公司代码：600153　　公司简称：建发股份

厦门建发股份有限公司

2022 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 容诚会计师事务所（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

经容诚会计师事务所（特殊普通合伙）审计，根据本公司第九届董事会第四次会议决议，2022年度本公司实现归属于母公司股东的净利润6,281,559,699.39元，母公司实现净利润为4,742,943,082.62元。根据《公司法》及《公司章程》规定，母公司计提法定盈余公积70,874,250.00元，加上母公司2021年末未分配利润1,990,811,826.77元，减去已分配的2021年度现金红利1,803,885,618.00元，减去2022年度永续债利息510,394,993.13元，2022年末母公司未分配利润为4,348,600,048.26元。

综合考虑股东投资回报以及本公司业务可持续发展等因素，本公司拟定2022年度利润分配预案为：以2022年12月31日的总股本3,005,171,030股为基数，向全体股东每10股派发现金红利8元（含税），共计派发现金红利2,404,136,824.00元，剩余未分配利润结转至2023年度。本公司2022年度不进行资本公积金转增及送股。

如在实施权益分派的股权登记日前公司总股本发生变动，公司拟维持每股分配金额不变，相应调整分配总额。

公司供应链运营业务和房地产业务发展良好，两大主业在发展过程中对资金均有较高的需求，因此公司本年度留存未分配利润将用于公司供应链运营业务和房地产业务的发展壮大，其效益将体现在公司的总体效益之中。公司在制定2022年度利润分配预案的过程中，参考了投资者提出的关于分红的意见，并充分考虑了公司当前的资金需求与未来发展投入、股东短期现金分红回报与中长期回报之间的平衡。

上述利润分配预案尚需提交本公司股东大会审议。

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	建发股份	600153	厦门建发

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	江桂芝	黄丽琼
办公地址	厦门市思明区环岛东路1699号建发国际大厦29层	厦门市思明区环岛东路1699号建发国际大厦29层
电话	0592-2132319	0592-2132319
电子信箱	jgz@chinacnd.com	lqhuang@chinacnd.com

2 报告期公司主要业务简介

公司所从事的主营业务包括供应链运营业务和房地产业务两大主业。

一、公司主要业务及主要经营模式

（一）供应链运营业务

1.行业及商业模式概要

供应链是以客户需求为导向，以提高质量和效率为目标，以整合资源为手段，实现产品设计、采购、生产、销售、服务等全过程高效协同的组织形态。供应链运营服务是基于现代信息技术对供应链中的物流、商流、信息流和资金流进行设计、规划、控制和优化，将单一、分散的订单管理、采购执行、报关退税、物流管理、资金融通、数据管理、贸易商务、结算等进行一体化整合的服务。

近年来，党中央和国务院高度重视供应链现代化建设。党的二十大将提升产业链供应链韧性和安全水平作为高质量发展的重要内容，国务院办公厅印发了《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》，将全面提升供应链现代化发展水平上升为国家战略，是落实新发展理念、构建新发展格局、实现高质量发展的重要抓手。

为寻求高质量、专业化发展，越来越多的制造业企业选择专注于研发、生产等核心环节，通过将其他环节外包，以追求更稳定的原材料供应和产成品分销渠道、更高效的货物和资金周转、更安全的物流仓储等等。制造业企业需要实力雄厚的供应链运营商提供稳定可靠的、因“需”制宜的供应链综合服务。

2.行业发展概况和趋势

（1）顺应全球化发展，供应链行业重要性达到新高度

经济全球化是世界经济发展的大趋势，商签自贸协定是各国促进经济增长的重要工具。多年来，我国积极与世界各国发展经贸关系，建设自由贸易区、提出“一带一路”倡议、签署RCEP协议，不断深化合作形式，有力地促进了多双边关系稳定健康发展。在此背景下，产业链供应链稳定发展为国内国际双循环提供了重要支撑，更为重塑国际经济发展新格局增添了重要砝码。

随着中国在全球贸易市场中的份额不断提升，贸易形式以及商品种类越来越多样化，大型供应链运营企业保障贸易流、资金流、信息流、物流安全、高效流通的优势逐步凸显，推动供应链运营服务全球化已成适应世界经济发展的必然趋势。中国作为全球最大的大宗商品进口国和消费国，现代供应链企业在整合全球大宗商品资源、提升供应链效率、服务实体经济和国家战略层面的重要性已日益凸显，优质供应链服务的价值显著提升。

2020年，中共中央政治局会议指出要加大“六稳”“六保”工作力度，特别提出“保供应链稳定”，提出要加快构建“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”战略要求。2021年，《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》再次提出要提升供应链现代化水平，形成具有更强创新力、更高附加值、更安全可靠的供应链；中共中央政治局会议提出“要强化产业链供应链韧性，开展补链强链专项行动”。2022年，中共中央政治局会议明确提出要“提升产业链供应链韧性和安全水平”，在党的二十大工作报告中更是将“着力提升产业链供应链韧性和安全水平”作为推动高质量发展的重要内容。2022年9月，由工业和信息化部、国家发展改革委等共同主办的产业链供应链韧性与稳定国际论坛在浙江省召开，致力于提升全球产业链供应链韧性，共同维护全球产业链供应链稳定。

供应链运营服务作为一个新的业态，已经成为新时期国家经济和社会发展的重要组成部分。随着国家层面对供应链行业发展的重视，行业将从政策扶持、营商环境等诸多方面迎来新的发展春天，重点产业的供应链竞争力将进入世界前列，中国将成为全球供应链创新与应用的重要中心。

（2）供应链运营行业集中度提升，利好供应链龙头

专业化生产已成为制造业企业获取竞争优势的重要来源，越来越多的制造业企业选择专注于研发、生产等核心环节，并将采购、销售、物流等其他环节外包给专业的供应链运营商。供应链运营商的专业化服务能够在帮助制造业企业降低运营成本的同时，协助其提升运营效率；此外，供应链运营商通过为中小企业提供供应链金融服务，能够帮助中小企业实现高质量发展。在全球化合作、专业化分工的大背景下，供应链运营业务具有广阔的发展空间。

供应链运营服务广泛存在于原材料、生产制造至最终消费者之间的流转行为中，国家统计局数据显示，2021年我国批发业限额以上企业营业收入达到85.75万亿元，行业龙头企业CR5市占率约2.77%，行业集中度低（注：计算口径为建发股份、厦门国贸、厦门象屿、物产中大、浙商中拓5家供应链运营企业的业务收入）。

未来，随着供给侧结构性改革的深入推进，产需结构进一步优化，钢铁、有色金属等产业去产能以及传统工业企业增加中高端供给和有效供给，大宗商品采购分销及配套服务将逐步向高效、专业的大企业集中，头部供应链企业有望依托其竞争优势赢得更高的市场份额；更进一步，头部供应链企业有望利用其规模效应在采购价格、分销渠道、物流资源、资金成本、风险控制等多方面形成优势，持续为客户提供稳定且高效的服务，同时提高客户黏性并为其提供更多增值服务，力求实现双赢，进一步巩固头部供应链企业的行业地位，进而实现业务的良性互利循环。

根据国际经验，现代供应链企业将持续转型升级，利用市场产业链布局，开展多品种、多形式的相关业务，不断强化产业链上下游资源整合能力，力求模式创新及业务转型，拓展业务边界向供应链两端延伸并寻求更丰富的经营品类，打造供应链综合服务平台。供应链运营行业集中度的提升，将推动大宗商品供应链服务行业深化改革，业务逐渐向资金实力雄厚、优先完善一体化、多品类综合服务能力强的大企业聚集，龙头企业的经营规模和市场占有率将极具成长性。

