

证券代码：300473

证券简称：德尔股份

公告编号：2020-093

证券代码：123011

债券简称：德尔转债

阜新德尔汽车部件股份有限公司 2020 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

☐ 适用 ☒ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

☐ 适用 ☒ 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐ 适用 ☒ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	德尔股份	股票代码	300473
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	韩颖	杨爽	
办公地址	阜新市细河区开发大街 59 号	阜新市细河区开发大街 59 号	
电话	0418-3399169	0418-3399169	
电子信箱	zqb@dare-auto.com	zqb@dare-auto.com	

2、主要财务会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐ 是 ☒ 否

单位：元

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	1,411,322,540.52	1,926,118,946.45	-26.73%
归属于上市公司股东的净利润（元）	-70,916,167.27	40,702,420.95	-274.23%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	-73,897,967.75	37,244,901.38	-298.41%
经营活动产生的现金流量净额（元）	46,886,541.47	46,018,880.55	1.89%
基本每股收益（元/股）	-0.6253	0.3909	-259.96%

稀释每股收益（元/股）	-0.6253	0.3909	-259.96%
加权平均净资产收益率	-3.07%	1.99%	-5.06%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	5,008,837,826.41	4,955,952,707.76	1.07%
归属于上市公司股东的净资产（元）	2,272,475,381.47	2,261,667,362.81	0.48%

3、公司股东数量及持股情况

报告期末股东总数		14,331		报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）		0	
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
辽宁德尔实业股份有限公司	境内非国有法人	27.69%	31,538,042	0	质押	18,476,545	
福博有限公司	境外法人	14.04%	15,991,500	0	质押	15,632,481	
阜新鼎宏实业有限公司	境内非国有法人	7.05%	8,035,975	0	质押	6,400,000	
童利南	境内自然人	3.03%	3,449,800	0			
陈秦	境内自然人	0.81%	920,000	0			
周家林	境内自然人	0.53%	600,000	450,000			
崔诚	境内自然人	0.52%	594,100	0			
董云兰	境内自然人	0.51%	579,446	0			
盛华军	境内自然人	0.50%	573,300	0			
董丽娟	境内自然人	0.50%	565,700	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明		上述股东中辽宁德尔实业股份有限公司、福博有限公司为母、子公司关系。李毅为辽宁德尔实业股份有限公司法定代表人、股东、董事长。周家林为阜新鼎宏实业有限公司法定代表人、股东、董事长。					
前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）		无					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券是

（1）公司债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	发行日	到期日	债券余额（万元）	利率
可转换公司债券	德尔转债	123011	2018 年 07 月 18 日	2024 年 07 月 18 日	25,075.94	第一年为 0.5% 第二年为 0.8% 第三年为 1.0% 第四年为 1.5% 第五年为 1.8% 第六年为 2.0%

（2）截至报告期末的财务指标

单位：万元

项目	本报告期末	上年末	本报告期末比上年末增减
资产负债率	54.24%	53.99%	0.25%
项目	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
EBITDA 利息保障倍数	1.48	3.59	-58.77%

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

（一）公司主要业务

作为一家综合性的汽车零部件系统供应商，公司紧跟汽车智能化、集成化、轻量化的发展趋势，已形成降噪（NVH）隔热及轻量化类产品；电泵、电机及机械泵类产品；电控、汽车电子类产品，广泛服务于国内外重要整机厂商，同时，公司还不断丰富产品线，积极布局氢燃料电池电堆、全固态电池（ASSB）等新能源产品领域。公司拥有精密加工、机械液压、机电一体化、电子电控、新材料应用、声学、热学等综合技术能力，具备垂直一体化的制造能力和全球化配套体系保证，整合亚洲（国内及日本）、欧洲（德国为中心）和北美等全球各地的技术研发创新能力，更加灵活务实，通过遍及亚洲、北美、欧洲的多处主要生产基地，能够对全球重要整车客户的需求作出快速反应。

报告期内，公司主营业务未发生重大变化，具体产品如下：

1、降噪（NVH）、隔热及轻量化类产品

CCI 凭借其在声学、热学的核心技术及工艺，通过不断创新和研发，为客户量身打造定制化的声学、热学及轻量化系统解决方案，致力于为客户提供高品质的隔音降噪、隔热保温及轻量化的产品组合，持续服务于奔驰、宝马、奥迪、福特、大众、雷诺-日产集团、菲亚特、斯柯达、保时捷、通用汽车集团等全球知名车企；同时，为进一步适应未来新能源车领域的发展，CCI 利用其专业技术，不断开发适应新能源汽车的产品与主流车企在新能源车应用上建立了良好的合作关系并开展了相关项目的开发工作，持续深化与整车厂的合作并进一步强化其相关领域的创新和研发能力。

