

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。
所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。
北京德恒国际会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

本报告期内会计师事务所变更情况:公司本年度会计师事务所由大华会计师事务所(特殊普通合伙)变更为北京德恒国际会计师事务所(特殊普通合伙)。

非标准审计意见提示
适用 不适用
公司上市时未盈利且目前未实现盈利
适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以772,946,292为基数,向全体股东每10股派发现金红利1元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增0股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案
适用 不适用

二、公司简介
1.公司简介
股票简称 秀强股份 股票代码 300160
股票上市交易所 深圳证券交易所
联系人及联系方式 董事会秘书 证券事务代表
姓名 高雷 高雷
江苏省宿迁市宿城区江山大道28号 江苏省宿迁市宿城区江山大道28号
办公地址 0527-84459085 0527-84459085
电话 0527-81081160 0527-81081160
传真 0527-81081160 0527-81081160
电子邮箱 zqsb@jqzq.com zqsb@jqzq.com

2.报告期主要业务或产品简介
报告期,公司主要从事以印刷、镀膜、多曲面等技术为基础的玻璃深加工产品的研发、生产和销售。玻璃深加工是通过利用普通玻璃作为基础原材料,经过切片、磨边、钢化、印刷、镀膜、多曲面等加工方式,使其成为适用于不同行业和领域的玻璃深加工产品,例如家用电器、光伏组件及建筑、汽车、电子产品等领域。公司主要生产的玻璃深加工产品包括家电玻璃产品、风电玻璃产品、BIPV玻璃产品、新能源汽车充电桩玻璃产品等,主要应用于冰箱、空调、洗衣机、烤箱、微波炉、建筑物立面、新能源汽车充电桩等产品。

报告期内公司实现营业收入158,681.91万元,较上年同期增加10.39%;营业利润25,528.97万元,较上年同期增长9.01%;利润总额25,389.82万元,较上年同期增长8.76%;归属于上市公司股东的净利润21,940.15万元,较上年同期增长5.47%。

(一)玻璃深加工业务的主要产品及其用途
目前公司玻璃深加工业务的主要产品包括家电玻璃产品、风电玻璃产品、BIPV玻璃产品、新能源汽车充电桩玻璃产品等,具体如下:

具体产品	目标市场/区域	目标客户
印刷玻璃	境内、境外	
镀膜玻璃	境内、境外	
彩晶玻璃	境内、境外	冰箱、冰柜、洗衣机、空调、微波炉、热水器、烤箱、酒柜等厂商
钢化玻璃	境内、境外	
BIPV玻璃	境内、境外	应用于建筑物立面、立面幕墙等
充电桩玻璃	境内、境外	应用于新能源汽车充电桩等

公司产品包括彩晶玻璃、镀膜玻璃、夹层玻璃、盖板玻璃等,彩晶玻璃主要用于冰箱、冰柜、空调、家居、热水器、酒柜等电器面板,相较于其他材质,彩晶玻璃更为美观、新颖、时尚;镀膜玻璃主要用于有特殊功能需求的冰柜、微波炉、烤箱等电器面板,通过镀膜可以实现防指纹、防油污等功能,在智能家居的应用中,具有较好的用户体验;夹层玻璃、盖板玻璃主要用于冰箱内部面板。

公司BIPV玻璃产品融合了建筑材料和外观装饰的创新技术,并设计许多多功能的搭配方案,满足BIPV组件在不同应用场景所应具备的功能和外观要求,产品主要定位应用于建筑彩色立面,公司产品通过高面印刷等技术,具备透光、遮羞、抗冲、耐刮、耐酸、多色彩等性能,可达到客户所要求的各类外观,极大提高定制化服务客户的能力。

公司充电桩玻璃产品主要应用于新能源汽车的充电桩,主要产品为多曲面充电桩外装饰用玻璃,相较于其他材质,玻璃材质的产品更为美观、新颖、时尚,可实现客户所要求的各种款式、颜色等,极大提高定制化服务客户的能力。

