

证券代码：836788

证券简称：和能股份

主办券商：兴业证券

北京和能时代机电技术股份有限公司

2016 年年度报告摘要

一、重要提示

（一）本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊登于全国中小企业股份转让系统公司指定信息披露平台（www.neeq.com.cn 或 www.neeq.cc）的年度报告全文。

（二）本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

（三）本公司第一届董事会第十六次会议、第一届监事会第七次会议审议通过了公司年度报告，公司董事、监事均出席会议并表决，没有董事、监事、高级管理人员对本次报告内容的真实性、准确性和完整性无法保证或存在异议。

（四）本年度报告经大华会计师事务所（特殊普通合伙）审计并出具无保留意见的审计报告。

（五）公司联系方式

董事会秘书（信息披露事务负责人）：谭琳

联系电话：13911251151

邮箱：linda@hnsd.net

联系地址：北京市朝阳区北苑东路 19 号院 1 号楼 27 层 2708 室

二、主要财务数据和股东变化

(一) 主要财务数据

项目	2016年(末)	2015年(末)	本年(末)比上年(末)增减(%)
资产总计	76,242,462.22	58,145,492.03	31.12%
归属于挂牌公司股东的净资产	56,010,225.25	27,422,758.17	104.25%
营业收入	71,997,457.58	70,448,497.97	2.20%
归属于挂牌公司股东的净利润	3,758,710.48	3,559,606.49	5.59%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	3,360,415.27	3,727,853.09	-9.86%
经营活动产生的现金流量净额	-6,981,141.87	-16,510,252.65	-
加权平均净资产收益率(依据归属于挂牌公司股东的净利润计算)	9.01%	13.36%	-
加权平均净资产收益率(归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润计算)	8.06%	13.99%	-
基本每股收益(元/股)	0.31	0.20	55.00%
稀释每股收益(元/股)	0.31	0.20	55.00%
归属于挂牌公司股东的每股净资产(元/股)	4.15	2.50	66.00%

(二) 股本结构

单位：股

股份性质		期初		本期变动	期末	
		数量	比例%		数量	比例%
无限售条件股份	无限售股份总数	1,975,610	18.00%	2,532,852	4,508,462	33.38%
	1、控股股东、实际控制人	-	-	-	-	-
	2、董事、监事、高管	-	-	506,586	506,586	3.75%
	3、核心员工	-	-	-	-	-
	4、其它	1,975,610	18.00%	-	4,001,876	29.63%
有限售条件股	有限售股份总数	9,000,000	82.00%	-	9,000,000	66.62%
	1、控股股东、实际控制人	5,985,000	54.53%	-	5,985,000	44.30%

份	2、董事、监事、高管	3,015,000	27.47%	-	3,015,000	22.32%
	3、核心员工	-	-	-	-	-
	4、其它	-	-	-	-	-
普通股总股本		10,975,610	100.00%	2,532,852	13,508,462	100.00%
普通股股东人数		6				

