

证券代码：601636

证券简称：旗滨集团

公告编号：2026-074

株洲旗滨集团股份有限公司

“提质增效重回报”行动方案 2026 年半年度评估报告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

为积极响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，株洲旗滨集团股份有限公司（以下简称“公司”）牢固树立“以投资者为本”的经营发展理念，持续、扎实推进专项行动深入开展。2026 年上半年，玻璃行业处在周期底部深度调整阶段，房地产、光伏两大下游同时承压，行业供给过剩、产品价格持续下行，受此影响，公司报告期也出现了阶段性亏损。面对外部环境带来的压力和挑战，公司客观看待当前经营面临的困难，正视经营运行当中存在的短板与不足，攻坚克难落地“提质增效重回报”各项工作，一边夯实内部管理基本功，一边审慎推进中长期战略布局，努力提升企业抗周期能力。现将 2026 年度“提质增效重回报”行动方案上半年实施进展及评估情况报告如下：

一、聚焦主业升级，夯实核心竞争优势

2026 年上半年，公司实现营业收入 72.13 亿元，归属于上市公司股东的净利润为-1.67 亿元，资产总额达 357.30 亿元。在行业整体下行大环境下，公司积极推进各项提质增效举措取得了一定成效，但内部改善的成果难以完全对冲外部市场下行带来的压力，未能扭转阶段性亏损局面。公司坚持立足玻璃主业不动摇，按照“做强筑基、进退有度”的经营原则推进各项业务，持续稳固产业基本盘，不断增强自身经营韧性。

（一）战略规划动态优化，明晰中长期实施路径

2026 年上半年，公司立足行业底部调整的现实环境，科学研判宏观形势、行业周期变化，结合企业自身经营实际，持续优化完善中长期战略规划，厘清高质量发展的实施路径，强化战略的动态管理，在董事会、经营团队和各事业部层面统一了思想、凝聚了共识。公司始终锚定玻璃主业发展，夯实产业经营基本盘，

在业务、产能布局与资源配置上，坚持突出发展重点、审慎取舍布局方向，巩固浮法、光伏、节能玻璃现有核心业务的竞争基础，持续打磨主业经营质量；在做强现有主业的基础上，审慎开展业务拓展，通过资源集约配置筑牢企业经营底座。同时，强化科技创新引领，前瞻布局新材料、新应用赛道，集中资源推进关键工艺技术攻关，加速科研成果产业化落地，以技术创新带动产业向高端化、智能化、绿色化转型，打造多元协同的业务发展格局，补强研发体系与核心人才队伍建设，夯实技术创新的软硬件基础，不断积蓄长远发展的新动能。深化全球化布局，持续提升海外基地运营质效与国际市场开拓能力，强化海内外产能、资源协同互补，不断完善全球供应链保障体系，充分发挥产融协同潜在价值，深入构筑跨周期经营韧性，为公司主业稳健经营提供全球化支撑。组织层面持续深化变革，提升整体管理效能，打通战略自上而下的传导链条，保障各项战略举措有效执行，筑牢战略落地的组织根基。分阶段推进长期“做优做强”与中期“稳健强基”目标，2026 年继续聚焦做强筑基，并进一步划定进退边界与发展模式，确保经营决策服从财务安全底线、资源配置向高确定性主业倾斜，以更加稳健的姿态向着全球领先创新材料产业集团目标砥砺前行。

（二）主业深耕与结构优化，推动经营加快增收提质

浮法玻璃业务，上半年地产链需求持续走弱，市场整体需求承压。公司主动顺应市场变化，动态优化产能排布，结合窑炉生命周期有序开展冷修、技改工作，不盲目维持高负荷生产。在产品端主动推动结构优化，适度压缩普通白原片产出，加大色玻、超白、汽车玻璃、ITO 玻璃等高附加值产品的生产与市场拓展力度，差异化产品的销售占比得到进一步提升，以此增强板块盈利韧性，但受整体市场价格拖累，板块盈利依旧承压。

