

公司代码：601311

公司简称：骆驼股份

骆驼集团股份有限公司
2019 年年度报告摘要

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 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 中审众环会计师事务所（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

经中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）审计，公司 2019 年度归属于母公司所有者的净利润为 595,190,062.97 元，加上年初未分配利润 3,563,593,018.65 元，扣除本年度支付的 2018 年度现金股利 128,936,070.00 元及计提的法定盈余公积 51,449,876.06 元，2019 年度归属于母公司可供分配利润为 3,978,397,135.56 元。

因公司发行的可转换公司债券仍在转股期，公司总股本可能发生变化，在确保现金流运行正常及未来发展需求的基础上，公司拟以 2019 年度利润分配实施方案确定的股权登记日的总股本扣减不参与利润分配的回购股份 4,249,918 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.1 元（含税），每 10 股送红股 3 股，剩余未分配利润结转以后年度分配。

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	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	骆驼股份	601311	-

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	余爱华	张彦
办公地址	湖北省襄阳市樊城区汉江北路65号	湖北省襄阳市樊城区汉江北路65号
电话	0710-3340127	0710-3340127
电子信箱	ir@chinacamel.com	ir@chinacamel.com

2 报告期公司主要业务简介

（一）报告期内公司所从事的主要业务

报告期内，公司继续围绕铅酸电池、再生铅、新能源三大板块业务以及国内、海外两大市场布局和完善“铅酸电池循环产业链”和“新能源电池循环产业链”。

1、公司的主要业务为铅酸电池的生产、销售和回收，稳居国内汽车铅酸电池行业龙头地位

公司产品有汽车起动车和启停电池，汽车铅酸电池产能、销量、市场占有率连续四年全国第一。产品共计 400 多个品种与规格，广泛应用于汽车、农用车、船舶、叉车、高尔夫球车、电动汽车及工业和各种特殊用途。

报告期内，公司通过研发团队与销售团队的紧密配合，又取得了多个主机厂的定点项目订单，其中包括奥迪、大众、本田等知名品牌，另有十余个配套项目实现量产，使公司在行业主要品牌客户的配套份额大幅提升，2019 年公司整体配套市场份额提升至 45%。

公司通过覆盖全国的销售分子公司及经销商网络拓展维护替换市场业务，挖掘市场增量空间，2019 年公司国内维护替换市场份额保持在 25%左右。公司通过电子商务平台，线上下单，线下提供上门安装服务的经营模式，使线上线下相融合，打造“服务型”的销售体系，实现消费升级。2019 年公司线上订单量较去年同期增长了 260%。

公司加大了海外市场的拓展力度，全力打造海外销售团队，借助国内主机配套优势和品牌优势，多次走访市场，拓展海外渠道。公司第一个海外工厂——马来西亚电池工厂自 2019 年底开始试生产，完全投产后可满足东南亚、非洲、中东、澳大利亚和北美等国家的产品需求。公司将借助马来西亚出口产品的成本、税收等优势，提高公司产品在海外市场的竞争力。

2、公司积极布局再生铅业务，打造循环经济，已成为国内再生铅行业龙头之一

公司坚定不移地在研发、生产、销售、使用、回收的每一个环节贯彻“绿色”理念，通过遍布全国的销售网络和自有物流服务体系按照“销一收一”、整只回收的方式回收废铅蓄电池，大力发展再生铅业务。公司建设了废铅蓄电池回收业务管理平台，整合渠道资源，开展废铅蓄电池交易、配送、结算等服务功能。

报告期内，新疆再生公司实现投产，安徽再生公司开始建设，目前公司废铅蓄电池回收处理能力已达 71 万吨/年。公司已在东、南、西、北、中分别拥有多个电池生产与回收基地，形成了全产业链的资源闭环和循环利用。2019 年公司废铅蓄电池破碎处理量约 26.3 万吨，生产出的成品铅超过 75%用于自供。同时，公司以国家废铅蓄电池回收试点为契机，积极参与全国所有试点省份的试点工作，进一步完善回收渠道建设，共获得了 12 个省份试点资格，成为试点单位，共计建

