

哈尔滨九洲集团股份有限公司

2022年董事会工作报告

哈尔滨九洲集团股份有限公司（以下简称“公司”）董事会由九名董事组成，其中包括三位独立董事，占全体董事的三分之一。报告期内，董事会严格按照《公司章程》、《独立董事工作制度》和《董事会议事规则》等规定召集、召开董事会会议和股东大会会议，执行股东大会决议；全体董事以认真、严谨的态度出席董事会、列席股东大会，勤勉尽责的履行义务和责任，认真审议议案并行使表决权，独立董事能够不受影响独立履行职责。

一、报告期内总体经营情况

“让电拥有智慧、让人们享有蓝天”一直是公司的经营理念。以绿色和智慧方式满足社会电力需求，建设可再生的综合能源供应体系，减少传统能源对人类生存环境的影响，解决能源供应的可持续和安全问题，是公司持之以恒的追求。

公司主营业务可分解为智能装备制造、可再生能源、综合智慧能源三大业务板块。

九洲集团在智能装备制造领域积累了20余年的行业经验，拥有高电压、大功率电力电子技术等核心技术，为城市智能配电网和可再生能源提供关键电气设备，在行业内具有技术优势和核心竞争力。公司产品涵盖35kv以下各类电开关和变电设备、高频电源及高压变频器、高低压无功补偿、可再生能源用变流器和逆变器、铅碳储能蓄电池、固体蓄热电锅炉、交直流电动汽车充电桩等。九洲集团投资建立的30万平方米的九洲集团科技产业园，是目前三北（东北、华北、西北）地区最大的电气成套设备智能制造生产基地。

2015年以来，依托20年积累的电气领域核心技术与经验，公司由单纯设备供应商向“制造业+服务”方向发展，逐渐形成“产品+工程设计+建设总包+金融服务+运营维护”等现代智能制造新模式。近年来，公司将业务重点聚焦在资源、环境、气候、可持续发展上，努力以绿色和智慧方式满足社会电力需求，截止2022年末，公司已建设、投资、运营风电、光伏、生物质电站合计1500MW以上。

2022年，公司加大新能源产业布局，稳妥推进电力主业发展、加强经营管控、积极与各方进行沟通，目前已经与多个央企、国企在可再生能源发电业务上展开合作。同时，公司积极转变发展方式，大力拓展工程总包、运维服务、新型电力系统配电系统，培育新的利润增长点，充实、丰富适合企业自身特点的经营模式。

报告期内，公司实现营业收入 133,155.72 万元，比上年同期减少5.68%；营业总成本 120,138.84 万

元，比上年同期减少8.75%；归属上市公司股东的净利润14,764.15万元，比上年同期减少19.75%；经营活动产生的现金流量净额63,435.94万元，比上年同期增加38,091.69万元；截至2022年12月31日公司资产总额757,216.08万元，负债总额为468,297.43万元，资产负债率为61.84%，归属于上市公司股东的所有者权益为283,730.29万元，少数股东权益5,188.36万元，基本每股收益0.25元，加权平均净资产收益率5.32%。

报告期内，管理层紧密围绕公司战略目标及年度工作计划，贯彻执行董事会的战略安排，重点开展了以下方面的工作：

（1）推进在建可再生能源电站建设投资，转型轻资产运营

2022年，公司深化各方协同，推进项目建设，转型轻资产运营，提高可再生能源电站权益容量。其中，公司通过独立申报获得泰来九洲大兴100MW风电项目核准批复、与央企合作获得黑龙江华电哈尔滨巴彦一期100兆瓦风电项目、黑龙江华电哈尔滨呼兰一期100兆瓦风电项目的核准。同时，将泰来宏浩风力发电有限公司等5家电站51%股权让渡给七台河丰润风力发电有限公司（华电集团下属公司）合计159.5MW。

（2）夯实综合能源管理业务

报告期内，公司与国家电投集团携手合作，共同运营梅里斯生物质（秸秆）热电联产项目，保证运营燃料收储，细化项目经营管理，提高了项目盈利能力。泰来兴泰生物质热电联产项目2台机组实现全容量并网发电，通过多能互补、生产侧和消费侧优化的融合，打通电、气、热、冷等多种能源系统的壁垒，区域范围内实现能源系统的资源优化配置。

