

证券代码：000027 证券简称：深圳能源

深圳能源集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：202406

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与深圳能源 2023 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 5 月 21 日 15:30-17:00
地点	全景路演（ https://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	总裁欧阳绘宇先生、独立董事傅曦林先生、副总裁孙川先生、董事会秘书周朝晖先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分：董事长致辞</p> <p>尊敬的各位投资者大家好，我是深圳能源总裁欧阳绘宇，今天我们举行深圳能源 2023 年度业绩说明会，希望通过这样的活动，让大家更加深入地了解深圳能源、认识深圳能源，共谋发展、共创未来。首先，我谨代表公司董事会和全体员工，对一直以来关心和支持公司发展的各界朋友表示衷心的感谢！</p> <p>2023 年，是全面贯彻落实党的二十大精神开局之年，是“十四五”规划承上启下的关键之年，也是公司实现高质量发展的攻坚之年。这一年，在各界股东的大力支持下，公司董事会带领全体员工高举习近平新时代中国特色社会主义思想伟大旗帜，在党的建设、电力保供、投资发展、项目建设、改革创新等方面取得了不俗的业绩。</p> <p>下面我将分四个部分向大家介绍公司整体情况及对未来工作的规划和展望。</p> <p>一、年度业绩</p> <p>截至 2023 年底，公司总资产 1,535 亿元，同比增长 8.63%；归属于母公司净资产 467 亿元，同比增长 1.13%；全年实现营业收入 405 亿元，同比增长 7.94%，</p>

实现利润总额 32.8 亿元，同比增长 11.78%；扣除非经常性损益后，公司实现归属于母公司净利润 21.6 亿元，同比下降 3.11%。年末公司资产负债率 63.62%。

在快速发展的同时，我们始终不忘回馈股东。在利润分配方面，2023 年度公司拟以年末总股本 47.57 亿股为基数，每 10 股派发现金 1.40 元，合计分红约 6.66 亿元。

公司上市 30 年，盈利 30 年，已累计 28 年、连续 22 年进行现金分红，以卓越的转型成效和扎实的盈利能力，持续为投资者带来稳健回报；累计现金分红金额达 111.18 亿元，远超公司通过 IPO、再融资从资本市场所募集的资金总额，平均现金分红比率为 31.48%。

在生产经营方面，公司迎难而上，推动生产经营稳中有进，全年累计实现上网电量 584.82 亿千瓦时，同比增长 3.04%。其中，燃煤电厂完成上网电量 279 亿千瓦时，占比 48%；燃机电厂完成上网电量 131 亿千瓦时，占比 22%；可再生能源板块完成上网电量 175 亿千瓦时，占比 30%。

截至 2023 年底公司总装机容量 1,913 万千瓦，同比增长 9.56%，其中煤电、气电、可再生能源装机比例为 33:27:40，低碳清洁能源占比超过 60%，牢牢占据公司能源结构的核心部分。在生态环保板块，垃圾日处理能力达 4.4 万吨，在建和已核准项目日处理生活垃圾能力为 2.2 万吨；2023 年垃圾焚烧处理量 1,297 万吨，同比增长 11.80%。在综合燃气方面，公司燃气板块实现年售气量 22.02 亿方，同比增长 60.17%。截至 2023 年末，公司拥有居民用户数近 73 万户，工商业近 6,800 户，燃气管网 5,535 公里。

二、重点工作回顾

第一，我们向党聚合，以高质量党建引领高质量发展。第二，我们向“责”笃行，以稳定可靠的能源供应保障千家万户的用能安全。第三，我们向“绿”而行，以清洁低碳的产业结构为未来可持续发展抢占先机，围绕湾区深耕、全国布局、海外发展这三个“区域维度”，为实现“双碳”目标贡献绿色价值。第四，我们向“内”用功，以卓越的管理为“十四五”战略的实施提供内生动力。第五，在公司治理方面，我们以稳健规范的上市公司治理确保笃行致远。

三、未来展望

2024 年是实现“十四五”规划目标任务的关键一年，结合公司“十四五”规划中期评估调整情况，把2024年确定为“战略落实年”，将重点做好以下工作：第一，夯实“党建赋能”之基，引领公司高质量发展。第二，绷紧“安全护能”之弦，护航公司高质量发展。第三，走稳走实“战略领能”之道，为公司持续发展夯基垒台。第四，围绕全域增强“绿色兴能”之势，以高质量能源服务高质量发展。第五，精益求精强化“管理优能”之力，全面推动治理提升。

