励第一期重点向核心业务骨干和核心管理人员倾斜，权益数量占比约为 78%。本次股权激励有效地激发了核心骨干员工的工作活力和工作热情，助力公司持续稳定发展。

二、主要经营指标

报告期内公司营业收入达 22.43 亿元，归属于上市公司股东的净利润为 4.48 亿元，较去年同期增长 48.02%。截至 2020 年 12 月 31 日，公司总资产规模 74.46 亿元，较报告期期初增长 14.78%；归属于上市公司股东的所有者权益 49.09 亿元，较报告期期初增长 10.34%。

三、公司核心竞争力

公司长期精耕轨道交通高端装备制造领域，逐步建立起独特的竞争优势。总结而言，公司核心竞争力主要体现在以下四个方面：

1、长期铁路产品资质和稳定供应能力

轨道交通车辆（特别是高速动车组，即高铁列车），是高技术与高质量的结合体，核心零部件涉及轨道交通运行安全，市场准入资质审核相对严格，认证时间长。公司核心产品均获得权威资质认证，拥有多家大型整车制造企业多种类零

部件合格供应商资质。快速的客户需求响应能力、产品的定制化研发设计能力、高标准的质量控制体系和全生命周期的产品质量维护服务是公司的生命线。

(1) 技术迭代与自主创新

公司核心业务单元多年来与中国中车股份有限公司、中国国家铁路集团有限公司紧密合作,在技术发展与车型迭代的过程中逐步形成了独立自主的知识产权和研发应用体系,合计拥有核心技术专利近 150 项,且每年均在按计划迭代升级。

(2) 供应链管理

公司在青岛、菏泽等地拥有现代化生产基地,拥有严格、健全的生产管理体系,且拥有较强的资金实力,能够提供稳定产品供应保障,是值得信赖的核心供应商。公司拥有针对不同订单要求设计开发出符合规格和标准产品的专业科研人员和技术人员,同时拥有大量经验丰富的技术工人和技术指导人才,能够保障技术难题的解决和生产流程的改进,确保生产工艺升级,保证产品质量。

(3) 售后服务

公司拥有覆盖全国的售后服务体系,售后网点遍布各省、自治区、直辖市,在北京、青岛、上海、广州、石家庄、太原、郑州、合肥、西安、汉口、武汉等近 40 个城市设有售后服务站,便于帮助客户快速解决问题。在售后服务过程中,公司积极总结经验,不断提升服务质量,不断加强工作力度,形成优质、有针对性的综合解决方案,解决了用户的后顾之忧,提高了客户对产品质量的信任度。

2、耗材产品储备和检修市场拓展潜力

近两年，轨道交通检修市场崛起已经初具规模，公司营业收入中来自检修市场的收入逐年增加，公司检修收入占比逐渐提升，轨道交通检修市场的持续扩容将为公司持续带来稳定增长的后市场收入。

公司现有产品在在役动车组中装车率高，保有量大，有更好的维修更换市场基础。公司现有成熟产品如给水卫生系统、备用电源系统、座椅等均在对应细分领域的新造市场中占有超过 50%的市场份额，能够提供全产品生命周期的定制化服务，在维修更换市场中拥有先入优势。其中，给水卫生系统和备用电源系统为主机厂供货超过 20 年，在在役动车组中累积了大量的存量产品。同时，座椅产品拥有全牌照维修资质，可对所有存量座椅进行维修及零配件更换，此外，公司培育中的产品如闸片、空调系统、门系统均已成功切入维保市场，随着技术成熟和产品迭代，这些产品在维保市场中的市占率将进一步扩大。

公司在产品拓展中着重布局高技术含量、高价值量、高消耗的产品品类。经过 5 年的积累，公司已经可以为轨道交通车辆提供十余种核心零部件产品，产品涉及行车安全和乘坐体验，对质量安全稳定性，可靠性，舒适性、安全防火等性能要求高，需要通过持续保养以维持产品最佳使用状态，工业消费品属性突出，为公司打开了更加广阔的维保市场空间，例如 座椅产品为行车时乘客接触最多的部件之一，对舒适、清洁、安全等性能要求极高，维护保养频繁；制动闸片产品为列车运营最重要的安全部件之一，车辆运行公里数越多、路况越复杂，其磨损程度越高，更换频率越高。

