证券代码:300021　　证券简称:大禹节水　　公告编号:2023-028

大禹节水集团股份有限公司 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。

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由立信会计师事务所(特殊普通合伙)变更为立信会计师事务所(特殊普通合伙)。

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861,960,075为基数,向全体股东每10股派发现金红利1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	大禹节水	股票代码	300021
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	陈静	何运文	
办公地址	天津市武清区京滨工业园民旺道10号	天津市武清区京滨工业园民旺道10号	
传真	022-59679301	022-59679301	
电话	022-59679306	022-59679306	
电子信箱	dyjszqb@dyjs.com	dyjszqb@dyjs.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(1)行业基本情况

公司主要从事数字水利行业的技术研究与项目实践,以提升水利项目数字化为中心,通过针对项目的规划设计、产品制造、建设交付、运营维护以及总体智慧化提升,服务范围涵盖从水源到田间的农业用水和农村水利全领域。

数字水利行业是指以可持续发展理念为指导,采用物联网、云计算、遥感、区块链、大数据、数字孪生、人工智能等现代信息技术与传统水利行业深度融合,从而全面提升水事活动的效率和效能。数字孪生水利是水利高质量发展的重要标志,是智慧水利体系的核心。

数字水利行业不仅需要将各类现代信息技术深度融合和应用于实体水利项目中,同样需要通过数字化场景、智慧化模拟和精准化决策,强化预报、预警、预演和预案能力。因此,数字水利行业所需的产业链环节完整涵盖了水利项目实施全过程的前期筹划论证、规划设计咨询、物联硬件制造、工程建设交付、运营维护管理和基于水利专业、智能分析和仿真可视化模型的智慧化提升解决方案。

(2)行业发展阶段和特征

我国水利发展总体上经历了工程水利、资源水利和数字水利三个阶段,当前处于从资源水利向数字水利加速发展阶段。我国的工程水利是以水利工程建设为核心,以最大程度开发利用水资源为目标的水事活动。资源水利则是以水资源可持续发展为目标,加强水资源保护、合理开发、合理利用和优化配置的水事活动。数字水利是依托现代信息技术,以需求牵引、应用至上、数字赋能、提升能力为原则,以实现数字化场景、智慧化模拟、精准化决策为目标的水事活动。

党中央、国务院作出战略部署。习近平总书记强调,要把数字技术广泛应用于政府管理服务,并提出了提升流域设施数字化、网络化、智能化水平的明确要求。《"十四五"规划纲要》要求,构建智慧水利体系,以流域为单元提升水情测报和智能调度能力。《"十四五"新型基础设施建设规划》提出,要推动大江大河大湖数字孪生、智慧化模拟和智能业务应用建设。《数字中国建设整体布局规划》提出,要构建以数字孪生流域为核心的智慧水利体系。水利部部长李国英在2023年水利工作会议上的讲话指出,要大力推进数字孪生水利建设,支撑保障"四预"工作。按照"需求牵引、应用至上、数字赋能、提升能力"要求,统筹建设数字孪生流域、数字孪生水网、数字孪生工程,构建具有"四预"功能的数字孪生水利体系。

综合解决方案匹配市场需求。水利领域涉及多学科交叉,政府客户越来倾向以"投、建、管、智"整体打包方式实施项目,对综合解决方案能力的要求越来越高。水利工程作为综合解决方案的基座,向前需要充分的筹划论证和规划设计,向后需要软件硬件集成交付以及可能涉及的运营维护。数字水利行业的发展需要从业企业具备相应综合解决方案能力,方能满足市场需求。

水利高质量发展提出必然要求。我国水利创新不断取得长足发展,但从相对于推动新阶段水利高质量发展的要求看仍然存在较大不足,水利领域科技和机制创新方面仍然存在不少短板。基础研究和前沿技术研究存在弱项,与现代信息技术融合度不够高,创新体系效能提升有短板,水利投融资机制需深化改革,金融支持水利政策力度不够,水价形成机制和计量测控设施存在较大缺位不足。

现代信息技术发展提供支撑条件。当前,新一轮科技革命和产业变革加速演进,以信息技术、人工智能为代表的新兴科技快速发展,推动水利发展向数字化、网络化、智能化转变的技术条件已经具备。充分发挥信息技术支撑驱动作用,可以大力提升水利决策与管理科学水平,大力提高项目交付和资源的精准管理和利用水平。数字水利为传统水利行业跨越发展赶超其他领域和涉农涉水业务全面技术升级提供了可能。

