

# 中国宝安集团股份有限公司

## 2021 年度董事局工作报告

2021 年，本集团继续围绕“建设一个以新材料为主的高科技产业集团”的发展战略，以《宝安宪章》统领全局，坚持“证券化、轻资产、低负债、高效率”的基本策略，以人才与机制的有机融合为基本手段，贯彻落实“练内功、挖潜力、调存量、促做强”的工作方针，持续提升经营质量和效益，实现了本集团持续稳定发展。

### 一、2021 年度公司经营情况

2021 年度，本集团积极应对疫情影响，把握机遇，攻坚克难，实现整体经营业绩大幅增长，高新技术行业效益显著，资产结构调整取得明显成效，产业结构不断完善，产业地位不断提升，但仍有部分下属企业未能摆脱经营困难、效益不佳的局面。报告期内，本集团实现营业总收入 1,760,629.43 万元，比上年同期增长 65.11%；营业成本 1,250,854.05 万元，比上年同期增长 76.08%；销售费用 115,378.51 万元，比上年同期增长 9.31%；管理费用 110,026.80 万元，比上年同期增长 36.08%；财务费用 42,156.93 万元，比上年同期减少 17.33%；实现营业利润 215,107.30 万元，比上年同期增长 52.94%；归属于母公司所有者的净利润 103,559.91 万元，比上年同期增长 56.49%。

#### （一）高新技术产业

本集团重点发展的高新技术产业围绕“控成本、调结构、防风险”的经营思路，报告期内实现销售收入 1,208,409.76 万元，同比增长 108.01%；实现利润总额 164,524.55 万元，同比增长 125.10%。报告期内，本集团控股的贝特瑞抓紧加快布局生产基地及产能建设，与战略合作伙伴合作成立了山东瑞阳、四川瑞鞍、山西瑞君，收购四川新材，与 SKI 和亿纬锂能合资建设常州基地，投资参股了多家战略合作伙伴；另外，惠州贝特瑞年产 4 万吨锂电负极材料项目（二期）、江苏贝特瑞年产 3 万吨锂离子动力电池正极材料二期项目和深瑞墨烯建设的年产 40 万平方米的石墨烯导热膜产线均已投产并实现批量供货；贝特瑞坚持创新引领，

积极推进新产品研发,优化生产工艺,加快对新产品及新客户的导入;报告期内,贝特瑞实现营业收入1,049,135.01万元,同比增长135.67%;实现净利润144,098.54万元,同比增长191.39%。在国内疫情有效控制和欧美经济重启双重因素影响下,国内制造业逐步复苏,本集团控股的国际精密的国外客户订单逐步恢复,同时积极开发国内龙头企业客户,汽车零件业务保持持续增长;此外,国际精密积极推行战略转移新策略,大力挖掘国内液压板块业务,液压设备零件业务销售额实现同比大幅增长;报告期内,国际精密实现营业收入85,921.57万元,同比增长23.99%;实现净利润5,980.81万元,同比增长167.87%。报告期内,本集团控股的友诚科持续加大市场拓展工作力度,实现对国内外主流车企客户销量的较大幅度增长;新产品充电桩和电锁均实现批量销售;其新开发大功率充电的市场推广获得一定突破,已实现多家客户样品供应;报告期内,友诚科技实现营业收入41,201.68万元,同比增长86.64%;实现净利润3,387.70万元,同比增长60.26%。报告期内,本集团控股的大地和继续推进产品结构和客户结构调整,聚焦产品竞争力强的物流车领域,加大重点客户的合作,同时开拓代工业务、维修业务等增值有偿服务;报告期内,大地和实现营业收入8,036.71万元,同比下降24.59%;实现净利润-10,611.16万元,上年同期净利润为-14,260.00万元。此外,本集团还有部分下属高新技术企业目前规模较小,仍处于脱困或培育阶段。

## (二) 生物医药产业

本集团生物医药产业克服疫情反复和行业政策变化影响,保持稳定增长,报告期内实现销售收入379,076.77万元,同比增长16.31%;实现利润总额57,857.44万元,同比增长16.09%。报告期内,本集团控股的马应龙持续做强核心,不断丰富肛肠产品序列,拓展肛肠诊疗服务,提升终端营销能力,向“肛肠健康方案提供商”的战略目标稳步迈进;积极拓宽领域,回归本源,着力发展眼科业务,集结眼科产品组合,打造“马应龙美康”眼科经营平台;延伸发展大健康产业,立足产业链资源优势,响应市场需求,功能性化妆品、护理品经营规模明显提高;加速推进数字化工程,深化5G+工业互联网的应用落地,核心产线基本实现智能制造升级,软膏剂、栓剂的生产能力处于国内领先水平,整体产品交付效能扎实提升;报告期内,马应龙实现营业收入338,505.93万元,同比增长21.26%;实现净利润46,459.17万元,同比增长10.87%。报告期内,本集团控股的大佛药业积

