



江苏金智科技股份有限公司

2018 年度董事会工作报告

南 京

2019 年 4 月 28 日

## 江苏金智科技股份有限公司

### 2018 年度董事会工作报告

#### 一、报告期内总体经营情况概述

2018年，公司保持了健康稳定的发展态势。因公司承接的达茂旗198MW风电场及送出工程EPC总承包项目工程建设于2017年末基本完成，现已并网发电，本期按照工程进度确认收入金额较上年大幅减少，公司全年实现营业收入16.76亿元，较上年下降27.32%；公司归属于上市公司股东的净利润为9,204.61万元，较上年下降40.03%。

报告期内，在智慧能源业务板块，公司电力产品业务总体平稳；受新能源政策调整及融资成本急剧上升等因素的影响，电力设计及总包业务业绩明显下降；在新的国家新能源政策背景下，新能源投资运营业务正在积极寻求新的发展机会，并继续积极探索“产融结合”新型经营模式。此外，公司依托两化融合、主动配电网技术、试点项目的成功经验，大力拓展综合能源服务业务，致力于成为国内领先的综合能源服务综合解决方案的提供商。

在智能发电产品业务方面，受宏观环境影响，业绩较往年有所下降。在火电厂电气自动化市场，国家继续严控新增机组、火电新增投资下降，公司以品牌、技术等综合优势，抓住新建机组项目外，积极做好老厂改造项目，中标华能集团、华电集团、大唐集团、国电集团、中电投集团及其他发电企业所属多套电气自动化系统及保护装置，保持较高的市场占有率。在新能源市场，因新能源发电补贴下降，整个市场投资减少，公司智能发电产品在此领域的业绩相应下降。在石化行业市场，公司快切装置、变电站综保装置、微机保护装置成功入围中石油、中石化供应商，为石化行业良性发展奠定了坚实的基础。此外，公司成功研发了厂级AGC、敏感负荷电源系统、能源互联网云平台等系统性新产品并进入推广期，有利于公司进一步提升智能发电产品的业务规模，新增业务利润增长点。

在智能输变电产品业务方面，全年销售业绩较上年有所增长。公司是国家电网公司输变电二次设备集中招标采购的主流供应商之一，在国家电网公司2018年度六批输变电项目统一招标采购中，公司累计中标金额9,000多万元，中标产

品主要为110(66)kV变电站监控系统、110(66)kV智能变电站监控系统、110(66)kV继电保护设备等。此外，公司积极推广输变电相关产品在各省区电力公司的应用，在江苏、陕西、上海、江西、云南等省区的中标业绩均有所增长，区域拓展顺利。同时，公司变电站智能巡检机器人成功通过国家电网公司2018年变电站智能巡检机器人性能检测集中测试，已具备国网投标资格，正在积极推广应用。

在智能配电产品业务方面，公司配电终端及测试装置（系统）销售业绩再创佳绩，公司品牌影响力和行业地位进一步增强和提高。公司先后中标国家电网公司福建、四川、河南、辽宁、冀北、江苏等地区配网设备协议库存招标采购项目，并中标国网江苏省电力公司“配电自动化终端设备自动化流水线检测系统及智能仓储系统”、南方电网公司“贵州电科院智能配网实验室设备采购”等重大项目，市场份额保持领先。公司便携式配电终端测试仪区域推广顺利，在江苏、北京、海南、上海、湖北、江西、广东、浙江均有应用。同时，公司加强与各省电力公司的科技项目合作，进一步推广公司的智能分布式FA配电终端、主动配电网的相关技术的应用。报告期内，公司全资子公司金智晟东成功获评“上海市科技小巨人（培育）企业”、2018年度上海市“专精特新”中小企业；参与的主动配电网相关项目荣获“2018年度中国南方电网科学技术进步一等奖”、“湖北省电力公司科学技术进步一等奖”等多个省部级一等奖。