(3)公司所处行业地位

公司是国内数字水利应用于农业农村领域的极具影响力的企业。自成立以来,公司始终专注并致力于农业、农村和水资源问题的解决和服务,积极响应国家乡村振兴和粮食安全国策,已经构建比较完整的数字水利生态,全面赋能农业和水利业务领域,全面覆盖全国市场区域布局,发展至今已成为集合规划设计、投资融资、产品制造、建设交付、信息智能和运营维护一体化能力的综合解决方案服务商。

公司从全球视野架构产业布局,持续引领中国节水事业发展,产品和服务已覆盖全球50多个国家和地区。公司拥有科技和模式自主创新的能力和技术,树立了较高的品牌和行业知名度,具备突出的全国区域布局和全产业链布局优势,拥有完整的智能制造体系、项目管理体系、营销网络体系、运维服务体系和信息技术支撑系统。公司与行业主管部门和行业协会保持紧密沟通,与大型央国企和各类产业、科研和金融合作伙伴达成战略和项目多层次紧密合作。

公司围绕数字水利综合解决方案服务商定位,拥有约600人信息技术研发团队,较早开始全面布局数字孪生技术应用于水利和农业领域。近年来,公司由过往聚焦滴灌精量化控制产品,逐步转向各类物联智能设备和技术方案,应用场景涵盖现代化灌区、水资源管理、城市智慧水务、河湖长制、农业灌溉、水库预警、山洪预警等。公司旗下慧图科技牵头完成的湖南欧阳海和甘肃疏勒河灌区数字孪生项目入选水利部数字孪生流域建设先行先试优秀应用案例,是唯一一家独立承担两项项目且获得优秀案例的单位。

公司是全国首例社会资本参与农田水利改革的先行者,近年来深度参与了我国农田水利领域各类机制模式创新实践,因地制宜探索实施了一系列能够承载各方资源、资本和专业能力,有效链接政府、社会资本和农户多元主体,均衡分配各方风险、收益和权责的商业模式。公司在全国范围内成功实践并全面推广由中国财政部在联合国欧洲经济委员会工作会议上评价为"人民的GDP"的"元谋模式"、全国率先整区县系统解决农村污水处理的示范项目的"武清模式"、人民日报头版头条以"云解塬上渴"为题专门报道的"彭阳模式"。

(4)行业周期性特点

数字水利行业涉及规划设计、产品制造、建设交付、运营维护和各类信息智能服务等多个产业链环节。具体应用到农业用水和农村水利领域,主要为农业、农村、环境治理等提供灌溉、供水、污水处理等服务,其发展为国家政策所支持和鼓励,总体上不存在明显的周期性和区域性。因农村水利需考虑到项目现场建设需要及农作物种植季节特点,因此存在一定程度的季节性,一般而言每年的11月下旬至次年的3月上旬为农业基础设施项目建设的相对淡季。

(5)报告期内公司从事的主要业务

1)公司主要业务及应用场景

公司秉承"让农业更智慧、让农村更美好、让农民更幸福"的企业使命,积极响应国家乡村振兴和粮食安全国策,始终专注并致力于农业、农村、水资源问题的解决和服务,由过往聚焦滴灌精量化控制产品逐步转向各类物联智能设备和技术方案。目前,公司已经构建比较完整的数字水利生态,全面赋能农业和水利业务领域,全面覆盖全国市场区域布局,发展至今已成为集合规划设计、投资融资、产品制造、建设交付、信息智能和运营维护一体化能力的综合解决方案服务商。

公司主营业务的主要应用场景涵盖:灌区现代化、城乡供水和水利工程等水利领域,高标准农田建设、农业基础设施运营维护和设施农业等农业服务领域,以及农村污水处理、流域环境治理和面源污染治理等生态环境里领域。

