

证券代码：300402

证券简称：宝色股份

公告编号：2021-019

## 南京宝色股份公司 2020 年年度报告摘要

### 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，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年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	无法保证本报告内容真实、准确、完整的原因
----	----	----------------------

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

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
-----------	-----------	-----------	--------

大华会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所为大华会计师事务所（特殊普通合伙）。

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

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 202,000,000 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 5.00 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

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	宝色股份	股票代码	300402
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	刘义忠	李萍	
办公地址	南京市江宁滨江经济开发区景明大街 15 号	南京市江宁滨江经济开发区景明大街 15 号	

传真	025-51180028	025-51180028
电话	025-51180028	025-51180028
电子信箱	dsoffice@baose.com	dsoffice@baose.com

## 2、报告期主要业务或产品简介

### （一）报告期内公司所从事的主要业务、主要产品及其用途、经营模式、主要业绩驱动因素

#### 1、主营业务

报告期内，公司主营业务未发生重大变化。公司主要从事钛、镍、锆、钽、铜等有色金属及其合金、高级不锈钢和金属复合材料等特种材料非标压力容器装备的研发、设计、制造、安装，以及有色金属焊接压力管道、管件的制造和安装。产品主要应用于化工、冶金、电力、新能源、军工、船舶及环保等具有防腐、耐高压、耐高温装备需求的行业。

#### 2、主要产品及其用途

公司产品为大型特材非标设备，主要包括换热器、塔器、反应器等压力容器及管道管件等，用于完成反应、传质、传热、分离和储存等生产工艺过程。

相关行业的典型优势产品有：炼油化工行业大型炼化一体化项目炼油装置中的塔器设备及下游配套的芳烃、乙烯等化工装置中的预热器、冷凝器、反应器等核心设备、超限大型PTA装置的反应器、冷凝器、配套管道管件等核心设备、大型PDH（丙烷脱氢制丙烯）装置的换热器、反应器等核心设备，以及醋酸、丙烯酸等化工装置的关键设备等；精细化工行业的医药、农药、日化装置的有关设备；矿业冶金行业工业装置的真空蒸发器、换热器；新能源电池行业的高压反应釜、新能源光热发电领域的蒸汽发生装置、新能源光伏产业多晶硅冷氢化系统反应器；舰船用大型结构件、大型容器及深潜器附属装备等；煤化工行业的换热器、反应器、分离器等；IGCC与多联产技术与产业中应用的关键设备煤气化装置（气化炉）、热量回收装置（冷却器）等。

#### 3、经营模式

由于公司产品为非标设备，主要根据客户的特定需求定制，所以公司主要采用“订单式生产”的经营模式，即根据客户的订单要求进行图纸工艺设计、原材料采购、产品制造等，最终将产品交付用户。具体情况如下：

##### （1）销售模式

公司坚持以市场为导向，以客户为中心，通过主动搜集、针对性走访、相关客户邀标等形式获取市场信息，并采取公平竞标的方式获得产品制造合同订单。经过多年的积累与发展，公司与一批国内外知名的大型工程公司、设计院和化工企业等建立了良好的合作机制，销售区域覆盖全国大部分地区，同时有很多

产品已销往国际市场。公司销售合同的结算方式一般采取“预收款、进度款、发货款、质保金”形式进行，具体的收款进度通过与客户协商确定。公司的盈利主要以赚取加工费为主。

## **(2) 定价模式**

由于公司产品为非标压力容器设备，在市场上较难取得相同产品的参考价格，公司一般采用“原材料成本+加工费”的定价模式，加工费系根据工时、制造难度与复杂程度、产品质量要求以及附加利润等因素制定。

## **(3) 采购模式**

公司产品的的主要原材料为钛、锆、镍等板材及其复合板、不锈钢，以及管材和锻件等，由于产品属于订单式生产，因此公司通常采用“以销订购”的采购模式采购原材料。采购工作主要由物流中心统一负责，根据生产计划、设计技术工艺报料、库存情况确定采购需求，制定采购计划。通过询价、比价、招标、洽谈等方式向相关厂商及经销商采购。公司对供应商的遴选采取合格供应商评价制度，通常向通过公司年度评价并列入合格供应商名单的供应商采购。对于不能采用招标方式采购的，通过广泛的询价、比价、洽谈，从而确定最终的采购价格和采购对象。公司从事压力容器设备制造生产多年，与各主要供应商保持着长期稳定的合作伙伴关系，公司的原材料供应充足、渠道畅通。