在模块化变电站产品业务方面，公司中标“莆田平海湾海上风电场 F 区项目”220kV岛上升压变电站、贵州纳雍县大滥坝风电场110kV升压站预制舱变电站等项目，进一步拓宽了公司模块化变电站的适用领域。同时，公司正积极采取措施，加强控股子公司中电新源的内部优化管理、应收账款回款、降低负债率，努力提高该业务盈利水平。

在电力设计业务方面，公司继续保持在风电咨询、勘察设计领域的优势，中标福建连城天子壁风电场（50MW）、江西省九江市修水县眉毛山50.6MW风电场、华能饶平大北山风电场、华能夏邑风电场、辽宁朝阳北沟门（杨树湾二期）50MW风电场等勘察设计项目；同时，公司中标宁夏中卫市海原县七营镇开发20MW等光伏发电项目；中标包头市家属区改造项目施工设计等输变配电项目。此外，公司顺利开拓了电网设计业务，承接北京电网的新航城500kV变电站220kV配套送出工程项目、北京华能电厂三期并网220KV送出工程等项目。

在电力工程总包业务方面，由公司承接的内蒙达茂旗（宁风、宁源、宁翔、高传）198MW风电场EPC总承包项目工程已建成并投运，正在积极办理竣工验收相关手续；公司承接的南京公用能源有限公司2017年新建充电站项目、南京铁北水厂1.05MW分布式光伏EPC总承包工程等项目也已建成投运。受新能源补贴现状影响，新能源总承包业务行业整体受到影响，公司战略决策将收缩该业务。

在新能源投资运营业务方面，公司新疆木垒老君庙风电场一期（49.5MW）自2015年11月起并网发电以来运行平稳，随着新疆地区弃风率的进一步改善，报告期内发电量和上网电量均有所提升，发电收入较上年有所增长。公司在保加利亚的三个太阳能光伏电站（共计10MW）运营情况良好，为公司带来较稳定的投资回报。此外，公司积极与中国金融租赁有限公司、新疆金风科技股份有限公司、三峡电能有限公司等金融机构、新能源公司开展战略合作，积极探索与公司发展相匹配的新能源投资运营业务新模式。

在综合能源服务业务方面，随着电力体制改革深入推进，国家电网公司已从集团化层面顶层设计，提出了综合能源服务发展战略，推进国家电网公司从传统电能供应商向综合能源服务商转变。与此同时，公司依托两化融合、主动配电网技术、试点项目的成功经验，大力拓展综合能源服务业务。报告期内，公司出资设立了控股子公司江苏金智竞泰储能科技有限公司，并与国网江苏综合能源服务有限公司签订了《综合能源服务项目合作开发协议》，就江苏省内综合能源服务开展相关合作。报告期内，公司已陆续签署启东螺丝厂、敦煌太阳能电站、淮安金湖风电场等多个储能项目。

**报告期内，智慧城市业务板块经营情况良好，业绩取得新突破。智能交通及平安城市业务持续中标多个重点安防项目；智能建筑及智慧园区业务、企业互联业务平稳增长；创新业务取得实质成果。**

在智能交通及平安城市业务方面，公司成功中标江苏南京溧水经济开发区智能交通系统工程、溧水城南新区市政道路建设工程秦淮大道智能交通工程、智慧建邺“雪亮工程”一期建设工程、过江隧道交通安全管控系统工程、南京市公安局浦口分局“智慧平安城市”防控系统建设项目（天网工程三期）、新疆尉犁县“雪亮工程”等一批重点安防项目，行业及区域拓展卓有成效，公司在智慧安防领域的综合实力进一步提升。在智能建筑及智慧园区业务方面，公司成功中标新疆尉

犁县职业技能教育培训中心智能化系统工程、上海国际航空服务中心B-1W项目、临平老城有机更新智慧化建设项目、南京金融城地块项目3号楼数据机房及智能化系统项目、江苏广电荔枝云平台建设项目等大型智能化建设项目。