（二）房地产业务

2022年，国内外经济下行压力持续加大，中国房地产市场经历了前所未有的挑战。下半年，房地产行业政策环境进入宽松周期，各地政府因城施策，旨在稳妥化解房地产领域风险，提振购房信心，保障房地产行业平稳发展。国家统计局数据显示，2022年，商品房销售面积135,837万平方米，同比下降24.3%，销售额133,308亿元，下降26.7%；全国房地产开发投资132,895亿元，同比下降10.0%；其中，住宅投资100,646亿元，下降9.5%；房地产开发企业房屋施工面积904,999万平方米，同比下降7.2%。

在行业竞争格局方面，行业集中度不断提升，行业发展格局进一步分化。根据克而瑞研究中心的数据，2022年，TOP10房企新增货值占百强总货值的51%，占比提升了16个百分点，规模房企优势突出，竞争格局分化加剧。2022年拿地金额T100的房企中，主要以规模化、全国化的央企和地方国企为主，大型央企和地方国企的拿地销售比大多在0.3以上，民营企业几乎“隐身”。在“房住不炒”的政策主基调下，房企将持续加速洗牌，在产品力、服务力、营运能力和融资能力方面具备优势的房企将更具竞争力。

二、报告期内公司从事的业务情况

（一）供应链运营业务

作为中国领先、全球布局的供应链运营服务商，建发股份针对产业链上下游客户核心诉求，搭建了集资源整合、物流规划、库存管理、风险控制、线上交易、成本优化、供应链金融、信息咨询等服务于一体的“LIFT”供应链服务体系，为客户提供以“物流（Logistics）”“信息（Information）”“金融（Finance）”“商务（Trading）”四大要素为基础的定制化的供应链运营服务。公司依托全球化、多品类、专业化的供应链运营能力，通过数字化融合、供应链协同、金融、科技、物流等方面的深度赋能，有效推动供应链上下游企业实现降本、增效。在大宗商品供应链运营行业中，公司凭借专业、优质的供应链服务体系，营收规模在A股公司中连续多年位于领先阵营，并将“成为国际领先的供应链运营商”作为企业愿景。

主要业务支撑体系有：

1.可定制、强复制性的“LIFT”供应链综合服务体系

建发股份为客户提供“LIFT”供应链服务，以“物流”“信息”“金融”“商务”四类服务要素为基础为客户整合运营过程中所需的资源，规划供应链运营解决方案，并提供运营服务。建发股份始终坚持以客户需求为导向，持续推动供应链服务创新。凭借多年来专业化经营累积的丰富行业经验，促进资源稳定高效的流通，降低业务运营风险，提升运营效率，优化供应链运营模式。公司从供应链出发，走进客户价值链，帮助客户实现运营模式再造，依靠服务创造价值。

（1）供应链综合服务：以纸浆、纸张产业链为例：

纸浆供应链服务：公司与境外多个国家的优质纸浆供应商深度合作，实现从上游纸浆资源端到中游国内造纸厂的集约化采购和分销，既服务于纸浆厂的销售需求，又服务于造纸厂对原材料的采购需求，同时辅以物流服务、库存管理、信息服务等供应链综合服务协助供应商和客户解决各类行业痛点。

纸张供应链服务：公司依托在国内数十个城市的分销网点，整合分散的下游客户需求形成规模，以此向国内造纸厂集中采购各类成品纸，再分销至印刷厂、包装厂等下游客户，为其降低采购成本和其他交易成本、提升其运营效率，并提供定制化信用交易方案等供应链综合服务。

公司通过对纸浆、纸张产业链的上下游客户提供定制化、专业化的供应链服务，推动全产业链实现降本增效、价值提升。

公司在浆纸、农产品、钢铁等行业中深耕多年，并已在规模、专业等方面形成优势。基于成熟的“LIFT”供应链服务体系，公司可以将供应链运营服务以及价值链解决方案在其他行业持续复制，满足更多行业客户的需求。目前，公司已成功将服务领域拓展至消费品领域和新能源产业链，取得良好成效。

建发股份“LIFT”供应链服务案例视频：

钢铁行业服务案例：https://www.chinacnd.com/cases.html#industry1

浆纸行业服务案例：https://www.chinacnd.com/video-29.html

消费品行业服务案例：https://www.chinacnd.com/cases.html#industry3

矿产行业服务案例：https://www.chinacnd.com/video-11.html

（2）供应链综合服务发展方向：向产业链上下游延伸，提高精细化服务能力

在专业化经营的基础上，公司通过合资、收购等方式进入产业链上下游制造加工环节，将业务布局从供应链向上下游产业链延伸。以资源为导向，公司通过介入中游生产加工环节，为下游终端客户提供定制化的深加工产品，与下游客户形成需求深度绑定的同时，也将获得上游供应商的资源和价格倾斜。

在上游环节，公司参股纸浆生产商永丰浆纸，利用当地丰富的竹林资源制造竹浆，目前已形成45万吨/年的竹浆生产能力。

在下游环节：建发钢铁集团围绕核心大客户投资建设卷板剪配中心、建材深加工和废钢加工中心，为终端客户提供更深度的供应链服务；建发浆纸集团参与森信纸业集团（现更名为：建发新胜）（0731.HK）重组，成功介入浆纸产业链的生产制造环节，取得其旗下远通纸业超40万吨/年的涂布白板纸和箱板纸产能，同时，建发浆纸集团还通过设立合资公司的方式为下游客户提供分切、配送等终端精细化服务；建发农产品集团通过成立合资公司的方式成立虚拟大豆、菜籽压榨厂，持续完善国内保税代加工基地布局，逐步搭建进口采购、一物流加工仓储一、终端销售一体化经营产业链条，推进公司业务向产业链下游的延伸。

2.多品类、全球化布局的国内国际双循环体系

跟随中国产业链的全球化延伸，公司的国际化布局走在行业前列。通过合作优质龙头企业，公司不断加快全球的扩张步伐，目前已与超过170个国家和地区建立了业务关系，产品品类深入到国民经济发展的各个细分领域，涉及金属材料、浆纸产品、矿产品、农副产品、能源化工产品、机电产品、汽车、家电、轻纺产品、食品、美妆个护等多个品类，初步实现大宗商品至消费品的多品类的全球化布局。

通过实施全球化、多品类的发展战略，能够满足制造业企业多元化的商品采销需求，有利于增强客户黏性；同时公司不断提升业务规模，并通过规模效应助力客户降本增效、分享增值收益，从而实现规模和效益的良性循环。另一方面，全球化、多品类的业务布局，能够提升业务发展的抗风险能力和增长速度，有利于平滑周期性，避免单一市场、单一产业链、单一品种占比过高带来的系统性风险。

未来，公司将继续发挥全球化供应链运营平台优势，根据不同行业的特性进行差异化产业链布局、提供差异化供应链服务，整体实现各业务板块行业地位提升。

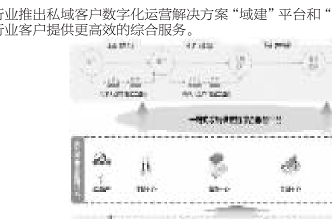
3.数字化、多应用场景的供应链服务体系

在大数据时代，公司意识到数据本身已成为一种生产要素，把握时代趋势、实现更高效的业务场景和生态体系被公司列入战略层面进行思考与探索。公司持续加快数字化布局，深入打造具有建发特色的数字化、多应用场景的供应链服务体系，赋能公司业务经营拓展，打造智慧供应链生态体系。

在业务流程线上化方面，公司已推出“E建签”电子签约平台、“E建巡”远程巡库盘点管理平台、“点价APP”线上期货点价交易平台等，推进业务实现高效在线化、数字化、可视化。

在数据线上化方面，公司已基本实现内部业务数据的对接，并持续接入上下游客商、物流、仓储、资金、信用等多方数据，努力构建产业联动的一体化大数据生态。目前，公司已基本实现期货、银行、工商、海关数据与企业的联通，并逐步推进供应链交易、客商数据线上化、一体化。

