

山推工程机械股份有限公司

董事会 2023 年度工作报告

一、2023 年公司经营情况的回顾

1、公司报告期内总体经营情况

2023年，在房地产等行业持续下降诸多因素影响下，工程机械国内市场需求疲弱，主要产品出现较大程度下滑；在出口方面，工程机械增速虽然有所放缓，但亦保持了较高的增长速度。公司穿越行业周期，主动应对市场形势变化，深化改革，加快结构调整，战略产品、战略业务得到进一步发展，国内市场产品占有率进一步提升，海外营业收入再创历史新高，经营业绩继续向好。报告期内，公司实现营业收入1,054,086.26万元，比去年同期增长5.43%；实现归属于母公司所有者的净利润76,541.93万元，比去年同期增长21.16%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润70,206.35万元，较去年同期增长176.53%。

2、公司报告期内营业收入构成情况

项 目	营业收入（万元）	营业成本（万元）	毛利率（%）
1、主营业务	951,475.57	770,371.56	19.03
分行业：工业产品销售	792,447.82	617,196.98	22.12
商业产品销售	159,027.75	153,174.58	3.68
分产品情况：工程机械主机产品	676,556.98	519,719.44	23.18
工程机械配件及其他	274,918.59	250,652.13	8.83
分地区：国内片区	363,655.34	323,946.04	10.92
国外片区	587,820.22	446,425.52	24.05
分销售模式：直销	395,038.90	327,905.98	16.99
经销	556,436.67	442,465.59	20.48
2、其他业务	102,610.69	89,311.79	12.96

3、主要子公司、参股公司情况

单位：万元

序号	公司名称	法人代表	公司类型	所处行业	主要产品或服务	持股比例 (%)	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
1	山东山推工程机械进出口有限公司	常洋	子公司	商贸业	机电产品及零部件、机电成套设备的进出口业务	100	40,000.00	354,844.94	39,482.73	587,202.04	9,490.63	5,981.08
2	山推(德州)工程机械有限公司	李士振	子公司	制造业	装载机、冷再生机械及零部件	100	4,679.00	60,144.01	30,313.72	106,434.32	2,163.29	3,382.61
3	山推楚天工程机械有限公司	孙念友	子公司	制造业	搅拌运输车、拖泵、臂架式泵车、搅拌站	直接 24.475 间接 68.65	50,000.00	39,224.43	-36,593.73	2,019.53	1,083.84	1,120.40
4	山东山推工程机械结构件有限公司	马景波	子公司	制造业	液压挖掘机、装载机的作业机械及配件	75	4,200.00	19,734.64	13,525.29	47,159.69	1,017.93	732.74
5	山推建友机械股份有限公司	安鲁琳	子公司	制造业	混凝土搅拌运输车、泵车、泵、建筑、起重、清洁、废物处理机,可移动金属建筑物	间接 51	23,418.76	98,011.88	47,163.37	50,610.58	101.97	75.73
6	山东山推欧亚陀机械有限公司	马景波	子公司	制造业	工程机械主机配套的“四轮”(支重轮、托轮、引导轮、驱动轮)及涨紧装置	75	2,000.00	20,371.19	6,553.65	53,402.26	216.76	34.35
7	山东重工集团财务有限公司	申传东	参股公司	金融服务	对成员单位办理财务和融资顾问、信用鉴证及相关的咨询、代理业务;协助成员单位实现交易款项的收付;办理成员单位之间的委托贷款;对成员单位办理票据承兑与贴现等	12.50	160,000.00	3,920,376.63	362,049.14	91,358.06	43,133.49	32,313.50

二、核心竞争力分析

公司始终致力于打造工程机械国际一流品牌，在“客户满意是我们的宗旨”的核心价值观下，凭借强大的集团协同优势、产品优势、品牌优势以及文化优势，在行业内具备了较强的竞争力，加之稳定有丰富管理经验的核心管理团队，使公司在行业内具备了较强的综合竞争实力和优势。

