

东北电气发展股份有限公司

2024 年度总经理工作报告

一、2024 年经营情况讨论与分析

2024 年是“十四五”规划经济爬坡之年，我国电力产业持续增长，特别是可再生能源领域快速发展，宏观经济政策凸显推动能源结构转型和实现绿色低碳发展目标方面的坚定决心。随着国内经济整体回升向好，东北电气紧密围绕年度经营目标任务，通过狠抓经营管理、降本增效、强化创新驱动，母线业务受益国家电力行业整体政策利好影响，积极抓住国内新型电力系统建设带来的发展机遇，加快调整产品结构转型升级，稳健推进母线类新产品领域布局，重点针对抽水蓄能项目和国外客户的市场开发，2024 年母线产品订单创下历史新高，工业产值几乎翻倍，助推母线业务收入超额完成预算，提升了母线业务的市场地位。同时经营的酒店业务，伴随着宏观经济稳中向好，商务出行及休闲旅游需求持续释放，酒店餐饮住宿市场信心逐步恢复。

报告期内，全年实现营业收入 15,644.12 万元，同比增加 4,601.11 万元，主要系子公司阜新母线报告期内订单量及合同交付数量增加所致；归属于母公司股东的净利润-101.07 万元，同比减亏 1,404.63 万元；归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润-913.05 万元，同比减亏 456.02 万元。

报告期内主要工作如下：

（一）把握政策利好，实现营收突破

2024 年，公司充分利用宏观经济政策提振电力市场发展的契机，扩大产能，积极营销。报告期内，母线业务坚持以创新引领工作、以实干保障结果，始终坚持以订货回款、新产品研发、大干保交货、降本增效为工作重点，母线业务产值突破亿元大关，超额完成了各项预算指标，新增订货 1.8 亿元，订货合同同比增长 40%，为未来的持续经营提供保障。

（二）酒店业态平稳，运营毛利提升

2024 年，中国旅游住宿业呈现复苏态势，随着入境免签政策的陆续出台，商务出行及休闲旅游需求释放，公司紧抓酒店市场复苏机遇，通过定向市场、旅游市场扩展、线上市场开发等营销举措，2024 年酒店餐饮住宿业务收入 5,719 万元，同比下降 2.82%，酒店类业务毛利率同比上升 0.25 个百分点，酒店业务逐步恢复正常。

根据酒店业务持续营运需要，公司控股子公司逸唐飞行酒店（“承租方”）与关联方大连长江广场有限公司（“出租方”）订立租赁合同补充协议。根据本补充协议，对原租赁合同调整了相关约定：租赁期间延长一年，从原来的“2021年9月1日至2023年12月31日”调整为“2021年9月1日至2025年12月31日”，同时约定2025年度租金标准仍为人民币750万元。除本补充协议中明确所作调整的条款之外，原租赁合同的其余部分应继续有效。

（三）多措并举，确保经营资金周转

面对资金短缺的严峻形势，公司克服诸多不确定因素，通过加强应收账款催收管理，以及降低原材料采购资金占用额度、创新保函办理模式等举措，减少资金占用、改善现金流。同时加强全面预算管理，严格执行资金计划，合理安排生产资金，确保资金合理周转，规避了债务风险，维持了稳定运营。

（四）盘活存量资产，优化资产结构

报告期内，盘活存量资产，清理往来账，加强资产流动性，优化资产负债结构。2024年1月12日控股子公司逸唐酒店将其持有的重庆酒店30%股权投资作价910万元转让给关联方泰升房地产（上海）有限公司，2025年1月17日东北电气将全资子公司东电香港100%股权作价400万元转让给非关联方中兴动力有限公司，同时，公司针对未实际运营的逸唐酒店项目分公司开展注销清理工作，先后完成多家分、子公司的注销工作，此举释放冗余资源并降低管理成本，聚焦核心业务提升运营效率。

（五）持续研发投入，推动技术创新

报告期内，公司母线业务聚焦市场和客户的专业化、定制化需求，不断研发创新产品，持续推动新产品研发、技术服务方向的多样化和专业化。公司设立专门的产品研发团队，配备研发设备和实验环境，重点加强配套新能源产品研发，稳健推进新能源产品领域布局。报告期内，申报实用新型专利5项，完成共箱母线智能除湿系统产品的开发，并成功应用于共箱母线改造项目中，增强了产品市场竞争力，为企业未来的持续经营提供保障。

（六）落实安全主体责任，确保安全稳定生产

报告期内，公司通过压实各级管理层责任，明确主要负责人作为企业安全生产的首要责任人，严格要求其履行企业法定代表人的安全生产第一责任人职责，将安全责任纳入管理层考核体系，健全和完善安全责任体系。深化宣传教育，培育安全文化，构建“责任明晰、预防为主、全员参与”的安全生产长效机制，切实保障生产活动安

