

（三）2020年度经营计划

2020年，按照公司制定的发展战略规划，加强风险防控，稳健经营，确保完成全年签约合同额38亿元目标。围绕上述年度经营目标，重点做好以下几个方面的工作。

1、加强党建工作，发挥党支部引领作用

2020年，公司党组织要把公司发展战略、经营理念、企业文化与深入学习贯彻“两会”、十九大精神高度融合，带动全体党员群众增强社会意识，加强团队意识建设和企业凝聚力建设，逐步强化各级公司主要负责人，特别是党员，在经营过程中合规经营、合法经营、廉洁自律的意识。各级党团工会组织活动要与总部保持联动，积极参加属地党团工会组织的社会活动，融入属地环境，发挥党员先锋模范作用，为员工在企业、社会全面发展创造良好的政策环境，为企业的发展保驾护航。

2、坚持稳健经营、防控风险，强化总部管控能力

公司各职能体系要加强制度建设、完善内控管理机制，强化对各下属子公司的服务、监督、管理职能，加强印章、合同、资金、成本管控，指导各级子公司建立健全风险防控体系，完善供应链管理、信息化管理、标准化管理，坚持合规、合法经营，守住风险防控的底线，维护公司和股东利益。各级子公司在所有经营活动中，要持续强化稳健经营、防控风险的经营理念，主动接受总部监督、管理，按照国家法律、法规规定，和公司规章制度要求，建立、健全管理体系、风控体系，切实落实规范经营，围绕年度经营目标，明确责任到人，采取有效措施，全面降低管理费用，防控经营风险。

3、去库存、清应收，优化资产结构

公司将去库存、清应收作为日常经营的工作重点，采取积极措施，大幅降低公司资产负债率，改善公司报表结构，降低公司经营风险，力争到年底实现库存余额同比降低50%；根据公司业务结构的调整，优化配置公司非流动资产，计划处置部分固定资产，逐步实现轻资产的战略规划。

4、紧抓政策机遇，加快新能源业务拓展

根据国家《“十四五”能源发展规划》，新能源电站业务要紧跟国家产业政策，发挥产业布局优势，结合区域气候特点，大力储备平价上网风电、光伏电站资源，积极拓展平价上网光伏、风电项目。光伏组件业务，要在进入中电建等30余家央企、国企、上市民企采购白名单的基础上，提高ODM订单出货量，加大海外市场的出货占比，适时启动2GW高效光伏组件全自动生产线项目建设，全力提高盈利水平。

5、深化创新驱动，加强新技术、新产品研发

公司技术中心要从服务太阳能光伏、节能门窗幕墙主营业务发展的角度，加大对各业务体系的技术支持、业务领导、统筹协调力度，不断提高技术人员设计研发能力和团队整体技术水平，激发技术团队的积极性、创造性。光伏组件业务要积极筹建嘉寓光能技术中心，力争2020年上半年完成包括国家质检中心、TUV、VDE和CNAS在内的单项实验权威实验室认证、启动申报“省级企业技术中心”；节能门窗业务要适应区域经营模式的需要，克服技术工作中的困难和压力，合理调整人员结构，保证投标施工同时穿插进行的工作效率；要及时根据市场需求，填补产品研发的空白，引导客户进行产品的升级换代。

6、加强制度建设，提升治理水平

公司拥有完善的管理制度和 workflows，总部各职能部门作为公司各专业制度、流程的制定者和宣贯者，不断推进各体系建设，认真履行体系搭建者的职责。公司会作为监督监察主体，加强内控制度建设和过程管理，明确作业指导流程，提升专业人员素养，通过加强内部审计监察工作，为公司健康发展保驾护航。

7、抓住历史机遇，拓展雄安新区业务

国务院批复雄安新区总体规划，雄安新区建设启动后，预计未来5-10年将迎来雄安新区固定资产投资的高峰。公司承接的北京行政副中心项目，符合雄安新区提倡的装配式建筑理念；2019年，公司在雄安新区设立分公司，建成嘉寓雄安新区展示中心，目前业务已取得关键性进展，独家中标并实施雄安高质量建设试验区门窗工程。各级子公司尤其是河北嘉寓要全面研究、把握国家有关政策，积极发掘一切资源，与河北省建设、发改、能源，雄安新区管委会等部门建立良好互动关系，紧