设了 71 个废铅蓄电池集中转运点、1666 个废铅蓄电池收集网点。

3、公司强化自身管理，深耕技术研发，迎接新能源行业挑战，蓄势行业发展未来

公司目前拥有先进的锂离子电池自动化生产线和通过国家 CNAS 认证的检测中心，报告期内建成了 48V 锂电池生产线，拥有三元体系和磷酸铁锂体系产线，同时也能生产软包和铝壳两种规格，现有产品包括单体锂离子电池（电芯）和动力锂离子电池组（PACK）产品。公司聚焦新能源细分市场，形成以 12V 和 48V 低压启停系统以及 BEV 产品进行梯次开发为核心的战略布局，并积极拓展 5G、低速电动车等储能业务。报告期内，公司对标博世、A123 等全球知名企业，不断完善技术、控制成本，成功获得日产 5 款车型的 48V 项目定点，部分项目于 2020 年 3 月开始量产，获得客户好评。同时，公司和院校在新能源前沿科技、燃料电池等方面不断进行产学研合作，取得突破。

公司与国际领先的纯电动超级跑车公司克罗地亚 RIMAC 公司合资成立的中克骆驼新能源科技有限公司，结合各方优势，从单一的电机电控生产向三电集成制造转变。报告期内，新能源电机生产线建设完成，具备年产 5 万套驱动系统产能，乘用车电机完成了小批量供货。公司研发出的电机功率密度已达到国内主流水平，优于国内知名品牌同类产品水平。

公司在湖北谷城投资建设的新能源动力电池回收中试基地已完成设备的安装调试，通过多次试验，解决了中试线工艺、质量、环保等方面的问题，获得了 ISO9001 认证。

新能源业务领域，公司已初步形成了“三电（电池+电机+电控）的研发、生产、销售、回收”的循环产业链布局，秉承“消化现有投资、提升技术能力、降本增效”的经营理念，迎接行业挑战，蓄势行业发展未来。

（二）主要经营模式

1、采购模式

公司实行集团统一采购管控，根据年度经营计划对主要原材料和物品实行“自供加外采”、“集团化加全球化”的采购模式，构建可持续供应链。成本管控方面，一方面发挥集团绿色循环产业链的优势，部分原材料实现内部自供；另一方面，在集团总体规划指导下，经过严格的风险评估实施一定程度的风险对冲，从而较好地规避系统风险，确保公司经营的平稳；同时运用采购招标系统平台推进“阳光化采购”，有效控制采购成本。

2、生产模式

铅酸电池业务：公司实行“以销定产”的自主生产组织模式。由下属销售型公司根据客户需求按月提供订单数量，集团运营中心根据订单的产品型号、数量、交付时间，结合各生产工厂的

产能充分运用 MES 系统（生产信息化管理系统）制定各工厂的生产、交付计划。同时下属销售型公司会根据往年销售数据和行业环境的变化提出合理的备货计划，运营中心根据备货计划及目前仓库储备情况对生产计划进行调整，从而最大程度的满足市场需求和降低库存。当承接重要客户的定制化订单时，公司研发、采购、运营、生产、销售等部门会相互配合，根据客户要求，进行定制化生产。

再生铅业务：公司实行持续稳定、快进快出的生产模式，与蓄电池生产业务高度融合。在收购废旧铅蓄电池后，及时进行破碎处理，最大程度的发挥产能效应。

新能源业务：公司实行定向开发的生产模式。由于市场特性，公司新能源业务采取定点项目开发式生产。公司通过重点项目研发及试生产，争取主机厂项目的定点资格，在产品审核通过后进行批量生产。

3、销售模式

（1）铅酸电池业务

公司铅酸电池产品的销售模式主要分为以下三种：一是对主机厂直接销售模式，公司已与国内近 200 家主要汽车生产厂家形成了稳定的供需关系，随着公司海外业务的拓展，实现“全球配套”指日可待；二是经销商+自营销售模式，公司已与覆盖全国 22 个省、5 个自治区、4 个直辖市的经销商、遍布全国的 3 万多家终端门店和维修点达成了合作关系，海外经销商网络也在发展之中；公司已在全国主要城市设有销售分支机构，在做好服务当地经销商的同时针对零售客户开展自营直销业务；三是线上销售模式，公司大力发展电商平台线上零售直销业务，打造“线上下单、线下送货”的“服务型”销售体系，使线上线下充分融合，培养零售客户新型消费观念。

