

公司代码：601877

公司简称：正泰电器



浙江正泰电器股份有限公司
2020 年半年度报告摘要

一 重要提示

- 1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

- 1 公司全体董事出席董事会会议。
- 2 本半年度报告未经审计。
- 3 经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
无

二 公司基本情况

2.1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	正泰电器	601877	

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	潘洁	王甲正
电话	0577-62877777	0577-62877777
办公地址	浙江省乐清市北白象镇正泰工业园区正泰路1号	浙江省乐清市北白象镇正泰工业园区正泰路1号
电子信箱	chintzqb@chint.com	chintzqb@chint.com

2.2 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	61,436,340,631.61	55,277,446,536.83	11.14
归属于上市公司股东的净资产	24,860,788,960.84	24,220,828,823.34	2.64
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增

	(1-6月)		减(%)
经营活动产生的现金流量净额	974,839,817.84	990,261,962.77	-1.56
营业收入	14,608,994,831.33	14,427,540,857.48	1.26
归属于上市公司股东的净利润	1,810,565,201.31	1,783,986,970.27	1.49
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,763,902,140.00	1,729,357,858.42	2.00
加权平均净资产收益率(%)	7.23	7.91	减少0.68个百分点
基本每股收益(元/股)	0.84	0.83	1.20
稀释每股收益(元/股)	0.84	0.83	1.20

2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)		35,361				
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)		0				
前10名股东持股情况						
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	质押或冻结的股份数量	
正泰集团股份有限公司	境内非国有法人	43.58	937,034,264	0	无	0
浙江正泰新能源投资有限公司	境内非国有法人	8.39	180,311,496	0	无	0
香港中央结算有限公司	未知	6.31	135,699,028	0	无	0
南存辉	境内自然人	3.45	74,228,331	0	冻结	50,000,000
杭州通祥股权投资合伙企业(有限合伙)	未知	2.80	60,174,644	0	无	0
泰康人寿保险有限责任公司—分红—个人分红—019L—FH002沪	未知	1.07	22,898,672	0	无	0
泰康人寿保险有限责任公司—传统—普通保险产品—019L—CT001沪	未知	1.04	22,359,204	0	无	0
全国社保基金—零一组合	国有法人	0.97	20,815,196	0	无	0
朱信敏	境内自	0.83	17,866,179	0	无	0

	然人					
浙江正泰电器股份有限公司—2020年员工持股计划	境内非国有法人	0.83	17,800,000	0	无	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>本公司的最终控制人为南存辉，南尔、南笑鸥、南金侠为南存辉子女。截至本报告期末，南存辉直接持有本公司3.45%的股份，同时通过控制正泰集团间接持有本公司43.58%的股份，并通过正泰集团控股子公司正泰新能源投资间接持有本公司8.39%股份，其一致行动人南尔、南笑鸥、南金侠分别直接持有本公司0.02%、0.02%和0.02%股份，正泰集团及其一致行动人合计持有本公司55.49%的股份。</p>					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无					

2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

适用 不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

适用 不适用

三 经营情况讨论与分析

3.1 经营情况的讨论与分析

（一）概述

2020年上半年，疫情对全球经济产生了很大的影响，国际形势不稳定因素增加，国内经济增速放缓。随着国内疫情得到有效控制，新技术、新产业、新业态方面的积极因素增多。

公司董事会与管理层一方面积极响应号召，切实履行企业社会责任，以实际行动加入这场全民疫情防控阻击战，另一方面紧紧围绕经营目标开展工作，有序布置企业复工复产，有力推进产供销联动，努力保障全球客户订单交付。通过科学研判，公司从“危”与“机”的辩证认识中抢抓机遇，通过拥抱新理念、新技术，促进制造业转型升级；公司坚持以客户为中心，以战略目标、市场需求导向，继续实现稳步发展。

报告期内，公司实现营业收入146.09亿元，比上年同期增长1.26%；实现归属于上市公司股东的净利润18.11亿元，比上年同期增长1.49%。

报告期内，公司及下属子公司荣获“浙江省制造业亩均效益领跑企业”、浙江省企业标准“领跑者”、工信部“智能光伏试点示范企业名单”等荣誉称号。

（二）低压电器

报告期内，低压电器行业继续呈现行业龙头集中度持续提升、从单一元件走向集成系统解决方案、布局全球市场日益重要三大行业趋势，互联网及通信技术的飞速发展对低压电器产品提供