## **(4) 设计模式**

公司与客户签订的合同中包括技术协议，技术协议规定了具体的设计模式，主要有两种，一是公司自行设计，由设计室根据客户提供的工艺状况条件和工艺参数进行产品施工图纸设计，并安排技术人员按照设计质量控制要求进行校对、评审，经技术人员审核通过后，提交客户征询意见，经客户同意后组织生产；二是由客户提供的外来设计图纸的原图审查设计，对不符合标准规范要求或无法满足制造工艺要求的部分与客户或原设计单位进行协商修改确认。

## **(5) 生产模式**

公司采用“以销定产”的生产模式，由生产部根据合同约定的产品交期和产品质量技术要求统一策划、组织、安排生产。公司产品的生产周期一般为6-12个月。对于生产负荷无法满足，技术含量不高的重复性和少量需要特殊设备和加工能力的工序，公司采用外包或外协加工的模式。另外，公司也会根据项目的实际情况和公司的生产条件，对某些大型设备采取现场制造的生产模式。

# **4、业绩驱动模式**

## **(1) 政策和行业因素**

特材压力容器行业作为装备制造业的高端产业，是为国民经济各行业如化工、冶金、电力、能源、环保、海洋工程等提供技术装备的战略性产业，其发展始终备受支持和鼓励，近年来，国家制定和出台了一

系列相关的扶持政策。如《有色金属工业中长期科技发展规划（2006-2020）》、《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》、《能源发展战略行动计划（2014-2020年）》、《关于推进国际产能和装备制造合作的指导意见》、《重大技术装备自主创新指导目录》、《中国制造2025》、《石化和化学工业发展规划（2016~2020年）》等，要求加快装备制造产业结构调整和优化升级，增强自主创新能力，实现装备制造业的振兴，良好的政策环境有利于公司所处的压力容器行业的未来发展。

从行业发展来看，公司主导产品所属的化工行业当前正处于顺周期，一是随着供给侧结构性改革的持续深化，下游化工行业结构调整和产业升级提速，先进技术、节能和环保设备的投资进一步增加，下游产业的升级换代大大提高了对配套化工装备的技术要求和市场需求；二是随着双循环新发展格局下需求侧改革的提出，为经济增长创造出内生的、可持续的总需求扩张，有效带动了国民经济各行各业的发展。上述因素都为优质的高端特材压力容器制造企业带来了巨大的市场发展机遇。同时，随着国家对于核电、天然气、太阳能等清洁能源以及环保、海洋工程等战略新兴行业的大力培育与鼓励，这些行业对装备的需求也成为特材非标装备市场发展的重要引擎。

## （2）公司自身因素

宝色股份作为我国特材非标装备制造领域的优势企业，为我国特材非标装备行业的发展做出了重要贡献，公司始终致力于做优做强，并为实现大型特材非标装备制造世界品牌的愿景进行着不懈努力，经过二十多年的积累与发展，“BAOSE”品牌在特材非标装备制造行业树立了良好的品牌形象，占有较高的市场份额。报告期内，公司在科学做好疫情防控的同时，全力以赴确保订单获取和产品交付，一是在保证传统化工装备市场订单规模的基础上，大力拓展新能源、环保、军工等新兴市场业务，不断完善产品结构，为公司业绩提升注入新动能；二是统筹规划生产安排，持续强化过程管控，合理调配内外部资源，确保产品交付；同时重点加强质量和成本管控，积极采用智能设备，持续优化产品设计和工艺工序等，进一步实现提质增效。