（2）再生铅业务

公司再生铅产品主要采用内供与外销两种销售模式，目前产品大部分自供；同时，公司继续维护湖北金洋等公司多年来累积的优质外部客户资源，在保障自身原材料供应的基础上，也针对外部蓄电池生产厂家积极开展外销业务。

（3）新能源业务

公司新能源产品主要采用项目定点的销售模式，通过与主机厂合作开发、定点开发，进行新能源产品的配套销售。

（三）行业情况

1、铅酸电池业务方面

（1）行业发展态势

在全球市场范围内，铅酸蓄电池在起动电池领域的地位无可替代，主要核心优势包括：①技术成熟稳定，价格低廉，回收再利用技术成熟，适合普通大众消费；②工作温度范围宽，可以在 $-40^{\circ}\text{C}\sim 75^{\circ}\text{C}$ ，甚至 100°C 温度下正常工作。在高低温环境下，均能有效的发挥作用，不会出现低温难以起动、性能降低或高温故障率提升、寿命降低等情形；③安全性高，在特殊工况下不会导致短路燃烧甚至爆裂；④成本大幅低于同类型其他电池；⑤适用于任何类型汽车。即使汽车采用锂电池作为动力电池，仍需要铅酸电池用于起动和辅助，为低压控制模块供电等。

汽车起动电池销量与下游汽车行业景气度密切相关，汽车市场的蓬勃发展为汽车起动电池的发展提供了良好的市场环境，且起动电池是汽车零部件中的易耗品，平均 3 年需更换一次，在汽车产销量和保有量不断增长的背景下，汽车起动电池市场规模呈现持续增长的态势。近几年，国内汽车企业受国家节能减排政策影响，油耗限值要求每 100 公里 5L，未来新车启停系统搭载率将进一步提升，铅酸起动、启停电池市场空间巨大。因此，铅酸电池在汽车起动领域依旧无可替代，未来将迎来汽车铅酸电池黄金发展时代。

（2）公司所处的行业地位

公司深耕汽车铅酸电池 40 年，在国内建立了完善的销售与服务体系，成为大众、东风、上汽、一汽等众多国际知名车企在中国的主要供应商之一。近 4 年来，公司产能、产量和销量稳居国内第一，牢牢占据配套市场与维护替换市场最大市场份额。公司已在全国成立了 30 家省级分公司、230 家地市级分公司，终端网点数量达 3.5 万多家，成为行业内覆盖面最广，渠道布局最为完善的企业。公司通过电商平台实现线上线下融合，消费者线上下单，公司线下提供上门安装服务并回收旧电池，打造“服务型”的销售及回收体系。此外，公司积极拓展海外市场，利用马来西亚生产基地降低采购、生产、销售等成本，产品竞争力强，利润水平高。公司已形成持续的竞争优势，汽车起动电池行业龙头地位不可动摇。

2、再生铅业务方面

（1）行业发展态势

随着国家环保政策要求不断提高以及对非法拆解、回收废铅蓄电池行为的严厉打击，国内再生铅产业迎来发展机遇。2016 年 12 月，工信部出台了《再生铅行业规范条件》，规定废铅蓄电池预处理项目规模应超过 10 万吨/年，预处理-熔炼项目再生铅规模应超过 6 万吨/年。行业准入门槛的提高，有效的清除了市场上部分无证非法作坊。2017 年起，国内环保监管政策再次升级。“生产者责任延伸制度”、《废铅蓄电池污染防治行动方案》、《铅蓄电池生产企业集中收集和跨区域转运制度试点工作方案》等规定的出台，打通了废铅蓄电池回收的政策通道，为铅蓄电池生产企业

建立了规范有序的废铅蓄电池收集处理体系，并将进一步规范收集转运市场，在一定程度上遏制废旧铅蓄电池回收市场中的“劣币驱逐良币”现象。非法作坊、小企业的消退，提高了低价再生铅市场的原料供应量。规范型大企业再生铅业务的扩张，将填补退出企业、作坊带来的再生铅缺口，再生铅行业将以更健康的模式进行规模化扩张。

