

股票代码：300172  
保

股票简称：中电环

### 中电环保股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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	线上参与公司中电环保 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 04 月 07 日（星期五）下午 15:00-17:00
地点	“中电环保投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：王政福先生 董事、总裁：朱来松先生 独立董事：唐后华先生 董事、董事会秘书、财务总监：张维先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：请问贵司管理层，公司净利润已连续两年下滑是什么原因？今年一季度情况是否好转？未来是否有改善规划与措施？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！公司 2021 年，受疫情和外部环境的影响，原材料价格大幅上涨，使得项目毛利率下降；客户资金紧张影响公司的回款进度，导致应收账款信用减值损失计提增加，以及人力成本增加，影响当年净利润。2022 年，主要系商誉减值准备计提 4208.14 万元（部分污泥项目产能未达预期等）影响了净利润，但剔除商誉减值因素，公司归母净利润为 11,832.71 万元，较 2021 年增长 11.05%。2023 年一季度，公司市场承接、项目实施进度等各项生产保持稳定。未来，公司将围绕战略发展规划，加大市场合同承接、强化项目实施管理、提高项目回款力度、提升产业创新平台功能、着重技术创新升级、提高设施运营效率和企业管理水平，提高公司的盈利能力。谢谢！</p> <p>2、问：公司今年新承接合同额有多少？对比去年有增长吗？是否有重点大型项目？</p> <p>答：非常感谢您对中电环保的关心！2022 年承接市场合同 12.19 亿元；对比 2021 年增长 17.7%。截止 2022 年末，公司尚未确认收入的在手合同金额合计为 38.67 亿元，其中：水务 20.41 亿元（含运营合同额 11.41 亿元）、固废处理 17.59 亿元（含运营合同额 15.88 亿元）、烟气治理 0.67 亿元。工业水处理：承接了包钢废水零排放项目、中广核 LF 核电站凝结水精处理项目，实现了新能源领域水处理突破，宝丰多晶硅水处理（实现了新能源领域的突破）等；市政水处理：承接了溧阳上兴污水处理 PCO 项目，苏州盛泽水质净化项目等；固废处理：承接苏州盛泽填埋场土壤修复项目；大气产业：采用公司自主</p>

研发的新技术 HTR-3SO，承接了昆山、成都台嘉项目等。谢谢！

**3、问：年报称商誉减值准备计提 4208.14 万元，主要是部分污泥项目产能未达预期等，请问贵司目前产能如何，未来是否有明确扩产计划？**

答：尊敬的投资者您好！公司固废业务板块，已在南京、苏州、镇江、徐州、广东、河南、湖北等地建设近 20 个污泥耦合处理项目，其中，苏州和南京化工园污泥干化耦合处理（国家试点）项目首批通过验收，已成为国内污泥耦合处理示范基地及行业领军企业；已投产运行的深圳项目(深圳治污保洁工程“优秀项目”)设计处理规模 2000 吨/天，为全球最大的污泥处置基地，目前公司污泥设计处理总规模近 300 万吨/年。未来，公司将加强优质污泥处理基地布局，推进重点项目开发进度；已投产项目扩大污泥来源，提高设备运行效率，扩大产能、降低生产成本，提高收益水平；积极多领域的拓展新客户和布局污泥处理基地；扩大市场份额，实现业务模式快速复制。谢谢！

**4、问：公司如何应对原材料涨价造成的成本压力？**

答：非常感谢您对中电环保的关心！近年来原材料持续上涨，为保障公司健康持续发展，从以下几个方面制定措施：1、安排专人密切关注原材料的市场价格走势，每天动态发布至公司各部门；2、根据项目实施进度要求，做好项目的提前设计，尤其是涉及到大量使用材料的设备，以便尽快采购和制造；3、调整采购策略，预判价格走势，进行大宗物资的预采购，提前锁定成本；4、扩大优质合格供应商范围，通过拓宽采购渠道、优化供应商配置、强化审计稽核等措施，完善采购管理流程，进一步强化了营业成本控制能力。谢谢！