## （二）报告期内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等

我国特材压力容器经过多年的引进国外技术，以及自主研发，技术水平和生产工艺臻于成熟，基本掌握了特材装备制造的关键核心技术，为国家提供了很多重大装备，替代了进口，打破了国外厂商的垄断地位，且很多产品已出口至欧美等众多发达国家。从我国目前的发展状况来看，不管从数量上，还是从能力上，我国已成为世界上压力容器制造业的大国，行业规模效益明显，先进制造技术理念得到更广泛的推广普及，国际化发展日渐成熟，发展前景广阔。但行业的整体水平与发达国家仍然存在一定的差距，主要表现为：自主创新能力不强，缺乏高端产品设计能力，工艺技术与装备技术开发脱节，技术水平参差，为客户提供整套服务能力不足等。

报告期内，受益于传统化工行业处于上行周期，新能源、环保、军工等战略新兴行业也处在国家大力培育和快速发展期，特材压力容器装备市场空间广阔。受供给侧结构性持续改革和国家安全环保要求的不断升级，下游化工、电力等行业持续深入推进产业结构调整和优化升级，对压力容器的性能与品质要求不断提高，倒逼压力容器装备制造厂商不断进行技术改造和质量提升；新能源、环保等行业的装备需求对特材压力容器装备制造企业提出了新的产品研发要求。因此，压力容器制造业正处于转型升级、提质增效的关键期，具有市场、技术和规模优势的制造厂商有能力适应这种变化，积极抓住机会，完善产品结构，加大研发投入，生产高科技含量、高附加值、拥有自主知识产权的产品。在此趋势下，我国压力容器行业优胜劣汰速度将加快，拥有核心技术的大型优质企业将在竞争中处于优势地位，行业集中度将不断提升。

经过二十年的发展，宝色股份已成为国内涉及特种材料品种最全、应用面最广的高端特材非标装备制造优势企业，“BAOSE”品牌在特材非标装备制造行业树立起强大的品牌形象，公司生产的多项大型特材化工设备均为国内首制，实现了我国在特材装备制造领域多项“零的突破”，为我国特材非标装备行业的发展做出了重要贡献，尤其是在募投项目超限装备制造厂房建成投产后，陆续承接了多项世界级大型PTA、MMA、大炼化项目成套设备的制造，充分展现了公司在大型化、重型化特材装备制造领域的独特优势，奠定了公司在行业内的显著地位。

### 3、主要会计数据和财务指标

#### (1) 近三年主要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：人民币元

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	1,092,062,565.96	917,050,576.28	19.08%	713,834,462.37
归属于上市公司股东的净利润	40,453,427.47	34,506,170.06	17.24%	14,637,685.63
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	31,184,611.87	26,936,602.98	15.77%	4,200,375.27
经营活动产生的现金流量净额	54,961,492.99	12,888,399.61	326.44%	-7,310,122.63
基本每股收益（元/股）	0.20	0.17	17.65%	0.07
稀释每股收益（元/股）	0.20	0.17	17.65%	0.07
加权平均净资产收益率	6.06%	5.43%	0.63%	2.39%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	1,726,489,021.88	1,719,195,249.40	0.42%	1,498,206,370.59
归属于上市公司股东的净资产	681,774,580.56	647,583,153.09	5.28%	618,126,983.03

**(2) 分季度主要会计数据**

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	164,205,939.72	381,267,107.93	347,283,493.00	199,306,025.31
归属于上市公司股东的净利润	1,622,458.13	17,080,656.20	12,175,131.29	9,575,181.85
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	263,861.66	13,822,655.92	10,666,490.50	6,431,603.79
经营活动产生的现金流量净额	11,880,955.50	56,433,418.06	99,962,818.30	-113,315,698.87

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

**4、股本及股东情况****(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表**

单位：股

报告期末普通股股东总数	18,451	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	18,526	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	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	
宝钛集团有限公司	国有法人	57.52%	116,200,000				
山西华鑫海贸易有限公司	境内非国有法人	10.22%	20,650,000				
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.30%	2,630,000				
牛辉亮	境内自然人	0.30%	596,000				
王正先	境内自然人	0.28%	574,700				
浙江九章资产管理有限公司—幻方星月石 7 号私募基金	其他	0.28%	571,900				
黄佳星	境内自然人	0.22%	448,000				
丁洪波	境内自然人	0.18%	355,600				
逢方	境内自然人	0.16%	328,800				
许振海	境内自然人	0.16%	325,900				