CCI 在不断巩固欧洲和北美市场的基础上，进一步拓展亚洲市场，特别是中国市场，依托廊坊、沈阳两大工厂，与设立在上海的技术咨询中心更好的服务于国内客户，借助公司本土化优势，更好的支持中国客户的快速发展。截至 2020 年上半年，CCI 在国内的客户开发取得了明显进展，已实现了吉利汽车，奇瑞汽车和沈阳航天三菱的项目量产，同时也获得了长城汽车等国内整车厂的项目定点，为今后更好地开拓国内市场奠定了良好的基础。

2、电泵、电机及机械泵类产品

（1）电泵类产品

① 电液转向泵（EHPS）

公司充分发挥自身在机械液压、直流无刷电机、电控及汽车电子的技术协同优势，开发出用于汽车转向系统的电液转向泵产品，既可配套于传统能源汽车，又可面向新能源汽车，全球主要竞争对手为德国 ZF、日本捷太格特公司。该产品已批量供货于克莱斯勒（北美）、上汽商用车、吉利商用车、东风柳州、上汽大通等客户；随着前次募集资金项目建设新增产能

到位，可满足国内新增客户的需求，减少对境外市场的依赖、有效实现该产品在国内市场的增长。

②自动变速箱电子泵（EOP）

公司依托变速箱油泵和无刷直流电机、电控及汽车电子系统的开发经验，进一步集成开发出变速箱电子泵，可应用于自动变速器、新能源及混动的传动系统。在国家节能减排的大环境下，该产品装配率趋势不断加大，通过与客户同步开发、自主研发创新、新型号不断研制推出，公司已具备该产品的全球同步开发能力。目前，公司产品已实现批量供货于上汽乘用车、广汽乘用车等客户。同时，为福特中国开发的新产品已经进入OTS阶段，报告期内，公司还完成了奇瑞汽车、吉利汽车、广汽乘用车等客户定点，各项目批产准备正在有序推进，本次募集资金建设的相关产能释放将得到有效的订单支持。

③电子水泵（EWP）

公司目前已研制开发用于新能源车的热管理系统的电子水泵，可持续为纯电动车、混合动力车的三电系统供应流量持续可调的冷却液，该系列产品具有结构紧凑、流量可调、智能化程度高等特点。随着未来新能源车市场需求量的持续增长，电子水泵的需求将不断加大，目前市场竞争对手为德国博世和国内少数厂家。该产品已作为公司2020年再融资募集资金投资建设的内容，建成后将为公司业务持续健康发展、尤其是适应新能源车变革的趋势提供有力支撑。

（2）电机产品

通过持续多年国内外先进的电机技术和经验积累，公司已形成超低噪音、高效率、高性能车用直流无刷电机的批量供货能力，产品涵盖不同耐压平台，广泛应用于汽车的转向系统、传动系统、制动系统等领域。目前，该产品一方面内部配套于电液转向泵、变速箱电子泵等终端产品的生产，已实现克莱斯勒、上汽乘用车、上汽商用车、东风汽车、广汽乘用车等批量供货；另一方面，纯电机产品自身也陆续得到江西格特拉克、上汽等客户的认可，其中为格特拉克研发设计的新产品，已经进入OTS阶段，正在进行产品耐久测试。该产品亦被作为公司2020年再融资募集资金投资建设的内容之一。

（3）机械泵类产品

①液压转向泵

在传统能源汽车市场，公司在转向泵领域积累了丰富的生产经验和工艺技术，尤其在商用车HPS的技术开发、质量管理、客户认可度等方面积累了较大的优势，近年来，商用车泵收入占比逐年提高，展现了显著的市场竞争优势。目前公司已与康明斯、采埃孚、通用、日产、江铃汽车、一汽集团、上汽集团、东风汽车集团、福田汽车、陕汽、菲亚特等国内外整机厂商建立了长期稳定的配套合作关系。面对传统能源汽车巨大的保有市场，公司已着力开发国内外后装市场。

②自动变速箱油泵

公司自主研发并已批量生产的外啮合齿轮式、内啮合转子式、叶片式及滚子叶片式变速箱油泵，可广泛应用于DCT、AT、CVT及DHT等各种类型自动变速箱，满足自动变速箱国产化的市场配套需求。