3、核心产品国内外“双循环”的能力

成为“国际化的轨道交通核心零部件平台型企业集团”是华铁股份的长期发

展规划，近几年在“自主研发与合资合作相结合”“有机增长和外延式收购相结合”的战略指引下，公司已经具备了在全球范围内经营轨道交通零部件产品的基本能力。公司核心产品给水卫生系统、座椅系统、备用电源系统、铁路维护保养装备相关产品已具备国内、国外双向拓展的基础，基于国内的技术研发、产能和成本优势，预计未来5年，公司将逐步形成国内、国外“双循环”的发展格局，进一步增强竞争力和抗风险能力。

4、外延式收购的赋能与协同增效能力

公司管理层在轨道交通车辆零部件领域拥有多年行业经验和深厚资源积累，公司多年形成的管理体系和技术沉淀，能够有效支持创新产品在铁路系统的准入、认证及批量装车。目前，华铁股份旗下核心子公司各有所长、优势互补，通过加强“集团化管控”，规模效应、协同效应正在逐步显现。

除了现有优势产品的内生增长以及与 Faiveley Transportation Group、Harsco Rail 等跨国公司的合资、合作，公司亦长期关注轨道交通车辆核心零部件产业链上的创新型高成长企业，将进一步通过精准并购快速赋能，实现公司核心产品线的扩展，技术实力的进一步增强以及营收规模的扩大和利润增长。外延式收购的赋能与协同增效能力，也将吸引更多优秀的企业加入上市公司体系，协同发展，共同成长。

四、2020 年度董事会日常工作情况

1、2020 年度董事会会议召开情况

公司董事会严格按照《公司法》《公司章程》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》等规定履行职责，董事会下设战略委员会、审计委员会、提名委员

会、薪酬与考核委员会。2020 年度，董事会严格按照相关法律法规开展工作，公司全体董事诚实守信、勤勉尽责，认真出席董事会和股东大会会议，积极参加有关培训，熟悉有关法律法规。独立董事对公司重大事项享有足够的知情权，能够独立、客观的履行职责。2020 年度，董事会共召开 8 次会议，会议召开均按照程序及规定执行，所有会议的决议都合法有效。董事会会议召开的具体情况如下表：

(1) 2020 年 4 月 28 日，公司第八届董事会第三十次会议审议通过了《公司 2019 年年度报告及摘要》和《公司 2019 年度董事会工作报告》等 15 项议案。

(2) 2020 年 5 月 13 日，公司第八届董事会 2020 年第一次临时会议审议通过了《<公司章程>修订案》等 2 项议案。

(3) 2020 年 5 月 22 日，公司第八届董事会 2020 年第二次临时会议审议通过了《关于选举第九届董事会非独立董事候选人的议案》等 2 项逐项审议议案。

(4) 2020 年 6 月 4 日，公司第九届董事会第一次会议审议通过了《<董事会专门委员会工作制度>修订案》等 9 项议案。

(5) 2020 年 6 月 18 日，公司第九届董事会 2020 年第一次临时会议审议通过了《关于调整公司董事薪酬基数的议案》等 9 项议案。

(6) 2020 年 7 月 17 日，公司第九届董事会 2020 年第二次临时会议审议通过了《关于调整 2020 年股票期权激励计划首次授予对象及数量的议案》等 2 项议案。

(7) 2020年8月27日，公司第九届董事会第二次会议审议通过了《公司2020年半年度报告及摘要》等8项议案。

(8) 2020年10月29日，公司第九届董事会2020年第三次临时会议审议通过了《公司2019年第三季度报告正文及全文》。

2、董事会对股东大会决议的执行情况

报告期内，公司董事会依照《公司法》《公司章程》所赋予的职责及国家相关法律、法规的规定，本着对全体股东负责的宗旨，依法召集股东大会并认真行使股东大会授予的权力，全面贯彻执行了股东大会决议的全部事项。具体如下：

(1) 2020年6月4日，公司2019年度股东大会审议通过了《公司2019年年度报告及摘要》等11项议案。

(2) 2020年7月6日，公司召开2020年第一次临时股东大会审议通过了《关于〈广东华铁通达高铁装备股份有限公司2020年股票期权激励计划（草案）〉及其摘要的议案》等7项议案。

(3) 2020年9月16日，公司召开2020年第二次临时股东大会审议通过了《关于续聘大华会计师事务所（特殊普通合伙）为公司2020年度财务及内控审计机构的议案》等4项议案。

