



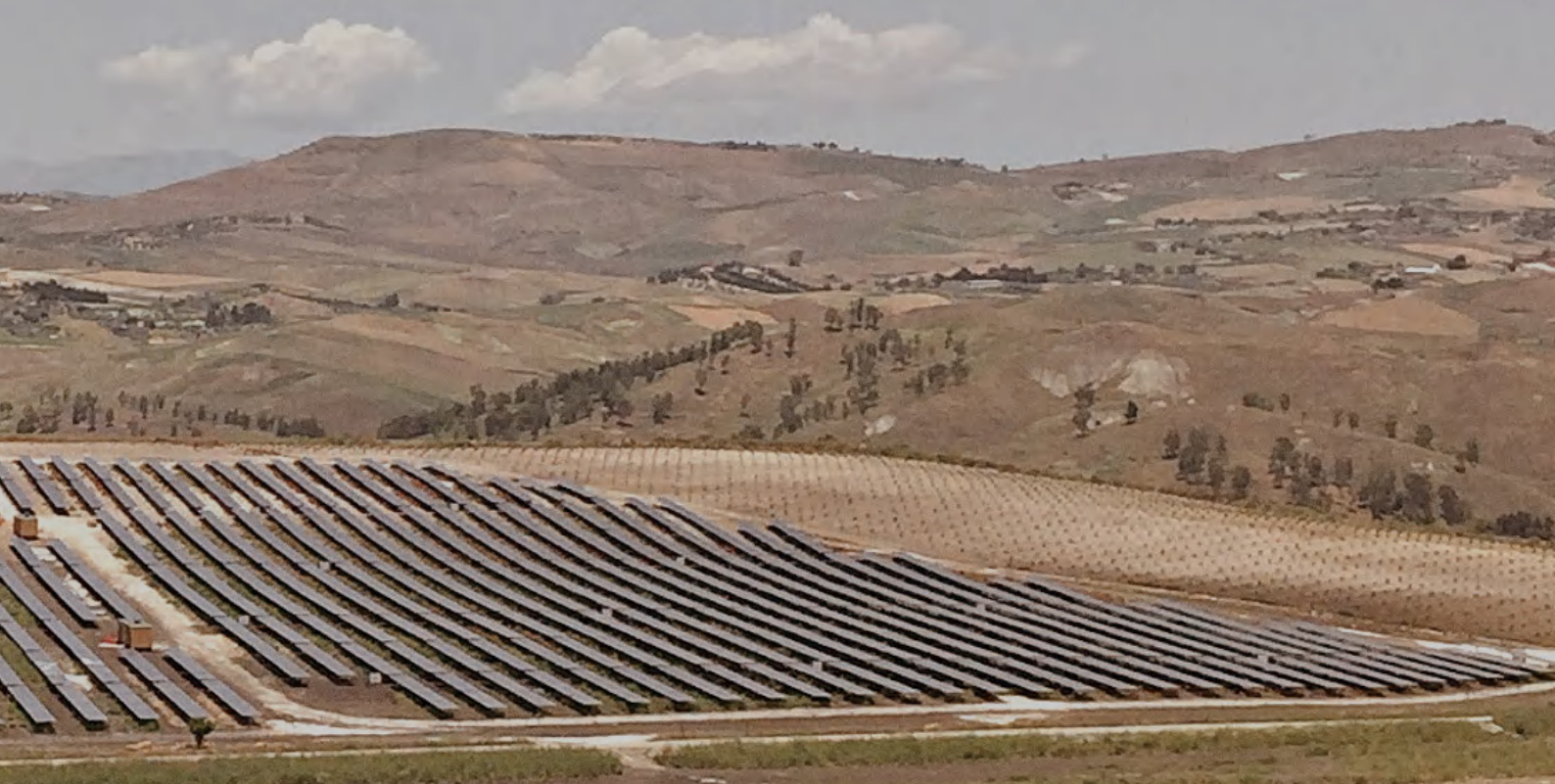
2024 年度 “提质增效重回报” 行动方案



/目录

CATALOGUE

一、聚焦主营、提升效率, 进一步巩固市场地位	2
二、坚持技术创新与人才发展, 提升科技创新能力	9
三、积极开展分红与回购, 增加投资者回报	14
四、加强投资者沟通, 树立良好市场形象	17
五、坚持规范运作, 保障投资者合法权益	20
六、强化“关键少数”合规意识, 深度融合股东利益	22
七、其他	23



