

公司代码：600558

公司简称：大西洋



四川大西洋焊接材料股份有限公司

2018 年年度报告摘要



二〇一九年三月二十九日

一、 重要提示

1、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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。

2、本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

3、未出席董事情况

未出席董事职务	未出席董事姓名	未出席董事的原因说明	被委托人姓名
董事	黄永福	个人原因	无

4、四川华信（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5、经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

董事会建议的利润分配预案是以总股本 897,604,831 股为基数，向全体股东每 10 股分配现金红利 0.25 元（含税），共计 2,244.01 万元,该利润分配预案尚须公司股东大会审议批准。

二、 公司基本情况

1、 公司简介

公司股票简况			
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码
A股	上海证券交易所	大西洋	600558

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	曹铭	刘泓蓓
联系地址	四川省自贡市自流井区丹阳街1号	四川省自贡市自流井区丹阳街1号
电话	0813-5101327	0813-5101327
传真	0813-5109042	0813-5109042
电子信箱	dxy600558@vip.163.com	dxy600558@vip.163.com

2、 报告期公司主要业务简介

2.1 公司主营业务、主要产品及用途

报告期内，公司主营业务没有发生变化。公司主营业务仍为焊条、焊丝、焊剂等焊接材料的开发、生产、销售及技术服务。公司产品涵盖焊条、焊丝（包括实心焊丝和药芯焊丝）、焊剂三大类别 700 多个品种。报告期内，上述三大类别产品营业收入占公司营业总收入的 96.97%，毛利占公司毛利总额的 97.01%。

公司主要产品：



公司是国内焊接材料行业规模较大、技术水平较高、配套能力较强和产品种类齐全的焊接材料制造企业。公司生产的焊条、焊丝、焊剂等产品应用领域十分广泛，从人们日常生活用品的生产到基础设施建设、装备制造，再到核电建设、水电工程、船舶及海洋工程、航空航天、轨道交通、军事装备、石油化工、压力容器等行业，能满足多层次、多领域客户需求。在国家重点建设项目和重点工程中，如方家山核电站、徐大宝核电站、乌东德水电站、白鹤滩大型水电站、溪洛渡水电站、向家坝水电站、呼和浩特抽水蓄能电站、丰宁抽水蓄能电站、西藏拉林铁路工程、北京官厅水库大桥主体、北京新机场航站楼、大连恒力石化项目、浙江石化舟山项目等都使用了公司产品。除满足国内市场的需求外，公司产品还远销八十多个国家和地区，如马来西亚柔佛炼油厂、中缅管线建设、哈萨克斯坦希望油田、吉尔吉斯斯坦卡扎尔曼梯级水电项目、塔吉克斯坦丹加炼油项目、斯里兰卡科伦坡港口、巴基斯坦卡拉奇核电项目等的建设均使用了公司产品。

2.2 经营模式

报告期内，公司经营模式没有发生大的变化。

(1) 采购模式

公司继续遵循制定的《采购管理制度》、《存货管理制度》等内控管理制度进行物资采购。公司将采购物资分为重要物资和一般物资，将重要物资的供应商纳入合格供应方管理。在供应商方面，一是与纳入管理的供应商签订年度框架协议及年度质量保证协议，在年度内按需求签订分项采购合同；二是建立了合格供应商年度评审制度，定期对供应商进行评审、筛选，选择合格的供应商建立长期稳定的合作关系。在材料采购方面，一是钢材的采购，依据采购计划向合格供应商询价、比价，优先选择具有价格优势和质量优势的供应商进行采购；二是其他重要原辅材料的采购，依据采购计划面向合格供应方邀请招标，进而选择优质供应商进行采购；三是其他非重要的或通用性强的一般物资的采购，则采取网上采购、招标采购等多种方式进行。

(2) 生产模式

公司采取“以销定产”为主，并结合库存情况排产的生产模式。对于市场需求量大的常规品种焊接材料，公司采用根据销售部门销售预测数据编制生产计划安排生产，并保持产品合理库存的方式；对于非常规产品，公司根据客户订单编制生产计划，按订单需求进行定制化生产。

