

2015 年度总经理工作报告

尊敬的各位股东、各位同事：

繁忙、紧张、快乐且面临诸多困难的 2015 年已经过去，今天我代表公司经营管理层作 2015 年度工作报告。

一、2015 年度工作总结：

2015 年我们面临油价连续下跌的严重不利因素，面临许多企业资金严重紧张的局面，公司一是通过产品的转型升级，提高企业的抗风险能力；二是采取较为灵活的销售政策，抓紧销售货款的回拢；三是在巩固我们的老拳头产品——变压器油不萎缩的同时，公司紧紧抓住其他高品质润滑油产品的开拓，如车用润滑油（剂）产品、包装油等系列产品的拓展，为公司的下一步发展打下良好的基础。在 2015 年度的工作中，公司经营管理层在董事会的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、促发展，顽强进取，使各方面的工作都取得了长足的发展。在这一年里，公司全体员工团结拼搏、务实创新，开拓进取，始终坚持“以优质的产品质量不断拓展市场”的经营理念，把“质量是生命、顾客是上帝”放在首位，同心同德、真抓实干，基本完成了公司下达的各项生产指标：全年生产各类润滑油产品 79770 吨，实现主营业务收入 57702 万元，实现净利润 3536 万元，资产总计 73572 万元。

具体工作汇报如下：

1、严抓产品质量，以上市为契机，努力拓展市场，确保产销平衡。

2015 年，由于原油价格的持续低位，出现了十多年来的最低位，导致我们与之相关的润滑油产品的价格也相应降低，相应的营业收入也较上年下滑。且更由于全国金融形势逼人，特别是电力市场的投资持续减缓，导致与之相配的变压器油产品需求量大幅下降。在这样的形势下，公司经营层面对困难形势不气馁，强化企业内部管理，严抓产品质量，以上市为契机，努力拓展市场，开拓以开发高品质的润滑油产品为公司的主导产品方向，车用油市场的开发以及冶金用油的拓展，弥补了公司由于变压器油的压缩而带来的生产不利因素，确保了公司产品的产、供、销平衡，最大限度获得经营效益，2015 年，公司在全体员工的努力下，公司的净利润仍保持了增长。

2、重信誉，加强品牌建设，提升“高科”品牌形象。

2015 年，公司连续二届获得了江苏省“守合同、重信用”企业，“高科”牌润滑油也获得了全国民营企业十强品牌称号。“高科”润滑油随着企业的上市成功已逐渐崭露头角，目前，高科润滑油基于服务冶金、工程机械等行业重要终端的经验和实力，已成功进入汽车后市场。

3、加强生产管理，确保装置安全、高效运行。

2015 年，公司进一步完善了各项生产规范作业的操作规程，严肃生产纪律，确保设备的完好率和运行率。同时加强环保和安全的监察力度，强化环保、安全生产管理工作。全年没有发生一起安全事故和环境污染事件，没有发生因设备原因而造成停工的现象发生。完善了环境应急预案和事故应急救援体系，并开展了预案培训和演练；做到了全年无废水排放。

严格质量标准，认真贯彻 ISO9000 质量体系标准，全面完成了各项质量目标，产品出厂检验合格率达 100%，产品发出无差错率达 100%，顾客满意度达到 98% 以上。

4、加强技改力度，增强企业抗风险能力

由于受金融危机的影响，单一生产原有的产品品种已不能满足企业进一步发展的步伐，只有拓宽产品渠道，拓宽产品销售网络，才能使企业在激烈的市场竞争中不断发展，2015 年，公司在资金较紧张的形势下，仍然对募投项目进行了先期的投入，其中一期工程——精馏装置工程已通过了三同时验收。改造了润滑油生产线，确保车用油系列产品的平衡发展。

2015 年，公司共开展各类科研项目 10 项，其中 2 个项目完成结题，8 个项目转入下年度的研发中；公司新申请发明专利一项，获得授权发明专利一项，这些项目的研发及专利的取得，将有利于进一步完善公司的产品结构，完善知识产权保护体系，有利于发挥公司通用设备的优势，提升公司核心竞争力。