在企业互联业务方面，公司成功中标国家电网有限公司2018年第二次信息化设备招标项目、深圳能源集团灾备数据中心机房建设项目、国家电网批招OTN及云网管建设项目、智能配电网新技术研究与应用实验室管理系统设备租赁项目、国家电网公司2018年第一批次网络扩容项目、长飞光纤光缆潜江智能制造等大型IT服务项目。

在创新业务方面，公司自主研发的第三代可视化平台系统，可同时支持三维展示、GIS服务，对视频数据进行有效组织和调用，奠定了公司在可视化领域发展的基础，进一步提升了公司在智慧城市业务领域的核心竞争力。公司控股的北京易普成功中标运城热力合同能源管理项目，面积约1250万平米，开启了智慧供热领域的新篇章。此外，公司先后与平安国际、中兴通讯签署战略合作协议，共同推动智慧城市发展。

报告期内，智慧城市业务荣获江苏省“扬子杯”优质工程奖、白玉兰奖，并成功入围“中国城市智能交通系统集成商业绩十强”，荣获“全国智能建筑行业十佳企业”等荣誉。

上述业绩和荣誉的取得，进一步提升了公司在智慧城市业务领域的品牌影响力和知名度。公司将继续推动自主研发产品的研发，提高智慧城市业务整体解决方案的能力，引领业务不断迈向新的台阶，力争成为国内领先的智慧城市业务综合解决方案和服务提供商。

## 二、董事会日常工作情况

2018年度，公司董事会认真履行工作职责，审慎行使《公司章程》和股东大会赋予的职权，结合公司经营需要，共召开7次董事会会议，审议通过了30项议案，会议的通知、召开、表决程序符合《公司法》、《公司章程》及《董事会议事规则》等各项法律、法规及监管部门的要求。会议完成了各项定期报告、未来三年股东回报规划、投资设立储能公司、处置部分可供出售金融资产等重大事项的审议，同时履行了必要的信息披露职责。

2018年度，董事会共提请召开股东大会3次，对于股东大会的各项决议，进

行了认真的执行和有效的贯彻。

### 三、公司未来发展的展望

#### (一) 所处行业的竞争格局和发展趋势

##### 1、智慧能源业务板块

在智能发电产品业务方面，据中电联数据统计，截至2018年底，全国全口径发电装机容量19.0亿千瓦、同比增长6.5%。其中，非化石能源发电装机容量7.7亿千瓦，占总装机容量的比重为40.8%、比上年提高2.0个百分点。火电装机中，煤电10.1亿千瓦、占总装机容量的比重为53.0%，比上年降低2.2个百分点；气电8330万千瓦，同比增长10.0%。预计2019年全国基建新增发电装机容量1.1亿千瓦左右，其中，新增非化石能源发电装机6200万千瓦左右。预计2019年底全国发电装机容量约20亿千瓦、同比增长5.5%左右；其中，非化石能源发电装机容量合计8.4亿千瓦左右，占总装机容量的比重为41.8%左右，比上年底提高1个百分点。针对火电投资将逐步降低的趋势，公司将进一步挖掘现有火电机组的改造机遇，并在智慧电厂智能运维加大研发力度，力争保持市场份额，同时，继续加大非化石能源领域的市场占比。在发电厂电气自动化产品市场，公司依靠行业先发优势及技术领先性，处于第一方队。未来，包括本公司在内的电力自动化一流厂商的竞争格局将进一步强化。在石化行业市场，公司快切类产品处于中石化行业知名品牌，保护类产品、综合自动化产品品牌影响力得到进一步提升，石化行业业绩有望较快增长。

在智能输变电产品、智能配用电产品业务方面，国家电网公司提出“三型两网”的发展理念及建设世界一流能源互联网的企业目标。其中，打造“三型”（枢纽型、平台型、共享型）企业，是建设世界一流能源互联网企业的重要抓手；建设运营好“两网”（坚强智能电网、泛在电力物联网），是建设世界一流能源互联网企业的重要物质基础。南方电网公司也提出“数字化转型”的发展理念，向智能电网运营商、能源产业价值链整合商、能源生态系统服务商转型。未来，能源互联网产业生态圈将秉承开放共享的理念，面向政府、上下游企业、个人用户，助力政府智慧决策，赋能企业价值创造，服务个人美好生活。以智慧能源服务平台建设为重点，推动综合能源服务、大数据运营、光伏云网、智慧车联网、工业云网、三站合一、能源金融、虚拟电厂、智能制造等新兴业务发展。传统电力