(3) 销售模式

根据焊材产品应用领域众多，销售面广的特点，公司采用经销和直销相结合的销售模式，以经销商经销为主，直销为辅。对部分大型企业或重点工程项目，公司采用直销模式，由公司与客户直接签订合同；对其他用户，公司采用行业通行的经销商销售模式，让公司产品借助经销商的资源进入到当地市场，迅速扩大产品的区域覆盖和市场占有率。在产品出口方面，公司积极整合出口业务，正在推行由全资子公司大西洋进出口公司统一销售的模式。对专销“大西洋”产品的各区域市场的一级经销商，公司采取动态考核的办法。

2.3 行业情况说明

按照中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）及《2018 年 4 季度上市公司行业分类结果》，公司所处行业为金属制品业（C33）中的焊接材料行业。

(1) 行业发展概述

近年来，焊接材料企业正由高速增长向高质量发展转型。

从产量和产品结构上看，总量稳中趋降，根据第 23 届北京·埃森焊接与切割展览会展会综合技术报告，我国焊接材料总产量在 2011 年达到峰值 475 万吨后，已下降到 2017 年的 407 万吨，下降幅度为 14.32%，使得国内市场供需矛盾更加突出，竞争态势更加显著。同时，国内市场焊材产品结构性失衡矛盾依然存在：一方面，国内焊材企业的普通焊材产品生产能力过剩，非理性竞争加剧；另一方面，半自动、自动化高效焊接材料结构比例逐步提高到近 60%，但相对先进国家其比例仍然较低，高附加值和高技术性能要求的品种，国内自主化开发、配套供给能力不足，高性能焊材产品大量依靠进口。

随着中国经济进入转型升级、提质增效阶段，我国发展正处于工业化和现代化进程的重要发展时期，特别是国家发布的“中国制造 2025”重点发展的十大领域中包括航空航天装备、先进轨道交通、高档数控机床和机器人、海洋工程装备及高技术船舶、新材料等领域均与焊接技术发展密切相关，将推动焊接材料的品种和结构得到不断完善和持续优化。一方面，随着工业化水平的提高和自动化焊接技术的发展，各焊接材料生产厂家加大对高端焊材的研发，强化对焊接材料产品的创新，注重产品的功能性、个性化需求，焊接材料品种会得到快速发展。另一方面，随着工程化对焊接效率需求的提高，半自动化、自动化、智能化焊接技术的广泛应用，国内气体保护实心焊丝、

药芯焊丝、埋弧焊材等产品需求将持续快速增长，焊条在焊接材料消费中的占比和需求量持续下降，焊接材料的产品结构将不断优化。

注：以上数据来源于第 23 届北京·埃森焊接与切割展览会展会综合技术报告。公司无法保证数据的准确性，敬请投资者注意风险。

(2) 行业经营特点

行业的周期性

焊接材料应用广泛，其需求与基础设施建设、能源交通、装备制造、石油化工、钢铁等行业密切相关，受国民经济景气程度的影响较大，行业景气度随宏观经济波动呈现周期性变动。

行业的区域性

焊接材料产品广泛应用于国民经济建设的各领域。由于低端产品的毛利率不高，产地与目标市场距离过大会导致运输成本增加，因此低端产品销售有一定区域性。

行业的季节性

工程焊接施工会受季节环境因素影响，对焊接材料消费需求产生一定波动。因此，有一定季节性特征。

(3) 公司在行业中的地位

公司作为国内专业化焊接材料生产企业，一直长期专注于焊接材料主业。经过近七十年的发展和积淀，公司产品涵盖焊条、焊丝和焊剂三大类别 700 多个品种，是目前国内焊接材料行业规模较大、技术水平较高、配套能力较强和产品种类齐全的焊接材料制造企业。是国家重大工程、重大装备和国防建设用焊接材料产品的主要提供商。公司产品产销规模始终保持在行业前三的位置。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2018年	2017年	本期比上年同期增减(%)	2016年
总资产	2,918,627,990.98	2,862,888,622.05	1.95	2,680,634,630.77
营业收入	2,574,057,441.86	2,110,258,286.02	21.98	1,682,090,869.64
归属于上市公司股东的净利润	62,114,444.15	46,955,302.55	32.28	44,442,758.71
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	43,207,927.92	41,536,939.52	4.02	35,864,890.39
归属于上市公司股东的净资产	1,923,708,725.21	1,879,519,168.42	2.35	1,850,813,558.14
经营活动产生的现金流量净额	48,445,694.73	25,253,779.56	91.84	52,939,394.16
基本每股收益（元 / 股）	0.0692	0.0523	32.31	0.0495
稀释每股收益（元 / 股）	0.0692	0.0523	32.31	0.0495
加权平均净资产收益率（%）	3.26	2.52	增加0.74个百分点	2.41

