

1、2015 年公司经营概况

公司总体运行情况:销售收入 360.18 亿元 下降 7.73%, 归属于母公司净利润, 4.39 亿元, 每股收益 0.19, 同比下降 65.65%, 毛利率 16.7% 基本持平略有 0.12% 上升。

生产处于高位状态, 产出2817.25万千瓦, 水流发电机241.5万, 汽轮发电机 2416 万千瓦, 风电159.75万千瓦, 电站锅炉2314.5万千瓦, 电站汽轮机是 2637.9 万千瓦。

市场开拓方面: 尽管竞争激烈, 但共同努力, 去年新增370亿元, 其中高效清洁板块占43.10%, 比重下降, 新能源 20.5%, 水能及环保板块 16.2%。工程及服务板块占20.2%。在手订单1180亿元。

2015 年, 受国际和国内经济及行业发展的影响, 发电设备市场需求持续低迷, 公司全体员工全力以赴, 奋力开拓, 全年实现新增订单 370 亿元人民币, 其中出口项目 14.41 亿美元, 占 24.2%。新增订单中, 高效清洁能源占 43.1%, 新能源占 20.5%, 水能与环保占 16.2%, 工程及服务占 20.2%。截至2015 年末, 公司在手订单达 1180 亿元人民币, 其中: 高效清洁能源占 57.4%、新能源占 17.8 %、水能与环保占 7%、工程及服务占 18%。在手订单中, 出口项目约占 15.7%。

自主创新和研发能力继续提升: 世界最高参数的华能安源66万千瓦二次再热机组、焦作66万千瓦和万州100万千瓦超超临界机组投入商业运行。三河30万千瓦汽轮机通流改造获得成功, 超低排放技术在天富南电厂30万千瓦机组成功推广应用。700米高水头抽水蓄能机组转轮技术研发取得重大突破。自主技术的第三代核电华龙一号、CAP1400核岛、常规岛主设备全面进入研制阶段; AP1000反应堆压力容器、蒸发器按计划开展研制。自主研发的5万千瓦燃机顺利推进。自主研发的四川大面山2兆瓦低风速风机批。

管理方面 : 面对公司经营压力, 进一步加强成本管控, 包括加强与央企抱团取暖的战略研究和战略管理。与多家央企签署战略合作协议, 包括共同利用好国内外资源, 优势互补, 协同发展, 为进一步推动国际化进程奠定基础。同时加强财务管理, 实现期间费用明显下降和综合毛利率的相对稳定。同时加强特别推进公司集中采购工作以及风险管控, 健全以内部基础, 业务与管理相融合的风险防范体

系，特别是涉外项目的金融纠纷等工作。

核心业务分板块：清洁高效发电板块：火电收入基本持平，略有下降，173亿元。核电常规岛下降 11.82亿元。燃机略有下降，45.39亿元。毛利率：火电16.15%下降到13.86%；核电常规岛，去年43.36%，非正常水平，对预计总成本的估计过来，经验不足，导致较低。

新能源板块：核岛收入13.7亿元，风电32.14亿元 略有下降，风电毛利率5.79%到6.52%，仍然偏低，争取10%以上，核岛毛利率29.11%到26.83% 正常水平。

水能环保板块出现较大下降，水电实现销售收入13.92亿元，下降40.6%，环保设备12.37亿元 下降36.5%。市场竞争激烈。水电毛利率从11.5%到16.11% 环保毛利率从23.17%到 29.83%。

工程及服务板块：电站工程实现收入36.63亿元 上升1.47%，电站服务14.47，上升20%，毛利率看，电站工程，23.47%下降到16.02%，前年偏高，电站服务从43.96%到38.04%。

2016年经营展望

从行业和企业内部看：发电设备行业处于严峻的调整期，主要体现在世界经济处在转型调整期，我国也处于经济新常态，行业情况看，十三五国家电力结构进一步调整，对传统发电设备制造业提出了更为严峻的挑战。火电等化石能源的市场需求可能会减少，水电资源的开发，除了个别大的项目外，开发量也在减少，市场竞争激烈。所以设备价格下滑。十三五期间国家能源结构调整，新能源发展加快，国家队发电机组的竞技性、环保性提出更高要求，特别是节能减排，改造升级。

