证券代码：301316 证券简称：慧博云通公告编号：2023-015

慧博云通科技股份有限公司
2022 年年度报告摘要

一、重要提示

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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所未发生变更。

非标准审计意见提示

□适用 ☑ 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 ☑ 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☑ 适用 □不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以截至 2022 年 12 月 31 日公司总股本 400,010,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.8 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 ☑ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	慧博云通	股票代码	301316
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	宁九云 1	周强 2	
办公地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道欧美金融城 6 幢 12 层	浙江省杭州市余杭区仓前街道欧美金融城 6 幢 12 层	
传真	0571-85376396	0571-85376396	
电话	0571-85376396	0571-85376396	
电子信箱	ir@hydsoft.com	ir@hydsoft.com	

注：1 公司于 2023 年 4 月 19 日召开了第三届董事会第十七次会议，审议通过了《关于变更董事会秘书的议案》，具体内容详见公司于同日在巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）披露的相关公告。

2 公司于 2023 年 4 月 19 日召开了第三届董事会第十七次会议，审议通过了《关于变更证券事务代表的议案》，具体内容详见公司于同日在巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）披露的相关公告。

2、报告期主要业务或产品简介

1、主营业务概述

公司的专业团队将根据客户需求，提供全面的信息技术服务。基于所拥有的丰富的行业经验和专业技术服务能力，公司能够为客户提供量身定制的专业、优质服务。公司注重不断学习和创新，以保证团队的信息技术服务能力始终处于行业前沿水平。自创立以来，公司始终致力于与客户建立长期互信的合作关系，并持续提供高质量、高效率的服务，帮助客户在数字化转型中取得成功。公司为客户提供的产品与服务包括：

（1）软件技术服务：指提供给客户的专业软件技术咨询、开发、测试等技术服务，全过程服务于客户应用软件系统的需求分析、系统设计、编码、测试、部署、运营和维护等多个环节。

（2）专业技术服务：指针对某种专业领域提供的技术支持和咨询等服务，这种服务通常由具备专业服务能力的技术团队提供，旨在为客户提供优质、高效的一站式服务方案。

（3）产品与解决方案：为满足下游客户持续深化的数字化建设需求，基于对客户业务的深入理解，公司通过加大对新兴技术领域的研发投入，向专项软件设计与定制化软件产品交付、平台化解决方案交付进行转型，逐步向更高端的产品与技术赋能型业态模式发展。

公司的主营业务为面向全球产业信息化升级与数字化转型的需求，基于对各行业客户业务场景的理解，以软件技术专业人才为载体，为国内和国际客户提供涵盖咨询、设计、开发、测试、运维等全周期的信息技术服务。公司业务遍布全球，在北京、上海、深圳、杭州、广州、成都、南京、武汉、长沙、无锡、西安、郑州等多个国内城市以及美国、新加坡、印度、菲律宾、墨西哥、巴西、意大利等境外地区设立了分支机构或服务团队。公司提供的软件技术服务主要面向高科技、通信、互联网、金融、汽车等行业的客户的软件研发阶段需求。

公司的信息技术服务业务目前以软件开发人员技术服务业务为主，公司在软件开发人员技术服务交付规模持续增长的同时，也在逐步拓展软件定制开发及解决方案服务业务，以满足客户在信息化和数字化建设进程中产生的延展需求。随着信息技术的进步和企业数字化转型的推动，各个行业均在积极利用云计算、大数据、人工智能、物联网等新兴技术进行信息化升级与数字化转型。公司未来拟重点加强开拓对软件开发服务需求较高的行业领域，加大对云计算、大数据、人工智能、物联网等新兴技术、业务领域的研发投入，同时，进一步由技术交付服务向定制化软件开发、平台化解决方案拓展，使得公司的软件技术服务向产业链高附加值方向延伸，实现新兴技术在不同行业领域的融合与渗透式推广。

经过多年的研发技术积累、行业经验沉淀、组织管理优化和业务市场开拓，公司逐渐成为在 IT 服务领域具有影响力的企业之一，并致力于成为一家国际化、专业化、创新型的信息技术服务企业，为国内外各行业客户的信息化升级与数字化转型高效赋能。

