

# 董事会 2019 年度工作报告

## 一、2019 年公司经营情况的回顾

### 1、公司报告期内总体经营情况

2019年全球经济贸易增速显著放缓，全年增长2.9%，外国直接投资大幅下降，主要发达经济体增速持续下行，新兴经济体下行压力加大。面对内外部复杂环境，政府加大政策调节力度、积极实施“六稳”政策，国民经济运行总体平稳，全年国内生产总值较上年增长6.1%。未来3到5年国内经济仍以“稳增长”为第一要务，提前、加大地方政府专项债发行，加码基建补短板均已提上日程。因此，宏观政策“精准滴灌”力度有望进一步加大。从工程机械行业来看，在经历了2018年行业恢复性增长之后，2019年基建投资不及市场预期，行业整体市场容量除挖掘机、装载机等产品增长外，推土机、压路机等产品出现不同程度下滑，给工程机械行业带来严峻挑战。

2019年，公司结合市场与行业形势，深入践行“客户满意是我们的宗旨”这一核心价值观，通过加快结构调整让公司更贴近市场、更贴近终端客户，提高客户的忠诚度和满意度，加快提升公司的核心竞争力。

报告期内，公司实现营业收入64.03亿元，比去年同期下降19.98%，实现归属于母公司所有者的净利润5,664.41万元，比去年同期下降29.61%，经营活动产生的现金流量净额为40,221.28万元，较去年同期增长124.75%。通过运营管理强体工作的开展，风险管控能力和运营管理水平得到有效提升。

### 2、公司报告期内主营业务收入情况

(1)报告期内，公司主营业务收入为以推土机、配件为主的工业产品收入构成如下：

项 目	主营营业收入（元）	主营营业成本（元）	毛利率(%)
工业产品销售	5,213,996,012.14	4,316,947,369.27	17.20
商业产品销售	451,248,026.30	416,003,007.77	7.81
分产品：1、工程机械主机	3,416,927,615.28	2,704,655,614.90	20.85
2、工程机械配件及其他	2,248,316,423.16	2,028,294,762.14	9.79

(2) 报告期内，主营业务收入按地区分布列示如下：

地区名称	主营业务收入（元）	主营业务成本（元）	毛利率（%）
国内片区	6,243,165,434.94	5,489,296,664.98	12.08
国外片区	1,122,911,239.20	953,278,936.28	15.11
内部抵销数	-1,700,832,635.70	-1,709,625,224.22	-0.52

### 3、主要子公司、参股公司情况

单位：万元

序号	公司名称	法人代表	公司类型	所处行业	主要产品或服务	持股比例（%）	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
1	山东山推工程机械进出口有限公司	张民	子公司	商贸业	机电产品及零部件、机电成套设备的进出口业务	100	40,000	92,742.43	19,969.17	155,248.98	3,108.53	1,719.08
2	山推建友机械股份有限公司	孙甲利	子公司	制造业	混凝土搅拌运输车、泵车、泵、建筑、起重、清洁、废物处理机，可移动金属建筑物	间接 51	23,418.76	83,899.05	47,458.41	48,455.95	-271.69	-82.48
3	山推楚天工程机械有限公司	盛华	子公司	制造业	搅拌运输车、拖泵、臂架式泵车、搅拌站	直接 24.475 间接 68.65	50,000	48,039.32	-32,840.75	1,946.35	-2,739.34	-2,726.96
4	山东山推欧亚陀机械有限公司	朱来锁	子公司	制造业	工程机械主机配套的“四轮”（支重轮、托轮、引导轮、驱动轮）及涨紧装置	75	2,000	32,904.24	17,862.22	49,532.64	415.15	367.50
5	山东山推工程机械结构件有限公司	张民	子公司	制造业	液压挖掘机、装载机的作业机械及配件	75	4,200	21,158.43	7,068.90	46,987.11	3,090.04	2,948.18

