

山东华鹏玻璃股份有限公司

2025 年度总经理工作报告

2025 年，全球经济复苏乏力，日用玻璃行业市场需求疲软，行业竞争激烈，同时公司面临债务压力较大、产能利用不足、经营亏损加剧等多重挑战，经营发展形势异常严峻。公司管理层在董事会的坚强领导下，紧紧围绕“质量管理提升年”核心目标，持续深化精细化管理，全体干部员工迎难而上、攻坚克难，全力应对各类风险挑战，竭力保障公司生产经营基本稳定。下面，我谨代表公司管理层就 2025 年度工作情况及 2026 年度工作计划向董事会作如下汇报：

一、2025 年度主要工作情况：

报告期内，公司实现营业收入 35,772.77 万元，同比下降 13.14%，实现归属于上市公司股东的净利润-22,247.72 万元，同比下降 51.27%；期末净资产为负值。面对重重压力，管理层严格落实 2025 年工作计划，聚焦质量提升、降本增效、风险防控等核心工作，全力推动各项举措落地，具体工作开展情况如下：

（一）深耕质量管理，夯实生产运营基础

以“质量管理提升年”为抓手，全面强化生产全流程管控。细化生产排产与产前策划流程，优化转产方案，有效提高转产达标率，减少生产损耗；加强生产工艺操作规范培训，通过实操演练、技能考核等方式，全面提升一线员工操作技能，降低人为失误率；持续推进生产工艺改良创新，优化料方配比与模具设计，强化设备日常维修保养与定期检修，提高设备运转效率与产品成品率；严格落实机长责任制，将绩效考核与生产质量、效率直接挂钩，倒逼生产环节提质增效；优化产品检验包装规程，落实全流程质量抽检、复检机制，严把产品出厂质量关，全力满足客户品质需求。同时，深度梳理闲置低效资产，结合市场需求，制定针对性复工复产计划，有序盘活部分存量资产，提升资产利用效率。

（二）优化营销体系，全力拓展市场空间

坚持国内、国际市场双轮驱动，在市场整体需求不足的背景下，全力稳住存量市场、开拓增量客户。持续维护核心老客户合作关系，深化供需协同，保障基础订单稳定；加大国内市场渠道拓展力度，优化经销商布局，深耕区域细分市场，努力提升国内市场占有率；积极布局海外市场，借助行业展会、跨境电商等渠道，

加大品牌推广力度，克服国际贸易环境变化带来的阻力，稳步拓宽海外销售渠道；完善营销管理机制，强化营销人员绩效考核，建立业绩与奖惩挂钩的动态管理模式，加强营销与生产部门协同联动，根据市场需求灵活调整营销策略，加快库存消化与应收账款回笼，缓解资金周转压力。

（三）筑牢合规防线，全力防控经营风险

面对严峻的经营与债务风险，全面强化内控与合规管理。建立健全风险防范管理体系，梳理经营、财务、法律各环节风险点，制定针对性防控措施；持续完善内控制度，优化管理审批流程，强化财务、法务、审计部门监督职能，规范资金使用、采购招标、合同签订等关键环节管理；严格遵守上市公司监管要求，规范法人治理结构，提升信息披露质量，确保公司运作合规透明；强化法律风险防控，规范诉讼案件处理流程，积极通过法律手段化解债务纠纷、维护公司合法权益，全力防范化解各类经营风险，守住合规经营底线。

（四）压实安全责任，保障生产经营稳定

始终将安全生产作为发展底线，全面落实安全生产责任制。明确各子公司、事业部及各级岗位安全职责，将安全责任层层分解、落实到人；常态化开展安全生产教育培训、警示教育，更新安全宣传标语，营造浓厚安全文化氛围，提升员工安全防范意识；定期组织安全生产大排查，深入排查生产车间、仓储物流、设备设施等领域安全隐患，限期整改，杜绝安全事故发生；组织开展应急演练，完善应急预案，提升员工应急处置能力；推动安全生产标准化与双重预防体系深度融合，健全安全管理长效机制，确保公司全年生产经营安全稳定。