1、强大的集团协同优势

山东重工集团为巩固发挥整车整机为龙头的作用，把做强做大工程机械板块作为集团的重要发展战略之一。公司在集团强大的资本、技术、人才支持及渠道协同支持下，不断强化资源与业务协同，利用集团黄金产业链竞争优势实现动力总成、液压件、变速箱、变矩器、四轮一带、研发等方面的资源共享，进一步提升资源配置的广度与深度，促进了集团内部战略协同有序深化，通过强化各方的全方位协同，融合创新，发挥“1+1>2”的集合效应，实现了集团内部的优势互补，形成了人无我有的资源优势，极大的提升了公司的核心竞争力，为今后高质量发展奠定了坚实基础。

2、产品优势

公司作为智能施工设备制造商，拥有国家级企业技术中心、国家级工业设计中心、多项省级技术平台、智能控制实验室、传动实验室、综合产品验证中心等一系列专业重点研发中心和专业实验室；在北美、德国和日本与山东重工集团共享创新研发中心，形成了推土机、压路机、平地机、摊铺机、铣刨机、装载机六大系列主机产品及工程机械零部件全面发展的产品链，致力于让施工更简单，为客户创造价值。

在竞争激烈的工程机械行业中，公司始终秉持“心无旁骛攻主业”，公司推土机产品以绝对优势领先其他生产制造商。公司不断提升产品研发和创新能力，推出纯电推土机DE26、纯电装载机LE60、纯电挖掘机EE225等新能源产品完善产品谱系，整体技术达到国际先进水平，其中纯电推土机为国际领先水平。SD60、SD90等系列超大马力机型填补技术空白实现国产化替代。推土机产品市场占有率连续多年始终保持60%以上，继续保持了行业领军态势。

2023年，公司平地机系列产品升级了新外观，提高操纵舒适性、智能化控制。国内进行国四产品全面导入市场，国外产品拓展的B、K系列产品快速推向市场。公司装载机在山东重工集团的整合优势下不断提升产品性能，产品更加完善、优势凸显，市场份额逐年提升，进一步提升了公司产品在市场中的竞争力。

3、品牌优势

公司品牌价值一直保持国内同行业领先水平。公司蝉联全球建设机械制造商50强,成为唯一排名上升的中国品牌。同时还是中国机械工业大型重点骨干企业、中国机械工业效益百强企业、国家“一级”安全质量标准化企业,公司品牌为“机电商会推荐出口品牌”。作为民族工业领军企业之一,“山推牌”推土机领跑中国推土机行业优势明显,国内市场占有率连续多年始终保持60%以上。2023年,山推品牌建设体系进一步完善,建立了以战略产品为核心的价值传播体系,通过集中优势资源,对新能源产品、智慧一体化施工解决方案、矿山产品组合解决方案、大马力推土机、大吨位装载机、挖掘机等进行重点传播,山推战略产品的品牌影响力得到进一步提升。基于山推人对客户的承诺,传承厚德载物的企业文化,正式发布“一路厚道”山推人品牌。依托山东重工集团“黄金内核”技术资源优势,启动“黄金内核·真省油”全年营销主题活动。以客户满意是我们的宗旨的核心价值观,开启“快准稳狠·用车无忧”的服务主题活动。针对矿山施工场景,发布矿山魔方产品组合解决方案,力求多角度演绎“让施工更简单”的品牌使命。通过大型高端产品展示会、专题会,彰显山推研发实力,持续提升山推在新能源、智慧施工、矿用产品、大马力推土机、大吨位装载机、挖掘机等战略产品的品牌影响力。LE60-X3纯电装载机获“2023中国工程机械年度产品TOP50新能源应用实践金奖”,山推建友GTD040-5T环保节能型石膏砂浆卵石制砂一体化设备获“2023中国工程机械年度产品TOP50评委会奖”,推土机产品成功获批国家级制造业单项冠军产品,充分彰显了山推品牌在市场上的客户认可度和可靠实力。2023年,山推海外品牌建设成效显著,终端店、国际网站、出口配件包装等品牌形象等得到统一和提升,通过迪拜全球战略合作伙伴大会、亚太区域合作伙伴大会,进一步增强了山推品牌的国际化影响力。