（2）公司所处的行业地位

公司拥有行业领先的再生铅工艺技术，协同铅酸电池生产业务，打造无缝全循环产业链，在行业竞争中可实现产能规模优势、地理物流优势和渠道优势等。公司在保障自产自足的基础上，同时凭借“金洋”品牌近 30 年的口碑，巩固外部市场竞争力，通过逐步扩大对外销售，实现新的利润增长点。公司基于在废铅蓄电池综合回收和无害化处置等方面的丰富实践经验和突出技术能力，还参与制订了《废电池分类及代码》、《废铅酸蓄电池回收技术规范》、《再生铅生产废水处理回用技术规范》、《废铅酸蓄电池自动分选金属技术规范》等国家标准及行业标准，这也将有利于公司把握行业发展方向、抢占市场先机、打造企业品牌。

3、新能源业务方面

（1）行业发展态势

新能源汽车产业是国家战略性新兴产业规划及中央、地方的配套支持政策确定的七大战略新兴产业之一。新能源汽车行业历经十余年发展，已进入规模化应用阶段。新能源汽车的飞速发展推动了新兴电池企业的发展。经过多年的研发投入、技术积累以及政策支持，动力锂电池和燃料电池的综合性能不断提升、技术日趋成熟、成本持续下降，在部分性能指标上已经达到国际先进水平，成为现阶段新能源汽车用动力系统的主流选择，已经普遍应用于新能源汽车领域。同时，新能源补贴退坡、双积分政策出台，也将促使新能源汽车市场由政策驱动型向市场驱动型转变。

（2）公司所处的行业地位

公司将新能源业务板块独立运营，积极跟随市场节奏，深耕技术研发，力求在细分市场确立优势，蓄势新能源业务板块未来发展。公司是全球领先的专业汽车电池制造商，拥有电池批量化生产的优势和管理能力，将与下游主机厂通过战略合作等方式建立合作关系，在市场进一步明确时，凭借自身优势积极开拓市场。目前公司已在 12V、48v 低压启停系统方面形成具有行业领先水平的产品及产品线，与目前的铅酸启停电池进行无缝衔接，已与国内外多家主机厂建立了合作关系及定点开发。新能源电机方面，通过整合合资方优势，研发的电机产品功率密度已达到国内主流水平，并已实现小批量供货。

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：万元 币种：人民币

	2019年	2018年		本年比上年 增减(%)	2017年	
		调整后	调整前		调整后	调整前
总资产	1,143,725.34	1,073,570.31	1,070,224.92	6.53	952,700.42	947,747.65
营业收入	902,339.42	923,853.25	922,377.12	-2.33	762,552.40	761,798.04
归属于上市公司股东的净利润	59,519.01	54,857.47	55,946.49	8.50	47,449.53	48,302.28
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	47,339.11	42,407.63	43,498.71	11.63	40,546.26	41,335.86
归属于上市公司股东的净资产	652,519.61	586,671.39	586,671.39	11.22	544,104.36	540,308.29
经营活动产生的现金流量净额	81,136.00	54,473.95	53,865.88	48.94	-7,250.21	-7,597.36
基本每股收益 (元/股)	0.69	0.65	0.66	6.15	0.56	0.57
稀释每股收益 (元/股)	0.68	0.63	0.64	7.94	0.54	0.55
加权平均净资产收益率(%)	9.54	9.6	9.84	减少 0.06个 百分点	9.21	9.37

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	2,264,065,991.71	2,066,368,913.36	2,320,112,580.94	2,372,846,741.56
归属于上市公司股东的净利润	159,767,515.55	147,038,890.88	113,523,321.27	174,860,335.27
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	114,165,193.77	122,772,255.73	107,776,434.99	128,677,237.29
经营活动产生的现金流量净额	16,063,640.40	218,883,948.34	337,075,776.91	239,336,635.02