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度（1-3 月份）	第二季度（4-6 月份）	第三季度（7-9 月份）	第四季度（10-12 月份）
营业收入	555,741,679.75	693,839,700.08	688,652,560.04	635,823,501.99
归属于上市公司股东的净利润	8,617,282.55	37,150,083.56	19,171,505.84	-2,824,427.80
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	7,493,167.69	26,777,661.76	18,951,371.05	-10,014,272.58
经营活动产生的现金流量净额	-35,897,567.71	23,621,717.35	11,474,279.70	49,247,265.39

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

☐适用 ☒不适用

4、股本及股东情况

4.1 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

截止报告期末普通股股东总数(户)				43,646			
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)				44,203			
前十名股东持股情况							
股东名称（全称）	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限 售条件股 份数量	质押或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
四川大西洋集团有限责任公司	0	297,454,399	33.14	0	质押	26,928,144	国有法人
黄刚	14,674,075	18,807,902	2.10	0	无		境内自然人
李克力	1,271,533	4,619,733	0.51	0	无		境内自然人
陈浩	-6,556,000	4,150,000	0.46	0	无		境内自然人
郑涛	150,000	3,890,000	0.43	0	无		境内自然人
王隆坤	1,520,700	3,500,000	0.39	0	无		境内自然人
游美萍	1,327,400	3,221,500	0.36	0	无		境内自然人
樊春华	239,600	3,001,700	0.33	0	无		境内自然人
王中伟	1,247,277	2,990,277	0.33	0	无		境内自然人
高飞	16,000	2,689,725	0.30	0	无		境内自然人

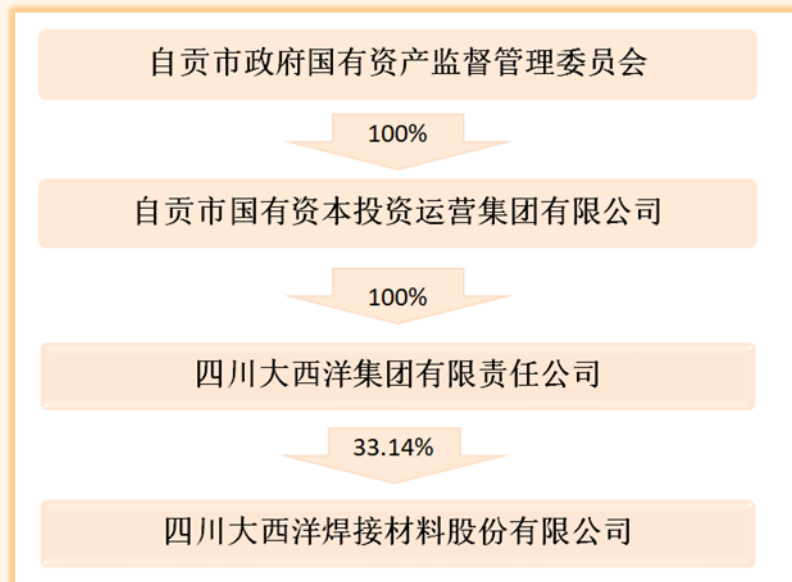
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

□适用 √不适用

5、公司债券情况

□适用 √不适用

三、 经营情况讨论与分析

1、 总体经营情况回顾

2018 年，在全球贸易摩擦、国内深化供给侧结构性改革，整体经济增长放缓的大背景下，焊接材料市场需求持续萎缩，行业竞争持续加剧。加之受国家环保政策和清理地条钢工作的影响，钢材、铁合金、钛系列等原材料价格出现较大波动，给公司经营决策带来较大压力。面对市场的急剧变化和原材料价格的起伏，公司保持发展定力，坚定不移地推动公司从高速发展向高质量发展转型，强化市场能力建设，发挥营销与技术的协同作用，提升盈利能力；深化公司内部管理和改革，释放发展动力；深化焊接产业园建设，推进制造方式转型。报告期内，公司产量、销量、主营业务收入、营业利润等主要经济指标同比分别增长 8.13%、6.61%、21.33%和 18.27%，其中主营业务收入增长主要是公司销量增长以及销售价格上涨，营业利润增长主要是公司毛利额增加、处置舒坪焊接产业园部分土地和成都坦途置业有限公司投资收益影响所致。

