证券代码:300823 证券简称:建科机械 公告编号:2022-008

建科机械(天津)股份有限公司

【2021】年度报告摘要

一、重要提示

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,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名

大华会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况:公司本年度会计师事务所未发生变更。

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

√ 适用 □ 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以93,559,091股为基数,向全体股东每10股派发现金红利5.35元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增0股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 √ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	建科机械	股票代码	300823
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称(如有)	不适用。		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	林琳	邓会燕	
办公地址	天津市北辰区陆路港物流装备产业园陆港五纬路7号	天津市北辰区陆路港物流装备产业园陆港五纬路7号	
传真	022-26997888	022-26997888	
电话	022-60655151	022-60655151	
电子信箱	tjkbo@tjkmachinery.com	ir@tjkmachinery.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)公司主要业务

公司成立以来,始终坚持智能化中高端数控钢筋加工装备及配套软件的研发、设计、生产和销售,并提供智能化数控钢筋加工的整体解决方案,经过二十年的行业深耕与积累,产品已覆盖装配式建筑、高速铁路、高速公路、桥梁隧道、地铁城轨、地下管廊、核电水电等各类大型基础设施建设及钢筋加工配送中心等众多领域,成为中国智能化钢筋加工装备行业首家上市公司和行业领军企业,报告期内公司主营业务未发生实质变化。

行业客户出于要求设备绿色环保节能节材、质量稳定可靠和生产效率高的需求,往往要求钢筋加工装备生产商满足其一揽子产品需求和创新研发服务,产品的系列化完整程度、配套能力和研发技术服务水平是行业客户选择供应商的重要影响因素。公司已发展成为钢筋加工装备行业产品配套最齐全的公司之一,拥有强大的研发团队和技术研发创新能力,被认定为国家级专精特新“小巨人”企业、高新技术企业。

在发展过程中,公司坚持“中国智造,筑梦全球”的发展愿景,与中国中铁、中国铁建、中国交建、中国核建、三一集团、远大住工、浙江交工等国内多家大型企业建立了长期业务关系,同时还出口日本、韩国、以色列、意大利、泰国、印度尼西亚、马来西亚、俄罗斯等100多个国家和地区,在国内同行业中处于较领先的地位。

报告期内,公司实现营业收入48,116.07万元,比上年同期增长3.21%;归属于上市公司股东的净利润9,055.55万元,比上年同期增长0.90%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润8,822.98万元,比上年同期增长3.92%。虽然报告期内国内上游钢材等原材料涨价,公司募集资金投资项目还在建设中,但公司通过技术和工艺创新、管理优化、效率改革等方式,营业收入和净利润实现双增长,整体保持了稳中有升的经营趋势。

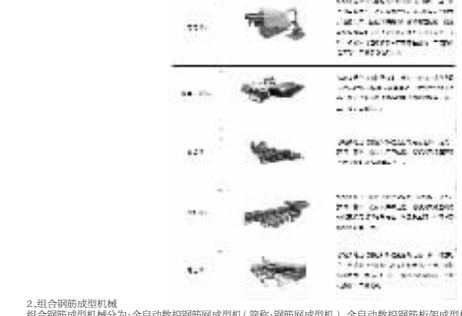
(二)公司主要产品及用途

报告期内,公司秉承“中国智造,筑梦全球”的发展愿景,坚持创新驱动发展的经营理念,作为中国早期进入智能化钢筋加工装备行业的先驱,公司经过多年高度重视并持续的研发投入,应用技术积累及市场开拓,已发展成为国内智能化钢筋加工装备领域的领军企业。

公司主要生产和销售单件钢筋成型机械、组合钢筋成型机械和钢筋强化机械三大系列产品,主要产品销售收入占公司主营业务收入的90%以上,其中全自动数控钢筋弯箍机、全自动数控钢筋直笼机、全自动数控钢筋剪切机、全自动数控钢筋弯曲机、全自动数控钢筋调直机、全自动数控钢筋网成型机、全自动数控钢筋桁架成型机、全自动数控钢筋笼成型机、全自动数控管廊钢筋网片成型机、高速数控冷轧带肋钢筋成型机等产品是公司的核心产品。