此外，公司获得泰来独立储能电站200MW/400MWh智慧能源项目备案，与上海融和元储能源有限公司签署了《战略合作框架协议》，充分利用各自资源优势，积极推进东北区域独立储能项目合作开发，加快公司储能产业布局，拓展公司虚拟电厂项目建设的实施，有利于提升公司利润水平。收到黑龙江省发展和改革委员会关于九洲集团开展300MW风力发电清洁能源供暖示范有关事项复函。

（3）突出创新发展，加强研发投入

公司坚持“以技术领先”为原则，遵循“使用一代、研发一代、储备一代”的研发思想，在加强自主创新的同时，坚持走产学研相结合的创新道路，加强研发人员队伍建设，加大研发资金投入力度，稳固公司在现有市场优势并为客户提供品质更佳的产品，以全面提升公司的经济综合实力和竞争力。结合国家节能减排的相关政策、“十四五”应对气候变化专项规划，公司实现风能、太阳能、生物质能等可再生能源和智能电网、充放储一体化、综合能源利用的相关技术的结合，凭借自主研发掌握核心的技术，引导市场需求和抢占市场份额。

（4）提升集团数字化管理模式

2022年，公司借助SIS/MIS系统项目，针对集团的生物质发电、风力发电、光伏发电、供热等业务，提供经营决策分析、厂级监控信息系统、生产管理、安全管理、节能环保管理、绩效管理等重要信息，为公

司安全经济运行提供强有力的工具和辅助决策依据。

（5）通过融资置换降本增效

2022年，公司加强与银行及融资租赁公司等融资机构的合作，新项目通过竞标方式选择综合成本较低的银行进行长期固定资产贷款，对原有新能源项目通过银行融资置换的方式或直接降低原有融资租赁成本的方式，减少财务成本，提高新能源电站的收益。

（6）推进投资者关系管理

报告期内，公司加快建设媒体、网站等信息发布渠道，通过反路演及线上形式，合计5次接待62家待机构投资者投资者的调研活动，同时使用互动平台，回复投资者问答105条，使投资人更为具体和深入的了解公司业务进展和发展规划情况，使投资者认可公司价值。

（7）携手大型中央企业、外资企业，推进产业合作

结合民营企业、央企企业和外资企业各自的优势，深化混合所有制合作方式，寻求多种合作模式。在智能设备制造、可再生能源建设投资、综合智慧能源三个业务板块，广泛与行业内优秀的领军企业交流学习，探求灵活多样的合作模式，发挥长处、补充短板，提升公司的整体竞争力。

二、主营业务分析

1、营业收入构成

单位：元

	2022年		2021年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	1,331,557,173.65	100%	1,411,744,732.80	100%	-5.68%
分行业					
智能装备制造业务	494,654,550.64	37.15%	506,071,103.50	35.85%	1.30%
可再生能源发电业务	500,809,269.96	37.61%	434,806,330.05	30.80%	6.81%
新能源工程业务	85,569,184.58	6.43%	300,307,689.60	21.27%	-14.84%
综合智慧能源业务	143,928,449.29	10.81%	122,640,354.67	8.69%	2.12%
其他业务收入	106,595,719.18	8.00%	47,919,254.98	3.39%	4.62%
分产品					
电气及相关设备	449,215,865.60	33.74%	469,390,602.65	33.25%	0.49%
发电收入	577,783,017.65	43.39%	466,638,576.47	33.05%	10.34%
新能源工程业务	85,569,184.58	6.43%	300,307,689.60	21.27%	-14.84%
供暖收入	66,954,701.60	5.03%	90,808,108.25	6.43%	-1.40%
其他产品	45,438,685.04	3.41%	36,680,500.85	2.60%	0.81%

其他业务收入	106,595,719.18	8.00%	47,919,254.98	3.39%	4.62%
分地区					
国内	1,331,557,173.65	100.00%	1,411,744,732.80	100.00%	-5.68%
分销售模式					

(2) 占公司营业收入或营业利润 10%以上的行业、产品、地区、销售模式的情况

单位：元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分产品						
智能装备制造业务	494,654,550.64	388,046,175.11	21.55%	-2.26%	-8.48%	5.33%
可再生能源发电业务	500,809,269.96	164,702,609.25	67.11%	15.18%	16.25%	-0.30%
新能源工程业务	85,569,184.58	67,585,959.60	21.02%	-71.51%	-68.59%	-7.34%
综合智慧能源业务	143,928,449.29	174,512,244.05	-21.25%	17.36%	27.79%	-9.90%
其他业务收入	106,595,719.18	12,836,206.31	87.96%	122.45%	-23.10%	22.79%
分地区						
国内	1,331,557,173.65	807,683,194.32	39.34%	-5.68%	-13.53%	5.51%

