

# 山东华鹏玻璃股份有限公司

## 2018 年度总经理工作报告

2018 年，宏观经济放缓，行业经济结构调整，环保形势日益严峻，公司紧扣整体工作思路和目标任务，保持战略定力，持续精准发力，以提高发展质量和效益为目标，积极采取措施，强化管理创新和科技创新，加快新旧动能转换步伐，生产、技术、管理、销售等各项工作扎实推进，借助资本市场优势，引入国有战略资本，优化投资结构，通过内部提升和外部助力，推动企业稳步持续健康发展。

### （一）稳步推进技改项目，加快动能转换，公司技术实力有效提升。

2018 年，作为首次公开发行募投项目的高档玻璃器皿项目，公司高度重视，管理层多次开会讨论可行性方案，经过国外专家的现场指导，努力攻克制约因素，通过优化设备配置和强化技能操作培训，相关技术人员密切配合，反复论证与调试，于 2018 年 12 月正式投产，为进一步增加器皿花样品种打下牢固的基础。

作为定增募投项目之一的甘肃石岛玻璃有限公司高档玻璃制品建设项目一期工程在前期各项调试工作的不断推进中，于 2018 年 10 月正式投产，这是公司在外地建设的第六个高档制瓶企业，该项目投产进一步完善了公司生产基地的全国布局，增强竞争能力。

### （二）瞄准先进科技前沿，培养技能人才，提升产品研发创新能力。

在产品技术研发和知识产权方面，公司始终瞄准世界先进科技前沿，大力开发新产品，不断提高中高端产品的比例，提升产品附加值，扩大产品核心竞争优势。2018 年，公司首次通过认证“知识产权管理体系”，再获三项实用新型专利，为公司知识产权保护工作奠定了坚实的基础。

在平台建设和科研合作方面，公司以相关制度为保障，充分发挥“以师带徒”优良传统，加强培养技能人才，落实高技能人才振兴计划，充分发挥高技能人才引领示范带动作用，被授予“威海市示范技师工作站”称号；依靠国际先进的生产设备，吸收国际先进管理理念，采用自主研发与产学研相结合的方法，提高产品研发和创新能力，增强产品市场竞争力。

### （三）规范创新运营管理，优化市场布局，巩固夯实公司行业地位。

在管理创新和信息化建设方面，持续改进公司规范化运营管理，有效推进卓

越绩效体系管理，继续完善各项管理制度与绩效考核，提升团队绩效和制度执行力，推动公司整体管理效率的提升；报告期内，公司不断完善现代企业信息化管理系统，加快公司信息化建设，适时策划和推进人力资源管理、财务 SAP 系统管理、供应商关系管理、仓储管理等信息化系统的实施，充分利用信息化技术提升公司的经营效率。

在市场战略和业务布局方面，公司积极应对国际贸易形势变化，器皿销售面对激烈竞争，牢牢巩固与传统客户的伙伴关系，全力拓展商超、酒商、电商和外贸市场，加强国际市场业务人员力量，开发国际市场优质客户，扩大国际客户的采购量；瓶罐公司坚持国内、国际市场并举，以巩固传统客户为重点，大力开发高附加值、高出口创汇的高档产品和专用产品，继续扩大主导产品在国内市场的占有率，加大新产品的开发力度，进一步巩固和夯实了行业地位。

**（四）加强人才资源储备，完善人才队伍，保障企业管理迈上新台阶。**

在人力资源和组织管理方面，进一步加强人力资源建设，建立和完善人才招聘、培养和使用的科学化管理体系；根据部门人员配置，组织系统的内部技术培训和考核，提升员工的专业技术能力；进一步优化组织架构，提高管理效率；完善了薪酬体系，提高员工的劳动积极性。报告期内，公司围绕现行组织运行情况，进一步完善机构设置、人员调整，进一步优化工作流程，清晰经营、管理主体权责，提升公司管理水平和运营效率，为实现公司发展目标提供有力的组织保障。