光伏玻璃业务，行业处于产能过剩的调整周期，市场价格持续探底。公司各基地保障稳定生产，昭通、马来西亚沙巴等基地产能逐步释放，报告期产销量实现同比增长。业务端聚焦高效组件配套需求，推进背板产线技术改造，进一步优化产品矩阵。虽然销量实现增长，但受制于行业价格竞争，销量增长尚未转化为盈利改善。

电子玻璃业务，严格落实“先定好位、再求突破；先夯基础、再谋跨越”的经营思路，主动清理、收缩低效产线，集中有限资源攻坚车载、消费电子等优质客户认证，推进批量供货，努力改善板块经营现状。同时围绕 UTG 超薄柔性玻璃、

射频玻璃基板等前沿方向努力做好技术储备。公司董事会于 2026 年 6 月审议通过向特定对象发行 A 股股票预案，计划围绕科技创新推进产业升级，布局高端电子玻璃、新能源功能玻璃技改等项目。

节能玻璃业务，持续深耕公建市场的同时稳步拓展家装存量翻新赛道，持续打磨品质、交付能力，完善联营合作模式，挖掘深加工业务增长空间，努力对冲传统建筑市场需求疲软的影响。

（三）加速产业多元化与全球化布局，构建低成本韧性供应链

经过多年发展，公司已经形成浮法、光伏、节能、电子玻璃协同发展的业务矩阵，依靠多板块业务组合，有效平滑单一行业周期冲击，为公司长期稳定经营筑牢根基。公司是国内最早实现玻璃产能出海的企业之一，前瞻性布局海外生产基地，已在马来西亚建成浮法玻璃及光伏玻璃生产基地，海外产能占比持续提升。2026 年光伏产品出口退税政策调整后，国内光伏产品出口成本普遍承压，公司马来西亚沙巴基地依托区位、资源、本地化生产等综合优势，有效对冲国内市场周期波动与行业同质化竞争，就近服务海外光伏客户、降低出口政策调整带来的成本影响，为公司加速光伏玻璃国际化进程、提升海外产能占比与核心竞争力筑牢基础。国内产能遵循“沿海为主、资源与市场双导向”原则布局，具备物流半径短、贴近终端客户的优势，核心产品市占率均稳居行业第一梯队，形成“深耕本土市场，拓展海外市场”的协同格局，在行业周期波动与政策调整下具备更强的经营韧性。

供应链建设方面，持续夯实上游硅砂资源储备，推进重点矿权获取，开展硅砂提纯工艺升级，持续提升原料自给率与原料品质。能源端依托天然气长协直供机制，对冲能源价格波动风险。采购端扩大集中采购覆盖范围，加强大宗商品行情研判，合理开展战略备货；在合规前提下运用套期保值工具对冲原料价格波动风险。生产端持续落地节能降碳技改，挖掘工艺降本空间；同步推进码头等物流配套设施建设，打通内外物流链路。上半年供应链体系抗风险能力得到一定改善，但原材料价格、物流行情的外部波动依旧会对成本端形成扰动。

二、优化运营管理，提升提质增效实效

2026 年上半年，外部市场压力突出，公司聚焦经营与发展核心目标，将内部挖潜、精益管理作为对冲外部风险的重要抓手，从现金流安全、精益管理、预算

绩效、组织架构、风控合规多维度系统推进提质增效，内部管理取得较大的改进，但受行业大环境约束，难以单靠内部管理完全化解行业性亏损。

（一）强化现金流管控，筑牢财务安全底座

公司始终坚持现金流优先的经营原则。报告期，常态化开展全集团资金监测、滚动预测，建立贷款利率动态管控、外汇风险中性管理机制，统筹全集团银行账户管理，规范委托理财业务，严格把控投融资环节风险，守住财务安全底线。面对行业下行的客观现状，公司持续加大应收账款、呆滞库存专项清理力度，建立分级客户信用评价体系，严控信用投放规模，强化运营资产考核，努力改善经营性现金流水平。报告期内，公司持续拓宽直接融资渠道，完成合计 30 亿元超短期融资券、中期票据注册工作，并于 2026 年 6 月 22 日完成 2026 年度第一期超短期融资券发行，发行总额为人民币 5 亿元，发行利率 1.70%，进一步优化融资结构、提升直接融资比例，增强资金储备的灵活性与稳定性，为核心业务拓展、重大项目投资及长远可持续发展筑牢了坚实的财务支撑。

