（一）总体经营情况2011年，面对严峻的市场形势和产业形势，公司坚定发展信心，调整发展思路，通过改进工艺、降低成本、生产环节产能匹配、提升核心技术水平，加大市场开拓力度等多种方式应对行业低谷，确保公司能够持续、健康发展。在晶体硅太阳电池领域：在2010年成功实现单晶硅“拉晶-切片-电池片-组件”的产业链的基础上，不断优化工艺，6寸电池系列单晶多晶组件同期顺利通过国际权威机构ETL公司的UL1703标准测试,并获得ETL证书；完成了多晶硅“浇铸-切片-电池片-组件”的产业链，同时研发完成准单晶“浇铸-切片-电池-组件”的全流程，准单晶电池效率约17.5%，性价比远高于多晶硅电池，准单晶电池的研发成功，将大幅增大公司晶体硅太阳电池成本降低的空间，提高公司产品的市场竞争力。在非晶硅太阳电池及光伏玻璃领域：在2010年成功实现“石英石-石英砂-光伏玻璃-非晶硅电池-太阳能发电”的产业链的基础上，不断优化工艺，光伏玻璃先后获得CCC、SPF、CE等权威机构认证；研发并产业化实施了光伏玻璃增透膜生产技术，使得光伏玻璃的阳光透过率达94.8%以上，可进一步提高光伏电池组件的转换效率。同时，研发完成并成功实施了非晶硅太阳电池自动流水线以及大尺寸非晶硅太阳电池制造技术。目前公司已可根据客户需求生产制造不同尺寸的光伏玻璃原片、钢化光伏玻璃、光伏增透镀膜玻璃以及构件型和建材型非晶硅光伏组件，大大扩大了公司产品的覆盖范围，提高了公司产品的市场竞争力。（二）基础建设及生产线建设拓日新能（四川）生产基地-乐山新天源太阳能科技有限公司光伏产业园，在原有建成1＃-8＃厂房的基础上，顺利建设完成综合办公楼（国家住建部500KW单晶硅屋顶电站项目）以及10＃厂房建设。目前综合办公楼光伏屋顶电站已通过验收并投入使用，10#厂房光伏屋顶电站正在紧张有序安装过程中，光伏产业园区内道路工程基本完成。基建速度保证了公司对于晶体硅电池前端“拉晶/浇铸和切片生产线”所需，通过自制核心装备及外购部分生产线设备，“拉晶/浇铸和切片生产线”得到进一步扩产。作为公司的晶体硅电池制造基地，拓日新能（四川）生产基地在晶体硅产业链延伸和产能匹配方面实现较大成效。拓日新能（陕西）生产基地-陕西拓日新能源科技有限公司光伏产业园，在原有建成的1#-8#厂房的基础上，9#-17#厂房已基本建成。截至报告期末，共建成17栋生产厂房。生产厂房的按期建成，为公司后续项目的扩建做好了前期准备工作。同时1#和2#员工宿舍楼已竣工并交付使用，大部分员工已入住宿舍，为公司生产提供了稳固的后勤生活保障。3#和4#员工宿舍主体建设以及内外粉刷均已完工，预计将于2012年5月交付使用。作为公司非晶硅电池和光伏玻璃的生产基地，拓日新能（陕西）生产基地的光伏玻璃的顺利投产和使用，为进一步降低公司组件产品的成本打下良好基础。拓日新能（深圳）生产基地—深圳市拓日新能源科技股份有限公司光明分公司，在原有厂房、办公大楼、研发大楼完成建设投入使用的基础上，顺利完成了园区大门建设、员工篮球场建设、货物专用装卸台建设，园区配套设施更加完善。同时顺利完成了工业园消防验收、竣工验收以及环保验收。拓日新能深圳工业园继续坚持“组件封装、太阳能应用产品的研发生产”的发展思路，进一步整合公司整体产业链优势、装备制造和技术优势。陕西拓日增透镀膜玻璃试产成功，标志着公司在非晶硅以及晶体硅电池组件方面产品性能上实现了一大步迈进；乐山新天源的前端生产环节生产能力的提高、准单晶的研发成功，保证了公司后续应对全球晶体硅太阳电池并网发电市场的应变能力，降低成本的空间加大。公司形成的深圳光明、陕西渭南、四川乐山三地生产格局，以及不断完善的供应链体系和产品体系将进一步提高公司生产力，以产品高性价比的优势，保持和提高市场核心竞争力。（二）市场开拓1.