通过业务流程和数据线上化，公司的供应链服务体系能够针对不同行业的特点和需求，有效接入行业资讯、商品指数、企业征信等数据，根据不同品种的业务模式进行流程设计。公司已在浆纸行业推出“纸源网”和“浆易通”浆纸产业互联网平台，在钢铁行业推出“建发云钢（E钢联）”钢铁产业链数字化协同平台，在农产品行业推出“农E点”客户服务平台，在消费品行业推出食品供应链线上购销服务平台“E建单”，在汽车行业推出私域客户数字化运营解决方案“域建”平台和“二手车流通全链路数字化交易平台”，为不同行业客户提供更高效的综合服务。



供应链数字化创新案例—建发浆纸产业互联网平台

“纸源网”数字化平台视频介绍：https://www.chinacnd.com/video-35.html

“浆易通”产业互联网平台视频介绍：https://www.chinacnd.com/video-38.html

依托初步成型的数字生态圈，公司能够充分利用各环节数据进行数据开发和分析，为公司经营决策提供有力支持。目前，公司自行研发的“智汇罗盘”供应链大数据分析平台，已形成涵盖经营情况分析、客户风险评价、商品价格趋势分析、履约异常分析等上百个分析模型，为业务经营提供事前评估、事中监管和事后分析的大数据支撑，助力公司运营提质增效。

4.专业化、分级化、流程化的风险管控体系

在多品类布局的基础上，公司推行专业化经营的战略，成立“七大集团+金融事业部”从事细分品类的经营，各经营单位通过“公司化”运作进行独立核算。通过推动各子公司专业化发展，公司针对不同的行业搭建相应的业务管理架构，深入市场、深入行业中心，做到“入行入圈”。

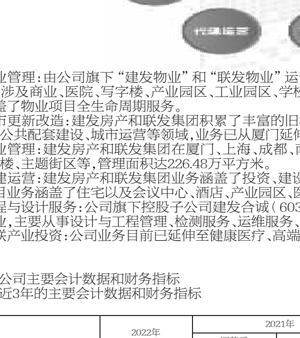
风险管控能力是公司多年来保持供应链运营业务健康发展的核心竞争力，而专业化运营战略是公司的风险控制体系的核心基础。公司根据数十年的行业经验，将风险管控列为经营管理的第一工作并提升至战略层面，形成了“专业化、分级化、流程化”的风险管控体系。

公司对于价格风险、信用风险、货权风险和汇率风险等主要风险的具体应对措施，详见本报告第三节之“可能面对的风险”。

（二）房地产业务

公司房地产业务拥有全业态开发经验，涉及住宅、写字楼、品牌酒店、会议场馆、大型购物商场以及各种类型的公共建筑，同时涵盖城市更新改造、物业管理、商业管理、代建运营、工程与设计服务、关联产业投资等业务。公司地产业务坚持区域深耕战略，主要布局了福建、浙江、江苏等省份，以及上海、北京、武汉、长沙、成都、重庆等高能级城市。

公司致力于成为“中国优秀的房地产运营商”，旗下拥有建发房产和联发集团两大开发品牌。子公司建发房产已连续11年获得“中国房地产开发企业50强”，2022年位列第16位；子公司联发集团位列“2023中国房地产百强企业”第28位。



物业管理：由公司旗下“建发物业”和“联发物业”运营，不仅能够提供中高端住宅的高品质物业服务，还涉及商业、医院、写字楼、产业园区、工业园区、学校、公园等公共建筑的物业管理，并以专业的服务覆盖了物业项目全生命周期服务。

城市更新改造：建发房产和联发集团积累了丰富的旧村及旧城改造经验，并将业务拓展至基础设施建设、公共配套建设、城市运营等领域，业务已从厦门延伸至长沙、上海、宁波等多个城市。

商业管理：建发房产和联发集团在厦门、上海、成都、南宁等多个城市管理63个商业项目，包括商业、写字楼、主题街区等，管理面积达226.48万平方米。

代建运营：建发房产和联发集团业务涵盖了投资、建设、销售、运营、物业管理等全流程专业服务，代建项目业务涵盖了住宅以及会议中心、酒店、产业园区、医院、写字楼等类型公共建筑。

工程与设计服务：公司旗下控股子公司建发合诚（603909.SH）是综合性工程咨询集团、国家高新技术企业，主要从事设计与工程管理、检测服务、运维服务、建筑施工等业务。

关联产业投资：公司业务目前已延伸至健康医疗、高端家居、养老产业、文创园运营、长租公寓等业务。

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

	2022年	2021年		本年比上年增减(%)	2020年
		调整后	调整前		
总资产	664,754,428,987.20	602,459,131,678.71	602,459,131,678.71	10.34	387,156,815,743.03
归属于上市公司股东的净资产	58,479,782,616.95	50,843,699,760.61	50,843,699,760.61	15.02	38,386,843,908.16
营业收入	832,812,007,856.34	707,844,495,988.53	707,844,495,988.53	17.65	432,949,487,507.93
归属于上市公司股东的净利润	6,281,559,699.39	6,140,130,251.39	6,098,090,300.02	2.30	4,503,869,024.59
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	3,705,468,546.85	4,307,315,089.83	4,265,275,138.46	-13.97	3,780,758,914.69
经营活动产生的现金流量净额	15,489,353,855.08	408,941,264.10	408,941,264.10	3,687.67	9,718,505,561.02
加权平均净资产收益率（%）	12.63	15.19	15.19	减少2.56个百分点	13.01
基本每股收益（元／股）	1.93	2.07	2.07	-6.76	1.59

报告期末公司前三年主要会计数据和财务指标的说明

说明1：本报告期归属于上市公司股东的净利润包含报告期归属于永续债持有人的利息508,559,793.63元，扣除后本报告期归属于上市公司股东的净利润为5,772,999,905.76元，计算基本每股收益、稀释每股收益、加权平均净资产收益率等上述主要财务指标时均扣除了永续债及利息。

说明2：本报告期归属于永续债持有人的利息同比增加296,324,851.17元，扣减此影响后的归属上市公司股东净利润同比下降2.61%，同时由于报告期内本公司实施2022年限制性股票激励计划导致股本增加，每股收益同比出现下降。

说明3：公司执行《企业会计准则解释第16号》中“关于发行方分类为权益工具的金融工具相关股利的所得税影响的会计处理”的规定，追溯调整2021年度利润表相关项目。

说明4：公司所从事的主营业务包括供应链运营业务和房地产业务两大主业，“供应链运营分部”和“房地产业务分部”的主要财务数据如下：

单位：万元 币种：人民币

项目	2022年			2021年			增减比例（%）		
	供应链运营业务分部	房地产业务分部	合计	供应链运营业务分部	房地产业务分部	合计	供应链运营业务分部	房地产业务分部	合计
营业收入	69,631,949.72	13,649,251.06	83,281,200.79	61,153,905.45	9,630,544.15	70,784,449.60	13.86	41.73	17.65
营业成本	68,463,619.06	11,651,036.02	80,114,655.08	60,241,516.15	8,016,940.13	68,258,456.28	13.65	45.33	17.37
利润总额	554,421.41	1,062,993.54	1,617,414.95	465,883.93	1,114,321.17	1,580,205.10	19.00	-4.61	2.35
净利润	423,704.04	702,972.16	1,126,676.20	335,040.32	777,202.80	1,112,243.12	26.46	-9.55	1.30
归属于上市公司股东的净利润	401,445.45	226,710.52	628,155.97	326,190.77	287,822.26	614,013.03	23.07	-21.23	2.30
经营活动产生的现金流量净额	101,504.71	1,447,430.67	1,548,935.39	103,590.24	-62,696.11	40,894.13	-2.01	不适用	3,687.67