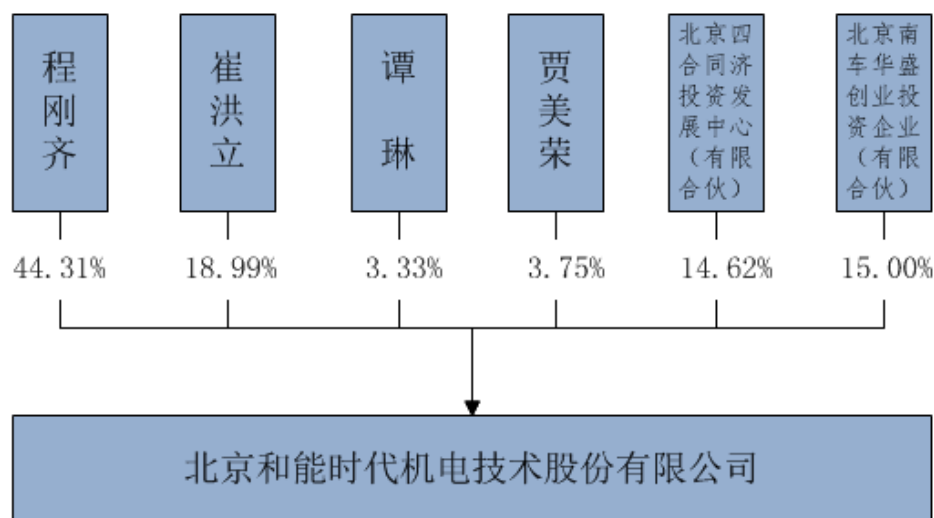
(三) 前十名股东持股情况

单位：股

序号	股东姓名	股东性质	期初持股数	期内增减	期末持股数	期末持股比例%	限售股份数	无限售股份数	质押或冻结的股份数
1	程刚齐	境内自然人	5,985,000	0	5,985,000	44.31%	5,985,000	-	0
2	崔洪立	境内自然人	2,565,000	0	2,565,000	18.99%	2,565,000	-	0
3	谭琳	境内自然人	450,000	0	450,000	3.33%	450,000	-	0
4	北京四合同济投资发展中心(有限合伙)	境内非国有法人	1,975,610	0	1,975,610	14.62%	-	1,975,610	0
5	北京南车华盛创业投资企业(有限合伙)	境内非国有法人	-	2,026,266	2,026,266	15.00%	-	2,026,266	0
6	贾美荣	境内自然人	-	506,586	506,586	3.75%	-	506,586	0
合计			10,975,610	2,532,852	13,508,462	100.00%	9,000,000	4,508,462	0

(四) 公司与控股股东、实际控制人之间的产权及控制关系的方

框图



三、管理层讨论与分析

(一) 商业模式

公司一直服务于风力发电风电运维行业，主要客户是整机商、风电业主（包括电力公司和风电场）和第三方备件商。目前公司与十余家核心风力发电机零部件制造商形成战略合作关系，在此基础上为客户提供风机原厂配件、技术改进和配件维修服务，以及风电运维服务。

1、销售模式

经过几年的发展，公司在销售模式方面，已经建立了较为完善的营销体系和推广模式。在日常的经营活动中，公司以招投标为主要销售模式，电力集团公司与部分区域公司以及整机商通过招标模式进行售后备件的采购，公司根据招标要求制作投标文件，按照客户要求的时间与流程完成投标，中标后根据招标条款签订销售合同。针对第三方备件商主要采用现款现结的销售模式。对于尚未开发的客户群体，公司采用市场推广模式进行销售。

2、采购模式

公司已获得多家核心风电零部件制造商的独家代理资质与经销代理资质，公司与这些制造商形成了共同制定市场销售策略、共同开展市场推广活动的战略合作模式；公司针对低值、需求量低的产品采取零单采购模式；公司的技改/运维人工服务、零部件维修、仓储物流等业务的开展以服务外包模式为主。

3、盈利模式

公司的盈利模式清晰，通过销售风机原厂配件，以及提供技术改进与维修服务、风电运维服务获取利润。公司拥有十余家核心上游合作渠道，逐渐培养出具有一定知名度的品牌和市场影响力，并随着公司对市场产品与技术的把控，公司在风电行业里的技术优势越发明显，不断扩展更多的潜在客户，并提升公司的经济效益，提高公司在行业中的竞争地位。报告期内，公司商业模式无重大变化。

（二）外部环境分析

我国政府出台了一系列扶持政策，保证风电行业的快速、健康发展。《风电发展“十三五”规划》发布，规划明确了“十三五”风电的发展目标，到2020年底，风电累计并网装机容量确保达到2.1亿千瓦以上，其中海上风电并网装机容量达到500万千瓦以上；风电年发电量确保达到4,200亿千瓦时，约占全国总发电量的6%。