公司下设六个业务子集团,分别为:研究院、设计集团、农水集团、生态环保集团、慧图集团和供应链公司。其中:研究院旨在行业政策和模式研究、新产品新技术研发、科研项目申报攻关等;设计集团拥有水利工程咨询甲级和水利全行业设计资质,提供从项目规划、设计、交付、服务为一体的系统化解决方案;农水集团主要承担现代化灌区、高标准农田、城乡供水、高效节水、河湖连通、河道治理、水利工程、生态补水等业务;生态环保集团主要面向农村环境领域,通过专业的项目投融资、规划设计、技术研发、装备制造、项目交付及运营维护等全产业链能力,为客户提供定制的农村人居环境系统解决方案;慧图集团充分利用互联网+大数据、SaaS云、数字孪生、人工智能、物联网及云计算等技术手段开展水文水资源、互联网+人饮、水生态/水处理、河湖管理、水利工程安全运行管理、智慧农业、智慧水务等业务;供应链公司集合产品研发、生产和销售以及物资集中采购、供应链金融等业务事项。

2)公司主要产品及服务

公司的主要产品和服务分为六大类别:

①综合解决方案服务

公司深耕并完成行业全产业链布局,可为广大客户针对现代化灌区、高标准农田、农村人居环境、城乡供水、水利工程、智慧水务等业务场景,提供项目规划设计、投资融资、建设交付、信息智能和运营维护全产业链一体化综合服务解决方案,切实解决农水项目"有人建、没人管"的问题。

②规划设计咨询服务

公司的规划设计咨询服务除面向综合解决方案需求的政府客户外,还面向市场独立承揽业务。公司拥有水利全行业设计、水利工程专业咨询、工程勘察专业类(岩土工程、工程测量)、水土保持方案编制、水资源论证、水资源调查、水利工程施工图审查、土地规划、工程测绘等专业资质。公司规划设计咨询业务范围涵盖农业高效节水、农村污水处理、农民安全供水、江河湖泊治理、水库枢纽建造、水文监测、水资源治理及水土保持等业务领域。

③运营维护服务

公司将运营维护业务作为战略顶层设计的重要组成部分,通过多年实践积累已经分别打造农水领域、环境领域和信息化领域的专业运营维护团队,具备相应专业运维服务能力,可为各类项目和客户提供全方位、智能化和信息化运营维护服务。公司的农水运维体系主要基于灌区和田间水利工程,面向广大农户针对不同经济作物和大田作物提供农业用水保障、水肥一体化、滴灌产品零售及农艺农资等各类增值服务。公司的环境运营维护体系主要基于农村污水处理基础设施,面向广大农村居民提供无人值守、精准监控、快速响应的生态环境运维服务。公司的信息化运营维护体系主要通过水旱灾害防御、城乡供水等多个不同领域SaaS云平台、"慧管家"智慧农业平台、数字孪生灌区平台等信息化平台为客户提供各类信息化平台运营维护服务。

④智慧化提升服务

公司的智慧化提升服务主要基于六大核心技术能力(规划设计能力、软件开发能力、硬件研发生产能力、集成交付业务能力、持续运维服务能力、持续迭代能力),利用互联网+、大数据、人工智能、物联网及云计算等现代信息技术手段,形成一整套高度集合软件、硬件、算法和模型的水行业信息化解决方案,为客户提供基于智慧水联网、智慧水生态平台、农业科技物联网、应急管理等行业的数据采集、业务应用、数据分析和决策支持服务。公司可根据客户不同层次需求,提供单一软件、单一硬件及软硬件集成等各类服务。

⑤主要软件产品

公司的软件及其SaaS产品主要包括水库预警预报云平台,农村污水处理智能监控云平台,现代化灌区管理云平台,农村人饮智慧供水系统云平台,高标准农田监测云平台,数字孪生灌区、流域、水网和工程技术体系,水旱灾害防御云平台等。

⑥核心硬件产品

(6)公司主要经营模式

1)技术产品的研发、生产和销售

①研发模式

根据公司发展战略要求,以市场需求和行业发展趋势为导向,以自主研发为主,逐步通过数字化、智能化技术集成方式,促进产品研发制造及迭代升级,并通过生产、销售技术产品以及相关备品备件获取利润。

②采购模式

公司主要物资采购采取集中采购,由公司采购部门根据公司销售合同、生产排产计划以及库存情况进行采购。公司建立健全了供应商管理制度和流程,制定《采购管理办法》《采购招标管理办法》《供应商管理办法》《采购合同管理细则》《廉洁采购管理准则》等制度,严格执行验收、入库、登记程序,有效控制采购成本及产品质量要求。现有供应商需要通过公司的年度定期评审才能继续成为合格供应商,同时由公司审计监察部门负责核查并建立《合格供应商档案》,保证材料及商品供应稳定。