2、主要产品及服务

公司为客户提供的信息技术服务主要分为以下三大类：软件技术服务、专业技术服务、产品与解决方案。

（1）软件技术服务

在软件技术服务领域，公司通过指派专业的软件技术人员，基于云计算、大数据、人工智能、物联网等 IT 技术，与客户研发团队共同完成软件的需求分析、架构设计、软件开发与测试、产品上线及维护支持等全产品生命周期的工作，帮助客户解决技术能力不足以及周期性人员需求高峰的问题，对客户的软件开发工作形成专业、高效、灵活的支撑，使客户能够更加聚焦于自身的核心业务。公司技术人员主要提供以下多个领域的技术服务：

在云计算领域，帮助企业以更低的投入成本和运营成本获得高效、敏捷、安全的企业级混合云、私有云服务，根据客户需求定制化地将数据安全地应用组织内部，为企业提升内部 IT 基础架构运行和管理的效率。

在大数据领域，运用大数据平台+行业专业模型，开展数据驱动的决策分析。通过构建运行监测特征指标反映智慧平台的主要情况，从模型库里寻找、匹配相关的预测分析模型模拟问题的演化趋势，并通过运筹决策模型生成多个方案并对这些方案进行评估，并提供结论性建议。

在人工智能领域，公司运用计算机视觉、语音识别、自然语言处理等 AI 技术可为客户提供涉及人工智能相关软件产品的开发服务，包括：AI+图像数据应用、AI+文本数据应用、AI+视频数据应用、AI+行业数据应用等面向不同行业场景的智慧应用。

在物联网领域，公司基于开源的物联网边缘计算平台的云边一体化物联网技术，为客户实现企业的各种业务系统无缝集成，例如设备管理、系统监控、数据采集和分析系统等，帮助企业快速实现 IoT 设备的接入、部署、集成、运维和管理。通过打通云端、边缘端和设备端，为企业提供高效的 IoT 设备智能化服务，让企业轻松实现业务的智能化改造。

公司基于以上的技术积累提供的软件技术服务聚焦数字经济发展、充分赋能客户，形成了以常规技术为导向的软件开发人员技术服务，以及以新兴技术为导向的软件咨询与实施人员的技术服务，从而满足客户从研发到应用各环节的基于软件管理人员和软件技术人员的技术服务需求。

报告期内，公司软件技术服务业务实现营业收入 8.60 亿元，占营业收入的比例为 72.67%，2021 年实现营业收入 6.38 亿元，占营业收入的比例为 69.43%。2022 年公司软件技术服务业务收入较上年同期增长 34.96%。

（2）专业技术服务

在专业技术服务领域，公司为客户提供专业的移动智能终端测试、智能 IT 运行维护和用户体验设计等服务：

移动智能终端测试服务方面，公司积累了与通信运营商、工信部进网许可证官方认证实验室、移动智能终端制造商以及芯片制造商长期的合作经验，搭建了专业的测试服务体系，持续为整个移动智能终端产业链的客户提供测试服务。公司具有规模较大、成立时间较长的专业测试服务团队，能够在全球 200 多个城市和不同网络环境下开展移动智能终端的相关测试工作。同时，公司的移动智能终端测试业务已逐步从智能手机拓展至智能穿戴设备、智能家居、物联网等领域，未来将持续开拓新的泛移动智能终端测试业务增长点。

智能 IT 运行维护方面，公司专注于 IT 基础架构层（涵盖网络层、存储层、服务器层、操作系统层、数据库层、中间件层），主要面向客户的数据中心，提供保障其 IT 基础架构整体安全、稳定、高效运行的服务。公司的 IT 运行维护服务主要包括第三方运行维护服务和原厂运行维护服务。公司在实施 IT 运维服务的同时，也在积极推动企业向智能化运维服务转型。公司研发了智能运维服务平台，主要基于公有云的多个关键业务系统提供监控与系统运维服务，包括系统监控项管理与优化、软件构建与发布、故障处理、安全审计等。该平台能对云平台、中间件、云服务等在多层、多环节进行有效监控，对生产环境产生的事件进行自动化的分析和处理，提供给运维人员便捷的管理各类不同来源告警的集中式工具组合，智能化处理重复或者关联告警，大幅提高运维效率，有效节约运维人力成本。