（五）坚持党建引领，涵养清廉从业风气

持续强化党建引领作用，充分发挥党员干部先锋模范带头作用，引领全体干部员工以担当作为的精神状态应对经营挑战。组织党员主题日学习，强化干部履职尽责意识，营造求真务实、锐意进取的工作作风；严格落实廉洁从业相关规定，重申与供应商、客户交往行为“十严禁”要求，持续深化与合作方廉洁合作协议签订，加强廉洁警示教育，打造风清气正的“清廉华鹏”，为公司发展提供坚强的作风保障。

二、2026年主要工作计划

2026年，公司仍将面临市场需求不足、债务风险、经营亏损等严峻挑战，管理层将在董事会的领导下，以“利润中心、成本中心”为主线，以“扭亏减亏、提质增效”为核心，全力以赴破解发展难题，聚焦主业深耕细作，强化风险防控，加快转型调整，力争推动公司经营状况逐步改善，实现稳定健康发展。2026年重点工作计划如下：

（一）全力攻坚扭亏减亏，提升经营效益

将扭亏减亏作为年度核心任务，全方位深挖降本增效潜力。采购环节持续优化招标与比质比价采购机制，严控原材料采购成本，优化库存管理，减少资金占用；生产环节进一步优化生产工艺，降低能耗与生产损耗，提高高附加值产品产能与占比，淘汰低效产能，盘活闲置资产，降低资产折旧成本；财务环节全力压降财务费用，积极推进企业重组、融资优化等工作，缓解债务压力，严控非必要开支，实现全流程成本管控，力争逐步缩小亏损幅度，改善经营业绩。

（二）聚焦产品与市场升级，增强核心竞争力

加快产品结构调整，重点研发高端日用玻璃、高附加值瓶罐产品，提升产品差异化与核心竞争力；优化市场营销策略，精准研判市场需求，聚焦核心细分市场，加大优质客户拓展力度，巩固国内市场份额，持续开拓海外新兴市场，提升品牌影响力；加强产销协同，根据市场需求灵活调整生产计划，加快库存去化，加大应收账款清收力度，保障资金回笼，提升资金周转效率。

（三）深化精细化与内控管理，筑牢发展根基

全面深化全流程精细化管理，完善各环节管理制度与操作标准，细化考核指标，实现管理无死角、责任全覆盖；持续优化内控体系，强化审计、法务、财务监督职能，规范经营决策流程，加强风险动态监测与预警，高效化解债务、法律等各类风险；严格遵守上市公司监管规定，规范法人治理，提升合规运营水平，切实保障公司资产安全。

（四）严守安全生产底线，保障稳定运营

持续压实安全生产主体责任，完善安全管理制度，强化全员安全培训与应急演练，常态化开展安全隐患排查整治，坚决杜绝安全事故发生；持续推进安全生产标准化建设，巩固双重预防体系建设成果，营造安全、稳定的生产经营环境，为公司各项工作开展提供坚实保障。

（五）强化党建与作风建设，凝聚发展合力

持续发挥党建引领作用，加强党员干部队伍建设，发挥先锋模范作用，带领全体员工迎难而上、担当作为；深化清廉企业建设，严格落实廉洁从业规定，持续涵养风清气正的干事氛围；加强作风建设，提升工作执行力，确保各项决策部署落地见效，凝聚起推动公司脱困发展的强大合力。

2026年是公司攻坚克难、脱困求生的关键一年，挑战与机遇并存。公司管理层将带领全体干部员工，以更加坚定的决心、更加务实的作风、更加有力的举措，全力以赴落实各项工作计划，奋力扭转经营被动局面，努力推动公司逐步走出困境，实现持续稳定发展，切实回报董事会、全体股东及广大员工的信任与支持。

总经理：刘东广

2026年4月29日