

## 第四节经营情况讨论与分析

### 一、概述

在房地产调控政策持续背景下，公司制定了稳健经营、防控风险的总体经营策略，由规模增长调整为审慎拓展市场，持续优化客户结构，保障合同回款。报告期内，实现营业收入34.37亿元，同比下降19.21%；实现回款36.53亿元，同比下降2.14%，实现利润0.26亿元，同比下降56.50%。

报告期内，公司围绕防控风险、加强内控管理、提高企业获利能力等方面，主要完成了以下几个方面的工作：

#### （一）加强精细化管理，提高门窗幕墙业务抗风险能力

强化区域总部管控职能，继续优化客户结构。上半年，门窗幕墙业务本着稳健经营、防控风险的总体原则，进一步强化区域管控职能，由区域总部对各子公司工程、成本、采购、财务、技术实行统一管理；推行重点客户专属服务模式，聚焦拓展地产20强和大型国有房地产客户，万科、招商、美的等客户业务量均有不同程度提升，进一步优化了公司客户结构。

加强应收账款清理，降低库存。为保障健康可持续发展，公司将“清应收，去库存”作为常态化专项工作，把目标分解落实到区域、子公司、项目部，通过控制采购节奏、加快施工进度、及时确认过程资料等方式，降低库存；通过加强项目管理，加快竣工结算等方式，加快工程款回款；疑难项目通过法律手段快速清理老旧项目应收账款，改善经营现金流状况。

#### （二）坚持稳健经营，提高新能源光伏业务经营质量

根据光伏补贴退坡的政策驱动，积极把握平价上网的市场机遇，满足客户对产品性能、转换效率大幅提高的客观要求，公司始终坚持组件产品技术创新，不断研发适应市场需求的高效组件，光伏组件产品全面升级为高效单片双面双玻组件，获得了大型国企、海外客户的高度认可，为光伏平价上网做好了战略布局和资源储备。

#### （三）坚持科技创新，实现智能装备产品迭代升级

报告期内，公司进一步加强科技研发投入，积极扩展智能装备产品发展新领域，完成了第五代光伏边框生产线立冲式结构和短边框生产线的研发试制；中高温集热管玻璃自动熔封生产线、多层钢管退火炉及高温集热管连续镀膜生产线的研发设计。通过产品的迭代升级，满足和引领市场需求。

#### （四）抓住历史机遇，拓展雄安新区等重点项目建设

雄安新区总体规划，确定将按照智能、绿色、创新的方向打造一座现代化之城，在雄安新区大规模建设启动之际，公司充分发挥在节能、智能门窗、装配式建筑、被动式超低能耗建筑方面的技术优势，依托参与北京行政副中心项目建设的成功经验，报告期内，公司设立了雄安分公司，建成了嘉寓雄安展示中心，作为发起单位成立“雄安民企建材联合体”，独家中标并实施雄安高质量建设试验区门窗工程，雄安业务取得关键性进展，为后续参与雄安新区大规模建设奠定了良好基础。

#### （五）践行企业社会责任，助力国家精准扶贫

公司在吉安、湘潭等革命老区投资建设生产基地，为属地经济、社会发展贡献了力量，在顺利承建延安光伏扶贫电站后，报告期内相继实施山西静乐、内蒙古兴和等革命老区的光伏扶贫电站项目，装机容量累计超过100兆瓦，惠及帮扶贫困户近3万户，为当地脱贫贡献了力量，践行了企业的社会责任。

公司需遵守《深圳证券交易所创业板行业信息披露指引第3号——上市公司从事光伏产业链相关业务》的披露要求：

## 二、主营业务分析

### 1、概述

参见“经营情况讨论与分析”中的“一、概述”相关内容。