**5、问：环保行业市场集中度相对较低，细分领域的企业较多，请问公司如何保持自己的竞争力？**

答：1、中电环保是生态环境治理服务商，主营：水务、固危废、烟气治理，包括：工业水处理、城镇污水及水环境治理；固废危废、污泥耦合、土壤修复及餐厨垃圾处理；烟气及 VOCs 治理；高端装备及智慧环保等。为工业（新能源、电力、石化、冶金、煤矿、新能源、建材等）和城镇环保提供系统解决方案，包括：研发设计、核心设备制造、装备系统集成、工程总承包、设施运维和项目投资（BOT、PPP）等。公司经多年创新发展，形成了“一体两翼”的发展格局，主营：水、固、气产业；左翼：发挥创新平台功能，加强产学研合作，促进科技成果转化和企业孵化等；右翼：加速资本运营，联合产业基金，侧重产业投资。公司以 EP、EPC、BOT、PPP、设施运维及环保高端装备制造、智慧环保等商业模式，打造了“智慧环保系统集成 EPC、治理设施运维、创新平台运营”三大业态，拥有“废水处理零排放及纳滤膜分离、全膜法水处理、分布式智慧水体/质净化、污泥干化耦合处理”四大特色业务，客户覆盖大工业与市政领域。公司资质齐全：环境工程设计甲级、环境设施运营甲级、环保工程专业承包一级、市政公用工程总承包、机电工程施工总承包、压力容器及 ASME 设计制造等。

2、公司各产业将突出全员市场意识，加强与外部合作和资源共享，根据市场和客户变化

不断调整市场策略，强化执行、快速响应，发挥集团化管理体系优势，运用集团优势资源，聚焦攻克重点大型项目，提升各产业的高成长水平，巩固各细分领域的领先地位。

水务业务：持续突破新能源、新材料、冶金、矿井水、PCB精密制造等新型大工业水处理领域的中水回用及废水“零排放”等业务，巩固在电力、石化、煤化工等传统的领先地位；聚焦市政及园区提标改造、水环境综合治理等市政水务市场方向，加快工业园区、开发园区废污水综合治理、市政污水的再生水回用、河道水体水质提升及分布式智慧水体净化等重点业务拓展；发挥现有膜应用技术优势，加速盐湖提锂、磷酸铁锂等技术研发并实现产业化；布局开拓项目运维、自来水（双膜法）等新领域；加强与平台各载体的合作，实现产业协同发展，形成规模效应；环保高端装备基地实现产品规模生产销售。

固危废业务：以污泥耦合处理业务为核心，全面拓展污泥、垃圾、农林废弃物等生物质耦合处理、土壤修复、餐厨垃圾、危废处理及油泥处理等新领域；加大污泥耦合处理 EPC 业务等市场开拓力度，加强优质污泥处理基地布局，推进重点项目开发进度；已投产项目扩大污泥来源，提高设备运行效率，扩大产能、降低生产成本，提高收益水平；积极多领域的拓展新客户和布局污泥处理基地；进一步承接土壤修复项目，扩大市场份额，实现业务模式快速复制。

烟气治理业务：根据市场情况以及客户需求，扩大半干法脱硫超净排放、高效钙剂干法脱硫技术、窑炉烟气脱硝等新技术领域的业务量，依托现有典型业绩，实现高效的复制推广；抢抓提标改造有利时机，积极拓展冶金、建材、焦化等非电烟气治理市场领域。结合现执行烟气治理项目，加快 HTR 脱硝、CEEP-HLDI 钙剂干式喷射等新技术的市场推广复制，研发节能型烟气处理设备并储备碳回收及利用技术，积极响应国家碳中和计划。

3、技术创新方面：公司秉承“诚信、创新、卓越”经营理念，围绕市场需求和发展战略开展技术创新工作，采用“内部研发+外部引进消化并举”模式，通过与科研院所的定制式技术开发任务来强化协同研发、与国内外企业多形式合作、与平台内单位加强产学研合作，突出提质增效、转型升级，全面提升技术创新研发、技术改造和成果运用水平，以新技术增强公司核心竞争力；加强应用型技术的实质性研发，加强研发团队建设，加大投入，明确责任人，研发成果与绩效挂钩。水环境处理产业围绕非电工业水处理市场提升技术研发实力；固危废资源利用产业加大生物质发电、场地修复、矿山修复、生活垃圾处理的技术研发；烟气治理产业加快推进非电烟气治理市场的相关技术研发。以技术创新塑造公司核心竞争力，形成行业领先的自主研发核心技术，助推市场合同承接和新业务板块的拓展。

