

证券代码:300435

证券简称:中泰股份

公告编号:2021-017

杭州中泰深冷技术股份有限公司 2020 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

天健会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况:公司本年度会计师事务所由天健会计师事务所(特殊普通合伙)变更为天健会计师事务所(特殊普通合伙)。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以 378,190,300.00 为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 0.8 元(含税),送红股 0 股(含税),以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	中泰股份	股票代码	300435
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	

姓名	周娟萍	
办公地址	杭州市富阳区东洲街道高尔夫路 228 号	
传真	0571-63417776	
电话	0571-58838858	
电子信箱	zqb@zhongtaichina.com	

2、报告期主要业务或产品简介

一) 公司的主要产品及经营模式

在深冷技术行业，公司是深冷技术工艺及设备提供商。主营业务为深冷技术的工艺开发、设备设计、制造和销售，主要产品有板翅式换热器、冷箱和成套装置，具体包括板翅式换热器、天然气液化装置、空分成套装置、一氧化碳/氢气分离装置，液氮洗冷箱、空分冷箱、乙烯冷箱、轻烃回收冷箱等。广泛应用于天然气、煤化工、石油化工、氢能源以及电子制造等行业。

公司自成立以来确定“深冷技术研发为核心、关键设备制造为基础、成套装置供应为重点、清洁能源建设为方向”的主营业务定位，并依托资本市场的支持，借鉴行业优秀企业的发展历程，公司对原有的经营模式进行优化和创新，确立了“设备制造+投资运营”的双引擎经营模式。2019年11月，公司完成收购山东中邑燃气的重大资产重组，将中邑燃气纳入合并报表，实现“设备制造+投资运营”经营模式的落地。

1、在设备制造领域主要的经营模式如下：

(1)、销售模式

1) 销售对象

公司是深冷技术工艺及设备提供商，报告期内，公司盈利主要来源于销售板翅式换热器、冷箱和成套装置等产品。公司主要产品中，板翅式换热器一般作为同行业其他企业的关键部机向配套客户销售；冷箱部分向配套客户、部分向终端客户销售；成套装置则面向终端客户销售。

2) 定价模式

公司产品均属非标设备，根据客户技术要求的差异，产品价格呈现较大的个体差异。目前公司主要通过两种方式销售产品：一是通过招投标方式；二是通过协议方式。无论采用何种方式，公司产品的最终价格均以预算成本为基础，加上合理利润确定。

3) 结算方式

公司产品均为非标定制，合同签订后，客户通常会预付一部分货款，然后根据设计、制造、发货、安装进程分别支付进度款，交货或者安装调试完成后，客户留部分质保金，装置运行后 12 个月或交货后 18 个月支付质保金。

4) 销售流程

公司主要产品均属非标定制，主要采用直销模式。销售部负责根据公司的经营目标制定营销计划、对客户关系进行管理，并最终通过投标、协议等方式获取客户订单。

(2)、采购模式

1) 采购内容

公司采购内容包括铝材、钢材和外购配套件。由于产品均为非标定制、且公司采取以销定产的生产模式，公司铝材和钢材的采购系在合同订立后由采购部负责制定具体采购计划。

公司外购配套件主要包括容器、动设备、阀门等，外购配套件的采购主要依据与用户签订的合同——合同指定外购配套件型号和生产厂家的，按合同约定执行；合同中未进行约定的，由本公司根据设计和生产需要自行选择。

外购配套件中，动设备等大宗配套件的规格和供应商一般在合同中予以指定，并由公司牵头，联系客户和供应商就项目的技术要求等进行磋商和协调，并最终确定大宗配套部件供应细则。

2) 采购控制

发行人建立合格供应商评价机制，采购部门按《合格供方评定和控制程序》的相关要求，定期或不定期对供应商的资历、信誉、售后服务以及原材料的质量、价格、交货期等因素进行评估，甄选优秀供应商，并优先从优秀供应商处采购商品，保证生产所需原材料的长期稳定供应。

(3) 设计模式

公司与客户签订的项目合同中包含技术附件，须由公司自行组织技术人员进行产品设计。一般地，客户会在技术附件中指定温度、压力、组分、流量等条件，公司需针对上述技术条件，对关键部机产品进行单体设计并确定物料平衡、工艺流程选择、设备选型等一系列的工艺流程设计工作。