用户体验设计方面，公司提供面向全球的多元化创新的用户体验设计（UED）服务，覆盖软件产品的整个生命周期，涉及品牌策略、营销视觉、交互体验设计与研发服务，包括研究、设计、开发和数据运营四大部分。公司的 UED 服务以用户体验为中心，以设计为商业赋能，从商业价值的角度出发，在产品设计过程中将商业价值纳入设计的考虑要素中，以实现产品更大的价值化，基于对设计行业的深耕及理解，创新性赋能每一幅设计作品。从品牌营销策划、品牌全案设计将用户体验设计过程分为交互设计和视觉设计两个方向，设计团队将设计过程中的所需的创造性的灵感，与用户实用性界面形成高能高效互动，快速促达用户需求。

报告期内，公司专业技术服务业务实现营业收入 2.95 亿元，占营业收入的比例为 24.88%，2021 年实现营业收入 2.51 亿元，占营业收入比例为 27.28%。2022 年公司专业技术服务业务收入较上年同期增长 17.57%。

（3）产品与解决方案

为满足下游客户持续深化的数字化建设需求，基于对客户业务的深入理解，公司通过加大对新兴技术领域的研发投入，向专项软件设计与定制化软件产品交付、平台化解决方案交付进行转型，逐步向更高端的产品与技术赋能型业态模式发展。

随着云计算、大数据、人工智能、物联网等新一代信息技术在企业中的应用日益普及，在公司提供软件技术服务的客户群体中，很大一部分客户已在积极探索相关新兴领域技术并结合自身业务场景进行信息化升级。公司基于长年对各行业领域客户的服务经验积累以及自身在新兴领域技术的研发投入，面向客户的数字化、网络化、智能化应用需求，加强典型场景下的算法服务，将新兴技术与客户的业务场景进行结合及应用，提供创新的软件开发解决方案，帮助客户实现业务的创新模式升级。

公司积极构建自身技术和方案的应用能力，提升定制化软件产品开发与行业解决方案服务能力，深入客户的战略规划、业务规划中，重塑客户流程，升级服务模式，提供基于产品与解决方案的高附加值服务，从而创造与客户实现战略互补、价值共享的共赢新局面。公司在云计算、大数据、人工智能、物联网等新兴技术领域持续创新积累，逐步形成智慧金融、智慧电商、智慧零售、智慧医疗、智能大数据中台等一系列技术解决方案，为高科技、通信、互联网、金融、汽车、医疗等多个行业领域的客户提供基于产品与解决方案的信息技术服务。

在金融行业领域，公司自主开发 IT 运维产品和服务。随着服务的深入，公司团队关注到客户的很多 IT 系统运维需求无法通过布署原厂商的行业标准软件来得到满足，行业标准软件往往仅作为一个技术平台被引入到数据中心。公司以此为基础，围绕客户的实际需求，通过持续的迭代开发，为客户提供更加符合其规则、使用习惯和运维习惯，并符合其自身标准的场景化的运维软件，为客户的 IT 系统运维打通“最后一公里”。基于这方面的积累，公司持续投入研发力量，进一步研发完成了智能作业调度系统、跨平台文件传输系统、文件智能网关管理平台、容器云平台系统、应急管理平台系统、数据可视化（大屏展示）系统等一系列的运维解决方案和软件。随着这些软件产品和解决方案的日臻完善，公司不断利用品牌和渠道优势，面向行业目标客户推广产品及解决方案服务。

随着经济全球化和市场经济的高速发展，各行各业大量建设的数据中心又积累了海量、复杂的运营数据。鉴于数据要素在经营活动中发挥的重要作用，公司积极投入研发并拓展大数据分析和可视化服务。公司基于企业的客户、产品、交易等网络数据，运用图数据库和图计算技术、大数据、机器学习技术等，为客户提供运营数据的分析与挖掘服务，协助客户实现数字化、智能化转型。数据分析服务能够在信用评估、反欺诈、风险控制、客户行为分析、精准营销等方面发挥重要作用，相关数据服务在金融行业具有广阔的市场空间。基于人工智能与大数据技术的可视化服务，可以将数据结合具体业务以更加明确和直观的方式展现给数据中心的管理和决策人员，支持客户更迅速、更科学地做出决策。

近五年来，公司一直在人工智能行业应用领域进行探索。公司在人工智能领域的业务包括为各个行业客户提供智能对话机器人的开发、定制和交付服务，同时也为各个行业提供图像识别和 RPA 的解决方案。从自然语言处理、多轮对话、情感识别、语音识别和合成等技术，到图像识别、物体识别标注、行业特殊证照识别、专业文献识别等，以及自动化流程机器人等 AI 技术落地方面都有了丰富的积累和案例。

