

# 以创新发展为内核 苏美达锻造多元业态“联合舰队”



证券时报记者 臧晓松

市“兄弟”分公司,大部分已经消逝在历史的长河中,苏美达可谓“一枝独秀”了。

2016年,苏美达正式登陆资本市场,实现整体上市。作为国机集团下属重要成员企业,苏美达从当初单一机电设备出口,逐步发展成为国际化企业集团,业务涉及供应链运营、大消费及先进制造、生态环保及清洁能源等三大领域。

2022年度,苏美达实现营业收入1411.45亿元,营业收入规模连续两年位居江苏全省上市公司首位。从2000年至2022年,22年间,苏美达营业收入年复合增长率高达21.17%,归母净利润年复合增长率达20.84%,实现了利润增长与规模增速同步。

坚持改革创新,是苏美达45年持续发展的内核。无论是上个世纪90年代公司体制机制创新、“贸工技”一体化的战略创新,还是如今大力开拓国内市场、做国内国际相互促进的循环标杆企业的发展路径创新,公司一直坚持与时俱进,探索最适合自己的发展道路。

日前,证券时报记者走进苏美达实地探访,并通过与董事长杨永清的深入交流,为广大投资者解码公司的创新之路。

## 发展“一枝独秀”

苏美达是一家伴随改革开放而生的国有企业。1978年,乘着改革开放的东风,肩负着国家对外机械设备出口的使命,苏美达的前身——中国机械设备进出口公司江苏分公司应运而生。成立之初,这家公司“上无片瓦,下无寸土”,当年进出口额仅为345万美元。

到1997年,公司进出口总额突破4亿美元,跃居江苏省同行业第一。接下来的几年,苏美达迎来巨大挑战。1998年,中国加入WTO前夕,随着外贸经营权放开,苏美达的业务员大批流失。“这些业务员带走了大量客户,给公司造成巨大冲击。”苏美达董事长杨永清对此并不讳言。

也正是在这一年,苏美达完成两项重大改革:其一是完成集团化改造,原本各部门独立成为机电、成套、船舶、五金、轻纺、进口六大业务子公司;其二是实施骨干员工持股制度——苏美达成为当时体制改革改革的先锋,这也极大激发了员工干事创业的热情,当年公司取得进出口总额4.86亿美元的骄人成绩,并作为全国外贸行业唯一代表受到国务院表彰。

苏美达的变革并未就此止步。2000年前后,当其他外贸公司还停留在“一手买一手卖”模式时,苏美达已经率先走上了“贸工技”战略转型之路。2004年,随着国有企业深化改革,苏美达上划国机集团,站上更高的发展平台。苏美达紧紧抓住这一历史机遇,推动公司实现新一轮快速发展。到2007年,公司主营业务收入突破100亿元。

千淘万漉虽辛苦,吹尽狂沙始到金。随着时代的变迁,当初的省

得澳洲市场CER-最具价值光伏组件制造商和Solarquotes-最佳光伏组件品牌。2022年,公司光伏组件出口约3.75亿美元,同比增长49.8%。

在户外动力工具业务方面,公司旗下锂电割草机器人系列产品荣获德国莱茵TÜV集团颁发的全球首张户外动力设备行业(OPE行业)绿色产品证书。

在纺织服装业务方面,公司家纺业务核心产品一簇毯获得“三同”(内外贸产品“同线同标同质”)与“绿色产品”认证,旗下公司成为全国纺织行业首家同时获得双认证企业。伊顿纪德致力于引领中国校服服饰变革,推动共同教育价值重建,将校服担当做美与价值的载体,撒播优教育,传递真价值,在中国校服行业处于领军地位。

在杨永清看来,公司坚持“多元化发展、专业化经营、生态化共赢”的发展模式,利用自身资源,充分对旗下各业务板块进行赋能,推动各业务板块内部资源的协同和共享,同时通过多元化平滑行业周期,协同效应不断显现,助力公司稳健发展。

## 探索数字化转型

“十四五”期间,苏美达坚持以“打造数字化驱动的国际产业链和供应链、成为国内国际相互促进的循环标杆企业”为总体定位,积极拥抱变革,努力探索适合企业自身特点的数字化转型之路。

如今,苏美达内部已形成共识:数字化是企业不可错过的大趋势,顺势而为、乘势而上,方能创新超越、行稳致远。数字化也是企业无法绕过的必答题,躲不过,绕不起,也等不起。“用数字化来改造我们的供应链和产业链,尽快融入数字化新时代是我们‘十四五’期间的一项重点工作。”杨永清表示。

