

2018年度董事会工作报告

2018年，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所主板上市公司规范运作指引》等有关法律法规和公司《章程》、《董事会议事规则》等制度的规定，本着对全体股东负责的态度，紧紧围绕公司战略发展规划，恪尽职守、诚实守信、勤勉尽责地履行义务、行使职权，认真贯彻落实股东大会的各项决议，积极开展董事会各项工作，推进公司健康、快速发展。

一、公司总体经营情况

2018年，世界经济跌宕起伏，金融市场、大宗商品价格剧烈波动，全球贸易保护主义及单边主义盛行，全球经济延续温和增长，但动能有所放缓、分化明显。国内宏观经济并不理想，资金流动性缓慢，很多中小企业贷款困难，生存艰难。面对巨大困难挑战，我国坚持加大改革开放创新力度，不断完善宏观调控，积极稳妥应对中美经贸摩擦，强化稳就业、稳金融、稳外贸、稳外资、稳投资、稳预期，统筹稳增长、促改革、调结构、惠民生、防风险各项工作，经济结构持续优化，但国内长期积累的结构性矛盾依然突出。塑料管方面，行业发展稳中有升，塑料管道产品在市政工程、建筑业、水利工程、农业、工业等领域保持着稳步增长，但同时，企业竞争进一步加剧，一些落后的产能被淘汰，行业发展资源向有品牌优势、有质量保障、有竞争实力的企业进一步集中。

面对错综复杂的国内外宏观环境和行业竞争环境，公司坚持“开源、节流、防风险、抓落实”的总体工作思路和“挖掘潜力、提升能力、激发活力，集中精力干在实处、齐心协力责任担当”的总体工作要求，全面推进生产经营等各项工作，取得丰硕成果。报告期内，公司实现营业收入53.54亿元，同比45.70亿元增加7.84亿元，增长17.16%，其中，管道业务完成50.82亿元，同比增长16.61%，太阳能业务完成2.07亿元，同比增长41.98%，电器开关业务完成0.65亿元，同比下降0.67%。报告期内，实现利润总额2.78亿元、归属于上市公司股东的净利润2.45亿元，同比分别增长23.16%、27%。

报告期内，公司主要工作情况如下：

1、效益取得稳定增长

报告期内，公司销售收入和利润均实现稳定增长，除了市场需求旺盛，行业洗牌初见成效，优势企业的集中度提升等因素，更主要的是公司营销策略调整，针对薄弱区域，公司加大人力资源配置和政策支持力度，各区域和销售板块销量稳步增长，特别是安徽、天津、重庆公司的业务增长率尤为突出。同时，公司通过目标管理的各项节流项目课题，有效降低生产运营成本，使利润增长幅度高于销售增长幅度。

2、营销达成预期目标

报告期内，公司继续优化经销网络，合理布局网点，大力建设物流仓储中心，优化物流配送方式，分别在贵阳、西安、长沙、昆明和重庆等地设立配送中心，以点连面初步建成西北、西南和华中的配送网点。项目工程方面亮点纷呈，公司在港珠澳大桥、湛江宝钢穿海工程、珠海航空城、深圳会展中心和浙江乐清湾铁路等重大国家或地方标志性工程的中标，进一步提升了公司的产品形象和品牌形象影响力。外贸销售方面采取一事一议、一国一策的办法，通过数据分析，重新定位价格体系和销售策略，交出了理想的成绩单。

3、管理实现规范化提升

报告期内，公司深入推行目标管理，从开源、节流、防风险、抓落实四个方面，将全年的经营指标和工作措施以项目课题和重点工作的形式分级分解、落实。以“项目+平台”的模式持续推进精益生产，围绕七大卓越持续开展提案改善、QCC、TPM等各类管理活动。在前两年效能建设成果的基础上，继续规范效能建设日常检查、考核，巩固了效能建设已取得的成果。将应收账款控制作为全年风险管控的重点工作，持续跟进、加紧严控，规避风险。

4、智造提升实质性产能

报告期内，公司以制造过程自动化、信息化以及模具技改为手段的生产智能化水平进一步提升。推进生产成本管控，精细管理，通过生产各项成本指标考核，以目标为导向，形成了全员“降本增效”、“减员增效”的良好氛围。信息化工作稳步推进，借助EAS和云之家系统功能实现流程管理升级，使得线上线下有效融合。

5、科技创新树行业性标杆

报告期内，公司完成多项新产品开发，优化多项管材、管件的环保配方，改

善其物理性能及使用性能。报告期内，公司主持或出席多次行业性、国际性重要会议，全方位展现公司实力和形象，得到国内、国际专家肯定和认可，主持和参与17个国家标准和省级标准的制、修订工作。2018年新申请国内专利107件，新增国内授权专利80件，截至2018年末，全集团拥有有效国内授权专利459件，其中发明专利72件、实用新型专利354件、外观设计专利33件，国外授权发明专利1件。

