

# 江苏中晟高科环境股份有限公司

## 2021 年度总经理工作报告

2021 年在公司董事会的治理下，在全体职工的共同努力下，公司积极应对市场带来的各种挑战，克服重重困难，总体上实现了全年的目标和任务。公司目前以润滑油板块和环境板块双主业运行。

2021 年，公司实现营业收入 1,031,666,930.00 元，较上年同期增长 5.17%。2021 年，归属于上市公司股东的净利润 85,418,009.76 元，较去年同期增长 14.67%（控股子公司苏州中晟环境修复有限公司所对应收益从 2020 年 4 月 1 日起并入上市公司）。具体总结如下：

### 一、2021 年度工作总结

#### 1、完善内控管理制度，保证公司稳健运营

公司秉持制度管人、规范透明、公正公平的原则，组织力量对各个板块进行全面摸底，从治理架构层面出发，对公司授权审批、人力资源管理、采购流程管理、资产管理、合同管理、投资企业管理、财务制度、行政管理等多个板块进行制度梳理，完善公司内控制度。公司进一步加强现有资产的盘活，定期梳理应收款明细，每月召开应收款会议，细化货款回笼计划，加快货款回收的力度，保持资产的流动性和现金流量的合理性；发挥财务预算管理功能，加强风险管控，进一步规范生产过程票据管理，强化财务成本核算管理，提高财务信息质量。细化基础油添加剂库存材料管理，强化市场供需情况、价格趋势、运输周期分析，合理控制采购量，规避原材料价格波动带来的对经营业绩的影响。

#### 2、以经济效益为导向，全力拓展市场份额

##### 1) 润滑油板块

公司根据市场走势，结合原料价格和其他竞品情况，迅速调整营销策略，帮助经销商快速响应市场变化拿出应对方案。公司借助终端客户大量地网单位、门店的优势，引导客户销量，拓展新品种的合作。在大力发展新客户的同时，维护现有市场，注重销售细节，优化品质服务，稳固和提高公司产品的市场占有率。2021 年，公司在大终端用户上有了较大突破，相继开发了中材国际、江阴公交、无锡鲁力电力、合肥道斯孚、中联环境等重大用户。目前，公司与国内一些重要客户完成了合作模式的切换，缩短了公司的账期，降低了零库存压力和大量的对账工作，同时与多家大中型企业签订了全面的战略合作伙伴关系，为公司润滑油

板块进一步拓宽销售市场打好了坚实的基础。

## 2) 环境板块

2021 年随着国家十四五规划纲要的发布，我国生态文明建设已经进入了以降碳为重点战略方向。推动减污降碳协同增效、促进经济社会发展全面绿色转型、实现生态环境质量改善由量变到质变的关键时期。中晟环境深耕环境治理领域，以“区域环境综合治理服务商”为基础，升级打造“环保行业环境系统服务商”，2021 年度继续紧密对接生态修复、城市水环境治理、工业环境治理与技术咨询等各个板块业务，并积极布局区外市场。紧跟国家“双碳”重大战略，实现经济效益社会效益双丰收，其中苏州生态涵养发展实验区消夏湾湿地生态安全缓冲区 EPC 建设项目获得各方专家的肯定并荣获江苏省环保厅重点推广项目试点。

## 3、以科技创新为引领，努力提升公司竞争力。

1) 2021 年公司开展各类研发课题 7 个，包括抽油机减速器专用润滑油的研制、重负荷矿山机械润滑脂的研制、长寿命低油泥极压燃气轮机油的开发等项目。目前，公司拥有授权发明专利 15 项，实用新型专利 7 项，拥有计算机软件著作权 2 项，申请发明专利和实用新型专利 12 项。这些项目的研发及专利的取得，有利于进一步完善公司的产品结构和知识产权保护体系，为企业的技术支持提供有效的保障。

2) 产品生产工艺配方优化提升，不断完善产品质量、降本增效方案。根据原料市场供需情况及公司实际情况进行多次配方工艺调整，满足生产和用户需求。公司成立特种产品研发部，引进研发人才，完成金属加工油产品手册汇编，开始进行此类产品的小批量生产，开拓金属加工油液的市场。

## 4、强化安全管理工作，全力保障公司可持续发展

1) 公司聘请专职安全总监和安全管理员，进一步完善了安全组织架构。根据公司实际情况，逐步完善管理体系，修订了《安全生产管理制度》《安全操作规程》等规章制度，制定安全生产管理目标职责，为今后的安全生产标准化、规范化的管理打好基础。

2) 制定年度安全培训计划，对不同工种加大学习专业知识频次，采取多形式培训的方式，严格考核把关，不断提高从业人员的安全意识和操作水平；成立安环专项小组，认真开展每周安环检查和节假日大检查工作，形成检查表，落实责任人和整改时间，做到检查、整改、复查执行到位，不断提升安全整改闭环管