接下来，热诚欢迎各位投资者就您们所关心的问题
进行提问。

第二部分：投资者提问及回复

一、请结合 2023 年年报及 2024 年一季报中的财务数据详细解读下公司各业务板块的经营情况，谢谢！

副总裁孙川：2023 年，公司实现营业收入 405.04 亿元，同比增长 7.94%；其中电力板块实现营业收入 281.90 亿元，占比 69.60%；环保板块实现营业收入 77.45 亿元，占比 19.12%；燃气板块实现营业收入 36.25 亿元，占比 8.95%；其他业务实现营业收入 9.44 亿元，占比 2.33%。

公司电力板块方面：燃煤发电实现营业收入 137.73 亿元，同比增长 2.35%；毛利率 11.76%，同比增长 18.06 个百分点。2023 年随着国内煤炭产能的释放以及进口煤的增加，煤炭市场供应比较充足，煤炭价格有所回落，公司通过提升供应链管理效能，抓住燃煤价格回落市场机会，有效降低燃料成本，同时年度长协电价的签订价格也高于 2022 年同期，2023 年平均电价有较大提升。燃料价格回落叠加电价提升使得公司燃煤发电实现扭亏为盈。燃机发电实现营业收入 92.02 亿元，同比增长 39.05%；毛利率 15.95%，同比下降 1.17 个百分点。甘露热电于 2022 年下半年、丰达电厂 5、6 号机组于 2023 年相继投产发电，使得 2023 年燃机售电量、营业收入同比大幅增长。新能源发电实现营业收入 44.83 亿元，同比下降 5.66%；毛利率 53.44%，同比下降 6.90 个百分点。新能源发电受风光资源及限电影响，2023 年风电、光伏项目的营业收入较 2022 年同比小幅度下降。水力发电实现营业收入 7.32 亿元，同比下降 16.33%；毛利率 39.31%，同比下降 5.90 个百分点。2023 年受天气和来

水影响，各水电站整体来水情况不及 2022 年，售电量下降幅度较大，导致营业收入同比下滑。

公司环保板块方面：2023 年营业收入约 77.45 亿元，同比下降 1.64%；毛利率 28.78%，同比增长 1.56 个百分点。因大连、五常以及武汉二期等项目陆续投产，2023 年垃圾处理量和售电量均同比增长，加之环保东部电厂转为商业运行收取全额垃圾处理费，公司环保板块利润总额实现同比增长。

公司燃气板块方面：2023 年营业收入约 36.25 亿元，同比增长 22.70%；毛利率 15.16%，同比增长 8.29 个百分点。2023 年广东地区持续高温，下游电厂调峰发电次数增加、原有下游用户用气量均有所提高，加上燃气贸易及城市燃气业务不断拓展，公司燃气板块营业收入同比增长显著。

2024 年一季度，公司实现归属于上市公司股东的净利润 11.05 亿元，同比增长 74.29%。2024 年煤炭价格继续下行，燃煤发电板块利润总额增长显著；樟洋、丰达电厂 9F 燃气机组投产后，燃机发电板块盈利能力得以改善；新能源发电板块受风光资源变动影响，经济效益有所下滑；环保板块因西宁、义乌二期等项目陆续投产，售电量和垃圾处理量同比增加，利润总额大幅增长。

二、公司在 2023 年计提了大额坏账准备和资产减值准备，请问是什么原因？是否有合理依据？以及公司未来是否还会继续计提？

副总裁孙川：为客观、公允地反映公司财务状况及资产价值，根据《企业会计准则》及公司相关规定，基于谨慎性和会计一致性原则，2023 年度公司控股子公司樟洋公司、丰达公司及珠海洪湾公司对 9E 机组资产组计提资产减值准备；南京控股公司、北方控股公司、环保公司对可再生能源项目应收账款、发电机机组计提坏账准备、资产减值准备。