6、品牌围绕市场化运作

报告期内，公司梳理、融合现有的微信平台，探索移动互联“内容+服务”的新模式，交融互通，提升了宣传效率和效果。策划参与“台州马拉松”比赛、“管道十大品牌”、“亚洲品牌500强”等评选工作，进一步提升品牌影响力。组织参加各类展会、（行业）产品技术交流会，展示公司品牌形象，促进销售跟进落地，多家展厅和形象店相继建成运营，提升了公司的形象传播效果。

二、公司董事会履职情况

报告期内，公司董事会共召开了10次会议，具体情况如下：

序号	届次	召开时间	召开方式	会议审议决议事项
1	四届六次	2018年2月1日	通讯表决	1、《关于2018年度预计日常关联交易的议案》； 2、《关于开展PVC期货套期保值业务的议案》； 3、《关于开展套期保值业务的可行性分析报告的议案》； 4、《关于为经销商、供应商银行借款（授信）提供担保的议案》。
2	四届七次	2018年2月7日	通讯表决	1、《关于受让台州公元智能装备有限公司部分股权暨关联交易的议案》。
3	四届八次	2018年4月19日	现场会议	1、《2017年度总经理工作报告》； 2、《2017年度董事会工作报告》； 3、《2017年度财务决算及2018年度财务预算报告》； 4、《关于会计政策变更的议案》； 5、《公司2017年度利润分配的预案》； 6、《2017年年度报告全文及摘要》；

				<p>7、《2017 年度公司内部控制自我评价报告》；</p> <p>8、《公司 2017 年度社会责任报告》；</p> <p>9、《2017 年度公司董事、监事及高级管理人员薪酬议案》；</p> <p>10、《关于续聘天健会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2018 年度审计机构的议案》；</p> <p>11、《关于修改公司章程的议案》；</p> <p>12、《关于为全资子公司安徽永高塑业发展有限公司提供最高额连带责任保证担保的议案》；</p> <p>13、《关于补选独立董事的议案》；</p> <p>14、《关于召开 2017 年年度股东大会的议案》。</p>
4	四届九次	2018 年 4 月 24 日	通讯表决	1、《2018 年第一季度报告全文》及其正文。
5	四届十次	2018 年 5 月 18 日	通讯表决	<p>1、《关于调整公司董事会部分专门委员会委员的议案》；</p> <p>2、《关于远期结售汇内部控制制度的议案》；</p> <p>3、《关于公司开展 2018 年度外汇远期结售汇业务的议案》。</p>
6	四届十一次	2018 年 7 月 12 日	通讯表决	1、《关于为全资子公司上海公元建材发展有限公司提供最高额连带责任保证担保的议案》。
7	四届十二次	2018 年 8 月 22 日	现场表决	<p>1、《2018 年半年度报告》及其摘要；</p> <p>2、《关于为全资子公司深圳市永高塑业发展有限公司提供最高额连带责任保证担保的议案》；</p> <p>3、《关于全资子公司安徽公元科技发展有限公司以资产抵押为公司全资子公司安徽永高塑业发展有限公司提供担保的议案》。</p>
8	四届十三次	2018 年 9 月 21 日	通讯表决	1、《关于以自有资产抵押向银行申请贷款并办理延长抵押期限的议案》。
9	四届十四次	2018 年 10 月 26 日	通讯表决	<p>1、《2018 年第三季度报告全文》及正文；</p> <p>2、《关于子公司日常关联交易预计的公告》；</p>

				3、《关于会计政策变更的议案》。
10	四届十五次	2018年12月28日	通讯表决	1、《关于为全资子公司广东永高塑业发展有限公司提供最高额连带责任保证担保的议案》； 2、《关于开展PVC期货套期保值业务的议案》； 3、《关于开展PVC期货套期保值业务的可行性分析报告的议案》。

三、董事会各专门委员会履职情况

公司董事会下设四个专门委员会，分别为战略委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会和提名委员会。报告期内，董事会各专门委员会按照相关法律法规和公司制订的各专门委员会议事规则开展工作，报告期内履职情况如下：

（一）战略委员会

报告期内，战略委员会根据《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》、《公司章程》等有关规则及委员会的工作制度，积极履行职责。对公司长期发展战略和重大投资决策进行研究并提出建议。