(二)经营模式
1.盈利模式
公司通过对原片玻璃的进一步加工,增加了产品的附加值,为下游客户提供了其产品所需要的玻璃深加工产品,从而获得相应的利润。公司通过持续的技术创新,不断拓展玻璃深加工产品的应用领域,提高产品质量,提升产品技术含量,从而提高产品的盈利能力。

2.采购模式
公司订单较为完善的物料采购管理体系,供应链管理通过采购接单、订单处理、采购合同和订单签署及发货、采购订单跟踪、订单到货处理、付款处理等程序完成采购流程。公司根据生产计划制定各类原辅材料的采购计划,经审批批准后,由供应链管理部联系厂家进行询价议价。在采购价格方面,根据价格、质量的综合比较,邀请合格的厂家进行招标,根据招标结

果签订采购合同。在货款结算方面,公司在采购合同中订立了结算条款,规定公司在收取货物并验收合格后的一定信用期内,按照定价价格结算并支付货款。此外,供应链管理部对主要原材料采购价格进行跟踪,根据玻璃期货的波动趋势,采取动态管理与计划管理相结合的方法,以便实现对原片玻璃采购成本和采购质量的有效控制。

3.生产模式
公司玻璃深加工产品生产制造涉及切片、磨边、钢化、印刷、镀膜、曲面等环节,由公司制造部统一组织管理,实行以销定产与计划生产相结合的生产模式。以销定产,即每一产品的批次生产首先根据销售部门的订单情况确定产品品种、数量和质量标准,根据交货时间制定生产计划,再按照生产计划组织生产,产品经质量检验合格后入库作为产成品等待发货;计划生产,为确保快速及时、保质保量供货,公司会根据市场的稳定需求,通过对客户的需求分析,采取谨慎的原则预先准备,制造部负责生产计划的具体组织和实施,在计划执行过程中,通常还会根据客户需求变化和产出情况对生产计划作出适当调整。在生产过程中,公司各生产工序对产品进行严格的检测与监控,在生产完成后再进行检验并最终根据产品规格分类入库。

4.销售模式
公司产品销售的主要面向境内外大型家电企业,公司管理层每年根据经营数据分析和对市场调研预测,科学制定下一年度营销战略,包含产品策略、价格策略、客户战略等,由市场部区域、销售分判负责具体实施。销售过程中,公司秉承“研发+设计+服务”的产品理念,向客户提供针对性强、专业度高、涵盖售前、售中、售后的全流程服务,从客户开发、试样到批量生产进行全流程跟踪。公司通过不断创新“创新产品与服务,为客户创造价值”理念,对客户服务提供多维度服务,在提高客户满意度、提升市场占有率的同时,不断提升自身经营能力及客户服务水平,与客户实现共赢。在市场上形成了良好的口碑,建立了稳定的品牌形象。

(三)主要的业绩驱动因素
报告期公司继续深耕玻璃深加工主业,对外积极拓展市场,对内持续提升降本增效,加强技术研发创新,实现主营产品产销量同比增长。

1.补贴政策释放市场潜力,报告期内中央政府推出以旧换新行动方案以来,全国各地地方政府积极响应,政策落地快,对家电消费产生明显拉动。

2.技术创新驱动增长,报告期公司继续以技术创新为核心驱动力,不断提升产品性能和技术水平,以满足市场对高性能玻璃深加工产品的需求。通过加强与高校等合作,紧密关注科研前沿,保持行业领先地位,为公司业务增长提供坚实的技术支持。

3.持续改进的运营策略,应为公司业务增长和市场竞争力,通过加强内部运营管理,通过优化组织结构,提高管理效率;通过优化生产流程和供应链,提高生产效率和产品质量,重点围绕日常管理降本降费、设备技术改造,提升人机效率,深化供应商合作降低关键原材料成本,以达到提升公司盈利的目标。

3.主要会计数据和财务指标
(1)近三年主要会计数据和财务指标
公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据
是 否