单位：万元 币种：人民币

项目	2022年末			2022年初			增减比例（%）		
	供应链运营业务分部	房地产业务分部	合计	供应链运营业务分部	房地产业务分部	合计	供应链运营业务分部	房地产业务分部	合计
总资产	11,723,582.39	54,751,860.51	66,475,442.90	9,480,941.97	50,764,971.20	60,245,913.17	23.65	7.85	10.34
总负债	8,026,069.38	41,914,981.30	49,941,050.68	6,747,874.48	39,806,243.15	46,554,117.63	18.94	5.30	7.28
净资产	3,697,513.01	12,836,879.21	16,534,392.22	2,733,067.49	10,958,728.05	13,691,795.54	35.29	17.14	20.76
归属于上市公司股东的净资产	3,231,488.18	2,616,490.08	5,847,978.26	2,622,742.33	2,461,627.65	5,084,369.98	23.21	6.29	15.02

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	150,598,593,069.96	215,183,022,044.76	198,793,961,131.18	268,236,431,610.44
归属于上市公司股东的净利润	1,008,421,334.71	1,702,766,249.35	864,455,991.63	2,705,916,123.70
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	937,219,452.79	1,142,801,985.26	441,750,734.86	1,183,696,373.94
经营活动产生的现金流量净额	-33,285,157,323.49	-11,290,471,568.76	22,814,721,645.66	37,250,261,101.67

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）								52,980
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）								68,338
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		
厦门建发集团有限公司	0	1,356,687,985	45.15	0	无		国有法人	
中国太平洋人寿保险股份有限公司－传统－普通保险产品	0	96,829,804	3.22	0	未知		其他	
香港中央结算有限公司	15,251,319	94,184,581	3.13	0	未知		其他	
中国太平洋人寿保险股份有限公司－分红－个人分红	0	66,384,907	2.21	0	未知		其他	
宁波银行股份有限公司－中泰星元价值优选灵活配置混合型证券投资基金	23,724,436	37,730,766	1.26	0	未知		其他	
基本养老保险基金一零零三组合	4,375,163	37,051,795	1.23	0	未知		其他	
全国社保基金一一六组合	33,508,393	33,508,393	1.12	0	未知		其他	
全国社保基金一零七组合	26,610,937	26,610,937	0.89	0	未知		其他	
中国工商银行股份有限公司－海富通改革驱动灵活配置混合型证券投资基金	25,392,711	25,392,711	0.84	0	未知		其他	
全国社保基金四一三组合	1,235,600	24,044,835	0.80	0	未知		其他	
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前10名股东中，第2名和第4名股东存在关联关系，均为太平洋资产管理有限责任公司受托管理的账户，其他关系未知。							

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

厦门建发集团有限公司

↓ 45.15%

厦门建发股份有限公司

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

厦门市人民政府国有资产监督管理委员会

↓ 100%

厦门建发集团有限公司

↓ 45.15%

厦门建发股份有限公司

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

第三节 管理层讨论分析

1 经营情况讨论与分析

2022年是党和国家历史上极为重要的一年，党的二十大胜利召开，擘画了全面建设社会主义现代化国家的宏伟蓝图。这一年国际环境日趋错综复杂，全球产业链和供应链面临重大挑战，俄乌局势加剧能源、粮食危机，美元加息导致全球经济动荡，国内需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力仍然较大。面对复杂多变的形势，公司全体员工在董事会的领导下努力拼搏，供应链运营业务实现历史最好业绩；地产业务因受行业大环境影响利润略有下降，但降幅小于行业平均水平。

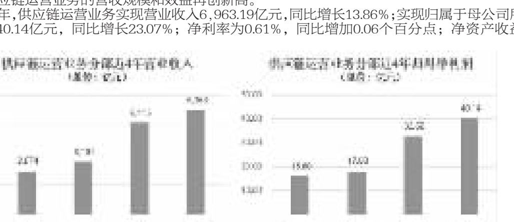
2022年，公司营业收入达到8,328.12亿元，同比增长17.65%；实现净利润112.67亿元，同比增长1.30%；实现归属于母公司所有者的净利润62.82亿元，同比增长2.30%；加权平均净资产收益率为12.63%。截至2022年末，公司总资产达到6,647.54亿元，净资产达到1,653.44亿元，归属于母公司所有者的净资产达到584.80亿元。公司已连续22年入选“中国上市公司500强”榜单，最新排名为第15位，较上年提升9位。

一、坚持创新发展战略，取得较好经营业绩

（一）供应链运营业务

2022年，国际国内经济形势中不确定因素日益突出，全球产业链和供应链面临风险和挑战，公司供应链运营业务所处的外部环境较为复杂。公司坚持专业化经营，加快国际化布局，强化科技、金融双赋能和投资、物流双支持，积极探索从供应链走向产业链的实施路径，持续完善重大风险管控体系建设，2022年供应链运营业务的营收规模和效益再创新高。

2022年，供应链运营业务实现营业收入6,963.19亿元，同比增长13.86%；实现归属于母公司所有者的净利润40.14亿元，同比增长23.07%；净利率为0.61%，同比增加0.06个百分点；净资产收益率为19.36%。



1、坚持专业化经营，提质增效巩固行业地位

公司持续深化“专业化”经营战略，坚持高质量发展，有取有舍，确保资源配置在提质增效中起到促进作用。进一步调整业务组织架构，优化审批授权。各单位聚焦主业，加强行业研究，提升核心专业能力，扩大优势品种规模，提高市场占有率和竞争力，巩固行业领先地位。

公司持续挖掘专业化的供应链服务深度，创新业务模式，核心品类业务持续巩固资源优势和渠道优势，纵向延长产品链，服务产业客户的多样化需求。2022年，公司经营的黑色、有色金属、矿产品、农产品、浆纸、能化产品等主要大宗商品的经营货量约2亿吨，同比增速近10%，多个核心品类继续保持行业领先地位。其中：钢材经营货量超5,300万吨，同比增长超17%；农产品经营货量超3,000万吨，同比增长超9%；纸浆、纸张合计经营货量超1,300万吨，同比增长超15%。公司持续拓展产业链上下游大型终端客户，向上积极拓宽供货渠道，加深与国内外大型供应商的合作；向下深挖制造业客户资源，构建稳定的客户需求网络。在供应商合作方面，建发钢铁集团与国有上市及大型民营钢厂维持良好合作关系，大型供应商合作量提升近24%；建发浆纸集团与国内外大型纸浆供应商建立良好战略合作伙伴关系，主要供应商合作量提升27%。在客户合作方面，公司下游大客户数占比提升近5%，交易额占比提升近10%。公司成熟的大宗商品供应链运营能力得到上下游客户的广泛认可。

2、践行走出去发展，融入双循环国际化布局提速

公司持续完善全球化供应链服务体系、拓展国际产业链资源，在积极融入国内国际双循环新发展格局的过程中，逐步实现了“团队走出去”和“服务走出去”。2022年，公司实现进出口和国际业务总额超404亿美元，同比增速约9%，占供应链运营业务的比重达40.42%；其中，出口业务同比增速超62%。

国内方面，公司持续深耕华东、华南等优势区域并积极拓展中西部地区，在哈尔滨、昆明设立平台公司，各经营单位在华东、华北及中西部等地区新设20余家子公司及办事处，充分利用当地优势资源带动业务增长。国际方面，公司在菲律宾、巴西设立境外平台公司，各经营单位在德国、土耳其、孟加拉、泰国等新设5家境外子公司。建发农产品集团、建发汽车集团等多家经营单位积极探索海外仓模式，增强货源控制能力的同时为下游客户提供更多服务。截至2022年末，公司已在RCEP成员国、金砖国家及“一带一路”沿线国家设立了超30个海外公司和办事处，与60余个“一带一路”沿线国家建立贸易合作，派驻境外员工与聘用外籍员工超250人。