5、扩展营销网络，提高服务能力

以服务促销售，以信誉促销售，以质量促销售。全年以开发终端用户和经销商二头并进为目标，加强了与大终端用户的合作，开发了中联重科、宝钢等大终端客户；完善了省市一级的经销商，加强了产品的营销力度，为进一步促销公司的各类产品打好了坚实的基础。至目前，公司新增和完善营销网点达 30 多家，

同时营销网络得到了进一步的完善，营销能力、服务能力较以前有了较大的提高。

6、内控体系不断健全，基础管理得到提升

2015 年，公司从生产经营管理实际出发，严格按照《公司法》、《证券法》和《公司章程》，完善了治理结构；系统组织修订和完善了信息披露管理制度、募集资金使用管理办法、公司内部审计制度、内幕信息知情人登记管理制度、重大信息内部报告制度等制度，强化了公司一班人的责任意识；完善了操作规程、加强现场检查与整改培训，加强了库存、安全、环保、消防、现场文明生产及职业健康等环节的基础管理。在内审方面，如期完成了年度各项专项审计，进一步强化了公司内部规章制度的执行、原辅材料质量、产品销售计量监督及存货监盘工作。质量控制方面，通过严把原材料质量关和产品出厂质量关，有效的保障了公司的利益。后勤保障管理方面，通过优化管理流程，有效降低了管理成本。

二、2016 年重点工作计划

2016 年，公司将以上市为契机，继续坚持“以优质的产品质量不断拓展市场”的经营理念，进一步拓展市场；以效益为中心，挖潜增效降成本；以法律为基础，进一步规范企业管理；以提升企业管理为目的，增强创新人才管理机制。探索通过投资等手段，组织策划新的业务增长点。公司将进一步组织各种资源，调动一切积极因素，拓展业务，在确保 2016 年经营目标的同时，努力增加业务储备，为企业的长远可持续发展奠定基础。

1、围绕市场需求，实现产销平稳增长

2016 年，是公司上市的第一年，公司将紧紧抓住这一机遇，围绕转型升级取得成效的成功经验，围绕产品市场，不断拓展高品质润滑油产品的市场，充分挖掘大终端客户的优势，进一步加强促销力度；充分利用公司现有的技术优势和生产优势，不断提升现有产品的性能，实现产销平稳发展。

2、加快募投项目的建设速度，增强公司可持续发展后劲。公司的三个募投项目“年产 6 万吨高品质润滑油剂项目”、“企业研发中心项目”和“营销中心项目”虽已在建，前二年，由于受资金的限制，没有快速建设，随着公司上市的成功，募集资金的到位，公司将进一步加快项目的建设，力争在年内初建成效，以快速适应用户单位对个性化润滑油产品的需求。

3、继续加强产品营销工作：

2016 年，公司将继续开拓大终端用户，完善经销商网络，使我们的润滑油产品市场不断扩大；建设规范的营销中心，同时把产品内涵扩大到服务上，提供优质的产品，提供优质的服务，在服务中获取信息、改进产品、赢得顾客，在实现效益最佳的同时打造高科品牌。

4、继续建立完善企业内控制度，抓好岗位目标管理，使管理体系有效运行：

按照岗位目标管理的职责要求和内控制度要求，加强对各岗位、各责任人的考核，做到事事有人负责，事事有人监督，增强责任心和主动管理意识，全面提高管理水平。

5、抓好员工培训，全面提升员工素质：

抓好培训工作的过程管理，把理论学习和实际操作结合起来，建立有效的培训效果识别和评价方法，讲求实效，切实提高员工队伍素质。公司将进一步加强企业形象和企业的文化建设，提升企业品牌形象。

2016 年，将完成公司产品展厅的初步建设，更新公司的品牌宣传片，同时充分利用车用油开拓中的宣传优势，进行企业文化宣传，增强员工的归属感，提升企业凝聚力。

6、强化管理，降低成本，增强公司核心竞争力：

2016 年，公司将推进进一步加强核心团队建设，注重核心人员的能力提升，同时加强后备梯队的人才培养；通过推行和完善全员绩效考核制度，调动员工的积极性；通过完善预算管理制度和采购控制制度，努力控制项目执行成本，提高资金的使用效率，实现降本增效。将进一步提升管理水平，严格履行信息披露，规范使用募集资金，严格执行内控制度。

2016 年的工作任务将更加繁重，我们坚信，在董事会的领导下，公司上下团结一心、共同努力，一定能够克服困难，完成全年的工作目标。