阿特斯阳光电力集团股份有限公司

阿特斯阳光电力集团股份有限公司(以下简称“公司”或“阿特斯”)是全球领先的光伏组件和大型储能系统产品制造商之一。

公司始终秉承“卓尔不同”的经营理念 and “成就客户、创新思变、百折不挠、追求卓越”的价值观,致力于实现“让太阳能走进千家万户给子孙后代更美好的地球”的企业愿景。

公司践行以“以投资者为本”的发展理念,为进一步提升公司质量和投资价值,切实保护好投资者利益,促进资本市场健康稳定发展,基于对公司价值及未来发展的信心,现将“2024年行动方案的实施进展及评估情况”和“2025年主要措施”报告如下:

一、聚焦主营、提升效率,进一步巩固市场地位

1、光储主业协同发展,提升公司核心竞争力

报告期内,全球光伏行业竞争激烈,技术迭代迅速,产能结构深度调整,市场洗牌加剧,组件价格同比大幅下降,给行业盈利带来严峻挑战。在此背景下,阿特斯在价格与出货量间精准平衡,主动优化出货策略,优先保障盈利,同时持续优化成本结构、提升运营效率。公司充分发挥国际化和全球品牌渠道的领先优势,精准定位并深度挖掘全球高利润订单,成功巩固了稳健运营和财务健康。与此同时,大型储能业务作为第二增长曲线,增长势头强劲。前期积累的大量储能项目和合同订单逐步落地,助力公司在北美、欧洲、澳洲等主要储能市场取得多点突破,海外储能业务的先发优势领先行业。储能业务的迅猛增长,有力支撑了公司全年的盈利,构建起以“先进制造、全球渠道、光储协同”为核心的立体竞争优势。

阿特斯全球销售版图



在报告期内,公司业绩表现依旧抢眼。2024年,阿特斯在全球市场销售的光伏组件总量达到31.1GW,交付规模继续保持行业领先地位。公司营业收入实现461.65亿元,归属于上市公司股东的净利润达到22.47亿元,扣除非经常性损益后的净利润为22.26亿元。同年,公司储能业务出货量达到6.5GWh,同比增长超500%。预计到2025年,公司大型储能业务的出货规模将进一步增至11-13GWh,维持高速增长态势。

2024储能业务出货量

6.5 GWh

同比增长

超500%

预计2025出货量

11-13 GWh

高速增长

(1) 光伏组件业务

公司已率先走出传统的国际化认知，重新定义全球化运营，从渠道纵深到文化共振，再到全球孵化共赢。公司拥有国际化团队超3,300人，以12种语言提供定制化服务，曾在全球8个国家与地区实现产能部署，将全球标准和区域配套转化为公司竞争优势。公司携手法国电力EDF、高盛、黑石集团、哥本哈根基础设施基金等全球光伏储能投资人和客户，IFC、瑞银、巴克莱等国际金融机构，打造全球孵化、本地部署、共同创造价值的利益循环。



销售团队超

3,300人



提供定制化语言

12种



实现产能部署国家和地区

8个

公司海外客户覆盖全球超160个国家和地区。报告期内，公司充分利用国际化渠道能力和全球品牌美誉度等优势，在全球范围内挖掘高毛利订单，2024年公司北美市场光伏出货排名位居全球前二，北美市场出货量较上年同期增加93%，其中工商业和大规模电站渠道优势较为明显，市占率同比提升88%、56%。欧洲市场整体表现平稳，依然维持在海外出货区域前三，东南亚市场在报告期内表现不俗，出货量同比增长83%，工商业渠道销售规模增加尤为突出，同比上涨147%。在拉美及其他新兴市场，公司同样以利润优先，积极调整销售策略，在稳定市场份额的基础上，重点拓展高价值订单，以满足盈利需求。