据中商产业研究院报告2015-2020年中国风电产业调查及投资前景预测报告，近年来，我国的风电装机容量和发电量快速增长，成为新能源中排名第一的能源，也是仅次于火电、水电的第三大电源。

随着能源结构的调整，风电在我国能源结构中的地位将越来越重要。风电目前正处于由替代电源向主力电源过渡的时期，未来将会成为我国能源结构中的主力电源。能源替代是一个长期的过程，可以预计，未来风电将保持较长时期的快速发展。

此外，全球风电也处于快速发展时期，如果剔除中国的数据，1995年-2015年，经过二十年的发展，全球其它国家的风电装机容量从5GW增长到了290GW，增长了57倍；发电量从8TWh增长到656TWh，增长了81倍。海外市场稳健快速的发展，为中国的风机出口提供了广阔的市场。随着中国风电设备企业的成熟，与国外风电设备企业的技术差距逐步缩小，中国企业开始走出国门，面向国际市场。2016年，中国的风机出口数量快速增长，1-10月累计出口45,647.4万美元，累计同比增长106.6%。海外市场将是中国风电设备企业一个越来越重要的市场。

在风电装机容量不断增长的基础上，出质保风机的规模也将快速增加。彭博新能源财经预测，未来几年内，随着新风机质量的提升和旧风机机龄增长，出质保风机的规模将急剧增加。预计2017年和2018年，年增长规模将达26GW和30GW。到2022年，将有累计约187GW的风机出质保。上述风机出质保期后，带来了大量的风电运维服务需求，风电运维服务市场规模将进一步扩大。

风电运维市场规模增长的同时，也在逐步走向市场化，通过优胜劣汰机制与行业洗牌，使能够真正为业主提供有价值服务、管理规范的综合大包服务商获得越来越多的机会。因此，作为第三方服务

商的行业进入壁垒正在日益提高。

1、核心渠道壁垒

风电后市场价格竞争激烈，拥有核心渠道，且争取良好的合作条件是重中之重。作为第三方服务商，必须同时建立与上游部件供应商和下游风电企业的良好合作关系，先进入者在本领域建立起广泛的用户基础和丰富的成功案例，能够在行业内树立良好的品牌形象，拥有稳定、忠诚的客户群体。新进入者缺乏优势渠道，且无品牌知名度和成功案例，难以在短时间内抢占市场。

2、技术服务能力壁垒

风电运维领域尤其是核心部件检修需要机械、电力、空气动力学等复合专业知识背景，技术要求较高。并且，风电运维服务过程中需要面对不同风电场的环境和不同风机厂商的各种机型，面对各种突发故障，制定完善有效的运维方案，这对缺乏技术积累的新进入者构成了较高的技术壁垒。

3、资金壁垒

根据行业特点，公司通常需要通过备库方式获取供应渠道的良好合作条件或者满足客户的快速响应需求；且因风场业主的平均账期要求为三个月，但供应商大多要求预付方式，因此资金周转率相对较低；以上行业特点均要求公司的运转需要足量的资金进行支持。

（三）竞争优势分析

1、全品类备件供应能力

公司在开拓上游渠道方面具有突出的优势，目前公司已取得十余

家供应商的中国独家代理、总代理、总经销或战略经销的代理资质，公司所拥有的这些核心渠道资源，几乎涵盖了风机各个子系统及核心零部件市场份额较高的国内外知名品牌及产品品类；除上述优势渠道资源外，公司的供应能力已覆盖了几乎所有主流品牌机型风机各系统零部件、耗材、工具，公司还具有丰富的海外上游渠道拓展与管理的经验，持续拓展新产品与新技术，不断加强全品类备件供应能力。

2、领先的技术优势

公司在大量备品备件供应的基础上，通过与全球领先的零部件品牌供应商/制造商建立长期合作关系，熟悉并掌握了上游各零部件供应链的核心特点，如产品设计、生产工艺、产品应用、市场价格等，可以更精准的根据开发需求，选择合适的技术及服务合作方，为客户开发出性价比高的产品、技术及服务，从零部件、子系统、风机整体性能提升等各个层级解决客户的技术问题。