	2024年末	2023年末	本年比上年末增减	2022年末
总资产	3,068,530,959.27	2,966,531,790.04	3.44%	2,773,835,658.39
归属于上市公司股东的所有者权益	2,525,021,905.62	2,386,599,241.72	5.80%	2,244,005,351.17

	2024年	2023年	本年比上年末增减	2022年
营业收入	1,586,819,100.77	1,437,499,209.10	10.39%	1,507,057,616.25
归属于上市公司股东的净利润	21,940,147.45	20,803,109.75	5.47%	18,121,914.48

	2024年	2023年	本年比上年末增减	2022年
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	205,191,347.25	188,237,934.01	9.01%	187,243,987.18
经营活动产生的现金流量净额	278,948,034.81	327,924,354.30	-14.94%	260,637,866.48

	2024年	2023年	本年比上年末增减	2022年
基本每股收益(元/股)	0.28	0.27	3.70%	0.30
稀释每股收益(元/股)	0.28	0.27	3.70%	0.30
加权平均净资产收益率	8.95%	8.99%	-0.04%	14.71%

(2)分季度主要会计数据
单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	394,946,139.20	361,868,626.27	375,961,079.91	454,023,077.39
归属于上市公司股东的净利润	73,583,064.64	47,670,149.86	60,511,438.36	37,636,802.59

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	70,421,064.75	44,132,463.59	58,894,852.26	31,642,966.65
经营活动产生的现金流量净额	13,776,985.62	88,866,138.42	109,060,871.64	67,244,039.13

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异
是 否

4.股本及股东情况
(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

报告期末普通股股东总数	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	前10名普通股股东持股情况(不含通过转融通出借股份)
35,314	33,958	

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况
珠海港控股集团有限公司	国有法人	25.02%	193,405,692.00	0.00	不适用
香港恒泰科技有限公司	境外法人	8.40%	64,920,320.00	0.00	不适用
宿迁市新展投资有限公司	境内非国有法人	6.69%	51,746,244.00	0.00	不适用
卢盛	境内自然人	1.54%	11,872,000.00	8,904,000.00	不适用
广东惠盈投资管理有限公司-台新瑞桥华融资产管理合伙企业(有限合伙)	其他	1.08%	8,375,209.00	0.00	不适用
李翠	境内自然人	1.04%	8,014,300.00	0.00	不适用
青岛惠盈投资管理有限公司-有限合伙	境内非国有法人	0.87%	6,700,167.00	0.00	不适用
聚源资产管理(天津)有限公司	境内非国有法人	0.65%	5,025,125.00	0.00	不适用
济南鼎祥投资管理有限公司-有限合伙	境内非国有法人	0.64%	4,955,625.00	0.00	不适用
曹明	境内自然人	0.62%	4,787,700.00	0.00	不适用

上述股东关联关系或一致行动的说明
宿迁市新展投资有限公司为卢秀强先生、陆秀珍女士共同控制的公司,香港恒泰科技有限公司为卢秀强先生控制的公司,卢秀强先生与陆秀珍女士为夫妻关系,卢秀强先生与香港恒泰科技有限公司、陆秀珍女士为一致行动人,除上述情况外,未知其他股东间是否存在关联关系或属于上市公司收购管理协议规定的一致行动人。

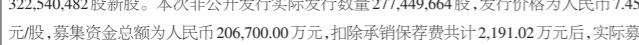
持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况
适用 不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/还原因导致较上期发生变化
适用 不适用

公司是否具有表决权差异安排
适用 不适用

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表
公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5.在年度报告批准报出日存续的债券情况
适用 不适用

三、重要事项
2024年在全球宏观环境复杂多变,地缘局势博弈加剧,在这一背景下,中国经济展现出强大韧性,在迈向高质量发展进程中,面临着产业结构转型升级,有效需求进一步释放等多重挑战。面对复杂的国内外环境,公司以贯彻落实董事会的各项决策部署,以“效益为先”引领高质量发展,聚焦核心主业,全面提升经营能力为目标,深入挖掘业务市场潜力,对外开拓新业务市

