

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。  
董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因
声明		

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
非标准审计意见提示			

√ 适用 □ 不适用  
信中永和会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了保留意见审计报告,本公司董事会、监事会对相关事项已有详细说明,敬请投资者注意阅读。

□ 适用 √ 不适用  
公司董事会决议通过的本报告期内优先股利润分配预案或公积金转增股本预案

□ 适用 √ 不适用  
公司董事会决议通过的本报告期内优先股利润分配预案

□ 适用 √ 不适用  
公司基本情况

1. 公司简介

股票简称 北玻股份 股票代码 002613

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 雷敏 王鑫

办公地址 河南省洛阳市高新区滨河路 20 号 河南省洛阳市高新区滨河路 20 号

电话 0379-65110505 0379-65110505

电子信箱 hebeiguteng@126.com hebeiguteng@126.com

2. 报告期主要业务或产品简介

本公司主要从事高端智能玻璃深加工设备及产品的研发、设计、制造、销售。公司依托在玻璃深加工行业积累下来的技术优势,积极拓展延伸,产品主要为玻璃深加工设备,Low-E 镀膜设备,高精度加工玻璃等核心产品,风机技术产品,工业节能环保大风量及玻璃深加工自动化系统、仓储系统等。公司现已发展形成由洛阳、上海、天津三大基地集中设计、制造和销售为一体,具有持续自主创新能力的企业。

(一) 报告期内公司从事的主要业务

本公司凭借多年积累的深厚研发实力和精良的设施装备,自主研发和制造了具有核心竞争力的多项技术产品,目前拥有产品品类 300 多种型号,按照大类划分为玻璃深加工设备及深加工玻璃产品,具体如下:

(1) 玻璃深加工设备:

玻璃深加工机是使用物理的方法在玻璃的表面形成压应力、内部形成拉应力,使得玻璃具有高强度、安全性、耐温度变化等优良特性的专业化设备。钢化玻璃广泛应用于各个领域,如:建筑幕墙、门窗、室内装饰、家具、家电、光伏、汽车玻璃等。

玻璃深加工设备为公司主导产品之一,报告期完成销售收入 45,511.53 万元,同比增长 28.65%,占公司营业收入比重 41.58%。其中 8 月份发货超 7,000 万元,销售收入超 6,500 万元,均突破了单月历史纪录。

报告期内,玻璃深加工设备继续深入地向模块化、智能化、标准化制造相关工作,在制造工艺、设计方法、管理方面初步实现模块化要求,为模块化生产和销售模式的推进打下坚实的基础;在技术创新方面完成以玻璃运动装置加热控制技术、偏置驱动自动补偿技术、梯进式逆变式变频控制设备等一系列核心玻璃深加工技术的研发,新国家标准体系全部系列化推向市场,完成钢化玻璃生产顶级系列、第三代高端系列和全新标准体系全部系列化推向国内市场和国际市场的战略布局。其中全新标准系列钢化炉一经投入市场当年实现销量 10 台/套(台),客户关注度高,客户评价极好,为公司进一步提高市场份额占有率注入了新鲜血液,将北玻股份玻璃钢化设备产品推向新的高潮。

新钢化炉设备为公司主导产品之一,报告期完成销售量 446 万 m<sup>2</sup>、456 万 m<sup>2</sup>,实现销售收入 1.58 亿元。

本报告书中涉及公司未来发展的陈述,不构成公司对投资者的实质承诺。敬请广大投资者注意投资风险,谨慎投资。

(二) 主要经营模式

公司产品为专用玻璃深加工设备及各类深加工玻璃,产品之间差异较大,需要根据客户的特定需求进行个性化设计、定制。公司以客户需求为核心,建立了大规模个性化定制模式,并采取与之对应的个性化服务融入到生产、销售和服务过程中,与国内外知名建筑幕墙部件供应商及各类玻璃深加工企业建立了稳固的合作关系。

生产模式:由于公司产品技术水平、个性化程度较高,所以采用以销定产的生

产模式。公司对外通过销售与用户、技术人员的交流沟通,熟悉生产与销售部门、设计师部门的关系和合作,从而能够快速、方便地满足客户的需求。

采购模式:公司根据生产计划,分批进行物料采购,以保证采购的及时性。公司设立了两个采购部,通过内部竞争实现多方比较,优中选优的采购机制有效的控制了采购成本及采购质量。同时公司不断引进新的优质供应商,并与供应商建立良好的合作关系从实现共赢的良好局面。

销售模式:公司的销售模式以订单直销模式为主,代理销售为辅。公司所产设备,产品专业性强,订单主要通过直接与客户接洽获得。同时,公司也积极参与国内外专业展会,加强公司资源开发力度。公司设置销售部,负责接待客户,制定销售计划,跟踪客户动态,挖掘客户的需求。公司在生产过程中沉淀沉淀了一支有经验市场开拓能力和产品销售能力的营销队伍,形成较为成熟的国际、国内营销网络,销售渠道畅通无阻。

客户服务模式:公司实施一切与客户需求为中心的售前、售中和售后全程跟进的客户服务模式。尽全力满足客户个性化需求,为用户创造超预期价值,并在世界各地区设立客户服务网点,配置足够的技术人员和客户服务设备,第一时间响应客户的需求,通过远程服务和售后服务工作,大型项目方案设计、产品研发和制造、重新设计切割机上片机并已投入使用,对 9 个品牌的自动化设备设计进一步完善、自研 MES 系统完成第一阶段研发和测试、第三代立磨立洗设备的研发、车间独立

理方案设备的销售和后处理工作、大型项目方案设计、产品研发和制造、重新设计切割机上片机并已投入使用,对 9 个品牌的自动化设备设计进一步完善、自研 MES 系统完成第一阶段研发和测试