设备企业将面临技术升级，商业模式再造。未来，应用微服务化、软件APP化、硬件芯片化将成为技术发展趋势，传统电力设备与自动化系统面临泛在物联网技术要求全面升级，同时拥有电力设备与互联网信息技术，并有能力将二者融合的企业将会在这一轮泛在电力物联网的发展大潮中收益，成为弄潮儿。

智能电网的建设将是一个长期规划，在智能电网建设初期，对智能化变电站和智能配电网监测控制为主的二次设备的需求将大大增加。国家能源局发布的《配电网建设改造行动计划（2015-2020年）》也明确提出，十三五配电网建设改造投资不低于2万亿元，将为公司相关产品带来大量的市场机会。国家电网和南方电网两大电网公司的集中招标采购模式将覆盖110KV以上电压等级的所有二次设备领域，国家电网公司已将35KV等级二次设备也纳入集中招标采购范围，配网主站及终端也逐渐采用国家电网公司或各省电力公司集中招标模式，10KV以上的所有保护测控装置都将进行严格的专业检测，市场进入门槛越来越高，技术、价格、质量、服务和品牌的竞争越趋激烈。

2009年以来公司加大了与智能电网相关的智能变电站、智能配网等电网自动化新技术和新产品研发和市场推广力度，利用后发技术优势，走差异化的电力自动化技术和产品研发和市场营销战略，成为该市场领域中的后起之秀。特别是在智能配用电领域，公司产品覆盖配电自动化从站端层到主站层的各个环节，刘东教授作为项目核心成员参与了国家高技术研究发展计划863课题“主动配电网的间歇式能源消纳技术研究与应用”、“集成可再生能源主动配电网关键技术研究及示范”，并通过科技部验收。近期，公司还参与能源互联网方面的多个科研项目，为未来能源互联网的大规模建设打下坚实基础。此外，公司电力自动化技术与信息化技术相结合、转化，形成优势互补，在能源互联网特别是泛在电力物联网建设中将具有先发的技术优势。

在电力设计业务方面，公司的发展方向与国家政策积极鼓励的分布式能源、节能减排及发展服务业的大方向相契合，市场前景依然广阔。风电、光伏等可再生能源是近年来发展最为迅猛的新能源形式，业内不少人甚至展望未来出现基于分布式能源的“能源互联网”，这一现象和趋势是能源与环境、技术发展、国家政策等共同作用的结果，并预计在未来很长时期内将持续发展。公司为电力行业工程设计专项乙级资质，面临的主要竞争对手为中能建、中电建所属央企甲级电力

设计院及国家电网公司、南方电网公司所属地方电力设计院。相比央企、电网公司的甲级设计院以火电、特高压输变电为业务为主，公司以风电、光伏、输变配电、节能减排等竞争门槛相对较低的细分市场为切入点和重点发展方向，扬长避短，采取“专业化”策略树立在风电等新能源领域的技术和服务优势，以专业化能力和水平、认真敬业的服务、合理的价格赢得越来越多客户的认可和信赖，打下了坚实的基础，树立了良好的口碑。

在电力总包业务方面，公司主要从事新能源领域的电力总包业务。受新能源补贴现状影响，新能源总承包业务行业整体受到影响，融资成本居高不下，导致该业务整体毛利率较低，回款难度加大。在上述背景下，公司战略决策收缩该业务，集中资源发展电力产品及信息服务类主营业务。

