公司代码:688096　　公司简称:京源环保

江苏京源环保股份有限公司

【2023】年度报告摘要

第一节 重要提示

1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http://www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。

2重大风险提示

公司已在本报告中详细阐述公司在经营过程中可能面临的各种风险及应对措施,有关内容敬请查阅本报告第三节“管理层讨论与分析”。

3本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

4公司全体董事出席董事会会议。

5大华会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6公司上市时未盈利且尚未实现盈利

□是 √否

7董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司2023年度利润分配预案为:不派发现金股利,不送红股,不以资本公积金转增股本。

以上利润分配预案已经公司第四届董事会审计委员会2024年第一次会议、第四届董事会第七次会议以及公司第四届监事会第六次会议审议通过,尚需提交公司2023年年度股东大会审议通过。

8是否存在公司治理特殊安排等重要事项

□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

1公司简介

公司股票简况

√适用 □不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所创板	京源环保	688096	/

公司存托凭证简况

□适用 √不适用

联系人和联系方式

联系人和联系方式	董事会秘书(信息披露境内代表)	证券事务代表
姓名	苏海娟	
办公地址	南通市崇川区通欣路109号	
电话	0513-85332929	
电子信箱	suhaijuan@jsjyep.com	

2报告期公司主要业务简介

(一)主要业务、主要产品或服务情况

(二)主要业务、主要产品或服务情况

1、主营业务

公司自成立以来,一直专注于工业水处理领域,公司在深耕电力行业水处理领域的同时,积极向钢铁、化工、市政、金属制品等领域拓展,公司依托工业废水电子絮凝处理技术、智能超导磁介质混凝沉淀技术、高难废水零排放技术和高难废水电解化氧化技术等核心技术,主要向大型企业客户提供环保水处理专用设备设计、咨询、系统集成、销售、工程承包和运营业务。公司具备工业水处理领域一体化综合服务优势。

公司是国家专精特新小巨人企业,创新是发展的灵魂。公司现拥有一支以国家“杰青”专家领衔,以“江苏省企业技术中心”“江苏省工程技术研究中心”“江苏省工业设计中心”为载体的环保水处理科研技术队伍。他们拥有多年的水处理行业经验,对于水处理相关新技术的敏感度高,长期密切关注国内外环保科技前沿的最新动态,紧紧围绕行业的痛点、难点问题,结合自身优势组织力量持续开展自主创新,相继取得了一批研发成果并成功开展了成果转化。在关键技术自主开发的同时与中科院生态环境研究中心、清华苏州环境创新研究院、清华大学环境学院、北京工业大学、长安大学等国内权威科研机构开展“产学研”合作,实现科研资源快速整合。

目前公司已拥有20多项自主核心技术和超百项知识产权,其中工业废水电子絮凝处理技术、智能超导磁介质混凝沉淀技术、高难废水零排放技术“国际先进”技术、“电解化氧化”技术被认定为“国内领先”技术。公司零排放装备被江苏省工业和信息化厅认定为江苏省首(套)重大装备,磁混凝污水处理集成设备于2021年被纳入工信部、科技部、环保部联合发布的《国家鼓励发展的重大环保技术装备目录》(2020年版),高难废水零排放处理装备成功入选工业和信息化部、生态环境部发布《国家鼓励发展的重大环保技术装备目录(2023年版)》。

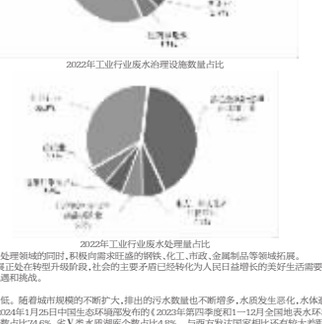
公司服务于国家生态环境可持续发展战略,长期深耕电力行业,依靠核心技术得了快速成长。公司在深耕电力行业工业废水处理领域的同时,积极向钢铁、化工、市政、金属制品等领域拓展。公司与华能集团、大唐集团、华电集团、国家能源集团、国家电投集团、华润电力、京能集团和粤电集团等大型发电企业集团均建立了长期合作关系,并拓展了精炼化学、思源电解、金光能源等非电行业知名客户。