(4) 生产模式

1) 生产布局

按照生产设备和人员结构的配置，公司明确了内部的生产分工安排：母公司中泰深冷作为板翅式换热器、铝制塔器等铝制设备的制造基地；子公司中泰设备作为钢制塔器、容器、冷箱外壳等钢制设备制造以及冷箱和成套装置组装基地。

2) 生产流程

公司产品的非标准化特征决定了公司生产须采取“以销定产”模式，即根据产品购销合同下达生产指令，生产部门接到生产指令后进入生产准备阶段，随后根据公司的生产流程进入生产环节，最终产品在通过质检部门的最终检验合格后出厂发货。

2、在运营领域的经营模式如下：

(1) 销售模式

1) 天然气销售业务

公司天然气业务的销售模式分为管道天然气销售、CNG销售和LNG销售三种模式：①管道天然气销售及CNG销售：公司天然气自上游供气方交接点接入公司天然气门站，进行调压、过滤、计量、加臭处理，

经过处理后进入城市管网，进入城市管网的天然气直接向各类用户销售或再通过CNG加气站增压后给CNG汽车和CNG撬车供气，少量管网未覆盖的地区采用车载方式由CNG撬车运至供气站，经减压后，供给CNG汽车加气子站，或进入中、低压燃气管网向各类用户供气；

②LNG销售：公司管道气作为原材料，经过加工液化之后存于储罐或外购LNG，通过加气站给LNG客户销售。

2) 燃气接驳业务

①一般接驳业务（非“村村通”接驳）

客户向公司提出用气申请后，由公司与客户签订燃气设施入户安装协议（合同），根据不同类型用户的用气规模、用气特点等进行安装方案设计和设备选型，进行设计、施工、监理，施工完成后进行验收。安装工程通过质检验收后，子公司山东中邑按照合同约定价格标准向客户收取安装费（部分客户会要求先预付），并为客户办理通气手续，主要包括各类工商业企业、城市居民用户、新建小区的房地产开发商等。接驳业务中所需要的管材、燃气表等物资由子公司山东中邑负责采购，具体施工由第三方施工单位负责，子公司山东中邑负责协调、配合、提供材料、监督、验收等工作，确保项目执行符合相关法规要求，达到预定可使用状态，且不存在安全隐患。

②“村村通”业务

为贯彻落实党中央、国务院关于大气污染防治一系列决策部署和省委办公厅、省政府关于全市冬季取暖“气代煤、电代煤”工作，山东中邑及其子公司与政府相关单位签署了“气代煤”的“村村通”天然气工程合同，主要约定如下：

a、工程内容：燃气公司所属辖区的若干村庄内及入户燃气管道铺设，及居民户内燃气安装（壁挂炉由政府部门委托燃气公司采购）。

b、村内及入户管网费用由（县、区）政府（管委会）组织管道燃气企业先期垫资实施，据实结算。相关费用由市、县（市、区）财政共同承担，分期偿还。

c、甲方（政府相关单位）的权利义务：作为工程建设的管理部门，行使业主职责，协助乙方涉及道路、河流、青苗补偿、接电等协调工作，审核乙方的工作，参与监督项目建设及质量验收等工作，按照约定及时协调区财政局等部门向乙方支付工程款。

d、乙方（子公司山东中邑及其子公司）的权利义务：承担工程的建设工作，负责项目可行性研究、设计、概算、预算、申报规划等工作，严格按照批准的方案组织实施，保证项目按期完成，组织各单位工程的质量验收，同时承担后期供气、管网维护、运营等事宜。

因此，根据《德州市加快推进冬季取暖“气代煤、电代煤”工作方案》及与相关主管部门签订的合同，子公司山东中邑及其子公司作为“村村通”业务的实施单位，负责“村庄内及入户燃气管道铺设，及居民户内燃气安装”，其中“村内及入户管网费用由燃气企业先期垫资实施，据实结算。相关费用由市、县（市、区）财政共同承担，分期偿还。”同时，子公司山东中邑及子公司受政府部门委托先行向第三方采购壁挂炉。除此之外，“村村通”业务与一般燃气接驳业务模式类似。