国际光伏市场2011年公司继续加大国际市场的维护和开拓力度，在市场形象方面，启用全新的国际商标并不断扩大新商标的产品覆盖范围；在产品包装及认证方面，继续对产品资料进行精细化和专业化的完善，在配套售后服务以及安装说明等文件的基础上，增加了太阳能科普小册子，复杂产品的动画演示，并完成了多项新产品的国际第三方权威认证机构对产品的认证，如新增3大系列晶硅组件顺利通过国际知名机构TUV莱茵集团测试,获得IEC61215和IEC61730认证证书。6寸电池系列单晶多晶组件同期顺利通过国际权威机构ETL公司的UL1703标准测试,并获得ETL证书,可以适用于美国市场销售,符合美国光伏组件设计和安全标准。在TUV莱茵集团颁发的证书基础上,顺利申请并获得英国权威机构BBA公司颁发的MCS认证证书。在澳洲CEC网站上也有4大系列不少于60个型号的组件列名，组件通过认证可以在该国应用并申请补贴。在国内也顺利获颁CGC的金太阳认证。太阳能热水器产品顺利通过欧洲EN12975-1和EN12975-2标准,并获颁Solar-Keymark认证证书。一系列的产品认证提高了公司继续扩大既有市场的能力，也为开拓新兴市场提供了保障；在客户开发方面，根据公司产品种类不断尝试开拓不同客户类型，全方位面对代理商、分销商和最终客户，形成立体式市场开发和销售体系。2011年度公司累计通过客户十六次现场验厂，为2012年的销售打下良好基础；同时，在团队建设方面，2011年度完善了海外子公司的人才选拔制度，成功实施了公司内部人才海外流动制度。2.国内市场2011年，公司在国内光伏电站建设工程方面，迈出了重要的一步。公司深圳蛇口学校160KWp电站项目和拓日工业园70KWp电站项目通过建设部验收；陕西拓日工业园3MWp光伏建筑一体化应用示范项目竣工并通过国家验收；蒲城10MWp光伏电站项目顺利建成。通过上述两个MWp级大型电站的实施，公司积累了大型光伏电站工程设计安装、运行维护的经验，培养了一批专业工程设计师和经验丰富的现场安装工程师、施工人员和维护人员，为公司承担大型光伏电站建设、大规模进军国内光伏市场打下了坚实的基础。乐山子公司承担建设完成乐山职业技术学院的光伏示范工程，成功取得乐山高新区的太阳能路灯、市质监局太阳能光伏电站项目，将于2012年开工建设。陕西子公司在重点做好基础建设和生产的同时，初步建立了销售团队，开始相对独立的开拓国内市场。在以向母公司供应光伏玻璃的基础上，进行了市场开拓的一系列有益探索：成功开发了多家光伏玻璃客户、成功参展西安第三届绿博会、参展西安低碳环保展，被评为中国（西安）国际环保节能设备及绿色低碳产品博览会最佳布展奖，完成当地西安中海地产泊宫小区热水器项目工程建设，提高了当地百姓对公司产品的认知度和认可度。（四）技术研发2011年，公司持续大力推进自主研发，取得了优异的研发成果：在晶体硅太阳电池领域完成多项相关装备、辅材、配套器件的研发和制造,以及新工艺技术的研发和产业化实施，其中包括：研发成功新型切割材料制作、光伏用石英坩埚、单晶碳素石墨全套热场、PSG清洗设备、单晶炉加热器节能改造、晶硅片切割砂浆中碳化硅微粉的循环利用以及准单晶工艺技术等。其中准单晶是用多晶硅铸锭炉生产类似单晶或是全部接近单晶的产品，结合了单晶与多晶的优点。相对于多晶，准单晶晶界少、位错密度低、转换率可达17.5%以上；相对于单晶，其生产效率高，且无需切倒角，进一步降低了单位成本。单晶炉加热器节能改造项目是通过对单晶炉加热器及整个热场的改造与优化，大幅降低设备能耗，通过项目的实施可使电费成本降低25%左右。综上，重要辅材的自制、设备的改进和新工艺技术的研发成功，对于进一步降低太阳电池的生产成本具有重要意义。在光伏玻璃和非晶硅太阳电池领域：研发成功增透镀膜玻璃、玻璃清洗干燥机和非晶硅太阳电池自动流水线等。其中，增透镀膜玻璃的成功研发，能有效地降低玻璃表面对太阳光的反射率，透光率可增加3%以上，目前公司单层减反射镀膜玻璃可见光透过率平均为94.8%以上，双层减反射镀膜玻璃透过率平均为96.8%以上。