

2016 年度总经理工作报告

繁忙、紧张、快乐且面临诸多困难的 2016 年已经过去，今天我代表公司经营管理层作 2016 年度工作报告。

一、2016 年度工作总结：

2016 年，是高科石化上市后的第一年，是公司继上年加快资源整合，提升管理，促进发展继续提升的一年。在这一年里，虽然我国工业增速企稳态势有所增强，企业效益持续改善，工业经济总体呈现缓中趋稳、稳中提质、稳中向好的运行态势。但由于经济复苏缓慢，制造业仍趋于结构调整和转型升级阶段，特别是公司主营业务所处的上游石油行业的国际原油持续在低价位运行，导致我们的主产品润滑油产品的价格也随着国际原油价格的低价位运行而持续低迷。面对这些不利的大环境因素，公司继续调整战略，加快募投项目的建设进度，注重盘活现有资产，保持资产的流动性和现金流量的合理性，防止经济复苏缓慢给企业未来带来更多的风险集聚，继续采取了优化产品结构，销售体系的完善、加强采购规划与库存管理等措施，尽可能的规避原材料价格大幅度波动带来的对经营业绩的影响。同时对内调整经营策略，加强预算管理和成本控制，加强创新激励和风险管控奖惩，以实现稳定和保持高品质润滑油产品优势，扩升产品的服务。此外公司充分利用企业上市的优势，加快品牌建设，为公司战略发展夯实基础。2016 年，公司实现营业收入 55,313.24 万元，较去年同期下降 4.14%，实现净利润 3,402.22 万元，较去年同期下降 3.8%。

具体工作汇报如下：

1、严抓产品质量，努力拓展市场，确保产销平衡。

2016 年，受国际原油价格的大幅波动影响，面临许多企业特别是小微企业资金严重紧张的局面，公司一是继续完善产品的转型升级，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——变压器油保持增长的同时，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、工程机械用油产品的提升、冶金类工艺油品的开发、特种溶剂等系列产品的拓展，为公司的下一步发展打下良好的基础；四是完善销售体系，加大大终端用户的开发力度及经销商开发的进度，确保公司产品的产、供、销平衡，最大限度获得经营效益。

2、加强品牌建设，提升“高科”品牌形象。

2016 年，公司在获得江苏省“守合同、重信用”企业的基础上，又获得了国家级“守合同、重信用”企业的荣誉，“高科”牌润滑油也连续获得了全国民营企业十强品牌称号。目前，高科润滑油基于服务电力电器、冶金、工程机械等行业重要终端的经验，汽车后市场服务用油也步入快速发展期。

3、以募投项目为依托，继续加大研发力度

2016 年，公司以募集资金建设的《年产 6 万吨高品质润滑油剂项目》正有序建设中，为使募投项目尽快见效，公司继续加大研发投入和研发力度，2016 年，公司共开展各类科研项目 10 项，完成结题项目 8 个，2 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，至目前，公司获授权发明专利 12 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，完善知识产品保护体系，有利于发挥公司通用设备的优势，提升公司核心竞争力。同时公司以不低于销售收入的 3%作为研发费用投入，以公司二十多年润滑油的生产经验及技术积累，不断拓展高品质润滑油产品及应用领域，至目前，公司已形成电力电器设备、工程机械、工业机械设备、冶金和交通运输等领域用油的系列产品开发，努力将公司发展成为优势突出、技术先进、品种多样的专业润滑油生产厂家。

4、加强生产管理，确保装置安全、高效运行

2016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。

5、营销网络的建设，促进了企业的服务能力

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，开发了攀钢、惠龙易通等大终

端客户；进一步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 100 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

2016 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》，进一步完善了治理结构；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、2017 年重点工作计划

2017 年，公司将继续坚持“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。探索新的营销模式，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 2017 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

2017 年，公司将紧紧抓住转型升级取得成效的成功经验，在巩固传统产品市场的基础上，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。并重点抓好车用油等区域市场的渠道建设，重点抓好装备用润滑油进口替代市场，使区域市场和重大装备用润滑油进口替代市场有较大幅度的增长。

2、充分利用科研合作平台，加快产品开发进度

公司将充分利用宜兴市千人计划工作站、江苏省废弃油脂快速脂化及综合利用工程技术研究中心、江苏省技术中心、省博士后实践创新基地等科研平台的优势，结合公司二十多年润滑油的生产经验，不断开发高品质润滑油新产品及应用领域，形成电力电器设备、工程机械、工业机械设备、冶金和交通运输等领域用油的系列产品开发，使公司的科研项目和产品开发上新的台阶，为公司的发展提供强大的后劲。

3、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”目前在按序进行建设中，力争在年内初建成投产，以快速适应用户单位对个性化润滑油产品的需求。

4、加强管理，完善激励机制

2017年，公司将进一步吸引人才，完善人才使用管理机制，为公司的发展提供强有力的人才支撑；不断完善绩效考核体系，以公司经营管理目标和任务为核心，进一步优化现有的绩效考核体系，达到降本增效的目的；继续开拓大终端用户，完善经销商网络，完善激励机制，使我们的润滑油产品市场不断扩大，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。

2017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。