

浙商中拓集团股份有限公司 关于投资组建售电平台公司的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

一、对外投资概述

浙商中拓集团股份有限公司（以下简称“公司”）拟抓住新一轮国家电力改革机遇，现金出资 2 亿元组建全资售电平台公司，开展售电业务。通过“电力贸易”纽带，有效串联公司现有板块业务资源，成为供应链的有效组织者，挖掘新的盈利空间。

本次投资事项已经公司第六届董事会 2017 年第一次临时会议审议通过，尚需提交公司股东大会审议。本次投资事项不涉及关联交易，也不构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。

二、投资标的基本情况

1、公司名称：浙江中拓电力投资管理有限公司（暂定，以下简称“中拓电力”）

2、法定代表人：丁建国（暂定）

3、住所：杭州（暂定）

4、注册资本：2 亿元

5、经营范围：购电、售电、新能源技术开发、电力能源技术研究服务、能源管理服务、用户能效管理技术、送变电工程施工、电力设备维护、电力项目投资、电力信息系统开发、电力系

统安装服务、电力物资销售等业务。（以工商登记为准）

6、资金来源：自有资金

7、出资情况：根据经营需要分期出资，暂定首期实缴资本1000万元，运营第1年末实缴500万元，运营第2年末实缴500万元。国家政策允许时公司拟实施中拓电力经营管理团队持股方案。

8、项目背景：2015年3月，国务院公布《关于进一步深化电力体制改革的若干意见》，开始新一轮电力体制改革。2015年11月，国家发改委和国家能源局发布了《关于推进输配电价改革的实施意见》、《关于推进电力市场建设的实施意见》、《关于电力交易机构组建和规范运行的实施意见》、《关于有序放开发用电计划的实施意见》、《关于推进售电侧改革的实施意见》、《关于加强和规范燃煤自备电厂监督管理的指导意见》等6个配套文件；2016年10月，国家能源局发布《售电公司准入与退出管理办法》、《有序放开配电网业务管理办法》，明确售电市场主体资格，售电公司可以采取多种方式通过电力市场购电，明确鼓励社会资本积极参与增量配电网业务。

在电力市场逐步开放过程中，电力产品逐步回归大宗商品属性，电力贸易将成为公司现有供应链集成服务体系的重要一环，与公司现有大宗贸易上下游资源、业务形态实现密切互补。公司将抓住新一轮电力体制改革机遇，抢占市场先机，参与售电市场竞争，进一步完善供应链服务体系，实现公司作为大宗商品供应链集成服务商的战略目标。

9、盈利模式：中拓电力为平台公司，拟根据业务拓展情况和各地政策，在全国范围内投资注册售电项目子公司。

中拓电力将凭借公司所拥有的钢铁、化工、交通、煤炭等高

能耗上下游客户资源基础，代理电力用户开展市场化协议购电或电力集中竞价交易获取电价差利润，在此基础上，通过收购优质配网资产获取供配电许可资质，开展不限于光伏、储能、分布式能源、余热发电、新能源汽车充电站等多能互补业务，提供配电工程、能效监测、电力运维、节能改造等增值服务，实现企业盈利。

10、项目核心竞争力

(1) 行业背景及市场地位优势

公司拥有深厚的商贸流通运营历史及文化背景，已建成完善的大宗流通管理体系，行业经验丰富，管理机制成熟，资金统筹能力强，专业队伍稳定。电力贸易与公司现有主营业务的业务属性相同，是公司熟悉和精通的领域。对于前期快速开拓售电市场，公司具有先发优势。同时，公司控股股东交通集团为浙江省资产规模最大的企业集团，公司为国有控股上市公司，具有较强公信力、影响力和融资能力，公司总部所在地营商及融资环境较好，亦能为前期售电市场开拓提供有效支撑。

(2) 客户资源及业务协同优势

目前电力供需市场下电力产能过剩，因此客户资源是电力行业的核心资源。公司大宗贸易上下游及其关联企业、公司控股股东交通集团均为电力大客户，充分挖掘并利用市场优势区域客户的用电需求，将为公司带来较大收益。同时，电力贸易可与公司现有集成服务体系相契合，充分发挥营销网络体系的协同效应，大幅降低开拓售电业务的风险。

(3) 大宗商品电商平台优势

电力贸易具有无实物、互联网化交易的特征。公司自行开发的“中拓钢铁网”已具备大宗商品贸易一站式服务能力，其功能、

模式、影响力位居全国同行前列。公司的互联网基因为后期能源互联网、电力交易平台的搭建提供平台支撑。

11、项目管理团队

国内售电市场是一个全新市场，需要专业团队负责运营。公司拟组建的经营管理核心团队均为电力行业专业人员，拥有丰富的能源项目管理经验，特别在市场较为开放的分布式光伏领域和电力软件系统开发领域具有较丰富的经验，并具备独立建设开发电力销售服务平台及用户侧能源管理系统的功能。

三、对外投资的目的、风险和对公司的影响

1、本次投资的目的

本次投资设立售电平台公司，是公司响应新一轮电力体制改革政策，发挥现有资源优势，实现大宗商品供应链集成服务商战略目标的重要举措之一。

2、存在的风险及对策

(1) 市场开拓风险及对策

售电平台公司若不能在售电市场前期有效整合公司资源打开市场，形成有效项目落地，可能存在失去市场先发优势的风险。中拓电力将加快设立进程，加强内部协同，前期以迅速获取客户资源为主要目标，根据市场政策现状划分重点区域，加快注册成立广西、江西、山西、江苏等地售电子公司并迅速组建团队开展业务。

(2) 政策风险及对策

目前电力体制改革尚处于前期阶段，交易模式、交易规则及保障制度尚在逐步完善过程中，政策及规则的变动可能会影响售电公司业务开展。管理团队将密切关注电力改革政策动态，制定相应经营策略，把控交易风险，经营前期以稳健推进为主；切入

多能互补和电力服务业务，通过开展大型能源项目咨询、工程服务、智能用电服务、节能服务等政策风险较小的业务，保障售电平台公司正常运行。

（3）运营风险及对策

目前电力改革进度各地均不同，且各地的电力报价策略和惩罚机制也有区别，若管理团队不熟悉当地政策，用户电量策略不准确，可能造成竞价失败或偏差惩罚。中拓电力将与专业电力经济咨询机构合作，引进当地专业人才，不断完善报价机制，提升报价成功率，提前建设能源管理系统，提升数据分析能力，尽可能缩小电量预测偏差。

3、对公司的影响

公司作为大宗贸易服务商，目前已积极涉足煤炭、钢铁、有色、矿产、交通、建材等领域。本次组建售电平台公司，可串联公司现有能源体系，打造能源生态圈，使公司不仅是贸易体系的参与者，更是供应链的组织者，符合公司向大宗贸易供应链服务集成商转型的战略目标。售电项目为轻资产项目，资金投入少，见效较快，长期来看能为公司带来较好的经济效益。

四、备查文件

公司第六届董事会 2017 年第一次临时会议决议

特此公告。

浙商中拓集团股份有限公司董事会

二〇一七年三月十一日