

潍柴动力

2015年全年业绩发布



免责声明



本资料由潍柴动力股份有限公司（“本公司”）制备，未经独立验证。本资料未明示或暗示任何陈述或保证，本资料所表述或包含的信息的准确性、公正性或完整性也不应被依赖。因本资料中表述或包含的任何信息不论以何种方式引起的任何损失，本公司及其任何联属公司、顾问或代表将不承担任何责任。请您不要依赖本资料中所含的任何展望性语言。

目录



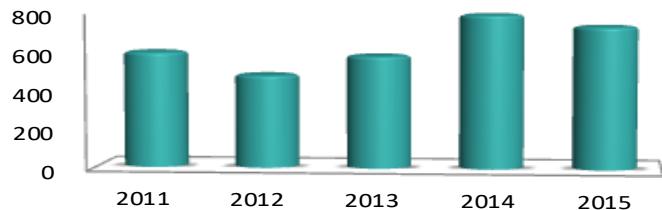
- 1 财务业绩概要
- 2 经营回顾
- 3 行业概要
- 4 展望与策略

规模实力稳步增强



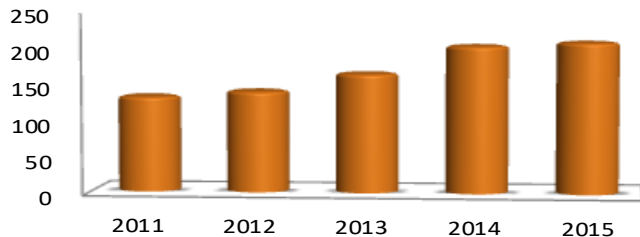
销售收入

单位: 亿元



现金及等价物

单位: 亿元



归属母公司净利润

单位: 亿元



归属母公司净资产

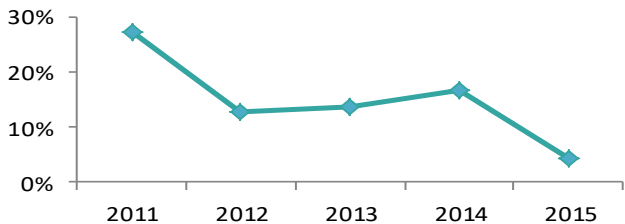
单位: 亿元



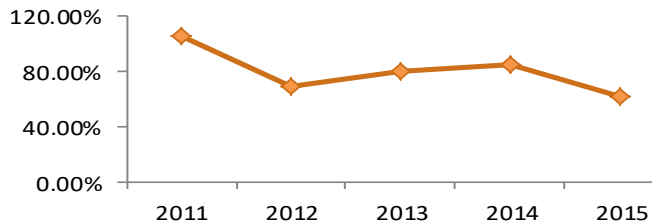
营运水平总体平稳



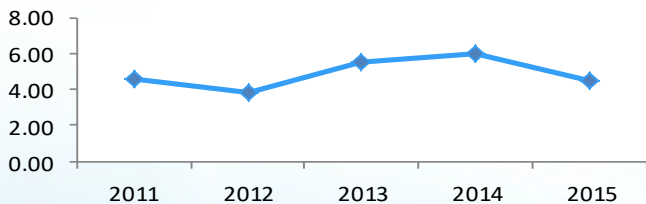
净资产收益率



总资产周转率



存货周转率



应收账款周转率



目录



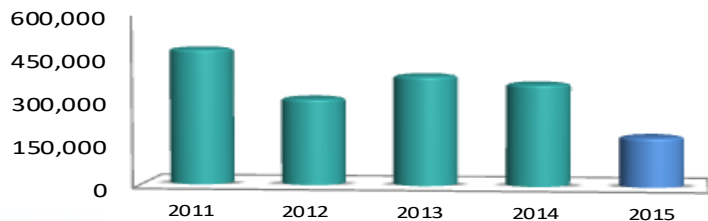
- 1 财务业绩概要**
- 2 经营回顾**
- 3 行业概要**
- 4 展望与策略**

主要业务——同比下滑 优势地位稳固

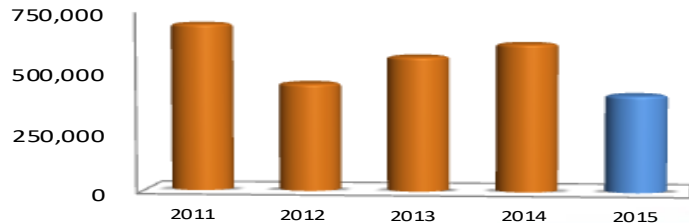


- 大功率发动机销售17.66万台，其中：重卡用发动机销售11.8万台，同比下降56.5%，市占率达21.4%；5吨装载机用发动机销售2.7万台，市占率达60%以上；大中型客车用发动机销售2.03万台，市占率达12.5%；
- 法士特变速箱销售40.7万台，市占率近60%。其中，重卡用变速箱市场占有率达70%；
- 陕重汽和汉德车桥优化产品组合，全年分别销售5.6万辆重型卡车和22.84万根车桥