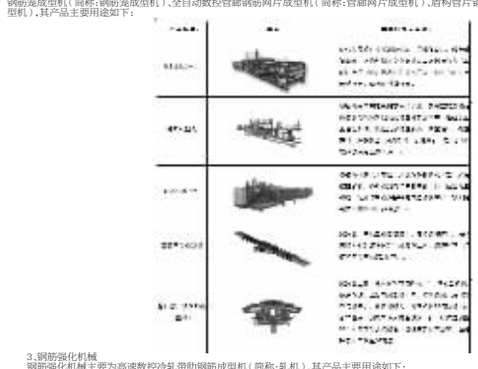
1、单件钢筋成型机械

单件钢筋成型机械包括:全自动数控钢筋弯箍机(简称:弯箍机)、全自动数控钢筋调直切断机(简称:调直切断机)、全自动数控钢筋剪切机(简称:剪切机)、全自动数控钢筋弯曲机(简称:弯曲机),其产品主要用途如下:



2、组合钢筋成型机械

组合钢筋成型机械分为:全自动数控钢筋网成型机(简称:钢筋网成型机)、全自动数控钢筋桁架成型机(简称:桁架成型机)、全自动数控钢筋笼成型机(简称:钢筋笼成型机)、全自动数控管廊钢筋网片成型机(简称:管廊网片成型机)、盾构管片钢筋笼成型机(简称:盾构管片成型机),其产品主要用途如下:



3、钢筋强化机械

钢筋强化机械主要为高速数控冷轧带肋钢筋成型机(简称:轧机),其产品主要用途如下:

(三)公司经营模式

1、盈利模式

公司主要从事智能化中高端数控钢筋加工装备的研发、设计、生产和销售,并提供智能化数控钢筋加工的整体解决方案,公司采购生产设备及原材料,以库存式与订单式相结合的方式安排生产。其中,对标准化产品主要采用库存式预投生产;对非标准化产品或需求较少的产品主要根据订单安排生产,并对其中部分标准化部件预投生产。

公司采用以直销为主(包括支付佣金及代理费的直销,图代理),经销为辅的方式获取客户订单,并在签订合同、出厂发货、交货调试、质保到期四个节点收回货款。

公司采用“直销+经销”模式开展业务,在支付佣金及代理费的直销模式中,第三方根据其掌握的信息优势和资源优势,向公司报告产品销售的机会并向公司提供计付性、实际操作及风险分析服务,公司与客户直接签署货订销售合同、结算货款,并向第三方支付佣金。公司的代理协议主要分为两种:一种为佣金支付协议,公司根据与客户签订的合同金额并且在确认收入时或者全额回款后向代理商支付2.5-5%(国外为2.5-10%)不等的佣金,协议不对代理数量、代理价格、奖励或惩罚措施、代理期限、代理区域进行约定;一种为代理框架协议,此类代理协议会约定如果促成交易但确认收入时,公司将会根据“最终签订合同的实际售价-协议价格-相关费用”支付代理商佣金,代理期限一般为一年,约定代理协议价格、代理区域、协议不对代理数量、奖励或惩罚措施进行约定。

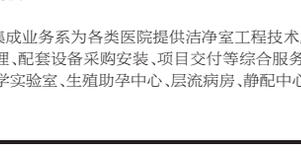
在支付佣金及代理费的直销模式下公司退换货政策与普通直销模式一致,公司与客户就退换货事项签订补充协议,协议约定退换货数量及退款金额。产品系由公司与最终客户直接签订销售合同、结算货款,不在第三方处存留,该模式下产品已全部实现最终销售。

2、采购模式

基于不同责任相互监督原则,公司未设立独立采购部门,在供应商管理、采购订单管理(采购询价及比价、采购数量管理、采购价格管理等)、采购物品检验及出、入库管理和采购结算等各个环节分别由不同部门负责,相关环节具体说明如下:

