

# 广州集泰化工股份有限公司

## 2017 年度总经理工作报告

尊敬的各位董事：

2017 年公司在董事会的指导下，在全体员工的共同努力下，圆满的完成各项工作任务。2017 年是公司发展历程中具有重要里程碑意义的一年，在深圳证券交易所成功上市开启了公司资本市场新的篇章。新的平台为公司募投建设项目，产业整合做强做大提供了更多条件和机遇，为公司今后的可持续发展打下了坚实的基础。

下面我代表公司经营管理层向董事会作 2017 年度总经理工作报告，请各位董事予以审议。

### 一、2017 年公司总体经营情况

秉承“绿色环保、专业品质”经营理念，2017 年公司充分发挥已有的研发、营销网络、稳定的品质、良好的客户基础和品牌美誉度等优势，持续优化产品结构和生产工艺，保持集装箱和建筑工程领域的领先地位，促进公司水性防腐涂料在钢结构、石化装备领域的快速增长，实现公司稳健发展。

2017 年公司实现营业收入 80,216.87 万元，较上年同期增长 60.00%，实现归属于母公司所有者净利润 4,524.30 万元，较上年同期增长 5.97%，截止 2017 年 12 月 31 日，公司总资产为 82,449.99 万元，较上年同期增长 76.27%；归属于母公司所有者权益为 48,477.01 万元，较上年同期增长 95.16%。

### 二、2017 年主要工作回顾

#### 1、准确把握市场趋势，经营业绩全面提升

2017 年，公司围绕年初制定的经营计划，有序开展各项工作，营运效率不断提升，制度标准化体系逐步完善，并得到有效运用和推行，成效渐显，高端客户配套与服务能力逐步提升，客户合作不断深入。

2017 年，由于集装箱市场逐步回暖以及水性沥青漆替代油性沥青漆的进程加快，公司集装箱市场业务呈现大幅增长。在建筑工程市场，公司有效发挥总部直属营销服务团队的专业优势，继续推进与重要房地产企业、幕墙工程公司的战

略合作，加强公司在建筑工程领域的市场地位，建筑工程市场业务也保持稳定增长得态势。此外，防腐漆销售部、电商部也完成年初制定销售目标，全年经营业绩全面提升。

## 2、坚持创新驱动，加强技术研发能力

技术研发能力一直是公司核心竞争力的保证，公司在 2017 年继续加大研发投入，依据各产品线分组管理，加强整合研发团队力量，有针对性的引进中高端研发人才，及时开发出满足市场需求的新产品，巩固和保持公司在应用行业中的技术优势。2017 年公司共进行 21 个新产品开发，30 个产品配方优化，2 个产品工艺优化，1 个产品成本优化。截至 2017 年年末，公司获得授权的专利数已达到 12 项。

## 3、强化内部管理，筑牢发展基础

### (1) 加强人力资源管理

2017 年公司继续坚持校园招聘和社会招聘相结合的方式，引进公司发展所需的相应人才，同时，公司制定了有竞争力的薪酬与福利政策，逐步提升待遇水平，充分发挥员工的主观能动性及创造力，加强“诚信、勤奋、进取”为核心的企业文化体系建设，培育团结向上的企业文化，践行“快乐工作，幸福生活”的工作理念，提高企业凝聚力和员工的归属感，为公司长期可持续发展提供坚实保障。

### (2) 加强财务管控，确保稳健经营

2017 年公司进一步强化财务集中管理，基于财务预算推行全面预算管理，不断提高财务管理水平，并以利润为中心，细分销售财务管理、采购财务管理、制造成本管理。

进一步强化了财务结算中心的机构职能，在不断完善各项财务审批与管理制、提高财务核算能力的同时，进一步加强了财务审计，充分发挥监督作用，健全管理体系，节约经营成本，为全年度的生产运行提供了可靠的保障。

## 三、2018 年度工作计划

### (一) 市场工作计划

#### 1、建筑工程市场推广计划

构建多层次、广覆盖的销售网点。在尚未覆盖的新疆、西藏、青海、内蒙古

等地区发展专营经销商，建立销售网点；对发展滞后或萎缩市场的专营经销商进行考核，建立优胜劣汰的淘汰机制；加大对重点专营经销商的培养和扶持，帮助其快速成长；由专人和团队负责大客户及大项目重点跟踪和推进。