4、项目管理方面 公司业务模式已形成“工程 EPC+项目运维”两大格局，经营性资产大幅增长，强化精细化管理，提量降本增效，提升资产运营效率和收益水平，强化安全生产，严格控制成本；严格执行项目经理负责制，各项目按照“全成本预算、全过程管控及绩效考核”，以抓预算管理绩效考核，控成本提效率，提升项目全过程管控能力；以项目现

场实际具体情况为依据，优化设计，提高设计质量；拓宽合格供应商范围，加强过程监督，利用公司招标平台，做到公开透明，严格杜绝内部腐败；加强项目经理把控采购成本与全面质量管理的职责，统筹采购质量、价格、交货进度，整体把控项目实施进度。项目运维上，进入后疫情时代，上海某大型游乐场项目、及南京、苏州、深圳等地项目运营逐步恢复，确保项目安全稳定运营；同时，努力提高南京（九龙湖）水体净化岛、银川第七污水处理厂、登封市旅游新城污水处理厂等污水处理项目，以及南京、常熟、深圳、驻马店、镇江等污泥处理项目的产能、单价和设备运行效率，控制运营成本和人力费用，提高资产收益率。

5、团队建设方面：公司积极营造企业核心价值观，实行“人才引领、敬业精业、价值共享”的人才观，不拘一格选拔任用“能力强、想干事、能干事、干成事、业绩好”的优秀人才，培养一批善于经营、勇于担当的领头雁，推行竞聘上岗，优胜劣汰，完善员工梯队建设，提升团队使命感和责任感，打造更具活力的赋能型组织。人才力量稳步增长，人才结构与经济结构相适应，不断优化健全有利于人才聚集、能力提升、充分发挥作用的机制与环境。不断“筑巢引凤”，完善人才引进机制，吸纳社会优秀人才，助推公司快速健康发展；加强员工素质提升，借助公司内部培训平台，狠抓员工综合素质提升，持续出台相关激励措施，对员工自我提升进行奖励；在人才轮岗方面不断突破现有模式，培养复合型人才。对于管理人员与核心骨干人员，采用内部培养、外部引进相结合的方式，通过系统培养结合工作实践，强筋壮骨赋能人才发展。通过机制不断优化，进行内部挖掘具备潜质的优秀人才，给予项目实践历练的机会，培养综合能力突出的技术领军人才。公司不断加强优良文化凝练及宣贯，推动全体员工价值观共识的形成；通过内部培养和外部引进并举，在实践中磨砺和选拔人才，任用有能力、敢担当的优秀人才。

6、公司治理方面：公司深入推行新治理架构下的集团化管理，优化公司业务组合，重点关注公司的中长期发展。公司将调整完善新架构下各项管理制度、规章及流程，提高董事会及总裁办公会决策效率，提高人力资源、财务、投资、内控等职能部门的管理效率，确保重大战略和项目加快实施，提高执行力，赋能各产业发展；持续完善法务、采购、质量、安全监督、审计等内控体系建设，强化风险控制，提升规范化管理，保持健康发展。做好财务统筹管理，强化内部财务稽核，强调回款，特别是长帐龄、大额应收款，确保稳健的现金流，全方位推进预算精细化管理，执行各部门、各项目预算考核体系，合理控制非生产性费用支出。根据各产业特点，完善差异化考核体系，强化刚性约束和差异化激励。调整并完善 OA 协同办公系统，实现办公效率跨越式提升，提高现代化管理水平；充分运用工业互联网开发成果，赋能公司智慧发展、提升效率和效益。

7、资本运作方面：公司坚持自主创新发展，重点围绕主业积极进行产业投资，特别是围绕特色业务领域，如，城市水环境治理的分布式水体净化，生物质发电的污泥耦合发电等。同时，加强横向和纵向并购，横向并购，重点以整合同行业的产业资质和市场等资源为主；纵向并购，重点关注产业上游具有竞争优势的技术研发、环保高端装备制造等