发动机 单位: 台



变速箱 单位: 台



重卡 单位: 辆



车桥 单位: 根



优势产品——可靠耐用 引领行业发展



陕重汽重卡



MAN技术
重卡销量
3.91
万台

总销量比重
达
70%

- 继续引领重卡整车技术升级

潍柴发动机



12-13L发
动机销量
4.96
万台

总销量比重
升至
28.1%

- 继续引领大排量、大功率趋势

法士特变速箱



12-16档变
速箱销量
17.36
万台

总销量比重
升至
42.7%

- 继续引领行业向多档位发展

新品推广——结构调整 布局战略产品

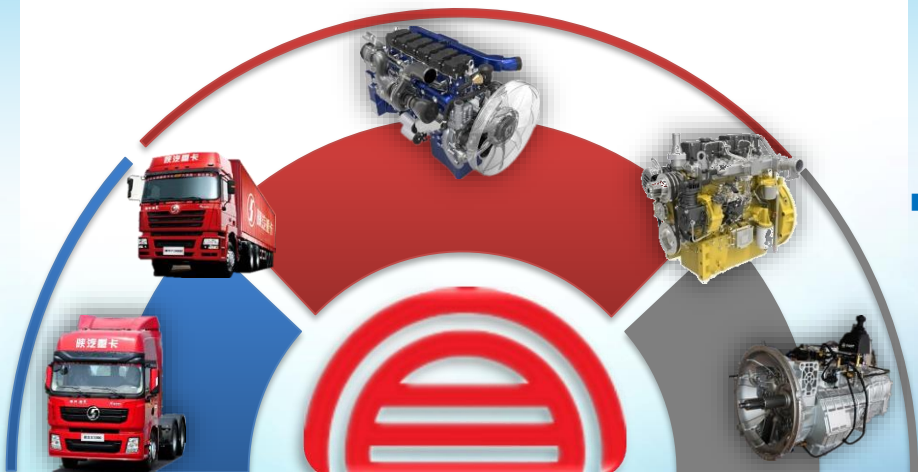


- 国内首款13升500-550大马力重卡-德龙X3000高端重卡，实现批量上市；
- 新M3000大马力牵引车，整车安全性通过欧洲ECE-29碰撞试验；
- 发布大件牵引车首款公告，填补行业大件牵引车空白

- 依托智慧动力平台，推出满足国V、具备欧VI潜力的全系列轻型动力产品；
- WP9H/WP10H柴油机完成产品开发；
- 12M33船用主辅机完成最终设计评审，进入市场验证阶段；
- WP17柴油机原机性能开发完成，抢占大功率柴油机市场



- 自主研发的FJ6000减速机、液力缓速器、QD40G 取力器、C16JSDQXL220T “S” 变速器及7DS180、5DS、5J30T-B系列变速器等顺利通过省级鉴定；
- 12档AMT自动变速器配套中联重科180吨全路面起重机，填补工程机械市场无国产AMT空白

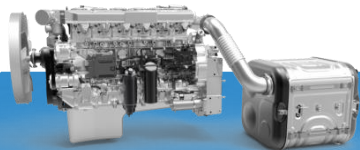


排放标准——创新驱动 彰显先发优势



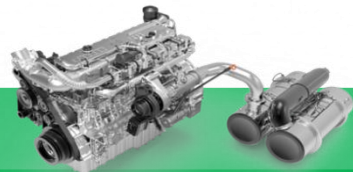
非道路三阶段

- 非道路三阶段 WP10/WP12/WP13 柴油机开发完成并通过国家形式核准认证;
- 采用高压共轨路线的WP12柴油机达到 Stage IIIA 排放标准, 通过欧盟 IIIA E-mark 认证;
- 推出全系列农业装备三阶段产品;
- 全新研发首款满足非道路三阶段轻型动力产品 WP3.2, 实现批量化



国V排放标准

- 推出全系列京V发动机及满足北京市用八类车的特京V发动机;
- WP7带DPF京V柴油机通过国家形式核准试验, 完成样机配套;
- WP9H/WP10H系列柴油机、锐动力车用全系列产品均通过国V排放认证;
- WP4.1欧V柴油机通过英国VCA与俄罗斯海关联盟形式核准认证, 已与KAMAZ完成配套;
- 陕重汽多款车型列入北京环保目录



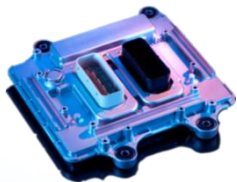
欧VI排放标准

- DPF被动再生技术: 研发全部完成, 并已批量应用于京V柴油机, 达到以被动再生为主, 主动再生为辅效果, 大幅降低运营成本;
- 高效SCR技术: 满足欧VI排放法规要求, 建立离线开发能力, 经济性、动力性和排放得以平衡和极大提高;
- EGR技术: 开发国内首个欧VI排放标准的WP7柴油机, 掌握国际先进的燃烧和后处理技术