4、文化优势

2023年,山推文化建设重点打造七大工程,搭建四个平台,优化五项载体,丰富暖心活动,进一步营造激情干事创业氛围。

聚焦文化建设三融合,将企业文化融入生产经营、融入企业管理、融入日常生活。深化宣贯激情文化等特色文化理念,大力开展企业文化实践活动,激发全员积极性、责任感和创造性;导入岗位责任文化,在各车间班组开展文化承诺赋分及结果运用,让岗位责任文化转化为产品质量提升的内生动力。持续纵深开展文化之星选树、季度奋斗者评议、基层企业文化示范点创建,建立“比、学、赶、

超”的狼性生态文化。推行创新绩效管理，通过正向激励引导员工主动改善，形成良好的创新文化；推动流程变革，以客户为导向建立持续改进的流程优化机制，进一步提升管理效能。

凭借强大的集团协同优势、产品优势、品牌优势以及文化优势等诸多优势，2023年，公司推土机、压路机、装载机、混凝土机械、搅拌站等多种设备参与了西香高速公路项目、津潍高铁项目、利咸高速公路项目、深汕高铁项目、西海岸瓦韩路西延工程项目、中材国际尼日利亚矿山项目、中国土木坦桑尼亚公路项目、中国交建马来西亚东海岸铁路项目、重庆博赛圭亚那矿山项目、中铁十八局几内亚矿山项目等国内外重大工程项目建设。报告期内，公司继续保持和强化上述优势，未发生重大变化。

三、公司对外投资情况

无。

四、董事会日常工作情况

报告期内，董事会共召开7次会议，历次情况如下：

1、2023年3月24日，以通讯表决的方式召开第十届董事会第二十一次会议，会议应到董事9人，实到董事9人。会议审议并通过了以下议案：

- (1)《关于增补战略委员会成员的议案》；
- (2)《关于部分募投项目内部投资结构调整及部分募投项目延期的议案》；
- (3)《关于延长使用闲置募集资金进行现金管理的期限并调整额度的议案》；
- (4)《关于2020年限制性股票激励计划第一个解锁期解锁条件成就的议案》；
- (5)《关于回购注销部分2020年限制性股票的议案》；
- (6)《关于修改〈公司章程〉的议案》；
- (7)《关于召开公司2023年第二次临时股东大会的议案》。

2、2023年4月28日，以现场结合通讯表决方式召开第十届董事会第二十二次会议，会议应到董事9人，实到董事7人。会议审议并通过了以下议案：

- (1)《董事会2022年度工作报告》；
- (2)《总经理2022年度业务报告》；
- (3)《公司2022年度计提资产减值准备及资产核销的报告》；
- (4)《公司2022年度财务决算报告》；
- (5)《公司2022年度利润分配预案》；
- (6)《公司2022年年度报告》及其《摘要》；

- (7)《公司 2023 年度财务预算报告》;
- (8)《公司 2022 年度内部控制评价报告》;
- (9)《关于 2022 年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》;
- (10)《公司 2022 年度社会责任报告》;
- (11)《关于山东重工集团财务有限公司 2022 年风险评估报告的议案》;
- (12)《关于申请银行综合授信额度的议案》;
- (13)《关于与有关银行、融资租赁公司建立工程机械授信合作业务的议案》;
- (14)《关于与山重融资租赁有限公司开展融资租赁业务的议案》;
- (15)《关于开展金融衍生品业务的议案》;
- (16)《关于会计政策变更的议案》;
- (17)《关于聘任 2023 年度公司审计机构的议案》;
- (18)《公司 2023 年第一季度报告》;
- (19)《关于调整董事、监事津贴的议案》;
- (20)《关于提名公司第十一届董事会董事候选人的议案》;
- (21)《关于召开公司 2022 年度股东大会的议案》。