序号	采购相关环节	具体工作		责任方	管理模式/平台
1	供应商管理	供应商名录		合规法务部采购中心	初始和新增供应商由合规法务部采购中心审验后加入公司统一的“采购信息库”,供各部门采购时参考。新增供应商原则上必须经三家以上选择比对后,将确定合作的供应商录入“采购信息库”。
		采购基准价格		合规法务部采购中心	合规法务部采购中心根据最新签订采购订单情况,对“采购信息库”中相关供应商及其名下各类产品的基准价格实时更新。
2	采购订单管理	采购询价、比价		各车间项目组文员	各车间项目组文员根据《生产任务单》和《采购申请单》,就待采购产品参考“采购信息库”并通过网络搜索等途径选取不少于2家供应商进行询价、比价,并制作《订货合同》,在订货合同将询价明比价情况。
		采购数量管理		各车间项目组文员、库管人员	各车间项目组文员根据《采购申请单》结合库存情况确定采购数量,将制作好的《订货合同》交库管人员,库管人员根据库存数量对《订货合同》中的采购数量进行审核确认。
		采购价格管理		合规法务部采购中心	各车间项目组文员将通过数量审核的《订货合同》交由合规法务部采购中心进行价格审核,合规法务部采购中心专员将复核各车间项目组文员的比价情况,对和“采购信息库”价格一致或者低于既采购价的进行签批,对于价高的进行复核询价,复核通过的签批,并根据最新采购价格修正“采购信息库”中的信息。
		订货合同签订		各车间项目组文员	拥有日主诚信签订采购合同的车间在和“采购信息库”已有供应商进行合作且价格一致的情况下,不需要到法务部采购中心进行核价,可以直接签订。但合规法务部采购中心会定期抽查其日行核价情况是否属实。
		订货合同资料管理		合规法务部采购中心	会签部门人员;相关车间项目组长、合规法务部采购中心、副总经理或总经理。
		订货合同资料管理		合规法务部采购中心	对全部对外签订的《订货合同》进行汇总统计。
3	采购物品检验	对外协加工件质量检验		质检部	外协加工件由质检部根据图纸及合同要求进行检验,合格产品办理入库和统计存档,不合格产品根据具体情况办理退换、返修或供应商赔偿处理。
4	入库管理	货物核对		各车间项目组文员	各车间项目组文员将货物核对后进行系统录入并打印入库单。
		入库手续		库管人员	库管人员核对产品、办理入库手续后,存放指定位置。
5	采购结算	交票及支付		各车间项目组文员	根据合同约定的结算方式,在送货单、报检单、入库单、发票齐备后,与财务部办理交票及支付手续。

公司的采购流程如下图所示:



3、生产模式

目前,公司采取库存式与订单式相结合的方式安排生产,其中,对标准化产品主要采用库存式预投生产;对非标准化产品或需求较少的产品主要根据订单安排生产,并对其中部分标准化部件预投生产。

(1)产品预投数量的确定:年初生产管理部根据上一年度各车间项目组产品销量及年初库存数量,同时考虑市场发展策划部提供的当年市场增长预测,在手订单情况,对销量较大的标准化产品分别制订本年度预投计划,预投计划最终报经总经理审批后确定。各车间项目组将前述本年度预投计划分解至年内分批次实施,根据产品在手订单情况、当下库存数量、生产周期等因素,安排每批次预投数量及预投规率。预投计划具体实施时,由车间项目组发起预投申请,经生产管理部负责人、总经理审批后下发“预投计划单”。

(2)生产计划的执行过程:公司的生产计划由各销售部门通过“生产任务单”或生产管理部通过“预投计划单”启动。在“生产任务单”或“预投计划单”下达后,生产管理部将其印制并送达公司技术管理部、生产管理部各项目组、电器管理部、财务部、质检部等各部门由各部门负责人会签,经公司技术部门出具产品图纸和工艺技术文件后该项生产任务正式执行。

(3)产品实体的完成主体、制造步骤及主要工序:在生产过程中,根据公司产品的生产工艺可将生产过程分为机械系统部件的生产、装配和电器系统的设计、组装(含软件的编程)两个主要步骤,分别由公司生产管理部和电器管理部执行;两个步骤完成后,多部门联合进行产品的联机检测、检验调试。

4、销售模式

(1)销售方式:公司根据区域分设国内销售一部、国内销售二部、国际销售部。在销售方式上,公司国内销售采用直销(包括支付佣金及代理费的直销,图代理、下同)的销售模式;国外销售采用直销、经销相结合的销售模式。在支付佣金及代理费的直销模式中,代理商向公司介绍客户,公司直接与客户签订销售合同、结算货款,并向代理商支付佣金。

公司的销售流程图下图所示:

(2)销售目标管理:公司销售目标管理采用销售计划指标考核制。公司每年年初根据市场分析预测和公司实际生产能力情况,制定具体的年度销售目标,并细分到各销售部门。各销售部门将销售目标分配到具体销售人员,并通过专业销售及客户管理系统,对销售人员的销售目标达成情况进行月度评估。销售部门与销售人员的薪酬与销售业绩评估结果挂钩,以此作为公司实现销售目标的激励措施,确保公司销售目标按计划完成。