极应对国家带量采购,有效保证拳头产品的经营销售;调整和优化营销组织架构,加强市场管控和服务,全力拓展新渠道、新市场、新客户,着力提升市场覆盖率;报告期内,大佛药业实现营业收入30,048.39万元,同比下降17.11%;实现净利润2,664.28万元,同比增长21.30%。报告期内,本集团控股的绿金高新扩大主导产品和优势产品的市场覆盖率和市场占有率,巩固生物农药行业竞争优势;拓展生物肥料及生物饲料销售渠道,持续开展代工业务;报告期内,绿金高新实现营业收入10,604.06万元,同比增长0.89%;实现净利润-71.57万元,上年同期净利润为-1,869.34万元。

### **(三) 房地产及其他产业**

本集团房地产业围绕“去库存、促销售”的经营思路,盘活存量资产,加快资金回笼,实现资产价值,报告期内实现销售收入130,118.64万元,同比增长13.05%;实现利润总额1,907.38万元,同比减少86.17%。报告期内,本集团下属房地产开发企业的在售房源主要为尾盘或存量房源,新开工项目尚未达到预售条件;本集团下属子公司华信达的深圳龙岗区横岗街道茂盛片区城市更新项目目前仍处在专项规划报建审批阶段。

本集团其他产业报告期内实现销售收入43,024.26万元,同比下降3.10%;实现利润总额13,082.07万元,同比下降70.71%。本集团控股的运通公司收到深圳中级法院寄送的民事裁定书,深圳中级法院准许了桦盈实业关于对公司下属子公司运通公司、恒安公司、中宝控股名下的价值人民币670,721,029.46元的财产采取保全措施的申请;截至目前,运通公司尚未收到其他与本次民事裁定书相关的民事诉状、证据材料及应诉通知书等文件。报告期内,本集团控股的古马岭金矿努力克服疫情管控、安全检查整改、极端天气、限电及材料价格上涨等不利因素对生产的影响,积极采取各项措施保证生产的连续性、稳定性,但仍未改变经营亏损的局面。

## **二、公司未来发展的展望**

### **(一) 发展战略**

本集团致力于“建设一个以新材料为主的高科技产业集团”。

## （二）2022 年经营计划

2022年，本集团将继续围绕“建设一个以新材料为主的高科技产业集团”的发展战略，以《宝安宪章》统领全局，坚持“证券化、轻资产、低负债、高效率”，以人才与机制的有机融合为基本手段，结合当前的环境形势，采取聚焦优势领域，聚焦核心环节，聚焦产品服务，聚焦工作重心，集中资源和精力解决主要问题的基本策略，贯彻落实“去库存、促升级”的工作方针，实现本集团稳定、健康、持续发展。

### 1、去库存

（1）加快房地产项目的转让、销售，实现资金回笼，是集团年度的重点工作和任务目标。无论是应对市场环境变化，调整资产负债结构，促进产业转型，都具有十分重要的意义。

（2）优化提升制造业企业的库存质量，制造业企业需要做好供产销的衔接和平衡，避免形成呆滞库存。其次，需要加强信息化、数字化建设，充分利用新技术进行数据共享、数据分析，形成数据辅助决策、风险预警等功能。再者，进一步加强业财融合，财务端发挥管理会计职能支持业务，业务端了解财务逻辑和财务风险。最后，要加强流程化管理、精益化管理，通过流程化管理提高决策效率，通过精益化管理提升交付效率，加快周转。

（3）加快呆滞资产、闲置资产、不良项目的清理与处置，加大力度做好减法，有效提高集团经营质量和资产效率。

### 2、促升级

中国经济由高速增长阶段转向高质量发展阶段，这对企业的持续创新能力、市场竞争能力提出了新的要求。要以最小的资源成本产出最大的经营效益，企业必须要进行转型升级，持续的迭代技术、优化系统、创新模式和提升效率。

（1）创新商业模式，推动经营升级。商业模式创新以客户价值、企业价值最大化为出发点，通过提升资源获取能力、组织运营效率、资源产出水平来构建竞争优势。

（2）优化组织系统，推动管理升级。企业管理升级的核心是组织系统的优化，通过人才与机制的有机融合，促使人才价值得到最大程度发挥。

（3）提升客户价值，推动产品升级。产品升级的方向来源于消费需求的变

化趋势，并主要通过技术（工艺）升级的方式来实现，以丰富客户价值体系为核心，提高产品附加值，实现产品结构、客户结构的改善优化。

世界形势风云多变，外部环境错综复杂，面对机遇与挑战，本集团将坚定围绕“聚焦”的基本策略，贯彻落实“去库存、促升级”的工作方针，立足根本、守正创新、笃行致远，以高昂的斗志、饱满的激情、务实的作风做好2022年工作，为中国宝安集团成立40周年交上满意的答卷。

中国宝安集团股份有限公司董事局

二〇二二年三月三十一日