2、主要销售客户和主要供应商情况

公司主要销售客户情况

前五名客户合计销售金额（元）	704,881,475.45
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	52.93%
前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	0.00%

公司前 5 大客户资料

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额比例
1	国网黑龙江省电力有限公司	505,866,202.35	37.99%
2	亚洲新能源（宝应）风力发电有限公司	59,031,111.96	4.43%
3	亚洲新能源（金湖）风力发电有限公司	53,742,222.22	4.04%
4	定边蓝天新能源发电有限公司	49,321,241.73	3.70%
5	贵州电网有限责任公司	36,920,697.19	2.77%
合计	--	704,881,475.45	52.93%

公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）	267,312,279.18
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	19.80%
前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例	0.00%

公司前5名供应商资料

序号	供应商名称	采购额（元）	占年度采购总额比例
1	四川北控清洁能源工程有限公司	104,186,769.77	7.72%
2	哈尔滨电气股份有限公司	61,247,617.70	4.54%
3	黑龙江励尔科技发展有限公司	40,386,795.07	2.99%
4	哈尔滨锅炉厂有限责任公司	32,151,106.19	2.38%
5	同江浩然电气有限公司	29,339,990.45	2.17%
合计	--	267,312,279.18	19.80%

4、费用

单位：元

	2022年	2021年	同比增减	重大变动说明
销售费用	42,231,850.92	36,154,177.03	16.81%	主要系本期薪酬及差旅费同时增加所致
管理费用	111,147,002.40	96,055,428.56	15.71%	主要系本期新增加生物电厂运营致工资薪酬及办公费用增加
财务费用	186,928,087.27	191,051,351.89	-2.16%	无重大变化。
研发费用	38,580,963.06	44,859,986.17	-14.00%	主要系当期投入的研发材料较上年同期减少。

5、研发投入

公司坚持自主创新，加大研发投入力度，每年都投入较大资金购买研发设备、研发材料、培训技术开发人员，以保障公司在行业内的技术领先地位。2022全年研发投入总支出为38,580,963.06元，占营业收入2.90%。

报告期内，公司按计划完成或立项了智能电网方向和节能环保方向共9研发项目，分别为蓄电池单体绝缘监察系统、紧凑型箱式变电站、标准化定制SF6环网柜、紧凑型欧变专用低压柜、矿用一般型低压柜、35kV浇注干式变压器、S20高能效变压器铁芯、S20标准型箱变专用变压器、高能效光伏组合式变压器。