(3)销售回款管理:公司通过建立(应收账款管理办法)加强对应收账款的定期核查和催收制度,并将各销售部门及直接销售责任人确认为应收账款的催收第一责任人,将应收账款的回收与销售部门业绩考核挂钩。

部分知名项目使用公司产品情况举例:

下游行业	项目名称
铁路	武广高铁、郑万高铁、济青高铁、西成高铁、沪宁城际铁路、蒙华铁路、京雄城际高铁、湖杭铁路、昌景黄铁路、虹桥到浦东城际铁路、常益长铁路、福厦高铁、汕汕铁路、川藏铁路、京沈客专、广汕高铁、沪苏湖铁路、哈牡高铁、杭温铁路、渝贵高速、杭绍甬高速、杭宁城际等。
公路	京新高速、大广高速、背银高速、广乐高速、谷竹高速、承赤高速、长福高速、宜长高速、九绵高速、龙岩东环高速、巴通万高速、杭甬复线、京雄高速、桥甬公路、平遥高速、京德高速、佛山环线、沈海高速、大连海项目、广深改扩建项目、合枫高速、南湘高速、西樵快速、中川机场3期项目、广连高速、广西龙门特大桥项目、楚雄高速、济高高速、平南高速、义东高速、沪杭高速、深中通道、南中高速、G50湖南省百庄至新化高速公路、苏台高速公路、乌鲁木齐市东进场高架道路工程、沈阳至四平改扩建高速公路、渝南复线、久马高速、坦洲快线、渝蓉复线高速、辉广高速等。
地铁	以色列特拉维夫地铁、天津地铁1号线、天津地铁4号线、天津地铁7号线、天津地铁11号线、广州地铁11号线、青岛地铁2号线、成都地铁3号线、福州地铁6号线、济南地铁1号线、济南地铁3号线、济南地铁5号线、济南地铁6号线、长春地铁、西安地铁、深圳地铁、北京地铁、深圳地铁9号延长线、苏州地铁6号线、郑州地铁、太原市城市轨道交通一号线一期、沈阳地铁等。
桥梁	港珠澳大桥、泉州湾跨海大桥、台州湾大桥、乐清湾大桥、杭州湾大桥、南京长江第五大桥、香海大桥支线工程、临沂沂河路高架桥工程、广西龙门特大桥、巢马大桥、益坪坝长江大桥等。
地下管廊、隧道	济南轨道城建地下管廊、保定容东管廊项目、东莞市政管片、惠州市政管片、南京地铁6号线、南京地铁6号线、南京地铁10号线、天津地铁10号线、江阴靖江长江隧道、雄安新区长节段大略位整体式预制拼装综合管廊示范工程等。
核电	红沿河核电站、宁德核电站、台山核电站、防城港核电站、巴基斯坦卡拉奇核电站、荣成核电站、田湾核电站、三澳核电站、太平岭核电站、漳州核电站、霞浦核电等。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 √ 否

单位:元

	2021年末	2020年末	本年末比上年末增减	2019年末
总资产	1,238,603,274.78	1,142,783,997.99	8.38%	860,111,490.78
归属于上市公司股东的净资产	976,866,923.86	923,676,598.77	5.76%	520,115,187.49
	2021年	2020年	本年比上年增减	2019年
营业收入	481,160,686.58	466,178,216.38	3.21%	475,105,964.89
归属于上市公司股东的净利润	90,555,519.81	89,750,677.93	0.90%	84,159,001.68
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	85,829,843.62	82,591,405.66	3.92%	80,210,717.76
经营活动产生的现金流量净额	71,107,809.98	64,479,721.08	10.28%	93,276,942.10
基本每股收益(元/股)	0.970	1.02	-4.90%	1.20
稀释每股收益(元/股)	0.970	1.02	-4.90%	1.20
加权平均净资产收益率	9.60%	11.14%	-1.54%	17.58%

(2)分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	103,285,979.24	122,374,027.36	118,639,484.84	136,861,195.14
归属于上市公司股东的净利润	18,770,587.95	26,682,059.84	25,543,376.11	19,559,495.91
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	18,274,379.63	25,944,186.96	23,593,825.90	18,017,451.23
经营活动产生的现金流量净额	20,045,510.14	25,294,982.47	8,882,827.92	16,884,489.45