3) 销售价格定价机制

天然气销售类别	定价机制
工商业	市场销售最高价由当地物价局确定，子公司山东中邑可在物价局设定的最高价范围内调整
居民	居民用户基本为固定价格，以当地政府核准价为准
分销	自行协商定价
CNG-小车	市场销售最高价由当地物价局确定，公司可在物价局设定的最高价范围内调整
CNG-撬车	依据周边CNG市场价格、运费等自行协商定价
LNG销售	市场价格定价

4)、采购模式

(1) 天然气气源

①供气计划

子公司山东中邑通常定期与中石油和中石化签订一定年限的采购合同，合同中对采购天然气价格、供气量或供气量确定方式、计量方式、质量要求、结算方式等事项进行约定。如果天然气政策及市场行情发生变化，根据中石油和中石化的要求，双方不定期签署补充合同对原合同进行修订。

②采购价格

采购价格主要由合同双方根据国家发改委指导文件经协商后确定。

③采购数量

采购合同中通常会约定年度具体购气量，或者约定每月或每季度由公司向供气方提交用气计划，再由供气方根据实际供需平衡情况确定下月或下季度向公司的供气计划。

④计量方式

通常由合同双方每天定时在天然气管道交接点按流量计显示气量共同确认。

⑤结算方式

报告期内，子公司山东中邑主要采用预付的方式。子公司山东中邑一般按照未来10-15天左右的用气量计算价款，先行预付，并根据最终实际用气量进行结算。

(2) 燃气接驳业务采购

子公司山东中邑燃气接驳业务采购分为管材、燃气表等物资采购和工程施工采购（包括土建施工和设备安装）。

物资采购主要包括管材、燃气表、管道配件等。具体流程为：采购部门根据市场发展部门及设计部门制定的物料采购计划，提交OA流程申请采购计划，采购员在子公司山东中邑供应商资料库中选取供应商，通过供应商产品质量、询价、交货期、售后和付款方式综合比较，确定供应商，采购员与供应商签订年度采购合同，经过各级领导批准后方可实施采购。材料到货后，采购员与仓库管理人员根据到货清单进行验货，经验收合格方可入库。

工程施工采购是指公司承接燃气接驳业务后，将土建施工和设备安装分包给合格的工程承包商进行施工。具体流程为，根据市场发展部门递交的《工程施工交接通知书》，工程部门联系工程施工方、用户代表、设计人员等参与工程交底。随后公司与工程承包商签订工程施工合同，以包工不包料（主要材料均由子公司山东中邑提供）的方式，按照现行燃气施工规范、设计要求将工程的施工部分外包，同时规定每项工程项目的单价和质量标准。施工过程中，由施工员填写《动火作业审批表》、《停气作业审批表》等相关表格，经工程部主任签字确认后，转安全监察部主任审批，作业结束后，整理齐全表格交资料员处存档。由工程施工员组织设计预算部、市场运营部、安全监察部、监理单位、施工单位进行工程竣工验收工作，验收合格后各部门签署《竣工验收单》；验收工作完成后，出具一式两份的《工程竣工交接通知书》，由工程部主任签字确认后，转交市场运营部发展员签字，签字后两部门各留存一份。工程公司负责具体施工，子公司山东中邑主要负责总体协调、监督及验收等工作。工程完成后，公司按照具体工程施工量与工程公司进行结算，完成采购。

3、盈利模式

公司主要业务为天然气销售和燃气接驳。天然气销售之盈利模式为从上游采购天然气后，向工商业、分销客户、居民、CNG及LNG客户等销售天然气，从供销天然气价差中获取收益。

燃气接驳之盈利模式是为客户进行燃气工程安装，其中对居民用户按照物价局的文件收取安装费，对非居民用户则针对具体工程协商定价，取得工程收入后扣除材料、施工等成本后获取收益。

（二）所处行业发展阶段及公司行业地位

1、行业发展状况

公司产品主要应用于能源化工、天然气以及电子制造保护气等行业。

能源化工行业：报告期内，由于疫情影响，全球消费需求整体不足，公司业绩增长受阻，但随着疫情在国内影响逐渐消退，国内工业需求逐步恢复，境外也由于疫苗的普及，需求触底回暖，被压制的需求得到释放，带动了下游大宗物资原材料价格不断走高，下游投资热情有所提升，带动了对公司所在上游行业设备需求的增加。

