公司代码:600710　　公司简称:苏美达

苏美达股份有限公司

2023 年度报告摘要

第一节 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www.sse.com.cn网站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性、准确性、完整性,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天职国际会计师事务所(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董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

2023年度公司的利润分配预案为以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数,每10股派送现金红利3.30元(含税),截至2023年12月31日公司总股本为1,306,749,434股,以此为基数共计分配利润人民币431,227,313.22元(含税),剩余未分配利润结转下一年度。本预案尚需股东大会批准。

第二节 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	苏美达	600710	–

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	王婕	杨勇
办公地址	江苏省南京市长江路198号	江苏省南京市长江路198号
电话	025-84531968	025-84531968
电子信箱	tzz@sumec.com.cn	tzz@sumec.com.cn

2报告期公司主要业务简介

● 报告期内所处行业情况

● 产业链

公司产业链板块涉及的细分行业包括清洁能源、生态环保、户外动力设备(OPE)、柴油发电机组、船舶制造与航运、纺织服装等,其所在行业情况说明如下:

(1)大环保

公司的“大环保”板块包括以光伏为主的清洁能源和生态环保。

清洁能源(光伏):报告期内,全球光伏行业继续保持强劲增长。根据国际能源署、国家能源局、国家工信部、中国光伏行业协会等发布的数据,2023年全球光伏装机容量达到420GW,比2022年的228GW大幅增长85%;其中中国新增光伏装机容量216.88GW,较2022年的87.41GW增长148%,对全球新增光伏装机容量增长的贡献率达89%。新增并网容量216.3GW,其中集中式光伏120GW,同比增长230%,分布式光伏96.29GW,同比增长88%。报告期内,我国光伏制造业呈现量增价减态势,总产值突破超过1.75万亿元,同比增长17.1%,其中多晶硅、硅片、电池、组件产量分别增长66.9%、67.5%、64.9%和69.3%。光伏产品出口总额484.8亿美元,同比下降5.4%;其中硅片、电池、组件的出口量分别增长93.6%、65.5%和37.9%。出口市场进一步趋向多元化。光伏组件价格下行带动光伏发电系统的单瓦投资成本继续下降。

生态环保:2023年,国家继续大力推进美丽中国建设。报告期内,国家有关部委印发实施《重点流域水生态环境保护规划》《环境基础设施建设水平提升行动(2023—2025年)》《关于推进建制镇生活污水垃圾处理设施建设和管理的实施方案》《关于促进土壤污染风险管控和绿色低碳修复的指导意见》等一系列政策文件,有效扩大生态环保产业需求。根据财政部公布的2023年财政收支情况,2023年全国财政用于节能环保的支出为5,633亿元,同比增长4.1%。其中,在污水处理领域,据中商产业研究院统计,2023年城市和县域污水处理厂数量同比增长4.1%,市场规模增长4.4%,继续保持增长态势。

(2)先进制造

①户外动力设备(OPE):主要包括草坪服务机器人及割草机、松土机、电动锯、修枝剪等使用小型电机或者发动机的设备及汽油发电机。

园林机械与清洗机械:园林设备根据产品类型,可以分为手持式,手推式和骑乘式三种。OPE产品主要消费终端市场在北美和欧洲,占整体市场的85%以上,需求较为刚性,行业具备稳定的市场空间,同时受库存周期、地产周期影响较大。2023年,受美元加息、头部零售商去库存等影响,OPE行业整体较为低迷,根据Global Market Insights数据,估计全球园林机械市场2023年近400亿美元规模。在全球“双碳”背景下,环保立法较以往更为严格,燃油类产品或将不断出清,锂电OPE正逐渐成为主流。

汽油发电机组:体积较小,多作为家庭、小型餐饮等场景的备用电源使用,在电力基础设施不完善的国家和地区也有较为稳定的需求。我国是世界上最主要的小型汽油发电机生产国,大约80%的产能用于出口,目标市场主要是欧美发达国家以及电力基础设施有待完善的东南亚、非洲、大洋洲和中东地区。

②柴油发电机组:柴油发电机组属于配套工程施工(工程配套)项目使用以及备用电源,具有规模化、可持续、刚性需求的特征。其应用场景广泛,可用于通讯运营商、数据中心、银行、医疗健康、制造工厂、养殖基地、油田矿山、石油天然气、军工等项目施工现场等。中国柴油发电机组市场是迅速发展起来的新兴市场,国家“新基建”“东数西算”工程的实施,为发电机组市场提供新的发展机遇,带动较大幅度增长。根据恒州博智调研数据,2022年国内市场规模超300亿元,全球柴油发电机组市场收入约150亿美元,目前中国占全球市场份额约为28%。