技术研发——自主产权 突破核心关键



- WP10/WP12/WP13柴油机缸内制动功率提升30%，提升整车驾驶安全性；
- 《高性能中型高速柴油机关键技术及产业化》获中国机械工业科学技术奖一等奖；
- 高压共轨重型柴油机关键技术研究：863课题通过验收，为欧VI产品全面布局奠定基础



- 电控系统研发能力：通过CMMI DEV Level3认证，取得资格证书；
- 平台版液压ECU：完成B/C样件软硬件开发、整车功能验证、二次MADIS开发；



- 配备自主电控系统的国IV/非道路三阶段的柴油机批量投放市场；
- 《面向欧VI的发动机电控系统研究》：控制器A样件点火成功，初步具备欧VI控制器开发能力；
- 《面向欧VI的燃气发动机电控系统开发》：全部功能开发完成，小批量投放市场

- 内燃机可靠性国家重点实验室落户：可满足内燃机整机可靠性、关键零部件可靠性、可靠性预测与评估等研究需求；

绿色产品——节能环保 助推转型升级



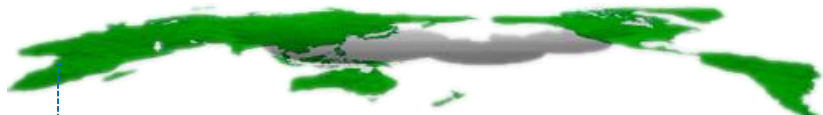
实力建设

- 新能源动力总成专业技术人员47人，获得各类专利授权26项，其中发明13项；发表论文3篇，均获IEEE国际会议收录；
- 新能源动力总成制造测试基地建设完成并投入使用；
- 主导成立全国内燃机标准化技术委员会混合动力系统工作组



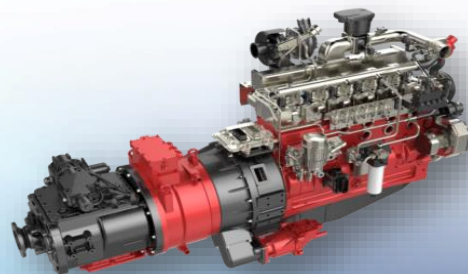
销售推广

- 新能源动力系统销售495台，同比增长6倍；
- 自主研发插电式混合动力总成系统，以潍柴发动机、自主开发电控系统HCU为核心，已批量投放市场；
- 参加2015中国国际内燃机展、2015天津国际客车及公交车展览会等国际展览



产品建设

- 推出首款纯电动道路清扫车；
- 潍柴汽车获得新能源汽车资质；
- 陕重汽已拥有纯电动、混合动力、替代能源等全系列新能源重卡产品。纯电动、混合动力产品已研发成功，将小批量推广；2015年，天然气重卡市占率约40%



客户关系——战略合作 追求共赢发展



2015.3

与北奔重汽签署战略合作协议



2015.3

与俄罗斯卡玛斯签署合作备忘录



2015.4

与卡特彼勒（青州）签署战略合作协议



2015.6

与力帆时骏集团签署战略合作协议



2015.6

与中国石油天然气运输公司签署战略合作协议



2015.12

法士特与金龙汽车签署战略合作协议



2015.12

与福建晋工机械签署战略合作协议



2015.10

陕重汽与中集瑞江战略合作



2015.7

法士特与中石油天然气运输公司签署战略合作框架协议



2015.6

陕重汽、中联重科、湖南兴隆三方战略合作签约

林德液压——固本强基 谋求厚积薄发



- 林德液压潍坊工厂于2015年5月底顺利投产，将在成本控制、交货及时等方面提供保障；
- 开展结构性业务重组，包括订单交付、定制产品生产、新项目评审等流程；
- 通过新版国际标准ISO9001:2015质量体系认证



- 徐工铲运首台配套林德液压系统的叉装车下线，达到小批量推广阶段；
- 振华重工首台配套林德液压主泵的液压站项目完成；
- 承担149个项目，授权分销商由7家发展为11家；
- 首批本地化产品交付客户，交货及时率达95%



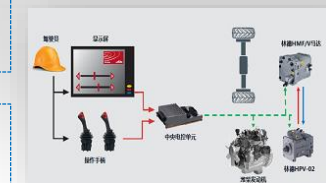
公司建设

研发采购



市场拓展

海外市场



- 建立中国研发中心，面向亚太地区技术进行研发；
- 开发农机“智驱动”液压动力总成，与科乐收金亿、中农博远、美迪机械等合作开发，小批量装机；
- 着力实行全球化采购，加速中国化采购