③生产模式

公司主要采取"订单驱动、销售预测、适度备货"相结合的生产模式,生产系统结合市场需求预测、客户订单及库存情况制定生产计划并组织生产,高效节水灌溉等主流产品系列基本实现去库存化。公司的营销管理部门在公司历史销售数据的基础上,通过市场调研了解同行业可比公司及上下游市场销售情况,深度分析评估市场发展动态,合理预测未来市场需求同时升级设备,提高生产效率。生产部门在综合考虑未来市场需求预测情况、在手订单和产品库存量等因素的基础上编制月度生产计划并报总经理审核批准后,组织各生产工厂或单位进行生产,且生产线均可跨区域调动,工厂的开设和关闭亦可根据实际生产需要进行灵活迁移调整。

④销售模式

公司采取直销模式为主,各级营销管理部门具体负责市场开拓、产品销售、客户维护、资金回款等工作,主要通过主办和参加行业论坛展会、存量客户介绍、销售人员上门拜访、推介针对性解决方案、邀请客户调研现场等方式进行产品推广和客户开发。在获取潜在客户资源的基础上,公司口碑与品牌依然是行业内的佼佼者,销售人员及时保持与客户充分沟通,待项目投标通过后签署销售合同或订单,公司依据合同或订单组织安排生产、供货或提供综合解决方案。

2)项目实施交付的经营模式

①规划设计咨询模式

规划咨询设计服务模式是指公司为客户提供农业灌溉、城乡供水、水环境治理、灌区现代化改造方面等领域的设计咨询服务,并按照合同收取服务费的业务模式。

②单一工程/EPC业务模式

单一工程模式指以传统的招投标模式进行的农水行业建设交付项目的业务模式。EPC业务模式一般是公司与客户签订相应的总承包合同,明确承包范围、工期、合同价款及付款方式、质量标准、质保期等主要条款。公司根据合同约定的质量标准选择合格分包商及设备供货商,组织自产设备生产及供货,工程施工及设备安装调试过程中由公司负责质量管理、工期管理及安全管理。

③EPC+O/BOT业务模式

EPC+O业务模式是指在EPC业务的基础之上,和客户签订一定期限的运营服务协议,按照协议要求对基础设施进行运营维护,并指导、培训终端用户对其使用、维护,直至服务期限结束。BOT业务模式是指公司与政府授权方签订有关特许经营协议,按照协议要求负责项目的融资、建设及运营维护,BOT在特许经营期结束后,将项目无偿地移交给政府。

④PPP业务模式

PPP业务模式即政府和社会资本合作,是公共基础设施中的一种项目运作模式。在该模式下,鼓励私营企业、民营资本与政府进行合作,参与公共基础设施的建设。

3)报告期内公司主要的业绩驱动因素

报告期内,公司实现营业收入340,103.89万元,较上年下降3.24%;实现

归属于上市公司股东的净利润9,705.77万元,较上年下降28.27%;实现经营活动产生的现金流量净额37,701.31万元,较上年增长120.86%。报告期内公司主要的业绩驱动因素有如下方面:

报告期内,全国范围经济下行,政府客户项目招标进度存在一定程度的延迟,公司项目整体交付及验收进度受到一定程度影响。公司尽力克服以上困难,全年新签订单和营业收入与上年保持相当,经营现金流净额保持较高正向水平,同时报告期内管理费用与销售费用同比有所增长。

报告期内,公司持续加大研发投入,积极引进高端专业人才,陆续取得国家级科研项目,多项智能硬件研发和SaaS平台建设取得明显进展,多个数字孪生项目被列为水利部优秀应用案例。报告期内,公司研发费用同比增长较高幅度,对公司归母净利润造成一定影响。

公司所处水利行业为国家重点投入的基础设施领域。公司坚持"两手发力",积极响应乡村振兴和粮食安全国策,保障农业和水利核心数据安全。报告期内,公司订单结构不断优化,在手订单充裕且规模以上高标准农田建设和灌区现代化项目有较好储备。

