

广东翔鹭钨业股份有限公司

2019 年度总经理工作报告

2019 年受全球经济下行的影响，钨金属消费、需求出现明显下滑，致使钨系列产品价格年内持续下行，泛亚有色金属交易所于 9 月对历史的 2.83 万吨仲钨酸铵进行公开拍卖，最终洛阳钼业以 32.68 亿元（约合 APT 均价 11.53 万每吨）拍得，相对起拍价 24.48 亿元提高 33.5%，受拍卖的高价影响，市场情绪比较振奋，短短一个月的时间钨原材回到年初水平（APT 均价 14.3 万每吨），短期钨原材料价格的大幅波动，给公司的经营带来了很大的压力。而后受国内外钨需求不旺的影响，原材料价格未能持续走强。报告期内，公司营业收入 147,978.54 万元，同比减少 11.66%，利润总额 7,049.43 万元，同比减少 47.47%，净利润 6,672.60 万元，同比减少 37.35%。

1、报告期内公司经营情况

（1）IPO 募投项目 300 吨硬质合金投产，并完成老厂区硬质合金生产设备的搬迁调试

下半年 IPO 募投项目 300 吨硬质合金投产，并完成老厂区硬质合金生产设备（原 300 吨生产规模）的搬迁调试，使得在潮州凤泉湖生产基地内具备年产 600 吨硬质合金的生产能力。主要产品包括硬质合金工具棒材、PCB 铣刀钻头用棒材、精磨棒材、耐磨合金球等。通过这几年的努力，公司硬质合金系列产品市场认可度逐步提高，已具备一定的品牌效应。

（2）潮州本部及江西翔鹭自动化粉末生产线逐步改造升级，突破产能瓶颈，提高产品质量

本部自动化粉末新车间的建设已于 2018 年完成。一年多的生产实践，自动生产线有效地提高了产能，提高了质量稳定性，减少生产过程对人员的需求，同时，对现场环境的改善，生产成本的降低都有积极影响。鉴于此公司将全面对潮州及江西翔鹭的粉末生产设备进行全面改造升级，改造完成后产能将有效缓解公司订单交付的压力，也为未来的销售和业绩增长提供有力保障。

(3) 进一步收购江西翔鹭钨业有限公司股权，对子公司管控能力进一步提升

2019年3月19日，公司召开第三届董事会2019年第一次临时会议、第三届监事会第七次会议审议通过了《关于收购控股子公司少数股东股权的议案》，本次交易完成后，公司拥有的江西翔鹭股权达到100%。本次收购控股子公司江西翔鹭少数股东股权，有利于增强子公司资金实力并优化其资本结构，补充经营发展中的营运资金需求，提升自身融资能力，提升其业务承接能力，加强其市场竞争力，符合公司战略规划及长远利益。

(4) 完成江西翔鹭粉末车间的搬迁并顺利投产

公司完成江西翔鹭股权收购后，考虑今年国内外钨消费需求不旺，公司于今年顺利完成了江西翔鹭老厂区粉末生产线的搬迁，并于第四季度顺利投产，届时江西翔鹭将具备年产2000吨钨粉碳化钨粉的生产能力，同时在江西翔鹭新建的硬质合金生产线也亦正式投产。未来随着国内外制造业的逐步恢复，公司将有能力把握更好的市场机遇，进一步提升钨粉末市场的占有率，也为未来的业绩增长夯实基础。

(5) 江西翔鹭退城入园仲钨酸铵（APT）建设项目获江西省生态环境厅环评批复，为公司原材料供应提供有力保障

公司于2019年11月12日公告收到江西省生态环境厅核发的《江西省生态环境厅关于江西翔鹭钨业有限公司退城入园技改项目环境影响报告书的批复》（赣环环评[2019]59号），项目以黑、白钨矿为原料，采用球磨、碱压煮、离子交换、碱性萃取、钨钼分离、蒸发结晶等工序制取仲钨酸铵（APT）9000吨/年，以自制和外购APT经煅烧生产氧化钨，通过氢还原制取钨粉、通氢碳化生成碳化钨粉。该批复的取得使江西翔鹭退城入园技改项目的建设情况取得重大进展，有助于公司加快发展项目，对公司的经营发展产生积极的推动作用。