3、2023 年 5 月 31 日，以现场与通讯方式召开第十一届董事会第一次会议，会议应到董事 9 人，实到董事 9 人。会议审议并通过了以下议案：

- (1) 选举公司董事长；
- (2) 聘任公司总经理、董事会秘书；
- (3) 聘任公司高级管理人员；
- (4)《关于推选各专门委员会委员的议案》；
- (5)《关于聘任公司证券事务代表的议案》。

4、2023 年 8 月 27 日，以现场结合通讯表决方式召开第十一届董事会第二次会议，会议应到董事 9 人，实到董事 9 人。会议审议并通过了以下议案：

- (1)《公司 2023 年半年度报告》及其《摘要》；
- (2)《公司 2023 年上半年计提资产减值准备及资产核销的报告》；
- (3)《关于山东重工集团财务有限公司 2023 年上半年风险评估报告的议案》；
- (4)《公司 2023 年半年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》；
- (5)《关于控股子公司山推楚天战略规划的议案》；
- (6)《关于增补公司独立董事的议案》；
- (7)《关于召开公司 2023 年第三次临时股东大会的议案》。

5、2023年10月30日，以通讯表决的方式召开第十一届董事会第三次会议，会议应到董事9人，实到董事9人。会议审议并通过了以下议案：

(1)《公司2023年第三季度报告》。

6、2023年11月20日，以通讯表决的方式召开第十一届董事会第四次会议，会议应到董事9人，实到董事9人。会议审议并通过了以下议案：

(1)《关于增加2023年度部分日常关联交易额度的议案》。

7、2023年12月10日，以通讯表决的方式召开第十一届董事会第五次会议，会议应到董事9人，实到董事9人。会议审议并通过了以下议案：

(1)《关于聘任公司总经理的议案》；

(2)《关于聘任公司高级管理人员的议案》。

五、报告期内召开的年度股东大会和临时股东大会的有关情况

报告期内，公司董事会根据《公司法》、《证券法》等有关法律法规和《公司章程》的规定，共筹备召开1次年度股东大会和3次临时股东大会，具体情况如下：

1、2023年1月4日，公司2023年第一次临时股东大会在公司总部大楼109会议室召开。会议审议并通过了以下议案：

(1)《关于预计2023年度日常关联交易的议案》；

(2)《关于增补公司非独立董事的议案》。

本次会议召开的会议通知和会议决议公告分别刊登在2022年12月20日和2023年1月5日的《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上。

2、2023年4月11日，公司2023年第二次临时股东大会在公司总部大楼109会议室召开。会议审议并通过了以下议案：

(1)《关于回购注销部分2020年限制性股票的议案》；

(2)《关于修改〈公司章程〉的议案》；

(3)《关于增补公司非职工代表监事的议案》。

本次会议召开的会议通知和会议决议公告分别刊登在2023年3月25日和4月12日的《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)上。

3、2023年5月31日，公司2022年度股东大会在公司总部大楼109会议室召开。会议审议并通过了以下议案：

(1)《董事会2022年度工作报告》；

- (2)《监事会 2022 年度工作报告》;
- (3)《公司 2022 年度计提资产减值准备及资产核销的报告》;
- (4)《监事会关于公司 2022 年度计提资产减值准备及资产核销的报告》;
- (5)《公司 2022 年度财务决算报告》;
- (6)《公司 2022 年度利润分配预案》;
- (7)《公司 2022 年年度报告》及其《摘要》;
- (8)《公司 2023 年度财务预算报告》;
- (9)《关于申请银行综合授信额度的议案》;
- (10)《关于与有关银行、融资租赁公司建立工程机械授信合作业务的议案》;
- (11)《关于与山重融资租赁有限公司开展融资租赁业务的议案》;
- (12)《关于聘任 2023 年度公司审计机构的议案》;
- (13)《关于调整董事、监事津贴的议案》;
- (14)《关于选举公司第十一届董事会非独立董事的议案》;
- (15)《关于选举公司第十一届董事会独立董事的议案》;
- (16)《关于选举公司第十一届监事会非职工代表监事的议案》。