企业。公司将凭借资本市场的有利平台，采取定向增发、引入战略投资者、设立产业基金等多种方式，在市场和技術方面促进主业发展，推动产业链延伸和资源整合，做强做优生态环境治理产业。同时，不断加强投资者关系管理，做好市值管理与市值维护，促进公司价值持续增长，实现公司和股东价值最大化。 谢谢！

**6、问：请问贵司去年固废处理和烟气治理毛利分别下降 12.39%、25.24%，具体原因请展开说明，谢谢**

答：首先非常感谢您的关心！固废处理的毛利下滑，主要受煤价持续上涨，导致污泥干化耦合处理所需的蒸汽成本上涨，处置成本上升。另外，燃油价格上涨，导致运输成本上升。为此，公司将从以下几个方面，来应对固废毛利下滑：1、加大各污泥处置点处置量，充分释放产能；2、提升早期项目的污泥处置单价；3、通过技术研发，降低蒸汽耗和电耗，以应对处置成本的上升。

烟气治理的毛利下滑，传统业务受市场充分竞争，且公司大气产业传统业务的比重大，为此，公司加大了大气产业的新技术研发，包括：CEEP-HLDI 钙基干式脱硫和炉 HTR-3SO 脱硝技术，前者适用于焦炉、工业窑炉、生物质锅炉等烟气脱硫，具有脱硫效率高、系统简单、脱硫灰可综合利用的特点；后者适用于工业窑炉（玻纤窑炉、沸腾炉等）、燃气锅炉等烟气脱硝，具有脱硝效率高、系统简单、投资运行成本低的特点。2022 年公司已实现了 HTR-3SO 脱硝技术，市场合同的承接，昆山、成都泰嘉项目。将以此项目为示范，加大新技术市场的开发，实现大气产业的转型发展。谢谢！

**7、问：请问公司盐湖提锂项目研究进展如何？谢谢。**

答：尊敬的投资者，您好！公司发挥多年来在膜应用领域的综合优势，联合专业反渗透和纳滤膜制造商，正进行全膜法及纳滤膜应用的研究及跨界拓展（包括盐湖提锂等业务的新技术、新工艺研发及产业化推广）。公司组建了盐湖提锂研发攻关团队，加大专项研发投入，从人员、资金、市场、试验等方面提供支撑，已完成工艺路线的制定及核心关键设备的研发。其中，针对国内几个典型盐湖的卤水，根据具体的水质情况（镁锂比等参数），进行了“一湖一策”的方案系统研发；制定了详细的试验方案，并通过试验确定具体的工艺技术参数，以及关键设备的开发，包括纳滤膜、浓缩膜的选型及技术参数的确定。从而实现由试验方案到工程化推广应用的研发。 谢谢您的关注！

**8、问：目前公司在大工业水处理业务方面核电火电细分市场已处于相对领先地位，并计划全力开拓非电大工业市场，请问新能源水处理市场是否是公司未来重点深耕领域？公司对该市场怎么看？**

答：您好！2022 年，公司实现了新能源水处理的重要突破，以废水零排放及纳滤膜法分盐、全膜法水处理为特色的大工业水处理业务竞争优势不断提升，新承接宝丰多晶硅水处理，包括中水回用及零排放系统。未来，我国新能源领域市场空间较大，公司在保持核电、火电市场领先地位的同时，全力开拓非电大工业市场，持续突破新能源领域（包括，多晶硅、磷酸铁、磷酸铁锂、盐湖提锂等）新技术、新材料、以及冶金、矿井水、

PCB 精密制造等新型大工业水处理领域的中水回用及废水“零排放”等业务，巩固在电力、石化、煤化工等传统的领先地位；发挥多年来在膜应用领域的综合优势，加速新能源领域的技术研发并实现产业化。感谢您的关注！

**9、问：公司计划的重点围绕主业积极进行产业投资加强纵横向并购，请问目前是否已有意向相关标的，今年会有相关规划落地吗？**

答：尊敬的投资者您好！公司始终围绕主业加资本“双轮”驱动发展模式：坚持自主创新发展，重点围绕主业积极进行产业投资，特别是围绕特色业务领域，如，城市水环境治理的分布式水体净化，生物质发电的污泥耦合发电等。同时，加强横向和纵向并购，横向并购，重点以整合同行业的产业资质和市场等资源为主；纵向并购，重点关注产业上游具有竞争优势的技术研发、环保高端装备制造等企业。为此，公司将积极利用各方资源，开拓项目且实施并购，促进主业发展，推动产业链延伸和资源整合，实现公司和股东价值最大化。感谢您的关注！