(7)行业格局和趋势

1)数字水利行业投资得到持续支持

2022年,我国水利事业迎来超常规发展高峰,本年度水利基础设施建设规模、强度、投资、吸引金融资本和社会资本等均创新中国成立以来最高纪录,全年完成水利建设投资10,893亿元,历史性地迈上万亿元台阶。水利作为我国基础设施建设相对薄弱和重点领域,其投资规模和强度力度将持续得到加强和支持。国家和重点区域水网、现代化灌区和数字孪生水利将成为水利领域明确性的重点投资方向。

2)非银作物农业水价改革迎来成长空间

水利是农业的命脉。2023年全国水利工作会议明确指出,要把握有利于吸引社会资本投入现代化灌区建设、总体上不增加农民种粮负担的原则,积极稳妥推进农业水价综合改革,分类别分对象实施政策供给,逐灌区设计改革方案。农业用水在保障粮食作物基础之上,首次将非粮作物用水作出明确区分,其对应市场化水价的成长和想象空间得到基本确立。现代化灌区作为农业用水的重要保障,成为农业水价综合改革的重要着力点,具备灌区投资建设运营经验的企业将获得改革红利先机。

3)"两手发力"成为深化水利投融资改革重要抓手

近年来,水利系统充分落实总书记"两手发力"治水思路,按照"先建机制、后建工程"的要求,深化水利投融资改革,积极引入社会资本参与"投、建、管、服",坚持多轮驱动,积极争取财政投入,充分发挥政府资金引导带动作用,创新多元化投融资模式、更多运用市场手段和金融工具、扩大地方政府专项债券利用规模,充分利用价格杠杆作用,调动专业市场主体参与积极性,推动打造可复制、可推广和可持续的示范样板,切实解决运营维护"最后一公里"难题。

4)数字孪生水利成为水利高质量发展的重要标志

高质量发展要以科技创新和数字化变革催生新的发展动能。当前,我国水利信息化建设虽取得了积极成效,但不利作为相对传统领域,其智慧化水平整体偏低,亟需充分发挥现代信息技术对水利业务的支撑驱动作用,强化信息技术与水利业务深度融合,为推动新阶段水利高质量发展提供数字引擎、智慧支撑。依托数字赋能新阶段治水已成为行业业界共识,是顺应新形势下数字经济发展趋势和规律的必然选择。在此过程中,数字水利布局较早、技术实力较强和项目经验丰富的企业将从中受益。

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	6,951,784,865.45	6,324,984,404.84	9.91%	5,506,071,992.39
归属于上市公司股东的净资产	2,027,955,562.10	1,721,025,251.37	17.83%	1,658,679,590.05
	2022年	2021年	本年比上年增减	2020年
营业收入	3,401,038,875.18	3,515,088,577.67	-3.24%	2,017,704,487.90
归属于上市公司股东的净利润	97,057,693.13	135,300,594.61	-28.27%	98,772,055.03
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	89,398,707.16	126,226,378.75	-29.18%	87,422,208.93
经营活动产生的现金流量净额	377,013,134.18	170,703,086.95	120.86%	-266,461,616.46
基本每股收益(元/股)	0.1149	0.1707	-32.69%	0.12
稀释每股收益(元/股)	0.1219	0.1770	-31.13%	0.12
加权平均净资产收益率	5.00%	8.08%	-3.08%	6.44%

(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	542,441,122.09	840,602,266.25	681,131,501.96	1,336,863,984.88
归属于上市公司股东的净利润	16,262,002.80	16,023,445.29	13,674,003.07	51,098,241.97
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	13,980,567.71	12,006,849.05	7,738,088.23	55,673,202.17
经营活动产生的现金流量净额	-156,791,398.00	56,318,677.32	17,166,143.59	460,319,711.27

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	32,050	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	31,050	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
王浩宇	境内自然人	21.54%	185,748,831.00	139,311,623.00	质押	53,740,000.00
仇玲	境内自然人	21.03%	181,318,818.00			
王冲	境内自然人	1.43%	12,311,017.00	9,233,263.00		
武汉懋舜融合商业管理有限公司	境内非国有法人	0.79%	6,795,700.00			
#玄元私募基金投资管理(广东)有限公司-玄元科新8号私募证券投资基金	其他	0.74%	6,350,200.00			
吉富创业投资股份有限公司	境内非国有法人	0.45%	3,906,250.00			
中国水利水电科学研究院	国有法人	0.44%	3,818,420.00			
玄元私募基金投资管理(广东)有限公司-玄元元丰1号私募证券投资基金	其他	0.44%	3,800,000.00			
中信里昂资产管理有限公司-客户资金	其他	0.42%	3,594,092.00			
蔡鸣吟	境内自然人	0.39%	3,323,600.00			
上述股东关联关系或一致行动的说明	王浩宇和仇玲为母子关系,二人为一致行动人。王冲和王浩宇为叔侄关系,彼此间不存在一致行动关系。公司未知前十名其余股东之间是否存在关联关系,也未知是否属于一致行动人。					