在户用渠道方面，拉美市场销售市占率增长46%，日韩市场增长56%。在中国市场，公司于报告期内增设了多个销售网点，推动户用渠道销售市占率增长170%。

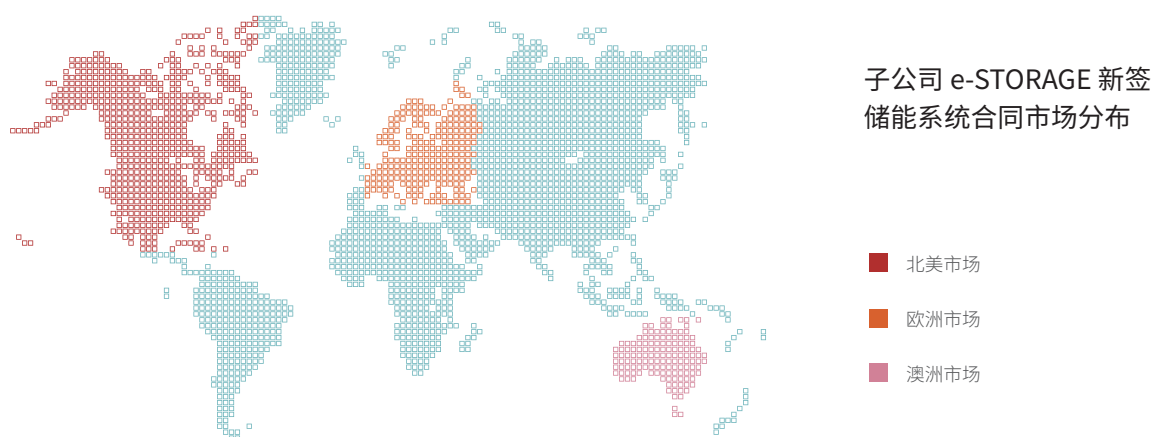
公司凭借强大的品牌影响力屡获国际市场殊荣:2017-2023年连续7年被彭博新能源财经评为光伏组件第一梯队供应商;2024年，阿特斯所属集团摘得“2024年全球最值得信赖公司排行榜能源和公用事业领域”桂冠，同时被KiwaPVEL评为“2024全球最佳表现组件供应商”。



(2) 储能系统解决方案业务

报告期内，公司储能业务实现销售6.5GWh，同比增长超500%。公司旗下储能子公司 e-STORAGE 新签多个大型储能系统合同。

北美市场，与Strata Clean Energy旗下White Tank Energy Storage签订电池储能系统供应协议及长期服务协议（LTSA），为该公司的100兆瓦/576兆瓦时（直流）“White Tank”储能项目提供电池储能系统（BESS）及为期20年的长期运维服务。



澳洲市场，与哥本哈根基础设施基金通过其旗舰基金Copenhagen Infrastructure V签订了合同，为南澳大利亚的萨默菲尔德项目（Summerfield）提供240兆瓦/960兆瓦时储能系统。该项目预计于2025年开工建设，建成后将成为南澳规模最大的储能项目之一。欧洲市场，与哥本哈根基础设施合作伙伴公司通过其旗舰基金CIP Infrastructure Fund签订了合同，将分别应用于1吉瓦时（直流）的科本2（Coalburn 2）项目，位于南拉纳克郡；以及1吉瓦时（直流）的德维拉（Devilla）项目，位于爱丁堡以北的法夫。

79GWh

潜在订单储备

32亿美元

在手订单金额

截至报告期末，公司旗下阿特斯储能科技(e-STORAGE)拥有约**79GWh**的潜在储能系统订单储备，已签署合同的在手订单金额**32亿**美元，其中包括长期服务合同，为本公司已交付的项目提供服务。

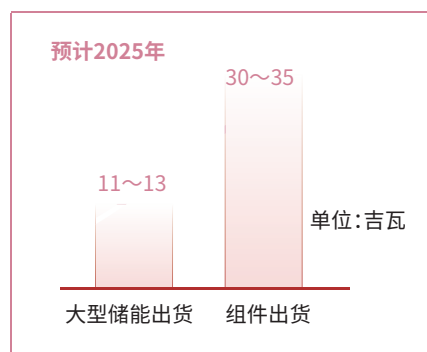
秉承着公司全球化基因，储能业务拓展同样立足国际化经营理念，公司海外储能业务的销售总部在加拿大，同时在苏州设有储能研发中心，在美国、加拿大、英国、巴西、澳大利亚、日本和印度等设有储能销售和售后机构，具有在全球所有市场提供EPC和长期维护服务的能力。



公司储能业务分布



在2025年，面对地缘政治的不确定性和激烈的价格竞争，公司将积极识别、评估和应对地缘政治等风险，持续努力执行2024年行之有效的经营策略。在组件业务方面，公司将优先考虑盈利能力，在价格和销量之间寻求精准平衡。对于大型储能业务，公司致力于确保高质量交付，将现有订单转化为经营利润和现金流。预计2025年组件出货量将在**30吉瓦至35吉瓦**之间，而大型储能业务的出货规模预计将进一步增加至**11至13吉瓦**时，保持高速增长的态势。