针对樟洋公司、丰达公司以及珠海洪湾公司现有六台 9E 机组，因机组服役时间已近 20 年，各项性能指标已全面落后当前主流 F 级机组，发电气耗高，检修维护成本逐年上升，在电力市场交易模式下竞争力差，判断 9E 机组资产组出现减值迹象。三家公司聘请资产评估机构独立地对 9E 机组资产组进行估值测算，根据评估结论，共计提资产减值准备 7.41 亿元。

南京控股公司、北方控股公司、环保公司针对可再生资源项目应收账款，按照项目类型分别进行了全面梳理，结合对国家有关政策的理解及与相关政府部门的沟通反馈情况，逐一判断各项目应收账款回收的可能性。经梳理分析统计，并聘请资产评估机构独立地对发电机组资产组进行估值测算，共有 17 个项目存在应收账款无法收回的风险，其中 8 个项目发电机组资产组出现减值迹象。根据评估结论，共计提应收账款坏账准备 8.83 亿元，计提资产减值准备 5.30 亿元。

实际上，根据《企业会计准则》及公司的相关规定，公司每年度都会对存在客观减值证据的应收款项和存在减值迹象的单项资产和资产组，聘请专业评估机构进行减值测试，并根据减值测试评估结论，判断是否需要计提减值准备，如出现减值，则如实进行账务处理。公司于 2023 年计提坏账准备和资产减值准备依据充分，计提后，财务报表能够更加公允地反映公司的资产状况及经营成果，更有利于帮助投资者做出合理的投资判断。

三、公司公告显示，公司收购项目因项目转让方责任涉及 17 起合同纠纷及诉讼，在 2023 年确认预计负债和营业外支出，减少公司当期利润总额约 2.2 亿，请问公司是否将向责任方进行追偿？

独立董事傅曦林：正如投资者关注到的，由于股权转让方在尽职调查期间未向公司全资子公司南控公司及中介机构如实完整披露相关合同及担保事项，在南控公司完成武汉合煜的股权交割后，武汉合煜及其全资子公司湖北三潜陆续产生合同纠纷及诉讼等 17 起，基于谨慎性原则，公司确认营业外支出约 2.2 亿元。

针对以上情况，作为独立董事我们也提醒公司充分重视并采取相应措施，目前公司正积极策划推进股权转让方案，同时采取法律手段维护公司合法权益。一方面，积极推进南控公司将持有的武汉合煜 100% 股权、债权及对湖北三潜债权一并挂牌转让，过程中公司与转让方进行了多轮沟通，督促其后续积极参与摘牌。如按挂牌底价成交，将收回初始投资成本并有一定收益，公司可避免遭受损失。另一方面，全力开展法律维权，民事与刑事手段并举。针对武汉合煜项目涉及金额最大的农行担保案件，公司积极研究应诉方案。如股权转让方案未能成功实施，公司将指导南控公司通过民事诉讼、刑事报

案等多种途径向原转让方追诉。针对转让方虚假陈述隐瞒目标公司存在的债务和担保事项，将根据股权转让协议约定，组织南控公司积极通过民事诉讼方式向转让方追诉。同时，南控公司已向公安机关报案，通过刑事途径给转让方持续施压，敦促其参与股权摘牌。

四、公司在 2023 年对“十四五”战略规划进行了中期调整，请介绍下这次调整有哪些重点和亮点？

总裁欧阳绘宇：此次十四五规划中期调整，公司结合“十四五”前期市场环境变化和战略执行情况，在原有“四核双驱”基础上重新聚焦业务体系与发展动力，赋予新的内涵，形成“12345”整体发展思路。

“一”是指一个目标：打造具有国际影响力的清洁能源和生态环保综合服务商。“二”是指两个领域：清洁能源和生态环保。“三”是指三个定位：坚持清洁能源经营特色，引领环保产业先行示范，促进能源科技创新应用。“四”是指四核业务：优化公司业务体系，将原有四核业务调整升级为“低碳电力+生态环保+综合燃气+数智服务”的新四核业务，其中：低碳电力板块包括煤电、气电、海上风电、风光组合、水电、储能、氢能、电力交易等业务，作为公司发展的基础，为公司提供稳定的现金流支撑；生态环保板块包括环卫一体化与垃圾处理的协同发展产业链体系，以及覆盖垃圾焚烧发电、土壤修复、高浓度工业污水处理、电池回收梯次利用和循环园区等细分领域的业务方向，作为公司转型升级的核心支撑，也是公司低碳升级的关键业务；综合燃气板块包括气源控制、天然气贸易、电厂供气、城市燃气、支线管网及配套设施等业务，作为公司发展的另一基础，为公司提供稳定的现金流支撑；数智服务板块包括智慧能源服务和碳管理等业务，作为战略性新兴产业，是公司未来发展的增长引擎，企业持续成长的第二曲线。“五”是指五个转变，分别是：由高速增长向高质量发展转变；由投资驱动向轻重并举转变；由能源生产型企业向能源科技型企业转变；由为大湾区解决“缺电”问题向解决“绿电”需求转变；在三大主业基础上，增加“智慧能源数智服务”新增长极。