(4) 2020年11月16日，公司召开2020年第三次临时股东大会审议通过了《关于终止实施公司2016年股票期权激励计划暨注销已授予股票期权的议案》。

3、董事工作情况

公司全体董事在报告期内严格履行对公司的忠实、勤勉义务，尽职尽责，切实发挥董事的作用，积极出席公司董事会会议，认真履行各项职责，及时了解和
分析公司的经营管理情况，深入研究会议审议事项，关注董事会决策程序。同时，
公司的独立董事在报告期内本着对中小股东负责、实事求是的精神，秉持认真勤
勉的履职态度，对会议议案进行认真的研究审议。独立董事通过积极与公司高管
沟通，了解、掌握公司的经营状况和重大经营活动，在充分掌握情况的基础上，
依据自身的专业知识和经验作出独立判断，提出独立意见，按照规定的程序对各
项议案进行表决。在董事会及专业委员会会议上，做到客观、公正地充分表达独
立意见，较好地维护了公司和股东的合法权益。

五、2021 年度董事会工作重点

2021 年，是公司完成实际控制人变更及管理层换届后第一个五年计划的开
局之年，在继续落实安全生产各项举措的前提下，进一步加强研发、资质认证和
市场拓展工作，强化“一体化”管控，推进降本增效，力争超额完成各项经营目
标，为公司“平台化”“国际化”战略向更广维度和更深层次推进奠定坚实基础。

1、核心产品持续研发升级，保持领先地位

给水卫生系统、座椅系统、备用电源系统、烟雾报警系统等主力产品继续在
研发上保持领先地位，在具有标志性和前瞻性的京雄、京张、新一代时速 400
公里标准动车组研发和升级中与主机厂及相关科研单位保持密切沟通与协作，注
重新材料、新工艺应用，在产品迭代升级中进一步提升市场份额。

2、新拓产品加快资质认证，强化市场壁垒

空调系统、门系统在扩大检修业务量的基础上，加快新造资质认证推进工作，

力争 2021 年内取得突破。

制动系统相关产品争取与系统总成企业建立合作，提升撒砂系统集成和撒砂控制箱在标动、城际车和机车各车型的覆盖面，加快资质认证，快速提升市场份额；提升闸片车型覆盖，拓展在和谐号和复兴号更多车型上的应用。

踏面清扫、辅助供风等产品在完成设计基础上，加快推进技术审查，积极推进多车型的试装车。同时，加快在新材料、轴承等耗材类产品市场的布局。

3、积极拓展路局市场，加强城轨市场覆盖

在总部销售管理中心的统一规划下，健全立体营销与售后服务体系，继续推动与中国国家铁路集团有限公司下辖各路局的合资、合作，检修业务形成多品类、批量化供应，快速提升公司全线产品在路局检修配件市场的市场份额；同时，加大备用电源系统、座椅系统、烟雾报警系统、门系统、空调系统等在城市轨道交通车辆市场的拓展。

4、加快非铁路业务拓展，培育新增长点

依托于高铁给水卫生系统技术的“一体化方舱”产品，在多领域完成科研立项示范工程基础上，拓展在立体交通枢纽站场（机场、高铁站、地铁站等）、市政卫生系统、景区卫生系统、缺水地区高速公路服务区、高寒地区部队生活保障、野外作业生活保障等领域的应用；备用电源系统加快在 5G 基站储能电源系统、光伏与风电储能系统上的推广应用。

5、继续强化“一体化”管控，推进降本增效

为进一步发挥平台型公司的优势，公司将继续开展组织变革和流程再造，以

公司总部销售管理中心为平台，打造一体化的产品研发、销售及售后服务平台，提升营销效率、效果的同时，提高客户满意度，降低采购成本和管理成本。

6、打造国际化品牌

公司将全面升级企业形象识别系统（即 Corporate Identity System，简称“CIS”）。一方面提升华铁股份在国内轨道交通车辆零部件市场的知名度和美誉度，助力市场拓展工作；另一方面，增加公司在国际市场的曝光率，提升知名度，为公司后续产品和服务“走出去”以及人才、资金、技术“引进来”创造良好的外部环境。

广东华铁通达高铁装备股份有限公司董事会

二〇二一年四月二十九日