③船舶制造与航运

造船:2023年,我国船舶工业整体呈现良好发展态势,三大造船指标同步增长,造船企业效益增长显著。其中,全国造船完工量4,232万载重吨,同比增长11.8%;新接订单量7,120万载重吨,同比增长56.4%;12月底手持订单量13,939万载重吨,同比增长32.0%;中国造船产能利用监测指数(CCI)涨至894点,同比增长17%。全国规模以上船舶工业企业实现主营业务收入6,237亿元,同比增长20%;实现利润总额259亿元,同比增长131.7%。

航运:在经历了2022年贸易量增长惯带后,2023年全球海运贸易量同比增加3%至124亿吨,吨海里需求增速扩张至5.2%。分货种来看,大部分货种海运贸易量在产量供应端的刺激下均实现正增长,其中汽车、LPG和干散货表现最为强劲,同比分别增长15%、6%和4.3%。运价方面,整体呈现“前低后高”走势,受供需基本面转弱影响,2023年BDI均值为1,378点,同比下滑28.7%,略高于2019年水平,年底由于出现短期错配大幅拉涨,四季度均值为2,033点,环比涨幅高达70%。

(3)大消费

纺织服装产业是我国传统支柱产业、重要民生产业和创造国际化新优势的产业,在国民经济中保持重要稳定地位。

服装行业:据中国海关统计,2023年1-12月,我国服装(含衣着附件,下同)累计出口1,591.4亿美元,在2022年的高基数上,同比下降7.8%,比2019年同期增长8.5%。细分来看,梭织、针织服装出口数量基本与去年齐平,导致出口总额下降的主要原因是出口价格降幅较大;化纤服装已经成为我国服装出口的优势产品,出口金额为棉制服装的1.7倍,且降幅低于棉制服装;主要服装出口品类中,大衣/防寒服、毛衫、运动服、婴儿服装等大类商品出口呈双位数下降,降幅分别为18.2%、10.3%、13%和20.7%;我国对西方发达经济体(美加欧英日澳新)出口全面下降,出口金额860.8亿美元,同比下降14.7%,我国在美加市场份额降幅较上年有所放缓,在欧盟、日本、英国、澳大利亚份额则较上年加速下滑;从新兴市场看,对中亚、俄罗斯和非洲出口大幅增长。

家用纺织品行业:据中国海关统计,2023年1-12月,我国家用纺织品累计出口327.4亿美元,同比止跌回升,增长0.1%,比2019年同期增长16.2%,表现较稳健。自8月以来,有4个月实现了单月出口同比正增长,其中12月单月出口更是同比增长9.3%,回稳势头进一步巩固。细分来看,床品出口138.3亿美元,同比微降1.6%,毯类出口44亿美元,微增0.1%;我国家纺出口前五大市场分别为美国、欧盟、日本和澳大利亚,其中,对美国出口102.4亿美元,同比增长0.4%,逆转累计出口下降趋势,新兴市场总体平稳。

品牌校服:近几年,国内校服市场中的新格局逐渐兴起,品质校服越来越受到学校和家长的欢迎。根据2022年1月中国校服产业研究中心发布的《中国校服采购现状调查》,中国的校服市场存在市场集中度过低、质量参差不齐、采购流程不透明、产品标准不健全等问题,但也呈现市场化、品牌化趋势。

● 供应链

2023年,国家从政策层面进一步提高了对供应链运营行业的重视程度。2023年2月,国务院印发《质量强国建设纲要》,其中四方面涉及物流与供应链,包括大力发展绿色供应链、统筹推进供应链金融发展等。2023年12月,中央经济工作会议提出要提升产业链供应链韧性和安全水平,加快打造绿色低碳供应链。同月,国务院办公厅印发《关于加快内外贸一体化发展的若干措施》,提到要培育一批具有国际竞争力、内外贸并重的领跑企业,增强全球资源整合配置能力,支持供应链核心企业带动上下游企业协同开拓国内国际市场。2024年2月,习近平总书记主持召开中央财经委员会第四次会议强调,推动新一轮大规模设备更新和消费品以旧换新,有效降低全社会物流成本。