**（五）引入国有战略资本，优化投资结构，助推企业持续健康发展。**

在战略规划和融资投资方面，着眼战略大局，公司和山东振兴产业发展股权投资基金合伙企业（有限合伙）签订了战略合作协议，本着优势互补、资源共享的合作原则，充分发挥各方的优势、资源及平台，为公司提供强大的资金支持；公司收回了对博源燃料电池（上海）有限公司和壹玖壹玖酒类平台科技股份有限公司的投资，改善了公司财务状况，提高了现金流，战略合作和优化投资两项行之有效的措施，为实现上市公司做大做强和持续健康发展提供了强有力的保障。

**二、报告期内主要经营情况**

**（一）主要会计数据**

主要会计数据	2018 年	2017 年	本期比上年同期增 减(%)	2016 年

营业收入	801,967,301.02	784,513,668.58	2.22	696,335,671.22
归属于上市公司股东的净利润	19,747,763.58	26,364,739.32	-25.10	51,361,040.07
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-44,836,271.39	-7,648,395.86	-486.22	29,138,553.81
经营活动产生的现金流量净额	75,993,999.62	61,574,140.56	23.42	109,767,236.61
	<b>2018 年末</b>	<b>2017 年末</b>	<b>本期末比上年同期末增减 (%)</b>	<b>2016 年末</b>
归属于上市公司股东的净资产	1,343,514,991.76	1,347,993,273.78	-0.33	1,347,249,724.46
总资产	2,915,499,728.27	3,085,869,728.98	-5.52	2,701,979,510.42

## (二) 主要财务指标

主要财务指标	2018 年	2017 年	本期比上年同期增减 (%)	2016 年
基本每股收益 (元 / 股)	0.06	0.08	-25.00	0.17
稀释每股收益 (元 / 股)	0.06	0.08	-25.00	0.17
扣除非经常性损益后的基本每股收益 (元 / 股)	-0.14	-0.02	-600.00	0.09
加权平均净资产收益率 (%)	1.45	1.96	减少 0.51 个百分点	5.00
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率 (%)	-3.30	-0.57	减少 2.73 个百分点	2.84

## 三、2019年经营计划

2019 年，公司将围绕经济效益主线，抓好现有产能的充分释放，将“三品战略”，即增品种、提品质、创品牌贯穿始终，推动产品结构优化、质量档次提升和品牌内涵增值，打造新的经济增长点，推动主业升级，实现质量效益的同步增长，保障企业健康持续发展。为此，公司制定 2019 年经营计划如下：

### (一) 优化技改，精益生产，提高生产效率。

2019 年，公司技改项目任务繁重，按照公司的工作部署，以高起点规划、高标准建设为原则，以任务倒逼、责任到人为方式，制定器皿一次成型生产线改造，器皿老 FORMA 线大修，高档玻璃器皿扩建项目实施方案，进一步狠抓跟踪落实，力争早日达产建成，成为新的经济增长点。同时，抓紧推进器皿自动包装

线的调试工作，进一步提升器皿包装自动化水平，有效精简一线人员，降低员工劳动强度，提高生产效率。

公司推行 5S 精益生产管理，成立精益生产推进委员会，聘请专业顾问现场培训指导，公司将以此为契机，实施“5S”管理，确保以降低管理和运营成本为主要目标，持续改进生产过程品质，提高工作效率和流程效率，实现生产过程的秩序化和规范化。生产和销售部门要相互提高沟通效率，坚持科学合理排产，提高转产效率和试产成功率；切实抓好生产流程管理，建立从产品设计、模具加工、新品试制、转产策划、批量生产等各个环节完善的精益管理体系，保持生产的稳定性，提高生产效率，不断提高产品质量，增强市场竞争力。

## **（二）合理布局，强化营销，适应市场竞争。**

2019 年，总部瓶罐公司将依托总公司雄厚的技术力量支持，在稳定现有大客户基础上，灵活策略，开发附加值高的新产品，扎实合理的做好出口业务。

器皿公司把抓质量、树品牌作为 2019 年的重点工作，在质量方面，公司将加大技改力度，调整产品结构，优化生产工艺，不断提升产品质量，以“宁可错扔一万，也不漏检一个”的决心，确保出厂产品质量，打造公司品牌价值。在销售方面，公司将“石岛”和“弗罗萨”两大品牌，合理布局销售区域，优化搭配产品花色品种，协同优质经销商，将区域销售一起做大做强，充分利用国内外行业会展，扩展销售渠道，加大外贸出口份额，开拓电商境内外的销售新模式，打造 2019 年销售新亮点。