序号	公司名称	法人代表	公司类型	所处行业	主要产品或服务	持股比例 (%)	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
6	山推抚起机械有限公司	陈茂成	参股公司	制造业	汽车起重机、高空作业车、消防车制造、修理、销售；工程机械配件制造；房屋、场地出租	45.65	24,331.73	61,091.21	-17,841.93	469.05	-2,807.48	-2,464.97
7	小松山推工程机械有限公司	张全旺	参股公司	制造业	液压挖掘机等工程机械及零部件，并提供售后服务	30	\$2,100	221,726.53	151,284.57	321,158.13	42,690.79	31,913.69
8	山重融资租赁有限公司	申传东	参股公司	融资租赁	融资租赁；机械设备的租赁及销售；租赁财产的残值处理；信息咨询；租赁交易担保；机械设备维修；技术服务；项目投资	19.565	110,000	581,177.30	128,089.32	37,276.64	8,386.88	6,317.20
9	山东重工集团财务有限公司	吴汝江	参股公司	金融服务	对成员单位办理财务和融资顾问、信用鉴证及相关的咨询、代理业务；协助成员单位实现交易款项的收付；办理成员单位之间的委托贷款；对成员单位办理票据承兑与贴现等	12.50	160,000	3,215,093.65	276,766.44	45,743.20	41,240.38	30,926.47

1、报告期内，公司主要控股子公司山推楚天公司亏损 2,726.96 万元，主要是因为公司停止生产经营活动，并按照财部财会【2016】17 号文《规范“三去一降一补”有关业务的会计处理规定》进行会计处理。

2、公司于 2018 年 11 月 29 日召开第九届董事会第十五次会议，审议通过了《公司关于吸收合并全资子公司的议案》，该事项并经公司于 2018 年 12 月 14 日召开的 2018 年第三次临时股东大会审议通过，同意公司对三家全资子公司山推道机公司、山东彩桥公司和山推顺鑫易公司进行吸收合并。2019 年 3 月 19 日，三家子公司收到济宁高新技术产业开发区市场监督管理局出具的《公司注销情况》，其工商注销登记手续已办理完毕，本次吸收合并事项已完成。

## 二、核心竞争力分析

公司始终致力于打造工程机械国际一流品牌，在“客户满意是我们的宗旨”的核心价值观下，凭借品牌优势、产品优势、文化优势以及强大的集团支持，在行业内均具备了较强的竞争力，加之稳定有丰富管理经验的核心管理团队，使公司在行业内具备了较强的综合竞争实力和优势。

### 1、品牌优势

公司品牌和品牌价值一直保持国内同行业领先水平。经过三十多年的发展，公司已成为全球建设机械制造商 50 强、中国企业 500 强、中国机械工业效益百强企业、国家“一级”安全质量标准化企业，公司品牌为“机电商会推荐出口品牌”。作为民族工业领军企业之一，“山推牌”推土机领跑中国推土机行业优势明显，市场占有率稳居第一，SD52、SD90 等大马力推土机在矿山市场替代进口，依靠遍布全球各大洲的营销服务网络，产品出口 150 多个国家和地区，出口台量位居国内企业第一，山推品牌在全球市场具有较高的知名度和影响力。

2019 年公司秉承“客户满意是我们的宗旨”的核心价值观，以拓展市场为动力，以效益增长为目标，开创市场管理和品牌建设新时代。围绕“最关注客户个性化需求、最关注客户服务”，聚焦品牌线上线下传播，策划“金质服务·再起航”主题营销活动、2019 北京 BICES 展等大型展会活动，完成山推“型款版”的产品优势推广，使山推品牌及产品竞争力持续增强，公司荣获“中国机械工业百强企业”等光荣称号，SD52-5E 大马力推土机获得行业 TOP50“技术创新金奖”、5G 遥控推土机获得“中国工业首台重大技术装备示范项目”，进一步彰显了公司在行业内的品牌影响力，塑造了工程机械国际一流的品牌形象。

### 2、产品优势

公司作为智能施工设备制造商，拥有推土机、压路机、平地机、摊铺机、铣刨机、装载机六大系列产品，致力于让施工更简单，为客户创造价值。

推土机覆盖 80-900 马力段，拥有机械型、液力型、全液压三大系列、8 个功率档次、110 余版成熟可靠的产品。SD90-5 是国内制造的最大马力推土机，采用电液控制行走技术，具有操控简单、驾乘舒适、动力澎湃等优点；全液压推土机使用自主知识产权的整机控制程序，稳定可靠，节油高效，操作轻便。