2023年,全球经济增长动能不足,市场复杂动荡、风险交织叠加,叠加国内周期性结构性矛盾频发,国资委关于规范中央企业贸易管理要求更加严格等因素,供应链行业作为国民经济基础性行业,规模增长和经营效益面临严峻挑战,市场竞争加剧、模式创新提速,部分弱势中小企业被迫退出。但相对于发达国家,我国供应链行业的集中度总体较低,头部企业未来在区域、客户、品类拓展上仍具有广阔的外延发展空间。

● 主要业务

公司主营业务包括产业链、供应链两大类。产业链主要产品或服务包括:清洁能源(含光伏产品、工程、综合能源管理)、生态环保(含污水处理、垃圾处理、土壤修复、餐厨垃圾处理、可降解塑料工业工程等)、户外动力设备(OPE)、柴油发电机组、船舶制造与航运、纺织服装(服装、家纺、品牌校服)等。供应链图供应链集成服务,指大宗商品运营与机电设备进出口。

● 经营模式

(1)产业链

①大环保

清洁能源:公司清洁能源业务主要包括“孵化”品牌光伏组件生产与贸易,清洁能源工程项目开发建设,电站运维服务和综合能源管理。其中综合能源管理业务提供“风光柴储充,绿电绿证、节能减排一体化的综合能源解决方案”,包括分布式光伏及风电、电站资产运维、储能、柴油发电、充电桩、碳资产管理等专业化服务。报告期内孵化组件连续第六年荣获EUPD Research“顶级光伏品牌”奖项。

生态环保:公司在生态环保业务领域拥有多项工程总承包资质,为客户提供项目咨询、工程设计、设备成套供应、施工建设、运营管理等全程成部分服务,已在海内外三十多个国家和地区成功建设了数百座质量一流、安全可靠、技术先进、环境友好的工程项目,涉及领域包括水处理、污水处理、工业废水处理、生活垃圾处理、固废处置及土壤修复,可降解塑料工业工程等。

②先进制造

户外动力设备:园林机械与清洗机械:主要从事草坪机、松土机、高压清洗机、草坪服务机器人等园林户外机械、清洗机械的研发、制造与销售。旗下南京苏美达动力产品有限公司、南京苏美达智能技术有限公司均为国家级高新技术企业,市场覆盖全球30余个国家,与全球顶级家居连锁超市、经销商及动力工具品牌制造商建立了深入的战略合作。自主品牌YARDFORCE成功入选国务院国资委2023年国有企业品牌国际化典型案例。

汽油发电机组:业务涵盖汽油发电机产品研发、生产与销售,自有品牌FIRMAN入选2021年度100个国有企业品牌建设典型案例,小型汽油发电机产品连续16年占据同行业出口自主品牌高位,主要销往非洲、北美、东南亚等地区。FIRMAN品牌ZERO E便携式储能产品荣获2023美国IDEA设计奖;FIRMAN发电机荣获“非洲最佳世界品质发电机品牌”奖项。

柴油发电机组:依托在国内国际的专业项目经验,深耕全球通信运营商、数据中心、先进制造、油田矿山、电力电厂、公共服务及设施等市场领域,提供安全可靠的柴油发电机组产品,目前,该业务足迹遍布40多个国家,为中国移动、中国联通、微软、京东数据中心等提供发电机组及和应服务,累计完成千余个项目。公司依托在发电机组行业近20年的全球产业链和供应链优势,持续强化科技创新和全流程服务能力,致力于为全球用户提供更专业、更可靠、更环保的柴油电力解决方案。

船舶制造与航运:船舶业务聚焦中型船舶,以设计为引领、建造为基础、航运为支撑,走绿色发展和差异化竞争道路,强化“船舶制造+航运”协同发展模式,努力成为中国领先的绿色船舶制造与航运企业。其中船舶制造板块以新大洋造船有限公司(以下简称“新大洋造船”)为中心,定位于中型船舶的研发建造,巩固集“船型品牌+船型研发+船舶建造”为一体的业务模式综合竞争力;航运板块立足打造一支绿色、高效的干散货船队,聚焦船舶管理和运营,致力于为国内外客户提供高水准的海上运输服务。船舶制造和航运业务上下游联动,实现前端市场需求与后端船型研发的互通,同时两者在船舶市场的波动起伏中,协同发展,共同抵挡行业周期性波动,保证船舶业务的有序、稳定。