2、加强募投项目管理,提升竞争力

报告期内,公司持续加强募投项目管理,实现募投项目预期收益,增强公司整体盈利能力。截至2024年,公司各募投项目投入进度均为100%,且均已结项。

嘉兴阿特斯技术研究院有限公司研究院建设项目已实现104项授权实用新型专利、14项授权发明专利、3项浙江省工业新产品,1项浙江省先进技术创新成果。目前,TOPCon电池量产效率已提升至26.5%,良率超98.3%;研发最高效率已达27.45%,组件功率可达 740W;HJT电池中试平均效率27.1%(研发效率超过了27.4%),电池良率99%。

募投项目投入进度均为 100% → 均已结项

研究院 建设项目	实用新型专利	发明专利	浙江省工业新产品	浙江省先进技术创新成果
	104 项	14 项	3 项	1 项

TOPCon 电池项目	量产效率提升至	良率超	研发最高效率	组件功率
	26.5 %	98.3 %	27.45 %	740 ^w

HJT 电池项目	平均效率	研发效率	电池良率
	27.1 %	27.4 %	99 %

3、数字化升级助力提升经营效率

2024年,公司在全球范围内成功上线了多个核心系统,包括SAP、MES、WMS、SRM等,支持新基地建设和高效运营。

IT核心系统	更进一步完善业务系统变更发布机制。
ERP系统	发货计划平台优化,极大提升了业务的效率,减轻了人工的作业量。
IOT数采平台	自动获取和实时采集各种设备及传感器数据。
MES系统	降低资本性支出。
AI智能体	大幅提升了企业办公效率,降低设备故障率。

数据安全方面

数据安全方面,公司通过多层安全措施保护企业数据,防止数据泄露和未经授权的访问。提高了系统的稳定性,显著降低了运维成本及风险。



能源管理方面

为实现数字化能源管理,对能耗数据进行密切追踪和深度分析,阿特斯在主要用能基地引入了能源管理平台。该平台全面集成了电力、燃气、水、蒸汽等多种能源数据,实时监控并预警能源状态,通过数据驱动和智能分析,实现了对能源系统的精准和高效管控。



2025年,公司将持续提升数字化运营能力和智能制造水平,实现高效、低成本、全球化的生产经营。



4、研发为先,降本增效提升盈利水平

2024, 公司形成了完整的晶体研发体系, 高单产保证了更低的非硅制造成本。报告期内, 切片研发部门完成了多拼棒切割技术这一难题的攻克(48拼棒); 通过细线叠加薄片技术, 以碳钢28线叠加100微米薄片, 极致提升每公斤出片数。电池量产方面, 产品效率和良率随产能爬坡持续提升, 得益于扩散方阻提升, 碱抛塔基适配, poly层优化, ALD钝化提升, 图形设计改进, 印刷线条收窄等技术, 通过优化生产节拍, 降银浆单耗、优化栅线及网版设计等改善措施显著降低成本。

扩散方阻提升 碱抛塔基适配
poly层优化 ALD钝化提升
图形设计改进 印刷线条收窄

优化生产节拍 降银浆单耗
优化栅线 网版设计

 **显著降低成本**

报废组件
再利用

85%
硅料回收率

防积灰
组件

2%
发电量提升

组件端在选型拓展、技术突破、工艺降本和海外支持等方面实现了显著的提质增效。公司加强了退役报废光伏组件的价值再利用, 最终废弃光伏组件的硅料回收率可达**85%**。防积灰组件在基本不增加成本的情况下, 基于实验电站数据, 发电量提升了**2%**。

在材料工艺降本方面, 组件端引入了“新型高强度”铝合金、聚氨酯高强度复合边框和钢边框等技术, 取代现有常规铝边框, 可优化边框厚度, 减少碳排放的同时降低成本。同时, 公司持续为海外产线开发定制自动化设备, 显著节省了人力成本。

2025年, 公司将通过对组件中的电池图形、玻璃材料、焊带等设计细节优化, 进一步提升CTM比例, 大幅提升组件功率。此外, 相对于竞品公司纷纷退出单玻市场, 公司基于可靠性评估体系以及严格验证的电池/组件BOM材料设计, 保持TOPCON单玻产品(包括全黑设计)的供应。这些举措将为公司持续带来技术、成本和产品差异化优势。



二、坚持技术创新与人才发展，提升科技创新能力

1、坚持自主创新，促进创新成果转化

公司深耕光伏行业二十多年，一直重视科技创新和技术研发，拥有专业的技术研发团队和雄厚的研发力量。2024年度，公司研发投入**85,664.73万元**（扩展口径为195,034.85万元），同比增长**21.67%**（扩展口径对应23.16%）。