通过这次“十四五”规划的中期调整，公司展现了在新时代背景下的发展战略，不仅强化了核心业务，还积极拓展新的增长点，力求实现可持续发展和行业领先。

五、公司 2023 年年报提到要“加大海外战略发力和落实”，请问公司目前存量海外项目运营情况以及未来具体规划如何？

总裁欧阳绘宇：截至目前，公司在境外已投运项目 2 个、在建项目 1 个以及多个项目处于前期阶段，已投资约 9 亿美元，已投运装机容量 61 万千瓦，涉及区域主要包括非洲、亚太、中东、拉美及欧洲，业务范围涵盖常规能源、新能源、环保等项目投资及贸易。其中，已投运项目主要有加纳燃机电厂项目，总装机容量为 56 万千瓦，于 2017 年建成投产，占加纳发电量的 15%左右，运营状况良好，2023 年实现利润约为 1.1 亿美元，是中国在非洲加纳建设运营的第一座电厂，也是公司“走出去”的第一站；越南正胜风电项目，总装机容量为 5 万千瓦，于 2021 年 10 月建成投产，累计实现利润超 2,000 万元，为中资企业在越南投资运营的首个风电项目，也是公司投资的第一个海外风电项目。

“十四五”及中长期，公司将根据国家政策方向及深圳市大力发展海外市场的总体战略，结合境外各国市场条件、资源禀赋及公司优势，探索联合国内龙头企业，努力开拓全球市场，重点开拓非洲、亚太、中东、拉美欧区域，着力提升海外组织战斗力，推进境外天然气上中游资源、新能源车深圳出口、环保产业及新兴项目落地见效，丰富外贸出口“深圳元素”、输出“深圳标准”、增加全球市场“含深率”，全力当好市属国资企业海外投资的“排头兵”，助推“一带一路”高质量发展。

六、公司主要上网电量集中在广东省内，而 2024 年广东省长协电价下降明显，请问公司在电力营销方面有哪些应对措施？以及如何看待广东省未来电价趋势？

副总裁孙川：谢谢投资者的提问，面对广东省 2024 年长协电价下降的情况，公司在电力营销方面采取了多项应对措施：一是进行市场分析与预测，公司将加强对经济发展形势的分析，综合考虑一次能源价格、西电送广东情况、机组线路检修安排以及天气变化等因素，对电力供需形势进行深入分析和研判。通过科学的方法对月度中长期电价和现货电价进行预测，为公司的交易决策提供准确的依据。二是定制化交易策略，实施“一厂一策”，各电厂根据自身的燃料成本和电价情况，按照收益最大化原则，综合确定电力现货交易策略和发电策

略。三是优化发电计划，在电力供应宽松、电价较低的时段，通过现货市场报价机制主动减少发电，以减少低价电量的供应；在电力供应紧张、电价较高的时段，公司将争取多中标高价现货电，从而在整体上提高公司的收益。四是提升设备运维管理，加强机组设备的运维管理，提高设备运行的经济性和可靠性，确保能够全额获得容量电费，增强公司的市场竞争力。

关于广东省未来电价的趋势，由于电价完全由市场决定，其影响因素包括但不限于一次能源价格和供应量、经济发展情况对电力需求的影响、西电送广东电量以及广东省本地新能源电量、广东省火电可用容量、气温情况等，因此电价的确切走势存在不确定性，较难进行长期预测。公司将持续关注市场动态，灵活调整策略，以应对电价波动带来的挑战，并利用广东省作为全国电力改革排头兵的优势，积极探索市场化交易，优化电力资源配置，提高经济效益，更好地回报投资者。