在新能源投资运营业务方面，优化能源结构，实现清洁低碳发展，是推动能源革命的本质要求，也是我国经济社会转型发展的迫切需要。根据国家能源局发布的《关于积极推进风电、光伏发电无补贴平价上网有关工作的通知》，我国可再生能源将正式迈入“平价上网”时代，这一政策对推动产业技术进步、提升市场竞争力、摆脱补贴依赖、积累平价上网经验具有重要现实意义，同时对于助推风电、光伏发电从补充能源向主流能源转变也具有重要的战略意义。随着我国新能源投资市场日趋成熟，竞争环境更为理性；加之电价下调政策带来的压力，企业对新能源电站全生命周期的度电成本关注度日益提升，提升电站建设及运营的综合实力将成为企业赢得市场竞争的关键。

## 2、智慧城市业务板块

2016年3月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《国家“十三五”规划纲要》，明确提出要“以基础设施智能化、公共服务便利化、社会治理精细化为重点，充分运用现代信息技术和大数据，建设一批新型示范性智慧城市”；2017年10月，党的十九大报告提出“建设科技强国、质量强国、航天强国、网络强国、交通强国、数字中国、智慧社会”，其中“智慧社会”把智慧城市建设提到了新的高度，智慧城市建设已进入升级版，信息化的举措、战略不仅仅在城市里，而是扩展到整个社会。智慧社会是我国新型智慧城市建设和发展的重要方向，蕴含着四个层面的要求：一是统筹城乡发展；二是在数字化基础上实现万物感知；三是在网络化基础上实现万物互联；四是在智能化基础上使社会更加智慧，实现



社会感知、融合、共享、协同、智能。

近年来,我国一直将智慧城市以及新型智慧城市作为城市经济社会可持续发展的重点任务进行推进,无论在政策还是在发展规划方面,都给予了相关领域的大力扶持。预计未来在国家“智慧社会”、“数字强国”等战略的引导下,政府、社会资本都在积极进入,新型智慧城市相关领域的建设投资规模还将保持较快增长水平。根据IDC发布的《全球半年度智慧城市支出指南》中预计,我国智慧城市技术相关投资在2016-2021年预测期内将保持五年复合增长率19.3%的稳定增长,到2021年规模将达到346亿美元。

根据我国智慧城市建设发展现状,我国智慧城市将重点发展三个方面的能力建设:第一,基础支撑能力,包括基础设施感知能力、数据采集应用能力、资源整合共享能力、公众数字化应用能力等,有了这些能力将使智慧城市建设落到实处,形成规模化效应;第二,运营服务能力,智慧城市建设的核心是运营服务,只有建立运营服务的理念与实力,才能够让智慧城市建设有创新、有效果;第三,对新问题的预判与解决能力,面对目前存在一定的智慧城市政绩观,应对智慧城市PPP建设运营模式、智慧小镇开发建设等可能带来的新问题,建立有效的防范机制。

公司智慧城市业务围绕“成为领先的智慧城市解决方案服务商”的战略目标,专注于智慧城市解决方案的研究和实践,面向政府、电力、交通、广电、公安、教育、医疗、高端商业、大型企业等行业,提供涵盖咨询规划、系统设计、软件开发、系统集成、产品增值、运维外包等内容的一体化智慧城市解决方案和服务,是国内知名的智慧城市解决方案和服务提供商。公司始终遵循行业的最新标准,拥有行业中最高端的各项专业资质,包括:计算机系统集成一级资质,建筑智能化系统专项设计甲级资质,建筑智能化系统工程专业承包一级资质,涉及国家秘密计算机系统集成专项甲级资质,安防工程企业一级资质等。

为顺应智慧城市业务发展趋势的变化,在健康持续发展成熟业务的同时,公司还通过产业孵化基金、收购、与战略合作伙伴共同对外投资等方式积极探索智慧城市创新业务模式,不断发展壮大智慧城市业务。

## (二) 公司发展战略

公司致力于成为国内领先的综合能源服务综合解决方案提供商,将围绕智慧

能源、智慧城市两大业务板块，依托电力自动化及信息化“两化融合”、通过机制创新、组织成长、支撑平台建设、上市公司资本平台推动业务发展，尽快上规模、提升效益，使公司成为行业内具有较强品牌影响力的领先企业。