本次会议召开的会议通知和会议决议公告分别刊登在 2023 年 4 月 29 日和 6 月 1 日的《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网 (www.cninfo.com.cn) 上。

4、2023 年 9 月 15 日,公司 2023 年第三次临时股东大会在公司总部大楼 205 会议室召开。会议审议并通过了以下议案:

- (1)《公司 2023 年上半年计提资产减值准备及资产核销的报告》;
- (2)《监事会关于公司 2023 年上半年计提资产减值准备及资产核销的报告》;
- (3)《关于增补公司独立董事的议案》。

本次会议召开的会议通知和会议决议公告分别刊登在 2023 年 8 月 29 日和 9 月 16 日的《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网 (www.cninfo.com.cn) 上。

六、对公司未来发展的展望

1、公司所处行业的未来发展趋势及机遇

公司所处行业属工程机械行业,是投资驱动型行业,行业发展景气具有周期性,受固定资产投资、宏观调控、汇率和原材料价格影响较大。公司产品推土机、压路机、装载机主要用于基础建设等土石方工程,混凝土机械主要运用于高速铁路、桥梁建设、水利水电、高层建筑等方面,公司未来业绩更多地受到基础设施建设的影响。

2024 年是建国 75 周年，是实现“十四五”规划目标的关键一年，也是系统深化改革、实现高质量发展的重要一年。中央经济工作会议指出，2024 年坚持稳中求进工作总基调，完整、准确、全面贯彻新发展理念，加快构建新发展格局，着力推动高质量发展，全面深化改革开放，推动高水平科技自立自强，加大宏观调控力度，统筹扩大内需和深化供给侧结构性改革，统筹新型城镇化和乡村全面振兴，统筹高质量发展和高水平安全，切实增强经济活力、防范化解风险、改善社会预期，巩固和增强经济回升向好态势，持续推动经济实现质的有效提升和量的合理增长。

2024 年，加大宏观政策力度巩固回升向好态势，从积极的财政政策适度加力、提质增效，用好财政政策空间，着力扩大国内需求，激活民间投资内生动力，将为工程机械行业高质量发展提供强力支撑。国际市场方面，2024 年，全球工程机械市场规模依然庞大，对于中国工程机械企业而言，海外拓展的机会很多。

但也应清楚的看到，我国工程机械发展虽取得一定成效，但行业发展不平衡不充分的问题还比较突出，由于出口进入高基数阶段、海外品牌的供应逐渐恢复等因素，2024 海外出口也将面临一定压力，产业发展重大机遇与严峻挑战并存。

2、公司面临的行业竞争格局

目前从事工程机械行业的企业较多，竞争尤为激烈。国内工程机械市场已进入成熟期，市场保有量巨大，随着环保法律法规以及新技术的提升，设备的更新需求将持续存在，设备更新节奏不断加速。同时，机械化水平不断提高也促使设备需求增加，尤其是对小型设备的需求在城市和农村地区都在增加。从竞争格局看，龙头企业占据主要市场，具有较高的市场占有率，并且具有价格控制能力，行业集中度提升，国产品牌强势崛起，龙头企业打破外资垄断；智能化、大数据、新能源、5G 等新技术逐步在行业中应用，行业智能化和数字化转型加快。

从全球看，受地缘政治冲突升级和保护主义影响，国际市场竞争更加激烈，全球金融市场波动性上升，汇率波动、全球供应链短缺等增加了工程机械出口的不确定性，美国、欧洲及日本等本土品牌加速恢复，产业发展面临重大机遇与严峻挑战并存。

就公司而言，经过 40 多年的发展，公司形成了推土机、道路机械、装载机、挖掘机等系列主机产品及工程机械零部件全面发展的完整产品链。其中推土机以绝对优势领先行业其他生产制造商，根据行业机构的统计，目前世界上主要有卡