2022年公司主要研发项目及进展情况如下：

主要研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标	预计对公司未来发展的影响

蓄电池单体绝缘监察系统	针对电力系统中的寿命薄弱环节蓄电池进行绝缘检测,自动识别出蓄电池组中任意一节发生的绝缘性故障,能够及时的查找到故障点进行维护处理,避免了蓄电池组的能耗泄露及可能引发的系统危险及故障。	已完成	九洲公司计划在 2022 年内完成蓄电池单体绝缘监察系统技术攻关,取得包括实用新型专利在内的知识产权,取得蓄电池单体绝缘监察系统生产所必须的技术资料。	在项目完成后的 2 年内达到年产蓄电池单体绝缘监察系统装置 10000 台的生产能力。净利润提升 200 万/年
紧凑型箱式变电站	结合国家电网的市场需求,增加产品的品类,参与电网市场投标,提高市场竞争力,扩大市场占有率。	完成项目可行性分析报告;制定总体开发设计方案;编写设计任务书;完成产品结构的和电气设计,产品样机试制和验证完成,具备批量生产能力。	紧凑型箱式变电站结合国家电网要求,采用典型结构方案进行设计,满足不同厂家设备在一定范围和一定时期的通用互换使用,降低制造成本,提升箱式变电站的运维便利性。	公司新产品的研制,有利于公司在生产、营销布局,核心竞争力不断提升;对公司未来的发展将带来非常积极的影响,更好地提升产业规模和盈利能力。
标准化定制 SF6 环网柜	实施新产品开发,参与电网市场投标,提高市场竞争力,扩大市场占有率。	完成项目可行性分析报告;制定总体开发设计方案;编写设计任务书;完成产品的结构和电气设计,完成产品样机试制和验证,具备批量生产能力。	结合国家电网的要求,提升环网柜的通用互换使用性,SF6 环网柜采用环网柜标准化设计方案,降低生产制造成本,提高生产效率。	公司新产品的研制,实现批量化生产,有利于在国家电网抢占市场份额,不断提升公司的技术实力,培育公司的核心竞争力,保证公司持续稳定的发展。
紧凑型欧变专用低压柜	结合国家电网的市场需求,增加产品的品类,参与电网市场投标,提高市场竞争力,扩大市场占有率。	完成项目可行性分析报告;制定总体开发设计方案;编写设计任务书;完成产品的结构和电气设计,完成产品样机试制和验证,具备批量生产能力。	结合国家电网的要求,按照标准化定制箱变典型方案,给出了紧凑型箱式变变低压柜的标准化外形尺寸和结构设计,降低生产制造成本,实现紧凑型箱变整体低压柜体的通用互换。	公司新产品的研制,发能够提升公司的核心竞争力,实现批量化生产,有利于抢占市场份额,不断提升公司的技术实力,培育公司的核心竞争力,维护公司的竞争地位。
矿用一般型低压柜	结合非煤矿山行业的发展需求,拓宽市场领域,扩大市场占有率。	完成项目可行性分析报告;制定总体开发设计方案;编写设计任务书;完成产品的结构和电气设计,完成产品样机试制和验证,具备批量生产能力。	结合非煤矿山行业的需求,矿用一般型低压柜为 380V~1140V 供电系统提供动力、配电、照明、电机及其它电气设备受电、馈电、控制和保护及电源变换,产品设计结构紧凑,热稳定性好,提高设备运行的安全可靠性能。	公司新产品的研制,有利于公司未来在非煤矿山行业的市场战略布局,为拓展市场提供强有力的支持和竞争力,有利于公司扩大市场销售业绩和利润。
35kV 浇注干式变压器	针对变压器行业市场的发展需求,拓宽变压器的应用领域,扩大市场的占有率。	完成项目可行性分析报告;制定总体开发设计方案;编写设计任务书;完成产品的设计,完成产品样机试制和验证,具备批量生产能力。	结合市场需求,35kV 浇注干式变压器采用先进的结构设计方案,选用优质绝缘材料和先进的生产工艺进行生产制造,保证变压器低局放、低损耗、抗短路能力强、耐高温和阻燃性好。	新产品的研制,增加产品的品类,有利于抢占市场份额,不断提升公司的核心竞争力,扩大市场销售份额,提高公司利润,保证公司持续稳定的发展。
S20 高效变压器铁	针对高效变压器行	完成项目可行性分析	S20 高效变压器铁	公司新产品的研制,能

芯	业市场的发展需求,拓宽变压器的品类,提高变压器的市场竞争力,扩大市场的占有率。	报告;制定总体开发设计方案;编写设计任务书;完成产品的设计,完成产品样机试制和验证,具备批量生产能力。	芯,采用先进的设计方案和生产工艺进行生产制造,实现变压器铁芯的低损耗和低噪音,有效提高变压器的能效指标。	够提升公司的核心竞争力,实现批量化生产,有利于抢占市场份额,不断提升公司的技术实力,培育公司的核心竞争力,维护公司在变压器市场领域的竞争地位。
S20 标准型箱变专用变压器	针对国家电网标准型箱变市场的发展需求,设计专用变压器,提高箱变的市场竞争力,扩大市场的占有率。	完成项目可行性分析报告;制定总体开发设计方案;编写设计任务书;完成产品的设计,完成产品样机试制和验证,具备批量生产能力。	结合国家电网的要求,按照标准化定制箱变典型方案,设计 S20 标准型箱变专用变压器,结构紧凑、低损耗、低噪音、过载能力强,实现结构的通用性和互换性设计。	公司新产品的研制,能够提升公司在国家电网领域的市场竞争力,有得实现批量化生产,不断地扩大市场份额,培育公司的核心竞争力,维护公司在中低压配电领域的竞争地位。
高能效光伏组合式变压器	结合光伏市场的需求,设计高能效光伏组合式变压器,提高新能源领域的市场竞争力,扩大市场的占有率。	完成项目可行性分析报告;制定总体开发设计方案;编写设计任务书;完成产品的设计,完成产品样机试制和验证,具备批量生产能力。	结合光伏市场的需求,设计高能效光伏组合式变压器,铁芯选用优质低损耗硅钢片,高压绕组采用梯度分段式设计,选用耐高温绝缘材料和绝缘油,确保变压器损耗低、局放低、噪音低、耐高温的能力,进一步保证变压器的安全可靠运行。	公司新产品的研制,能够提升公司在新能源领域的市场竞争力,培育公司的核心竞争力,不断地占领和扩大市场份额,提高公司利润,维护公司在新能源领域的竞争地位。