七、公司 2024 年一季报显示，公司的业绩的大幅增长主要由于“公司把握煤炭市场价格下行窗口，降低燃煤电厂单位发电成本，煤电板块整体效益提升”，请问公司在燃煤采购方面做了哪些工作来降低采购成本？以及如何看待未来燃煤价格趋势？

副总裁孙川：的确，公司在一季度取得了不错的业绩，主要就是得益于公司在燃料采购方面所做的一些工作。一是持续拓展优质长协煤供应商，年度合同中符合国家定价长协占比提高。其中广东省内合同年长协覆盖需求占比由去年 31%提高至 52%；内陆煤长协全覆盖。二是市场研判准确，低价区域加强了库存管理，取得明显效果。我们研判了市场整体震荡下行的趋势，优先落实了价格优势明显的自产煤，并逐月降低了库存，尤其是 3 月份，在煤电电量同比降幅较大的情况下，降库存至中位，在煤价加速回落后，回补库存，并提高了热值。三是加强电厂用煤精细化管理，采取“高卡保供、低卡降本”策略。负荷淡季，充分配烧低卡煤，3800 大卡使用比例大幅提高；同时兼顾争取全额容量电价补贴，采购一定比例高卡煤保供。四是加强煤炭供应与发售电沟通、协同。每周组织业务人员交流，市场发生较大变动时进行每日沟通，及时调整采购供应和生产，确保效益最优。通过以上措施，公司一季度燃煤成本同比下降

17.5%，节省燃煤成本约 3.57 亿元。

近年来，随着国家保供政策落实，煤炭价格呈逐步回归态势。具体来看，今年一季度，煤炭供需受消费淡季影响可能略显宽松，预计后续煤价仍将向政策定价合理区间回归，市场供需将保持基本平衡，但不排除局部时段局部地区因极端天气等原因带来供应紧张。未来，公司将通过加强用煤精细化管理，强化与上游优质供应商合作；做好市场分析研判，用好进口煤；择机完善供应链向上游资源端延伸等措施做好公司燃料供应和成本管控。

八、近期，各级国资监管机构对央国企市值管理都提出了明确考核要求，请问您如何看待这种考核变化？以及您对公司市值管理相关工作有何建议？

独立董事傅曦林：国务院国资委对央国企市值管理考核的新要求，体现了监管机构对提升上市公司质量、增强市场竞争力和投资者回报的高度重视。这种考核变化对央国企及其上市公司提出了更高的标准和更明确的方向，旨在推动企业更加注重内在价值的增长和市场表现，从而促进资本市场的健康发展。

首先，市值管理考核的全面推开意味着上市公司需要将市值作为衡量业绩的重要指标之一。这要求企业不仅要关注短期的财务表现，更要着眼于长期的可持续发展，通过提升公司的核心竞争力和市场影响力来实现市值的增长。其次，“一企一策”的差异化考核体现了监管机构对企业个体差异的认识和尊重。企业应根据自身的特点和市场定位，制定符合自身发展的市值管理策略。这可能包括优化产品和服务、加强品牌建设、提升运营效率、加大研发投入、拓展市场渠道等多方面的措施。最后，强化价值创造导向是考核变化的另一个重点。企业应通过提高经营效率、创新商业模式、拓展市场空间等方式，不断提升自身的价值创造能力。同时，企业还需要关注投资者关系管理，通过透明的信息披露和有效的沟通，建立良好的投资者信任基础，提升投资者对公司价值的认可。

对于公司市值管理相关工作，建议公司从以下几个方面入手：一是战略规划。探索将市值管理纳入企业整体战略规划，明确市值管理的目标和路径。二是合规经营。严格遵守市场规则，避免违规行为，维护公司的市

场形象和信誉。三是业绩提升。通过优化管理、提高效率、创新产品等方式，不断提升公司的业绩表现。四是资本运作。灵活运用大股东增持、股票回购、股权激励等资本运作工具，传递公司对自身价值的信心。五是投资者关系。建立专业的投资者关系团队，加强与投资者的沟通，提高信息披露的质量和透明度。通过上述措施，相信公司可以更好地适应国资委的新考核要求，实现市值的稳定增长，为投资者创造更大的价值，同时也推动企业自身的可持续发展。