在智慧能源业务板块，公司从电力自动化产品研发制造，到电力设计及总包，再到新能源电站投资运营，完成了从产业链上游，到中游，再到下游的战略跨越，公司综合能力和资源获得了质的加强，业务视野和发展空间得到了全面的提升。在电力产品业务方面，紧紧抓住智能电网的发展趋势，在公司已有产品的基础上，加强泛在电力物联网、综合能源服务等方面解决方案和产品线的研发，形成强有力的电力自动化品牌和业务链，力争公司综合品牌地位达到第一梯队先进水平；在电力设计及总包业务方面，依托乾华科技在风电设计、工程管理方面的比较优势，积极拓展风电设计相关的外延服务、光伏电站咨询设计、输变配电咨询设计、电网设计等业务，相对收缩电力工程总包业务，并将积极为公司综合能源服务等业务提供支持与合作；在新能源投资运营业务方面，通过积极合理运用多元资本杠杆以及与金融机构、知名新能源企业等的战略合作，积极开拓与公司发展相匹配的新能源投资运营业务新模式。此外，公司依托两化融合、主动配电网技术、试点项目的成功经验，大力拓展综合能源服务业务。

在智慧城市业务板块，不断通过产品创新、业务能力整合、资源整合等多种形式，广泛参与泛在电力物联网、平安城市、智能交通、城市管理、金融生活、智慧供热等智慧城市业务。同时，以智慧城市产业为基础和依托，积极发展物联网、大数据和智能制造等相关业务，构建产业协同的生态链，形成新的业绩增长点。

此外，公司将积极发挥上市公司平台的收购兼并、资源整合的资本优势，努力推动资本与人才的有机结合，着力尝试产融结合的发展新模式，心无旁骛、扎扎实实做好、做强主营业务。

### （三）公司2019年经营计划

#### 1、智慧能源业务板块

（1）电力产品业务以“产品”为核心，全面提升研发、营销、生产制造、服务、整体运营的能力。

（2）积极投入到泛在电力物联网、综合能源服务的建设中，加强相应系统

解决方案、产品线的策划、研发工作，形成公司未来在智慧能源业务新的增长点。

(3) 积极拓展与金融机构、知名新能源企业等的合作，积极探索与公司发展相匹配的新能源投资运营业务新模式。

## 2、智慧城市业务板块

(1) 专注于智慧城市的不同业务类型，制定针对的业务绩效考核机制。

(2) 深入研究行业应用及数据运营，通过创新业务能力赋能业务发展，围绕行业提升核心竞争力。

(3) 积极寻求人工智能与智慧城市结合的场景，实现“人工智能最后一公里”在智慧城市业务中的真正落地。

## 3、两化融合新业务方面

依托“自动化及信息化的两化融合”，基于综合能源服务的基础技术，积极挖掘泛在电力物联网建设中产生的新机会，组建与之相适应的核心人才团队，探索构建与之相匹配的新的商业模式，在产品研发、软件及平台开发及市场及品牌推广等方面力争取得实质性突破。

## 4、组织管理方面

(1) 构建分工职责明确、高效协同的组织；制定多层次、长期有效的激励机制。

(2) 以财务指标为核心，构建经营及营运管理体系，提升综合业务盈利能力。

### (四) 公司资金需求和筹措

公司业务经营、实施收购兼并的资金需求以公司自有资金、银行贷款、融资租赁及再融资等方式解决。

### (五) 公司可能面临的风险因素

#### 1、行业技术发展的不确定性风险

国家智能电网的规划虽已出台，但相关技术和产品包括智能变电站的标准和技术实施方案还在完善，技术发展的趋势、实现方法、路径和技术规范都存在着不确定性。

智慧城市技术体系庞大、范围广、涉及的环节多，包括感知技术、传输技术、应用技术等。目前，很多技术还在不断研发推广应用之中，还不太成熟，这些都

可能影响智慧城市的顺利建设。

## 2、技术研发的风险

公司对于技术研发的投入持续增加，正在实施的技术研发项目涉及到计算机技术、电力自动化控制技术、网络通信技术等高新技术最新应用，研发的产品必须具有国内领先性，部分甚至达到国际先进水平。随着技术的不断更新和新技术的出现，市场需求不断变化，如果公司对于技术发展方向、技术路线的可行性把握不准，不能准确把握市场需求的发展变化，将面临较大的技术研发风险。