2、存在问题：

(1) 随着公司的扩大，人员需求进一步提升，需补充大量人才以满足公司生产，研发，销售的需求。

(2) 随着公司业务规模扩大及未来对江西翔鹭的持续建设投入，资金需求相应增加，需通过多渠道补充公司流动资金。

3、公司发展战略

公司坚持以“厚德载物，诚信致远”为企业的发展基石，以“高品位的企业”和“高品质的产品”作为企业的经营理念，坚持实施技术领先的差异化战略和强化管理降低成本的成本领先战略，以做精、做专、做实为原则，致力于打造国内领先，具有较强国际竞争力的钨制品公司。

(1) 打造智能化生产，提升发展质量计划

以设备智能化、生产过程自动化和管理信息化的深度融合为重点，加快碳化钨、硬质合金及精密工具生产线装备的更新改造，促进企业向高端制造升级。力争工艺技术装备、产品质量和主要技术经济指标达到国际先进水平，进一步强化公司各产品的市场占有率。

(2) 加大高端制造投入，逐步实现进口替代计划

在高端硬质合金工具应用领域，国外优秀企业不仅掌握着全球主要市场，且拥有较大的定价权。公司控股子公司广东翔鹭精密制造有限公司将瞄准行业发展的科技前沿，逐步加大对下游终端应用领域的布局与投资，加强对产品的创意研发与新产品开发力度，不断研发技术含量高、质量稳定的产品，努力缩小与国际先进公司的差距，逐步实现进口替代。

(3) 钨资源整合收购计划

我国钨矿资源的分布主要位于湖南、江西、甘肃等地区，我国钨矿山“多、散、小、弱”的局面未发生根本性变化，公司将把握这一机遇在未来3到5年内，以资本为纽带，努力推进国内钨矿山资源整合收购工作。同时响应“一带一路”的倡议，积极参与全球矿业投资和产业布局，推进企业的全球化发展。

(4) 新材料研发及成果产业化计划

产品研发方面，公司将坚持自主技术创新，不断提升产品技术工艺水平，继续加大研发投入力度，充分利用本公司的人才和技术优势，不断增强公司的自主研发

能力，并通过积极承担国家级任务、课题等研发项目，强化与业内知名院校、科研单位的合作，建立并完善具有竞争力的人员培养和研发制度，从人、财、物和制度等方面巩固公司的持续创新能力。未来公司将保持并进一步扩大公司在国内外碳化钨粉的技术领先优势，同时在合金领域将重点开发高技术含量、高附加值、具有自主知识产权和国际竞争力的新产品。

（5）营销网络建设计划

氧化钨、碳化钨粉及硬质合金产品公司会加大与现有客户的合作，利用现有的品牌及高端市场较高的市场占有率优势，进一步深化品牌战略，完善营销网络，巩固和提高产品的市场份额。精密切削工具制造类产品，公司在营销策略上，会由原来的大部分直销变为部分经销，广东翔鹭精密制造有限公司会加大经销力度，积极开发拓展市场，发展更多客户资源，加强企业竞争优势。

（6）人力资源发展计划

公司始终将人才引进和培养放在企业管理的核心位置，加大招聘院校毕业生，以及聘请有经验的管理技术人员来增强公司的软实力。同时逐步优化人力资源管理体系，建立良性竞争机制和激励机制，助力公司未来发展。

展望 2020 年，受目前“新冠”疫情和国内外经济形势严峻的影响，公司将面临更大的竞争与挑战，必须在产品质量上，销售服务上，生产成本上加大管理控制力度，积极应对，努力在“疫情”打击和经济转型升级的大背景、大格局、大竞争中，一步一个脚印，坚定不移的在钨行业产业链上拓展公司从材料到工具的优势，扎实做好公司各项基础工作，为股东创造更多的效益。

广东潮州翔鹭钨业股份有限公司

总经理：陈伟东

2020 年 4 月 28 日