了新的发展方向，低压电器产品愈发趋向智能化。未来智能电网、装备制造业智能化的新要求将拉动市场对智能低压电器产品需求的提升，并推动低压电器产品不断趋向智能化，通过积极参与行业整合和产业链优化提振需求。

尽管受到疫情影响，经过全体员工的不懈奋斗，公司积极调整生产节奏，进一步优化业务结构，持续提升行业客户比重，取得了优异的经营成果。

1、加深布局，渠道分销优势持续巩固

报告期内，公司围绕“完善顶层、增强中层、壮大基层”的发展思路，巩固完善一级渠道网络布局，重点强化二级渠道网络布局与建设，加快下沉与开辟三级渠道网络，构建业内最健全、最深入的渠道网络。截至报告期末，公司以省会、直辖市、地市为核心，布局 475 家一级经销商；并向区县和乡镇深度延伸，共布局 5000 余家二级分销商；实现一二级渠道地市级覆盖率 95%，基本实现渠道网络全国覆盖。

积极开展渠道生态构建工作，规划网络布局、明确分类授权、调整区域范围、落实客户归属、实施指标还原、规范跨界销售的渠道重构工作，推动实现区域单一托管和渠道客户单一归属；聚焦潜力较大区域，锁定 500 家渠道客户 160 家终端行业客户开展重点拓展；同时，充分发挥经销商区域扎根优势，推动经销商精准开发终端客户；逐步区分经销商主导的分销批发类业务和终端客户类业务；对终端客户类业务重点资源投放，引导经销商逐步向技术营销业务模式转变。

全力推动公司品牌推广提升，加快正泰品牌馆、电气工业超市等项目建设，进一步提升正泰品牌在终端市场的影响力与美誉度。截至本报告期末，公司已布局 15 家品牌体验馆、32 家电气工业超市、256 家 SI 形象店、115 个二级形象店；并通过 240 余场各类行业展会、一对一产品推广会、客户技术交流会议等形式，展示了品牌形象和技术成果。

面对疫情，公司积极响应号召，开展“助力复工，正泰有礼”活动，尽力支持帮助渠道网点和行业终端客户复工复产，进一步展示了头部企业的行业担当，加深了客户对公司的信赖，赢得了渠道和终端客户的高度好评。

2、全力开拓，行业客户份额大幅提升

行业客户具备更高的定制化与行业特性需求，对综合解决方案的集成设计能力提出了更高的要求。牢固的行业客户市场份额，是公司长期可持续发展的重要动力。报告期内，公司不断充实优化直销团队架构和规模，形成稳定充足的区域化直销业务力量及一线细分市场业务拓展团队；与此同时，持续推进直销团队的行业聚焦，在民用领域向“未来社区”，在工商业领域向“能效管理”主题升级，以充分利用公司全产业链优势。

报告期内，公司发挥协同作战优势，在各细分行业规划以对口产业公司拳头产品为主力、其他产业公司配套、成套、集成化应用场景解决方案式产品，并针对行业细分市场组成铁三角项目团队，挖掘客户痛点，对应实施产品组合策略，加快新品开拓与存量替换，致力于成为细分市场的专家，持续扩大市场份额。公司与中交集团、中建一局、中建八局、中国铝业、中铁物贸、中国电建等国企央企大客户建立战略合作关系，同时在各个细分行业也取得实质性突破与进展：

在电力集采方面，公司在国网南网各省局业务发展势头强劲，不但在主流的断路器、费控开关、互感器等传统产品上获取订单，并且已在智能塑壳断路器产品上取得突破。电力工程已经成为正泰电力业务的优质增长点，业务团队近年成功在长沙、济南、福州等地市局扩展业务，今年克服疫情困难，新突破山东高密、湖南常德、胜利油田等重点客户；