（二）深化内部管理挖潜，增强经营韧性

面对浮法、光伏主业供需失衡、产品价格承压的市场现状，公司从市场、成本、产能、供应链多维度落实经营举措，着力增强抗风险能力。

一是坚持开源节流并举，以市场导向推动经营提质。对内持续优化产品结构，适度压缩普通原片生产规模，加大差异化、高端节能玻璃推广力度，加快高附加值产品认证与市场放量，改善产品盈利水平；对外持续深化全球化布局，着力提升海外基地运营质效，紧抓机遇积极开拓海外新兴市场，报告期国际市场销售大幅增加，份额持续扩大，依托海外业务对冲国内行业周期波动，缓释底部经营压力，进一步增强品牌影响力与综合竞争力。

二是聚焦关键成本管控，以技术创新与管理提升推动降本增效。推进节能降碳技改，依托自有硅砂资源深挖成本空间，通过强化集采进一步压低原料采购单价，攻坚质量短板、提升成品率，优化生产工艺与包装方案有效节约成本、降低单耗，持续改善运营质量。

三是持续开展评估与对标，深入推进产业做强行动计划。针对浮法、光伏主业供需失衡、价格承压的外部环境，主动优化产能布局，对低效产线有序实施冷修与人员调整，同时补齐产品及工艺短板、巩固自身竞争优势，提升产业运营能力与核心竞争力。

四是统筹调配国内外资源，完善供应链管理体系。依托多基地产能灵活调配货源，统筹供应链整合对冲周期波动，科学把握大宗原料采购节奏，合理战略备货，运用期货工具开展套期保值锁定价格，稳定处置物资收益水平，降低采购及物流费用。

（三）强化预算绩效管控，压实全员经营责任

锻造核心队伍，优化激励约束，强化共同利益绑定。董事会锚定中长期战略目标，从人才梯队与薪酬机制两端协同发力。积极统筹、提前开展继任及后备人选的综合考察，推动团队向精干化、年轻化、专业化升级，保障董事会及高管层平稳更替。修订《董事、高级管理人员薪酬管理制度》，围绕监管合规、激励约束、流程规范三大维度完成体系升级，明确绩效薪酬硬性占比，建立薪酬止付追索机制，强化薪酬和业绩深度绑定。结合上半年行业下行、经营亏损的实际情况，严格落实业绩联动，调减董监高薪酬，做到关键岗位与公司、全体股东风险共担、利益绑定。

强化预算与绩效管理，构建全流程预算管控体系，将提质增效目标逐级分解至各个事业部、各个业务单元。公司完善刚性绩效考核机制，建立自上而下的责任传导链条，层层压实经营管理责任；各级员工绩效考核区分岗位职级，将核心财务指标、安全环保、廉洁履职、岗位工作成效纳入考核体系，推动经营目标精准落地、责任到人，持续提升管理精细化水平与运营效率。

（四）优化组织架构体系，赋能人才梯队建设

2026年2月，公司新总部基地正式投入使用，研发总院、各事业部、各职能部门集中办公，打破部门壁垒，打通产研协同沟通渠道，协同办公效应得到释放。公司持续推进组织架构变革，系统梳理总部和事业部权责边界，充分下放生产经营、人事、资源调配权限，做实事业部利润中心；总部职能向“战略管控、资源统筹、监督赋能”转型，充分释放业务单元的经营主观能动性。

同步深化全集团各层级绩效薪酬改革，搭建管理序列、专业技术序列双通道发展体系，完善人才引进、培养、评价、激励全链条机制，围绕集团战略引进、储备核心骨干人才，制定专项人力资源保障规划，匹配中长期业务发展对人才的需求，为企业发展夯实组织与人才基础。