③大消费

服装业务:集服装科技创新、研发设计、智能制造、商贸服务为一体,持续打造强大供应链整合能力和产业链运营能力,海内外拥有12家全资实业工厂和5家控股实业工厂,并拥有近600多人的服装研发设计打样人才队伍,与全球主要经济体的众多中高端知名品牌客户建立了稳固的战略合作关系,致力于成为数字化驱动、行业领跑的纺织服装产业公司。

家用纺织品:拥有产能合理的国内工厂、渠道成熟的海外公司,形成了集设计研发、实业制造、商贸服务、自主品牌建设为一体的全产业链运营模式,打造了以订单为中心,以数字化链接为基础的产业生态,毯子、被子、床单件套、宠物用品等核心产品出口额均居细分行业领先地位,获得全国纺织行业首张“同线同标同质”产品认证证书,自主品牌BERKSHIRE、京贝入选江苏省重点培育和发展的国际知名品牌,已成长为国际化经营体系完备、产业链整合能力突出、差异化竞争优势明显的纺织产业综合服务商。

品牌校服:伊顿纪德以“引领中国校园服饰变革,推动共同教育价值重建”为使命,累计服务清华附小、复旦附中、南洋模范、重庆八中、南师附中等近5,000所学校,提供校园服饰系统解决方案。通过创新打造“伊学团”学院生活线上服务平台及国内校服行业首个智能化仓储物流综合体,为家长提供数字化、便捷化的校服服务及学院常服多元产品、家庭教育优质内容,构建家-校-社协同教育的生态圈,与百万中国家庭和孩子一起,探索美、创造美。

(2)供应链

供应链运营板块包括大宗商品运营和机电设备进出口业务。

大宗商品运营:公司经营的大宗商品包括金属矿产、能源化工、农林产品、纺织原料等,上游与主要生产商建立长期采购合约,形成遍布全球的资源网络,下游围绕核心优质客户提供在原材料组织、物流规划等配供配送服务,业务模式主要分为自营和代理两种模式,以自营模式为主。自营模式可分为统购分销和自营配送,其中统购分销业务占比相对较高。在统购分销模式下,公司通过收集下游客户的订单,整合不同客户所需产品的规模及规格,集中向上游供应商批量采购后向下游客户分销。采购前,通过预收下游客户定金的方式保证采购的产品及时实现销售,同时通过订单收集锁定了下游销货渠道,有效降低了因商品围积带来的存储成本及存货积压风险。在自营配达模式下,公司根据对市场行情的判断,在产品价格处于阶段性低位时采购,待价格回升后再行出售,以赚取购销差价。同时,公司积极开展“供应链+”数字化转型,提升运营效率,有效防范经营风险。

机电设备进出口:公司机电设备进出口业务主要采用代理模式,为客户提供“技术引进、资源供应、产品分销、物流服务”四位一体商业解决方案,坚持国际国内市场并驾齐驱,稳固进口基本盘、扩展出口增长极,形成国内国际并举的发展格局。主要在纺织、轻工、机械加工、电子、冶金、光伏、造纸、食品加工、建材加工、工程机械、医疗设备等细分领域,公司根据与下游客户锁定的采购意向,采取“一对一”的方式将下游客户与上游供应商进行匹配,在收取客户足额的保证金后,代理客户向上游供应商采购,并根据商品价格的波动及时调整收取的保证金,以对冲价格波动带来的经营风险。目前,公司正有序推进设备直销、售后维保、备品备件服务等模式创新,大力推动机电设备进口业务的数字化转型,打造“苏美达达天下”平台,运用信息化技术和数字化平台,提供装备展示厅、融资租赁展示厅、物流平台、在线签约与购标等功能,为先进设备制造商、采购商、物流合作方和金融服务机构搭建了渠道互通、资源共享的生态系统,以设备采购为核心,实现资源与信息的交互、上下游之间的产业协同,为上下游参与方提供设备供应、贸易代理、物流支持、政策咨询、招投标服务等全流程、一揽子商业解决方案。

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

	2023年	2022年		本年比上年增减(%)	2021年
		调整后	调整前		
总资产	5,231,164.72	5,301,610.53	5,298,823.92	-1.33	5,468,706.39
归属于上市公司股东的净资产	688,448.14	625,294.90	625,694.75	10.10	566,068.99
营业收入	12,298,080.95	14,114,791.27	14,114,468.02	-12.87	16,868,199.56
归属于上市公司股东的净利润	102,967.48	91,284.56	91,585.03	12.80	76,707
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	83,226.93	76,320.12	76,620.58	9.06	62,783.68
经营活动产生的现金流量净额	278,015.47	618,306.14	617,880.29	-55.04	571,833.42
加权平均净资产收益率(%)	15.76	15.33	15.37	增加0.42个百分点	14.23
基本每股收益(元/股)	0.79	0.70	0.70	12.86	0.59
稀释每股收益(元/股)	0.79	0.70	0.70	12.86	0.59