报告期内主要开展了以下经营管理工作

1. 强化市场能力建设，持续优化产品销售结构，提升盈利能力

一是强化市场渠道建设，加强经销商的挖掘与培养，加快地区级、区县级网点建设；及时总结区域市场实施新的渠道建设经验，并在其他区域市场加以推广，提升公司对目标市场的掌控力，增强公司市场营销网络覆盖能力。

二是深挖细分市场，密切关注国家新建、改建、扩建工程，加强对路桥、水电、火电、石化、核电等项目的销售力度，充分发挥公司低氢焊条、不锈钢焊条等在重点工程建设上具有的优势，推进产品结构调整，加大品种焊材市场推广力度，提升产品配套销售能力，促进公司产品销量增长和产品销售结构的持续优化。报告期内，公司低氢焊条、不锈钢焊条、药芯焊丝实现销量同比分别增长 4.07%、22.70%、29.76%。

三是进一步发挥营销与技术的协同作用，主动适应大型国有企业集中统一招标采购的新变化和新要求，与技术协同作战，与客户深度对接，公司在大型企业集团化招标采购中取得较好成绩。

四是加强总部与各子公司的市场协同作用，组建公司“营销中心”，负责对总部及各子公司所有市场资源、产品资源的统一调配，优化市场资源配置，推动大西洋产

品的整体销售、组合销售、配套销售，提升产品的整体盈利能力。

五是积极融入“一带一路”发展战略，持续加强国际市场开拓力度，在稳定现有市场的同时积极寻求市场增量，出口市场取得一定突破。

2. 加强对原材料市场的研判，踩准采购节奏，有效控制采购风险和成本

一是紧盯大宗原辅材料市场，强化对钢材及其他大宗原辅材料价格走势的预判和分析，提高市场反应速度，及时调整采购策略，踩准采购节奏，把握机会成本。

二是积极应对国家环保政策对公司原辅材料采购带来的影响，拓宽采购渠道，加大原辅材料新供方拓展力度，保障公司物资供给。

三是持续推进必联网邀标采购和网络采购，扩大邀标采购物资范围，同时，试运行集团化采购工作，协同采购信息，实现资源共享，提升了公司对价格和资源的掌控能力，降低采购成本。

四是坚持“多批次、少批量”的采购原则，注意控制好库存，规避市场风险。

3. 坚持技术服务于市场，促进技术与市场的深度融合

一是坚持把服务市场放在首位，做好用户需求对接。积极针对重点客户及市场需求，从新产品研发、老产品改进、成本控制、进口替代等方面加大技术创新力度，助力公司市场拓展，为市场销售提供了有力支撑。

二是继续深化与重点企业、高校、科研院所等单位的深度合作，积极推动“产学研用”协同创新，开展了国家科技部重点研发项目、国防科工委快堆项目、国家工信部新材料示范平台等国家级项目工作，提升了企业核心竞争力。

三是持续加强科技管理。报告期内，完成了高新技术企业，四川省技术创新示范企业、国家认定企业技术中心等科研平台的申请和维护。新申请 14 件专利（其中有 11 件发明专利），获新授权专利 8 件，并参与 GB/T 17854《埋弧焊用不锈钢焊丝和焊剂》等 9 项国家标准和 10 个行业标准的编制修订工作。

4. 深化公司内部管理和改革，提升企业运营质效

一是积极探索适应企业转型发展要求的人力资源制度体系，修订完善了《员工优化管理制度》，根据公司焊接产业园生产模式、运行模式的转变，对公司生产制造系统、职能部门的人员进行了优化整合，实现了用工总量更精简、用工质量更优化，