特彼勒、小松、山推股份、约翰迪尔、纽荷兰等五家有影响力的推土机制造商，公司是继卡特彼勒、小松之后又一个产品系列齐全、市场分布广泛的推土机制造商。从国内来看，推土机行业主要呈现由山推股份等少数企业为主导的竞争格局，行业内集中度较高，前6名推土机厂商国内市场占有率近年一直保持在95%以上。经过多年的经营积累，公司推土机在产品质量、市场知名度、用户口碑等各方面都有强大的品牌优势，继续保持了行业领军态势。

就压路机而言，近年来公司大力发展道路机械，制定液压压路机销售激励政策，探索小型及大型压路机市场，创新租赁销售模式，拓展销售渠道，并建立代理商压路机专职部长考核机制，依靠产品技术和渠道方面的资源优势，公司压路机产品市场竞争力逐步提升，压路机国内市场占有率达到第三名，较上年同期提升两位，在整个行业下滑的背景下，逆市上涨，市场占有率实现大幅上升。

在装载机方面，行业内销量高度集中，行业前四名占据行业70%以上的销量份额，公司装载机产品份额处于行业第二梯队。2023年公司在重工集团的整合优势下，依托集团黄金内核产业链优势，构建绿色制造体系，不断提升产品性能；通过不断完善产品系列，大吨位、电装、静液压产品销量同比大幅增长，提升了产品市场竞争力；通过不断拓宽销售渠道，打造遍布全国的销售服务网络，促进了市场份额的不断提升，在整个行业下滑的背景下，销量和占有率逆市上涨。

公司零部件产品涵盖履带链轨、工程机械四轮、液力变矩器、变速箱、驾驶室、金属结构件、保养件和易损件等，凭借先进的技术、制造工艺，覆盖了工程机械后市场的中高端市场，因地施策、专项促销的精准销售，深入市场拜访客户，加强新渠道开拓及市场覆盖程度，大力开发新产品，加快销售网络建设，扩大区域销售额。2023年公司通过对各区域、各类产品的数据分析及市场变化，及时制定不同产品的促销政策，并对重点区域制定有针对性的销售策略，给予针对性政策支持，协助拓展销售渠道，持续提高公司零部件产品在行业的竞争力。

3、公司未来的战略发展规划

公司“十四五”发展战略思路：以“一个专注、三大转型、四大能力”为主线，实现高质量发展。其中：

一个专注：专注工程机械，做精产品，做强市场。

三大转型：由过去单一产品向一体化营销转型、由以代理为中心向以客户为中心转型、由现代化管理向数字化管理转型。

四大能力：建设产品研发能力、建设营销服务能力、建设质量成本控制能力、建设数字化转型能力。

4、公司 2024 年经营计划

2024 年经营目标：营业收入 140 亿元，其中海外收入 85 亿元。

5、公司 2024 年主要做好以下工作：

（1）产品竞争力大提升硬仗

就研发产品而言，一是加大研发投入，加力提速仿真分析、整机验证、核心零部件实验能力建设，提升研发质量和产品水平；二是深度融入正向研发理念，以客户需求为导向，提高研发效率，从性能、质量、成本等方面打造公司产品差异化优势。

就在售产品而言，一是着力通过打造样板工程竞争优势；二是装载机、推土机等产品持续优化传统燃油动力总成配置，深化差异化优势，新能源产品发挥集团内资源协同优势，优化能量管理，优化控制程序，能耗较竞品低 10%；三是以应用工程为载体，加大专版产品设计、改进，特别是增强沙漠高温、极寒工况等特殊工况的产品适应性。

（2）营销能力大提升硬仗

一是全力以赴抓出口。搭建海外子公司经营管理体系，提高海外子公司运营效率和质量，充分发挥本土金融、本土招聘、配件前置等功能；加强一线技术支持力量，打通产品线，建立业务和技术干部海外调研机制，现场解决问题。二是抓牢优质大客户，以大客户带动效用，切实提升营销能力。

（3）服务能力大提升硬仗

一是在全球市场叫响“山推服务”品牌，建成全球服务网点 1100 家，国内 700 家，国外 400 家；建设全球培训中心，为服务网点培育专业服务人才。二是建立具有竞争力的山推供应链体系和内部质量保证能力；厘清配件前置管理模式，依托海外渠道、集团资源、自有资源，大力提高配件前置规模和服务、配件满足率，为营销提供强有力支撑。