85,664.73

研发投入

21.67%

同比增长

光伏业务方面

- 1 针对TOPCon电池，公司努力突破硼扩面钝化瓶颈，应用先进金属化工艺，持续解决复合和电阻损失问题。目前，最先进TOPCon产线效率26.9%，研发最高效率可达27.45%。
- 2 SMBB Ultra 技术通过取消电池的大部分主栅线，不仅降低了电池单瓦的银浆耗量，还提升了组件功率。这一变革对于降低电站项目的 BOS 成本和 LCOE 具有积极意义。阿特斯研发团队经过一年多的潜心研究，确定了适合TOPCon的SMBB Ultra技术方案，计划于2025年量产导入。
- 3 公司在上半年启动了182 Pro系列的TOPCon组件，BC系列组件，210系列的HJT组件产品的开发，182 Pro组件已于2024年9月陆续推出，210HJT组件完成了量产前的准备工作，根据市场需求可随时进行量产，BC组件预计在2026年年中推出；同时针对特殊应用场景，有序推出了防积灰产品及海上漂浮组件产品，并持续扩大钢边框组件和阳瓦瓦BIPV的应用范围。

储能业务方面

大型储能领域

公司在2024年持续扩大全球区域的一代产品批量供应,并加速更大容量及能量密度的第二代、三代储能系统的研发、认证进度;

进一步推进电芯、BMS、高压箱、汇流柜等核心部件的自研自产,努力将储能系统直流侧关键部件自研自产率提升至**80%**以上;

在自研的储能能量管理系统中整合人工智能和大模型分析技术,实现系统的智能诊断、风险预警、收益预测等智能化运维功能,为能源储存和利用提供更精准、高效的管理和优化方案,以应对日益复杂多变的能源市场和环境。

进一步推进工商业柜式储能系统的研发、认证;

推出就地能源管理系统,针对不同地区和行业的能源需求进行定制化管理,并提供实时监测、智能优化和灵活调控等功能,同时支持“云计算”通过算力下放以最大程度地提高能源利用效率并降低成本。

该产品在2024年二季度已完成全球认证。已在国内、欧洲、北美、南美等地取得多个批量订单,并在陆续交付中。

工商业柜式储能领域

2025年,公司将继续发力,聚焦推进低生产成本、高光电转换效率的组件技术以及储能业务的核心技术研发工作。

1、坚持自主创新，促进创新成果转化

人才是公司发展的重要资源。公司拥有具备国际化业务管理能力的管理团队、高素质的研发团队以及成熟的供应链、销售团队等人才队伍，为公司的国际化业务拓展、技术革新和稳定经营提供了坚实的基础。

截至2024年12月31日，公司研发人员**1,224**人，占公司总人数的比例为**7.75%**。公司核心技术人员均拥有**10年**以上光伏行业技术研发经验，其中多名核心骨干担任IEC相关职务、国家重点研发计划项目子课题负责人等。



公司注重人才激励

公司制定了《项目激励管理制度》，通过在研发项目中设置激励方案并将激励与项目收益、新产品开发等挂钩、奖励技术创新项目、表彰专利申请者等方式，激发项目人员积极性，促进技术革新，推动公司持续发展。

设置销售奖金、留任奖金等，提升员工获得感、保持核心团队稳定。

不定期开展业务培训、为员工提供管理与技术双重晋升路径，确保个人才能得到充分利用，实现公司战略目标与员工个人职业发展的互利共赢。

2025年，公司将继续加强团队建设，匹配业务发展战略，注重国际化经营人才的选拔和培养，为海外新产能和新市场提供高质量的人才团队，并进一步做好人才培育工作和激励计划，多措并举，筑牢公司创新的根基。

3、积极推进产学研合作, 增强公司创新能力

公司拥有国家级企业博士后科研工作站、江苏省光伏组件工程技术研究中心、阿特斯光伏科技(苏州)有限公司企业技术中心等多个国家及省市级创新平台, 并与国内外高校、科研院所就行业关键技术、应用难题等持续开展合作研究。



公司与清华大学、苏州大学、澳大利亚新南威尔士大学、加拿大多伦多大学等院校进行产学研合作, 在高效电池片、高效高可靠组件、光伏应用技术研究等方面展开长期合作。与加拿大多伦多大学的合作在电池设计、组件的长期可靠性方面进行了深入研究, 获得了加拿大自然科学基金会常年支持。

公司还与江苏省光伏科学与工程协同创新中心合作, 设立产学研合作基地, 在人才培养、科研攻关和信息交流等方面进行长期合作。

2025年, 公司将继续做好产学研结合工作, 与合作院校持续就提高太阳能电池光电转换效率、可靠性, 降低太阳能电池的制造成本, 长寿命锂电池正极补锂的关键技术等方面开展有关研究合作。通过产学研结合工作, 增强公司创新能力, 加快科研成果转化, 为培养技术研发人才提供坚实后盾。