公司研发人员情况

	2022 年	2021 年	变动比例
研发人员数量 (人)	159	150	6.00%
研发人员数量占比	10.41%	10.98%	-0.57%
研发人员学历			
本科	51	38	34.21%
硕士	4	4	0.00%
研发人员年龄构成			
30 岁以下	19	21	-9.52%
30~40 岁	54	48	12.50%

近三年公司研发投入金额及占营业收入的比例

	2022 年	2021 年	2020 年
研发投入金额 (元)	38,580,963.06	44,859,986.17	44,249,286.89
研发投入占营业收入比例	2.90%	3.18%	3.46%
研发支出资本化的金额 (元)	0.00	0.00	0.00
资本化研发支出占研发投入的比例	0.00%	0.00%	0.00%
资本化研发支出占当期净利润的比重	0.00%	0.00%	0.00%

6、现金流

单位：元

项目	2022年	2021年	同比增减
经营活动现金流入小计	1,761,562,955.85	1,370,590,657.12	28.53%
经营活动现金流出小计	1,127,203,562.01	1,117,148,133.27	0.90%
经营活动产生的现金流量净额	634,359,393.84	253,442,523.85	150.30%
投资活动现金流入小计	595,640,183.33	135,850,215.27	338.45%
投资活动现金流出小计	583,835,350.28	1,053,155,247.35	-44.56%
投资活动产生的现金流量净额	11,804,833.05	-917,305,032.08	
筹资活动现金流入小计	1,375,997,436.98	1,166,209,001.23	17.99%
筹资活动现金流出小计	1,911,599,657.80	930,333,873.47	105.47%
筹资活动产生的现金流量净额	-535,602,220.82	235,875,127.76	-327.07%
现金及现金等价物净增加额	110,562,006.07	-427,987,380.47	

报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明：

(1) 经营活动产生的现金流量净额较去年同期上升38,091.69万元，主要系本期销售商品、提供劳务收到的现金及收到的税费返还较去年同期增加幅度较大所致。

(2) 投资活动产生的现金流量净额较去年同期上升92,910.99万元，主要系本期处置子公司及其他营业单位收到的现金净额增加及购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金大幅减少所致。

(3) 筹资活动产生的现金流量净额较去年同期下降77,147.73万元，主要系本期支付其他与筹资活动有关的现金(支付融资租赁本金及利息、本期支付应付投资款)较去年同期增幅较大所致。

(4) 现金及现金等价物净增加额较上期增加53,854.94万元，主要系上述现金流综合变动所致；

三、资产及负债状况分析

1、资产构成重大变动情况

单位：元

	2022年末		2022年初		比重增减	重大变动说明
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例		
货币资金	465,165,585.91	6.14%	309,405,927.07	3.63%	2.51%	无重大变化。
应收账款	1,176,569,425.28	15.54%	1,806,842,379.17	21.21%	-5.67%	无重大变化。
合同资产	42,979,434.18	0.57%	69,557,731.98	0.82%	-0.25%	无重大变化。
存货	333,313,165.90	4.40%	147,686,126.27	1.73%	2.67%	无重大变化。
投资性房地产	59,376,119.02	0.78%	63,261,568.66	0.74%	0.04%	无重大变化。
长期股权投资	401,529,839.24	5.30%	53,950,762.45	0.63%	4.67%	无重大变化。