（4）运营质量大提升硬仗

一是抓风险防控机制建设和有效运行，优化金融方案和支持政策，提高“融资租赁”渗透率；调整整机存货管理职能，带动销售计划、生产计划精准度提升，降低存货，提升两金周转效率。压实价值管理职能，理顺产品价值管理、销售价

格管理、采购价格管理流程，倒逼产品开发成本控制、采购成本控制、制造费用控制等，确保实现降本目标。

（5）文化生态大提升硬仗

一是改革销售、研发等体系薪酬分配方式，薪酬向为企业创造价值的人倾斜。积极导入激情文化，燃起“不争第一就是在混”的激情和斗志；激发“一天当两天半用”的效率；打造“上下同欲”“干就负责、做就到位”的执行力，从上到下彻底激活各级干部队伍干事创业的强大生命力。二是抓人性化管理。把引导做明白人的“事前三个明白”、推动做勤快人的“事中两个提醒”、激励做成功人的“文化之星选树和奋斗者评议”、鞭策不尽责人的“月度四不放过”持之以恒地做下去。三是抓月度关键岗位评价和月度运营分析，把“干部能上能下、收入能高能低、人员能进能出”变成常态。

6、影响公司未来发展战略和经营目标的风险因素

（1）宏观政策调整及国际局势不稳定风险

公司所属的工程机械行业与宏观经济周期密切相关，基建项目、财政政策、货币政策等将会直接影响工程机械行业市场需求量。国际市场方面，区域政治形势紧张、地区经济受到制裁、贸易保护主义、政府政策引导影响国际市场需求、市场价格变化。

应对措施：积极关注政策导向，针对有可能出现的政策类风险，提前预防和布局，进行适应性调整，将可能引起的损失降到最低。在国际业务方面，各区域市场均衡发展，增加收入、利润来源渠道，联合中信保国家风险评估，制定合理的区域发展规划，降低非预期因素带来的损失。

（2）汇率风险

随着公司国际业务的不断发展，国际化进程的进一步深入，海外销售体系日益完善，受国际收支及外汇储备、政治局势及人民币汇率走势不确定性的影响，导致结算或收汇金额与合同金额存在差异产生损失的可能性。

应对措施：加快回收货款，缩短货款回收期、扩大人民币结算、贸易融资、合同约定、加强对外汇存款的管理。

（3）原材料价格波动的风险

公司以钢材为主的原材料可能受到多种因素的影响，价格存在波动风险，对公司成本控制带来较大压力。

应对措施：依托山东重工集团集采平台，积极推进供应商战略合作，制定高效能的采购方案，实现原材料集中采购，降低原材料采购成本；严格控制原材料采购计划，积极推进新材料新技术新工艺的应用，持续降低成本。

七、内幕信息知情人管理制度的建立及执行情况

报告期内，公司严格按照《公司内幕信息知情人登记管理制度》、《公司外部信息使用人管理制度》及中国证监会《关于上市公司建立内幕信息知情人登记管理制度的规定》等相关规定做好内幕信息知情人登记备案工作。在公司 2023 年定期报告编制、审议和披露期间，在报告、传递、编制、决议、披露等环节中，公司加强了内幕信息管理，严格控制内幕信息知情人员范围，及时登记知悉公司内幕信息的人员名单及其个人信息，公司董事长、董事会秘书签署《内幕信息知情人登记承诺函》。经自查，未发现 2023 年度公司内幕信息知情人在影响公司股价的重大敏感信息披露前利用内幕信息买卖公司股票的情况。公司及相关人员不存在因内幕信息知情人登记管理制度执行或涉嫌内幕交易被监管部门采取监管措施及行政处罚情况。公司董事、监事和高级管理人员不存在违规买卖公司股票的情况。

山推工程机械股份有限公司董事会

二〇二四年三月二十五日