公司紧随国家双碳战略步足新能源领域,实施了新能源板块光伏电站项目并网发电,成功实现“双碳”战略布局。

2、主要产品及服务情况

公司的主要产品为工业水处理专业设备及系统,该产品根据客户实际水处理需求设计生产,公司所销售的工业废污水处理设备及系统和给水处理设备及系统均为定制化产品;同时,公司还为客户提供工业水处理相关的设计与咨询服务,以及与设备集成销售相关的工程施工服务。

报告期内公司的主营业务按照业务模式主要分为四大块:设备及系统集成业务(EP)、工程承包业务(EPC)、设计与咨询业务(E)和基础设施投资建设和经营业务。



报告期内,公司EP和EPC项目主要通过招投标方式取得,招标文件会对招标范围进行约定,公司根据招标文件的要求提供相应的产品或服务。

(1)设备及系统集成业务(EP)

电力、钢铁、化工、市政、金属制品等大型工业项目的配套水处理系统通常包含若干子系统,包括给水处理方面的原水预处理系统、除盐水制备系统等,废水处理方面的含煤废水处理系统、脱硫废水处理系统、高难废水电解化氧化处理系统、生化系统、中水深度处理与回用系统和高难废水零排放处理系统等,业主或总承包商通常将这些能够独立拆分的子系统项目单独进行对外招标,这些子系统项目基本不涉及土建安装,即采购设备及系统集成模式。

在该模式下,公司通过对客户项目水质条件进行分析,结合其个性化需求,拟订方案、工艺选择、系统设计、设备选型、采购通用设备和材料(如泵、电气仪表、脱水机、阀门等)、定制非标设备(如本体设备、控制柜等),并成套销售给客户集成组装成一个能完成特定功能的系统。

(2)工程承包业务(EPC)

工程承包业务主要由方案设计、施工图设计、设备采购、系统集成、安装施工、试运行、竣工验收等全过程或若干阶段组成。相对于设备及系统集成业务,工程承包业务在完成或套设备销售的同时还提供安装施工服务等,包含项目从设计到实施的全过程,业务范围更广。目前公司参与的EPC项目主要为水处理系统的新建与改造工程。

(3)设计与咨询业务(E)

公司提供工业水处理项目的设计与咨询业务,主要包括项目技术咨询、初步设计、施工图设计、竣工图设计等。该业务是公司研发设计能力、技术服务能力的直接体现,相关服务由公司自主提供。

(4)基础设施投资、建设和经营业务

基础设施投资、建设和经营业务,主要包括项目设计、项目施工、项目运营,最后项目转让。报告期内,公司实施的邯郸零排放项目正处于建设期。

(二)主要经营模式

1.盈利模式

公司主要通过向大型企业客户提供环保水处理专用设备设计、咨询、系统集成、销售、工程承包及运营业务取得相应的经营利润。公司根据客户需求与项目特点,开展个性化系统方案设计,进行成套装备制造与集成,在经过项目系统整体调试与验收后,为客户提供环境污染治理整体解决方案。公司通过长期研发积累形成的技术优势,为客户提供高效、经济、低耗的环境污染处理技术和装备,为客户提供优质的服务,从而实现业务的可持续发展。

2.研发模式

公司建立了以市场为导向研发创新机制,面向客户及市场需求开展研究创新工作,在具体项目研究过程中,由研发团队中的核心技术人员确定整体研发思路,在进行可行性分析及专业判断后,确定研发具体方案并组织实施。为推动公司研发体系规范性,公司配套制定了相应的研发创新制度,对研发部门新品开发、技术方案制作、专利申请、项目投标、配套采购、项目实施等均做了制度指导及规范。规范的研发体系为公司保持高效率的研发创新提供了支持。