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

(1)债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	发行日	到期日	债券余额(万元)	利率
大禹节水集团股份有限公司创业板公开发行可转换公司债券	大禹转债	123063	2020年07月28日	2026年07月27日	63,456.17	0.60%
报告期内公司债券的付息兑付情况	公司已于2022年7月28日支付了"大禹转债"的第二年利息,计息期间为2021年7月28日至2022年7月27日,票面利率为0.60%。					

(2)公司债券最新跟踪评级及评级变化情况

2022年6月10日,中证鹏元资信评估股份有限公司对公司及2020年07月发行的可转换公司债券(以下简称"大禹转债")的2022年跟踪评级结果为:大禹转债信用等级维持为AA-,发行主体信用等级维持为AA-,评级展望维持为稳定。

(3)截至报告期末公司近2年的主要会计数据和财务指标

单位:万元

项目	2022年	2021年	本年比上年增减
资产负债率	66.07%	67.58%	-1.51%
扣除非经常性损益后净利润	10,091.84	13,770.25	-26.71%
EBITDA全部债务比	13.64%	14.58%	-0.94%
利息保障倍数	2.46	3.09	-20.39%

三、重要事项

2022年是党的二十大顺利召开之年,是国家实施"十四五"规划承上启下的重要一年,也是公司全面推进"六五"战略规划的关键之年。2022年度,国家全面加大水利基础设施投资力度,加快推进数字孪生水利建设,着力加强现代化灌区和数字孪生灌区建设,统筹推进灌区与高标准农田体系建设。报告期内,受全国范围经济下行和出行受限等影响,政府客户项目招标进度存在一定程度延迟,公司项目整体交付及验收进度受到一定程度影响。公司克服重重困难,抢抓发展机遇,加大研发投入,扩大营销成果,总体订单储备和经营现金流状况呈现较好发展态势。公司实现营业收入340,103.89万元,较上年下降3.24%;实现归属于上市公司股东的净利润9,705.77万元,较上年下降28.27%;实现经营活动产生的现金流量净额37,701.31万元,较上年增长120.86%。报告期内,公司主要的经营活动如下:

(一)科技引领创新,全面落实数字水利方向

2022年,我国水利事业迎来超常规发展高峰,本年度水利基础设施建设规模、强度、投资、吸引金融资本和社会资本等均创新中国成立以来最高纪录。在取得重大进展的同时,水利高质量发展已经明确迈向将现代信息技术与传统水利建设深度融合的数字水利发展方向。报告期内,公司全面聚焦数字水利,加大科技研发投入,不断深化人工智能、大数据、遥感、物联网、云计算技术在水利领域的应用,加速推进数字孪生水利各项研发和项目实践。

公司相继在数字孪生流域、水网及工程、数字灌区、水旱灾害防御等方面取得不同程度突破进展,成功开发应用于现代化灌区、中小水库预警、农村人饮、高标准农田监测等领域的SaaS化垂直化产品,打造完全替代进口、保障关键水利数据安全的智能测控一体化阀门解决方案。报告期内,公司旗下慧图科技数字孪生项目入选水利部数字孪生流域建设先行先试应用案例推荐名录,是唯一一家独立承担2个数字孪生项目且均获得优秀案例的单位。