- 在国内开拓基础上，重点开发印度市场；参加印度国际工程机械与技术展览会EXCON等展会；
- 开发国际铁路运输渠道，降低国际运输成本，较海运缩短一个月的交付周期

凯傲发力——势头强劲 未来贡献可期



业务

16.6万辆, 同比增长7%
市场占有率达15.1%

新进订单

52.15亿欧元
同比增长9.3%

新进订单额

27.8亿欧元
同比增长9.7%

新叉车销售额

23.2亿欧元, 同比增长8.1%
占营收比重45.5%

后市场及服务

财务

50.98亿欧元
同比增长9.0%

营业收入

2.21亿欧元
同比增长24.0%

净利润

11.9%
同比增长0.5个百分点

净资产收益率

71.3%
同比降低1.8个百分点

资产负债率

协同

38.25%
单一大股东, 合并报表
潍柴持股比例

WP2.7 发动机 批量装配宝骊叉车
KB30(W系列), 多地区进行新品推广
业务协同

推行多品牌市场战略, 辅以全面的模块化、平台化战略, 扩大在以中国和美国为代表的快速增长市场占有率
凯傲2020战略

后市场业务——纵深拓展 创差异化价值



公司以提升客户满意度与服务竞争力为主线，以提高服务及时性和有效性为切入点，调整政策及管理模式，保内带动保外，充分发挥油备品及再制造的综合优势，最大限度为渠道和客户创造价值，着力打造发动机全生命周期服务和独具潍柴特色的后市场服务平台

油品

- 继工程机械专用油上市后，推出客车专用油——客护王，动力更足油压更稳；
- 法士特开展7场“壳牌-法士特”专用油推介会；上线油品服务置换系统；丰富油品类型，完善销售体系。2015年同比增长近3倍

再制造

- 30种发动机机型入围国家发改委“以旧换再”推广置换产品型号名单；
- 加强再制造配件的开发与推广，收入同比增长1196%



服务平台

- 用户可通过潍柴商城、服务派工APP、微信公众号等方式，实时进行产品查询、政策咨询及产品购买；
- 服务渠道实施分级管理模式。评出28家旗舰店，234家精英站，429家重要站，2673家达标站。其中，核心渠道数量为691家。将有限资源投入到核心服务渠道中

全生命周期会员制专属服务系统



智能互联——两化融合 智造大行其道



公司以打造最具成本、核心技术、品质三个核心竞争力产品为智能制造的落脚点，将“互联网+”贯穿产品全生命周期，低成本、高效率、高品质的快速满足客户个性化需求



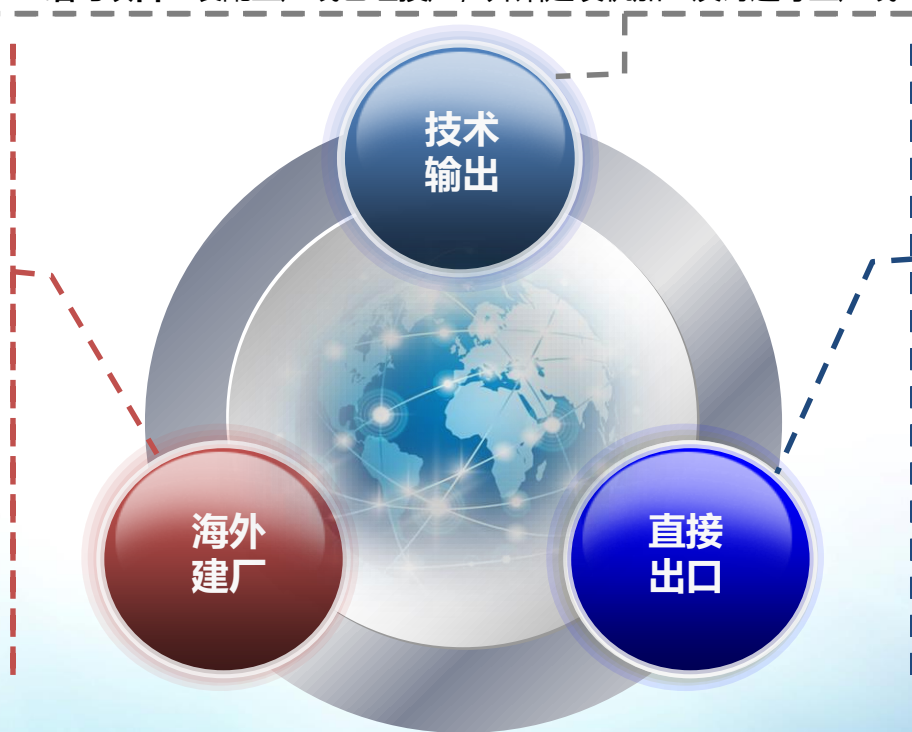
- **智能云设计**：以PDM为核心，辅以WEDP（潍柴设计导航系统）、COPLAN、TDM、WPM（潍柴工艺管理系统），实现多地协同研发；
- **智慧工厂**：基于RFID技术的自动扫描、现场安灯、物料拉动、自动拣选，ERP+ISP平台、MES平台，实现“智能机器+信息化物料+智能化管理系统”；
- **智能服务**：后市场服务系统、全球呼叫中心系统、车联我系统、售后派工APP等
- **陕重汽天行健系统**：智能配货、专用导航、车友互联、车队管理、行驶记录等10类168种移动增值和互动服务，实现“人-车-路-货”统一；
- **株洲火花塞试水电子商务**：建立“火炬火花塞专卖网”国际电商平台；创建火炬天猫商城旗舰店；推出火炬快修店一站式服务；
- **英致Meetwo（米图）**：自主研发国内首款互联网汽车智慧化系统平台
- **面向重型高速柴油发动机智能制造的工艺软件与知识库研发**：入选科技部国家科技支撑计划2015年度项目，获专项资金662万元；
- **柴油机智能制造综合试点示范项目**：入围2015年国家智能制造试点项目；
- **汽车发动机数字化车间**：2014年国家智能制造设备发展专项项目通过验收；
- **潍柴动力、汉德车桥**分别入选国家级智能制造示范基地、全国智能供应链集成试点企业