基于对标杆客户需求的深入了解和迭代开发，公司逐步研发形成了拥有自主知识产权的智能对话机器人、识别机器人、流程机器人等围绕 AI 技术的产品和解决方案，为在各行业客户的智能化改造活动中提供了坚实的基础底座和灵活的服务能力。公司业务涉足旅游、医疗、汽车和零售等行业，通过提供经过充分训练的智能对话机器人、识别机器人等产品和解决方案服务，公司为目标行业客户的智能化转型提供了强有力的支持，大大提高了客户的业务运营效率，助力客户更快速地实现数字化升级和智能化转型。在人工智能技术与应用逐渐成熟并商业化的进程中，公司不断加大人工智能应用层能力的建设和研发，基于国际、国内 AI 大厂的底层算法技术，为企业级客户的垂直细分领域的 AI 应用提供具备核心能力的专业服务和产品与解决方案服务，为企业客户智能化转型的“最后一公里”保驾护航。

报告期内，公司产品与解决方案业务实现营业收入 0.17 亿元，占营业收入的比例为 1.42%，2021 年实现营业收入 0.17 亿元，占营业收入的比例为 1.80%。2022 年公司产品与解决方案业务收入较上年同期增长 1.93%。

关于国际业务，公司始终坚持国际化发展战略，并积累了先进的离岸交付中心（ODC）的搭建、管理和运营经验，同时拥有大量精于承接海外软件研发业务的技术人才，在全国 10 多个城市组建设立了离岸交付中心（ODC），为海外大客户提供成熟的软件技术服务，并与 SAP、Internet Brands、全球最大零售商等知名国际企业建立了长期稳定的合作关系，且公司是其大部分海外客户在中国唯一或仅有的少数几家供应商之一。

为了响应国际客户的全球化布局，公司将服务交付地从中国逐步扩展到美国、新加坡、印度、菲律宾、墨西哥、巴西、意大利等国家，以进一步加强全球交付网络布局、海外人才招募能力以及海外市场竞争力。随着全球交付网络的成熟，公司近几年开始帮助中国的大型手机厂商和互联网等公司开展企业出海业务，为客户提供优质的海外资源及软件技术服务，形成了国内外资源优势互补和资源共享的良好局面。

国际化业务中，国内外客户尤其是海外客户通常将其核心产品中的部分核心子系统及模块交给公司主导开发，因此对于项目管理、技术架构、软件开发人员的技术与素质及英语沟通能力要求相较国内客户业务更高，公司成功承担和交付核心系统模块的开发，充分体现了公司的高端技术服务实力。

关于金融业务，在银行科技领域，公司与多家国有银行、全国性股份制商业银行以及城市商业银行等客户保持着长期稳定的业务合作。依托积累的金融行业客户资源及品牌优势，公司不断拓展更多新客户、并与老客户深化合作，逐步形成了在金融行业以银行业为核心，多领域协同发展的业务布局。

公司在为金融行业客户提供 IT 基础架构建设及运行维护服务的过程中，见证并深度参与了银行总行级数据中心的发展变迁过程，包括数据中心建设、迁移、灾备、数据及应用大集中到分布式建设、流程再造和管理改进等工作，积累了丰富的服务经验和最佳实践。

由于银行总行级数据中心基础架构规模庞大、结构复杂而具有很高的运维难度，承接此类项目具有很高的门槛，需要运维服务商具备较高的综合服务能力。公司经过多年发展，有成熟的服务质量保障体系、打造了高素质专业的人才梯队、拥有丰富的国有银行 IT 服务经验、沉淀了专门针对银行数据中心运维的解决方案。

关于人工智能解决方案和产品服务，人工智能解决方案和产品服务方面，公司拥有坚实的技术实力和丰富的项目实施经验，以确保客户的业务智能化转型成功。公司与国内的部分大型 AI 厂商建立了长期良好的合作关系，这使团队在技术和项目合作方面积累了一定的实际操作经验和先发优势。公司是百度 AI 的生态合作伙伴，也积攒了行业客户在人工智能领域的专业认可度。公司 AI 团队的大部分员工都通过了百度的多项技术认证和考核，这进一步增强了团队在 AI 行业的技术实力，同时也具有更高的客户满意度保障。作为百度认证的交付合作伙伴，公司亦是百度“文心一言”首批生态合作伙伴之一。公司 AI 团队多名成员通过百度“智能对话架构师”和“智能对话训练师”认证，能实现 AI 领域里核心的交付能力--智能对话机器人的搭建和训练，在“文心一言”大模型的加持下，公司未来在智能对话领域具备一定的先发优势，积累了智能对话技术能力，可为客户提供更好的用户体验。公司将在人工智能应用落地领域继续加大投入，在人工智能解决方案和产品服务方面，走出自己的特色之路。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 ☑ 否

