

2011 年度董事会工作报告

〔报告人为公司董事长张建均先生。该报告已经公司第二届董事会第十次会议审议，拟提交公司 2011 年度股东大会审议〕

各位董事：

我受董事会委托，作 2011 年度董事会工作报告，请各位董事审议。

一、董事会日常工作情况

（一）报告期内董事会的会议情况

报告期内，公司董事会共召开了 8 次会议，具体情况如下：

序号	召开时间	会议届次	主要审议议案、事项等
1	2011-01-18	第一届董事会第十三次会议	2010 年度利润分配方案等。
2	2011-01-27	第一届董事会第十四次会议（临时）	在永川工业园区凤凰湖工业园投资设立全资子公司重庆永高。
3	2011-04-25	第一届董事会第十五次会议（临时）	收购金诺铜业100%股权等。
4	2011-06-10	第一届董事会第十六次会议（临时）	董事会换届的议案、2010年度董事、高管、核心技术人员薪酬的议案。
5	2011-06-28	第二届董事会第一次会议（临时）	选举张建均为第二届董事会董事长，卢彩芬、张炜为副董事长；续聘高管等。
6	2011-08-01	第二届董事会第二次会议（临时）	同意原内审机构负责人辞职，聘任常文科接任。
7	2011-11-14	第二届董事会第三次会议（临时）	调整公司利润分配政策。
8	2011-12-15	第二届董事会第四次会议（临时）	修改章程使之符合上市后情况同时办理工商变更登记；使用自有资金 4720 万元增资重庆永高；募集资金三方监管。

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

报告期内，公司董事会根据有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件和《公司章程》的规定，认真执行股东大会决议，具体执行情况如下：

1、设立重庆永高，完善公司生产基地的全国化布局。

根据 2011 年 2 月 11 日公司 2011 年第一次临时股东大会关于在重庆永川工业园区凤凰湖工业园设立重庆永高的决议，董事会组织人财物力，于 2011 年 2 月 16 日注册成立了重庆永高，当时注册资本 280 万元（根据公司第二届董事会

第四次会议〔临时〕决议，现已增资至 5,000 万元)。

2、收购金诺铜业 100%股权，进一步减少和规范关联交易。

根据公司 2011 年第二次临时股东大会关于收购金诺铜业 100%股权的决议，董事会组织中介机构及公司相关部门，于 2011 年 5 月 31 日完成对金诺铜业的收购，使其成为公司的全资子公司。

3、组织完成 2010 年第二次临时股东大会授权（授权期限为 18 个月）董事会完成的相关工作。

公司 2010 年第二次临时股东大会于 2010 年 9 月 10 日召开，该次大会授权董事会办理公司股票首发及上市具体事宜，授权有效期为 18 个月。在上述授权期内，董事会组织修订了公司章程，使之符合股票挂牌上市后公司情况。董事会还根据中国证监会的要求，适时调整了利润分配政策，通过章程修订，明确公司采取积极的现金或者股票股利分配政策，明文规定公司每年以现金方式分配的利润不少于公司当年实现的可供分配利润的 15%。董事会还组织实施了公司首发上市后的工商变更登记工作。在授权期内的 2012 年 1 月 13 日，公司取得浙江省工商行政管理局换发的《企业法人营业执照》。

二、报告期内公司经营情况回顾

面对总体不利的外部环境，2011 年度，公司管理层克难奋进，和衷共济，内抓管理，外拓市场，创新模式，完善布局，强化品牌，同时登陆资本市场，圆满完成了年初制定的经营计划和工作目标。

报告期内，公司实现营业收入 232,444.9 万元，同比上年增长 28.13%；利润总额 20,412.8 万元，同比增长 6.95%；归属上市公司股东的净利润实现 17,062.1 万元，同比增长 6.16%。