## 3、市场竞争的风险

公司主营业务所处行业发展前景良好，吸引了大量企业参与竞争，业已存在很强的竞争对手。其中，在电力产品业务方面，公司主要用户国家电网公司和南方电网公司已推广集中招标采购的模式，集中统一的招投标体制对投标方以往产品业绩的要求比较高，公司虽已具备较强的产品研发能力、后发技术优势和主要产品在国家电网和南方电网的入围资格，但由于市场准入门槛的抬高，公司在该领域的市场营销仍将面临严峻挑战。在电力设计业务方面，新能源规划装机容量增速有所降低，且随着国家政策对火电机组建设的限制，原来主要集中在火电设计领域的大型国有设计院，将加大进入新能源设计市场的力度，市场竞争必然更加激烈。在智慧城市业务领域，很多互联网公司加快渗透到智慧城市领域，开始了“抢人大战”和“市场争夺战”，公司将面临更大的市场竞争。

## 4、人才流失风险

公司主营业务所处行业发展前景良好，储备了众多的专业人才，面临行业及跨行业的多元竞争，在竞争对手“抢人大战”和“市场争夺战”的压力下，公司将面临人才流失的风险。为此，公司不断完善人才培养、引进和激励机制建设，努力打造公司与员工协同发展的良好生态。

## 5、应收账款风险

公司的主营业务主要面向电力行业用户、政府、大型企事业单位，订单获取主要采取招投标模式，而大部分招标文件规定执行的是预付款、进度款、质保金分别占比3：6：1或1：8：1等付款方式，从公司收入确认到用户的工程或系统投运合格并安排付款需要一段时间（总体在6个月左右），质量保证金还要增加12个月的时间才能收回，造成公司应收账款余额所占比重较大，现金流压力较大。

虽然公司客户的总体资信情况和信用记录良好，应收账款发生坏账的风险较小，但也存在应收账款到期不能及时收回的风险。公司将采取严格筛选项目工程、选择优质客户、加大催款力度、进一步加大回款考核力度等措施，加强应收账款管理，提高应收账款周转率，有效控制应收账款风险。

## 6、国家宏观政策的风险

### （1）电价下调风险

为减轻新能源补贴资金压力，促进可再生资源持续健康发展，国家发展和改革委员会于2018年1月1日起对全国光伏发电上网电价和全国陆上风电标杆上网电价进行了调整。同时，根据可再生资源“十三五”规划的思路，新能源平价上网将成为趋势，到2020年风电实现并网侧平价上网，光伏用户侧平价上网。2018年5月31日，国家发展改革委、财政部、国家能源局联合下发《关于2018年光伏发电有关事项的通知》（发改能源〔2018〕823号），提出“暂不安排2018年普通光伏电站建设规模”、“加快光伏发电补贴退坡，降低补贴强度”。这一方面将影响公司新能源投资运营业务的盈利水平，另一方面，也会影响到公司电力产品的销售和风电、光伏设计咨询服务、EPC总包业务的市场价格走低，盈利能力下降。

### （2）弃风限电风险

2018年，虽然风电消纳问题得到明显改善，弃风率下降明显，但弃风限电预计将继续存在。弃风限电问题短期内仍将是制约风电发展的重要因素，也将直接影响公司新能源投资运营业务的盈利水平。

（3）国内外经济形势的不确定性和不稳定性是目前宏观经济发展的基调，经济增长速度的放缓，将对公司业务面临的外部市场需求产生影响，从而使公司市场营销面临风险。同时，国家货币和信贷政策的调控，将对公司融资计划和融资成本产生影响。

江苏金智科技股份有限公司董事会  
2019年4月28日