压路机覆盖从路基到路面施工的全系列压实产品，机械单钢轮和全液压单钢轮产品具有高可靠性、高性价比、高压实效率等特点，整机寿命长，高效的动力传动系统使产

品综合油耗降更低，单次保养时间提升至 1 小时以内，整机技术处于行业领先水平。

平地机采用液压驱动技术，安装负载敏感液压系统、电控操纵手柄，技术全面升级，达到国内领先水平。同时，具有国内最大的平地机牵引力，工作效率高。采用独有专利的外齿啮合，连杆式摆架自润滑工作装置，液压拔销方便快捷安全，双层密封减震驾驶室，驾乘舒适，满足全工况作业要求。

摊铺机升级为国四排放，优化功率曲线，低速摊铺稳定可靠；采用高振幅双振捣机构，预压实度高；找平响应速度快，灵敏度高；对主要参数进行电子监控和超限报警，实时监测控制器状态，故障诊断快，维修保养快。

铣刨机采用全 CAN 总线的数字式网络控制方式，具有作业参数集中数字显示、故障自诊断、极限载荷、洒水量自动调节等功能，保证产品运行高效、安全；配备高压防尘系统，有效降低用户使用成本；运用温控风扇，发动机自动怠速等节能技术，使客户使用具有更高经济性。

装载机产品采用集团协同的多功率作业模式发动机和山推专用高效率双变总成，先导操纵，方便快捷。新版煤炭版、岩石版装载机，满足国内市场需求，并开发多款特配机型丰富客户选择，全面应对各种差异化工况需求，产品系列全、差异化配置全。

智能化产品方面，无人驾驶压路机实现升级，具备曲线行驶、无人驾驶系统路径规划功能，搭建了智能压实系统，在线监控压实效果。推出全球首台 5G 遥控推土机 SD52-5E，实现 1000KM 以上的超远距离精准遥控，成功交付客户，开创 5G 工程机械的商业化新时代。

公司建立了覆盖 8 大类，39 款主力产品的智能施工数据计算模型及数据库，形成 4 个典型工况智能施工解决方案并成功应用，完成山推智能施工服务平台的搭建，推动行业智能施工研究迈上新台阶。

### 3、文化优势

一是文化引领战略发展。最关注客户个性化需求、最关注客户服务，山推把文化建设纳入企业发展战略，把“客户满意是我们的宗旨”核心价值观贯穿生产经营全过程，“让施工更简单”成就公司新的历史使命，致力打造工程机械国际一流品牌，软实力助力企业高质量发展。

二是文化自信凝心聚力。以文化力提升企业生命力，积极打造独具特色的激励文化，健全完善企业文化建设运行管理体系；倡树效率文化、激情文化，最大化挖掘员工创新潜力，增强文化自信，增强员工幸福感、获得感；文化治企助力公司强基健体，为全面

转型调结构提供了强大的精神动力和文化支撑。

#### 4、强大的集团支持优势

山东重工集团为进一步巩固发挥整车整机为龙头的作用，把做强做大工程机械板块作为集团的重要发展战略之一。公司在集团强大的资本、技术、人才支持及渠道协同支持下，不断强化资源与业务协同，利用集团黄金产业链竞争优势实现动力总成、液压件、变速箱、桥、变矩器、履带、研发等方面的资源共享，进一步提升资源配置，促进了集团内部战略协同有序深化，通过强化各方的全方位协同，融合创新，发挥“1+1>2”的集合效应，实现了集团内部的优势互补、互助互利及合作共赢，形成了人无我有的资源优势，极大的提升了公司的核心竞争力。为今后高质量发展奠定了坚实基础。