场,对内精益管理,努力实现经营规模、经营业绩与经营能力的同步提升,确保业绩稳健增长。2024年实现营业收入158,681.91万元,较上年同期增加10.39%;归属于上市公司股东的净利润21,940.15万元,较上年同期增长5.47%。

报告期内,公司主要开展的经营管理工作如下:
(1)聚焦主营业务,加强自主创新
报告期面对严峻复杂的国内外环境和愈发激烈的行业竞争形势,公司继续推进“深耕老客户、拓展新客户”发展策略,以市场为导向,以客户为中心,强化服务客户的理念,在稳定现有市场的基础上持续加大对新客户、新市场的开发力度,同时根据市场的变化及时调整公司产品结构和销售策略,不断探索营销模式的创新,发掘新客户群体、新应用领域,同时做好市场拓展、保生产、保交付等各项工

作。公司依托在玻璃深加工领域积累的技术与经验,持续推动核心技术、研发能力的创新突破,一方面结合客户对产品功能、性能等方面的需求,持续迭代升级已有产品,提升产品的技术先进性,为客户提供更全面、完整的产品解决方案;另一方面把握市场发展趋势,在前瞻性技术应用领域进行布局,加强技术预研产品的开发,进一步提升产品的竞争力。

(2)持续推进降本增效,强化各项内部成本管控
报告期公司开展了全面的降本增效工作,重新梳理各成本环节,精细化成本核算和费用管控措施,切实掌握开源节流的降本增效机制,严控不必要的成本费用开支,降低毛利下滑对整体业绩的影响,从大宗物料采购方面,与生产企业、贸易企业等产业链多方协同,密切关注大宗原料价格波动,积极采取产研结合、产业链协同等方式,保持原料供应稳定的同时有效降低综合采购成本;生产制造方面,通过定期回顾、匹配相应的考核激励等方式控制制造成本,通过改进生产工艺、优化生产流程等措施,降低内部浪费,提升管理效能。

(3)优化组织架构,提高管理效率
报告期公司围绕扁平化、高效化的管理要求,通过梳理优化现有的组织架构,采取相近职能岗位合并+归口统一管理的方式,进一步优化组织架构,精简人员流程,着力构建结构扁平化、管理专业化、决策集中化的一贯制管理体系,统一调度和协调公司各种业务和资源,进一步加强公司组织力与系统运营能力,提高管理效率,降低运营成本。

(4)实施自动化升级改造,提升产品良率
为缓解劳动力成本不断上涨的压力,近年来公司陆续对原有生产线实施了自动化升级改造,通过引进先进、内部自主研发及内外联合开发等多种方式,提升生产线自动化程度。报告期,公司持续推进信息化之路,在关键工序、高危工序、关键质量岗位上下,逐步实现自动化设备替换人工,同时确保生产现场的稳定性、可靠性和安全性。报告期,公司通过激光切割工艺代替原有的水切割工艺,实现灶具玻璃激光切割(开孔)自动化,提升良品率;通过与设备厂家联合研发的专用自动磨边设备,实现激光电视面板产品的自动打磨,减少了人工操作带来的误差,提高生产效率及单工序合格率;通过引入自动化检测系统,降低检验难度,通过实现机器自检、自动分拣及UV烘烤的自动化连续生产,减少短期玻璃窗口贴膜工艺的印刷工序,生产线自动化升级改造项目的实施,有效地减少劳动用工,提升生产线的生产效率和产品良率,相应降低生产成本,提升产品的成本优势。

(5)加大研发投入,开发新业务领域
公司技术研发始终以市场为导向,通过先找市场,再依托技术创新占领市场,最终以技术进步引导市场发展方向,深入挖掘客户潜在需求,延伸为客户服务的价值链。为持续提升部门的运营效率与创新能力,报告期公司技术研发组织架构进行优化,并更新了《研发与设计人员项目运营激励制度》与《研发项目激励制度》,重新核定研发绩效工资,通过将研发部门与项目组的考核绩效与人才培养、课程培训等关键指标相结合,更好地激发研发团队创新能力。