元

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	1,304,941,833.52	861,241,499.10	51.52%	615,658,228.77
归属于上市公司股东的净资产	964,228,119.44	633,536,089.15	52.20%	433,437,580.67
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	1,183,887,619.13	918,266,782.21	28.93%	687,585,036.53
归属于上市公司股东的净利润	89,357,293.99	76,504,137.77	16.80%	65,688,324.47
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	78,569,137.13	60,194,277.02	30.53%	74,809,230.18
经营活动产生的现金流量净额	52,431,998.15	29,284,771.37	79.04%	119,001,020.81
基本每股收益（元/股）	0.2437	0.2149	13.40%	0.2236
稀释每股收益（元/股）	0.2437	0.2149	13.40%	0.2236
加权平均净资产收益率	12.43%	13.57%	-1.14%	27.01%

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	270,397,856.55	288,446,551.42	302,519,655.75	322,523,555.41
归属于上市公司股东的净利润	13,611,478.04	23,835,843.18	22,969,103.49	28,940,869.28
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	9,390,427.61	19,696,926.88	22,092,582.19	27,389,200.45
经营活动产生的现金流量净额	-44,670,708.38	964,790.07	19,194,375.88	76,943,540.58

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 ☑ 否

4、股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	21,178	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	22,607	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0

前 10 名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
北京申控投资有限公司北辉科技有限公司	境内非国有法人	21.37%	85,500,000	85,500,000		
北京慧博创展投资中心（有限合伙）	境内非国有法人	15.00%	60,000,000	60,000,000		
北京和通业管理中心（有限合伙）	境内非国有法人	9.40%	37,612,500	37,612,500		
北京友财投资有限公司-杭州钱塘股权投资合伙企业（有限合伙）	其他	9.37%	37,500,000	37,500,000		
北京云财投资有限公司-北辉科技投资合伙企业（有限合伙）	其他	6.00%	24,000,000	24,000,000		
圆汇（深圳）科技有限公司	境内非国有法人	4.97%	19,875,000	19,875,000		
北京友财投资有限公司-苏州汇财投资中心（有限合伙）	其他	4.69%	18,750,000	18,750,000		
北京慧才英通业管理中心（有限合伙）	境内非国有法人	3.75%	15,000,000	15,000,000		
余浩	境内自然人	2.92%	11,683,497	11,683,497		
北京恒博睿投资管理中心（有限合伙）	境内非国有法人	2.81%	11,250,000	11,250,000		
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、余浩、北京申晖控股有限公司与北京慧博创展投资管理中心（有限合伙）的关联关系 公司实际控制人余浩持有北京申晖控股有限公司（以下简称申晖控股）99%股权且为申晖控股法定代表人；余浩持有北京慧博创展投资管理中心（有限合伙）（以下简称慧博创展）46%合伙份额并担任慧博创展执行事务合伙人。 申晖控股与慧博创展同受余浩控制，互为一致行动人。 2、杭州钱友股权投资合伙企业（有限合伙）、苏州友财汇赢投资中心（有限合伙）的关联关系 杭州钱友股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称杭州钱友）、苏州友财汇赢投资中心（有限合伙）（以下简称友财汇赢）的执行事务合伙人均为北京友财投资管理有限公司（以下简称北京友财）。 公司董事谢海闻分别持有杭州钱友 0.26%合伙份额、友财汇赢 0.52%合伙份额，谢海闻为北京友财的法定代表人、董事长、经理，谢海闻是北京友财对杭州钱友、友财汇赢的委派代表。 杭州钱友与友财汇赢同受谢海闻控制，互为一致行动人。 除上述情况外，本公司前十名股东之间不存在其他关联关系或一致行动关系。					