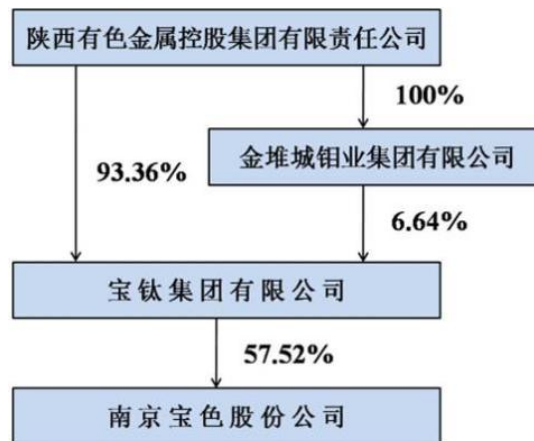
上述股东关联关系或一致行动的说明	宝钛集团有限公司为公司控股股东，山西华鑫海贸易有限公司为公司第二大股东，两股东之间不存在关联关系和一致行动关系。除此之外，未知上述股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。
------------------	---

## (2) 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。

## (3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



## 5、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

否

## 三、经营情况讨论与分析

### 1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

否

2020年，面对新冠疫情全球蔓延导致的复杂形势和严峻挑战，公司深入贯彻上级各项决策部署，紧紧围绕主营业务经营，坚持目标不变、标准不降、任务不减，主动作为，迎难而上，统筹推进疫情防控和复工复产工作，同时积极把握国内新发展格局变化带来的新机遇，在危机中育新机，于变局中开新局，取得了疫情防控和生产经营的双胜利，经营业绩实现稳步增长。

2020年，公司实现营业收入109,206.26万元，同比增长19.08%；营业利润3,553.94万元，同比增长29.58%；利润总额3,735.03万元，同比增长24.15%；归属于上市公司股东的净利润4,045.34万元，同比

增长17.24%；扣除非经常性损益后的净利润为3,118.46万元，同比增长15.77%。

报告期内公司主要业务情况如下：

### （一）深耕传统优势业务，积极拓展新兴业务，为公司发展再蓄新动能

2020年，面对新冠疫情对全球化工装备行业的巨大冲击以及国内国际双循环的战略机遇，公司及时调整营销策略，积极构建以传统业务保规模，新兴业务促发展的业务格局。

国内市场方面，一是巩固传统化工领域市场业务，加强区域经营，集中资源聚焦重点项目、重点客户，市场、技术和商务团队通力配合，力争优势业务领域优质大型订单的获取。如成功承揽了BP最新一代PTA生产技术的250万吨/年PTA项目成套装置设备订单；承揽了上海华谊集团股份有限公司75万吨/年PDH项目、16万吨丙烯酸及下游深加工一体化项目、醋酸二期项目多套核心装置设备订单，以及浙江华泓新材料有限公司PDH项目核心设备订单。二是瞄准行业趋势，加快在绿色环保产业的布局，持续巩固新能源电池、水处理等战略新兴领域市场，为公司发展再蓄新动能。如在成功交付浙江华友钴业有限公司印尼6万吨镍金属量红土镍矿湿法冶炼项目大型高压反应釜设备订单的基础上，再次承揽了宁波力勤资源科技开发有限公司印尼OBI岛二期红土镍矿湿法冶炼项目高压反应釜设备订单；承揽了宜兴国际环保城科技发展有限公司、福建科林环保科技有限公司废水处理装置部分设备订单，同时积极与专业的水处理工程或技术公司如大连化物所、中化环境科技工程有限公司等就废水处理项目总包进行了探讨，为公司环保领域的业务拓展奠定了基础。

外贸市场方面，面对疫情对国际市场业务的影响，公司积极通过视频会议等线上方式加强与海外客户的沟通联络，在线开展接洽和业务谈判等工作，持续与欧洲某知名公司签订冷凝器设备订单，还顺利通过了巴斯夫、英力士等国外知名化工企业的严格审查，入围其供应商名单，为国际市场业务的发展赢得了更多机会。