4、持续重视知识产权保护，保持行业技术领先优势

自主研发形成的核心技术是公司业务开拓和维持市场竞争力的基础。公司旗下多家子公司多次获得国家高新技术企业、国家知识产权示范企业、省级科学技术奖及国家级专精特新“小巨人”企业等技术创新荣誉。

2024年度，公司主动申请**408**项专利，其中发明专利**150**项；截至2024年12月31日，公司维持有效的主要专利共**2,300**项，其中境内专利**2,235**项（包括发明专利376项）和境外专利**65**项（包括发明专利16项），涵盖硅片工艺和方法，电池片结构、工艺和方法，组件结构和方法及相关设备等领域，专利数量位于行业前列。



核心技术保护工作

公司重视核心技术的保护工作，相继制定了《知识产权管理规定》《知识产权争议控制管理办法》等制度，以保护公司的知识产权。



重视提升管理人员、研发人员的知识产权意识和知识产权工程师的实务技能，每年参加各类知识产权专题培训十余场，并邀请知识产权服务机构进行座谈和交流。此外，公司与相关人员签署保密条款，以保护核心技术不被泄露。

2025年，针对公司的创新技术与相关产品，公司将持续、系统地进行专利布局，以保持行业技术领先优势，并将持续加强专利教育与培训，提升员工对知识产权重要性的认识。

三、积极开展分红与回购, 增加投资者回报

1、践行中长期分红规划, 增强投资者获得感

公司高度重视对投资者的合理投资回报, 制定了《阿特斯阳光电力集团股份有限公司上市后三年股东分红回报规划》, 建立了科学、持续、稳定的分红机制, 增强了利润分配的透明度。2024年度, 公司拟向全体股东合计派发现金红利**33,713.56万元**, 采用集中竞价方式已实施的股份回购金额**56,620.24万元**, 现金分红和回购金额合计**90,333.80万元**, 占本年度归属于母公司股东净利润的**40.20%**。

派发现金红利

33,713.56 元

占比

40.20%

2024年度

2025年, 公司将持续践行“以投资者为本”的理念, 在做好主业经营、提升盈利能力的同时, 继续按照法律法规及《公司章程》、股东分红回报规划等关于现金分红的规定, 坚持为投资者提供连续、稳定的现金分红, 并结合公司经营现状和业务发展目标, 充分考虑公司利用现金分红后留存的未分配利润和自有资金, 以确保未来经营的进一步稳健增长, 给股东带来长期的投资回报。

2、践行中长期分红规划，增强投资者获得感

2024年公司分别开启了两轮【5-10亿】股份回购计划，其中第一轮回购计划用于股权激励，已于2024年11月30日完成，共回购公司股份**52,700,000**股，占公司总股本的比例为**1.43%**，回购成交的最高价为**14.50**元/股，最低价为**8.85**元/股，回购使用的资金总额为人民币**566,202,421.47**元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

第一轮股份回购计划

52,700,000 股
回购股份

1.43%
股份占比

14.50 元
回购最高价

8.85 元
回购最低价

¥566,202,421.47 回购使用资金

第二轮股份回购计划

25,314,600 股
回购股份

0.69%
股份占比

¥250,872,335.95 回购使用资金

第二轮回购计划于2024年12月20日启动，回购的股份将全部用于注销并减少公司注册资本，回购资金来源为自有/自筹资金/首次公开发行人民币普通股取得的超募资金/专项贷款资金（由中国银行股份有限公司苏州高新技术产业开发区支行提供的股票回购专项贷款），截至2025年4月24日，公司共回购公司股份**25,314,600**股，占公司总股本比例为**0.69%**，支付的资金总额为人民币**250,872,335.95**元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

2025年，公司将根据《上市公司股份回购规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号—回购股份》等相关规定及公司回购方案，在回购期限内择机实施股份回购并及时履行信息披露义务，增强投资者信心。