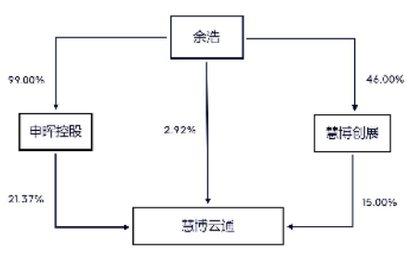
公司是否具有表决权差异安排

□适用 ☑ 不适用

（2）公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

（3）以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 ☑ 不适用

三、重要事项

报告期内公司经营情况无重大变化，未发生对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

证券代码：300982 证券简称：苏文电能 公告编号：2023-019

苏文电能科技股份有限公司
2022 年年度报告摘要

一、重要提示

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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

□适用 ☑ 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 ☑ 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☑ 适用 □不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 171,471,695 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3.5 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 2 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 ☑ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	苏文电能	股票代码	300982
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	张子健	殷凤姣	
办公地址	江苏武进经济开发区长帆路 3 号	江苏武进经济开发区长帆路 3 号	
传真	0519-69897107	0519-69897107	
电话	0519-69897107	0519-69897107	
电子信箱	zhangzijian@swdnkj.com	yinfengjiao@swdnkj.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）主营业务

苏文电能科技股份有限公司（以下简称“公司”）以设计业务为先导，后将产业链向产业链上下游延伸，成为涵盖电力设计咨询、电力设备供应、电力施工及智能用电服务为一体的一站式（EPCO）供应电品牌服务商。公司凭借优秀的电力咨询设计能力、丰富的工程项目管理经验、自有的电力设备供应能力及智能用电服务，不断地完善管理水平，服务了优质的工商业企业、房地产、政府客户。另外，公司积极的探索能源数字化与电力服务的融合，积极发展分布式光伏、用户侧储能、微电网、零碳园区等相关业务。

公司有着十余年的行业经验，积累了丰富且成熟的样板工程和实战经验，业务遍布江苏省内各城市，2022 年省外业务拓展进度大幅加大，省外业务占比约 30%，省外业务涉及的省份有安徽、浙江、湖南、内蒙、天津、广东、四川、陕西、贵州、江西、河南、山东等省份。

1.电力设计咨询（E）

电力咨询设计业务是公司的核心业务之一，是公司一站式电力服务业务体系的基础一环。公司设计部门由电网部、配电部、综合能源部组成，涉及国家电网基建、配弄完设计；工矿企业、商业、公共事业等供配电设计；居住区供配电设计；园区、城乡电力规划设计；综合能源设计；光伏、储能设计等。公司提供的设计产品符合国家、行业、国网公司的标准，积极推进新技术、新工艺，国网基建项目采用三维设计（BIM）技术，提高效率，减少返工，节约投资。另外，公司积极参与“双碳”新型电力系统设计，充分挖掘、利用地区资源，因地制宜设计综合能源服务解决方案，以降低能源消费、减少污染物排放量、降低企业用能成本、提高能源利用效率，创造较好的经济效益和社会效益。

报告期内，公司获得“江苏省勘察设计质量管理先进单位”、“江苏省工程勘察设计行业诚信单位”；公司参与设计的项目“220kV 茶梅 2911 线 13-18#、茶梅 2912 线 17-19# 迁改工程”、“常州润来科技有限公司 110kV 变电站新建工程”获得优秀设计三等奖。

2.电力设备供应（P）

电力设备供应业务是公司一站式电力服务业务体系的重要支撑环节，能够为电力工程建设业务和智能用电服务业务的开展提供有力支撑。公司主要从事 35kV 及以下的高低压柜成套、户外环网箱、箱式变电站、高低压分支箱、计量箱、非标箱、智能用电采集装置、智能通讯装置、断路器、充电桩等产品的生产和销售，设备广泛应用于工矿企业、城乡电网工程、建筑配电行业、工业电气自动化控制等领域。

通过设备制造，公司电力施工 EPCO 项目通过采用自有生产设备，降低成本，提高项目获取竞争力；电力设备销售收入也是近年来公司增速较快的业务之一。由于电力设备的特点，公司的电力设备产品个性化设计和不同客户需求的不同，因为公司采用订单制的生产模式。

2022 年，“智能电气设备生产基地建设”及“电力电子设备及储能技术研发”项目再融资募集资金 13.8 亿元，公司在合理产能布局的基础上，加速完善 EPC 总包中的设备生产和配套能力，继续通过增加高低压柜体中核心产品低压电器的研发、生产能力，提升设备侧的盈利能力和未来潜在的设备性能竞争力。