固定资产	2,966,594,783.93	39.18%	2,947,261,848.84	34.60%	4.58%	无重大变化。
在建工程	501,454,127.44	6.62%	623,777,330.81	7.32%	-0.70%	无重大变化。
使用权资产	607,300,133.06	8.02%	1,126,317,235.38	13.22%	-5.20%	无重大变化。
短期借款	180,521,158.00	2.38%	208,573,768.94	2.45%	-0.07%	无重大变化。
合同负债	93,382,522.42	1.23%	54,804,896.88	0.64%	0.59%	无重大变化。
长期借款	1,384,738,275.78	18.29%	565,170,618.43	6.63%	11.66%	主要系本期新增增加项目借款及置换原有项目融资租赁导致长期借款增加。
租赁负债	587,974,062.93	7.76%	1,077,798,416.97	12.65%	-4.89%	无重大变化。

2、截至报告期末的资产权利受限情况

单位：元

项 目	期末账面价值	受限原因
货币资金	136,579,559.45	保函保证金、票据保证金及涉诉冻结资金
货币资金	7,500,000.00	融资租赁质押
应收票据	18,107,921.63	用于应付票据质押
应收票据	100,000.00	期末未终止确认
应收账款	69,910,054.71	用于长期借款质押
应收账款	536,162,681.67	用于融资租赁业务质押
投资性房地产	59,376,119.02	用于短期借款、应付票据抵押
固定资产	552,063,741.82	用于短期借款、长期借款、应付票据抵押
固定资产	952,435,668.35	融资租入设备
使用权资产	489,737,092.39	融资租入设备
无形资产	22,382,190.88	用于短期借款、应付票据、融资租赁抵押
合 计	2,844,355,029.92	

五、公司未来发展的展望

（一）行业发展趋势

1、智能输配电设备行业发展趋势

中国输配电设备及电气成套设备行业未来发展趋势将以智能化、绿色化、低碳化、网络化为主轴，以智能电网、智能变电站、智能分布式发电系统以及超高压直流输电系统等基础设施建设为主要推动力。国家将实施智能电网和新能源接入规划，推进电网和新能源接入的规模化发展，推动输配电设备行业的发展。

国家电网和南方电网是电力设备最大购买方，采购量占行业总采购量 80%以上，2019 年，国家电网公司提出了到 2050 年实现“两个50%”的重要判断，即“2050年我国能源清洁化率（非化石能源占一次能源的比重）达到 50%和终端电气化率（电能占终端能源消费的比重）达到50%”，这意味着电力系统中的“源网荷”都需要进行更新换代，适应新的发展。2023年预计投资额将保持在 5000 亿元以上，意味着整体电网投资额将进入新的发展阶段。在市场、政策双重利好推动下，输配电及控制设备面临良好的发展前景。

2、可再生能源行业发展趋势

根据国家能源局公布的数据显示，2022 年我国全社会用电量为 8.64 万亿千瓦时，同比增长 3.6%。其中，第一产业用电量 1146 亿千瓦时，同比增长 10.4%；第二产业用电量 5.7 万亿千瓦时，同比增长 1.2%；第三产业用电量 1.49 万亿千瓦时，同比增长 4.4%；城乡居民生活用电量 1.34 万亿千瓦时，同比增长 13.8%。

电力供给方面，随着“双碳”目标和构建新型电力系统发展要求的提出，风电、太阳能发电等新能源步入高质量发展的“快车道”，我国可再生能源发电量也随之不断上升。政策环境稳定推动行业健康发展。一方面平价政策全面落地，进一步明确了可再生能源电价附加补助资金结算规则，行业预期企稳；另一方面，可再生能源电力消纳责任权重出台，确保可再生能源消费占比，可再生能源电力消纳建立起政策保障机制。

以30/60双碳目标为指引，推进能源结构绿色低碳转型是“十四五”期间中国电力发展重要内容。风电和光伏作为新能源的核心主体，以不可替代的优势，在国家能源战略发展中发挥重要作用。未来，随着中国以新能源为主体的新型电力系统的逐步构建、可再生能源消纳水平的持续提升，大基地集中式与分散式清洁能源并举发展，可再生能源将呈现发展速度快、运行质量好、利用水平高、产业竞争力强的良好态势