目前，公司自动变速箱油泵产品已向上汽变速器、长城汽车、万里扬、柳州变速器、湖南容大、哈尔滨东安等客户批量供货。随着前次募集资金项目产能的投入使用，可以满足国内客户订单需求，帮助公司实现业务持续发展。

③工程机械齿轮泵

公司自主研发、生产的高性能工程机械齿轮泵，广泛应用于工程机械、运输车辆、农机、煤炭、石化、冶金、矿山、环保等众多领域，其中超高压齿轮泵已达到国际水平，适用超负荷机械的液压系统中，目前已为国内多家大中型企业产品配套，其中为三一重工、徐工集团、中联重科、龙工集团、雷沃阿波斯、新宏昌重工集团供货的齿轮泵年均呈现稳步增长状态。公司液压齿轮泵产品在国内重卡自卸车领域的市场占有率超过40%，在工程机械领域市场份额也不断显著提升。

3、电控、汽车电子类产品

（1）无刷电机控制器

公司拥有独立自主的无刷电机控制器的研发能力，通过北美研发中心和深圳南方德尔协同研发的EHPS控制单元和EOP控制单元，已实现内部电液转向泵、变速箱电子泵等电泵产品的配套，为公司EHPS、EOP顺利投放市场发挥了重要作用；同时，基于EHPS和EOP产品开发经验，公司新增了P档驻车机构（EPM）控制单元、启停电子油泵（ESS）控制单元、电子水泵（EWP）控制单元、换挡机构（EGM）控制单元、电动空调压缩机（EKK）控制单元等产品线。目前，已实现为克莱斯勒、上汽乘用车等批量供货，同时也陆续得到丰田、福特、吉利、比亚迪等客户的认可，成为定点供应商，部分型号产品已经进入小批量供货阶段。

（2）无钥匙进入及启动系统（PEPS）

无钥匙进入及启动系统已成为汽车电子防盗系统应用的主流。目前产品平台及客户群已覆盖乘用车、商用车、皮卡、新能源车等车型。报告期内，公司已获得吉利商用车、江铃汽车等新项目的定点。产品平台化已初步建成，提升了产品竞争力。

同时，随着汽车智能化的发展，高配汽车车身控制器单元越来越多，车身域控制器集成无钥匙进入及启动系统（PEPS）、车身控制模块（BCM）、网关控制器（Gateway）、胎压控制器（TPMS）等功能。高度集成式控制器不仅大大降低了成本，同时也简化了整车厂供应链管理，公司引入的Press Fit工艺，大大降低了产品成本，提升了产品的综合竞争力。

（3）智能驾驶辅助系统（ADAS）

自主研发的自动泊车系统APS，融合AVM视觉技术，包括全自动泊入、全自动泊出、2D/3D AVM环视功能和倒车雷达主机功能，目前已进入小批阶段。产品技术方案的不断优化和完善，为高级别的智能辅助驾驶系统奠定了基础。高速路辅助驾驶系统HWA和自动代客泊车系统AVP也已具备现场展示功能。公司自主开发的产品核心模块高清环视系统，为L2/L3阶段的产品目标的实现提供了更坚实的技术基础。智能驾驶相关产品市场需求比较大，乘用车、商用车和特种车辆都有相关需求，实现了HWA和AVP的产品原型。

4、其它产品

(1) 公司在电机、电控方面已经取得技术开发经验的基础上, 结合多年积累的机械行业技术, 形成了较为全面的集成化汽车部件开发解决能力, 不断创新出新的产品, 目前涉及: 驻车产品、燃气泵/氢气泵、双定子助力转向电机 (DEPS) 和启动发电机等新产品, 其中部分已获得厂家定点, 部分已进入功能调试及样机试验验证阶段, 还有部分产品已进行了实车路试。随着公司产品线的逐步丰富, 这些新的产品储备将为公司打开新的、更广阔的市场领域。

(2) 氢燃料电池电堆、全固态电池 (ASSB)、氢燃料加注设备

公司自主研发设计开发的100KW燃料电池电堆均采用金属双极板和高性能膜电极组合 (MEA) 与公司自主开发的窄流道双极板设计技术相结合; 制造上采用冲压成型和层压装配技术, 在提高电堆性能的同时兼顾了批量生产和成本控制问题。现阶段研发的燃料电池电堆用CCM, 通过利用触媒的高阶技术开发高性能CCM, 从而减少每台燃料电池电堆使用的CCM片数, 公司始终致力于开发能够显著降低材料成本和装配成本的产品。此外, 公司致力于通过在BPP表面使用特殊加工技术, 来提高燃料电池电堆使用寿命和性能。