凭借品牌优势、产品优势、文化优势以及强大的集团支持等诸多优势，2019年，公司推土机、压路机、装载机、混凝土机械、搅拌站等多种设备参与了世界首条智能高铁—京雄高铁建设、港珠澳大桥项目、藏区公路建设、北京大兴机场项目、科特迪瓦项目、柬埔寨项目、东帝汶项目、巴基斯坦项目等国内外重大工程项目建设。报告期内，公司继续保持和强化上述优势。

### 三、公司对外投资情况

报告期内公司无对外投资项目。

### 四、董事会日常工作情况

报告期内，董事会共召开8次会议，历次情况如下：

1、2019年1月14日，公司以通讯表决方式召开第九届董事会第十六次会议，会议应到董事9人，实到董事9人。会议审议并通过了以下议案：

- (1) 《关于挂牌转让控股子公司楚天公司研发中心项目相关资产的议案》；
- (2) 《关于独立董事任期即将届满及增补独立董事的议案》；
- (3) 《关于召开公司2019年第一次临时股东大会的议案》；
- (4) 《关于预计2019年度日常关联交易的议案》。

2、2019年1月30日，公司以通讯表决方式召开第九届董事会第十七次会议，会议应到董事9人，实到董事9人。会议审议并通过了以下议案：

- (1) 《关于推选各专门委员会委员的议案》；
- (2) 《关于聘任公司高级管理人员的议案》。

3、2019年3月11日，公司以通讯表决方式召开第九届董事会第十八次会议，会议应到董事9人，实到董事9人。会议审议并通过了《关于召开公司2019年第二次临时股

东大会的议案》。

4、2019年4月18日，在公司总部大楼203会议室召开了公司第九届董事会第十九次会议，会议应到董事9人，实到董事9人。会议审议并通过了以下议案：

- (1) 《董事会2018年度工作报告》；
- (2) 《总经理2018年度业务报告》；
- (3) 《公司2018年度计提资产减值准备及资产核销的报告》；
- (4) 《公司2018年度财务决算报告》；
- (5) 《公司2018年度利润分配预案》；
- (6) 《公司2018年年度报告》及其《摘要》；
- (7) 《公司2019年度财务预算报告》；
- (8) 《公司2018年度内部控制评价报告》；
- (9) 《公司2018年度社会责任报告》；
- (10) 《关于山东重工集团财务有限公司2018年风险评估报告的议案》；
- (11) 《关于与山东重工集团财务有限公司签订金融服务协议的议案》；
- (12) 《与山东重工集团财务有限公司发生存款业务风险应急处置预案》；
- (13) 《关于申请银行综合授信额度的议案》；
- (14) 《关于与有关银行建立工程机械授信合作业务的议案》；
- (15) 《关于开展2019年营销业务授信的议案》；
- (16) 《关于与山重融资租赁有限公司开展融资租赁业务的议案》；
- (17) 《关于聘任2019年度公司审计机构的议案》；
- (18) 《关于会计政策变更的议案》；
- (19) 《关于召开公司2018年度股东大会的议案》。

5、2019年4月29日，公司以通讯表决方式召开第九届董事会第二十次会议，会议应到董事9人，实到董事9人。会议审议并通过了《公司2019年第一季度季度报告》。

6、2019年8月27日，在公司总部大楼203会议室召开了公司第九届董事会第二十一次会议，会议应到董事9人，实到董事9人。会议审议并通过了以下议案：

- (1) 《关于会计政策变更的议案》；
- (2) 《公司2019年上半年计提资产减值准备及资产核销的报告》；
- (3) 《公司2019年半年度报告》及其《摘要》；
- (4) 《关于山东重工集团财务有限公司2019年上半年风险评估报告的议案》。