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(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

报告期末普通股股东总数	9,858	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	10,927	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数(如有)	0

前10名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
陈振东	境内自然人	38.72%	36,230,040	36,230,040		
陈振华	境内自然人	8.30%	7,763,580	7,763,580		
陈振生	境内自然人	8.30%	7,763,580	7,763,580		
天津创业投资管理有限公司-天津天创海河先进装备制造产业基金合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.95%	2,764,273	0		
重庆上创新微股权投资基金管理有限公司-重庆上创科微股权投资基金合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.17%	2,027,060	0		
诚科建设(天津)企业管理咨询有限公司	境内非国有法人	1.48%	1,384,548	1,384,548		
诚科建藕(天津)企业管理咨询有限公司	境内非国有法人	1.41%	1,320,000	1,320,000		
诚科建达(天津)企业管理咨询有限公司	境内非国有法人	0.99%	922,812	922,812		
康玉华	境内自然人	0.51%	480,000	0		
中国民生银行股份有限公司-中邮风格轻动灵活配置混合型证券投资基金	境内非国有法人	0.49%	458,200	0		

上述股东关联关系或一致行动的说明 陈振生系陈振东和陈振华的哥哥;陈振华系陈振东的姐姐。

李宝红系诚科建设(天津)企业管理咨询有限公司的执行董事、经理,同时系诚科建藕(天津)企业管理咨询有限公司的执行董事、经理;孙毓系诚科建达(天津)企业管理咨询有限公司的监事,同时系诚科建藕(天津)企业管理咨询有限公司的监事。

天津创业投资管理有限公司系天津天创盈鑫创业投资合伙企业(有限合伙)的执行事务合伙人,系天津天创海河先进装备制造产业基金合伙企业(有限合伙)的基金管理人。

洪晋系天津天创海河先进装备制造产业基金合伙企业(有限合伙)之执行事务合伙人委派代表;洪晋系天津天创盈鑫创业投资合伙企业(有限合伙)之执行事务合伙人委派代表。

公司是否具有表决权差异安排

□ 适用 √ 不适用

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系

5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□ 适用 √ 不适用

三、重要事项

无

建科机械(天津)股份有限公司
董事会
2022年04月07日

证券代码:300823 证券简称:建科机械 公告编号:2022-004

建科机械(天津)股份有限公司关于披露2021年年度报告的提示性公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

建科机械(天津)股份有限公司(以下简称“公司”)于2022年04月06日召开第四届董事会第六次会议和第四届监事会第五次会议,审议通过《关于公司2021年年度报告全文及摘要的议案》。

为便投资者全面了解公司的经营情况,财务状况等,公司《2021年年度报告》及《2021年年度报告摘要》于2022年04月07日在中国证监会指定的创业板信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上披露,敬请投资者注意查阅。

特此公告。

建科机械(天津)股份有限公司
董事会
2022年04月07日

证券代码:300341 证券简称:麦克奥迪 公告编号:2022-024

麦克奥迪(厦门)电气股份有限公司

【2021】年度报告摘要

一、重要提示

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,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况:公司本年度会计师事务所由变更为容诚会计师事务所(特殊普通合伙)。

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

√ 适用 □ 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以510,163,336为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.70元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增0股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 √ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	麦克奥迪	股票代码	300341
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	李臻	黄婉香	
办公地址	厦门火炬高新区(翔安)产业区舫山南路808号	厦门火炬高新区(翔安)产业区舫山南路808号	
传真	0592-5626612	0592-5626612	
电话	0592-5676875	0592-5676875	
电子信箱	James_Li@motic-electric.com	flora_huang@motic-electric.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司一直秉承“集成创新”的理念,致力于整合传统业务实现产业升级的路线,实现公司主营业务从传统向先进制造转型,为企业的长远发展夯实基础。通过多年的整合及优质资产的持续注入,形成现有三个核心主营业务“大数据、AI医疗业务”、“光电业务”、“能源科技业务”。未来三个核心业务构建两个业务体系来拓展业务,即智慧光学应用体系和电气能源科技体系。