关键国防装备市场方面，公司继续深耕海洋舰船领域市场业务，持续与中船重工江苏天禾、中船重工719所、703所等重点客户签订合同订单，同时积极开发陆战单兵装备市场，努力扩大公司在国防装备领域的产品份额。

### （二）持续加强生产管控，确保公司年度经营目标

报告期内，公司订单充足，且大型设备较多，结构复杂、制作难度较大，生产任务艰巨，加之疫情对复工、物流运输以及相关配套环节的影响，生产秩序受到一定影响。为确保年度经营目标，公司着力强化资源统筹与调配，充分发挥两大基地的资源协作和互补优势，整合外部力量，大力提升公司的资源整合和高效管理能力。

一是统筹规划生产排程，充分化解疫情对交期的影响。公司综合考虑在手任务的紧急、重要程度，对



生产任务进行分级，及时调整生产计划和策略，合理调配内外部资源，充分利用有限条件安排工期；同时努力协调上下游供应链，降低配套环节对整体进度的影响。二是强化生产组织，保证生产高效运行。从技术准备、原料采购、设备保障等多方面统筹考虑生产计划安排，强化生产计划和生产调度的严肃性，尤其是加强了关键环节、关键工序的完成时点把控，同时通过合理调配有效资源，优化生产要素和流程，及时解决突出矛盾，加强生产、营销、物流、技术等部门之间的通力协作，以高效的组织实现高效的运行，确保了产品交付。三是坚持重大项目领导分管负责制。重大项目由管理层领导亲自挂帅，重点强化跟踪服务和问题快速响应，时刻关注项目进度，及时解决技术难题，高效协调场内外资源，确保重大合同的顺利履行。四是以劳动竞赛为契机促进生产高质高效。公司充分发挥劳动竞赛的激励作用，紧紧围绕经营目标任务，通过考核工时、产值和周计划完成率、劳动纪律等，重点在生产进度、安全质量、节点目标等方面寻求突破，不断促进生产高效运营。

### **（三）推进技术升级和管理升级，增强公司的盈利水平**

技术水平和管理水平是决定装备制造企业盈利能力和综合竞争力的关键因素。报告期内，公司不断寻求技术突破和技术创新，持续改善和提升管理水平，保持企业发展的长期动力。

一是依托在手重大合同积极开展关键技术和工艺的研发与创新，攻克设备制造中多项技术难题，不断提高产品的技术水平。如突破焊接、热处理、吊装等各项技术极限，自行设计工装等，首次成功制作了厚度132mm、总重量达900吨的内件结构复杂、成型难度大、技术要求高、按ASME规范建造的多搅拌超厚超重加压釜设备。大力采用智能焊接设备，不断提升智能制造水平，如在精品管道批量制造中，采用了深熔焊纵环缝自动化焊接系统；在大直径、超厚板的筒体环缝焊接中，采用了窄间隙自动焊接工作站与自动防窜滚轮架联动控制，上述焊接作业的自动化，大大提高了焊接效率，减轻了操作人员的劳动强度，减少了人力、焊材、能源的消耗。二是持续强化质量管理，提高客户的满意度。通过加强质量体系宣贯和加大质量考核力度，进一步强化了全员质量意识，严格执行各项技术规范、质量标准和工艺操作规程，从源头上把好质量关，制造过程中加强对关键工序和复杂环节的跟踪检查力度，全力确保产品质量和品质。三是不断加强成本管控，切实提高盈利能力。全员成本意识不断增强，积极将成本管理贯穿于企业经营活动的全要素、全过程，严格控制每一环节的成本支出，实现全方位的成本管控。四是信息化管理不断完善。进一步优化了PLM、ERP系统，提高系统的易用性、可操作性和人性化程度，达到了对人、财、物、信息等综合资源平衡与优化，使企业的管理更加细致、有序，促进了企业信息的高效流通，在资源和知识共享的同时，不断提升了企业经营管理的自动化和信息化水平。