**10、问：贵司股价一直不如人意，是否有提振股价措施来保护中小投资利益？**

答：尊敬的投资者您好！公司始终坚持通过市场开拓、技术创新、风险管控、团队建设，增强核心竞争力，加强内外部合作，做好公司未来发展战略规划，提升经营业绩，力争以持续、稳定的良好业绩回报投资者。公司管理层一直专注于经营管理，始终重视价值维护，并对公司的未来发展充满信心，力争将公司价值充分体现在二级市场股价中。感谢您的关注！

**11、问：请问公司 22 年度公司经营业绩不好中净利润下降的原因？**

答：尊敬的投资者，您好！2022 年，公司主要系全额计提商誉减值准备（部分污泥项目产能未达预期等）影响了净利润，但剔除商誉减值因素，公司归母净利润为 11,832.71 万元，较 2021 年增长 11.05%。感谢您的关注！

**12、问：请问公司在智慧环保方面有哪些考虑**

答：尊敬的投资者，您好！公司旗下的中电智慧科技公司，是专业提供智慧环保、智慧工厂等全方位智慧产业解决方案的国家高新技术企业，为“双软企业”、“软件骨干企业”。贯彻“工业互联网+”、“中国制造 2025”等创新理念，打造“工业互联网+环保”模式，运用互联网、人工智能、大数据等数字科技，打造集信息采集、传输、反馈、监控、预警、分析、运营、管理为一体的智慧环保一体化平台，为石油、石化、市政、环保、化工、电力、冶金等客提供智慧环保、智慧水务、厂网河一体化监控平台、智慧工厂、数字化工厂、智慧园区、自动化系统、能源管理、物联网系统、安防系统、智能仪表等系统解决方案。智慧环保一体化平台，通过机站式视频、在线监测传输终端等对单元系统、核心设备运行数据、性能指标实行远程运营监管，包含运行参数切换、开车状态、维护保养周期等，精准采集项目污染源环境、介质指标、排放量等实时数据信息；对系统全流程运行工况实时监测，针对指标超标异动，由专家诊断工艺系统提出预警并提供诊断意见，运营管理人员及时调整系统参数；通过报表管理、信息管理等功能模块，后台管理监测

数据基于通讯网络同步上云，运营部门及客户直接共享、监督。实现了对项目全周期、全系统监控管理，具备“自动化、可视化、数字化、智能化”的特点，实现精细化管理、实时化监控，把控能耗，降本增效、高效节能、绿色安全，发挥数字生产要素的效能，助力建设数字中国、数字技术与生态环境领域的深度融合。未来，公司将充分发挥与紫金山国家重点实验室、未来网络产业创新有限公司共同打造的“智慧环保一体化运营平台”项目成果，做优、做强“智慧环保一体化平台”，覆盖至各业务板块的项目运营管理，并将各板块的业务信息化系统整合至统一门户平台，实现统一权限管理、统一展示等，可智慧分析、智慧预警并辅助管理决策等，实现数智环保下的运营高效管理，为客户提供专业、安全、高效的远程运营服务，助力环保产业向数字化、智能化转型。感谢您的关注！

**13、问：贵司近年调研活动直线下降，请问公司如何保持与市场及投资者的正常沟通频次？未来是否会增加调研路演等安排？**

答：尊敬的投资者您好！公司一直通过公告、官网、公众号、投资者交流等渠道向股民、机构、社会公众发布消息、宣传公司，同时积极做好信息披露相关工作，让广大投资者更加了解公司的基本情况、核心业务及公司价值。公司欢迎各类机构来公司调研，也将通过增加路演等方式，积极与投资者高频沟通，以展现公司核心价值。感谢您的关注！