（五）筑牢风控廉洁屏障，提升合规治理水平

公司持续强化风控廉洁管理，夯实稳健经营保障。结合集团业务运营和组织变革实际，公司优化内控风险管理体系，明确各条线一级监管责任人，搭建三级内控网格化监管架构，推行内部审计结果分等评级机制，筑牢风险管控的组织和制度根基。完成新版《权限指引》落地，依托整改台账闭环处置内控缺陷，优化业务流程，做好商业秘密保护，推进 SRM、CRM 等信息化建设，以制度与技术并举提升内控规范化程度。坚持现金流优先，强化资金监测，落实利率、外汇管控举措，严控投融资风险。围绕工艺质量、安全环保开展核查自查，借助共性问题治理模型实现风险早识别早处置。同时，进一步完善反舞弊制度，落实干部履职监督与资产专项核查，将廉洁合规作为经营运行的底线，完善风控廉洁全链条治理，支撑企业在复杂环境下平稳运行。

三、科技创新引领升级，加快新质生产力培育

一是完善创新顶层架构，夯实研发制度与平台基础。公司落地中长期创新发展规划，进一步强化科技创新顶层设计，完善一体化大研发体系建设，加快新材料产业化进程。深圳研发总部硬件平台能力建设快速完善，新材料开发平台、功能薄膜中试平台、数值仿真算力平台完成升级落地运行，同步抓紧搭建科研数字化 RMS 管理平台，加快实现研发流程标准化、线上化管理。

二是加强创新人才智力支撑，打通产研协同通道。成立集团研发技术委员会，组建外部专家智库，吸纳行业高端智力资源，完善新生力人才导师培养机制，积极推进产研技术交流；同时，建立研发部门与各事业部常态化技术协同机制，推动需求、技术、生产方案协同共创常态化，直面生产一线工艺痛点开展技术攻关，进一步促进技术成果向产线转化落地。

三是推进技术攻关与成果转化，持续构筑技术壁垒。完成新型色玻顺利投产，车载车用玻璃技术指标持续优化，实现玻璃新材料性能突破，多项成果快速向各生产基地转化落地。报告期，公司研发投入 2.80 亿元，研发费率 3.88%；提交专利申请 131 件，其中发明专利申请 61 件，新获专利授权 54 件，其中发明专利授权 13 件，技术壁垒持续积累，创新投入与成果转化成效提升。

四是依托资本工具赋能，布局高端化数字化产业升级。为紧抓行业高端化、绿色化、数字化转型机遇，公司于 2026 年 6 月召开董事会审议通过向特定对象发行 A 股股票预案，围绕科技创新战略推进产业升级：攻坚高端电子玻璃核心技

术，拟投建超薄柔性玻璃（UTG）、玻璃基板项目，满足柔性显示及新一代通信领域快速增长的需求；升级高端功能玻璃产能，实施 FTO 导电玻璃、车用玻璃基板技改，匹配光伏与新能源车赛道需求；同步推进全集团数字化升级，以数据驱动赋能运营效率提升。

四、治理改革纵深落地，治理效能持续提升

公司发挥董事会战略引领与决策把关的核心作用，进一步推进治理体系升级。报告期内，公司从核心人才选用、专业监督把关、制度体系完善、治理经营联动四个维度同步发力，以机制建设强化规范履职能力，以治理赋能经营发展，推动治理优势加速转化为发展动能。

（一）锻造核心队伍，优化激励约束，强化共同利益绑定。

董事会锚定中长期战略目标，从人才梯队与薪酬机制两端协同发力。积极统筹、提前开展继任及后备人选的综合考察，推动团队向精干化、年轻化、专业化升级，保障董事会及高管层平稳更替。修订《董事、高级管理人员薪酬管理制度》，围绕监管合规、激励约束、流程规范三大维度完成体系升级，固化绩效薪酬占比硬约束，强化薪酬与经营业绩深度绑定，建立薪酬止付追索机制。上半年，针对行业需求疲软、业绩下滑的实际情况，严格执行薪酬业绩联动机制，对照经营目标完成情况相应调整董高人员薪酬，实现关键岗位人员利益与公司及股东利益深度绑定。