3、综合智慧能源行业发展趋势

中国是“农业大国”，也是“秸秆大国”，农林业废弃物年产生量达10亿吨以上，若全部转化为能源加以利用，相当于2020年度国内全社会用电量的54.7%，堪称中国的“地上煤矿”。随着我国经济追求高质量发展，对清洁能源的需求也越来越大，在我国“缺油少气”的能源结构下，生物质热电厂可在用户侧直接替代燃煤，在县域清洁供暖、产业园清洁供热领域有巨大的发展空间。

国家发改委印发《“十四五”生物经济发展规划》，文件提出：推动生物能源与生物环保产业发展，

积极开发生物能源。有序发展生物质发电，推动向热电联产转型升级。综合智慧能源服务作为能源结构转型的重要方式之一，集成了多种技术创新和商业创新，一方面以用电侧为主要场景，应用新技术、新模式提升中小企业参与的程度，展现出开放、共享的能源特征；另一方面有利于打破不同能源品种间的行业壁垒和技术壁垒，激发能源市场服务能力。

（二）公司战略发展及2023年经营计划

1、2023年公司发展战略

公司将加大在数字化营销、智能制造、绿色制造等方面的投入，以适应数字化转型的大趋势以契合新型基础设施和智能化电气水平对产品的要求；平稳安排国内风电、光伏项目建设，推进与央国企合作开发新能源大基地项目；大力推进以分散式风电+清洁能源供热为主的综合智慧能源管理业务，发力基于双碳目标的区域环境综合能源示范项目。充分发挥公司在项目前期拓展、设计、融资、采购、施工建设到运营维护的丰富经验和优势，全面整合、建设可再生能源项目投资、建设、管理和运营协同体系，以综合效益和精益管理夯实、提高上市公司整体竞争力。

2、2023年经营计划

（1）推进在建可再生能源电站建设投资，深化产业合作

2023年公司将全力进行已开工可再生能源项目的建设并网，对已获取指标的项目继续完善前期手续，根据进度实时调整工程安排。通过独立、与央国企合作、并购等多种方式，在黑龙江省及其他具备投资条件的地区继续开展项目拓展工作，进一步加大可再生能源电站的投资建设，提高公司盈利能力，在新增电站资产不断投建过程中会择机择时向央国企合作伙伴出售部分可再生能源电站股权，一方面从总体控制存量资产规模，以进一步整合公司资源，优化可再生能源持有量及公司资产结构，实现“EPC价值”、“设备销售”和“风光资源溢价”等多重价值的兑现；另一方面通过和央国企伙伴的深度合作，实现全国范围内开发资源的共享共赢。

（2）夯实综合能源管理业务

加快推进富裕县生物质热电联产项目的建设管理，在2023年上半年实现2个机组合计80MW并网。深入探索冷、热、电、气多联供分布式能源、储能、分散式风电+清洁供暖等基础设施建设，深化与央企、国企的混合所有制合作，打造国内综合智慧能源领域头部企业，力争成为行业发展标杆。

此外，公司将联合建设泰来独立储能电站200MW/400MWh智慧能源项目，一方面在电力辅助服务市场通过峰谷套利方式获得可观收益，降低地方电网峰谷差，实现新能源大范围、长距离的稳定消纳；另一方面探索容量租赁费和调峰调频等费用获得附加利益和竞争优势。

（3）突出创新发展，加强研发投入

公司将继续坚持“以技术领先”为原则，遵循“使用一代、研发一代、储备一代”的研发思想，在加强自主创新的同时，坚持走产学研相结合的创新道路，加强研发人员队伍建设，加大研发资金投入力度，稳固公司在现有市场优势并为客户提供品质更佳的产品，以全面提升公司的经济综合实力和竞争力。

（4）提升集团数字化管理模式

随着企业的发展壮大，业务量的逐渐增多，传统管理模式响应缓慢等问题突显。2023年公司将借助数字化系统，建设“零碳”产业园区，包含50MW分散式风电及新能源电站集控中心，使公司可以实时获取下属各电厂和供热公司生产经营情况，帮助公司更高效的实现经营策略调整、优化业务流程，将公司工作流程和信息技术有机的整合到一起，从而为公司安全经济运行提供强有力的工具和辅助决策依据。

（5）完善投融资体系建设

充分运用可转债、定向增发、REITS等再融资措施，为公司和项目引入长期、优质的资金支持；加强与银行、基金等金融机构的合作，拓宽公司融资渠道，搭建保障公司战略发展和业务实施的融资平台，用低成本融资置换可再生能源电站原有高成本融资，降低财务费用，提高电站盈利能力。