3、强化科技赋能，互联互通加快数字化建设

公司致力于运用物联网、大数据、人工智能等新兴技术，推动供应链运营业务实现线上化、数字化、移动化和可视化升级。建发钢铁集团推出的钢铁供应链数字化协同平台“建发云钢”、建发浆纸集团推出的浆纸产业互联网平台“纸源网”和“浆易通”、建发农产品集团推出的“农E点”客户服务平台均入选“2022中国数字化转型与创新评选”榜单。2022年，多个线上业务平台年累计交易额突破1,000亿元。

依托数据挖掘、机器学习等大数据技术，公司搭建了以“E风控”“E掌信”“E企查”系列产品为代表的智能风控体系模型，并持续拓展数字化产品矩阵，不断拓宽信息服务场景，赋能管理降本增效。2022年，公司在已打通上下游客商、物流仓储、资金、期货、信用等多方数据的基础上，实现了与境外银行、海关系统、动产融资统一登记公示系统等数据对接，强化了与上下游客商的数据对接与业务协同。

4、深化金融赋能，创新模式提升服务附加值

面对持续波动的大宗商品行情，公司灵活运用期货、期权、掉期、远期等衍生品工具进行对冲套保，以预案、量化、动态的管控方式合理有效地降低了大宗商品价格波动风险。同时，公司持续探索期货衍生工具创新业务模式，通过“预售现货买入期货”及“含权结构”等方式，对国内终端产业客户提供了长周期的锁价保供服务，为客户优化生产成本的同时还提升了供应链服务的附加值。

公司成立了黑色产业研究院和农产品研究院，着力于产业研究和大宗商品价格分析，已逐步建立了价格预警机制。两大研究院对内提升业务策略价值，对外为大客户提供研究咨询服务，同时还能够根据不同品种、不同生产周期的差异化需求提供定制化的价格服务方案，进一步挖掘供应链服务的深度。

5、拓展物流资源，完善网络打造物流生态圈

公司充分发挥资源整合能力，不断加强与国内外大型物流供应商合作，完善国内和国际物流仓储服务网络。2022年，公司与马士基中国、港中旅华贸物流、上港物流集团等签订了战略合作协议，推动业务资源优势互补。公司重视国际物流通道和仓储资源网络建设，积极布局口岸、码头等关键物流节点，已在23个海外国家和地区签约仓库104个；公司通过自营海外仓、商舟物流公司及“中欧建发班列”等为客户提供优质的全球物流服务。

依托数字技术与物流信息的融合，公司构建了“实时航运监控系统”和“实时汽运可视引擎”，实现供应链运营业务水运、汽运环节可视化、自动跟踪及预警功能。公司已启动“供应链物流控制塔”项目，未来将通过物流控制塔链接供应链上下游客户及物流生态圈伙伴，提高物流过程数字化管理能力。

6、发力消费品业务，拓宽服务领域打造新增长极

复制“LIFT”核心能力，公司依托在汽车、轻纺、酒类等领域建立的核心竞争力，继续大力拓展消费品业务。2022年，公司在消费品行业的供应链运营业务实现营业收入467.47亿元，同比增速42.81%。

在汽车业务方面，2022年建发汽车集团销售新车近2万台；二手车出口超2,700台，同比增长超470%；加快布局新能源汽车市场，已取得小鹏、smart、路特斯、阿维塔等品牌的区域代理授权以及华为“问界”大客户开发授权，与特斯拉、蔚来、理想、岚图等品牌达成售后业务合作。在轻纺业务方面，公司具备成熟的轻工业消费品设计与制造流程管理能力，服务于全球大型商超、专卖店、品牌商等大客户。2022年，公司鞋类产品年出货量超6,000万双，同比增长超15%，鞋类出口总额位列全国前三位。在家电业务方面，公司聚焦服务头部品牌，与美的、海尔、索尼等家电行业头部品牌建立业务合作。2022年，公司家电业务签约金额超3亿元，较上年同比增长约200%。此外，公司旗下还运营了高端家具、家装、精装高端配套等业务。在酒类业务方面，公司2022年酒类销售量超3,400万瓶，同比增长15%，其中原瓶进口葡萄酒的数量和市占率连续多年保持业内领先水平。

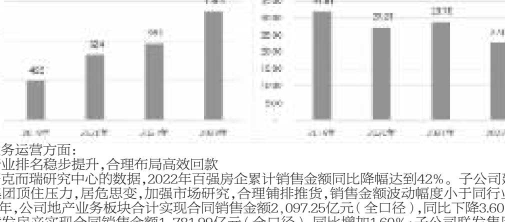
（二）房地产业务

2022年，国内房地产市场经历了前所未有的挑战，商品房销售规模大幅下降，消费者购房信心疲弱。国家统计局数据显示，2022年全国商品房销售面积13.6亿平方米，同比下降24.3%，销售额13.3万亿元，同比下降26.7%。面对复杂多变的行业环境，公司积极应对变化，结合国有企业背景和市场化经营机制优势，优化组织管理架构，搭建数字化管理平台，提升管理效率和市场应变能力。公司持续夯实产品力和服务力，严格把控品质关口，坚持在产品力和服务力上构建核心竞争力，稳步扩大竞争优势；在把控运营安全及效率的前提下制定合理的销售策略和拿地策略，保持了业务发展的韧性。

在财务业绩方面：

2022年，房地产业务分部实现营业收入1,364.93亿元，同比增长41.73%；实现“归属于母公司所有者的净利润”22.67亿元，同比下降21.23%；净利率为5.15%，同比减少2.92个百分点；净资产收益率为8.93%。

公司房地产业务分部2022年业绩下降主要系报告期内计提减值准备增加导致。2022年，由于经济形势发生变化以及部分地产企业出现债务危机，影响居民购房信心，潜在购房者观望情绪较浓，部分区域销售进度不及预期。公司根据不同区域的市场环境采取了积极的销售策略和管理措施，部分存货出现减值迹象，基于谨慎性原则，公司对该部分存货计提了减值准备。



在业务运营方面：

1、行业排名稳步提升，合理布局高效回款

根据克而瑞研究中心的数据，2022年百强房企累计销售金额同比降幅达到42%。子公司建发房产和联发集团顶住压力，居危思变，加强市场研究，合理铺排推货，销售金额波动幅度小于同行业平均水平。2022年，公司地产业务板块合计实现合同销售金额2,097.25亿元（全口径），同比下降3.60%，其中：子公司建发房产实现合同销售金额1,781.99亿元（全口径），同比增加1.60%；子公司联发集团实现合同销售金额315.26亿元（全口径），同比减少25.26%。

公司在一二线城市的权益销售金额占比近80%，销售超50亿的城市达到14个。根据克而瑞研究中心发布的“2022年1-12月·中国房地产企业销售榜”，按全口径销售金额计算，建发房产位列全国第10名，较上年提升11名。

子公司建发房产和联发集团加强日常资金管理，实现高效回款，有效盘活受限资金，加强优化融资成本，新增贷款和存量贷款的平均融资成本均有所下降。2022年，子公司建发房产实现全口径回款金额1,704亿元，回款比例达96%；联发集团实现全口径回款金额329亿元，回款比例达104%。

2、夯实土储安全边际，构建发展坚实保障

在投资拓储方面，子公司建发房产和联发集团持续践行稳健安全的经营策略，坚持“以收定支”并加强现金流统筹管理，紧跟各地政策风向做好项目研判，不断提升管理颗粒度。

在区域选择上，公司聚焦高能级城市和优质地段，深度挖掘流动性好、有价值的优质标的，采取“勤踏勘、严筛选、慎出手”的拓展策略，不断增强土储安全边际，优化库存结构。2022年，公司以多元化方式获取优质土地62宗，全口径拿地金额合计约1,030.25亿元，其中一二线城市拿地金额占比达92%，重点在上海、厦门、北京、杭州等地获取多个优质项目。公司在一、二线城市的土地储备（未售口径）预估权益货值占比约70%，良好的土储结构为公司房地产业务的安全发展提供了坚实保障。