3.2报告期分季度的主要会计数据

单位:万元　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	3,100,125.05	3,350,302.22	3,155,720.20	2,691,933.49
归属于上市公司股东的净利润	28,208.25	26,948.46	38,297.37	13,453.40
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	22,022.79	20,944.31	27,348.35	12,914.48
经营活动产生的现金流量净额	-103,371.35	177,062.55	-38,870.29	243,204.56

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

4股东情况

4.1报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位: 股

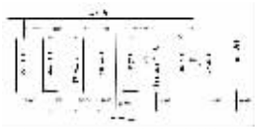
截至报告期末普通股股东总数(户)	30,584
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	28,379
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0

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、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
中国机械工业集团有限公司	0	543,665,613	41.60	0	无	0	国有法人
江苏省农垦集团有限公司	0	181,948,763	13.92	0	无	0	国有法人
香港中央结算有限公司	34,866,514	34,866,514	2.67	0	无	0	其他
国机重工集团常林有限公司	0	20,000,000	1.53	0	质押	10,000,000	国有法人
全国社保基金——四组合	15,730,001	15,730,001	1.20	0	无	0	其他
国机资产管理有限公司	0	15,082,956	1.15	0	无	0	国有法人
郑州国机精工发展有限公司	0	15,082,956	1.15	0	无	0	国有法人
中国福马机械集团有限公司	0	14,305,840	1.09	0	质押	7,000,000	国有法人
中国电器科学研究院股份有限公司	0	7,541,478	0.58	0	无	0	国有法人
合肥通用机械研究院有限公司	0	7,541,478	0.58	0	无	0	国有法人
上述股东关联关系或一致行动的说明	国机集团、常林有限、国机资产、郑州国机精工、福马集团、中国电器、合肥通用为一致行动人。未知其他股东之间是否存在关联关系或者属于一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

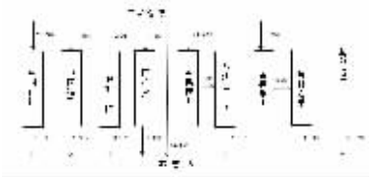
4.2公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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

第三节 重要事项

1公司应当根据重要性原则,披露报告期内公司经营情况的重大变化,以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

2023年,全球宏观形势依旧复杂严峻。面对变化挑战和不确定性,公司坚持“稳中求进、质量为先、创新为要”的经营方针,校准方向、锚定目标、紧抓重点,通过主动优化产品结构、市场结构与客户结构,全力推动公司高质量可持续发展。

报告期内,受宏观经济形势影响,公司实现营业收入1,229.81亿元,同比下降12.87%(三年复合增长率7.65%),公司利润依然稳中有进,经营质量稳步提升,实现归属于上市公司股东的净利润10.30亿元,同比增长12.80%(三年复合增长率23.53%)。

(1)高韧性稳市场优结构拥抱变化

2023年,公司深入践行“双循环”战略,以“供应链+产业链”双链驱动,努力稳市场、优结构、增效益,持续增强业务韧性。

表:公司主要业务情况

主营业务	主营业务收入(万元)	同比(%)	利润总额(万元)	同比(%)
产业链	3,131,806.18	3.27%	250,541.62	15.02%
大环保	698,642.14	-11.53%	62,892.23	4.13%
清洁能源	464,251.09	-14.76%	42,406.27	9.17%
生态环保	194,391.06	-2.69%	20,485.96	-4.95%
先进制造	903,743.39	8.15%	69,463.33	-3.34%
户外动力设备(OPE)	346,836.00	-15.62%	22,027.85	-20.44%
柴油发电机组	112,596.00	18.75%	6,456.00	56.38%
船舶制造与航运	444,312.39	21.74%	40,979.49	2.39%
大消费	1,107,467.21	3.97%	107,644.37	21.68%
服装	673,988.41	-2.42%	61,637.44	28.18%
家用纺织品	322,527.00	15.35%	30,847.27	18.16%
品牌校服	110,941.80	16.94%	15,159.66	5.57%
供应链	9,129,322.24	-17.41%	145,282.04	-9.49%