保证了人员的科学、合理配置。同时，针对焊接产业园新设备、新工艺、新流程的要求，编制了《员工作业操作指南》，针对不同工段、不同岗位，从设备维护保养、设备操作规程、工艺操作规程、安全操作和质量管控等方面进行了规范；同时，加大了对员工技能培训力度，员工操作焊接产业园新设备的技能和熟练程度不断提高，较好地满足了公司生产制造方式转型升级的要求。

二是加强企业运行管理，强化公司总部及各分子公司经济运行分析，对各项工作的开展情况及完成效果进行通报和考核，并实行问责制，各单位推诿、扯皮等现象大幅减少，沟通效率明显提升。

三是强化资金管理，提高资金使用效率。严格按照公司内控管理制度规定审批使用资金，保证公司资金使用的有序、稳定。同时，充分发挥公司“资金池”的作用，对公司下属分子公司开展资金集中管理，深挖分子公司存量资金，实现了资金的有效整合和调剂，发挥了资金效能，降低了融资成本。

四是继续坚持以市场需求为导向，积极做好产销对接，合理均衡组织生产，千方百计满足市场需求，较好地支撑了公司不同时期的销售策略。同时，严格落实安全生产和安全环保责任制，强化安全、环保责任意识，公司全年无重大安全事故和环保责任事故发生。

五是加强质保体系建设，严格质量管控，严把原材料入厂检验关，从源头加强质量管理，变单纯把关为事前预防，公司质保体系和质量管理工作得到持续改进。同时，根据公司机构调整及职能变化，对 ISO9001 质量体系文件进行了改版，建立了舒坪焊接产业园区质量保证体系。编制了 A 版《环境、职业健康安全管理体系手册》以及《环境、职业健康安全管理体系程序文件》，并通过认证公司的评审，取得了《职业健康安全管理体系认证》和《环境管理体系认证》证书。

5.加快转型发展，提升公司竞争能力

一是继续深化焊接产业园建设，推进制造方式转型。公司“焊接产业园”于 2018 年年初投入试运行，在产业园建设过程中，公司采用自动仓储、自动配粉、自动包装等自动化系统，自主开发新型焊条烘焙等新工艺和新装备，坚持用数字化、自动化和信息化进行改造提升，广泛使用物联网技术，实现生产流程 MES 系统的集成和 ERP

与 MES 的深度融合，提高企业的生产柔性和满足个性化市场需求的能力。目前焊接产业园大部分生产线已具备批量生产能力，部分生产线 MES 系统已成功上线应用。通过焊接产业园生产制造方式的转型升级，提高了生产过程的自动化水平，改善了员工作业环境，降低了员工劳动强度，将推动公司从“传统制造”向“现代制造”不断迈进。

二是随着公司焊接产业园的投入运行，为适应焊接产业园生产制造方式转型升级要求，突出专业管理、要素管理，构建以焊接产业园为主体的一体化生产格局，2018 年 3 月，公司对生产制造系统的组织架构进行重新设计，成立了“生产调度指挥中心”，全面整合自贡地区各生产作业单元。目前生产调度指挥中心的作用得到较好发挥，减少了沟通成本和管理幅度，提升了运行效率，公司生产制造正逐步向垂直、扁平、高效管理迈进。

三是为适应公司转型发展的要求，积极推进公司组织架构调整，对公司职能部门进行精简优化，将各类资源有机整合，突出专业管理、要素管理、高效管理，减少管理层级和内部沟通成本，提高了企业运行效率。

2、报告期内主要经营情况

2018 年公司主要经营指标完成情况：

主要经营指标	2018 年	2017 年	同比 (%)
总产量 (万吨)	39.13	36.19	8.13%
总销量 (万吨)	41.05	38.50	6.61%
主营业务收入 (万元)	255,093.04	210,242.72	21.33%
营业利润 (万元)	8,541.12	7,221.70	18.27%
利润总额 (万元)	8,258.38	7,026.56	17.53%
归属母公司的净利润 (万元)	6,211.44	4,695.53	32.28%
归属母公司的扣除非经常性损益的净利润 (万元)	4,320.79	4,153.69	4.02%
主营业务毛利率 (%)	14.17	15.72	降低 1.55 个百分点