2011 年度，公司重点开展了以下工作：

1、首发上市，拓宽融资渠道。公司股票于 2011 年 12 月 8 日在深交所挂牌上市，掀开了企业发展新篇章。

2、拉伸产业链，完善区域生产基地布局。2011 年 5 月 31 日，公司收购浙江金诺铜业有限公司 100%股权，既减少了关联交易，又延伸了公司产业链。2011 年 2 月，公司在重庆永川区成立全资子公司，作为公司产品销售辐射重庆及周边市场和西南地区的重要基地。

3、创新销售模式，提升市场份额。公司利用自身基地、渠道网络、物流配送方面的优势，专门探索出为房地产企业全国配套的业务模式，与万科、招商等知名地产商结成很好的战略合作关系。

4、强化内部管理，提高产品质量。公司进一步加强内部控制体系建设，继续完善“6S”现场管理，强化安全生产意识和全面质量管理，取得显著成绩。

5、设备自动化改造，全面提升生产效率。公司一直重视设备与生产线的自动化建设，生产过程基本实现自动化，全面提升了员工的生产效率。

6、加大人才引进与技术创新。公司重视技术与产品创新和人力资源建设，2011 年技术研发中心引进了留日高分子材料博士和硕士各一位，充实了科研队伍。公司获授发明专利 1 项，实用新型专利 19 项；已受理发明专利 7 项，实用新型专利 28 项。

7、整合母子公司资源，实现协同运作。有效加强了对子公司的管控，在母子公司间推行大宗原辅料集中采购，增强议价谈判能力，降低了采购成本；通过划分区域、共享客户渠道及产品资源，统一物流配送，进一步整合了母子公司的销售资源。

三、对公司未来发展的展望

2012 年公司重点抓好以下几方面工作：

1、抓好募投项目建设。公司募集资金建设项目包括“黄岩双浦 8 万吨塑料管道项目”和“天津 5 万吨塑料管道项目”。抓好该两个募投项目建设，并尽快投产形成产能，可以解决公司在华东市场的产能瓶颈，满足华北市场需求，进一步提升市场份额与发挥规模效应。

2、强化品牌与渠道建设。狠抓销售队伍建设，加大市场分析和广告媒体投放，提升“ERA 公元”品牌影响力，快速增加独立经销商家数。进一步完善渠道网络建设，深挖华东市场。在华北、西南地区，采取有竞争力的营销政策，稳步推进经销网络建设；在华南地区，成立管理总部，整合深圳永高和广东永高资源，加大经销网络建设力度，降低直接承揽工程的比例。

3、调整销售模式与产品结构。细化销售职能，成立专门的工程销售事业部，加强与各地工程施工和工程设计单位的合作，主动参与工程的招投标，提升公司产品在工程市场的直销份额。采取措施督促经销商加强与家装公司、水电安装工

合作，强化对家装市场的销售，并推出定位高端的差异化家装系列管道产品，提升毛利率高的 PPR、PE 产品比重，从而提升整体盈利能力。同时，进一步创新与房地产企业的业务配送模式。

4、母子公司一体化整合。进一步推进集团内部整合，优化和创新管控模式，逐步实现母子公司在品牌、市场、销售、采购、财务、物流配送及人力资源等的一体化管理与运作，降低运营成本，发挥协同效应。

5、内部管理方面。进一步完善 6S 精细化管理，推行卓越绩效管理，对子公司、分厂、车间全面实施目标绩效考核；构建集团化的全面预算管理体系，实现资源在母子公司间合理配置；启动集团化 ERP 信息系统建设，年底前完成会计核算与物流的统一。

6、做好人力资源保障工作。建立人力资源培训基地，根据母、子公司发展对人力资源的需求，除向外招聘外，母公司在上半年完成人力资源培训基地建设，为母公司及各子公司培养各方面技术和管理人才，做好统一部署，资源共享；重视第二梯队培养工作。继续做好后备干部队伍建设，重视新老交替工作，使公司人力资源与公司业务发展同步。

以上报告，请予审议。

永高股份有限公司董事会

2012 年 6 月 5 日