从公司本身将，十三五电力需求的增长， 继续加强质量服务和成本控制来提升市场竞争力的共识，未来阶段，火电发展空间进一步压缩，但是节能环保和电站改造服务业会迎来新的机遇。第三、核电发展空间，东方电气具备发展领先优势，一带一路战略也为公司带来了新的发展机遇。针对这样形势 公司提出去产能 去库存，降成本 调结构，加大转型升级力度，实现公司在经济新常态下的持续发展。

公司计划年度发电设备产量为 2700 万千瓦，营业收入保持相对稳定，但是随着国家产业政策调整，计划产量可能进一步下调；同时由于产品价格持续下滑，

产品毛利率不断下降，加之去产能、去库存带来成本费用增加等原因，2016 年公司仍将面临利润下降，可能出现亏损。对此，公司拟采取以下措施确保企业持续稳定发展：精细策划，全力以赴拓宽市场、主动适应经济新常态，加快转型升级步伐、创新驱动，提升主导产品竞争力、挖潜增效，提升企业效益、严格规范管理，增强抗风险能力、深化改革攻坚，激发发展活力。

今年是十三五开局之年，公司也在制定十三五发展规划目标，从总体上允诺和践行创新协调绿色开放共享的发展理念，做好五大任务，加快结构调整、推动转型升级；2、着力创新驱动，推动发展动力，3、狠抓国际经营、全球配置资源，4、深化改革攻坚，5、提高经济效益实现稳健增长 通过这些工作，全面提升公司的核心竞争力，努力把公司建设成为最具有国际竞争力的世界一流的重大能源装备制造企业。

2、请问海外市场方面，出口的国家 and 毛利率是怎么样的？

由于中国目前经济形势进入了低速运行阶段，特别是结构调整，出口不仅仅是大家关注的方向，也是我们集团公司致力于调整和发展的一个新的方向。去年我们公司的出口订单主要还是在西亚，北非和中东欧区域。我们传统市场是在南亚、东南亚和周边国家。近几年由于国家政策的支持，特别是“一带一路”政策，一带一路沿线60多个国家，根据我们对这些国家的国情了解，选择了一些重点的目标。整体来说由于国家鼓励走出去的政策，实际上在海外，中国团队之间的竞争更为激烈，但是相互间的优势差异不是太大，成本及毛利率相比较前几年会有所下降。特别是对比十年前，毛利率平均要下降5个点。现在比的是谁控制的风险能力好，谁控制的成本水平、管理能力更高些，谁就可能获得盈利。

我们现在的出口分为两个类型。一种是EPC，包括工程、统建在内，这个毛利率相对是偏低的，全球都是一样的。另一个是BTG，设备承包出口，这个毛利率是比较高的，比国内生产发电的毛利率都要高，所以我们的毛利率是两者的综合，这三年我们的毛利率在整个国际工程当毛利率是属于比较好的，这得益于我们几十年国外工程建设的经验和队伍、出口的项目，我们认为毛利率在15到20之间都属于正常的现象。

3、火电毛利率情况，今年火电的投标与去年比是什么状况？

火电的毛利率今年确实下降了，我们公司也十分的重视。因为火电是我们的

半壁江山，火电的毛利率下降对我们盈利能力下降是造成很大影响的。火电的价格这几年在不断地下降，但是通过大家和行业的共同努力，去年火电的价格相对较好一些了。但是第一，火电方面有滞后两年以上的产出期；第二，毛利率取决于销售价格和成本控制，所以说在价格一定的情况下，公司采取多项措施去降低成本。