（二）深化治理联动，推动深度履职，释放治理效能。

董事会履职持续向实质性深度履职转变，推动治理与经营同频共振。非独立董事深耕业务一线，依托专业优势开展专题调研并亲自参与实践，通过一线察情、跟踪落地，为经营决策提供参考建议和解题思路，提升决策及执行效率；独立董事深度参与战略研判、投资评估、风控合规等核心环节，以独立客观视角提升决策质量；董事会统筹资本运作与资金保障，面对行业下行周期资金压力，积极拓宽多元化融资渠道，筑牢资金保障体系，为产业升级与逆周期布局保驾护航。通过治理与经营深度联动，董事会治理能力切实转化为企业竞争优势，为应对外部挑战、实现高质量发展提供坚强治理保障。

（三）强化专业监督，发挥委员会职能，严把决策质量关口。

各专门委员会将决策关口前移，对重大经营决策、投资项目、风险管控等核

心事项开展事前研判与专业审议，构建委员会专业把关、董事会集体决策的分层治理机制。审计及风险委员会聚焦财务信息真实性、内控制度有效性及募集资金合规性，强化重大风险识别预警；治理及人力委员会统筹董事高管选任、薪酬考核与履职评价，确保人事决策公正、公平；战略及创新发展委员会对重大投资、产业布局及创新业务开展前瞻性论证，提供专业决策支撑。通过前置审议与专业把关，重大事项决策的科学性与规范性有效提升。

（四）筑牢制度根基，对标监管新规，夯实规范运行基础。

公司紧密对标监管新规，结合经营管理实际，系统修订完善《公司章程》《董事会会议提案管理办法》《董事会秘书工作制度》《信息披露管理制度》及各专门委员会实施细则等 19 项治理制度，推动治理制度体系升级完善，董事会运作、信息披露、董秘履职、专门委员会运行等各环节实现有章可循、有据可依，规范高效的治理制度体系持续巩固。

（五）抓实合规培训，聚焦关键少数，提升履职能力。

报告期内，公司继续积极组织安排董事、高管及工作人员培训，参加证监会、上交所、湖南证监局、上市公司协会等机构组织的培训及行业内会议 21 场，培训内容包括资本市场新规、可持续发展（ESG）、独立董事履职报告披露及履职评价、上市公司市值管理、董事会秘书监管规则、信息披露等。通过培训准确理解法律法规对于公司治理结构、信息披露、重大交易等诸多具体业务的合规运作要求；通过典型案例分析识别违规行为模式，了解违规行为所带来的严重后果，增强合规意识和自我约束意识，培养合规文化；通过学习最新的行业动态、金融创新产品知识，进行专业知识体系更新与拓展，进一步提升业务素质和专业水平，评估业务风险，提升工作效率和信披质量。

五、夯实信披加强深化沟通，提升价值传递成效

2026 年上半年，公司信息披露高质合规，实现零更正、零补充；持续优化投资者沟通与权益保护机制，完善市值管理与股东回报体系，多维度传递公司价值，稳定市场预期，切实践行以投资者为本的发展理念。

（一）夯实信息披露质量，持续提升透明度

严格遵循“真实、完整、准确、及时、公平”原则，规范信息披露管理。报告期内，按要求完成定期报告及各类临时公告披露，共完成 2 份定期报告及 61

份各类临时公告信息披露，同时完成相关上网文件 64 份，报备文件 306 份。未出现更正或补充情形，信息披露的内容、质量、透明度和有效性位居同行业前列，为投资者决策提供可靠依据。

（二）深化投资者互动，畅通沟通渠道

通过综合运用股东会、业绩说明会、上证 e 互动、投资者热线电话、线上会议、现场调研、路演与反路演、券商策略会、投资者信箱、公司网站、微信公众号，以及参加湖南省证监局组织的投资者网上交流活动等多种方式与投资者进行沟通，促进投资者对公司的了解和认同，与投资者共同构建和谐的良好关系，增加投资者对公司的关注；持续畅通信息传递路径，深入展示公司经营状况与发展战略，增进投资者对公司的深度了解与价值认同，凝聚市场共识，努力构建和谐互信的投资者关系生态。报告期，公司召开 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会，直面行业周期调整形势，清晰解读公司经营现状、应对举措与发展规划，高效回应投资者关切；进一步完善投资者咨询快速响应机制，安排专人负责接听投资者来电、回复上证 e 互动平台问题，上半年接听来电 112 次，上半年回复上证 e 互动平台问题 110 个，与中小投资者保持良性互动，及时回应投资者关切；公司已多次积极运用了交易所网络信息公司的便利化工具，并积极探索了“一键通”具体操作方式、路径，努力为中小投资者参与公司治理提供便利。