公司自主研发世界前瞻的全固态电池项目, 主要特征为采用氧化物电解质材料利用涂布制造技术开发大尺寸 (24V/48V)、中尺寸氧化物全固态电池。涂布型电池能够通过提高涂布制造工艺效率, 从而实现大规模量产。公司旨在开发具有广泛使用特性的全固态电池, 同时, 致力于研发采用全重叠印刷技术和一体烧结技术开发出的大尺寸和高容量的氧化物全固体电池。

氢燃料加注设备是公司与中国龙野公司的技术合作项目。目前已经成功完成35Mpa系列产品相关技术消化, 并且完成了针对氢燃料物流搬运车辆的场内加氢的配套技术自主研发。该技术可应用于氢燃料物流搬运车辆的氢气加注设备的生产, 扩展公司的产品线, 在国家氢能产业政策支持下, 公司正在全力投入下一代70Mpa高压氢燃料加注设备的研发, 并已经获得了数个大型项目的合作意向。

目前, 公司的车载、新能源的涉氢相关产品还处于起步阶段市场选择性小, 随着氢能汽车的起步, 氢气传感器的需求将会呈增长态势, 报告期内, 南方德尔研发的氢泄漏检测传感器进入研发样品验证阶段, 为清洁能源的应用奠定一定的技术基础。

(3) 航空配套产品

据国际航空运输协会预测, 中国在未来将超过美国成为全球最大航空市场, 商用飞机的市场空间大, 报告期内, 公司与嵩航科技共同投资设立上海德途航空科技有限公司, 其将利用公司在隔热降噪、密封材料、液压系统等方面的技术优势, 致力于商用飞机零部件国产化及相关核心技术的研发与创新。

(二) 公司主要经营模式

1、研发模式

公司的新产品采用同步开发为主、自主研发为辅的研发模式。公司近几年整合全球的研发技术资源, 重点推进了有限元仿真分析能力的建设, 打造了一支技术能力过硬、经验丰富的流体、电机电磁、多物理场仿真分析团队, 缩短了新产品的研发周期, 提高了设计质量, 保证新产品的研发效率, 满足了国际整车厂对车型开发速度的要求。

随着汽车电子化、节能减排以及新能源的逐步发展, 公司紧跟汽车零部件由传统机械传动模块向电控、电驱动技术路线转变的发展趋势, 通过多年的引进、消化、吸收和创新, 积累了技术、人才和经验, 在全球各地布局无刷直流电机、电控及汽车电子系统、液压等研发中心, 发挥全球各研发中心的经验技术积累和协同优势, 通过整合全球优势资源, 形成跨平台、模块化架构的正向开发体系, 不断丰富公司的产品线, 为公司实现集成化、智能化、轻量化的整体战略转型提供了技术保证。

公司境外子公司CCI 依托先进的开发手段和工具, 利用自身丰富的经验以及knowhow, 充分利用公司位于欧洲、北美和中国的研发资源形成合力与主要客户在声学、热学及轻量化系统开发过程中实现开发的前期导入, 在创新的材料组合和生产工艺的选择中, 为客户声学、热学及轻量化问题提供量身打造的解决方案, 并辅以相关的原型样件的制作和验证手段, 提升了开发的效率和可靠性。

2、采购模式

公司及境内子公司将客户的需求导入ERP系统, 系统根据客户需求向供应商下达滚动订单及排产计划, 材料到货后, 进行检验, 合格后办理入库。公司采购管理系统根据研发及销售的数据分析, 针对公司传统产品及新产品组织了快速反应团队, 配合相关部门工作, 缩短了零部件采购周期, 保证零部件准时投入生产, 提高客户的满意度。

公司境外子公司CCI利用SAP系统实现对于客户需求的管理, 并形成对于下游供应商的需求以及滚动预测精准管控, 有效的保证了生产活动的连续性以及对于库存的有效精准控制。

3、生产模式

公司拥有先进的生产技术及设备, 高精度数控机床及自动化装配线, 配合柔性化生产模式, 可实现多品种批量供货。公司采取内部生产和外部加工相结合的生产模式, 核心部件的生产和关键工艺的制定由公司自主完成, 毛坯原材料和非关键加工环节由外部供应商完成。

公司根据客户发布的月度、半月度或周采购滚动订单和预测进行相应排产, 并组织生产, 同时公司也根据相应产品的最高日产量、客户的临时需求、运输风险等因素, 对产成品保持一定的安全库存量, 确保供货的连续性以及对客户的突发需求的应对能力。