报告期内,公司产业链板块实现主营业务收入313.18亿元,同比增长3.27%,约占公司营业收入25.47%;实现利润总额25.05亿元,同比增长15.02%,约占公司利润总额63.30%。

图:产业链板块利润总额占比变化情况

一是开拓新兴市场促增长。2023年是习近平总书记提出“一带一路”共建倡议十周年,公司积极响应、坚定践行。2023年,公司实现进出口总额约126亿美元,对“一带一路”共建国家及地区实现进出口总额50.6亿美元,约占公司进出口总额的40%。

机电设备进出口业务积极挖掘新兴经济体的工业化机遇,通过加强海外市场调研走访等方式,积极挖掘机电出口业务机会;重点围绕新能源锂电、光伏、汽车等热点行业,兼顾家电、纺织等传统产业,优先开发东南亚、东盟、RCEP成员国等国家市场,为中资客户出海、海外客户设备采购提供一揽子、综合性商业解决方案。报告期内新签机电出口合同超63亿美元,同比增长404%。

清洁能源业务坚持“建一项工程,树一座丰碑”,大力发展东南亚等新兴市场。实施属地化深耕,中标137MW卡拉特拉瓦和550MW拉索光伏电站EPC工程,签约桑布拉诺93MW和塔利姆200MW风电辅助设施设备总承包项目及马尔瓦尔屋顶光伏项目等。再次签约生态环境部应对气候变化南南合作物资援助项目——柬埔寨太阳能LED路灯和户用光伏发电系统。2023年,新签国际光伏工程订单4.7亿美元,同比增长200%。

二是聚焦主流客户增效益。公司坚定优客户战略,通过加强与主流客户的互动交流和对主流客户的深度分析,挖掘客户的潜在需求,取得显著成效。公司服装业务抓住“国潮”消费持续升温的趋势,与安踏、李宁、森马等品牌持续加深合作,2023年实现利润总额约6.2亿元,同比增长约28%。家纺业务通过发挥美国BERKSHIRE、NVM平台价值,推动主营家纺产品全部进入美国头部零售商,2023年实现利润总额约3.1亿元,同比增长约19%,BERKSHIRE、NVM销售额实现三年翻番。

航运业务持续深化与优质客户合作,分别与全球大宗贸易行业头部企业嘉吉签订12艘皇冠63 3.0新造船长期租赁,与嘉能可签订10艘皇冠63 3.0新造船长期期租意向协议,成为主流客户的核心运力供应商。

三是抢抓国内机遇稳规模。公司贯彻落实“长江经济带发展”“建设粤港澳大湾区”等国家战略,把握机遇在武汉、佛山、深圳、徐州、连云港、无锡等十多个城市新设分子公司,增强国内大循环内生动力。2023年公司在国内市场实现营业收入占公司营业收入达57%。

大宗商品供应链业务根据国内市场需求,不断优化客户、市场、品种结构,积极开展高附加值产品贸易,石化产品国内贸易额达到186.1亿元,同比增长15%;年度累计运营煤炭、钢材、矿产、石化产品、林浆纸、纺织原料、农产品等大宗商品超4,800万吨,通过进口稀缺资源能源,有力服务实体经济,保障供应链安全与韧性,彰显央企担当。

大型柴油发电机业务紧跟国内新基建、“东数西算”及高端装备制造升级的产业趋势,围绕客户和市场需求,在国内运营商、数据中心、电力电厂、矿业矿产、大型综合类商业项目、高端装备制造等行业中标多个标志性项目,全年共承接10多个省、超过50个地级市的各类项目。

(2)高效能抓研发促转型创新发展

公司坚持以市场需求为导向,加快实施科技创新发展、数字化发展、绿色发展、品牌发展,为公司发展增添新动能。

一是坚定科技创新强驱动。公司凝练科技创新关键指标体系,不断夯实科技创新工作基础,推动形成“人无我有,人有我优”的差异化核心竞争力。2023年,公司研发投入5.04亿元,新获专利授权122件,其中发明专利58件。截至报告期末,公司已建有6个国家级技术平台、14个省级技术平台,成功开发一批技术先进、效益良好的科技成果,包括三燃料变频发电机组、锂电清洗机械、无水染色工艺、绿色新船型等。

户外动力设备(OPE)业务以高效研发投入促进技术创新,聚焦智慧户外生态场景,研制快充式锂电草坪工具车等创新产品,进入国内外主流销售渠道,YARDFORCE便携储能产品荣获德国红点设计奖;获批组建江苏省新能源动力设备关键技术高价值专利培育中心;虚拟边界草坪机器人入选江苏省人工智能融合创新产品,旗下公司获评国家级专精特新小巨人。