### **（四）持续强化科技管理，增强公司的核心竞争力**

报告期内，公司持续强化科技管理工作，加强研发项目的推进和各类资质管理工作，不断增强企业的

科研实力和核心竞争力。

在项目申报方面，申报的南京市企业重点研发项目“一种高效蒸发器研制项目”成功立项、2020年江苏省重点技术创新导向计划项目“一种CTA浆液进料预热器研制项目”成功立项、特种金属压力容器产品获评“江苏省专精特新产品”称号。申报并获批了2020年南京市工业和信息化发展专项资金、江宁区工业互联网试点（示范）、南京市工业企业技术装备投入普惠性奖补、江宁区支持制造企业复工专项资金等多个重大项目。

在科研成果方面，完成并顺利通过了深潜器钛合金板材曲面成型焊接精度控制技术项目的评审验收；完成了深空站钛合金结构体成型机热处理技术研究项目的阶段性研究，顺利制作并交付项目样件。结题公司内部研发项目 10 个，新立项研发项目 13个；获得发明专利授权6项、实用新型专利授权4项；申请发明专利3项、实用新型专利3项；发表期刊论文16 篇。截至报告期末，公司共拥有专利49项，其中发明专利23 项。

在资质认证和维护方面，取得了“两化融合管理体系”证书，获得江苏省“两化融合贯标试点示范企业”称号。通过了知识产权管理体系换证审核、PED钛焊管年度审查、压力容器质保体系年度审查、ASME U/U2年度审查，以及ISO 9001换证审查等工作。

在科技外联方面，就产学研合作、人才培养等方面，与浙江大学、江苏科技大学、南京工业大学、南京林业大学等高校持续开展深入交流和合作。

#### **（五）持续加强内部控制，促进公司规范高效运作**

报告期内，公司持续加强内部控制，进一步改进和完善内部控制制度，持续提高全员内控意识，全面提升公司治理水平，强化公司风险防控能力，促进公司规范运作和健康发展。

一是强化招标管理，控制原材料成本。为降低原材料采购成本，公司进一步加强招标管理工作，强化落实《招标管理制度》，从招标履行程序、评标依据、评标要求等方面进一步规范，有效控制原材料成本。二是持续开展风险管理，大力防范各类风险。持续推进月度风险监控报告制度、风险预警制度、重大风险信息及时上报制度，确保管理层及时全面掌控财务、营销、质量、安全环保、法律等各类风险，并做好风险控制。重点加强了营销重大合同的评审工作，加强对客户主体资格、建设项目合法性、履约能力和资信情况等审查，尽量从源头上规避合同履行风险。三是完善制度建设，促进公司规范运作。制定了《基建工程项目管理办法》、《“三重一大”决策制度》，修订了《印章管理办法》、《公司招（接）待管理办法》，以及差旅费等相关制度，使内控体系更加完善合理，有效保障经营活动的有序进行。

#### **（六）扎实开展党建工作，不断提高党建工作水平，促进企业高质量发展**

报告期内，公司党委认真履行从严管党治党责任，管大局，促发展，抓班子，带队伍。一是将党建工

作与生产经营工作同部署、同督促、同考核，进一步加强支部标准化建设、工作制度体系化、阵地建设规范化，严格党内组织生活，充分发挥党支部战斗堡垒和党员先锋模范作用。二是不断丰富党建与中心工作的融合载体，把党建活动融入到产学研合作、安全生产、后勤保障等工作中，以党建工作促生产经营。三是充分发挥群团、工会作用，为职工谋幸福，增强企业向心力，促进全体员工在各项工作中充分发挥主观能动性。四是加强党风廉政建设工作。加强廉洁教育与宣传，深入开展“以案为鉴、以案促改”专题组织生活会、违规收送礼金问题等专项整治工作，与各支部、各部门及关键岗位人员签订党风廉政建设责任书、廉洁承诺书，压实责任；进一步强化招标、采购、外协、设备、基建等监督工作。

## 2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是  否

## 3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用  不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
压力容器	1,046,490,722.19	173,235,610.50	16.55%	26.82%	7.53%	-2.97%