3、严格遵守稳定股价承诺，维护投资者利益

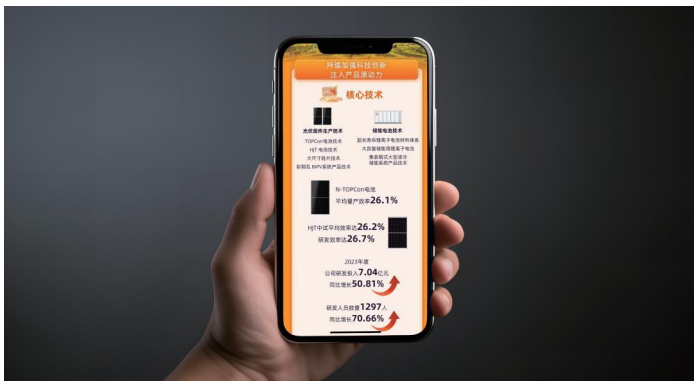
为充分保护公众投资者的利益，公司在上市之初制定了上市后三年内稳定股价的预案，设置了启动稳定股价措施的具体条件、程序及各义务主体拟采取的具体措施。预案中，稳定股价的具体措施主要包括：公司进行股份回购、控股股东、董事和高级管理人员增持公司股票、公司实施利润分配或资本公积金转增股本、公司削减开支、限制高级管理人员薪酬、暂停股权激励计划等。公司、控股股东、部分董事及高级管理人员分别出具了《关于稳定公司股价的承诺函》。

2025年，公司将扎实推进公司经营质量提升并积极传递公司投资价值，同时也将密切关注资本市场及公司股价情况，一旦触发公司设置的股价稳定措施的启动条件，将切实履行关于稳定公司股价的承诺，采取相应的稳定股价措施，以维护公司股价的稳定性和广大投资者的利益。

.....

1

么 生 画 言 定



4

2、高效交流, 积极回应投资者关切

公司重视与投资者的沟通, 积极通过股东大会、业绩说明会、路演、投资者走进上市公司专题活动、电话会议、投资者交流平台、现场调研及参观等多种方式与投资者进行交流。



2024年, 公司通过上证路演、全景网等平台召开了**3**次有管理层参与的业绩说明会, 通过进门财经召开了3次业绩说明会; 接待机构投资者调研**300**余次(覆盖机构投资人近**2,000**家)。此外, 公司官网设置了投资者关系专栏, 并通过上证E互动平台回复投资者提问, 持续保持公司投资者热线、投资者关系邮箱等多种沟通渠道的畅通, 加强与广大投资者的联系和沟通。公司通过形式多样的投资者交流活动, 及时传递公司价值, 树立良好的市场形象, 提振投资者信心和助力资本市场稳定。



2024年, 公司深度参与并协办多场“走进上市公司”中小投资者实地调研交流活动, 通过与全景网等主流财经媒体合作, 以实时直播、深度报道、互动问答等多元形式, 构建立体化的价值传递场景。活动聚焦公司业务布局、行业发展趋势及核心竞争优势, 有效增进投资者对公司经营逻辑及所属行业的认知与认同, 进一步强化资本市场沟通桥梁作用。

2025年, 司将继续重视和组织多种形式的投资者交流活动。(1) 计划通过上证路演、全景网、进门财经等平台安排各类业绩说明会不少于4次, 并将由董事长、总经理、财务总监、董事会秘书等主要领导参会, 与投资者进行交流互动, 积极传递公司价值。



保障投资者热线电话、投资者关系邮箱等沟通渠道的畅通，并有效利用公司官网、官方公众号、视频号等平台，在保证信息披露公平性的基础上，为投资者提供更多与公司及行业发展相关的信息，在投资者和公司之间架起更便捷、畅通的沟通桥梁；

(3) 积极开展面向境内外机构投资者的路演、电话会议等，与各类投资者进行充分交流，同时做到在上证E互动平台上传调研活动记录表，切实尊重与保护广大投资者的知情权。



五、坚持规范运作,保障投资者合法权益

1、完善公司治理,传递监管动态

公司持续完善治理结构,严格遵守法律法规和监管要求,明确“关键少数”及各治理主体的权责,规范权力运行。2024年共召开股东大会**3**次、董事会**6**次、监事会**5**次,审议了年度报告、分红回购等重要议案。公司积极落实监管新规,实时整理重大政策并传递给董监高,组织参加合规培训,提升治理水平和合规意识。

3 次
股东大会

6 次
董事会

5 次
监事会

2025年,公司将持续积极落实独立董事制度改革的相关精神,进一步明确独立董事的职责和定位,定期评估其独立性,并根据法律法规和公司制度的规定优化独立董事的履职方式,保障独立董事的知情权,提供独立董事履职所必需的工作条件,为独立董事专门会议的召开提供便利和支持。为进一步维护股东权益,公司制定市值管理制度;为进一步完善公司治理与管理架构,公司修订战略与ESG委员会工作细则。后续,公司将根据法律法规的要求逐步完善公司治理结构,修订《公司章程》《股东会议事规则》等内部制度。