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

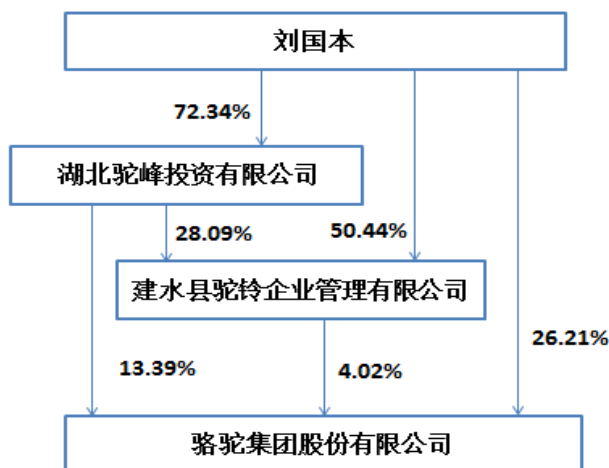
4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）					53,898		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					52,268		
前 10 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 件的股 份数量	质押或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
刘国本	0	226,441,028	26.21	0	质押	101,900,000	境内自然 人
湖北驼峰投资 有限公司	0	115,678,468	13.39	0	质押	57,254,991	境内非 国有法 人
建水县驼铃企 业管理有限公 司	-34,552,686	34,719,702	4.02	0	质押	16,996,666	境内非 国有法 人
刘长来	0	28,414,380	3.29	0	质押	17,740,000	境内自然 人
中国证券金融 股份有限公司	0	27,088,948	3.14	0	无	0	国有法 人
杨诗军	-7,690,944	13,914,730	1.61	0	质押	11,000,000	境内自然 人
谭文萍	-1,860,000	9,426,154	1.09	0	质押	3,600,000	境内自然 人
路明占	-2,502,021	7,506,063	0.87	0	质押	7,506,063	境内自然 人
中央汇金资产 管理有限责任 公司	0	6,290,000	0.73	0	无	0	国有法 人
王从强	-4,126,040	6,040,000	0.70	0	质押	0	境内自然 人
上述股东关联关系或一致行动的说明	湖北驼峰投资有限公司和建水县驼铃企业管理有限公司系公司实际控制人刘国本先生的控股公司，刘国本先生兼任湖北驼峰投资有限公司执行董事和建水县驼铃企业管理有限公司执行董事。刘国本先生之配偶与董事长刘长来先生之配偶系姐妹，股东谭文萍女士系董事刘国本先生侄媳。除此以外，未知上述股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人。						

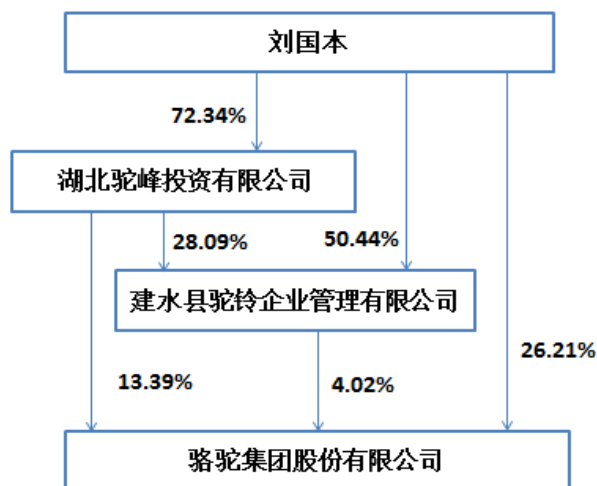
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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 报告期内主要经营情况

2019 年公司精耕市场成效显著，铅酸电池产销量再创新高，同比销售量增长 4.46%，但因铅价下降 13.87%，影响营业收入下降 2.33%。

2019 年归属于母公司所有者的净利润比同期增长 8.50%，主要原因如下：1、公司持续技术创新、工艺改革、流程优化等，带来再生铅板块毛利率比上年上升，蓄电池板块毛利率继续保持稳

定；2、再生铅板块产能释放，成本下降；3、前期投资项目的收益逐渐呈现。

2 经营情况讨论与分析

（一）整体经营情况概述

报告期内，公司围绕“铅酸电池循环产业链”和“新能源电池循环产业链”双闭环战略，重点打造“三大板块+两大市场”的新产业发展格局，深耕远拓，在国内新车市场低迷的背景下仍取得了较好的成绩。公司汽车起动用铅酸电池产销量继续保持全国领先，其中主机配套市场销售情况领先行业，市场占有率提升至 45%；维护替换市场销量保持良好增长态势；国内再生铅产业的布局得到了进一步的完善，产能逐步释放；新能源产业链方面，我们建成了 48V 锂电池生产线及锂电回收中试线，并快速推进武汉研发中心建设，进一步完善了动力电池研发、生产、销售、回收及梯次利用的循环产业链。