## 4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是  否

## 5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用  不适用

(1) 营业收入较上年同期增加 19.08%，主要原因是设备交付量增加所致。

(2) 营业成本较上年同期增加 25%，主要原因是营业收入增加，配比的成本相应增加所致。

(3) 归属于上市公司普通股股东的净利润较上年同期增加 17.24%，主要原因：

1) 报告期内，公司在传统化工装备领域不断向上突破，保证重点客户优质订单的获取，同时凭借自身的技术和品牌等优势努力拓展新能源、环保等战略新兴领域市场，产品逐渐应用到新能源电池原材料以及环保等领域，公司产品的应用范围不断扩大，使得公司在产业链、供应链上得以延伸，产品结构不断完善，为公司发展增加了新动能。

2) 报告期内，公司合同订单充足，任务量饱满。面对新冠疫情的影响，公司在科学做好疫情防控的同时，统筹规划生产排程，持续强化过程管控，合理调配内外部资源，全力以赴确保生产计划的落实；同

时通过重点加强质量和成本管控，积极采用智能设备，持续优化产品设计和工艺工序等，进一步实现提质增效。报告期内，公司按约定完成的设备量较上年增加，致使营业收入增长。

## 6、面临暂停上市和终止上市情况

适用  不适用

## 7、涉及财务报告的相关事项

### (1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用  不适用

#### 1、会计政策变更

##### (1) 会计政策变更的原因和影响

2017 年 7 月 5 日，财政部修订发布《企业会计准则第 14 号—收入》，根据财政部要求，在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表的企业，自2018 年 1 月 1 日起施行；其他境内上市企业，自2020 年 1 月 1 日起施行；执行企业会计准则的非上市企业，自2021 年 1 月 1 日起施行。

公司自2020年1月1日起执行新收入准则，根据新旧准则转换的衔接规定，公司根据首次执行该准则的累积影响数调整本报告期初（2020年1月1日）留存收益及财务报表其他相关项目金额，对可比期间信息不予调整。

在执行新收入准则时，本公司仅对首次执行日尚未执行完成的合同的累计影响数进行调整；对于最早可比期间期初之前或2020年年初之前发生的合同变更未进行追溯调整，而是根据合同变更的最终安排，识别已履行的和尚未履行的履约义务、确定交易价格以及在已履行的和尚未履行的履约义务之间分摊交易价格。

执行新收入准则对本期期初资产负债表相关项目的影响列示如下：

项目	2019年12月31日	累积影响金额			2020年1月1日
		重分类和计量影响	重新计量	小计	
应收账款	352,321,516.00		-87,526,032.59	264,795,483.41	264,795,483.41
合同资产		87,526,032.59		87,526,032.59	87,526,032.59
资产合计	352,321,516.00	87,526,032.59	-87,526,032.59	352,321,516.00	352,321,516.00
预收款项	438,539,874.58		-438,539,874.58	0.00	0.00
合同负债		388,088,384.58		388,088,384.58	388,088,384.58
其他流动负债		50,451,490.00		50,451,490.00	50,451,490.00

负债合计	438,539,874.58	438,539,874.58	-438,539,874.58	438,539,874.58	438,539,874.58
------	----------------	----------------	-----------------	----------------	----------------

本公司于2020年1月1日起执行新收入准则，将应收客户合同款项中应收质量保证金的部分重分类为合同资产；将预收客户合同款项中不含税金的部分重分类为合同负债，将已收取合同款项但尚未发生增值税纳税义务而需于以后期间确认为销项税额的增值税额重分类至其他流动负债。

新收入准则对2020年度合并利润表的影响如下：

本公司执行上述准则对2020年度合并利润表无影响。

## （2）审批程序

公司于 202 年 4 月 23 日第四届董事会第十五次会议审议通过了《关于公司会计政策变更的议案》。根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等有关规定，上述会计政策变更事项无需提交股东大会审议。公司独立董事发表了独立意见。详情见公司于 2020 年 4 月 23 日刊登在中国证监会指定的创业板信息披露网站上的《关于会计政策变更的公告》（公告编号：2020-023）。

## 2、会计估计变更

本报告期主要会计估计未发生变更。

### （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）与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用  不适用