7、2019年10月29日，公司以通讯表决方式召开第九届董事会第二十二次会议，会议应到董事9人，实到董事9人。会议审议并通过了以下议案：

- (1)《公司2019年第三季度季度报告》；
- (2)《关于申请银行综合授信额度的议案》。

8、2019年11月18日，公司以通讯表决方式召开第九届董事会第二十三次会议，会议应到董事9人，实到董事9人。会议审议并通过了以下议案：

- (1)《关于投资建设工程机械协同研究院的议案》；
- (2)《关于增加2019年度部分日常关联交易额度的议案》。

## 五、报告期内召开的年度股东大会和临时股东大会的有关情况

报告期内，公司董事会根据《公司法》、《证券法》等有关法律法规和《公司章程》的规定，共筹备召开1次年度股东大会和2次临时股东大会，具体情况如下：

1、2019年1月29日，公司2019年第一次临时股东大会在公司总部大楼205会议室召开。会议审议并通过了《关于独立董事任期即将届满及增补独立董事的议案》。

本次会议召开的会议通知和会议决议公告分别刊登在2019年1月15日和1月30日的《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网（[www.cninfo.com.cn](http://www.cninfo.com.cn)）上。

2、2019年3月27日，公司2019年第二次临时股东大会在公司总部大楼205会议室召开。会议审议并通过了《关于预计2019年度日常关联交易的议案》。

本次会议召开的会议通知和会议决议公告分别刊登在2019年3月12日和3月28日的《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网（[www.cninfo.com.cn](http://www.cninfo.com.cn)）上。

3、2019年5月31日，公司2018年度股东大会在公司总部大楼109会议室召开。会议审议通过了以下议案：

- (1)《董事会2018年度工作报告》；
- (2)《监事会2018年度工作报告》；
- (3)《公司2018年度计提资产减值准备及资产核销的报告》；
- (4)《监事会关于公司2018年度计提资产减值准备及资产核销的报告》；
- (5)《公司2018年度财务决算报告》；
- (6)《公司2018年度利润分配预案》；
- (7)《公司2018年年度报告》及其《摘要》；
- (8)《公司2019年度财务预算报告》；
- (9)《关于与山东重工集团财务有限公司签订金融服务协议的议案》；

- (10) 《关于申请银行综合授信额度的议案》;
- (11) 《关于与有关银行、融资租赁公司建立工程机械授信合作业务的议案》;
- (12) 《关于开展 2019 年营销业务授信的议案》;
- (13) 《关于与山重融资租赁有限公司开展融资租赁业务的议案》;
- (14) 《关于聘任 2019 年度公司审计机构的议案》。

本次会议召开的会议通知和会议决议公告分别刊登在 2019 年 4 月 20 日和 6 月 1 日的《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上。

## 六、对公司未来发展的展望

### 1、公司所处行业的未来发展趋势及机遇

公司所处行业属工程机械行业，是投资驱动型行业，行业发展景气具有周期性，受固定资产投资、宏观调控、汇率和原材料价格影响较大。公司产品推土机、压路机、装载机主要用于基础建设等土石方工程，混凝土机械主要运用于高速铁路、桥梁建设、水利水电、高层建筑等方面，公司未来业绩更多地受到基础设施建设的影响。

近年来，我国先后出台了《中国制造 2025》、《智能制造发展规划（2016-2020）》、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》、《高端智能再行动计划（2018-2020 年）》等一系列旨在促进高端装备、智能制造发展的政策，为机械行业转型升级创造了宽松良好的政策环境。2020 年是我国实现第一个百年目标，全国建成小康社会的收官之年。尽管国际环境依然复杂，我国发展仍处于并将长期处于重要战略机遇期，经济运行主要矛盾仍然是供给侧结构性的，经济长期向好的态势不会改变。中央经济工作将继续做好“四个坚持一个统筹”，以稳字当头，实现量的合理增长和质的稳步提升。2020 年 2 月份以来，江苏省、河南省和云南省等省份陆续发布了 2020 年重大项目投资计划清单，其中基建投资仍是重要部分。近期中共中央政治局会议也再次提出要积极扩大内需，稳定外需，加快推动建设一批重大项目。

此外，工程机械行业还面临着国四排放标准即将实施、扶贫攻坚进入决战阶段、一大批重大工程相继上马、部分专项债额度的提前下达及部分基础设施项目最低资本金比例的下调等诸多利好因素，同时，健全“一带一路”投资政策和服务体系，随着“一带一路”深入推进，工程机械行业在海外及“一带一路”市场将会取得更大成就，另外，受新冠疫情的影响，货币政策或将边际宽松，节奏前置、力度加码。综合以上，工程机械行业面临难得的发展机遇，将保持正增长。