同时, 公司境外子公司CCI依托六种核心工艺, 充分利用先进的冲压模切等设备配合先进的工艺路线及柔性生产模式, 为客户提供整体声学、热学及轻量化系统的批量生产供货。主要原材料由外部供应商提供, 核心工艺和生产过程由CCI掌控。生产由客户需求拉动, EDI系统有效的保证客户需求和预测的管控, 确保客户生产需求的供应链安全性。

4、质量模式

公司严格执行IATF16949标准要求并通过风险评估的方法识别风险, 优化产品、工艺研发阶段的质量控制; 优化制造过

程的预防控制，建立标准化的质量改进体系和工作方法，使公司的生产制造系统始终保持在受控的、稳定的、高效的运行之中。公司导入实施精益六西格玛生产质量管理体系及生产现场评估和全球物流管理评估，过程采用OEE统计核算设备综合效率，进一步提高公司内部质量管理能力和质量管理要求，建立持续改进、追求零缺陷、全员参与的文化；建立分层过程审核机制，确保质量管理体系持续运行的符合性，从而提高顾客满意度。

公司境外子公司CCI依照汽车行业的质量标准IATF16949的要求，建立了全球通用的卡酷思质量管理手册IMS。根据PDCA的原理，使用过程方法保障质量：识别内外部需求和期望，制定质量方针目标，明确职责和权限，配置资源，提供产品和服务（含设计开发），监视测量分析及改进。除此之外，本地工厂可根据当地法律法规及当地客户要求建立本土的文件作为集团质量管理体系的补充，实现可持续性改进，提高整体客户满意度。

5、销售模式

配套市场方面，公司均采取直销模式，向整车厂或其一级供应商直接供货，根据客户滚动订单安排生产，组织交付。

公司境外子公司CCI充分利用集团的客户资源，采取直销模式，向整车厂及其一级零部件供应商以及工业领域客户直接提供声学、热学及轻量化系统供应。CCI的销售部门按照区域和客户进行划分。因为CCI长期合作的客户的忠诚度高，以及高质量的产品和客户的高质量的支持和建议，才能建立牢固的客户关系，防止订单损失。为了防止对单个客户、订单或技术的过度依赖，卡酷思的每个工厂都会有多个客户和产品组合。此外，为OEM制造部件本身就自带来自客户的风险。该风险可以通过定期的信用检查和授予适当的信用额度来减免。严格的应收账款管理能确保应收账款按时收取，避免严重坏账。

此外，一般商业风险（在可保范围内）均由保险充分涵盖。CCI的管理架构已设立风险管理。主要风险均被记录、评估并采取了必要的相对措施。在工厂层面上和业务部门中也对风险进行了描述、分析、评估和处理。（三）报告期内公司主要业绩驱动因素

2020年1-6月，由于新冠疫情冲击导致汽车整车市场销量低迷，全球汽车销量为3215万辆，同比下降29%，其中欧洲地区汽车销量为648万辆，同比下降38%，北美地区汽车销量为773万辆，同比下降25%。

2020年上半年全国GDP下降1.6%。随着国内疫情得到有效的控制，国内汽车产销分别完成1011.2万辆和1025.7万辆，产销量同比分别下降16.8%和16.9%，降幅持续收窄，总体表现好于预期。其中，乘用车产销分别完成775.4万辆和787.3万辆，产销量同比分别下降22.5%和22.4%；商用车产销分别完成235.9万辆和238.4万辆，产销量同比增长9.5%和8.6%；新能源汽车产销分别完成39.7万辆和39.3万辆，同比分别下降36.5%和37.4%。我国经济运行虽短期内有所滑落，但总体呈复苏态势且持续向好，制造业供需两端持续回暖，消费市场得到持续改善。

公司（包括CCI的境内子公司）境内生产基地主要位于辽宁（阜新、沈阳）、吉林长春、广东深圳、江苏常州、河北廊坊，在国内的主要疫情区域不存在分支机构。上述境内工厂均已于2月10日起逐步恢复生产，至今年2月底，实际产能较上年同期已恢复至90%以上，对境内生产工厂的开工情况影响有限。但是，由于公司电液泵产品目前主要出口北美，受到疫情影响，4-5月发货销售情况有所下降，至6月起逐步恢复、目前已逐步接近正常水平。

CCI的境外生产基地主要分布在欧洲、北美地区。境外工厂自3月中下旬开始停工或减产、自4月中下旬开始逐步复工，因此对CCI二季度业务造成了较大不利影响。CCI境外主要工厂7月产能已恢复至正常水平的70%左右，已基本能够满足下游主要整车厂客户的需求。