（6）推进投资者关系管理

持续建设媒体、网站等信息发布渠道，通过业绩说明会、投资者电话会、路演、反路演活动等方式加强与投资者的沟通交流，使投资人能更为具体和深入的了解公司业务进展和发展规划情况，将公司价值客观、及时的呈现在广大股民和机构面前，增加投资者对公司价值及经营理念的认同感，提振投资者信心。此外，公司将通过现金分红等方式增强对股东的回报，提升投资者的获得感。

（三）可能面临的风险及应对措施

1、产品的市场竞争激烈，可能出现产能过剩的风险

随着我国电力工业发展，电力设备制造业加速增长，但在产能过剩、成本上升、市场竞争日趋激烈的形势下，出现竞相压价的情况，市场竞争激烈。

由于我国碳中和目标的长期驱动效应，在各类发电、用电和传输端高速增长的带动下，我国智能电气成套设备迎来高速发展。此外，公司将通过产品升级，优化产品结构，提升产品科技含量迎合客户需求。另外，公司通过EPC（BT）总承包也拉动了公司自有产品的销售，公司还将通过生产资源、设备资源社会化、服务化等方式进一步利用好公司剩余生产能力，提高效益。

2、流动性风险

可再生能源和环境综合能源利用行业属于资金密集型行业，在项目开发和建设过程中需要大量的资金

投入。随着公司经营规模扩大、融资增加，导致公司资产负债率有所上升。同时，可再生能源电价附加补助资金持续增加，国家发放可再生能源补贴的时间存在滞后，一定程度上影响公司现金流的稳定。

公司将根据实际发展需要，统筹资金调度、合理安排资金使用，保证公司的正常生产经营。公司会不断优化资本结构，拓宽资金来源渠道，一方面凭借自身良好的信誉与银行等金融机构保持合作，进行适度的债务融资；另一方面公司也将利用好上市公司平台，采取多种方式，在资本市场上进行直接融资；此外，公司还将充分利用社会资源，与社会资本相结合，采用金融创新模式来满足公司的发展需求，促进企业转型升级，推动公司持续、快速、健康发展。

3、投资并购整合及商誉减值风险

近期公司将通过投资、并购、参股等多种方式积极推进公司的战略部署，在投资并购的过程中，可能因多方面原因导致投资并购完成后，公司与标的公司管理团队整合不及预期，以及标的公司业绩未能兑现承诺等情形，从而可能导致公司投资并购效果不达预期，甚至拖累公司业绩的风险。

针对以上风险，公司将在投资并购时采取较为稳健的投资策略，审慎选择投资标的，做好投资标的及相关市场尽职调查工作尽量减少风险，重点围绕与公司主营业务关联度较高、上下游行业或者技术互补的相关领域进行外延式拓展，发挥协同效应实现其价值，从而不断提升公司盈利能力和市场规模。

公司收购昊诚电气形成归属于母公司股东的商誉账面价值为8,034.44万元的商誉，目前已部分计提减值损失。如果未来昊诚电气经营业绩不及预期，商誉可能面临继续减值的风险。

4、市场化交易风险

随着全国电力现货市场建设全面提速，部分风电和光伏参与市场化交易规模不断扩大，市场交易电价浮动导致经营压力加大。为此，公司积极应对市场变化，加强政策研究，预判现货市场价格走势，实时调整交易策略，力争实现交易效益最大化。

5、对外担保风险

截至2022年末，公司对外担保余额为194,032.8万元（不包括对子公司担保）。公司提供担保的对象为公司可再生能源电站BT建设的项目业主方，担保方式为连带责任担保，主要是根据行业通行做法，为项目公司获取设备融资租赁提供增信。由于可再生能源电站一旦建成并网发电，就能形成稳定的电费收入和现金流，成为还本付息的来源，保证人实际承担连带保证责任的可能性较小。但若未来被担保企业经营困难，出现不能按时偿付到期债务的情况，公司存在一定的代偿风险，将对公司经营产生不利影响。

本报告中如有涉及未来的计划、业绩预测等方面内容，均不构成公司对任何投资者及相关人士的承诺，投资者及相关人士均应对此保持足够风险认识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异，敬请投资者

注意投资风险。

哈尔滨九洲集团股份有限公司

董事会

二〇二三年四月二十一日