但同时也要警惕，PPP 项目的清理、暂停施工给行业需求带来短期的影响。再加上环

保政策持续加压、财政政策的收紧及新冠疫情影响，预计 2020 年行业将面临较大挑战。

## 2、公司面临的行业竞争格局

目前从事工程机械行业的企业较多，竞争尤为激烈。国内工程机械市场已进入成熟期，市场需求基本饱和，企业之间的竞争已由“分蛋糕”变为“抢蛋糕”，并开始借助集团力量或战略合作实行绞杀，行业进入了新一轮调整期，竞争压力日趋加剧。

除了国内市场竞争激烈外，海外市场也成了竞争高地。面对当前经济的深度调整，需求趋于理性和调整的过程中，海外工程机械市场上也出现了业内门槛低、无秩序、追求短期利益及非理性竞争的现象；在海外市场企业间展开低价竞争，导致行业整体盈利水平下降。一些企业过度关注“走出去”的数量，通过低价竞争获得市场份额，使得我国产品在海外市场的利润率逐步降低。

就公司而言，经过 40 年的发展，以绝对优势领先行业其他生产商，根据行业机构的统计，目前世界上主要有卡特彼勒、小松、山推股份、约翰迪尔、纽荷兰等五家有影响力的推土机制造商，公司是继卡特彼勒、小松之后又一个产品系列齐全、市场分布广泛的推土机制造商。从国内来看，推土机行业主要呈现由山推股份等 6 家企业为主导的竞争格局，行业内集中度较高，前 6 名推土机厂商国内市场占有率近年一直保持在 95%以上。经过多年的经营积累，公司推土机在产品质量、市场知名度、用户口碑等各方面都有强大的品牌优势，继续保持了行业领军态势。

## 3、公司未来的战略发展规划

公司“十三五”发展战略思路为“强主业、抓效益、练内功、走出去”

**强主业：**坚定不移的以推土机、装载机、压路机等主机产品和液力传动、履带底盘等核心零部件为核心业务，持续开展产品结构调整、业务结构调整、市场结构调整，实现优化资源配置，强化核心竞争力；

**抓效益：**围绕运营质量、产品质量、服务质量的提升，实现以规模增长向效益增长转变，继续不断的提升盈利能力，坚定不移地向质量型、效益型企业发展；

**练内功：**围绕产品价值形成过程和价值实现过程，建立精益的管理体制和机制，持续保持企业的肌体健康，让企业的各项指标健康安全起来、让整体运行高效起来；

**走出去：**加快“一带一路”市场布局，以国际化的视野和思维不断提升公司国际竞争实力，实现产品国际化、市场国际化、品牌国际化。

公司为实现未来发展战略，积极拓宽融资渠道。2020 年公司计划投资 5.03 亿元，该部分资金需求主要依靠销售产品的资金回笼和债务融资来满足。

#### 4、公司 2020 年经营计划

2020 年经营目标：营业收入 75 亿元，其中海外收入 18 亿元。

#### 5、公司 2020 年主要做好以下工作：

公司要深入践行“客户满意是我们的宗旨”这一核心价值观，通过加快结构调整让企业更贴近市场、更贴近终端客户，提高客户的忠诚度和满意度，加快培养企业的核心竞争力，实现企业的可持续发展。

##### (1)深化产品结构调整，打造符合市场需求的产品

根据公司产品战略规划，以满足市场需求为原则，紧盯市场对主机产品进行升级，提高产品的综合竞争实力，确保新产品符合客户的需求。

##### (2)深化技术结构调整，加快技术迭代以引领市场

结合产品技术升级，加快核心技术应用研究及验证，持续关注排放切换政策动向，做好市场相关机型的技术储备，有效提升产品竞争力，引领主要产品领域。

##### (3)深化生产结构调整，打造质量、成本竞争优势

通过工艺改善提高生产质量保障能力和自动化水平，向智能化转型，维护生产新秩序，推进精益生产，提高全员精益生产意识，不断导入精益生产和现场管理手段，强化源头控制，攻克重大问题，提高产品质量。