海外市场——扬帆起航 借力国家战略



- **埃塞项目：**10L/12L发动机设备安装调试完毕，达到投产要求；
- **缅甸项目：**装配生产线已经投产，开始建设机加工及铸造等生产线

- **印度项目：**销售1465万美元，同比增长28%；CKD完整组装500余台；通过印度中央污染物控制局实验室审核；
- **法士特：**泰国工厂正式投产，首批变速器交付客户，对越南、马来西亚、缅甸等东南亚国际市场辐射带动效应逐步显现；
- **陕重汽：**在阿尔及利亚组建合资公司，建设整车生产厂



- **发动机：**越南市场超过1.4万台，客车、卡车配套全面开展；独联体地区商用车及工程机械动力总成小批量配套；
- **陕重汽：**出口整车6200余辆；偏置码头车出口韩国；新M3000进入埃塞俄比亚、马来西亚；
- **法士特：**出口变速器5800余台；主要出口美国、东欧、南美、东南亚、中东等国家和地区；

目录



- 1** 财务业绩概要
- 2** 经营回顾
- 3** 行业概要
- 4** 展望与策略



国V排放标准

- 自2016年4月1日起，东部11省市轻型柴油客车、部分重型柴油车将率先实行国V排放标准；自2017年7月1日起，全国范围内重型柴油车将全部执行国V标准；
- 推动商用车行业向电控化、低耗能、低排放方向发展；
- 购车成本进一步提高，将使整车销量进一步雪上加霜



一带一路

- 相关基础设施建设进入实质性实施阶段；
- 在国外进行基础设施等工程建设，化解国内过剩产能，重卡、工程机械销售预计将受益



国家新型城镇化规划 (2014-2020)

- 完善城市群之间综合交通运输网；
- 加强中小城市、小城镇与交通干线、交通枢纽城市的连接，加快国、省干线公路升级改造；
- 物流基础设施的完善和投资保持一定增速，对重卡、工程机械行业的发展起到支撑作用



中国制造2025

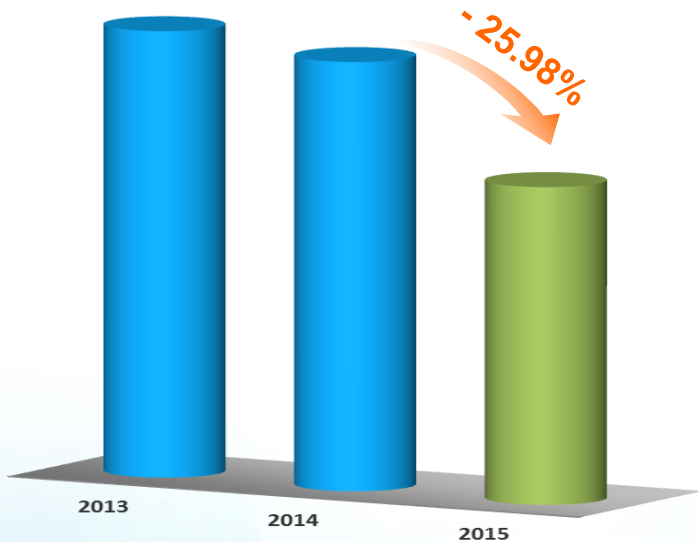
- 推进制造过程智能化，深化互联网在制造领域应用；
- 大力推动机器人、节能与新能源汽车、农机装备等重点领域突破发展；
- 推进制造业结构调整，推动传统产业向中高端迈进；
- 支持境外并购和股权投资，提升跨国经营能力