多年来，公司一直注重设备质量，提高产品性能，减少占地面积，节约客户投资，降低设备损耗，向低碳、环保、绿色方向发展。报告期内，公司荣获“江苏省智能制造领军服务机构”、“江苏省专精特新中小企业”等荣誉。

3.电力施工及智能用电服务

电力 EPC 总承包业务是公司的另一项核心业务，近阶段，在公司的主营业务收入中，占比较高。近年来在电力设计的带动下，以及自身品牌的不断扩大和以前积累的优质工商业客户的背景下取得了快速成长。

公司的电力施工资质齐全，目前，公司可承接 330kV 及以下电压等级电力设施的相关服务、可承接单机容量 20 万千瓦及以下发电工程、220kV 及以下送电线路和相同电压等级变电站工程的施工。公司凭借优秀的电力咨询设计能力、丰富的工程项目管理经验、自有的电力设备供应能力及后端的智能用电服务，不断的完善管理水平，服务了优质的工商业用户、房地产、政府客户，涵盖了电力设计、电力设备制造采购，土建施工，安装调试，运维服务，售电，光伏，储能等环节。

公司进入电力智能化领域已有 7 年之久，我们开发了具有独立自主知识产权的 SCADA 系统，也推出了“电能侠云平台”。“电能侠云平台”在传统电力设施运维的基础上引入了云计算、大数据、物联网等新一代数字技术，对用户侧电力设施通过电能物联网方式进行实时采集、分析和处理，对用户电力设施精细化管理和远程运维，提高电力设施的运行效率和稳定性，实现企业电力设施无人值守、预知维护，降低用户用电和维护成本，提高用户用电效率，向用户输出用电全托管的安心服务。

“电能侠云平台”接入变电站 4300+，光伏站 100+，储能站 30+，并接入电能物联网终端设备 8W+，年均管理用电量超 60 亿度。典型客户有：比亚迪，长江电气，南京电研，蜂巢能源，中航锂电，南京华能，常州大学、常发广场，东方盐湖城等。

在“双碳”政策和“能源数字化”的双向加持之下，新型电力系统中的终端用电企业的供用电形式越来越复杂，企业对能源管理的要求也变得越来越细化，经济用电、安全用电、绿色用电已经成为企业的共识，这就会催生更多的智能用电服务需求。公司的智能用电服务紧密围绕着做好存量用户的能源管理这一主旨，在变电站托管运维，能源数字化服务，光伏、储能、充电桩的投资建设和运营，电气设备检修维护，购售电交易，需求侧响应和虚拟电厂，碳资产管理，智改数转，电气设备合同能源管理等方面为围墙内的企业提供全方位的服务。以 O 端的持续化运营服务能力，做好公司 EPC 业务的后续服务补充；同时借助 O 端的服务增强用户黏性，发现更多潜在的 EPC 服务商机，互为驱动，更好的服务围墙内的企业的供用电需求。

在公司成立 16 周年之际，公司重新升级了一站式供用电服务品牌“电能侠”，确定了 1 个云平台、5 项专业能力，6 类业务模块，7 大用户场景的一站式电能服务体系。1 个云平台：电能侠数字云平台；5 项专业能力：咨询设计、智能制造、安装集成、运营管理和软件信息；6 类业务模块：变电站、光伏/风电、储能、充电桩、数字能源、电网；7 大用户场景：服务智能电网、工厂、产业园区、公共事业单位、商办综合体、住宅小区、集团企业。紧密围绕 1 个云平台，通过 5 项专业化能力，在 6 类业务板块中为 7 大用户场景，提供全生命周期服务！

（二）主要产品及其用途

公司主要产品为高低压成套柜、SEV2-12 系列高压交流真空断路器、SEW3 系列智能型万能式断路器、SEM3 系列塑料外壳式断路器、充电桩等。

1、高低压成套设备

高低压成套设备包括中置柜、开关柜、箱式变电站、电缆分接箱等，将各式配电、电源及控制电器等元器件进行组织，以柜体形式直接应用于电力系统的配电环节，实现电路通断控制、故障保护、电能分配等功能的集成。广泛应用于民用住宅、商业建筑、综合楼宇、工业设备等配电系统领域。

2、SEV2-12 系列高压交流真空断路器

SEV2-12 系列高压交流真空断路器采用固封绝缘技术，使主回路避免外界环境影响，实现主回路免维护。全模块化的结构设计使产品整体功能结构清晰，操作维护简便、运行可靠。产品具备 M2 级延长的机械寿命（30000 次操作循环）、C2 级容性开断能力、E2 级电寿命（高达 50 次的满容量的电寿命）。