1、降噪（NVH）隔热及轻量化类产品

降噪（NVH）隔热及轻量化类产品结合不同生产制造技术，调整材料工艺，满足不同客户的多种产品需求，通过全球范围内的工厂为客户提供降噪（NVH）、隔热及轻量化类产品。报告期内，虽受新冠疫情影响，但CCI仍努力强化其与德国优质原始设备制造商宝马、戴姆勒、奥迪、大众和福特等的紧密合作，在不断巩固欧洲和北美市场的基础上，努力扩大其在中国、日本、韩国的汽车行业的影响力，进一步拓展亚洲市场。CCI加大亚洲市场开发力度，报告期内，进入现代起亚、丰田、本田、铃木等整车厂供应商名单；同时，积极和政府部门、银行沟通，争取政策支持：（1）CCI主要工厂（德国、奥地利、西班牙、斯洛伐克、美国、墨西哥等）取得当地政府部门的税收递延政策支持；（2）CCI取得德国复兴信贷银行（KfW）的2,000万欧元低息贷款；受新冠疫情影响，CCI二季度（尤其是4月）开工率较低，因此CCI在符合各地法律法规的前提下采用短时工作制等一系列措施、优化人工成本。

2、电泵、电机及机械泵类产品

公司积极开拓电泵类产品市场，研发条件根据客户需求进行同步开发。公司生产的电液泵和变速箱电子泵EOP等动力电子产品已拥有克莱斯勒、上汽乘用车、上汽商用车、郑州日产、一汽集团、广汽乘用车、东风、江铃汽车、吉利等众多客户资源，并实现批量供货，报告期内，公司获得了奇瑞汽车、吉利汽车、等客户定点。公司电液泵产品目前主要出口北美，受到疫情影响，4-5月发货销售情况有所下降，至6月起逐步恢复、目前已逐步接近正常水平。

同时，公司自主设计、研发、生产的电子水泵EWP产品可用于传统乘用车发动机冷却系统、新能源汽车热管理系统、商用车客车及汽车后市场。目前功率30W级和80W级电子水泵已完成量产设计验证。目前公司已与新能源汽车领域内的多家主机厂进行业务交流与对接，同时已提供30W和80W电子水泵进行实车装机试验。

公司电机产品一方面内部配套于电液转向泵、变速箱电子泵等终端产品的生产、批量供货；另一方面，纯电机产品自身也陆续得到江西格特拉克、上汽等客户的认可，其中为格特拉克研发设计的新产品，已经进入OTS阶段，正在进行产品耐久测试。

鉴于公司自身技术优势及积累的客户资源，HPS泵类产品业务目前基本稳定；齿轮泵销售稳定，在国内重卡自卸车市场占有一席之地。报告期内，公司变速箱油泵产量快速提升，未来变速箱油泵产品的业绩规模会呈逐年增长趋势。

3、电控、汽车电子类产品

在车身电子产品方面，公司的PEPS、BCM、AVM、DSM产品日渐成熟稳定，吸引更多客户洽谈合作；APA及与其AVM

融合产品的开发，及公司聚焦车身域控制器、蓝牙钥匙等趋势产品，将为公司带来新的增长点；电控类产品现主要内部配套于电液转向泵、变速箱电子泵、电子水泵等电子泵产品，随着自我配套能力大幅提升，可有效提高公司综合竞争能力，在激烈的市场竞争中取得先机，并且公司后续会逐步加大对外客户开发力度，提升对外客户的销售份额。

尽管报告期内受宏观经济增速回落、中美贸易摩擦、新冠疫情等因素的影响，行业短期内仍面临较大的压力。公司2020年1-6月的收入情况也受到一定影响，其中境内销售业务在3月开始逐步恢复、6月已基本达到正常水平；境内生产之出口业务在第二季度受到较明显的影响，至6月起逐步开始恢复、目前已逐步接近正常水平；CCI欧洲业务较北美业务更早恢复，至6月已达到正常业务的70%，公司上半年收入出现约26%的下降。

公司依然紧跟汽车行业智能化、集成化、轻量化发展趋势，积极进行新产品布局，公司产品转型已经初显成效。公司通过持续的技术创新，不断提高产品竞争力，既巩固了转向泵等原有产品的优势地位，也在变速箱油泵、电液泵、电机电控及汽车电子等新产品上取得了技术突破。