在通信及 OEM 客户方面，公司在与中国移动、中国联通、华为、中兴等客户继续保持良好合作关系的基础上，新增一批在各个行业占有优势地位的标杆客户，包括三一重工、中联科、东方泵业、日发精机、经纬纺机、美的电器等，进一步奠定了公司在各大细分行业客户中提供较强综合解决方案能力的优势地位；

在地产建筑方面，公司已与招商、远洋、富力、华夏幸福、上海中梁等 10 余家 TOP20 房企

达成战略合作，行业内版图持续扩大。

同时，公司充分发挥经销商发挥扎根区域的优势，在细分行业客户开发中，取得重要成绩，协助经销商开拓了包括牧原股份、万马新能源、宁波海天等在内的大量行业知名客户，业务涵盖现代养殖、新能源、塑机、起重及环保等多个细分行业。

3、内修外延，国际业务结构稳步优化

报告期内，公司通过持续创新，继续加深与国际客户的紧密协作，在全球经济遭遇严重衰退、外部环境极大不确定的困难局面下，上半年海外市场仍然实现正向增长。

公司在做好充足疫情防护措施的情况下，第一时间快速恢复生产，充分利用自身“机器换人”所形成的智能制造优势，产能迅速得到释放与提升，确保海外客户订单的快速交付。同时，公司长期坚持的国际本土化策略发挥出巨大优势，利用国内与新加坡、越南、埃及国际产能协作以及全球超过 20 家的境外区域物流仓库网络，更加有效的与当地客户形成紧密链接，实现向一线客户的持续性稳定供货与服务，极大的增强了客户粘性和满意度，强化了品牌信赖度，海外子公司销售保持快速增长。

公司继续强化专业市场突破，深度挖掘产业价值链，发挥全产业链优势，推进与电力、新能源、建筑、暖通等重点行业客户合作。公司获得新加坡凯德集团数据中心项目、智利 ENGIE 风力发电等多个项目，通过深度产品定制化研发，一体式智能断路器斩获沙特国家电力公司亿元级智能电表外置断路器采购订单。通过此次合作，正泰电器成为国家电网“一带一路”重点项目供应商。

报告期内，公司积极克服不利因素，创新营销举措，再造品牌新热度。陆续推出英语、西班牙语等 7 场全产业链线上直播，并推出多场线上产品推介会、行业沙龙、线上营销大会等活动，吸引客户足不出户看正泰，保持公司与客户、客户与客户的持续性良性互动。

4、产研结合，智能制造提速战略实施

持续大量的研发投入是公司成为全球领先的综合能源解决方案提供商的重要基础。截至本报告期末，公司在研科技项目 283 项；2020 上半年专利申请 256 件，专利授权 278 件，商标申请 22 件，商标注册 23 件，软著登记 4 件；主导完成 1 项浙江省制造标准立项；“基于精益自动化生产的电磁式剩余电流动作断路器关键技术及产业化”项目获评 2019 年浙江省科技进步三等奖。

报告期内，公司持续深化精益生产的创新应用，实施精益项目 54 项，优化流程提高生产效率，快速响应市场需求；上半年开展设备技改项目 66 项，验收 22 项，大幅提高了关键零部件制造、装配、在线检测、包装等自动化水平，提升产品质量一致性与可靠性；全力落实智能制造战略，重点推进小型断路器、塑壳断路器、框架断路器、交流接触器、继电器等 5 个数字化车间建设，持续推进自动化与信息化深度融合及数字化水平。公司在数字化设计、智能制造软件及装备的设计与实施、数字化车间运维、大数据价值挖掘等方面的能力显著提升。公司通过自动化和信息化的深度融合与系统集成，打造绿色、高效、精益的智能制造新模式，为行业提供智能制造系统整体解决方案。

报告期内，公司推出了一批包括面向电力物联网低压配电产品 NA1P-S 在内的创新产品，并且赢得了行业客户的认可。公司将充分发挥熟悉国内市场应用场景、与客户技术机构直接对接的资源优势，在 5G 基站建设、特高压、城际高速铁路和城市轨道交通、新能源汽车充电桩、大数据中心等关键领域进行布局。