4、前段时间，发改委提到因为电力过剩，所以缓建、停建一批项目，这会不会对公司2016年的目标会造成什么影响？

发改委缓建和停建项目对我们实质没有多大影响。我认为我们还处在一个生产的高峰期，这种高产出必定带来各种人力资源、财务资源等方面的配置，所以我不希望这高峰期再持续，所以他停缓一批对我们并没有大的影响。因为2016年在生产的已经确定，电站已停不下来，照样还在发电；第二，国家停缓了一批而不是全面停缓，只是将过热地方停缓，而且有些节能减排和一些环保问题再这方面出现些问题。在这种情况下，我认为对我们东电没有大的影响，而且我从另外一个角度出发，从可持续发展上说，我还希望这些项目能停一停，移到17、18年再生产，这样更有利于我们安排均匀的生产；第三，中国是需要发电的，现在这种停缓，它是暂时的，中国的经济肯定要发展的，中国政府有强有力的支持，我相信在这方面能做得很好。中国经济、工业要发展就必要需要能源，而这种能源过去主要靠重工业发展，但是，随着中国城市化建设，它的耗能由重工业耗能转向城市化建设需要，对电的需求还是远远没有达到西方国家的要求，所以从长远看来，这个行业是有前景的。但是发展模式可能需要调整，由原来的火电为主调整为新能源为主；由过去注重量的增长变为更多的注重于节能、效率的提高。所以对我们装备制造业的技术、管理水平和质量提出了更高的要求，在这些方面，我们都做好了准备。

5、订单拆分具体的情况是怎么样的？

新增在手订单370 亿元人民币，其中出口项目14.41亿美元，占24.2%。新增订单中，高效清洁能源占43%，新能源占20%，水能与环保占16%，工程及服务占21%。截至 2015年末，公司在手订单达1180亿元人民币，其中：高效清洁能源占57.4%、新能源占18%、水能与环保占 7%、工程及服务占 18%。在手订单中，出口项目约占15.7%。

6、资产减值损失今年还会有不会有？利润率大幅下降的原因是什么？公司对未来的设想是怎么样？

资产减值较去年增加了7个多亿，主要是国家的一些政策方针要求，我们也在这个情况下去才能、去库存。我们盈利能力及利润的下降主要体现在两个方面：销售收入较去年下降了30个亿，所以在毛利率不变的情况下，利润也就相应下降了。拨备也下降7个多亿，这里面主要有应收账款拨备这块，我们有按正常的账龄分析计算，另外一方面我们对境外一些项目进行了个别认定拨备，主要考虑到境外纠纷、风险进行了拨备，再就是对预计合同损失这块也进行了拨备，也是种稳健性的经营策略，这块大概有5个多亿。2016年仍会有对国家指引“去产能、去库存”及“减员”等进行拨备。

7、去年火电订单下降多的原因是什么？

去年东电的市场占有率是相当的。今年一季度完成的比较好，可能是由于去年合同还没有生效，都放入一季度了。

8、2016年各版块新签订单的展望具体是怎么样？

2016年是有挑战的，中央政府方面希望减少火电投资力度，但地方政府则希望积极的增加项目，主要是当地经济各方面的需要，所以对这方面的投资热情没有减弱。对我们来说，我们重点突出核电、风电等新能源领域。火电我们要巩固市场，对我们来说，要转型升级但并不是转行，行业我们是要坚持的，我们要把火电等各领域做得更好、更精。市场的挑战是如何在当前拿到更多订单，当然是以技术为主，不能是拼价格。尽全力保住在核电领域第一品牌的地位。核电将会是东方电气未来发展最主要的一个领域。再就是出口，加大出口力度；未来中国市场是有限的，但世界市场是巨大的。中国政府的“一带一路”在政策层面，主要是银行方面给予支持。然而，不利的一面则是中国企业都走出去了，中国企业在国际市场上的竞争在加剧，但我们充分发挥自己在资源上的优势把国际市场做好。火电方面希望在国际市场上有更大的作为，风电、水电传统市场继续发展。

9、公司风电业务过去几年有些波动，未来发展方向将会如何？

风电市场经过三年低迷发展，2010年风电出了些质量问题，和我们整个技术准备不充分的情况下出来些问题，实际上有些问题也是由2008年地震之后的一些后遗症引起的，所以我们这两年花了很大的功夫在全集团，我们来整顿风电市