#### 6、影响公司未来发展战略和经营目标的风险因素

##### (1)宏观政策调整的风险

公司所属的工程机械行业与宏观经济周期密切相关，国际市场因政治、经济形势发生非预期性变化也会导致市场需求、交易价格等发生变化。

应对措施：积极关注政策导向，针对有可能出现的政策类风险，提前预防和布局，进行适应性调整，将可能引起的损失降到最低。在国际业务方面，各区域市场均衡发展，增加收入、利润来源渠道，联合中信保国家风险评估，制定合理的区域发展规划，降低非预期因素带来的损失。

##### (2)市场竞争加剧风险

国内方面，环保政策收紧成为新常态，行业同质化竞争更趋白热化，市场容量趋近饱和，各厂家间竞争更加激烈。国际经济贸易环境复杂严峻，不确定、不稳定因素依然较多，一些国家保护主义、单边主义抬头，全球贸易增长的动力减弱，一些不稳定、不确定性因素增加。如果公司不能在优势产品上持续保持核心竞争力，公司就有可能面临市场份额下降的风险。

应对措施：持续贯彻实施集团整车整机带动战略，强化渠道建设，继续加快营销渠道结构调整，抢抓市场机遇；加快产品结构调整，打造产品竞争优势；加快技术结构调整，激发创新活力；强化战略布局，加快方案落地，使山推产品在行业的竞争中始终处于优势地位。

### (3) 汇率风险

随着公司国际业务的不断发展，国际化进程的进一步深入，海外销售体系日益完善，受国际收支及外汇储备、政治局势及人民币汇率走势不确定性的影响。

应对措施：紧盯全球金融市场和国家相关汇率及其他相关政策，加快回收货款，缩短货款回收期、采用信用保险等避险工具保障出口收汇安全。另外，通过扩大跨境人民币结算、加强贸易融资、开展远期结售汇等锁汇业务，规避汇率变动带来的贸易风险。

### (4) 贸易壁垒风险

主要是指由于进口国对外国商品劳务进口所实行的各种限制措施而产生损失的可能性。公司国际化稳步发展，全球贸易保护主义抬头，各国相互加征关税，欧美国家不断提高环保排放标准等技术壁垒的风险给国际市场带来一定程度的不确定性。

应对措施：研究不同市场法律法规，完善预警机制；优化产品结构，提升产品附加值；推进高端产品本土化技术适应性提升与海外合作项目实施。

### (5) 疫情风险

2020年初出现新冠肺炎疫情，导致行业企业生产和下游开工受到限制，短期内可能对生产销售带来不利影响，国际市场方面，部分国家签证等手续办理受到一定限制，短期内可能对国际市场开拓造成不利影响。

应对措施：严格执行省、市对疫情期间企业复工复产相关规定与要求，确保安全有序复工复产，做到防疫防控与生产经营两手抓，两手都要硬。严格遵守各国对疫情期间相关政策与规定，充分利用国家针对外贸的相关政策，采用多种形式的开拓方式，确保海外业务稳定。

## 七、内幕信息知情人管理制度的建立及执行情况

报告期内公司严格按照《公司内幕信息知情人登记管理制度》、《公司外部信息使用人管理制度》及中国证监会《关于上市公司建立内幕信息知情人登记管理制度的规定》等相关规定做好内幕信息知情人登记备案工作。在公司2019年各定期报告编制、审议和披露期间，公司加强了内幕信息管理，严格控制内幕信息知情人员范围，及时登记知悉公司内幕信息的人员名单及其个人信息，并及时向监管机构报备。经自查，未发现2019

年度公司内幕信息知情人在影响公司股价的重大敏感信息披露前利用内幕信息买卖公司股票的情况。公司及相关人员不存在因内幕信息知情人登记管理制度执行或涉嫌内幕交易被监管部门采取监管措施及行政处罚情况。公司董事、监事和高级管理人员不存在违规买卖公司股票的情况。

山推工程机械股份有限公司董事会

二〇二〇年三月二十五日