公司在重视内部研发的同时,积极推动与外部研发机构包括高校等的技术合作及交流,吸收并借鉴高校等科研机构的新技术,有助于不断完善并保持公司技术在行业内的先进性。

3.采购模式

公司原材料对外采购主要分为三种模式,直接对外采购通用设备和核心装备所需原材料,部分由协作厂家定制非标设备,通过协作厂家采购与非标设备配套的少部分低价值通用设备和材料,协作厂家配套提供的通用设备和材料主要包括管道、内件和设备附件等,由协作厂家根据公司设计图纸需求在非标设备协作过程中,基于就近和及时性原则代公司采购并装配在非标设备中。同时,工程承包业务(EPC)中公司负责安装施工部分,由工程施工供应商完成。

公司拥有成熟的采购模式,并制定了《采购招标管理规定》《合格供应商管理规定》等制度,具有规范的采购流程和内控措施。

4.生产模式

公司生产模式为核心部件自主生产及自主组装集成。公司产品根据客户的差异化需求,进行定制化设计及生产制造,主要采取以销定产的生产模式,按客户订单组织生产。公司研发中心负责产品开发设计和系统方案设计,核心部件由公司自主生产,通用和标准设备直接采购,低附加值非标设备由外协厂家根据设计图纸和技术要求,在公司技术人员指导下进行定制及协作,最后在智能系统集成中心完成总装。

5.服务模式

公司的服务模式包括设备及系统集成服务(EP)、工程承包服务(EPC)、设计与咨询服务(E)和基础设施投资建设和经营服务。在工程建设业务中,公司负责设备安装部分,其余通过专业分包商劳务外包方式进行。

6.营销模式

由于公司客户主要为电力、钢铁、化工、市政、金属制品等各类大型工业企业,相关项目的采购主要通过招标或邀标方式进行,因此公司的水处理业务主要通过参与客户招标或邀标方式取得。公司的营销及推广工作主要包括获取项目信息及项目报备、项目评审、组织投标、合同签署与项目执行等环节。项目中标后,公司与客户签订合作协议,根据业务需要及合同要求,安排相关部门开展业务。

公司在总部设立有电力事业部、水务事业部两个专业营销部门,并设立了广州分公司、北京分公司、西安分公司、业务范围覆盖全国。公司积极响应国家“一带一路”倡议,以全资子公司广东京源?海江,大力拓展海外市场业务。公司充分利用自身在环保领域的技术优势和项目经验,与“一带一路”战线国家开展深入合作,为当地提供先进的环保解决方案和优质的工程服务,也为公司开拓了广阔的国际市场空间,实现了经济效益与社会效益的双丰收。同时,公司还与当地企业和机构建立了长期友好的合作关系,促进了技术交流和文化互鉴,为“一带一路”建设做了自己的力量。

(三)所处行业情况

1.行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

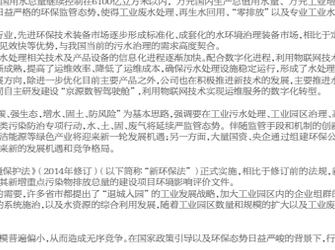
(1)行业的发展阶段、基本特点

2023年是实施“十四五”规划承启启后的关键一年,在“双碳”目标下,节能减排问题受到各个行业的高度关注,环保行业也围绕绿色低碳循环发展体系实现全面升级。

公司主要从事工业水处理相关业务,属于环保子行业水污染治理行业中的工业水处理范畴。公司以现有业务为支撑,专注工业废水领域,拓展至更多的水处理行业领域,布局水处理全产业链。公司在保持电力行业水处理优势的基础上,积极向钢铁、化工、市政、金属制品等领域拓展,且已取得一定成效。