纺织服装业务加速构建“产学研用”对接平台,2023年与南京工业大学等合作伙伴签订“生物基氨纶研发、工业化与推广”合作项目,通过生物基氨纶的研发推广,取代不可再生的石油基原料,加速科研成果转化。

船舶制造业务聚焦船型升级,优化船体线型,大量采用节能降耗设计,推出绿色节能新船型皇冠63升级3.0版,满足国际海事组织IMO船舶能效设计指数EEDI 3要求和Tier 3排放标准,自推出以来订接获订单62艘,继续保持在中型散货船细分市场的领先地位。截至2023年底,船舶制造业务在手订单66艘,订单已排期至2026年底。同时,船舶制造业务聚焦生产环节,积极通过人员调整和生产组织优化等举措,优化建造流程,均衡节拍生产,进一步释放船均产能,取得良好成果,交船数量创近5年新高。

二是加速数字转型添动力。公司着力打造数字化驱动的国际化产业链和供应链,为高质量发展增添动力。在顶层设计上,公司制定《数字化转型专项规划(2023-2025)》和《数字化建设及评价指引》,推动数字化转型进入新阶段。转型实践上,各子公司在管理信息化、运营智能化、产品数智化、模式平台化和数字产业化等“五化”上持续发力。

报告期内,“苏美达达天下”成功入围省级数字贸易平台,上线数字会展、数字招商、达达会议直播等全新功能。基于“数字进博”平台建设运营的成功实践,自主搭建并上线数字会展平台,全年完成24场线上展会及会议合作,以“展贸结合”新模式助力供应链服务创新。“苏美达智慧链+”平台不断打造产业链上下游一体化的集成服务能力,重点推进物流仓库合作,全年已完成近百家仓库的推广上线。

家纺业务自主建设“供享云”平台,实现供应商线上管理,在线执行合同,提高资金使用计划准确度、付款流程透明度和供应链运行效率,增强与上游企业的合作黏性。上线以来平台已覆盖家纺业务自有实业和部分核心供应商,累计在线签订合同超5,000份,线上支付金额在纺织公司采购总额中的占比接近50%。在此基础上,家纺业务与江苏省金融资产交易平台合作,根据“供享云”平台订单和账期等信息,打造江苏省内第一张数字资产凭证,进一步赋能供应链合作伙伴。

三是深耕绿色发展新赛道。公司积极响应“双碳”目标,通过开发绿色产品、创新绿色技术、推进绿色技改、获取绿色认证等方式多管齐下,大力发展清洁能源、生态环保业务,不断擦亮“绿色”底色。

清洁能源业务围绕光伏产业链,为客户提供集光伏产品、EPC工程、电站运维和双碳运营为一体的系统解决方案。其中,光伏产品业务坚持差异化策略,持续增强差异化产品和服务能力,紧跟市场趋势推出N型TOPCON和HJT产品,抢占新品市场高地。光伏EPC工程业务在国际市场持续开拓的基础上,国内项目开工、结算规模创新高,签约青海大柴旦二期100MW、天津新宇18MW、西藏措美30MW等光伏工程项目,截至2023年底,国内已并网+在手工程项目规模623MW,同比增长78%。综合能源服务业务进一步强化运维业务开发能力,运维项目签约净增长373MW,运维总容量超25GW。推出具备企业碳账户功能的“苏美达能碳管理平台”,利用数字化技术,实现企业能碳运营管理及碳排放全过程可视化,并在绿电购买、绿证申请、交易和核销等方面提供支持,为客户碳减排与碳中和计划规划减碳路线图;基于该平台的应用,旗下辉伦太阳能南京工厂获得中国质量认证中心颁发的100%绿色能源消费认证和TÜV南德碳中和认证,为业务开展提供实践案例支撑。

生态环保业务持续巩固水处理等传统业务,大力发展固废处置、土壤修复、可降解新材料、餐厨垃圾处理等新兴业务,成效显著。新答水处理工程17座,再次中标上海白龙港污水处理厂扩建三期工程。在立足江苏,深耕“长三角”的同时,积极走出去,拓展新市场。答约宜昌市厨余垃圾资源化处理项目,固废处置业务扩大覆盖至“长三角”以外区域。中标宁波丁家湾3号地块上地污染治理项目,环境修复业务在区域扩展方面取得长足进展。2023年,新签生态环保工程项目22亿元,同比增长28%。