继续坚持以技术营销为中心，以“实在产品，安心选择”为公司的品牌经营理念，广泛开展与房地产企业、设计院、门窗幕墙工程公司的技术交流活动，将质量控制延伸到客户车间，将先进产品理念贯彻到工程一线，确保客户产品从生产到使用的全过程控制，增强客户对产品价值的体验，在行业内树立“前沿领先、专业技术”的品牌形象。

有效发挥总部直属幕墙营销服务团队的专业优势，继续推进与重要房地产企业、幕墙工程公司的战略合作，加强公司在幕墙工程领域的市场地位，争取获得更多大型幕墙项目的入围指定，提升幕墙工程市场份额。

加大在装配式建筑胶领域的市场推广力度，积极参与国家标准与行业标准制定，继续保持在装配式建筑胶细分行业内的先发优势。集中精英营销与技术服务队伍，树立区域性样板工程，“以点带面”扩大公司产品在装配式建筑领域的品牌影响力。

## 2、集装箱市场推广计划

2018年，在集装箱业务领域，市场将更加集中，这样的趋势要求我们继续坚持提高自身的专业素质和服务水平，在保持公司产品稳定品质优势的基础上，提升产品使用的方便性和性价比，继续优化物流配送、提升售后技术支持等配套服务，努力配合好客户的生产计划与库存管理。

同时，提升箱东对公司产品的认可度。

## 3、水性涂料市场推广计划

在集装箱市场，提高产品的稳定性和施工性能，加强水性集装箱涂料在集装箱领域的推广和应用。

在钢结构市场，一是以大中型钢结构为主要目标客户，厂家直销，一站式服务；二是加大在设计院、业主的推广工作，争取在更多有影响力的典型工程应用。

在石化装备市场，公司生产的水性罐内导静电防腐蚀涂料产品经过多年持续使用，其施工性和防腐性已得到客户的认可。目前该产品已顺利通过中石化科技开发部的鉴定，并成功进入中石化的采购系统。公司将以此为契机，快速进入石

化装备领域替代传统溶剂型涂料。

在建筑工程及家装市场，重点挖掘工程类客户。借助公司建筑工程市场的客户基础，加强与大型开发商或涂装工程公司的合作关系。

#### 4、加大国外市场开拓力度

加大外贸团队建设，以网络、广交会、出国参展为主要形式，寻找稳定的市场代理，扩大市场份额。

#### 5、电子商务发展计划

近年来，电商发展迅速，公司及时顺应潮流，在国内主要电商平台上建立网络销售渠道，以更直接、更快速的方式服务客户，传递“绿色环保”的产品理念，与线下销售模式形成互补，提高用户体验。

2018年，公司将通过企业网上商城建设、专业电商渠道、微信微博等自媒体推广，形成立体全面的营销体系。不仅继续保持公司在工业客户及工程客户方面的服务优势，而且要深入利用各类新兴媒体，以“互联网+”方式将营销渠道下沉到普通百姓生活中，使更多个人和家庭能够体验到集泰产品和服务。

### （二）人力资源发展计划

为配合公司未来发展目标及各项具体发展计划的需要，公司将从以下方面完善人力资源系统：

一是制订合理的招聘计划，采取校园招聘和社会招聘相结合的方式，引进中高端管理、研发、营销人才，实现员工的优化配置，不断加强公司的研发、生产、销售、管理等方面的综合实力；

二是制定有竞争力的薪酬与福利政策、科学完善的考评与激励机制，逐步提升待遇水平，以充分发挥员工的主观能动性及创造力；

三是加强“诚信、勤奋、进取”为核心的企业文化体系建设，培育团结向上的企业文化，践行“快乐工作，幸福生活”的工作理念。提高企业凝聚力和员工的归属感，为公司长期可持续发展提供坚实保障。

### （三）公司财务管理完善计划

加强财务管理，实施全面预算管理，加强财务内控、增强公司抗击风险能力。同时，充分运用现代化财务软件，实现科学化、精细化的资金、库存及费用管理，最大限度地减少管理过程中使用的资源和成本，并配合科学的绩效管理，持续提

高资金使用效率。

各位董事，以上是我代表公司管理层所作 2017 年度工作简要总结和 2018 年工作目标计划。过去的一年中，在董事会的正确领导和大力支持下，公司各方面工作都取得了一些进步，但是在工作中也存着一些问题和不足，请予以指正，以便在今后的工作中加以改进。同时，在新的起点，我们将行稳且致远，前瞻思考、提质增效，沉稳面对复杂局面，确保完成 2018 年各项目标任务，保持公司持续健康发展。

特此报告。

广州集泰化工股份有限公司

总经理：邹榛夫

2018 年 4 月 25 日