全稳定运行。

二、公司未来发展的展望

（一）行业发展趋势和竞争格局

电力行业：

2025年，中国电力供需将走向平衡偏宽松的状态。这一趋势得益于电力生产能力的不断提升，2024年全国全口径发电装机容量达到33.5亿千瓦，同比增长14.6%。预计2025年全国新增发电装机规模有望超过4.5亿千瓦，其中新增新能源发电装机规模超过3亿千瓦。至2025年底，全国发电装机容量有望超过38亿千瓦，同比增长14%左右。同时，电力市场化改革的深入也将有助于电力供需的平衡，市场机制不断完善，市场交易电量持续扩大，市场活力得到有效激发。

随着发电量与用电量稳步增长，预计2025年全国全社会用电量将达到10.4万亿千瓦时，同比增长6%左右。国民经济运行总体稳定以及电气化水平的不断提升，拉动近年来全行业用电量保持平稳较快增长。同时，电力供需总量的不断提升，也为输变电设备制造业的发展提供有力保障。

近年来，国家能源局持续推动全国统一电力市场体系建设和《加快构建新型电力系统行动方案（2024—2027年）》改造项目，市场化交易电量规模持续增长。2024年，电网投资已超过5000亿元，显示出国家在电网建设上的坚定投入，预计2025年的电网投资将进一步增长，继续保持高位运行，公司所处输变电设备行业也迎来高速发展期。由于我国碳达峰、碳中和战略目标的长期驱动效应，预计未来各项政策的力度不会轻易减弱，输变电设备行业的高增长依然可持续。

酒店旅游业：

随着国内旅游和入境旅游市场的回暖，中国旅游业市场持续活跃，2024年国内高端酒店市场已基本恢复至2019年同期水平，热门旅游城市的恢复表现显著。2025年，随着国内旅游市场加速回暖，国际航线加速恢复以及一系列灵活、便利的入境政策陆续出台，国内旅游市场将迎来复苏，酒店业亦将迎来全面增长。

（二）公司发展战略

2025年面对外部经营压力和内部现金流紧张局面，本集团核心工作是在大股东支持下全力引进战略投资者，同时继续发挥主观能动性，通过加强应收款回收、寻求资金支持、严控成本费用等措施，充分利用近年国家电力行业整体政策利好契机拓展母线新产品市场，夯实母线业务持续运营能力，改善资产质量，全力保持内外部经营

环境稳定，提升整体持续经营能力。

（三）2025 年度经营计划

2025年面对外部经营压力和内部现金流紧张的极度困难局面，本集团核心工作是全力引进战略投资者，同时继续发挥主观能动性，通过加强应收款回收、寻求资金支持、严控成本费用等措施，充分利用近年国家电力行业整体政策利好契机拓展母线新产品市场，夯实母线业务持续运营能力，改善资产质量，全力保持内外部经营环境稳定，提升整体持续经营能力。

（四）重点工作

为增强持续发展能力和盈利能力，改善资产质量，恢复健康发展，拟采取以下措施改善持续经营能力：

1. 全力保持内外部经营环境稳定，长远规划持续运营目标。为实现现金流平衡，合理规划调整业务营运规模，制定稳健的经营目标，持续做好运营管理，提高产品创新能力，保持和强化持续经营能力。公司现有主营业务水平在2024年度同比取得增长的基础上，预计2025年仍将有一定幅度的增长。

2. 研发新产品，提升市场竞争力。充分利用近年国家电力行业整体政策利好契机，以传统母线类输变电设备产品发展为核心，调整产品结构，拓展母线新产品市场，母线业务订货增加毛利率较高的改造项目和新产品在销售收入中所占比重，有效提升主营业务盈利能力。

3. 合理调配资源，加强成本管控。本集团组织架构现已形成扁平化管理，有效降低人工成本。同时加强全面预算管理和成本管控，严格控制各项费用支出，降低运营成本。

4. 确保安全生产，坚决守住安全红线。加强组织领导，严格落实主体责任，狠抓各项责任措施落实，确保生产安全稳定。细化应急预案，提高应急处置能力以最高工作标准、最严工作要求、最强责任担当，切实落实安全防范工作，为企业安全生产平稳有序运行及发展变革创造良好的安全环境。

5. 通过加强应收款回收力度，同时寻求获取外部资金支持，本集团能够保障自身资金需求。资金来源：一是主营业务拟通过加强供应链管理和内部资金管理，减少资金占用、加速货款回收、增加材料赊购额度或争取银行贷款等方式改善现金流；二是除了东北电气发展(香港)有限公司100%股权作价400万元转让外，还通过寻求大股东支持，为本集团提供必要水平的财务资助；三是东北电气及其子公司在金融机构或

非关联外部主体均无贷款或借款，阜新母线拥有良好的银行信用和融资记录，具备融资能力，后期可视自身业务发展需要，通过抵押资产申请银行授信贷款支持，足以支持未来12个月的持续经营；通过上述措施，本集团足以保障流动资金需求，实现现金流平衡。

6. 充分利用资本市场融资渠道，全力引进战略投资者。虽然东北电气2023年发行H股引进战略投资者项目认购协议已逾期终止，但是全力引进战略投资者是东北电气2025年度核心工作，为此大股东已在北京产权交易所有限公司发布拟转让东北电气81,494,850股股份（占总股本的9.33%）的招商信息。

东北电气发展股份有限公司

2025年3月28日