（三）健全市值管理制度体系，传递价值信心

一是健全市值管理制度体系，夯实管理基础。报告期，修订并完善市值管理相关制度，从框架性制度升级为全流程、可落地的精细化管理规则，为高效推进市值管理工作提供制度保障。二是践行股东回报承诺，传递企业价值信心。实施 2025 年度利润分配方案，持续兑现分红承诺。三是公司积极开展股份回购实施市值管理，合理运用自有资金及合规融资工具落地回购计划，2026 年 4 月公司完成了新一轮的回购计划(2025 年 9 月披露)，累计回购公司股份数量为 2,862.62 万股，支付的资金总额已达到回购方案上限（2 亿元）。近年来，公司累计回购股份支付资金 11.25 亿元，实际控制人的一致行动人累计增持公司股票支付资金 4.12 亿元。公司及实际控制人以实际行动彰显发展信心，切实维护资本市场稳定，推动市值管理与股东回报协同发展。四是强化价值传递，稳定市场预期。报告期内，公司通过多元投资者沟通渠道，传递战略布局、产业升级、成本管控及海外拓展等核心亮点；主动强化非财务信息披露，展现产业技术突破、新质生产

力培育、绿色低碳及 ESG 建设等长期价值，增进市场对公司内在价值的认知，推动价值与预期良性互动，稳定行业下行周期中的市场信心。

六、坚守回报承诺，增强投资者获得感

公司始终坚守“以投资者为本”理念，将稳定、持续回馈股东作为提质增效核心目标之一，持续进行现金分红。公司 2025 年 10 月制定了《未来三年（2026-2028 年）股东回报规划》，承诺每年向股东现金分配股利高于当年实现的可分配利润的 50%（前次承诺 20%）。2026 年，公司继续维护、保障了利润分配政策的连续性和稳定性，让股东能共享公司的发展成果，实施了 2025 年度现金分红方案，分红总额 3.19 亿元，现金分红占当年实现归属母公司净利润的比例为 51.61%（如含回购金额 1.96 亿元视同分红金额，则现金红利金额为 5.16 亿元，年均现金分红及回购金额比例达 83.29%）。公司自 2011 年上市以来，已累计 14 年通过现金分红等方式回报广大投资者，累计分配现金红利金额达到 82.40 亿元（如含回购金额 11.21 亿元视同分红金额，则累计现金红利金额为 93.61 亿元），年均现金分红比例高达 52.02%（如含回购金额视同分红，年均现金分红比例达 59.10%）。

2026 年上半年，面对浮法玻璃与光伏玻璃行业盈利承压的挑战，公司严格落实“提质增效重回报”各项行动部署，在战略落地、主业经营、精益管理、科技创新、公司治理、投资者回报等方面有序推进各项工作，内部管理、技术储备、供应链、组织人才建设均取得积极改善。但是，现阶段内部改革挖潜的成效尚不足以完全对冲行业下行带来的冲击，经营层面依旧面临较大的挑战。

下半年，公司将纵深推进“提质增效重回报”行动，以战略落地为核心牵引，紧抓行业高端化、绿色化、数字化转型机遇，加快推动再融资募投项目落地实施，围绕科技创新战略推进产业升级；锚定技术创新与精益管理双轮驱动，全方位夯实核心竞争优势，进一步增强抵御行业周期波动的经营韧性；同时，全面筑牢风险管控防线，密切跟踪宏观环境、行业周期、海外经营、原燃料价格、技术提升等各类风险，完善应对预案，守牢经营安全底线。公司将严格遵守法律法规与监管要求，通过持续优化资源配置、深挖内部运营潜力，全力改善经营质量，同步

健全市值管理体系与投资者回报机制，实现高质量发展与股东价值增长的深度协同、良性循环。

株洲旗滨集团股份有限公司

二〇二六年八月三十一日