3、匠心雕琢产品焕新，用心守护服务提升

公司持续专注产品力和服务力的提升，关注主流客群需求与人居体验，积极推动产品创新，加强品质管控、提升客户体验。

建发房产专注于中高端改善型项目，始终坚持品质为先，2022年先后发布了“简精现代”、“盛世唐风”、“风雅宋韵”三款新中式产品，完成了81 项新专利申报，打造产品独特的吸引力和竞争力。联发集团聚焦现代人文的品质生活，关注新生代群体的需求升级，首创的新厦门装饰风New Amoy Deco产品在厦门、深圳等城市落地。

物业服务方面，建发房产和联发集团始终以客户为中心，将人文服务融入业主核心生活场景，持续精进服务品质；在业务布局上，公司持续探索非居住业态的物业服务机会，成功拓展产业园、商业、文旅等多业态的物业服务。

截至2022年末，建发房产和联发集团旗下物业管理公司在管项目面积达6,404.44万平方米，较上年末增加1,513.51万平方米，连续多年位居全国物业服务企业百强前列。

4、拓展多元产业边界，协同发展创造价值

公司在商业管理、代建服务、医疗养老等相关领域加强业务协同性，持续锻造房地产业链的综合价值创造能力。

在商业资产管理业务方面，截至2022年末，建发房产和联发集团在厦门、上海、成都、南宁等多个城市管理63个商业项目，管理面积达226.48万平方米。其中，建发房产商业管理项目的消费者满意度达93%，保持行业领先水平。

在代建服务领域，建发房产和联发集团报告期内新拓展项目58个，新增代建面积249.84万平方米，教育、产业园、医疗、大型公建等领域齐头并进。依托优质的产品体系、标准化和专业化的代建业务全流程管控能力，公司能够为客户降低开发成本、提升运营效率。

在医疗养老领域，建发房产参与运营的建发溢佰养老中心不断深化医养结合，提升服务品质，2022年获评国家新标执行以来福建省首批五星养老机构。

2022年，公司房地产开发业务的主要经营数据如下（不含土地一级开发业务）：

单位：亿元、万平方米

	建发房产		联发集团	
	（本公司持股54.654%）		（本公司持股95%）	
	2022年	同比增减	2022年	同比增减
合同销售金额（备注1）	1,781.99	1.60%	315.26	-25.26%
权益销售金额（备注2）	1,266.26	-6.82%	194.58	-32.04%
合同销售面积（备注1）	839.48	-8.19%	170.85	-35.86%
权益销售面积（备注2）	628.67	-11.38%	111.54	-40.09%
账面结算收入	976.04	70.46%	278.63	27.15%
账面结算面积	472.46	26.59%	174.28	-12.82%
报告期内拿地金额（全口径）	814.22	-37.38%	216.04	-21.68%
报告期内拿地金额（权益口径）	579.89	-37.79%	78.02	-48.73%
新增计容建筑面积	437.40	-61.29%	79.59	-62.82%
其中：权益建筑面积	316.34	-61.56%	32.61	-76.25%
新开工面积（权益口径）	701.55	-48.30%	77.64	-75.98%
竣工面积（权益口径）	495.98	-4.47%	283.19	32.07%
期末在建项目建筑面积（权益口径）	2,100.40	14.80%	512.82	-23.82%
期末土地储备面积（全口径）（备注3）	1,673.85	-19.82%	688.36	-13.12%
期末土地储备面积（权益口径）（备注3）	1,285.27	-19.72%	503.85	-14.06%
期末土地储备面积对应的货值（全口径）（备注5）	2,539.56	-17.74%	828.79	-17.43%
期末土地储备面积对应的货值（权益口径）（备注5）	1,928.74	-15.54%	531.13	-21.06%
期末已售未结金额（并表口径）（备注4）	1,981.38	29.50%	394.79	-9.35%
期末已售未结面积（并表口径）（备注4）	964.31	32.16%	231.72	-14.70%

备注1：合同销售金额与合同销售面积：子公司、联营企业、合营企业的所有项目均全额计入。

备注2：上表中建发房产/建发国际和联发集团各自的权益销售金额、权益销售面积及其他科目的“权益口径”的计算方式为：并表项目和非并表项目均乘以股权比例再计入。

备注3：期末土地储备包含待开发的和已开发的所有尚未出售的项目建筑面积，但不包含公司开发的一级土地。

备注4：并表口径指的是：并表项目全额计入，非并表项目不计入。

备注5：上表中货值仅为预估数，实际货值与最终实际售价相关。

2 报告期内主要经营情况

（一）主营业务分析

1.利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位：元 币种：人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例（%）
营业收入	832,812,007,856.34	707,844,495,988.53	17.65
营业成本	801,146,550,831.08	682,584,562,819.64	17.37
销售费用	9,850,950,278.43	8,161,192,053.00	20.70
管理费用	1,039,142,900.29	663,587,732.67	56.59
财务费用	1,268,953,805.62	1,615,725,980.38	-21.46
研发费用	190,624,047.63	73,728,409.60	158.55
经营活动产生的现金流量净额	15,489,353,855.08	408,941,264.10	3,687.67
投资活动产生的现金流量净额	-8,606,785,013.37	-9,476,517,200.40	不适用
筹资活动产生的现金流量净额	-3,101,672,620.50	43,269,040,490.84	-107.17
税金及附加	1,847,875,178.94	899,675,413.88	105.39
其他收益	887,060,953.08	472,260,334.01	87.83
公允价值变动收益	-70,187,322.08	-147,739,549.89	不适用
信用减值损失	-1,039,852,434.55	-209,688,327.98	不适用
资产减值损失	-5,184,689,246.30	-1,423,108,873.27	不适用
资产处置收益	140,815,302.73	19,975,744.67	604.93
营业外收入	583,406,358.14	246,622,967.37	136.56