九、公司年报显示，截至 2023 年末，公司在建装机约 600 万千瓦，其中约 500 万千瓦为天然气发电装机，请问公司在建天然气发电装机是否有具体的投产时间表？以及公司对天然气发电行业的盈利性如何考虑？

副总裁孙川：公司目前在建 500 万千瓦天然气发电项目预计将于 2024 年全部投产。天然气是我国实现能源转型和保障能源安全的有力抓手，是现代能源体系和新型电力系统建设的重要支撑，也是当前及中长期解决新能源调峰问题的重要途径之一。公司天然气发电业务主要集中在以深圳为中心的大湾区核心能源消费城市，电力需求旺盛，具有规模化优势，与公司燃气平台具有上下游协同作用，助力湾区建设低碳安全的能源体系。天然气发电业务的盈利水平主要受电力、天然气市场的波动影响，公司将采取以下几点措施保障经营稳定性：

一是发挥燃气平台统筹采购优势降低燃料成本。按照市场化原则，明确燃气平台作为天然气发电厂气源供应商的战略定位，统一采购公司城市燃气企业与天然气发电厂的天然气，降低采购成本，实现城市燃气与燃机电厂之间用气灵活调配，形成互补调节。同时深化与“三桶油”战略合作，确保新投产机组气源供应。扩大公司资源池规模，争取获得具有经济性优势、供应稳定的权益气源，重点跟踪巴新、嘉能可等项目长协进展，持续推进新疆克州、巴州区域上游天然气气源统购统销权益获取。

二是加强燃料采购、电力生产与电力市场营销的协同力度。公司设有专门售电公司，拥有专业电力市场工作团队，充分发挥市场化、专业化优势，积极应对电价波动风险；有效益的电要度电必抢，高价电要发得出、发得满，在确保完成保供电责任的前提下，努力不发或

少发亏损电，实现公司整体效益最大化。

三是利用容量电费回收部分固定投资成本。提高天然气发电机组运行质量，做好设备运维管理，保障运行可靠性，争取拿到全额容量电费，有效回收部分固定成本。

四是加强公司燃机检修能力协同降低运维成本。尽快实现对公司天然气发电厂日常维护，开展 E、F 级燃机自主检修，中远期实现以“业主自主检修模式”开展燃机定修，逐步具备完整自主检修能力，协同降低天然气发电厂运维成本。

十、请问公司目前有息负债规模和平均融资成本分别是多少？公司目前应收账款余额较高，而对外投资规模又在不断扩大，请问公司如何保证现金流安全？

副总裁孙川：截至 2023 年 12 月末，公司总资产 1,534.59 亿元、总负债 976.32 亿元，资产负债率 63.62%。公司融资规模达 928.93 亿元，平均融资成本 3.55%，融资成本较上年下降 36 个 BP。公司以强化资金安全管理、提升资金使用效率、降低资金成本等为目标，积极开展各项资金管理工作，有效保障公司发展资金需求。一是充分发挥内部资金的协调作用，支持项目发展。公司一直注重资金集中高效运用，协同财务公司、香港财资中心和融资租赁公司等内部机构发挥资金融通功能，统筹安排公司内部资金资源，支持项目发展。二是抓住资金市场有利时机，大幅降低公司整体融资成本。2023 年推进妈湾、保定和库尔勒公司积极对接银行取得 13.91 亿元的 3 年期政策性保供专项贷款，贷款利率最低至 1.75%；积极开展债券发行，获取低成本资金，累计完成 210 亿元超短融和 45 亿元永续中票发行，其中，2023 年 8 月发行 2023 年第四期超短融，票面利率最低至 1.87%，创公司超短债券发行票面利率新低。三是创新融资方式，盘活应收账款。2023 年公司通过应收账款保理盘活南北控和环保公司长期持有的应收国补款，缓解平台公司运营资金压力，2023 年 12 月底通过无追索权公开型保理的方式，实现应收账款出表并回收资金逾 20 亿元。四是公司经营现金流稳步增长，有效保障债务偿还能力。2021-2023 年，公司主营业务收入呈增长态势，盈利能力保持在较好水平，近三年经营性现金净流量分别为 43 亿元、96 亿元和 119 亿元，实现稳步的增长，为偿还债