**14、问：公司领导，能否介绍一下公司产业创新平台建设内容？**

答：非常感谢您对中电环保的关心！公司发挥上市公司综合优势，联合“政产学研金才”资源，按照“一体两翼”模式，加强特色产业，打造环保产业创新平台，创造平台收益。平台发挥“人才引领、技术研发、成果转化、产业集聚”等功能，采用股权合作、投资并购、平台孵化等措施，促进人才团队、技术引进，整合产业链，形成产业集聚，打造南京环保支柱产业。平台包括“2337”内容：二区（国家级环保服务业集聚区、生态环境产业创新集聚区，定位环保高端服务，突出科技创新，提供环境治理第三方服务）；三联盟（国家级环保产业技术创新联盟，定位科技成果产业化，突出产业创新）；三载体（研发载体-扬子江生态环境产业研究院、产业载体-扬子江环境集团、人才双创载体-南京环保产业创新中心暨创新公司）以及七大特色功能（成果转化、产业孵化加速、智慧环保、产业基金、展示推广交易、高端装备集成及综合服务）。成果转化方面：采用自主研发及产学研合作模式，以嫁接高校、院所科技研发优势资源，促进科技成果转化，加快成果产业化进程，提高公司技术开发与转化能力，促进技术创新；同时，申请并获得政府专项补助的支持。产业孵化方面：平台作为省级科技企业孵化器、省级创新创业示范基地等，采用股权合作、平台服务和产业孵化等多种形式，发挥“平台孵化器”功能，包括：通过股权合作方式，平台已孵化了：扬子江生态环境产业研究院，“平台型新型研发机构”，系联合 985 高校--东南大学（国家重点实验室）及其人才团队、江宁开发区管委会创建，通过市级新研机构备案，以市场需求导向研发，发挥平台的“造血功能”，针对核心技术攻关，设立专项课题和经费，与科研院校进行“课题分包”，有效解决科技应用“最后一公里”，赋能产业创新发展；南京环保产业创新中心暨创新公司，“平台型人才公司”，系联合 985

高校--南京大学及其人才团队、江宁开发区管委会等创建，形成“平台投人才、人才助人才、成果市场化”创新机制；扬子江环境集团，“平台型产业载体”，系联合南京市、江宁区两级国资平台，采用混合所有制形式，发挥环保产业协会及产业联盟的龙头作用，在市生态环境局、市工信局、市科技局及紫金集团等部门的关心支持下，致力于扬子江流域水、土环境治理，助力长江大保护。通过平台服务和产业孵化方式，平台已集聚高端人才团队近 30 个，引进和孵化企业近 60 家，拥有专利、专有技术和软件著作权等近五百项，为政府引进人才、孵化企业、吸收就业提供服务，创造经济和社会效益；与公司形成业务互补，助力产业链延伸及项目承接。近些年，公司加大平台物理空间建设，投资建设生态环境产业创新集聚区（一期），支撑平台技术研发、成果转化、人才引进、产业孵化加速。谢谢！

**15、问：请问公司在废水零排放及纳滤膜分离特色业务方面的技术及业绩情况？**

答：非常感谢您对中电环保的关心！废水处理零排放及纳滤膜分离特色业务为公司水务板块的特色业务，具有较强技术核心竞争力，拥有数十项专利和专有技术，主要业务模式为 EPC、EP。公司通过牵头承担国家科技重大水专项，成功研发“零排放”自主创新技术和集成系统，并入选《国家工业节水工艺、技术和装备征集》，具有“节能降耗、低污染、智能化”等优势，已在电力、石化、冶金、煤化工、新能源、精密制造等工业领域成功推广，有效实现废水减排、末端处理达标、资源化回用与“零排放”。公司持续巩固核电火电市场领先地位，全力开拓非电大工业市场，实现新能源、冶金行业废水零排放、矿井水处理的重要突破，以废水零排放为特色的大工业水处理业务竞争优势不断提升，近年来公司相继承接了包钢废水零排放、宝丰多晶硅、宁煤羊场湾矿井水、华鲁恒升、玖龙纸业、东华能源、珠海电厂等一批水处理项目。谢谢！