重卡行业—整体下滑



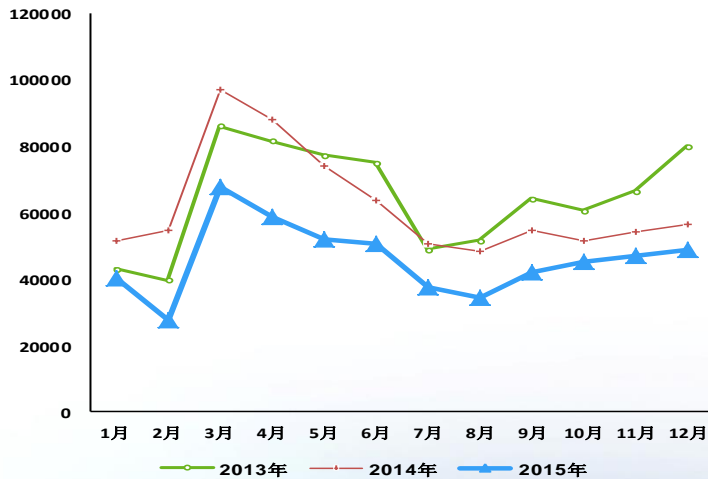
重卡行业年度走势

单位: 辆



重卡行业月度走势

单位: 辆



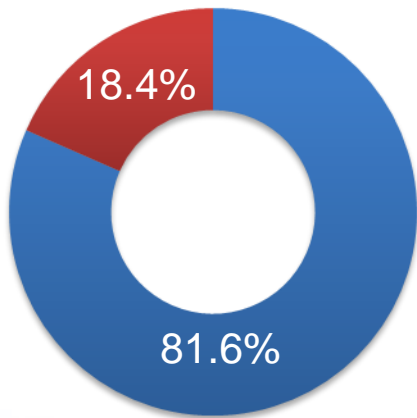
数据来源: 中国汽车工业协会

- 受宏观经济增速放缓、基建投资缩减、排放法规升级等因素影响, 重卡需求下降, 行业整体下滑;
- 2015年全年, 重卡行业销售55.07万辆, 同比下降25.98%

重卡行业—集中度进一步提升

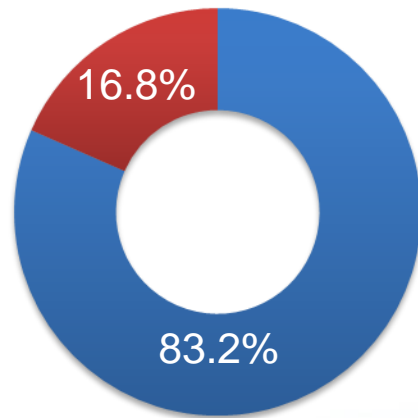


2014年



■ 第一阵营 ■ 第二阵营

2015年



■ 第一阵营 ■ 第二阵营

数据来源：中国汽车工业协会

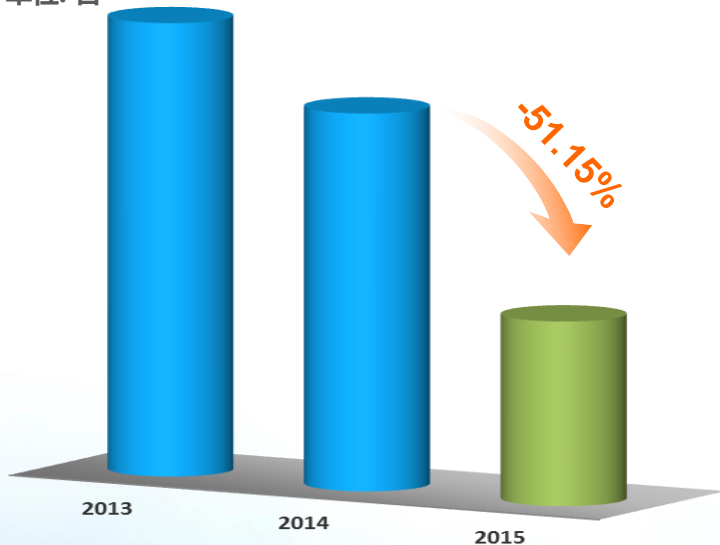
- 2015年，重卡行业第一阵营队伍市占率扩大，行业前五名市场集中度进一步提升至83.2%