减反射玻璃的成功研制，为公司创造出一个新的技术突破点和经济增长点，同时也进一步增强了公司在太阳能光伏玻璃市场、太阳电池市场的竞争力。2011年度，公司继续坚持自主研发、开拓创新的发展路线，研发项目涉及太阳电池核心装备、工艺路线、新材料以及太阳能应用产品等多个领域。2011年公司向国家知识产权总局共申报11项专利申请（实用新型10项、外观专利1项），均已获授权。截至本报告披露日，公司获国家知识产权局授权专利38项，其中发明专利2项，实用新型27项，外观专利9项。（五）企业文化与社会责任企业文化是企业健康发展的基础。2011年，公司持续关注员工生活，不断完善和丰富员工活动基础设施，如在工业园建设篮球场、在员工食堂加装电视、播放电影的荧幕和设备，并定于每月20日为公司的电影播放日。同时公司工会在员工业余时间组织了多次不同形式的文体活动，使员工在岗位工作之余得以展现自我风采，缓解工作压力。如公司系列“拓日杯”篮球比赛活动、公司员工乒乓球赛以及“唱响拓日”卡拉OK活动等。对公司车间的生产骨干，公司组织了莲花山，大梅沙一日游等活动，通过这些员工喜闻乐见的活动形式，增进了员工友谊、丰富了员工的文化娱乐生活、增强了企业凝聚力。另外，公司积极履行社会责任，在三大工业基地积极实施光伏建筑一体化项目，三地太阳能光伏电站项目基本完成竣工，年可发电458.53万度，减排CO247435吨，节约标煤1780.38吨。为节能减排、实现环境友好型的可持续经济发展模式，率先做出了示范和表率。同时公司以宣传标语、宣传栏、广播等多种形式对全体员工进行低碳经济、“节能减排”、环境保护等方面的宣传，加深全体员工对低碳经济、“节能减排”、环境保护的认识。（六）其他情况2011年，公司通过国家高新技术企业复审，可享受三年的企业所得税优惠政策，公司新型平板式太阳能集热器被评为广东省重点新产品。公司子公司—乐山新天源太阳能科技有限公司获得四川省小巨人企业、四川省建设创新型试点企业、乐山市重点企业等多项殊荣。公司子公司—陕西拓日新能源科技有限公司通过国家高新技术企业认定；通过了中国质量认证中心的质量、环境、职业健康ISO9001/14001/18001的三大体系认证，公司“从石（砂）到电”光伏产业链项目获批为国家级火炬计划项目。公司主营业务范围及其经营情况（一）主营业务范围公司属新能源行业，经营范围为：研发、生产及销售太阳电池芯片、太阳电池组件、太阳能供电电源、太阳能应用产品、太阳能集热板及热水器系统、风力发电设备、太阳电池生产线设备、太阳能控制器、太阳能逆变器、太阳能应用产品控制软件；设计、安装及销售太阳能热水器工程、风力发电工程、太阳能电站工程；主要产品有：晶体硅太阳电池及组件、非晶硅太阳电池及组件、太阳能应用产品、平板型太阳能热水器，以及光伏太阳能玻璃。产品涵盖太阳能光伏及光热领域。（二）报告期内公司主营业务及经营情况1.主营业务收入分行业、产品构成情况报告期内，公司实现合并主营业务收入47,605.49万元，与去年同期相比下降18.43%，综合毛利率7.41%，与去年同期相比下降27.41%。其中晶体硅太阳能电池及组件毛利率-13.95%，同比下降495%，其主要原因是由于欧债危机对全球的影响，晶体硅太阳电池及组件产品销售价格大幅下跌；非晶硅太阳能电池芯片及组件主营业收入14,852.95万元，同比增长15.83%，毛利率32.74%，比上年同期下降27%,保持基本稳定，主要是非晶硅太阳能电池组件产品的销售价格所受影响较小，销量有所增长,同时公司的成本控制较好，因而依然保持了较好的毛利率水平；太阳能应用产品及供电系统主营业务收入为6,069.36万元，同比增长3.33%，毛利率为31.99%，毛利率水平与上年同期相比保持基本稳定,主要在于公司十年来在国际市场的所建立的应用产品品牌和稳定的客户群体，应用品销售价格变动不大。