2020年9月，中国在联合国大会上宣布我国要在2030年前实现碳达峰，2060年前实现碳中和。这对化工行业的节能减排提出了新的要求，老旧产能由于高能耗高污染面临升级换代的需求，更多新的投资计划亦提上议程，这也带来了对上游设备，尤其是高效低耗设备的需求，带动公司能源化工领域订单的快速增长。

天然气行业：由于碳中和政策的推荐，天然气作为清洁能源将会迎来更广阔的市场，更多高污染的燃煤锅炉将采用更清洁的天然气替代，为公司天然气运营板块的稳步增长提供了产业基础。

电子制造保护气行业：由于芯片、半导体制造国产化的需求已上升为国家战略高度，国内各大晶圆厂、芯片厂纷纷投建新的产能，带动了电子气需求的提升，同时也带动了电子气装置的投资热情，公司作为国产化设备的优秀提供商，也将从中受益。

2、公司所处的行业地位

公司产品主要应用于煤化工、天然气、石油化工、电子制造以及氢能源等领域，有较高的技术壁垒和业绩门槛。经过多年努力，公司已成功积累了充足的技术储备、丰富的客户资源以及良好的市场口碑，并凝聚了行业内优秀的技术、营销和管理团队。公司已有全部空分、液氮洗、一氧化碳、制氢以及天然气、烷烃脱氢等全套产品路线的工艺包技术和业绩，并已有多项发明专利，已成功应用于煤化工、石油化工、天然气以及电子行业等领域。

深冷技术的核心设备是板翅式换热器，公司的板翅式换热器的设计及制造水平已处国内领先，并已出口至20多个国家和地区，得到众多境外客户的认可；公司为国内外多套高纯氮项目提供了数十套高致密性的板翅式换热器，已成功在电子制造保护气领域中取得一席之地；公司为国家重大科研“大型低温制冷设备研制”项目提供的超低漏率低温板翅式换热器获中科院认可，将来可满足未来大科学工程、航空工程等国家战略高科技技术的需求；同时公司已成功研制绕管式换热器，将来可应用于海上浮式LNG以及大型高压深冷技术装置，这些为公司在深冷技术市场的发展提供了坚实的产品及品牌基础。

煤化工领域，公司是合成气氢与一氧化碳分离制乙二醇深冷分离工艺段的龙头企业，目前已有多套一氧化碳与氢分离订单，已成功实现该等项目上的国产化进口替代，并已具备高纯度氢大规模制取的技术和业绩，在将来氢能市场化利用时占据先机；在传统煤化工合成氨项目中，公司在大型、高压液氮洗装置上占据绝对技术及业绩优势；同时，公司抓住环保核查以及“一带一路”政策的指引下对带来的空分需求，提升市场份额，并借助煤炭深加工高效清洁利用的政策东风，在煤化工行业取得一定地位。

石化行业，公司是国内深冷分离工艺段拥有技术实力以及成功运行业绩的两家供应商之一，目前已有多套乙烯装置深冷分离冷箱系统业绩，并且在PDH项目同时拥有UOP工艺技术以及鲁姆斯（ABB Lummus）工艺包技术，奠定了公司在石化行业分离工艺段的领先地位。

公司作为天然气行业的领先企业，已在天然气液化的制备环节占据了绝对的龙头地位，同时，公司抓住能源“十三五”规划中天然气的发展机遇，依托资本平台，通过重组方式进入天然气运营环节，顺利打通天然气产业链的中下游产业链，成为国内优秀的清洁能源供应与运营商；