（四）公司所属行业的发展阶段、周期性特点以及公司所处的行业地位

1、行业发展现状

（1）行业集中度逐渐升高

随着全球汽车零部件生产企业集团化趋势不断深化，汽车行业的“倒金字塔”结构雏形初现：少数几家企业垄断了某个零部件的生产，并提供产品给多家整车企业。在国际市场上，德国博世（Bosch）、德尔福（Delphi）、江森自控、李尔集团等跨国汽车零部件巨头已在各自领域形成一定的垄断优势，且综合化发展趋势明显，中小型汽车部件企业的发展空间受到挤压。

目前，我国汽车零部件企业众多，虽已出现了专业化的零部件生产商，但均起步较晚、规模较小、行业集中度较低，与国际零部件巨头相比差距较大。近年来，随着我国汽车产业的规模逐步扩大，汽车零部件行业逐渐出现了产业集群趋势；同时，随着优势企业加大创新投入、主动进行产业升级和扩大规模，我国汽车零部件的集中度不断升高。另外，随着国内市场的不断开放，国内一些重要零部件龙头企业陆续被外资收购，外资资本渗透已经从大型企业转向一些中小零部件企业，触角延伸至低端市场，威胁自主品牌发展，进一步提升了行业集中度。

（2）产业升级进入加速和高质量发展新阶段

国内汽车零部件制造业的国际化，以及合资整车企业将更多的先进车型引入国内生产等因素，使得国内制造的汽车零部件的技术含量、产品附加值大大提高，并带动企业的生产技术、研发水平、管理水平等同步提升，这在一定程度上推动了零部件产业的升级。同时，外资整车企业和汽车零部件企业在华发展带来的技术外溢，也给内资零部件企业的发展带来了一定的机遇。面对未来汽车行业的发展趋势，面对零部件的智能化、集成化、轻量化发展变革，整个产业链的资源将会进行高效的整合，各家企业也将会寻找各自的差异化发展途径。同时，政府相关的配套和产业支持引导机制也将服务于全产业链，促进国内零部件产业的转型发展，推动构建新型整车合作关系。

（3）配套体系不断完善，配套能力逐步提高

国内汽车零部件企业起步较晚，在技术、质量等方面依然无法全面满足国内汽车工业发展需求，加上国内汽车整车企业数量较多，需求较为多元化，导致国内汽车零部件配套市场成为全球最开放的市场之一。来自欧美、日韩的零部件一级供应商与外资整车品牌直接配套，而国内本土的零部件供应商也凭借成本优势以及技术升级，有机会成为欧美、日韩客户的配套供货商。近年来，随着国内整车厂与零部件厂的零整合作关系模式得到了市场广泛认可，国内整机厂商开始重新梳理自己的核心战略供应商体系。在国家产业政策的支持下，国内汽车零部件企业不断增加研发投入，研发能力和技术实力显著增强，产业配套能力逐步提高，以国内整机厂商为中心的汽车零部件配套体系不断完善，整机厂商的核心供应商日趋稳定。

（4）“智能化、集成化、轻量化”的发展趋势

智能化、集成化的设计和生产工艺已经成为汽车零部件行业、新能源汽车零部件行业的重要发展趋势，它使得整机的轻量化达到节能减排的目的，同时汽车零部件的研发需要在机、电、液跨专业平台上协同、集成化、系统化开发。公司产品紧跟汽车行业“智能化、集成化、轻量化”发展趋势，研发并生产适应发展趋势的产品，如智能驾驶辅助系统、机电一体化产品及电泵产品等。随着政策和技术成熟度的完善，这些产品将更加适用于传统汽车及新能源汽车的现状与未来。

（5）汽车后市场整合加速

中国汽车后市场较为散乱，服务水平、产品质量等均无法适应快速发展的市场需求，行业整合是未来必然的趋势。国家也在频繁出台相关政策以此规范和助推汽车后市场的发展，旨在利用市场化的机制推进汽车后市场的整合升级，创新服务模式，建立以信息技术为基础的线上和线下结合的新模式，以适应消费者越来越多样化的需求。而进口汽车关税、合资企业股比放开等政策的发布，也进一步加大了国内汽车市场的开放程度，这些因素都将促进汽车后市场更加透明和规范化。

2、行业周期性和区域性特点

汽车行业作为国民经济的重要产业，与国民经济的发展息息相关，与宏观经济之间关联度较高，国际或国内的周期性宏观经济波动均可能影响汽车行业的需求，汽车零部件行业的发展规模和进程受制于下游汽车厂商的发展状况。由于汽车属于耐用消费品，且产品种类众多，消费者购车行为没有明显的周期性及季节性，因此，为整机厂商配套的零部件供应商，生产销售无明显周期性及季节性。汽车行业因为受到错综复杂的因素影响而进入低增长周期，国内汽车零部件行业随着市场增速放缓、产业结构面临调整、产业政策更加开放、市场消费升级迭代，短期内行业竞争压力增加。伴随国家产业政策的支持，汽车行业中长期会继续螺旋式上升，并将成为一种常态。