平板式太阳能热水器销售收入较去年同期相比下降44.98%，主要原因是委托方工程进度缓慢，因此在本报告期内光热产品及其工程未完全确认销售收入，预计会在2012年度内进行确认。但报告期内光热产品及其工程销售签单额比上年同期有较大增长，平板式太阳能热水器毛利率为12.73%，与上年同期基本持平；太阳能光伏玻璃实现销售收入995.48万元，同比下降694%，毛利率为26.20%，同比下降123%，主要是太阳能光伏玻璃的销售价格有较大下降。2.主营业务收入分地区的构成情况报告期内，公司主营业务依然是出口为主，实现出口销售44,303,63万元，占主营业务收入的936%，出口销售与上年同期相比下降28.20%，主要原因是欧美市场低迷和价格下降。公司国内的销售与上年同期相比下降19.33%，主要是销售单价的同比下降所致。3.主要供应商、客户情况公司的主要客户和主要供应商集中度相对适中，不存在向单一供应商或客户采购、销售比例超过30%的情形。公司应收账款不存在不能收回的风险。前五名供应商、客户与公司不存在关联关系，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、持股5%以上的股东、实际控制人和其他关联方在主要客户中不存在直接或间接拥有权益的情况。4.订单签署和执行情况根据目前公司产能情况，公司在销售方面主要以满足和供应现有的国外长期合作客户为主。在经营模式上，对太阳电池应用品采取通过以销定产的方式组织生产，公司收到订单定金或者是不可撤销即期信用证后安排生产，及时交货；对标准通用尺寸的并网电站用太阳电池组件作适当库存。报告期内，订单签订情况与上年相比，订单产品数量有所增加，但由于产品价格跌幅较大，因此，订单金额比上年有所下降，公司订单执行情况良好。2012年公司经营规划2012年，公司将紧紧围绕“市场开拓、成本降低”这条主线，加大市场开拓力度，加强成本费用管控，强化质量管理，加快研发成果产业化，提升产品核心竞争力，保证公司平稳、健康发展。重点开展以下工作：（一）扩展营销网络，培育新增长点公司将不断通过技术升级、产品升级、成本降低，努力提高公司产品在国际、国内两个市场的品牌认知度，在稳定与原有重要客户的业务合作的同时，积极开拓新客户，拓宽销售渠道，提高产品销售量及市场占有率。同时紧密关注全球经济与新能源市场的动向，开拓新兴市场，通过对电站项目及太阳能应用产品的市场挖掘，培养新的增长点，同时积极拓展国内市场。（二）加强财务管理、降低成本进一步强化基础管理，优化内部业务流程，提高公司各系统执行力，对各项成本、费用实行更加细致的预算管理，全面降低建设成本、生产成本、采购成本及各种费用，全面降低经营成本；严格订单管理，有效压缩库存，实行原材料采购与产品销售联动机制，减少原材料价格暴涨暴跌对生产经营的影响；（三）加快乐山基地、陕西基地的建设以及研发成果的产业化继续加快推进乐山晶体硅太阳电池产业基地和陕西光伏玻璃及非晶硅太阳电池产业基地的建设，继续加强优势产业链段的扩充及产能匹配，统筹产品和产能布局，科学规划、优化设备资源配置。同时加快已有研发成果的产业化实施，不断降低晶体硅太阳电池和非晶硅太阳电池的生产制造成本，同时提升生产效率，使公司产品具有更加明显的高效低成本优势，进一步增强公司核心竞争力。（四）加强人才储备和人才梯队建设公司将继续加强人力资源工作，优化人力资源结构，坚持外部招聘与内部培养并重的原则，结合公司新项目、新产品研发，注意引进相关项目高级技术人才、营销人才和管理人才，同时不断完善公司人才梯队的建设，加大人力资源的培训力度，加强与各大专院校的人才和项目合作，为企业持续、快速、健康发展提供人才保障。同时，不断完善激励机制，为员工创造良好的发展环境。