经过多年探索,苏美达在数字化建设的顶层设计上日趋清晰,在业务场景实践上逐渐丰富。

在顶层设计上,公司成立了数字化转型委员会,建立数字化评价体系,推动公司数字化和实体业务的深度融合,用数字化满足客户需求的不断变化,为客户创造价值,着力打造“数智苏美达”。

在业务实践上,公司开发的“苏美达达天下”平台致力于构建机电设备进出口数字化生态圈,为客户提供线上设备展示、融资租赁、物流可视化、在线签约与购标等一揽子服务。凭借“苏美达达天下”的数字化实践,公司协助第五届中国国际进口博览会打造了首届线上进博会平台“数字进博”,注册用户超17.5万,平台访问量78万余人次,以自身所长在服务国

家所需中彰显央企担当。

苏美达搭建的线上校园生活解决方案平台“伊学团”,通过数字化方式为家长提供便利的校服增订、日常服装,以及校园日常生活用品的购买服务,有效地增加客户黏性。上线一年时间,已为全国超700所学校提供优质便捷的数字化校服增订服务,平台单日最高访问量13万人次,累计访问人次超1039万,继去年“苏美达达天下”之后,今年再次被中上协选为上市公司数字化转型的典型案列。

与此同时,苏美达打造的户外动力工具智能科技产业基地,配备了锂电池智能生产车间、服务机器人和园林设备自动化产线,并建设可满足1万个货位仓储的智能立库和全流程可追溯云系统,初步形成了设备自动化、管理可视化、生产透明化、决策数据化、物流智能化的智能制造体系。2022年,公司旗下五金公司获评江苏省工信厅评定的省级“五星级上云企业”。

## 企业与员工相互成就

截至2022年底,苏美达已经发展成为拥有核心业务子公司12家,海外机构39家,海内外全资及控股实业工厂29家,在职员工16593人,市场覆盖160多个国家和地区的大企业。在杨永清看来,将公司凝聚起来,必须要有与时俱进的企业文化。

打造一个“卓越长青的国际企业、富足有爱的幸福家园”,是苏美达的企业愿景。

“我们设身处地为职工群众着想,始终把公司与职工紧密联系在一起,企业发展才迸发出强大而持久的内生动力和发展向心力。”杨永清特别强调,苏美达秉持“公司的事员工做,员工的事情公司想”的理念,打造富足有爱的幸福家园,持续构建企业与员工相互成就、共同发展的良性循环。

帮助员工成长成功,成为苏美达的重要使命。“你的到来,是我们共同的选择;你的成长,是我们共同的责任;你的成功,是我们共同的约定”……这些都是苏美达对企业文化建设的生动践行,公司也被中企联授予“全国企业文化最佳实践企业”称号。

宰相必起于州部,猛将必发于卒伍。杨永清表示,作为一家充分参与市场竞争的企业,公司选拔培养人才的过程中,领导干部不要去“伯乐”,而要让更多年轻同志到一线、到“枪林弹雨”中去摸爬滚打,在实战中锻炼、在赛马中识马。

杨永清表示,苏美达用人标准非常清楚,有功劳、人品好,我们就是要打造一个风清气正,简单向上的工作氛围。

# 9家头部厂商联手倡议 光伏尺寸标准有望统一

证券时报记者 刘灿邦

光伏产品尺寸的标准化迎来关键一步。

7月7日,阿特斯、东方日升、晶澳、晶科、隆基、天合、通威、一道、正泰9家组件企业就新一代矩形硅片中版型238Xmm×1134mm组件标准化尺寸达成共识,并发布了《关于矩形硅片组件尺寸标准化的倡议》。天合光能相关负责人向证券时报·e公司记者说,此次联合倡议意味着首次实质性终结行业纷杂尺寸的历史,对整个光伏行业将产生重大利好。

值得一提的是,发布联合倡议的9家组件企业在业内都有着举足轻重的地位,这些企业均是2022年全球组件出货量排名前十中的中国本土企业。根据9家企业的表态,接下来还将共同倡导和推动本次标准化尺寸方案为行业内更多的企业所接受。

## 9家头部厂商联手倡议

据悉,7月7日,上述9家组件企业代表经过充分及深入的沟通,对新一代矩形硅片中版型238Xmm×1134mm组件标准化尺寸达成了共识。7月7日下午,上述企业均在自家微信公众号上就联合倡议内容进行了官宣。