（二）主要业务经营情况回顾

2019 年，公司实现营业收入 902,339.42 万元，同比下降 2.33%；实现净利润 60,424.98 万元，同比增长 7.34%，其中归属于上市公司股东的净利润为 59,519.01 万元，同比增长 8.5%；实现税收 124,307.75 万元，同比增长 31.90%。

报告期内，公司重点完成了以下几方面的工作：

1、精耕市场成效显著，铅酸电池产销量再创新高

报告期内，公司通过稳抓国内及国外两大市场，同时不断增强运营管理工作，使生产规划更合理、更高效；公司开展了多次市场走访和客户拜访工作，根据不同市场特点，对客户服务和产品营销策略进行优化，对经销渠道提供扶持，协助经销商开展渠道下沉，填补空白区域销售渠道，在全国范围内开展省级和地级市分公司建设工作，大幅提升了渠道消化能力，维护替换市场销量同比增长 8.82%，海外市场销量同比增长 23.8%。

公司在行业主要品牌客户的配套份额大幅提升，2019 年国内主机配套市场份额提升至 45%，并获得了北汽福田、一汽解放、郑州日产、江淮汽车、东风商用车等多家主机厂的质量奖或优秀供应商称号；公司 EFB/AGM 启停电池产品质量表现优异，成为越来越多主机厂的选择，启停电池配套市场销量在近三年均翻倍增长的情况下，2019 年较去年同期仍实现了近 60% 的增长。同时，驻车空调电池、新能源汽车辅助电池等产品开发和拓展也取得较好进展，在汽车行业整体销量同比下降 8.2% 的情况下，公司主机配套业务销量同比仅下降 0.9%，远优于行业平均水平。

2019 年，公司铅酸电池产量 2,460.12 万 KVAH,同比增长 6.52%，公司铅酸电池销量 2,457.82 万 KVAH，同比增长 4.46%。

2、渠道建设进展顺利，蓄电池“生产+回收”产业链日渐完善

报告期内，公司重点推进国内维护替换市场渠道建设，目前已在全国成立了 30 家省级分公司、230 家地市级分公司，共签约经销商近 2000 家，终端网点 35000 多家，覆盖了全国 22 个省、5 个自治区和 4 个直辖市，进一步实现了渠道下沉。公司利用遍布全国的销售网络开展蓄电池销售及回收业务，秉承“销一收一”的原则，打通了销售及回收渠道；同时，公司已获得 12 个省份铅蓄电池生产企业集中收集和跨区域转运试点资格，成为试点单位，合计建设 71 个集中转运点、1666 个收集网点，公司国内销售+回收渠道初具规模，一方面有利于公司进一步实现渠道下沉，拓展新客户，提升维护替换市场的占有率；另一方面有助于公司将渠道优势进一步扩大，打造铅酸蓄电池产业闭环，提升公司的可持续发展能力。

3、线上订单量大幅增长，“服务型”销售体系已初具规模

报告期内，公司加强了天猫、京东电商平台以及骆驼养车网渠道业务拓展，构建线上线下有机融合的多元“服务型”销售体系，在全国多个城市，骆驼蓄电池“线上下单、线下服务”已经实现“半小时送达”的目标，高效、优质的服务得到了广大客户的一致认可，骆驼品牌知名度稳步上升。2019 年线上订单量同比增长 260%，线上市场零售占有率提升至 35%。

4、海外销售团队扩大，国际业务蓄势待发

2019 年，公司的第一个海外工厂——马来西亚工厂投产，一期产能为 200 万 KVAH/年。公司打造了专业的海外销售团队，以匹配马来西亚工厂产能为出发点，以亚太、中东、非洲、欧洲、北美、南美几个大区为基础，深入调研市场，积极拓展客户，梳理简化流程，提高交付效率，深受海外客户的信赖，2019 年海外市场销售涨幅明显。同时，公司乌兹别克项目正在稳步推进中，建成后公司可以利用乌兹别克的地理优势和税收及物流等方面的优惠政策进一步拓展海外业务，增强公司在中亚和中东蓄电池市场的国际竞争力。