报告期,公司根据募投项目的建设、行业状况,对募投项目进行了相应的调整并严格按照调整的投资进度审慎推进募投项目建设和募集资金使用。“智能玻璃生产线建设项目”是在公司现有销售产品上叠加触控模组、系统集成,生产符合家电、汽车、消费电子需求的智能玻璃产品,可实现产品在信息、透明、隔热、导电和保温等方面的智能控制功能,旨在加强公司在智能玻璃市场的业务布局,该投资项目所生产的智能玻璃主要应用于高端智能类产品,应用范围较广泛,公司管理层也在持续关注下游消费市场的发展情况及公司主要客户的需求变化情况,科学、审慎地使用募集资金,持续评估投资项目的可行性,同时采取了审慎的决策推进项目实施,确保了资金使用效率和效果,避免造成无效投资或潜在的损失。“BIPV玻璃及BIPV组件生产项目”是拓展公司在光伏新能源业务领域的保持,项目的实施是公司拓展新产品、新市场领域的有力保障,因BIPV产品新增产能未达预期,出于保持经营稳健的考虑,公司结合市场需求情况于报告期内完善了项目的实施方案,根据市场情况分期建设,逐步投产生产线。

“智能玻璃生产线建设项目”、“BIPV玻璃及BIPV组件生产项目”的实施是公司现有产品的深化与升级,拓展新产品、新市场领域的有力保障,有助于公司抓住我国经济从高速增长向高质量发展转变带来的发展机遇,推动公司实现更高质量的发展,免受境内外宏观经济波动、市场环境变化等多因素冲击,公司秉承科学合理有效使用募集资金原则,在募投项目的推进上更加审慎、严谨,科学、审慎地使用募集资金,持续评估投资项目的可行性,同时采取了审慎的决策推进项目实施,确保了资金使用效率和效果,避免造成无效投资或潜在的损失。根据公司实际发展需要制定针对性的应对举措。

3.主要会计数据和财务指标
(1)近三年主要会计数据和财务指标
公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据
是 否

	2024年末	2023年末	本年比上年末增减	2022年末
总资产	3,068,530,959.27	2,966,531,790.04	3.44%	2,773,835,658.39
归属于上市公司股东的所有者权益	2,525,021,905.62	2,386,599,241.72	5.80%	2,244,005,351.17

	2024年	2023年	本年比上年末增减	2022年
营业收入	1,586,819,100.77	1,437,499,209.10	10.39%	1,507,057,616.25
归属于上市公司股东的净利润	21,940,147.45	20,803,109.75	5.47%	18,121,914.48

	2024年	2023年	本年比上年末增减	2022年
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	205,191,347.25	188,237,934.01	9.01%	187,243,987.18
经营活动产生的现金流量净额	278,948,034.81	327,924,354.30	-14.94%	260,637,866.48

	2024年	2023年	本年比上年末增减	2022年
基本每股收益(元/股)	0.28	0.27	3.70%	0.30
稀释每股收益(元/股)	0.28	0.27	3.70%	0.30
加权平均净资产收益率	8.95%	8.99%	-0.04%	14.71%

(2)分季度主要会计数据
单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	394,946,139.20	361,868,626.27	375,961,079.91	454,023,077.39
归属于上市公司股东的净利润	73,583,064.64	47,670,149.86	60,511,438.36	37,636,802.59

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	70,421,064.75	44,132,463.59	58,894,852.26	31,642,966.65
经营活动产生的现金流量净额	13,776,985.62	88,866,138.42	109,060,871.64	67,244,039.13

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异
是 否

4.股本及股东情况
(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

报告期末普通股股东总数	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	前10名普通股股东持股情况(不含通过转融通出借股份)
35,314	33,958	