装载机行业—持续低迷



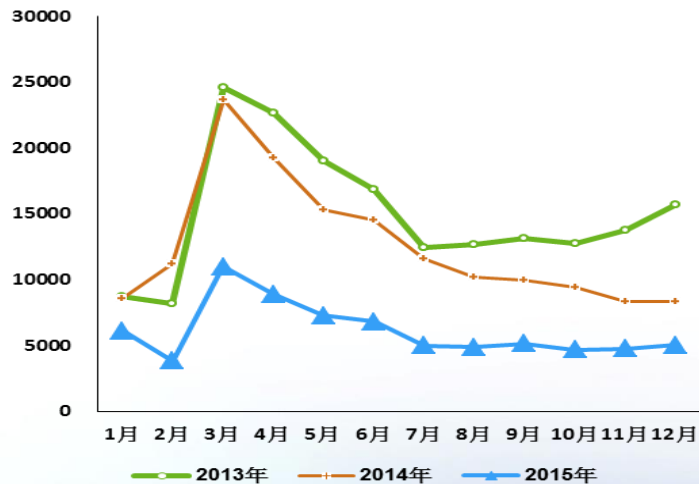
装载机行业年度走势

单位: 台



装载机行业月度走势

单位: 台



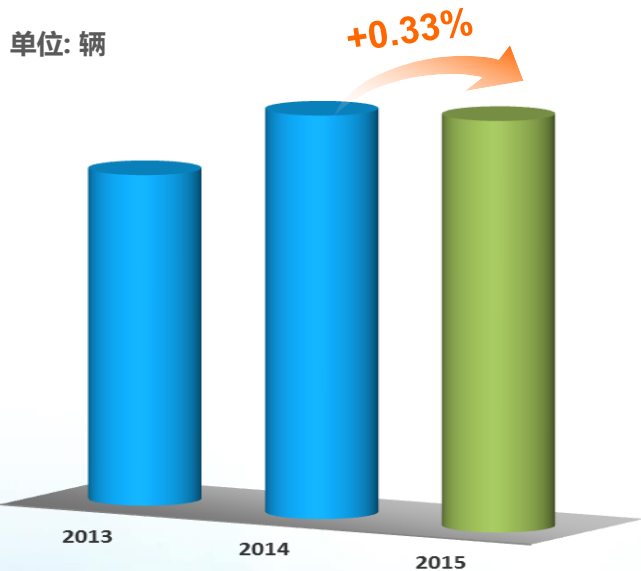
数据来源: 中国工程机械工业协会

- 国内固定资产投资增速放缓, 装载机行业持续疲弱;
- 2015年全年, 装载机行业销售7.36万台, 同比减少51.15%

大型客车行业—总体平稳

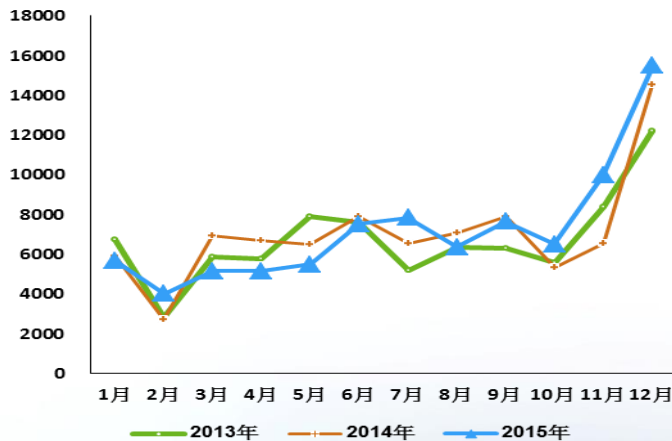


大型客车行业年度走势



大型客车行业月度走势

单位: 辆



数据来源: 中国汽车工业协会

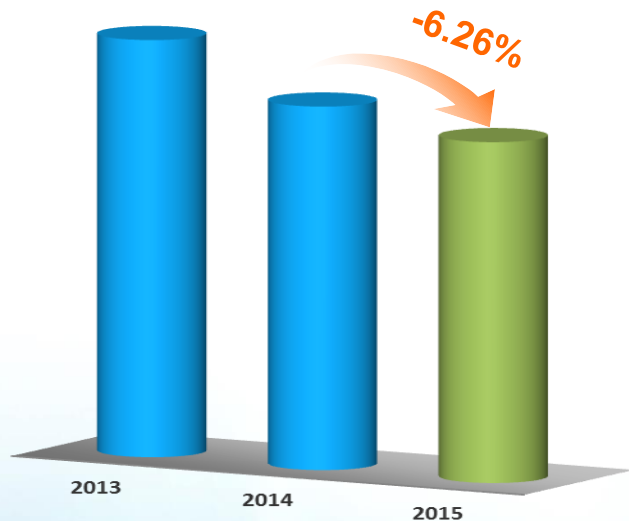
- 受惠于城镇化进程加快、新能源客车爆发及城市公交发展等因素, 大型客车行业销量保持平稳;
- 2015年, 大型客车销售8.45万辆, 同比增长0.33%