务本息提供有力的资金保障。

2024年，公司在保障资金安全的同时，将继续加强资金管理和资本运作力度。一是加强资金管控体系建设，根据公司资金状况合理安排投资节奏，保证良性的资金流动和现金流管理，同时拓宽融资渠道，做好融资工具储备，有效控制资产负债率。二是持续通过超短期债券、降低存量贷款利率等措施切实降低公司整体融资成本。三是加大资本运作力度，从服务公司发展大局出发，有序开展应收款保理、公募REITs平台运作、下属企业引战等资本运作工作，盘活存量资产，募集权益资金，发挥协同效应，支撑公司战略发展。

十一、当前新增新能源项目收益率下行明显，请问公司在投资新能源项目时如何考量？

独立董事傅曦林：在“双碳”目标的指引下，能源电力行业正站在时代变革的前沿，迎来绿色低碳转型的关键节点。电力央企与地方能源巨头竞相加速发展，非传统能源企业亦纷纷跨界参与，使得行业竞争日趋白热化，市场空间变得更为有限，外部环境亦更加复杂多变。面对新能源项目收益逐步缩减的形势，公司积极应对，深刻把握行业发展趋势，精准施策，深耕重点区域，精准配置资源，打造具有竞争力的新能源标杆项目。在确保一定投资回报率的同时，我们以促进可再生能源发电的有效消纳为核心，基于多应用场景的融合发展，审慎遴选优质项目进行投资。

一是落地“南北战略”。结合国内资源禀赋特点，以“胡焕庸线”为界，在西北地区侧重能源消纳问题解决，结合资源禀赋，推广复制多元业务协同模式和光储氢醇氨模式，实现地区项目组合整体盈利；在东南地区侧重能源效能提升，积极寻求综合能源和海上风电模式的落地实施，迭代优化盈利模式。

二是优化风光大基地发展模式。优化新疆多元业务协同模式，进一步拓展清洁能源消纳渠道，优化电源组合，强化与下游热网、电网、气网等联动发展。以内蒙鄂托克前旗制氢项目模式为示范，进一步探索新能源制氢、制氨，寻求与上下游产业合作，利用风光大基地谋划构建新型电力系统，打通光储氢醇氨产业链。

三是探索综合能源服务模式。聚焦工商业企业、大中型园区等客户，着力开发多能互补、电能高效利用、

	<p>分布式能源等业务，实施综合能源服务。重点推动典型示范项目落地，总结实践经验，形成可复制的服务模式。</p> <p>十二、当前市场对于稳定高股息的概念股更为偏好，请问公司未来是否有明确的分红规划？</p> <p>董事会秘书周朝晖：谢谢投资者的提问，在当前市场对稳定高股息概念股的偏好背景下，公司作为电力行业的上市公司，已经建立了明确的分红规划，并通过多年的实践证明了对股东回报的承诺。</p> <p>公司严格按照《章程》规定，在确保盈利及累计未分配利润为正的前提下，每年度至少进行一次现金分红，且分红比例不低于当年可分配利润的 10%。2023 年的分红计划为每 10 股派发现金 1.40 元，预计分红总额约 6.66 亿元；此外，公司自上市以来已累计 28 年、连续 22 年实施现金分红，累计分红金额高达 111.18 亿元，平均现金分红比率为 31.48%，未来计划分红比例也将不低于 30%。</p> <p>公司在制定分红政策时，会综合考虑短期价值回报与长期价值回报的平衡，确保分红方案既符合战略发展需要，又遵循财务稳健的经营原则。同时，公司始终坚持以现金分红为主的分配政策，这不仅体现了公司对投资者回报的重视，也彰显了公司良好的盈利能力和现金流状况。公司相信，通过持续的现金分红，可以为投资者提供稳定的投资回报，同时吸引和维系长期投资者的信心和支持。</p> <p>展望未来，公司将继续重视以现金分红形式对股东进行回报，严格按照相关法律法规及公司《章程》要求，综合考虑与利润分配相关的各种因素，在实现盈利且现金能够满足公司持续经营和长期发展的前提下，坚持以现金分红为主的分配政策，为股东创造更大的价值。</p> <p>本次业绩说明会沟通过程中，公司总裁、独立董事、副总裁、董事会秘书等与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024 年 5 月 21 日