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 年未未分配利润 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	黄丽娜
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	jgx@chinacnd.com	lzhuang@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

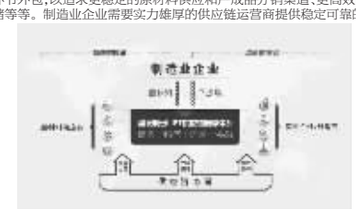
(一)供应链运营业务

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,助力客户降本提效并分享增值收益,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“LITF”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。

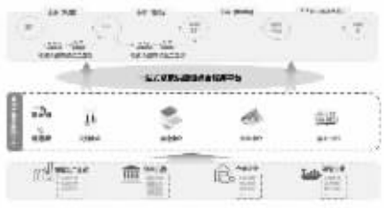
3.数字化、多应用场景的供应链服务体系

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一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“分级化”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“人行入圈”。

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公园中心、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	602,469,131,678.71	602,469,131,678.71		10.34	387,156,815,743.03
归属于上市公司股东的净资产	58,479,792,636.95	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	707,844,496,988.53	707,844,496,988.53		17.66	432,949,487,507.93
归属于上市公司股东的净利润	6,281,559,699.39	6,140,130,261.39	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	4,307,315,089.93	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	69,631,940.72	13,649,251.06	83,281,200.79	61,153,906.45	9,630,544.15	70,784,449.60	13.86	41.73	17.66
营业成本	68,463,619.06	11,651,036.02	80,114,655.08	60,241,516.15	8,916,940.13	69,158,456.28	13.65	46.33	17.37
利润总额	564,421.41	1,062,993.54	1,617,414.95	465,883.93	1,114,321.17	1,580,205.10	19.00	-4.61	2.36
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	401,446.45	226,710.52	628,156.97	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	2,461,627.68	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	864,416,991.63	2,706,916,123.70
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	937,219,462.79	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

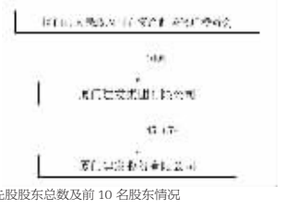
截至报告期末普通股股东总数(户)							52,989
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)							68,338
前 10 名股东持股情况							
股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
厦门建发集团有限公司	0	1,356,687,985	45.15	0	无		国有法人
中国太平洋人寿保险股份有限公司-传统-普通保险产品	0	96,829,804	3.22	0	未知		其他
香港中央结算有限公司	15,251,319	94,184,581	3.13	0	未知		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

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

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。

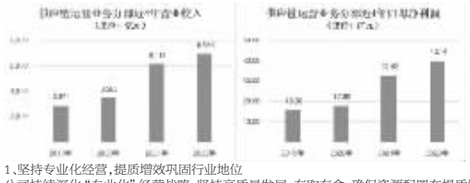
2022 年,公司营业收入达到 8,328.12 亿元,同比增长 17.65%;实现净利润 112.67 亿元,同比增长 1.30%;实现归属于母公司所有者的净利润 62.82 亿元,同比增长 2.30%;加权平均净资产收益率为 12.63%。截至 2022 年末,公司总资产达到 6,647.54 亿元,净资产达到 1,653.44 亿元,归属于母公司所有者的净资产达到 584.80 亿元。公司已连续 22 年入选“中国上市公司 500 强”榜单,最新排名为第 15 位,较上年提升 9 位。

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合作模式,增强资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,