明确中版型组件标准的同时,9家组件企业还倡议行业现行的以及未来的182系列组件与210系列组件尺寸设计遵循中国光伏行业协会标准《TCPIA0003-2022地面用晶硅光伏组件外形尺寸及安装孔技术要求》中的规定以及行业现有的尺寸。在这些尺寸种类范围内,各厂家根据自己的情况进行采用,以满足不同客户的需求。

9家企业还表示,将共同倡导和推动上述标准化尺寸方案为行业内更多的企业所接受,并将各矩形硅片组件标准化尺寸纳入中国光伏行业协会的标准。

## 缓解行业尺寸焦虑

为何头部光伏厂商对组件尺寸标准化发布联合倡议?背后的原因与光伏行业越来越多元的产品尺寸

# 上半年净利预增30%~50% 巨星科技预计将走出低谷期

证券时报记者 李映泉

7月7日晚间,巨星科技(002444)发布业绩预告,预计2023年上半年归母净利润为8.34亿元~9.62亿元,同比增长30%~50%;同时预计上半年扣非后净利润为8.12亿元~9.36亿元,同比增长30%~50%。

公告显示,2023年上半年,公司整体销售延续2022年四季度开始的负增长趋势,主要原因是2022年上半年欧美总库存处于历史最高水平导致客户订单大幅下降;从产品品类上来看,储物柜收入同比跌幅超过50%,是主要下跌因素。但在销售下降的同时,由于汇率、国际运费和原材料价格均发生有利于公司的变化,公司整体盈利能力大幅回升,预计净利润同比大幅增长。

对于接下来的业务展望,巨星科技表示,目前欧美工具行业库存逐月改善,同时北美新屋开工和销售等数据显示房地产底部复苏迹象明显,相信未来公司收入将走出低谷期逐渐回归正常,并延续保持合理的盈利能力。

在营收来源上,巨星科技的主要营收来自于海外市场。2022年年报显示,公司全年营收有62.59%来自于美洲地区,26.14%来自欧洲地区,5.72%来自于国内市场。

人民币汇率的波动势必将对巨星科技的业绩带来较大影响。据统计,今年上半年,人民币对美元即期汇率累计下跌3106点,跌幅超过4.4%。但对于以出口业务为主的巨星科技而言,汇率的贬值反而能够带来业绩层面的提振。

有关,其中涉及硅片尺寸与组件尺寸两个层面的问题。

光伏产品尺寸标准上出现的“神仙打架”局面在一定程度上加剧了行业的焦虑,例如,产品尺寸标准不统一或是无规则地改动将会给产业上下游带来负担,并造成资源浪费和重复劳动。同时,尺寸不一的组件产品会导致终端项目建设进度放缓、成本上升,将给以新能源为主体的新型电力系统建设带来不利影响。此外,产品尺寸不统一导致了较多的重复投入。

记者注意到,上述9家企业在发布倡议时表态,新一代矩形硅片可以提升组件功率,最大化利用集装箱,并降低系统成本,成为行业发展的一个重要技术方向。推进矩形硅片组件尺寸的标准化势在必行。

天合光能相关负责人向证券时报·e公司记者表示,这次联合倡议意味着首次实质性终结行业纷杂尺寸的历史,对整个光伏行业都将产生重大利好。

该负责人还表示,尺寸统一将提高生产效率、降低产业链成本,带来规模化发展,充分释放整个产业价值;也有利于形成成熟的产业链生态、降低度电成本,推动应用端价值最大化。

## 业界期待更大范围 推进尺寸标准化

值得注意的是,在推动光伏产品尺寸统一方面,天合光能较为积极。2022年4月,公司推出硅片产品“210R”;今年3月,公司全面公开210R产品解决方案及产业化可行性路径,并倡议硅片电池组件尺寸标准化。今年4月,天合光能的建议标准获得业内认同。

相比硅片,组件尺寸的统一及标准化要更容易一些,业内此前在小版型、大版型组件尺寸上也有积极向尺寸标准化靠拢的迹象。

“随着本次联合倡议的发布,行业将实现全场景组件尺寸标准化,推动光伏发展更上一层楼。”上述天合光能负责人表示,尺寸统一可谓行业所向、未来所向,矩形及方形硅片电池组件尺寸标准化后,将进一步促进上游产业链协同发展,保障终端价值最大化,全面满足下游多样化光伏场景需求,为产业链上中下游价值最大化提供可行性路径。