（三）新能源

报告期内，面对光伏行业原辅材料供应紧张、物流效率受到较大影响的不利局面，公司新能源业务于“危”中取“机”，凭借在光伏领域积累的丰富经验，通过实施本土化发展战略，最大程度的降低了海外疫情对项目建设的影 响。报告期内，公司光伏新能源业务稳定增长。公司实现全

球组件销售 2,220MW，荷兰 146MW 项目、波兰 51.42MW 项目已进入施工建设阶段；国内市场继续稳步推进，100MW 白城领跑者奖补基地顺利并网，中标国家 2020 年度 1.15GW 的竞价、平价项目；公司新增户用装机容量超 600MW。

1、持续模式创新，户用装机高速增长

疫情期间，公司提前进行业务部署和准备，积极开展户用业务模式创新，完善渠道生态建设，渠道活力不断增加，迎接户用平价时代的到来。报告期内，正泰“泰集”户用系统发布，将为客户提供资金、品质、售后及收益四大无忧智能解决方案。突破特殊时期的业务推进形式局限，利用互联网在网上进行的产品、业务展销会或行业专题研讨会，集中目标顾客，制造销售热潮，提升业务销售量。报告期内，公司新增户用装机容量超 600MW，继续位居国内领先地位。

2、布局国内电站，增厚后续发展潜力

充分利用公司的全产业链优势，加大全国区域公司的自主开发力度，增进终端客户黏性。截至报告期末，公司总装机容量已达到 4.35GW。积极参与国家 2020 年的项目竞价，结合自身的优势资源，共获得 1.15GW 的竞价、平价项目，为公司后续实现经营目标打下坚实的基础。

3、适时调整节奏，按期实现电站并网

报告期内，公司克服各种不利因素，白城二期 100MW 光伏领跑者奖补项目实现按期并网发电，体现了公司高效组件技术和 EPC 成本、质量控制领域的综合实力。

同时，温州 550MW 渔光项目、辽宁阜新 70MW 项目、浠水 100MW 项目等项目正在紧锣密鼓地建设之中。而在海外方面，荷兰项目与波兰部分项目也将于今年内完成并网。

4、强化技术进步，大幅提升制造实力

报告期内，电池效率、组件功率实现领先行业水平，电池平均量产效率达到 23%，AstroSemi 组件功率单玻主流功率达 450W 档，AstroTwins 双玻 445W 档，量产主流功率档位行业领先。

报告期内，正泰新能源正式入选智能光伏试点示范企业名单，公司斩获 2020 PVEL/DNV GL“顶级组件制造商”，并荣获两个第一：AstroTwins 产品综合可靠性行业第一；公司获奖数量在所有参赛厂商中名列第一。

（四）公司管理

1、推动流程变革，支撑业务高速发展

报告期内，公司积极推进组织架构调整，强化市场一线在资源配置及营销决策的主导核心作用，有效解决管理弊端，业务决策高效，信息传递通畅，大幅缩窄管理幅度，减少沟通成本，提升管理效率。进一步完善销售项目管理制度，开展铁三角项目运作总结，扎实推进营销管理体系、流程性组织打造、线索管理与合同交付等工作。

2、升级人力组织，夯实软性竞争实力

报告期内，公司持续深化创新性的人力组织变革，完善“前台、中台、后台”人力资源三支柱架构，专业支持业务高速发展。强化国际化、中高端人才吸纳供给，注重内生型人才的加速培养，全面实施科学人才盘点，激发组织活力及员工自我驱动力。通过海外充电坊大学、营销、技术质量、生产等学院的联动，持续打造学习型组织，提升雇主品牌力。

3、党建模范引领，助力公司复工达产

公司党委一手抓疫情防控，一手抓复工复产，做到“两手都要硬、两战都要赢”。公司第一时间成立企业防疫工作领导小组，启动应急响应机制，在一线防疫、防疫宣传、思想引导、岗位攻坚、困难帮扶等各项工作中当好先锋；落实、解决员工返程交通、住宿、生活配套等问题。党委

开展“复工先锋”攻坚活动，为企业复工达产提供强大红色动力。

3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响

适用 不适用

3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。

适用 不适用