菏泽华鹏将进一步加大市场开发力度，坚持保老拓新原则，充分考虑客户、竞争对手以及自然灾害等因素的影响，建立应急预案，做到科学排产、接单生产的管理模式。

安庆华鹏将加强质量管理，灵活运用市场信息，合理控制库存储备，提高供应效率，加强对物流公司的管理和协作，确保产品配送的安全及时送达。围绕年度计划，合理排产和调整产品结构，开发新用户和高附加值产品。

江苏石岛将加大力度推进产品轻量化，力争在 NNPB（小口压吹）成型上有新的突破；结合公司生产自动化程度较高的优势，围绕客户批量大，销量稳定的特点来定位市场，不断提高华南及华东区域市场占有率。

甘肃石岛产品辐射新疆、西藏、云南、四川、宁夏、内蒙等地区，可充分发挥其地域优势，加大力度开拓白料、绿料啤酒瓶和喷色白酒瓶市场，继续扩大西北地区市场占有率，进一步结合西北当地特色，进行产品深加工，提高产品竞争力。

### **（三）强化管理，优化流程，提高管理效益。**

推进 ERP 项目优化，加快对采购、库存、生产、销售、财务 FICO、人力资源等基础模块、数据中心硬件及网络优化改造，实现采购、库存、生产、销售、财务管理的集成化管理，优化产销协同，合理降低库存，提高客户满意度，有效提高公司的管控能力，降低经营风险和运营成本。

抓好流程管理优化工作，持续加强各部门各岗位的流程运行培训，使员工充分认识严格执行流程管理规定的重要性，从认识上转变传统观念，熟练掌握工作流程，快速地完成各自工作任务。在推进流程管理实施的同时，将“三合一体系管理”、5S 管理的检查考核工作重新按标准规范，通过狠抓流程化运作、内控制度执行，工作标准执行、岗位职责落实，力推公司综合管理迈上新水平。

### **（四）培育品牌，加强宣传，打造品牌实力。**

高度重视自主品牌的培育，以高质量的产品和优质的服务为拓展市场、创建品牌的基础，不断修订、完善产品质量标准，积极牵头、参与制定行业标准，树立过硬的产品质量和品牌形象，为打造过硬的自主品牌奠定坚实基础。

进一步加大自主品牌“石岛”和“弗罗萨”的宣传和推广力度，充分利用天猫商城、淘宝网、京东商城、一号店、QQ 商城等电商网络平台，实现国内和跨境电商销售，吸引更多线上消费者，充分利用各种展会、订货会、推介会以及微信、二维码等现代宣传载体，展示品牌实力和形象，确保高脚杯王牌企业的全方位包装和市场形象塑造，提升消费群体认知度，特别是高档拉伸产品的市场引导和造势，打造新的销售增长点。

### **（五）重视人才，培养人才，储足后备力量。**

不断加大公司发展所需人才的招聘力度，高度重视各子公司属地人员培养，针对招聘人员，制定符合实际的年度培训方案，采用多种方式，因材施教，加强不同岗位、不同级别人员的培训和教育，通过开展技术比武、创先争优、以师带徒、外出观摩等多种活动，持续提高员工素质、技能和管理水平，加快培养企业

发展急需的经营管理人才、专业技术人才、一线生产操作技能人才，为公司自身发展和扩张储备后备力量。

大力弘扬干事创业、奋发作为的主旋律和执着进取、勇争一流的正能量，大力培养恪尽职守、忘我奉献的良好职业道德，倡树精益求精、一丝不苟的工匠精神，发扬“有担当、有作为”的优良品格，着力提升精气神、提升责任感、提升执行力、提升纪律性；根据岗位工作量、技能含量，制定层级分明、责权利相称的科学薪酬体系，增强干部职工自我学习、提升技能、改进管理的主动性，激励员工成长和激发员工潜能，提高员工工作的获得感和幸福感，让广大干部职工干有方向，工作有奔头，生活有希望，为实现公司持续健康发展提供强大的人力保障。

2019年4月26日