一、智慧光学应用体系:以光电业务板块中端显微镜的核心产品光学图像采集系统为前端,集成大数据、AI医疗业务板块人工智能、大数据技术及远程会诊平台,构建肿瘤病理诊断智慧光学应用体系。

光电业务核心业务研发、生产和销售光学显微镜、数码显微镜和显微图像集成系统产品,主要产品包括生物显微镜、工业显微镜及全自动数字扫描,面向基础教育、高等教育、科学研究、工业和生物医疗等领域。在保持教育领域优势的前提下,未来将会重点拓展在生命科学、智慧医疗和工业检测领域的专业精密仪器应用。客户遍及中国大陆、西班牙、日本、德国、美国、加拿大、澳大利亚、韩国、沙特阿拉伯、台湾、香港等国家和地区。

大数据及AI医疗业务主要包括数字切片扫描与应用系统、数字病理远程专家诊断、细胞DNA定量分析系统(用于癌症早期筛查)及相关诊断耗材的技术支持与病理诊断服务。通过中国数字病理远程诊断和质控平台,依托各地陆续建立的区域病理诊断中心,形成了一个线上线下呼应的覆盖全国的肿瘤精准诊疗服务网络。借助大数据人工智能,提升系统应用软件的医疗辅助诊断能力,为医疗机构提供基于AI算法的病理诊断产品和服务;同时平台也成为一个有效对接国内外医疗资源,助力推进全球病理资源共享。

二、电气能源科技体系:以智能电气业务的核心元器件为前端,逐步整合相关物联网技术,最终将传统核心绝缘件向环保化、小型化、智能化等方面突破。在保持原有业务优势的前提下,在智慧能源领域发挥出长年积累技术优势,通过搭配传感器实现后端控制平台,最终实现单元器件数字化,参与到未来中国智慧城市建设中。

智能电气业务核心为环氧绝缘件制造及研发,应用范围主要涵盖了10kV~550kV中压、高压、超高压等多个电压等级,百万伏的特高压产品向ABB实现供货。主要产品包括三相或单相盆式绝缘子、绝缘拉杆、密封端子、固封极柱、套管、支柱绝缘子以及磁悬浮和电气化铁路用绝缘器件。

报告期内,合并后实现营业总收入146,475.45万元,较上年同期增长23.44%,实现归属于上市公司股东的净利润17,803.73万元,较上年同期增长28.03%;公司基本每股收益为0.3490元,较上年同期增长 28.03% 。

影响业绩的主要因素为:

1、公司自身优势

(1)技术优势

公司核心业务均秉承以技术创新调整产品结构,通过提高自主创新能力,打造具有较强自主创新能力的高新技术企业。公司在技术创新、集成创新方面积极投入,引进海内外精英人才,公司内设立院士专家工作站、博士后工作站,保持行业中技术领先性。通过创新

(2)产品优势

在巩固原有主要行业业务市场的同时,持续培育新行业应用领域,随着AI自动扫描平台、生物医疗用显微镜、材料及金相学用显微镜、体视显微镜等中高端显微镜产品不断完善和改进,有效的来满足不断增长的半导体产业、医疗产业对高端显微镜的需求。公司以自主创新为核心,以市场需求为导向,推动公司大数据及AI医疗业务、光电业务、智能电气业务各板块持续开发符合市场需求一系列新产品和服务。

(3)优秀的管理、技术团队

公司各核心业务的管理团队对其行业的发展、企业的定位都有着较深刻的认识,形成一套相对成熟科学合理的公司经营理念,有利于公司在市场竞争中赢得主动权。公司各核心管理团队稳定性高,能够最大限度地发挥自身优势,有利于公司的稳定发展。公司的技术团队主要由行业资深技术人员组成,多年的工作经历使他们公司技术优势、行业功能特点等有较为深入的研究,对技术发展趋势具有较强的领悟能力和把握能力。

2、宏观环境影响

2021年是全球格局充满动荡和不确定性。新冠疫情持续、地缘政治危机加剧和周期性资源品价格暴涨等多重不利因素交织。中国经济在疫情管控到位、政治经济环境稳定、适时出台稳定市场政策等举措下,保持一个相对平稳的增长率。公司业务在政策呵护和自身具备市场竞争力共同作用下,光电业务、智能电气业务、大数据&AI业务均取得一定稳步增长。目前我国经济已经开始进入高质量发展新时代,公司聚焦主营业务和战略规划,立足新发展阶段,完整准确全面贯彻新发展理念,主动服务国家战略,融入新发展格局,持续推进企业高质量发展。