此外,公司将结合公司实际情况,持续在生产组织、项目研发、技术保证等方面的完善内部控制建设和风险管理机制,加强对境内外控股子公司的管控,确保公司合规经营、稳健发展。

2、便利参与条件，增强投资者的参与度和认同感

自上市以来，公司股东大会在对募集资金、外汇套期保值业务、对外投资、关联交易、担保、董事选举等影响中小投资者利益的重大事项表决时对中小投资者单独计票，同时安排网络投票等方式为股东参加股东大会提供便利，充分保障中小投资者参与公司重大决策的权利。另外，股东大会就选举董事、监事进行表决时，根据《公司章程》《股东大会议事规则》实行累积投票制，有效保障了中小投资者话语权。同时，公司在股东大会中设置问答和交流环节，积极回复投资者关切。



2025年，公司将通过良好的经营管理、规范的公司治理和积极的投资者回报，切实保护投资者的利益，回报投资者信任；通过便利股东权利的行使、提升信息披露的质量、畅通投资者沟通的交流渠道等方式，切实履行上市公司的职责和义务，维护投资者的决策权、监督权，增强投资者的参与度和认同感。

3、严守合规红线，积极防范证券犯罪行为

2025年，针对《关于加强上市公司监管的意见（试行）》中提出的严厉打击的财务造假、侵占上市公司利益、违规减持、“伪市值管理”等违法犯罪行为，公司将积极响应政策要求，严守合规红线。

通过积极组织专业技能、合规培训和违规案例分享等，引导公司人员合规履职；

1

不断完善信息披露和优化投资者管理工作，建立良好的投资者沟通渠道，提升公司透明度；

2

通过完善内部制度、强化过程管控、加强日常监督等方式，做好定期报告和重大事项的窗口期管理、内幕信息知情人管理、保密信息管理等工作；

3

准确把握上市公司市值管理的合法性边界，合法合规推动公司市场价值与内在价值相匹配。

4



六、强化“关键少数”合规意识,深度融合股东利益

1、不断增强董监高合规意识

(1) 加强董监高培训

公司积极组织董事、监事、高级管理人员参加江苏证监局、上海证券交易所、上市公司协会等机构组织的各项培训,包括上市公司应知应会手册及相关文件学习、科创板上市公司董监高的责任和义务等主题。公司董事、监事和高级管理人员忠实、勤勉地履行职责,不存在无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益,或通过其他方式损害公司利益的情形,不存在动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动。

2025年,公司将继续组织针对董事、监事、高级管理人员的培训,引导其强化合规意识,实现公司在合规的基础上稳健发展。

(2) 持续做好日常合规及监管动态提醒

公司已建立针对董事、监事、高级管理人员的日常合规提醒机制,如在进入股票交易窗口期前,及时向上述人员发送窗口期禁止交易的提示邮件,明确对应的窗口期、监管规则及违规案例;以及不定时向上述人员发送避免短线交易等事项的提醒邮件,积极督促董事、监事及高级管理人员合规履职。

2025年，公司将继续通过日常提醒等方式确保董事、监事和高级管理人员合规履职，并及时向其通报最新监管政策、市场处罚案例等，督促其勤勉履职。

2、持续做好日常合规及监管动态提醒

公司已建立针对董事、监事、高级管理人员的日常合规提醒机制，如在进入股票交易窗口期前，及时向上述人员发送窗口期禁止交易的提示邮件，明确对应的窗口期、监管规则及违规案例；以及不定时向上述人员发送避免短线交易等事项的提醒邮件，积极督促董事、监事及高级管理人员合规履职。

2025年，公司将持续探索、优化管理层激励和约束机制，促进管理层与股东利益的深度融合。董事会薪酬与考核委员会将做好对公司高级管理人员的激励、考核和方案实施的研究及监督工作。

七、其他

公司将持续评估本次“提质增效重回报”行动方案的执行情况和效果，并及时履行信息披露义务。公司将努力执行方案的具体举措，聚焦主业，坚持创新，切实提高公司的质量，通过良好的业绩表现积极回报投资者。

本次阿特斯2025年度“提质增效重回报”行动方案是基于目前公司的实际情况而作出的判断，未来可能会受到国内外市场环境因素、政策调整等因素影响，具有一定的不确定性。行动方案所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司、公司实际控制人、股东或公司董事、监事、高级管理人员对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

阿特斯阳光电力集团股份有限公司董事会

2025年4月25日



卓尔不同，稳健经营
为全人类实现更可持续的美好未来！