SEV2-12 系列高压交流真空断路器适用于三相交流 50HZ、额定电压为 12kV 系统的高压配电装置，广泛应用于工矿业、发电厂、变电站等配用电领域作为电器设备的控制和保护之用。

3、SEW3 系列智能型万能式断路器

SEW3 系列智能型万能式断路器导入最先进的断路器智能化管理理念：1、具有可通讯及智能化保护功能，能精确地实现上下级之间的选择性保护，提高供电可靠性，避免不必要的停电；2、可监测内部温度、断路器操作次数、触头当量、运行状态等多种参数；3、产品提供全面电力运行智能管理和保护；控制器种类多样化，方便用户选择。

SEW3 系列智能型万能式断路器适用于交流 50/60HZ 额定工作电压 400V~1140V，额定工作电流 200A~6300A 的配电网络中，用来分配电能和保护线路，使设备免受过载、短路、欠电压和接地（漏电）等故障的危害。额定工作电流 630A 及以下的断路器，亦可用在交流 50/60HZ、400V 网络中作为电动机的过载、短路、欠电压和接地故障保护，在正常条件下还可作为电动机的不频繁起动、停止之用。

4、SEM3 系列塑料外壳式断路器

SEM3 系列塑料外壳式断路器，其额定绝缘电压为 1000V，额定冲击耐受电压达到 8kV。适用于交流 50HZ、额定工作电压 400V、额定工作电流至 630A 的配电线路中作不频繁转换（400A 以下还可作电动机不频繁起动）之用。断路器具有过载、短路和欠电压保护功能，能保护线路和电源设备不受损坏。

公司根据应用领域及客户需求等，通过增选或替换模块等方案实现个性化定制产品。公司生产的产品作为用电负载的前端设备，广泛应用于商业楼宇、工业建筑、光伏储能、轨道交通等国民经济的各个领域。

（三）经营模式

1、业务承接经营模式

（1）参与公开招标：“针对客户公开发布的招标公告信息，公司通过投标方式承接业务。”

（2）接受客户邀请招标：“公司在电力行业内具备一定的声誉和优势地位，一些项目的建设单位会向公司发出项目投标邀请，公司通过投标方式承接业务。”

（3）国内客户可根据《中华人民共和国招标投标法》《工程建设项目勘察设计招标投标办法》等相关规定直接委托公司开展业务。

2、业务开展模式

公司依靠已经建立的各种业务渠道、信息网络和客户关系，广泛收集与自身业务有关的项目信息，并指派客户经理做好客户关系的维护与跟踪工作。公司获取业务的具体方式主要包括以下三种：

（1）公司电力咨询设计业务承接后，根据业务类型，由设计事业部向下设的电网部或配网部下达设计任务，相关部门主管接到任务单后，根据项目特点和规模确定设计项目总负责人（以下简称“设总”），由设总统筹安排确定各专业主要设计人员，组建项目组，进入项目设计阶段。项目设计大体可分为可行性研究、初步设计和施工图设计三个阶段。

（2）在公司电力施工及智能用电服务的业务中，电力工程总承包模式具有代表性，也是公司大力开展的领域。以电力工程总承包项目为例，公司项目任务下达后，安装建设事业部下设技经部会首先对项目的采购、进度、施工管理和费用控制进行整体策划，组建项目部，确定项目经理、设计经理及其他各专业负责人。项目经理统筹协调总包项目设计、施工、设备采购各个环节进程，对项目建设进度、技术、质量、环境、安全、费用控制等全面负责。设计经理主要负责工程项目综合技术方案设计，为项目设备采购和项目管理提供技术支撑和优化意见，负责组织项目施工设计交底和工地现场技术服务。公司的电力工程总承包业务以设计为主导，通过项目设计方案的制定和实施，统筹设备采购、设备生产和项目管理，实现设计、设备、施工的相互协同和密切配合。企业端供用电系统运营服务，和信息化及节能工程服务两种类型，对于企业端供用电系统运营服务，公司通过线下安装改造，线上接入“苏管家”企业端供用电管理系统的方式，为客户提供在线监测和线上+线下运营综合服务，并收取相关的服务费用；对于信息化节能工程服务，公司通过为客户提供工程设