场。现在整顿好了，市场信誉、质量市场占有率都逐步在得到回升，现在正在回升的过程当中。对我们来说，风电市场不准备退出，我们没有退出的计划，而且我们要在风电市场每年要前进两位，进入到第一集团军。从现在全国风电运行的情况来看，我们排在第四位，全国有七千一百多台风机在运行。在国际上，要加大对风电市场的开发力度，我们除了在北欧有比较好的信誉，在北美下个月也将签合同。在风电市场上可以放心，我们再稳步的前进，而且靠着我们的实力。但是风电不准备在跟别人去比价格，我们肯定还是保持在高端市场，技术难度比较大的，更多开拓国际市场，增加我们再国际市场中的占有率。

9、请介绍一下电站改造的状况和主要的一些参与者，前景是怎么样的？

电站改造市场实际上是一个非常巨大的宝盆，首先看我们现在中国的火电市场，如果在做增量的部分，它是有比较有限的，但是在改造市场是巨大的。我们过去提质增效，未来我们将向电站的维修、大修这些方面进军。一个电站运行要三十年，所以对于我们来说，这是个巨大的市场，我们的优势在于设备是我们制造的，我们还能将它提高。我想未来的转型升级它会起到很好的作用。

10、燃气轮机的收入、增长情况及预测是怎么样的？

这个市场主要取决于中国的燃气供应，中国是一个多煤缺气少油的国家，所以现在是怎么解决的问题。所以中俄两年前签订了输气管道和建设，而且这个气量是可以满足中国需要气的地方上燃气轮机的。我们F4的燃气轮机在国际市场上的占有率仍然是最高的，达到了60%，现在要推出F5燃气轮机，也是世界上最好的水平之一。我们未来会加大对这方面的技术投入。这方面的市场竞争也是非常强的，主要是西门子和一些中国公司，我们也在在这方面努力中。从去年的数据来看，我们还是占有优势的，我们也在积极的研发自己的产品，我想未来我们会在这方面占领相当的份额吧。

11、公司2015年的裁员是为了减员增效，2016年将进一步的增效吗？公司的产能利用率在什么水平？

公司在减一些富余的、辅助的、可以通过采购环节完成的人员。我们现在去产能的方式，一个是自身瘦身：因为中国企业受苏联影响大，企业设计基本是大而全，小而全的模式，在铸造、锻造环节去产能。对于现在的产能，我们应该是发挥得淋漓尽致，而且还是在加班加点的在进行，这是一块去产能利用率方面没

有什么影响。2016年的改革，我们还是继续进行去产能、去库存；处理僵尸企业，去掉不具备核心竞争力的企业。

12、四季度的相对毛利率比前三季都要高，具体原因是？

四季度有些项目画了句号，销售在对全部项目交割完后，对成本和收入进行匹配，所以就有可能前面三个季度做得谨慎些。但是，整个拉通来看，因为是两到三年长周期的产品，公司的毛利率还是能表现出公司的真实状态。

13、核电国际化的进程，前景如何？

中国的核电要走向国门，任重道远。装备制造处在核电制作水平不断提升中，东电在这方敏做了很好的探讨，但是核电要被世界接受，还是需要一定的过程，要具备很多条件。中央十分支持核电走向国门，但国内的融资成本还是很高。东电在埃及、土耳其都在融资当中，成本都是很高的，中央政府在融资这方面做出很多努力，希望能看到成果吧。这是决定核电是否能很好走出去的因素。

14、中国电力结构近年的变化，东方电气要如何应对？

我们要转变发展方式，靠技术、质量求生存、更好的发展；由制造型向制造服务型转变，很重要的一点是加大出口力度，海外订单占比要提高；扩大金融板块，融资租赁公司今年6、7月要成立等；新领域的海洋开发；光热领域已有一定的成绩；从单纯制造业向制造与服务转变。同时把我们的市值管理纳入日程，保证我们在资本市场的形象。总体来说2016年对我们来说是有很大挑战的，但是我们要实现V字型的发展。管理层也在加大管理力度，希望对未来的发展奠定良好的基础。

15、2016年的火电收入会有下降趋势吗，新增方面在市场在有什么影响？

火电的生产量还是比较正常的，没有一个大幅下降的趋势。从现在一季度跟各大电力公司调整的情况来看，降低的并不多，实际上我们今年排了两千多万千瓦的产量，但是各业主所要的还不止这么多，我们还在尽量往下压，把这个产量往后移。未来新增方面，火电的增幅不会很大，也不会有太大的变化。