1、营业收入变动原因说明：主要是由于报告期供应链运营业务积极开拓市场，主要经营商品种经营规模增加，以及房地产业务竣工交付结算规模增加所致。

2、营业成本变动原因说明：主要是由于报告期营业收入较上年同期增加，营业成本相应增加所致。

3、销售费用变动原因说明：主要是由于报告期公司营业规模较上年同期增加，各项销售费用相应增加。

4、管理费用变动原因说明：主要是由于报告期摊销的股份支付费用增加所致。

5、财务费用变动原因说明：主要是由于报告期公司利息收入较上年同期有所增加。

6、研发费用变动原因说明：主要是报告期公司研发投入较上年同期增加所致。

7、经营活动产生的现金流量净额变动原因说明：主要是由于报告期房地产业务支付地价款金额减少所致。

8、投资活动产生的现金流量净额变动原因说明：主要是由于报告期房地产业务支付合作项目往来款净额较上年同期减少所致。

9、筹资活动产生的现金流量净额变动原因说明：主要是由于报告期公司有息债务融资增加额较上年同期下降，以及房地产业务偿还合作方往来款增加所致。

10、税金及附加变动原因说明：主要是由于报告期公司房地产业务土地增值税较上年同期增加所致。

11、其他收益变动原因说明：主要是由于报告期供应链运营业务收到政府补助较上年同期增加所致。

12、公允价值变动收益变动原因说明：主要是由于报告期末商品期货套保浮盈较上年同期增加所致。

13、信用减值损失变动原因说明：主要是由于报告期公司应收款项增加，按会计政策计提坏账准备相应增加。

14、资产减值损失变动原因说明：主要是由于报告期房地产业务计提的存货跌价准备较上年同期增加所致。

15、资产处置收益变动原因说明：主要是由于报告期出售船舶及仓库拆迁等产生收益所致。

16、营业外收入变动原因说明：主要是由于报告期公司收购森信纸业集团控制权，收购价款小于其可辨认净资产公允价值产生收益，以及违约金收入较上年同期增加所致。

2.收入和成本分析

√适用 □不适用

(1).主营业务分行业、分产品、分地区、分销售模式情况

单位：亿元 币种：人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	营业成本比上年增减（%）	毛利率比上年增减（%）
供应链运营业务	6,963.19	6,846.36	1.68	13.86	13.65	增加0.19个百分点
房地产业务	1,364.93	1,165.10	14.64	41.73	45.33	减少2.12个百分点
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	营业成本比上年增减（%）	毛利率比上年增减（%）
冶金原材料	3,634.00	3,575.89	1.6	-0.58	-0.73	增加0.15个百分点
农林产品	1,935.13	1,891.66	2.25	22.87	23.19	减少0.25个百分点
住宅地产	1,233.90	1,076.76	12.74	62.61	66.56	减少2.07个百分点
主营业务分地区情况						
分地区	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	营业成本比上年增减（%）	毛利率比上年增减（%）
境内	7,208.49	6,906.60	4.19	15.41	15.01	增加0.34个百分点
境外	1,119.63	1,104.86	1.32	34.52	34.67	减少0.11个百分点

主营业务分行业、分产品、分地区、分销售模式情况的说明

1、房地产业务营业收入及住宅地产营业收入增长的主要原因是：2022年竣工交付的住宅项目较上年同期增加，结转收入相应增加。

2、上述境外营业收入指的是公司境外子公司的营业收入。

(2).产销量情况分析表

□适用 √不适用

(3).重大采购合同、重大销售合同的履行情况

□适用 √不适用

(4).成本分析表

单位：亿元

分行业情况							
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)	情况说明
供应链运营业务	冶金原材料、农林产品、轻纺产品、能源化工产品、机电产品、汽车、食品、物流等	6,846.36	85.46	6,024.15	88.26	13.65	
房地产业务	土地成本、勘察设计费、建筑安装费、基础设施费、景观工程费、开发前期和后期成本等	1,165.10	14.54	801.69	11.74	45.33	

(5).报告期主要子公司股权变动导致合并范围变化

□适用 √不适用

(6).公司报告期内业务、产品或服务发生重大变化或调整有关情况

□适用 √不适用

(7).主要销售客户及主要供应商情况

A.公司主要销售客户情况

√适用 □不适用

前五名客户销售额3,569,852.45万元，占年度销售总额4.29%；其中前五名客户销售额中关联方销售额466,011.47万元，占年度销售总额0.56 %。

报告期内向单个客户的销售比例超过总额的50%、前5名客户中存在新增客户的或严重依赖于少数客户的情形

□适用 √不适用

B.公司主要供应商情况

√适用 □不适用

前五名供应商采购额4,230,203.73万元，占年度采购总额5.28%；其中前五名供应商采购额中关联方采购额0万元，占年度采购总额0%。

报告期内向单个供应商的采购比例超过总额的50%、前5名供应商中存在新增供应商的或严重依赖于少数供应商的情形

□适用 √不适用

3.费用

√适用 □不适用

相关情况详见上文“第三节 管理层讨论与分析 五、报告期内主要经营情况（一）主营业务分析 利润表及现金流量表相关科目变动分析表”。

4.研发投入

(1).研发投入情况表

□适用 √不适用

(2).研发人员情况表

□适用 √不适用

(1).情况说明

□适用 √不适用

(2).研发人员构成发生重大变化的原因及对公司未来发展的影响

□适用 √不适用

5.现金流

√适用 □不适用

相关情况详见上文“第三节 管理层讨论与分析 五、报告期内主要经营情况（一）主营业务分析 利润表及现金流量表相关科目变动分析表”。

（一）资产、负债情况分析

1. 资产及负债状况

单位：元

项目名称	本期期末数	本期期末数占总资产的比例（%）	上期期末数	上期期末数占总资产的比例（%）	本期期末金额较上期期末变动比例（%）	情况说明
交易性金融资产	1,929,818,401.81	0.29	697,426,150.04	0.12	176.71	主要是由于报告期子公司联发集团持有的宏发股份股票由长期股权投资转入所致。
衍生金融资产	229,813,882.99	0.03	134,586,642.29	0.02	70.76	主要是由于报告期供应链运营业务用于套期保值的部分商品期货浮盈增加所致。
应收票据	123,918,294.50	0.02	78,854,729.33	0.01	57.15	主要是由于报告期供应链运营业务使用商业承兑汇票结算的销售业务增加所致。
应收账款	13,209,555,510.59	1.99	8,226,450,710.69	1.37	60.57	主要是由于报告期房地产业务一级土地开发项目应收款增加，以及供应链运营业务规模扩大，赊销业务增加所致。
应收款项融资	709,454,638.98	0.11	380,842,434.46	0.06	86.29	主要是由于报告期供应链运营业务使用银行承兑汇票结算的销售业务增加所致。
应收股利	139,050,580.71	0.02	13,230,469.21	0.00	950.99	主要是由于报告期应收联营企业股利增加所致。
一年内到期的非流动资产	2,423,569,751.92	0.36	1,672,962,892.31	0.28	44.87	主要是由于报告期一年内到期的应收融资租赁款及资产支持证券增加所致。
其他流动资产	18,256,283,892.78	2.75	13,803,384,682.93	2.29	32.26	主要是由于报告期预缴各种税费、一年内的发放贷款以及合同取得成本增加所致。
债权投资	897,065,668.02	0.13	1,860,014,820.52	0.31	-51.77	主要是由于报告期发放的长期贷款减少，以及一年内到期的债权投资增加所致。
长期应收款	2,138,247,843.03	0.32	4,594,351,192.62	0.76	-53.46	主要是由于报告期公司房地产一级土地开发项目出让结算，分期收款提供劳务相应减少所致。
长期股权投资	24,475,499,350.36	3.68	14,594,009,090.59	2.42	67.71	主要是由于报告期房地产业务对联营企业的投资增加所致。
其他非流动金融资产	1,705,650,931.96	0.26	1,273,720,882.12	0.21	33.91	主要是由于报告期供应链与主业相关的基金投资增加所致。
在建工程	2,734,794,799.10	0.41	156,695,926.18	0.03	1,645.29	主要是由于报告期房地产业务在建的自持物业增加所致。
长期待摊费用	520,422,056.51	0.08	338,766,068.42	0.06	53.62	主要是由于报告期租赁场所装修费用增加所致。
衍生金融负债	616,011,628.31	0.09	451,575,782.78	0.07	36.41	主要是由于报告期供应链运营业务用于套期保值的部分商品期货浮亏增加所致。
应付股利	368,805,910.81	0.06	81,559,805.48	0.01	352.19	主要是由于报告期房地产业务应付合作方股利增加所致。
长期应付款	134,209,520.32	0.02	2,187,346,168.50	0.36	-93.86	主要是由于报告期房地产业务发行的资产支持证券余额减少所致。
预计负债	298,476,668.80	0.04	216,662,637.77	0.04	37.76	主要是由于报告期子公司建发房产购房客户关爱基金余额增加所致。