根据国民经济行业分类(GB/T 4754—2017),公司所属行业为“C35 专用设备制造业”中的“环境保护专用设备制造(3591)”,根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》(2012年修订),公司所属行业为“C35专用设备制造业”。根据《科创板企业推荐暂行规定》,公司所处行业属于“节能环保领域”。

根据《2022年中国生态环境统计年报》统计,2022年,全国纳入排放源统计调查的涉水工业企业共有80.586家,废水治理设施共有72.848家,设计处理能力为18亿吨/日,治理设施运行费用为713.9亿元,全年共处理工业废水301.6亿吨。在统计调查的42个工业行业中,废水治理设施数量排名前五的行业依次为农副食品加工业、化学原料和化学制品制造业、金属制品业、纺织业、医药制造业。工业废水处理量排名前五的行业依次为黑色金属冶炼和压延加工业、电力、热力生产和供应业、化学原料和化学制品制造业、造纸和纸制品业、纺织业。



2022年工业行业废水治理设施数量占比

2022年工业行业废水处理量占比

2022年工业行业废水处理量占比

因此,公司在深耕电力行业工业水处理领域的同时,积极向需求旺盛的钢铁、化工、市政、金属制品等领域拓展。

此外,由于我国是人口大国,经济发展正处在转型升级阶段,社会的主要矛盾已经转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾。因此,污水处理行业也面临众多的机遇和挑战。

①我国水资源短缺,水污染问题严峻

我国水资源总量多,但人均资源量低。随着城市规模的不断扩大,排出的污水数量也不断增多,水质发生恶化,水体遭受污染。我国的水质分为五类,作为饮用水源的仅为一、二、三类。根据2024年1月25日中国生态环境部发布的《2023年第四季度和1—12月全国地表水环境质量状况》,监测的209个重点湖(库)中,水质优良(Ⅰ—Ⅲ类)湖库个数占比74.6%,劣Ⅴ类水质湖库个数占比4.8%。与西方发达国家相比还有较大差距。

②废水排放总量持续高位,水处理市场空间大

近年来,受益于国民环保意识的觉醒及国家对环境保护的政策扶持,工业用水总量和工业废水排放总量呈逐步下降趋势。但由于我国经济规模持续增长,置工业快速发展,城市化建设加快,工业用水总量和工业废水排放总量仍持续保持较高水平。根据住建部发布的《2022年城乡建设统计年鉴》,2022年我国城市污水排放总量达到61.97亿立方米,比2021年增加1188亿立方米。

③政府加大环境综合治理力度,行业受惠于利好产业政策

随着我国经济不断发展,生态问题日渐凸显,政府对环保问题日趋重视,近年来,国家出台多项污水处理相关政策,涉及水污染防治、污水处理市场化机制等多方面内容,特别是2015年4月“水十条”发布以来,为工业废水处理行业提供了良好的外部政策环境,推动我国污水处理行业规范化发展。

随着社会对环境保护认识的日益增强及执法制度的逐渐完善,近年来我国环保执法环境在不断优化,执法力度趋于加强,执法手段日益丰富,执法能力不断提升。2016年以来我国开启了史上最严的环保督查,持在以中央环保督察为手段,推动地方政府一系列生态环境保护的长效机制,以切实解决污染问题,并杜绝污染问题的反弹。该制度的常态化将对地方政府及企业形成强大的环保压力,倒逼企业环境守法,守法将成为新常态。

2023年1月26日,国务院批复同意《新时代黄河流域生态经济区规划》,强调以生态环境保护修复为前提,构建和谐人水关系,建设生态文明经济。结合《“十四五”重点流域水环境综合治理规划》及近期发布的关于长江、黄河等流域环境治理与发展并重的指导意见,在这些政策推动下,将有利于水务及水治理行业发展。