3、商誉减值的影响因素

根据《企业会计准则第8号-资产减值》及相关会计政策规定,对商誉及重要资产进行了减值,基本情况如下:北京麦克奥迪能源技术有限公司负责能源板块,而这是一个新兴的市场形态,无论是业务模式还是市场推广均需要开拓和创新。伴随新冠疫情对经济造成的不良影响,整体业务和目前在手订单情况低于预期,商誉存在减值迹象。基于谨慎性原则,公司计提商誉减值准备金额2,227.80万元。麦克奥迪(厦门)机电科技有限公司模具业务重心将逐步转移到APG业务的加工和生产上。原模具业务相关资产存在减值迹象。基于谨慎性原则,公司计提商誉减值准备金额664.25万元。公司基于谨慎原则的减值,短期内对于公司业绩有所影响,但长远看有利于公司降低风险,更有利于保护公司利益。

虽然受到诸多不利因素的影响,但公司业绩整体依旧保持增长,在逆境中保持企业竞争力。

(二)主要经营模式

一、智慧光学应用体系,主要围绕光电业务板块的硬件制造能力整合大数据及AI业务板块的远程医疗平台、第三方实验室、AI大数据等资源,最终利用平台实现病理诊断远程化、智能化。

1、大数据、AI业务板块的经营模式

(1)采购模式:医疗诊断产品及服务业务的生产制造主要围绕器械和IVD试剂、耗材展开。外部采购主要为大宗化学试剂、国外进口原液及少量设备,市场化程度相对较高。公司医疗业务实行集中采购模式,整体而言由策略采购管理维护供应商。采购部统一决策原辅材料采购数量,负责下单及执行。同一产品选定至少两个供应商并保持相对稳定的合作关系。供货开始后,根据物料供应的重要性和使用频次,由采购部负责下单执行,策略采购对其进行定期考核,并根据相关规定做好采购记录。

(2)生产模式:公司医疗诊断产品及服务业务的产品主要包括试剂类产品与设备。试剂类产品的生产步骤一般包括配液、分装、外包装、检验等。公司整个生产过程以产品销量预测数据为依据制定生产计划,组织生产。设备类产品主要包括扫描设备以及染色、制片设备,其中光学扫描设备从光学业务板块采购,染色、制片设备则采用委外加工模式,公司对代加工设备进行逐台检测后贴牌出厂。第三方诊断服务的产品主要是诊断所医生出具的送检报告及协助医生诊断的读片结果。

(3)销售模式:公司针对体外诊断业务与第三方诊断业务匹配了不同的销售模式。

①体外诊断业务:目前耗材产品主要采用经销为主的销售模式,通过经销商对产品进行推广。与此同时,制造企业举办各级学术会议促进产品销售。经过多年探索,在体外诊断耗材领域,麦克奥迪已经形成了“耗材+服务”的销售模式,利用先进的细胞DNA倍体分析系统(用于癌症早期筛查),加快癌症等疾病的确认的同时提高确诊准确率。同时,麦迪医疗生产销售适用于前述系统的试剂与耗材,为广大医疗机构提供一体化的服务。

②第三方诊断业务:麦克奥迪与国家卫健委合作搭建了“数字病理远程诊断与质控平台”,利用该平台既能有效吸引潜在病理诊断需求,又能有效对接国内外医疗资源。麦迪医疗广泛布局二三线城市和县域市场的病理诊断需求,并针对客户的特点制定相应的销售策略。

不设病理科的小型医院或卫生所,一般由经销商对接,并将样本收集送至公司在厦门、沈阳、银川等地布局的医学检验所进行送检服务,并由上述检验所出具诊断报告。医院规模中等,病理科初具规模,则麦迪医疗一般选择科室共建模式。医院规模较大,病理科功能设施完善,则提供高端产品送检服务,如基因测序等分子诊断。或与医院共建病理诊断中心,提供覆盖县域市场的读片服务。

2、光电业务板块的经营模式

(1)采购模式

公司采购的原材料主要包括各类不同型号的铝材、铜材、玻璃用料、塑料和其他原材料,呈现出小批量多型号的特点,供应商数量也较多,单一供应商采购金额不大。公司具体的采购模式为:

①确定采购信息:计控部依合同(订单)评审结果及工程部编制的订单BOM通过SAP物料管理系统所显示的需求直接系统内向采购部发送采购申请;各部门所需的物料由各部门根据实际需要提出请购,采购申请或采购订单经物流部经理审批确认后,由系统内批准给采购部进行采购。

②采购过程控制:采购物料若为常用物料,采购部于“固定供应商”中选择最合适的供应商下达采购订单。

③采购验证:采购后的物料需进行相关验证工作方能入库,并输入计算机物料系统。生产原材料及辅料由品管部进行验证;生产设备应由品管部、工程部、制造部进行验证;工装器具、模具由工程部进行验证;计量器具由品管部计量室依《计量器具管理规定》实施验证。

(2)生产模式

公司的生产模式主要为“以销定产”。经过近二十年的发展,公司在行业内已经拥有相当的品牌知名度,在全球范围拥有大量稳定的客户群。对于已经完成的定制化产品,公司主要是根据客户订单科学安排生产;对于研发过程中的新产品,则根据具体的销售订单需求适当调整生产线作业计划,安排产品小批量试制及大批量生产;公司部分产品则是根据客户的具体需求,通过ODM或者OEM的形式组织生产。

(3)销售模式

公司实业采用“直销+经销”的销售模式。

国内市场主要采取“直销为主+经销为辅”的销售模式。其中直销方式以省市划分大区,国内共划分为九个大区,由各大区负责开展基础教育、高等教育、生物医疗等不同市场的销售;经销方式主要依托国内数家签约经销商进行区域销售,重点是高等教育市场。公司在国内市场中采取的销售策略为,存在经销商的片区由该区域的经销商统一负责,直销不进入相应区域抢夺市场。

国际市场主要依托遍布于香港、西班牙、德国、加拿大和美国的各个销售子公司,主要采取“经销”的模式通过当地的经销商开展销售工作。

二、电气能源科技体系,主要围绕智能电气业务板块的环氧绝缘件制造及研发能力,通过整合能源科技业务的物联网技术,将来环氧绝缘产品开发将更多同智慧能源管理平台应用融合。最终实现环氧绝缘件产品的升级,通过绝缘零部件的智能化更好参与构建智慧城市发展。

(1)采购模式:公司对外采购的物资主要有环氧树脂、金属嵌件(紫铜、黄铜、铝)、能源动力、设备改造和维修所需的零部件、试验所需的仪器及其配件等。由公司采购部协调计控部、财务部、技术部、质量部根据生产计划通过SAP系统确定最佳采购和存储批量,统一编制采购计划,经授权后直接向供货商进行采购。对采购流程进行严格管理,并建立了严格的合格供应商管理制度,采购部负责根据原材料需求组织公司的质量部、计控部、技术部等部门组成供应商质量管理小组对新供应商或新原材料进行评审。公司将产品品质好、供应稳定、信誉度高的供应商认定为合格供应商,纳入合格供应商名册,并与其建立长期的合作关系。

(2)生产模式:“以单定产”,即根据所获得的订单由公司组织生产。公司销售部接到订单后,通过SAP系统及时向生产部传送订单信息,生产部计控分部根据订单相关信息协同制定生产计划和排产计划单,确认SAP系统生成的物料需求计划、生产现场的实际生产进度以及机台模具运行信息,随后生产部根据排产计划单制定各生产环节和各车间的生产计划,并制定派工单送达各车间,进行生产安排。

(3)销售模式:公司产品采用直接面向客户销售的方式,主要客户为输配电设备制造企业。公司设立销售部负责公司产品的市场推广、售前服务、组织验收等工作。

①国内销售:销售部负责合同/订单的评审和控制,主持合同/订单评审和合同修订,协调技术部、生产部、采购部参与合同/订单评审,确定顾客的要求(包括品名、规格、型号、数量、价格、质量、包装、交付期和服务的要求)。

②国外销售:香港子公司ME(HK)建立海外区域销售团队,负责与上述客户签订销售合同/订单,同时在接到订单后向麦克奥迪销售部下达订单,销售部再通过SAP系统及时向生产部传送订单信息,由生产部组织生产。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 √ 否

单位:元

	2021年末	2020年末	本年末比上年末增减	2019年末
总资产	1,861,536,925.53	1,705,335,204.93	9.16%	1,621,342,843.37
归