2. 截至报告期末主要资产受限情况

√适用 □不适用

单位：元 币种：人民币

项 目	期末账面价值	受限原因
货币资金	7,779,154,673.15	银行承兑汇票保证金、保函保证金、进口押汇保证金、按揭贷款保证金、经营性贷款保证金等
应收票据	85,700,746.79	已背书或贴现但尚未到期的商业承兑汇票
应收账款	328,144.45	质押借款，说明1
存货	60,894,172,375.40	抵押借款、期货交易质押
其他流动资产	15,142,632.88	存出担保保证金
债权投资	71,048,000.01	大额存单质押借款
长期股权投资	237,150,000.00	质押借款，说明2
投资性房地产	6,270,398,041.16	抵押借款
固定资产	439,992,173.30	抵押借款
在建工程	590,014,102.10	抵押借款
无形资产	187,699,115.37	抵押借款
合计	76,570,800,004.61	

说明1：联发集团以其尔寓1819店租金收益权、湖里大道18号物业五年内的租赁收益权、子公司厦门联发商置有限公司湖里大道22号物业五年内的租赁收益权作为质押担保，取得的长期借款期末余额为106,951,975.69元。

说明2：长期股权投资系联发集团子公司莆田联欣泰置业有限公司持有的莆田联中百置业有限公司34.00%的股权，本公司合并报表层面该长期股权投资已经抵销。

1 公司关于公司未来发展的讨论与分析

(一)行业格局和趋势

√适用 □不适用

1.供应链运营

供应链运营服务作为一个新的业态，已经成为全球经济和社会发展的重要组成部分。随着国家层面对供应链行业发展的重视，行业将从政策扶持、营商环境等诸多方面迎来新的发展春天，重点产业的供应链竞争力将进入世界前列。

目前国内供应链运营商数量众多，大致分为央企、地方国企和大量中小规模的民营企业，部分由贸易商转型而来，部分由物流企业转型而来，行业集中度较低。

产业集中度的提升将带动供应链服务行业集中度的提升，随着供给侧结构性改革的持续推进、生产企业的兼并重组，大宗商品采购分销及综合服务将逐步向高效、专业的大企业集中，头部供应链企业有望依托其竞争优势赢得更高的市场份额。根据国际经验，宏观经济波动、生产企业兼并重组等因素会推动供应链运营行业集中度提升。大宗商品供应链服务业务将向资金实力雄厚、优先完善一体化、多品类综合服务能力强的大企业集中，龙头企业的经营规模和市场占有率将极具成长性。

2.房地产业务

从行业发展来看，房地产行业将是国民经济长期的支柱性产业，对拉动经济增长具有重要的作用。从全国政策层面来看，中央明确继续坚持“房住不炒”定位，出台“集中供地”等政策落实房地产长效管理机制，不将房地产作为短期刺激经济的手段，因此房地产调控政策将保持一定的连续性和稳定性，地方政府将因城施策，双向调控，遏制房价过快上涨的同时防范市场急剧降温。在当前的行业环境下，中小房地产企业生存困难加剧，行业将不断整合，部分兼具规模、资金和运营优势的企业竞争将可能持续增强，“强者恒强”是行业未来发展趋势。

(二)公司发展战略

√适用 □不适用

公司以供应链运营和房地产业务为主业，坚持稳中求进，扎实推动高质量发展。

1. 供应链运营业务

公司立足于“LIFT供应链服务”，以“开拓新价值，让更多人过上更有品质的生活”为使命，致力于成为国际领先的供应链运营商。公司将坚持专业化经营，加快国际化布局，强化科技、金融双赋能和投资、物流双支持，推进重大风险管控体系建设，提升供应链服务价值，创造差异化竞争优势，实现规模和效益稳步增长。

1）公司将坚持专业化经营战略，进一步完善专业集团和事业部的建设和管理，推动各经营单位专业化发展；从资源配置、管理机制、产业投资等方面支持核心业务扩大经营规模、巩固市场地位，提升行业地位和核心竞争力。

2）公司将深化“走出去”战略，在深耕国内市场的同时，支持各经营单位去境外市场拓展业务，增设境外平台公司，加快国际化布局。

3）公司将强化科技与金融双赋能，加快数字技术的运用，促进供应链业务在线化、移动化、可视化，同时运用各种金融工具加强对业务的风险管控，为公司核心业务服务。

4）公司将结合物流资源分布及业务需求等要素，加快布局关键物流基础设施，通过自建、收购、长期租赁、战略合作等方式，获取物流资源。

2. 房地产业务

房地产业务愿景：成为中国优秀的房地产运营商。

1）公司将持续深耕核心城市及潜力板块，重点挖掘产品特点和产品力优势，不断丰富产品线，从激烈的市场竞争中寻找个性化突破点，树立建发品牌特色，以提升品牌影响力、构筑区域竞争优势；此外，通过产品标准化，扩大规模，实现有质量的增长。

2）公司在加强市场研判的前提下，多种土地拓展模式并举，通过招拍挂、合作、收并购、产城结合等多种方式，获取更具规模和效益的土地项目，并积极开拓异地城市的一级开发业务。

3）公司将推进轻资产业务，将物业管理、商业运营、代建、城市更新等各现有业务板块做精做强，创新业务模式，并继续探索延伸产业链上下游的业务机会，各业务板块协同发展，增强全链条综合服务能力。

4）公司将进一步加强信息化建设，强化信息技术对业务的赋能，提升管理与运营质量。

(三)经营计划

√适用 □不适用

2023年经营预算目标：力争实现营业收入8,300亿元，预计成本费用（营业成本+税金及附加+销售费用+管理费用+研发费用+财务费用）共计8,125亿元。

工作总方针：聚焦主业，提质增效，防范风险，开拓创新。

1.坚持创新发展理念，深化“专业化”战略。供应链运营业务持续优化组织架构，推动各经营单位聚焦主业，挖掘专业化供应链服务深度，做大做强核心优势品种，创造差异化竞争优势；房地产业务进一步优化管控模式，合理授权。聚焦产品和服务优势打造，提升产品的研发创新能力和标准化能力，完善“建发建筑符号”的产品体系建设。

2.聚焦优势区域，优化业务布局。供应链运营业务深耕国内市场，加快国际化布局，形成国际国内两个循环的相互促进，加大国际化业务人才的引进和培养；房地产业务围绕获取“流动性高+利润优+地段好”项目的投资策略，深耕经济增长好、人口净流入的一二线城市及强三线城市。

3.加强数字化建设，推进公司供应链运营业务在线化平台和房地产业务数据流程平台的建设，以数字化手段驱动风控流程、管理流程的高效运行，持续提升运营效率。

4.优化融资结构，拓展融资渠道，控制融资成本，运用各类金融工具为公司核心业务赋能。加大资本运作力度，降低资产负债率。加强现金流管理，确保资金流动性安全。

5.完善风控合规体系建设，供应链运营业务加强行业研究和风险信息协同，做好重大风险的识别和防范，完善预案管控和处置机制；房地产业务加强合规和业务流程管理，加大库存去化力度，做好交付和售后服务。

第四节 公司债券情况

1 公司债券情况

√适用 □不适用

1.1 公司所有在年度报告批准报出日存续的债券情况

单位：亿元 币种：人民币

债券名称	简称	代码	到期日	债券余额	利率（%）
2022年第二期建发房地产集团有限公司公司债券	22建房债02	2280289.IB	2032-06-27	10	4.45
2022年第一期建发房地产集团有限公司公司债券	22建房债01	2280213.IB	2032-04-28	10	4.42
厦门建发股份有限公司2022年面向专业投资者公开发行可续期公司债券(第四期)	22建发Y4	137601.SH	2025-08-08	10	3.5
厦门建发股份有限公司2022年面向专业投资者公开发行可续期公司债券(第三期)	22建发Y3	185929.SH	2025-06-21	10	3.97
厦门建发股份有限公司2022年面向专业投资者公开发行公司债券(第一期)	22建发01	185248.SH	2025-01-13	5	3.4
厦门建发股份有限公司2022年面向专业投资者公开发行可续期公司债券(第二期)	22建发Y2	185791.SH	2024-05-30	10	3.23

（下转B302版）