从国内市场来看，汽车行业的发展呈现规模化、集中化发展趋势，为降低运输成本、缩短供货周期、提高协同能力，汽车零部件生产厂商围绕整机厂商在附近区域建设生产基地。经过多年发展，我国汽车零部件行业在地域分布上已初步形成以辽宁、吉林为代表的“东北产业集群”，以上海为代表的“长三角产业集群”，以广东为代表的“珠三角产业集群”，以湖北为代

表的“中部产业集群”，以北京、天津为代表的“京津冀产业集群”，以重庆为代表的“西南产业集群”等六大零部件产业集群。汽车零部件企业务必贴近整车企业的需求，加强就近配套服务能力，提升产品的竞争力和适应未来行业发展趋势的能力，为客户提供优质的服务。公司总部位于辽宁阜新，国内已在长春、沈阳、深圳、上海、常州、廊坊等地设立子公司并陆续建设生产基地，旨在辐射东北、长三角、珠三角和京津冀市场，覆盖主要汽车零部件产业集群区域，能够为整车客户提供快速响应的产品及服务。

3、公司所处的行业地位

在产品方面，（1）降噪、隔热及轻量化产品：CCI凭借其在声学、热学的技术，依托热成型、铝成型、冲压成型、PU成型、真空成型、吹塑成型六大技术工艺，不断开发创新材料以及生产工艺组合，根据客户要求定制化生产。目前在国外隔音、降噪及轻量化领域保持领先地位，持续服务于宝马、戴姆勒和奥迪、福特等全球知名车企。（2）电机、电泵及机械泵类产品：HPS产品积累了丰富的生产经验和工艺技术，处于行业优势地位；EHPS产品依靠其高集成度、低噪音等技术优势为克莱斯勒等客户批量供货，主要竞争对手为德国ZF、株式会社捷太格特，处于行业领先地位；自动变速箱机械油泵以及自动变速箱电子泵的成功研发和批量供货，标志着公司的自动变速箱油泵可以成功完成进口产品的替代，开创了国内自主品牌企业在该领域的先河。（3）电控及汽车电子类产品：已在汽车电子领域耕耘多年，拥有独立自主的开发能力（系统、硬件、软件、结构、仿真、测试、工艺等）：产品基本达到国内行业平均水平；已经掌握FOC（磁场定向控制）技术及量产能力；主研一体式总成产品，产品功率密度高、体积小，EMC（电磁兼容）性能较好；模型化仿真技术使用，缩短新产品的研发周期。汽车电子领域自主研发的全自动泊车系统APA已进入量产阶段。

公司积极跟踪新能源汽车的发展，努力扩大产品在新能源汽车领域的应用，做好技术和产能储备，无论是电机、电控和汽车电子产品，还是电液泵、变速箱电子泵、自动变速箱油泵等产品，均可应用于新能源汽车，迎接新能源汽车行业的需求爆发，适应行业进步和发展。在国内，公司在阜新、长春、沈阳、深圳、上海、常州、廊坊等地建设生产基地，辐射东北、长三角、珠三角和京津冀市场，旨在为整车客户提供快速响应的产品及服务；在国外，CCI在全球10多个国家建立20多家生产基地，为客户提供产品服务。

2、涉及财务报告的相关事项

（1）与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的说明

√适用 □不适用

会计政策变更的内容和原因	审批程序	备注
财政部于 2017 年 7 月发布了《关于修订印发<企业会计准则第 14 号——收入>的通知》（财会[2017]22 号）（以下简称“新收入准则”），规定境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报告的企业自 2018 年 1 月 1 日起施行新收入准则，其他境内上市企业，自 2020 年 1 月 1 日起施行新收入准则。因执行新收入准则，将与销售商品相关的预收款项重分类至合同负债。	公司于 2020 年 8 月 25 日召开的第三届董事会第三十七次会议、第三届监事会第二十二次会议审议通过了《关于执行新收入准则并变更相关会计政策的议案》。	参见（3）

（2）报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

（3）与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变更说明

√适用 □不适用

公司名称	报告期内取得和处置子公司方式	对整体生产经营和业绩的影响
上海德迤航空科技有限公司	设立	对整体生产经营和业绩无影响