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况
珠海港控股集团有限公司	国有法人	25.02%	193,405,692.00	0.00	不适用
香港恒泰科技有限公司	境外法人	8.40%	64,920,320.00	0.00	不适用
宿迁市新展投资有限公司	境内非国有法人	6.69%	51,746,244.00	0.00	不适用
卢盛	境内自然人	1.54%	11,872,000.00	8,904,000.00	不适用
广东惠盈投资管理有限公司-台新瑞桥华融资产管理合伙企业(有限合伙)	其他	1.08%	8,375,209.00	0.00	不适用
李翠	境内自然人	1.04%	8,014,300.00	0.00	不适用
青岛惠盈投资管理有限公司-有限合伙	境内非国有法人	0.87%	6,700,167.00	0.00	不适用
聚源资产管理(天津)有限公司	境内非国有法人	0.65%	5,025,125.00	0.00	不适用
济南鼎祥投资管理有限公司-有限合伙	境内非国有法人	0.64%	4,955,625.00	0.00	不适用
曹明	境内自然人	0.62%	4,787,700.00	0.00	不适用

上述股东关联关系或一致行动的说明
宿迁市新展投资有限公司为卢秀强先生、陆秀珍女士共同控制的公司,香港恒泰科技有限公司为卢秀强先生控制的公司,卢秀强先生与陆秀珍女士为夫妻关系,卢秀强先生与香港恒泰科技有限公司、陆秀珍女士为一致行动人,除上述情况外,未知其他股东间是否存在关联关系或属于上市公司收购管理协议规定的一致行动人。

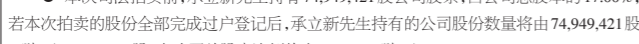
持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况
适用 不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/还原因导致较上期发生变化
适用 不适用

公司是否具有表决权差异安排
适用 不适用

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表
公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5.在年度报告批准报出日存续的债券情况
适用 不适用

三、重要事项
2024年在全球宏观环境复杂多变,地缘局势博弈加剧,在这一背景下,中国经济展现出强大韧性,在迈向高质量发展进程中,面临着产业结构转型升级,有效需求进一步释放等多重挑战。面对复杂的国内外环境,公司以贯彻落实董事会的各项决策部署,以“效益为先”引领高质量发展,聚焦核心主业,全面提升经营能力为目标,深入挖掘业务市场潜力,对外开拓新业务市

场,对内精益管理,努力实现经营规模、经营业绩与经营能力的同步提升,确保业绩稳健增长。2024年实现营业收入158,681.91万元,较上年同期增加10.39%;归属于上市公司股东的净利润21,940.15万元,较上年同期增长5.47%。

报告期内,公司主要开展的经营管理工作如下:
(1)聚焦主营业务,加强自主创新
报告期面对严峻复杂的国内外环境和愈发激烈的行业竞争形势,公司继续推进“深耕老客户、拓展新客户”发展策略,以市场为导向,以客户为中心,强化服务客户的理念,在稳定现有市场的基础上持续加大对新客户、新市场的开发力度,同时根据市场的变化及时调整公司产品结构和销售策略,不断探索营销模式的创新,发掘新客户群体、新应用领域,同时做好市场拓展、保生产、保交付等各项工

作。公司依托在玻璃深加工领域积累的技术与经验,持续推动核心技术、研发能力的创新突破,一方面结合客户对产品功能、性能等方面的需求,持续迭代升级已有产品,提升产品的技术先进性,为客户提供更全面、完整的产品解决方案;另一方面把握市场发展趋势,在前瞻性技术应用领域进行布局,加强技术预研产品的开发,进一步提升产品的竞争力。

(2)持续推进降本增效,强化各项内部成本管控
报告期公司开展了全面的降本增效工作,重新梳理各成本环节,精细化成本核算和费用管控措施,切实掌握开源节流的降本增效机制,严控不必要的成本费用开支,降低毛利下滑对整体业绩的影响,从大宗物料采购方面,与生产企业、贸易企业等产业链多方协同,密切关注大宗原料价格波动,积极采取产研结合、产业链协同等方式,保持原料