**16、问：请问公司在核电水处理方面的竞争优势及业绩，谢谢。**

答：非常感谢您对中电环保的关心！公司核电水处理技术应用，覆盖除盐水、海水淡化、凝结水、放射性废水等业务。在国内核电水处理市场占有率居于前列，拥有数百项水处理的专利和专有技术。主要客户包括：中核集团、中国广核集团、国电投集团等，秦山核电、三门核电、田湾核电、徐大堡核电、宁德核电、阳江核电、防城港核电、红沿河核电、台山核电、海阳核电等；公司在核电第三代反应堆的水处理项目，实现了全满贯，包括：中国华龙一号、美国 AP1000、法国 EPR、俄罗斯 VVER-1200；公司参与了我国所有沿海省份的核电站建设；同时，参与国外核电站的建设，包括巴基斯坦恰希玛核电等。随着国家双碳战略的推进，核电将迎来新的发展！公司将发挥在核电水处理的技术、品牌、业绩等优势，顺应国家政策方向、把握核电发展契机、紧抓业务承接机遇，时刻关注相关核电项目建设进展，积极参与其核电水处理项目，持续巩固公司在核电水处理领域的市场份额。谢谢！

**17、问：请问公司领导可否介绍一下，目前公司在工程及运营项目情况如何？负债端是否有压力**



	<p>答：尊敬的投资者，您好！公司 2022 年度以项目经理负责制为抓手，强化项目全面管理，聚焦项目执行难点，精准发力，明确责任单位，按照合同要求科学制定实施方案，高效管理执行，细化责任分工，加大绩效管理，提高响应速度，强化顾客满意度，做好统筹协调，按时保质完成一批重点项目。 水务业务：在大工业水处理板块项目实施及运营方面，红沿河核电、田湾核电、三门核电、海阳核电、阳江核电、宁德核电等核电水处理项目稳定商业运行；丰城、金义、滨海等锅炉补给水、粤电珠海、虹洋热电、劲海、黄陵矿业等除盐水等项目移交；防城港 3 号机组凝结水、羊场湾矿井水、洋口港预处理、斯尔邦回用水、准东净水站等完成项目调试。城镇水环境治理板块的南京九龙湖、泵站前池及翻身河等分布式智慧水体净化项目、银川第七污水处理厂项目稳定商业运行；完成苏州盛泽镇水质净化项目（7 个站点）、贵州青酒酒厂老厂区水处理改造项目、江宁区泵站前池及九龙湖五号泵站应急处理服务项目、安澜大道水质应急处理项目、江宁区农村污水处理、东莞领益污水处理站二期 EPC 工程等项目的实施、调试及验收工作。 固危废处理业务：在污泥耦合处理项目实施及运营方面，完成武汉污泥干化项目验收；已投入试运行的深圳市污泥耦合处理项目系统稳定运行；盐城土壤修复项目竣工验收；盛泽土壤修复项目顺利实施。目前，公司已在南京、苏州、镇江、徐州、广东、河南、湖北等地投资建设近 20 个污泥耦合处理项目，设计处理规模近 300 万吨/年，各投运项目的系统稳定性和设备可靠性持续提高，处理效率不断提升。 烟气治理业务：平朔氨法改造、山焦管式炉脱硫脱硝除尘、扬州华电脱硝、安太堡脱硫等项目顺利实施；中煤蒙大、大同华岳、山西美锦、东华能源、山焦炭黑等项目竣工验收；HTR 烟气脱硝技术落地示范并推广，完成 HLDI 干式脱硫技术应用的设备升级改造及技术落地。关于负债端，公司 2022 年末，公司资产负债率为 36.37%，资金状况良好。谢谢！</p> <p><b>18、问：请问站在独立董事的角度评价一下这家公司好吗？</b></p> <p>答：公司运作规范，业绩良好，所属行业前景广阔。谢谢！</p> <p><b>19、问：公司领导，您好，看了公司年报，在资本运作方面，公司是否有与战略投资者合作方面的考虑？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好！首先，公司欢迎优质的战略投资者，与公司合作共赢！公司致力于围绕主业创新发展，优选产业投资和并购项目，采取定向增发、引入战略投资者等多种方式，在市场和技術方面促进主业发展，推动产业链延伸和资源整合，做强做优生态环境治理产业，促进企业价值和股东价值持续增长。谢谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 04 月 07 日