(二)营销转型升级,强化解决方案输出能力

公司结合行业、政策及客户需求变化,充分发挥"两手发力"优势和一体化解决方案能力优势,持续迭代不同业务场景综合解决方案手册,持续创新合作共赢商业模式,各业务板块资质取得突破,市场开拓颗粒度得到细化。报告期内,公司成立重大项目推进办公室,形成大项目管理、推进及运行机制,有效调动和配置内外部资源,大项目策划能力和营销转型升级成效显著。报告期内,公司实现新签订单46.11亿元。从订单规模看,5000万元以上订单占比60%,500万元以下订单占比12%;从项目类型看,建设及EPC项目占比38%,EPC+O及BOT项目占比35%,设计及信息化项目占比20%,单一材料及零售项目占比7%。报告期内,公司相继中标实施的重点项目有:(1)引入社会资本的灌区及农田水利项目:江西省梅江灌区项目(全国年度重点推进的大型灌区现代化项目)、甘肃省秦安县农业示范项目、甘肃省敦煌水安全及高质量发展项目、云南省元谋二期灌区特许经营项目等;(2)水利工程及城乡供水领域:甘肃省宕昌县水库建设项目、甘肃省金塔县供水项目等;(3)水利设计和信息化领域:云南省德保县水库设计项目、四川省亭子口灌区信息化项目、甘肃省疏勒河数字孪生项目(列入水利部数字孪生推荐名录)、湖南省欧阳海灌区数字孪生项目(列入水利部数字孪生推荐名录);(4)高标准农田建设及其他领域:河南省获嘉县高标准农田项目、宁夏西吉灌区提升项目、湖北省麻城市国土整治项目等。

公司持续加强与行业主管部门和各类生态合作伙伴的紧密交流和合作。报告期内,公司与水利部及其流域管理机构、中国灌区协会、多家灌区管理单位等进行了对接洽谈,与清华大学、中国水科院、华为等单位开展了深入对接,与陕西粮农集团、陕西水务集团分别成立了合资公司,与甘肃省酒泉市、山西省临猗县、新疆轮台县、云南省隆阳区、普洱市以及西北农林科技大学、陕西粮农集团、陕西水务集团、内蒙古河套灌区中心等单位签署了战略合作框架协议。

(三)注重管理提升,加强精细管理能力建设

随着公司业务广度和深度延展,公司持续推进管理纵深发展,着重加强组织体系、制度建设、运行机制和绩效考核等方面能力建设。一是制度优化方面。公司全面开展管理制度对标和优化工作,经过诊断、调研、对标、审议、修订和施行等工作环节,在管理制度分类及分级管理上取得长足进步,全面提升了公司制度体系的科学性、适用性、完整性和可落地性。二是项目管理方面。公司借助数字化平台,以项目全生命周期管理为主线,持续贯彻落实"十个加强",夯实压实安全管理责任,系统梳理并优化完善各类组织、制度和流程问题,推动项目管理规范化、标准化建设。三是人力资源方面。公司新设人事薪酬委员会,进一步规范选人用人机制;启动"人才猎鹰计划",加大校园招聘、校企合作的力度,建立校园导师培训项目。报告期内,公司完成限制性股票预留权益授予,进一步完善事业合伙人共创、共享、共担机制。

(四)坚持党建引领,深化可持续发展良好实践

公司始终坚持党建引领,牢固树立"党建是推动企业发展第一保证"的工作思路,走出一条民营企业特色党建工作之路。公司党委全面贯彻落实"二十大"精神,不断探索将党建工作与企业经营同频共振、互融共进,将党的组织和政治优势转化为企业发展优势的途径和方法。报告期内,公司组织全体员工召开"学习二十大·奋进新征程"专题大会,全面解析、深刻学习、充分汲取并融会贯通"二十大"会议精神,用于指导公司战略方针和经营工作。报告期内,公司开展独具特色、形式多样的"禹国齐心·共享自然"党建品牌创建系列活动。

公司全面贯彻可持续发展理念,深度挖掘横向剖析"减碳助力农业新基建、节水创造生态附加值"的ESG基因,推动上市公司绿色治理转型。公司主营业务服务的农业和水利建设交付和运营维护,本身便是社会可持续发展的重要基础。报告期内,公司从技术创新、模式创新到ESG治理及提升,全面助力乡村振兴的可持续发展之路得到社会各界认同,先后荣获"上市公司乡村振兴最佳实践案例奖"、"上市公司ESG优秀实践案例奖",成为中国上市公司协会ESG专业委员会委员。