（二）审计委员会

报告期内，审计委员会共召开4次会议，审议公司财务报表、定期报告、工作总结及计划等事项；审议公司审计部提交的内部审计报告，听取审计部年度工作总结和审计工作计划，指导审计部开展工作。在2018年度财务审计工作中，审计委员会按照《董事会审计委员会议事规则》，讨论会计师事务所提交的年报审计计划，与会计师事务所共同协商确定了年度财务报告审计时间安排；保持与主审会计师的及时沟通，及时掌握审计过程中的动态；就年度财务审计重点关注问题进行讨论并与会计师事务所就审计意见达成共识。

（三）薪酬与考核委员会

报告期内，薪酬与考核委员会共召开了1次会议，薪酬与考核委员会对公司董事、监事和高级管理人员薪酬进行了审核，认为董事、监事和高级管理人员的

薪酬符合公司的现状和未来发展的要求。

（四）提名委员会

报告期内，提名委员会根据《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范动作指引》、《公司法》及《公司章程》等有关规定及委员会工作制度，积极履行职责。本着勤勉尽责的原则，履行了自身的工作职责，对董事会人员结构的情况、董事和经理人员的任职资格和程序等进行了总结，董事会提名委员会认为：当前董事会的规模和构成是适当的，公司第四届董事会董事、高级管理人员选择标准恰当，选任程序合法，符合规范治理的相关要求。

四、公司2019年经营计划

1、2019年经营目标

2019年公司将继续坚持“开源、节流、防风险、抓落实”的十字工作方针，“以实干练好内功、以担当深挖潜力、以突破稳健增长、以责任谋求发展”为总体工作思路。各支持条线为生产和销售服务，生产为销售服务，最终一切为客户服务，为用户提供高品质的产品，为客户提供高质量的服务，为企业创造高效益的业绩。

2019年经营目标为：完成销售收入58亿元，其中管道经营目标为完成销售收入55亿元，太阳能业务完成销售收入2亿元，电器业务完成销售收入1亿元。

（特别提示：公司未来发展计划，不构成对投资者的业绩承诺，能否实现取决于宏观经济环境、市场情况、行业发展状况与公司管理团队的努力等多种因素，存在很大的不确定性，请投资者特别注意。）

2、为确保2019年经营目标的完成，公司将采取的主要措施为：

（1）营销是龙头，效益当先

进一步树立渠道为主要的理念，建立庞大稳定的经销商网络，深耕市场，下沉网点，继续加大市场拓展力度，完善市场布局。家装销售、地产销售、工程项目、燃气管道、开关电器、太阳能、外贸销售等各业务板块得到整体提升，各销售板块注重有质量、有效益地发展。

（2）市场是阵地，当好参谋

品牌建设方面,开展“新形象、新策略、新服务”品牌形象系列工作，深挖企业品牌核心价值，优化升级品牌形象，调整品牌宣传思路，升级服务端形象，提升公司整体品牌形象。市场推广方面,重点做好省会城市产品推广，打造华东区

域省会城市品牌推广样板市场，通过各种形式向较为薄弱区域复制推广。利用信息化手段，投放更加科学合理的宣传广告，不以短期利益为驱动，坚持品质第一的产品理念，诚信经营，继续提升公元品牌形象。

(3) 生产是核心，提高效率

要加强产销协调，做好均衡生产，优化定额管理，以达到衡量生产效率。持续推进生产成本管控，深化成本管理，最终实现精细管理。持续推进生产自动化及信息化，用“机器换人”转变生产方式，实现转型升级，提高企业核心竞争力。

(4) 科技是先导，激发动能

密切关注国际塑料管道的发展方向，消化吸收新技术、新产品、新材料、新工艺，确保公司在科技方面处行业领先。强化集团化品质管控，企业研究院要将新产品开发作为2019年度工作的重点，充分发挥好博士后科研工作站的博士资源、校企合作资源，进一步加强与各类研究院、高校、行业协会专家委员会、地产商的技术合作。持续做好专利、科技项目申报和知识产权保护工作。

(5) 条线是保障，齐头并进

物资管控中心密切关注原辅材料市场价格走势，做好各原辅料的战略储备工作，持续开发规模化、专业化的优质供应商，形成具有区域、技术及产业优势的供应商网络架构。财务中心要降低财务杠杆率，控制债务风险，保障整个集团经营活动现金流的良性循环，控制好应收账款的增长，控制好存货占用水平，严控资本性支出。信息中心紧紧围绕公司“四平台”信息战略，推进公司信息化建设。行政中心本着“行政也能出效益”的宗旨，做好项目管理，广泛开展“降本”管理，目标管理和效能建设所取得的成果。人力资源中心着力打造系统规范的人力资源管理体系，构筑人才供应链体系，做好人才梯队建设，建立和完善基于绩效的薪酬管理体系。

永高股份有限公司董事会

二〇一九年四月二十三日