备注：公司销量高于产量，主要系为了满足北方市场销量增长，公司对外购进部分产品进行销售所致。

报告期内，公司产量、销量、主营业务收入、营业利润等主要经营指标同比均有所上升。全年，完成产量 39.13 万吨，完成年度计划的 100.34%，同比增长 8.13%；完成销量 41.05 万吨，完成年度计划的 105.25%，同比增长 6.61%。完成主营业务收入 255,093.04 万元，完成年度计划的 119.58%，同比增长 21.33%，主营业务收入增长的主要原因是公司销量增长以及销售价格上涨。完成营业利润 8,541.12 万元，同比增长 18.27%，营业利润增长的主要原因是公司毛利额增加、处置舒坪焊接产业园部分土地和成都坦途置业有限公司投资收益影响所致。

3、导致暂停上市的原因

☐ 适用 ☒ 不适用

4、面临终止上市的情况和原因

☐ 适用 ☒ 不适用

5、公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

☒ 适用 ☐ 不适用

(1) 将原“应收票据”及“应收账款”项目归并至“应收票据及应收账款”；将原“应收利息”“应收股利”及“其他应收款”项目归并至“其他应收款”；将原“固定资产”及“固定资产清理”项目归并至“固定资产”；将原“工程物资”及“在建工程”项目归并至“在建工程”；将原“应付票据”及“应付账款”项目归并至“应付票据及应付账款”；将原“应付利息”“应付股利”及“其他应付款”项目归并至“其他应付款”；将原“长期应付款”及“专项应付款”项目归并至“长期应付款”；

(2) 将“管理费用”项目分拆“管理费用”和“研发费用”明细项目列报；利润表中“财务费用”项目下增加“利息费用”和“利息收入”明细项目列报；

(3) 前述事项对公司 2017 年财务报表重述情况如下：

单位：元 币种：人民币

调整前		调整后	
报表项目	金额	报表项目	金额
应收票据	256,462,173.94	应收票据及应收账款	398,866,504.57
应收账款	142,404,330.63		

应收利息	481,100.00	其他应收款	3,893,940.80
应收股利	-		
其他应收款	3,412,840.80		
固定资产	976,854,626.14	固定资产	976,854,626.14
固定资产清理			
在建工程	160,630,179.78	在建工程	161,314,572.88
工程物资	684,393.10		
应付票据	63,247,783.20	应付票据及应付账款	203,315,421.85
应付账款	140,067,638.65		
应付利息	-	其他应付款	130,285,917.10
应付股利	5,807,597.26		
其他应付款	124,478,319.84		
管理费用	157,121,899.61	管理费用	124,835,459.71
		研发费用	32,286,439.90

6、公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

☐适用 ☒不适用

7、上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

☒适用 ☐不适用

本公司目前下设 17 个控股子公司(其中 3 个孙公司)和 5 个分公司。其中，17 个控股子公司分别为：自贡大西洋焊丝制品有限公司、上海大西洋焊接材料有限责任公司、深圳市大西洋焊接材料有限公司、云南大西洋焊接材料有限公司、自贡大西洋澳利矿产有限责任公司(以下简称“自贡澳利”)、天津合荣钛业有限公司(以下简称“天津合荣”)、四川大西洋申源特种材料科技有限责任公司、广西宜州大西洋焊剂制造有限公司(以下简称“广西大西洋”)、江苏大西洋焊接材料有限责任公司、大西洋焊接材料(天津)销售有限公司、湖北大西洋焊接材料有限公司、越南大西洋焊接材料有限责任公司、越南大西洋贸易有限公司、大西洋焊接北美有限公司、四川大西洋进出口有限公司、四川大西洋德润有色焊材科技有限公司、天津大西洋焊接材料有限责任公司；5 个分公司分别为四川大西洋焊接材料股份有限公司成都分公司、四川大西洋焊接材

料股份有限公司柳州分公司、四川大西洋焊接材料股份有限公司西安分公司、四川大西洋焊接材料股份有限公司武汉分公司、四川大西洋焊接材料股份有限公司贵阳分公司。其中：广西大西洋本期已清算注销；自贡澳利和天津合荣本期转为联营企业，仅合并期初至丧失控制权日利润表、现金流量表；天津大西洋本期从联营公司转为控股子公司，从取得控制权日开始纳入合并报表范围；武汉大西洋本期已清算注销。

四川大西洋焊接材料股份有限公司

法定代表人：李欣雨

2019 年 3 月 27 日