(五)彰显品牌影响,践行民营企业社会责任

报告期内,公司一贯坚守"禹国同行"公益初心,主动投身社会责任事业,深度参与乡村振兴、教育、扶贫、抗洪救灾等社会公益活动。公司通过一系列有担当、有作为的务实行动积极践行民营企业的社会责任,进一步提升了品牌形象和社会影响力。报告期内,公司先后向上海、河南、天津、陕西、广西等地以及甘肃兰州市、嘉峪关市、金塔县、张掖市、陇南市等地捐助物资,连续二十年向酒泉中学、临水小学捐助捐赠。

报告期内,中央电视台、新闻网、中国水利报、甘肃日报、甘肃电视台、天津电视台等媒体多次报道公司及公司实施的重点项目。公司连续八年荣膺甘肃省民营企业50强,连续两年荣获甘肃省政府"省长金融奖",先后荣获甘肃省先进企业突出贡献奖、酒泉市"五一劳动奖状",王浩宇董事长当选甘肃省工商联副主席,获评甘肃省优秀企业家称号。报告期内,公司云南元谋项目荣获多项国际殊荣,案例入选"G20全球基础设施中心(GIH)InfraTech案例集"、"金砖国家PPP推动可持续发展技术报告",成为联合国亚太经济社会委员会2022年联合气候变化大会第27次缔约方会议推广案例。

报告期内公司的更多经营活动信息和重要事项,详见公司2022年年度报告全文第三节"管理层讨论与分析"和第六节"重要事项"。

大禹节水集团股份有限公司

法定代表人:王浩宇

2023年4月11日

证券代码:301408　　证券简称:华人健康　　公告编号:2023-006

安徽华人健康医药股份有限公司 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。

中天运会计师事务所(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由变更为中天运会计师事务所(特殊普通合伙)。

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

公司计划不派发现金红利,不送红股,不以公积金转增股本。

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	华人健康	股票代码	301408
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	李梅	黄莲莲	
办公地址	合肥市包河工业区上海路18号	合肥市包河工业区上海路18号	
传真	0551-63677610	0551-63677610	
电话	0551-62862668	0551-62862668	
电子信箱	zqb@hrjkjt.com	zqb@hrjkjt.com	

2、报告期主要业务或产品简介

一、公司主要业务和主要产品

公司专注于医药流通行业,报告期内主要从事医药零售、代理及终端集采三大块业务,其中:

公司以全资子公司安徽国胜、江苏国胜、河南国胜、国胜医疗(以下合称"国胜药房")为主体,以直营方式从事药品、保健食品、医疗器械等销售以及常见病诊疗业务。

公司以母公司为主体,主要从事医药代理业务,与上游医药生产厂商开展合作,取得其部分产品的代理权,主要向下游医药零售企业进行推广和销售。

公司以全资子公司汇达药业为主体,依托零售业务、代理业务已形成的规模采购优势和经营能力,专业从事医药终端集采业务,主要为单体药店、小型连锁等零售终端提供一站式配送服务。

二、行业发展变化

1、医药批发行业发展趋势

(1)行业规模将继续保持增长趋势

在我国居民收入水平不断提升、国家卫生投入逐年加大以及人口老龄化程度继续凸显的背景下,消费者健康意识不断增强,对医疗保健有较高需求的消费群体与日俱增,居民可支配收入中投入到医疗保健方面的占比将越来越大,进而带动医药批发行业的发展。同时,自2018年我国医药批发行业销售增速重新回到上升通道,并借助医药相关改革政策的全面推行以及市场消化调整完毕,预计在未来期间,我国医药批发行业规模仍将保持增长趋势。

(2)行业规范化与集中度将进一步提升

未来,受政策驱动下行业中间流通环节减少、渠道扁平化结构凸显的影响,医药批发行业竞争将愈加激烈,全国性与区域龙头性医药批发企业对同行业并购整合趋势更加显著,规模小、渠道单一、资金实力不足的中小型批发企业逐步退出市场,而配送能力强、覆盖范围广的大型批发企业将通过内生式发展和外延式收购,竞争优势得到进一步提升,行业集中度因此进一步提升。

(3)传统分销商逐步向供应链服务商转型

目前,医药批发企业的利润仍主要源于商品流通进销差价及品牌推广相关的增值服务,随着我国医药改革的逐步实施,医药批发行业正向扁平化结构调整,促使行业内企业渠道下沉,行业利润空间被逐步压缩。我国医药批发企业为保证持续经营能力,需要逐渐打