5、再生铅规模和技术升级，板块利润贡献度大幅提升

报告期内，公司新疆再生公司已实现投产，废铅蓄电池处理能力 16 万吨/年；安徽再生公司已开始建设，一期项目规划废铅蓄电池处理能力 16 万吨/年，总规划 29 万吨/年；未来公司总体处理能力预计超过 100 万吨/年，实现公司再生铅产业在国内的全面布局；同时，公司经过多次的研究及探索，对各再生铅工厂的生产设备进行了改造升级，统一了各工厂的技术路线，实现了再生铅处理工艺的标准化，使生产更稳定、高效、环保，产能得到了进一步的释放。2019 年，公司废旧电池破碎处理量约 26.3 万吨，净利润同比增长 64.27%。

6、新能源业务稳步推进，48V 启停项目获多个车型定点

报告期内，公司新建了 48V 锂电池生产线，产能将有序释放；48V 启停产品已获得日产 5 款车型定点，部分于 2020 年 3 月量产；12V 启停项目完成开发及送样，初步通过通用、菲亚特及标志雪铁龙的技术评审，并与宝马和戴姆勒开展了紧密对接。

电机电控业务方面，中克骆瑞公司一期项目建设完成，具备年产 5 万套驱动系统产能，同时完成了 30 个市场项目电机开发，乘用车电机实现小批量供货，为后续市场开拓打下良好基础。

3 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

财政部于 2017 年 7 月修订并发布《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）（以下简称财会[2017]22 号或新收入准则），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。

财政部于 2019 年 5 月发布了《关于印发修订〈企业会计准则第 7 号—非货币性资产交换〉的通知》（财会〔2019〕8 号）（以下简称财会〔2019〕8 号）和《关于印发修订〈企业会计准则第 12 号—债务重组〉的通知》（财会〔2019〕9 号）（以下简称财会〔2019〕9 号）。

财政部于 2019 年 9 月发布了《关于修订印发合并财务报表格式（2019 版）的通知》（财会[2019]16 号）（以下简称财会〔2019〕16 号），对合并财务报表格式作出了修订，公司已根据其要求按照合并财务报表格式编制合并财务报表。

由于上述会计准则的颁布或修订，公司需对原会计政策进行相应变更，并按以上文件规定的起始日开始执行上述企业会计准则。

首次执行的累积影响金额调整首次执行当期期初（即 2020 年 1 月 1 日）的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。因此，本次会计政策变更不会对会计政策变更之前的公司财务状况、经营成果产生影响。《企业会计准则第 7 号—非货币性资产交换》和《企业会计准则第 12 号—债务重组》准则自 2019 年 1 月 1 日起适用，不要求追溯调整。合并财务报表格式变更仅对合并财务报表项目列示产生影响，不涉及对公司以前年度的追溯调整，不会对当期和修订会计政策之前的公司财务状况、经营成果产生影响。因此，公司根据财会[2019]16 号规定的合并财务报表格式，编制 2019 年中期合并财务报表和年度合并财务报表及以后期间的合并财务报表，并采用追溯调整法变更了相关合并财务报表数据列报。

4 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

5 与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

本期合并财务报表范围变动主要包括本公司 2019 年 3 月同一控制下企业合并骆驼电子商务和新设骆驼贸易等 5 家公司，新设公司如下：

序号	子公司全称	子公司简称	持股比例%	
			直接	间接
1	骆驼集团贸易有限公司	骆驼贸易	100	
2	骆驼集团蓄电池陕西销售有限公司	骆驼陕西销售	100	
3	骆驼集团（乌兹别克）蓄电池有限公司	乌兹别克公司	100	
4	骆驼集团江苏牵引电池销售有限公司	骆驼江苏销售	82	
5	襄阳海博瑞动力技术有限公司	海博瑞动力		100

截至 2019 年 12 月 31 日，本集团纳入合并范围的子公司共 41 户，详见本附注九“在其他主体中的权益”。