我国近几年坚持做好环境保护和污染防治工作,在蓝天、碧水、净土保卫战取得一定成果之后,目前的关注点从大面积的污染治理逐步转变为对残存的污染进行整治改善。2023年政府工作报告中提出我国目前生态环境明显改善,空气污染与地表水污染等均有所改良,而下一步将继续坚持精准治污、科学治污,同时稳步推进节能降碳,助力达成碳中和目标。环境质量实时监测、“智慧环保”平台以及工业过程分析等理念突起都将带动环境监测设备和环保设备的需求增加。同时国家支持自主创新和国产替代,鼓励国内科技设备企业加速研究和技术升级。为公司和极拓展新业务,迅速做大做强提供了良好的外部环境。

(2)主要技术门槛

工业水处理领域涉及的供水和污水处理范围宽泛,水质差异性较大,目前大部分企业仅能对其中一项或者部分生产领域提供水处理服务,而公司的核心技术人员确定整体研发思路,在进行可行性分析及专业判断后,确定研发具体方案并组织实施,为推动公司研发体系规范性,公司配套制定了相应的研发创新制度,对研发部门新品开发、技术方案制作、专利申请、项目投标、配套采购、项目实施等均做了制度指导及规范。规范的研发体系为公司保持高效率的研发创新提供了支持。

公司在重视内部研发的同时,积极推动与外部研发机构包括高校等的技术合作及交流,吸收并借鉴高校等科研机构的新技术,有助于不断完善并保持公司技术在行业内的先进性。

3.采购模式

公司原材料对外采购主要分为三种模式,直接对外采购通用设备和核心装备所需原材料,部分由协作厂家定制非标设备,通过协作厂家采购与非标设备配套的少部分低价值通用设备和材料,协作厂家配套提供的通用设备和材料主要包括管道、内件和设备附件等,由协作厂家根据公司设计图纸需求在非标设备协作过程中,基于就近和及时性原则代公司采购并装配在非标设备中。同时,工程承包业务(EPC)中公司负责安装施工部分,由工程施工供应商完成。

公司拥有成熟的采购模式,并制定了《采购招标管理规定》《合格供应商管理规定》等制度,具有规范的采购流程和内控措施。

4.生产模式

公司生产模式为核心部件自主生产及自主组装集成。公司产品根据客户的差异化需求,进行定制化设计及生产制造,主要采取以销定产的生产模式,按客户订单组织生产。公司研发中心负责产品开发设计和系统方案设计,核心部件由公司自主生产,通用和标准设备直接采购,低附加值非标设备由外协厂家根据设计图纸和技术要求,在公司技术人员指导下进行定制及协作,最后在智能系统集成中心完成总装。

5.服务模式

公司的服务模式包括设备及系统集成服务(EP)、工程承包服务(EPC)、设计与咨询服务(E)和基础设施投资建设和经营服务。在工程建设业务中,公司负责设备安装部分,其余通过专业分包商劳务外包方式进行。

6.营销模式

由于公司客户主要为电力、钢铁、化工、市政、金属制品等各类大型工业企业,相关项目的采购主要通过招标或邀标方式进行,因此公司的水处理业务主要通过参与客户招标或邀标方式取得。公司的营销及推广工作主要包括获取项目信息及项目报备、项目评审、组织投标、合同签署与项目执行等环节。项目中标后,公司与客户签订合作协议,根据业务需要及合同要求,安排相关部门开展业务。

公司在总部设立有电力事业部、水务事业部两个专业营销部门,并设立了广州分公司、北京分公司、西安分公司、业务范围覆盖全国。公司积极响应国家“一带一路”倡议,以全资子公司广东京源?海江,大力拓展海外市场业务。公司充分利用自身在环保领域的技术优势和项目经验,与“一带一路”战线国家开展深入合作,为当地提供先进的环保解决方案和优质的工程服务,也为公司开拓了广阔的国际市场空间,实现了经济效益与社会效益的双丰收。同时,公司还与当地企业和机构建立了长期友好的合作关系,促进了技术交流和文化互鉴,为“一带一路”建设做了自己的力量。

(三)所处行业情况

1.行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

(1)行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