轻卡行业—需求减弱



轻卡行业年度走势

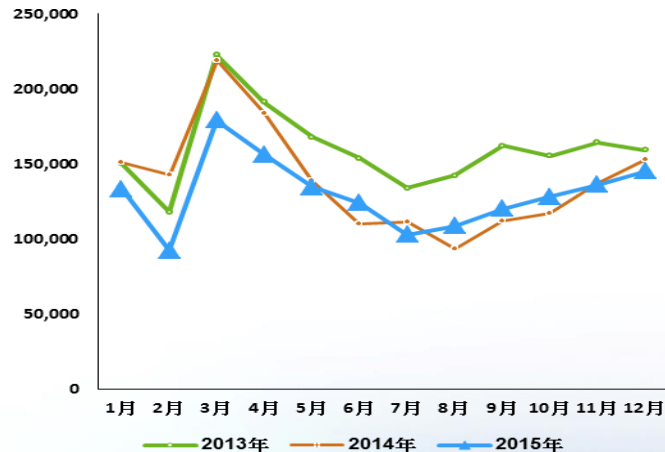
单位: 辆



- 受到排放标准升级的影响, 轻卡行业需求减弱;
- 2015年, 轻卡销售155.85万辆, 同比下降6.26%

轻卡行业月度走势

单位: 辆



数据来源: 中国汽车工业协会

目录



- 1 财务业绩概要**
- 2 经营回顾**
- 3 行业概要**
- 4 展望与策略**

2016年宏观经济展望



受美联储加息、全球超高债务水平、竞争性汇率政策、大宗商品价格下跌、内外经济政策高度政治化等一系列不确定性和趋势性因素影响，国际货币基金组织预计全球经济增速在3.4%左右



全球经济持续疲软

世界经济将进入低增长、低通胀阶段，发达经济体复苏乏力，新兴市场经济体增速下滑



中国经济将维持“中高速增长”的新常态，预计2016年中国经济增速将保持在6.5%-7%之间



中国经济维持“新常态”

国家深入推进改革开放，一带一路、京津冀协同发展、长江经济带等新区发展战略，形成新的发展动力



加快破除户籍、土地、教育等制度性障碍，积极稳妥推进城镇化，将创造新的消费和投资需求



2016年行业展望

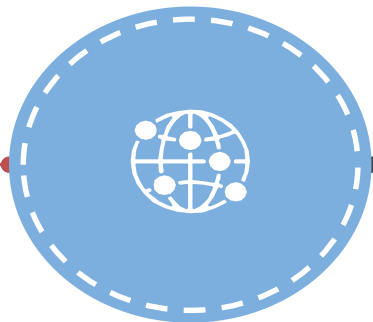
重卡行业预测

预计2016年中国重卡市场销量同比持平或略有增长，产品将呈高端化、标载化和大功率化趋势

重卡行业趋势

- **需求变化：**建筑行业等方面对用车需求下降，以及物流行业调整带来的车辆需求变化；
- **监管方面：**排放法规升级、监管力度加强等将对重卡行业带来市场波动，对重卡市场销量产生影响；
- **行业竞争模式：**发生变化，或将对重卡行业带来新的调整

中国重卡市场



中国工程机械市场

工程机械行业预测

仍面临去产能、去库存的艰巨任务，但行业发展仍存在诸多有利因素，预计全年销量或探底反弹

工程机械行业趋势

- **国家投资：**铁路公路、水利、城镇化等基建存在较大空间，“一带一路”等国家战略拉动，为消化国内过剩产能带来巨大机遇；
- **非道路排放法规：**行业排放升级将呈加速迹象，对企业产品升级和技术创新提出新挑战

2016年公司展望

公司坚持“打造全系列、全领域产品，挑战全球第一”的发展目标，按照“战略统一、独立运营、资源共享”的原则，加快各业务板块协同发展，充分发挥国内外资源协同优势，不断提升发展质量和形象，增强公司整体抗风险能力

发动机

强化成本、技术、品质三个核心竞争力建设，对标世界一流水平，继续提升产品“可靠、耐用”的差异化竞争优势，不断优化产品盈利模式，积极应对行业垂直整合趋势

核心零部件

进一步完善子公司减亏扭亏机制，逐步消灭亏损企业，不断提升产品品质和性能优势，发挥好零部件业务板块与发动机板块的协同效应

重型汽车

稳步推进新一代重卡产品研发工作，加大品系化推广力度和广度，实现国内细分市场销量提升，推动海外六大市场一国一策重点突破，确保完成全年销量目标

变速器

以“5221”战略为指引，推动结构调整和转型升级，拓展以齿轮传动技术为核心的产品应用领域，加快开发以系统化、模块化为方向的新产品平台，加大AT/AMT智能化、非重卡用产品研发力度

后市场服务

借助信息化手段，充分发挥“5P”服务优势，加强渠道和销售体系建设，丰富产品类型，努力成为全生命周期服务方案的提供者，不断提升后市场业务规模

国际化

加强海内外业务协同发展，提高海外子公司发展水平，加大海外新兴市场开拓力度，建立健全全球销售和服务网络体系，积极参与全球竞争

谢 谢