公司已在氢能源的制氢-储氢-加氢站全产业链有所布局。公司具备成熟的大规模制取高纯度氢的技术以及业绩，在煤制氢的深冷分离工艺段已取得国内领先地位；氢液化领域，公司具备为大规模氢液化提供核心设备的业绩，同时，将借助重组标的公司成熟的加气站网络，利用公司现有技术布局加氢站，在氢能市场化应用时可快速切入市场。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2020 年	2019 年	本年比上年 增减	2018 年
营业收入	1,977,500,164.78	1,034,330,203.62	91.19%	594,732,319.59
归属于上市公司股东的净利润	196,109,088.73	77,435,586.09	153.25%	67,635,588.18
归属于上市公司股东的扣除非经常性 损益的净利润	169,078,815.99	60,932,972.87	177.48%	51,551,440.94
经营活动产生的现金流量净额	419,450,920.99	130,607,715.21	221.15%	102,617,330.40
基本每股收益（元/股）	0.52	0.29	79.31%	0.27
稀释每股收益（元/股）	0.52	0.29	79.31%	0.27
加权平均净资产收益率	8.92%	7.56%	1.36%	8.64%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上 年末增减	2018 年末
资产总额	3,445,701,074.39	2,882,691,299.99	19.53%	1,417,734,729.50
归属于上市公司股东的净资产	2,294,418,440.85	2,107,715,538.10	8.86%	813,642,806.31

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	463,474,375.29	448,441,947.17	377,730,293.66	687,853,548.66
归属于上市公司股东的净利润	33,652,401.07	46,649,969.17	65,836,963.64	49,969,754.85
归属于上市公司股东的扣除非 经常性损益的净利润	32,855,350.82	37,868,858.79	62,350,970.15	36,003,636.23
经营活动产生的现金流量净额	-28,864,486.67	65,933,397.48	180,547,360.20	201,834,649.98

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	17,914	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	17,285	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
浙江中泰钢业集团有限公司	境内非国有法人	32.11%	121,418,709	0	质押	5,906,040	
卞传瑞	境内自然人	8.63%	32,631,740	24,473,805			
刘立冬	境内自然人	7.54%	28,507,959	21,355,572			
王骏飞	境内自然人	7.10%	26,857,202	19,640,042	质押	22,650,000	
章有虎	境内自然人	6.00%	22,688,482	18,529,411			
杭州韶夏瑟夏投资管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.14%	8,109,300	0			
杭州富阳地轩股权投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.08%	7,853,900	0			
民生加银基金-渤海银行 2018 年渤海祥 Z(06)号	其他	1.94%	7,346,800	0			

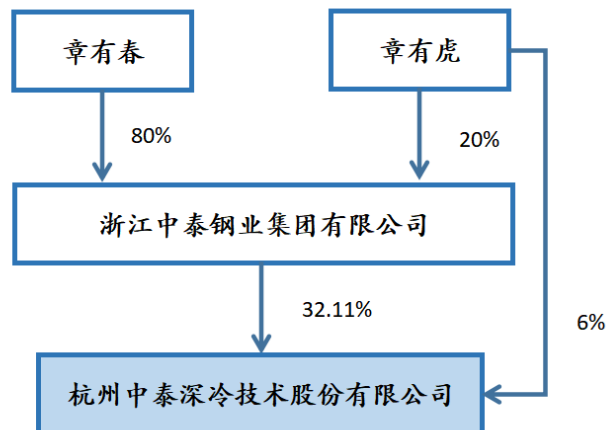
开放式人民币非保本浮动收益型理财产品—民生加银韶夏 1 号单一资产管理计划						
颜秉秋	境内自然人	1.02%	3,868,099	2,697,170		
杭州嘉沃投资管理有限公司—嘉沃和聚 1 号私募证券投资基金	其他	0.85%	3,200,000	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	浙江中泰钢业集团有限公司的实际控制人章有春和公司股东章有虎为一致行动人。					

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2020年度，由于新冠疫情在国内爆发，随后蔓延至全球，国内外经济遭受重挫，全球经济增速放缓甚至几大主要经济体负增长，整体消费需求低迷，受疫情拖累，能源价格也经历了大幅波动，对能源化工等相关行业造成不小的干扰。公司产品主要应用领域为能源化工、天然气以及电子制造领域，该等行业与国民经济息息相关，工业需求萎缩会直接影响公司下游投资的热情，为公司业绩的增速蒙上阴影。

随着国内经济的稳步恢复，公司在经历疫情严重影响的一二季度后，新签订单以及发货、安装进度在三季度开始恢复并加快，部分弥补了疫情带来的冲击。经过公司员工集体努力，2020年度新签深冷设备销售订单7.82亿，实现营业收入19.85亿元，归属于母公司净利润1.94亿，较上年同期分别增长91.89%、157.48%，并在各项业务中取得新的突破。