3、备品备件供应、专业风机运维服务与风电信息化平台，协同发展效应逐步显现

本报告期，公司不断完善风电后市场业务布局，在原有备品备件供应与技术改造技术服务业务基础上，公司成立控股子公司安维（天津）新能源科技有限公司，全面开拓风机运维服务市场；成立全资子公司和风易能（天津）科技有限公司，启动风电行业信息化平台建设。业务布局完善后，协同发展效应逐步显现：一方面运维业务可通过公司已建立的完善销售网络快速打开市场；另一方面，随着运维市场的逐步扩大，通过优质与精细的服务不断获得客户的认可，从而带动备

品备件的销售，进而为实现备件加服务的运维大包服务奠定基础；而信息化平台的建设与推广，将加强公司与风电行业上下游客户的信息互动与交流、提高交易效率、积累行业大数据，全面提升公司在风电行业的品牌知名度，从而带动公司各项业务的开展。

4、完善的销售网络及管理

针对备品备件及技术服务业务，公司在全国装机的主要省份及区域均设有销售网络，专人对接该区域所有风场业主，及时响应并处理客户的备品备件及技术服务等各类风机需求，积极跟进供货及服务进度，协调并落实售后服务事宜。公司还设有专人负责与各个区域风场的上级公司或各电力集团总部进行对接，推广各类新产品、新技术和服务，协助上级公司和总部完成集中采购招投标工作，及时汇报各个项目的进展和成果。同时，公司作为多个品牌的总经销商、独家代理商和战略经销商，在全国发展了近百家分销商，并与其中多家优质分销商形成长期战略合作，共同致力于为客户提供优质的产品与服务，积极维护风电后市场的健康与发展。通过点、线、面的市场布局，公司形成了完整的销售网络及较为完善的销售管理，市场开拓能力强，销售效率高。

5、较高的风机备件库存管理能力

公司通过售前与售后信息管理系统，以及信息化平台建设，增强了市场信息收集能力，加之公司丰富的风机故障处理经验、大量的实际备件供货数据以及供货商提供的货期信息，公司定期制定常备库存方案，并不断根据实际的客户需求进行更新。通过库存管理，提高

了客户应急采购的响应速度，避免客户风机长时间停机，直接提高风场效益，提高客户满意度。

（四）持续经营评价

公司获取十余家风电行业主流品牌制造商的代理经销授权资质，拥有一定数量的技术负责人、运维服务负责人等优秀人才，核心团队稳定，具有独立的获取客户能力，内部控制健全。报告期内，公司积极开拓业务市场，扩大经营规模，提升公司的行业地位。公司主营业务收入稳步增长，并较好的控制成本，实现公司净利润增长。公司未发生对持续经营能力有重大不利影响的事项。因此，公司具有良好的持续经营能力。

四、涉及财务报告的相关事项

（一）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，公司应当说明情况、原因及影响。

不适用。

（二）本年度内发生重大会计差错更正需追溯重述的，公司应当说明情况、更正金额、原因及其影响。

不适用。

（三）与上年度财务报告相比，财务报表合并范围发生变化的，公司应当做出具体说明。

本期纳入合并财务报表范围的主体较上期相比，增加2户，分别为公司的全资子公司和风易能（天津）科技有限公司和控股子公司安维（天津）新能源科技有限公司。

和风易能（天津）科技有限公司，拟投资200万元，截至报告期

末已实际出资 0 元；安维（天津）新能源科技有限公司，拟投资 1,000 万元，截至报告期末已实际出资 140 万元。

（四）年度财务报告被会计师事务所出具非标准审计意见的，董事会应当对涉及事项做出说明。

不适用。

北京和能时代机电技术股份有限公司

董事会

2017 年 4 月 26 日