四是蓄积品牌势能筑未来。品牌的背后是质量、是信任,质量和信任的背后是市场。公司坚持长期主义,持续探索品牌建设。2023年,公司成功获评“江苏省优秀企业”和企业主体长期信用AAA评级,持续提升“苏美达”品牌影响力。

公司旗下2个品牌入选国资委国有企业品牌典型案例和优秀品牌故事,10个品牌获评江苏省重点培育的国际知名品牌。家纺业务坚持多元产品覆盖、绿色低碳加持、综合服务支撑的品牌发展策略,BERKSHIRE品牌的市场竞争力持续增强,自主品牌营收同比增长14%,占家纺业务营业收入比例已达52%。伊顿纪德作为校服行业的领先品牌,坚持“校长的志同道合者,家长的教育意见领袖,学生的美学启蒙人”品牌定位,引领中国校园服饰变革,以校园服饰传递教育内涵,持续蓄积品牌势能,报告期内,营业收入实现16.9%的增长。FIRMAN品牌发电机继续深耕非洲市场,以质量作为品牌核心,积极开展技术创新、工艺改进,为客户提供更加高效节能的电力解决方案,获得“非洲最佳世界品质发电机品牌”。

2公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的,应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

□适用 √不适用苏美达股份有限公司

证券代码:600710　　证券简称:苏美达　　公告编号:2024-019

苏美达股份有限公司 2023年度募集资金存放与使用情况专项报告

公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

一、募集资金基本情况

(一)实际募集资金金额和资金到账时间

经中国证券监督管理委员会证监许可(2016)2369号文核准,并经上海证券交易所同意,苏美达股份有限公司(以下简称“公司”)由主承销商中信建投证券股份有限公司(以下简称“中信建投”)采用非公开发行方式,向十名参与配套资金募集的特定投资者非公开发行人民币普通股(A股)股票22,624.43万股,发行价为每股人民币6.63元,扣除承销费用、律师费和验资费等发行费用3,409.60 万元后,公司本次募集资金净额为146,590.40 万元,相应募集资金已由主承销商中信建投于2016年11月9日汇入公司募集资金监管账户。上述募集资金到位情况业经天健会计师事务所(特殊普通合伙)验证,并由其出具《验资报告》(天健验(2016)450 号)。

(二)募集资金使用和结余情况

公司以前年度已使用募集资金146,714.94万元,以前年度收到的银行存款利息扣除银行手续费等的净额为2,311.23万元;2023年实际使用募集资金2,189.60万元,2023年收到的银行存款利息扣除银行手续费等的净额为2.91万元;累计已使用募集资金148,904.54万元,累计收到的银行存款利息扣除银行手续费等的净额为2,314.14万元。

截至2023年12月31日,公司已将结余募集资金及产生的利息永久补充流动资金,募集资金已全部使用完毕。

二、募集资金管理情况

(一)募集资金管理情况

为了规范募集资金的管理和使用,提高资金使用效率和效益,保护投资者权益,公司按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上海证券交易所股票上市规则》等有关法律、法规和规范性文件的规定,结合公司实际情况,制定了《公司募集资金管理制度》(以下简称《管理制度》)。根据《管理制度》,公司对募集资金实行专户存储,在银行设立募集资金专户,并连同财务顾问中信建投分别与北京银行股份有限公司南京分行和江苏银行股份有限公司营业部签订了《募集资金三方监管协议》,明确了各方的权利和义务。三方监管协议与上海证券交易所三方监管协议范本不存在重大差异,公司在使用募集资金时已经严格遵照履行。

(二) 募集资金专户存储情况

截至2023年12月31日,公司所有募集资金已按规定用途使用完毕,并办理销户手续,公司与财务顾问、开户银行签署的相关《募集资金三方监管协议》也随之终止。

三、年度募集资金的实际使用情况

(一)募集资金使用情况对照表

募集资金使用情况对照表详见本报告附件1。

(二)募集资金投资项目出现异常情况的说明

公司募集资金投资项目未出现异常情况。

(三)募集资金投资项目无法单独核算效益的情况说明

公司信息化建设项目,系进一步提高信息传递的有效性,增强公司的市场反应速度,提升公司运营管理能力,故无法单独核算效益。

公司补充流动资金项目,系通过优化公司财务结构,满足公司经营规模持续增长带来的资金需求,通过公司整体盈利能力的提升来体现效益,故无法单独核算效益