1、公司核心产品板翅式换热器继续保持稳步增长，细分领域的领先地位进一步夯实

报告期内，由于疫情影响公司下游客户未能及时复工主动要求延迟交货，一定程度缓解了公司核心产品板翅式换热器的产能紧张矛盾，公司通过优化管理、提高生产效率等措施，实现换热器产能、销售新高。在保持传统能源化工领域竞争优势的同时，电子保护气行业的国内市场份额保持稳中有升。换热器是深冷设备的核心部机，公司换热器设计、制造水平的提升，是公司业绩稳步增长的主要支柱之一，也是公司深冷技术向其他新的市场领域拓展的坚实保障。

2、合成气深冷分离装置领域公司再次保持了较高的订单获取率以及开车成功率

报告期内，公司取得5套合成气深冷分离装置订单，保持了较高的订单成功率，同时两套60万吨/年高压流程装置顺利开车成功，标志着公司在该类型的大型装置设计、制造等实力已稳居国内龙头地位，为公司在煤化工领域的深耕打下良好的市场和客户基础，也为公司在新能源领域的研发奠定了坚实的技术基础。

3、烷烃脱氢领域技术取得重大突破，提升公司在烷烃脱氢领域的市场地位

报告期内，公司完成了PDH（丙烷脱氢）深冷分离系统新流程的升级，开发了更高效、更节能、操作更简便的流程，并通过了UOP的严格审查，在烷烃脱氢领域具有划时代的意义，有效助力公司在2021年初取得三套PDH项目合同，并为公司以后在该领域的发展提供了坚实的技术基础。

4、扩产投资计划顺利实施，困扰公司多年的产能紧张矛盾有望迅速缓解

报告期内，公司扩产计划顺利实施，取得生产用地138亩，计划投资总额11亿，一期工程计划在

2021年内完工。届时将打开公司产能瓶颈，缓解多年的产销矛盾，为公司销售稳步增长提供广阔空间。同时也有利于公司吸引人才，引进新技术新产能，提升产品及服务质量，拓展利润渠道。

5、天然气液化领域继续保持行业领先地位

报告期内，公司天然气液化项目在取得了较高的订单获取率，作为国产化天然气液化行业的龙头，公司不断的以业绩以及运行效果确定了行业地位，并持续提升设计、制造以及服务水平，以确保业内的竞争优势。

6、全资子公司山东中邑业绩稳步增长

在疫情影响下游需求以及能源价格大幅波动的背景下，山东中邑全年实现销气量5.65亿方，与上年度基本持平，最大程度的缓解了疫情的影响，同时，公司积极开拓新客户，利用现有管道优势，大力发展周边用户，审慎布局潜在客户区域，为业绩的稳步增长奠定市场基础。

7、石化项目稳步增长，公司技术优势得以继续保持

报告期内，公司承接了两套中石化百万吨及以上大型乙烯冷箱合同，同时包括中石化在内的多套乙烯冷箱顺利开车，更加确定了公司在大型乙烯冷箱行业地位。中石油6000万方/天的天然气脱乙烷冷箱是国内首台套冷箱，其成功运行标志着公司在巨型处理规模天然气脱乙烷的行业地位。作为国内石化行业深冷分离环节核心有业绩的少数厂家两家单位之一，公司不断优化工艺技术流程，提升制造及服务水平，牢牢把握石化行业扩产及技改投资红利，提升市场份额，夯实了公司在石化行业的市场地位。

8、海外出口业务稳步增长

报告期内，公司继续加大海外销售力度，在传统出口业务外，又承接了阿联酋100万吨/年乙烯装置合同，涵盖冷箱、板翅式换热器和PFV，实现了海外业务在乙烯装置上零的突破，同时也为公司境外销售奠定了更为良好的市场口碑。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
深冷技术设备行业	455,747,383.25	134,829,126.69	29.58%	-32.84%	-17.67%	5.45%
燃气运营行业	1,515,470,415.35	274,471,863.54	18.11%	336.11%	333.96%	-0.09%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

报告期内营业收入-燃气运营收入较上年增加336.11%，主要是因为2019年11月中邑燃气并表核算，2019年公司仅合并其11、12月两个月收入，2020年并入其全年数据。

6、面临退市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。