理效率；积极开展隐患排查及治理，把预防预控和隐患治理作为安全生产的主要任务来抓，真正做到措施落实到位，防患于未然。

## **二、2021 年公司面临的主要困难和存在的问题：**

客观地分析 2021 年度的工作，我们还存在一些不足，主要体现在几个方面，一是人才瓶颈突出，人才引进速度迟缓，不能及时组建强有力的销售团队和研发团队，进行市场的开发和新品的研发。而销售经理的缺失导致区域销售不均衡，给销售工作带来一定的局限性，研发人才的缺失不能及时满足市场对产品更新换代的需求。二是因国家限电政策的影响，给公司的正常生产带来了一定的困难。三是因下半年国内疫情多点爆发，给公司的正常送货带来困难。

## **三、2022 年任务目标和工作思路**

2022 年总体工作思路是：要紧紧抓住资产重组融合、资源效应叠加的良好契机，充分用好上市公司平台。秉持依法治企，合规经营，以市场为导向，以科技创新为引领，加大改革力度，强化管理提升，全力推动企业实现新跨越。

### **1、规范制度建设，强化内部管理。**

通过完善规范制度建设，进一步理顺管理机制，提高企业执行力。以制度为导向，结合公司的实际，梳理和完善各部门职责，从安全、人事、行政、采购、设备、生产、销售等方面进行全面梳理和修订，废除过时和不适宜的部分，保证制度的权威性，坚持制度管人、规范约束、政策公开，及时跟踪评价和优化。以市场为中心，提升组织机构运行效率。根据公司组织机构的调整方案，以突出岗位职责的整合，提高管理岗位工作饱和度，提升工作效率为原则，强化内部管理。

### **2、扎实做好疫情防控工作，加大投入安全环保整治提升**

一是持续做好常态化疫情防控工作，持续密切关注疫情防控形势变化，做好重点场所防控工作，加强职工防护宣传教育，不松懈不懈怠，确保公司范围内“零感染”。二是要始终坚持“五个紧盯”，久久为功，即紧盯“一园一策”评估意见，紧盯“一企一策”评估意见，紧盯安全风险有效辨识，紧盯安全隐患清单闭环整改，紧盯提升本质安全环保水平，持之以恒不断深化公司安全环保整治提升工作，抓好整治行动后续工作有效落实。全面推动公司安全管理的标准化和规范化，严格落实安全生产责任制，做到将隐患排查治理与日常工作有机结合。

### **3、加大研发投入，推动企业项目建设。**

在技术开发和创新方面，公司实施技术创新和结构优化战略，推进公司的整体创新步伐。为此，公司将完善技术开发和创新方面的机制，充分调动员工创新的积极性。公司将采取对外引进和对内整合的办法，不断加强与国内外知名高校、科研院所、整车企业的合作，积极引进国内外的高级科研人才，同时继续整合企业内部的研发力量，建立健全的研发体系和高效的研发队伍，使公司在市场竞争中持续具备技术优势。进一步开发金属加工油液项目，在原有基础上有所突破，达到市场化、规模化。积极推进废矿物油综合利用等相关项目建设。

#### **4、调整销售策略，加大品牌宣传力度**

将目标客户按照层级进行开发。第一层为短期突破目标客户，如区域经销商，财务状况良好的小型企业。第二层为潜在商务合作客户，选取国内变压器、工程机械等规模性生产企业，发挥技术、服务性价比优势，实现商务合作。第三层为争取进入大终端目标客户的招标系统。同时强化品牌宣传，促进产品推广。计划在几个重点区域举行多场产品推介会及技术交流会，同时利用润滑油杂志、润滑油信息网站等渠道从线上、线下广泛宣传，推广公司产品，助力销售。

#### **5、聚焦补短板、纵深推进改革**

持续深化三项制度改革，做好人员结构优化调整。2022年，计划实施人才强企、创新驱动发展战略，加强中青年人才的培养，通过外部引进专业技术人才、一线锻炼、轮换岗等机制加速人才成长，激发人才创新活力，以目标和问题为导向，强化员工担当，形成良性循环，盘活人力资源。根据设备运转及产品线情况制定岗位责任，减少管理层级、提高人员工作效率；强化绩效考核，实现精准激励。制定有效的考核奖励机制，并与各部门签订业绩考核合同，将年度目标分解细化，量化考核全员担责，年底考核刚性兑现；岗位能上能下动态化管理，将员工绩效考核与奖金进行挂钩并进行年度考核，以业绩贡献为依据，运用绩效考核的杠杆作用，杜绝慵懒现象。

2022年，随着国有资本和民营资本的充分融合，市场资源效应的不断叠加，公司将充分利用上市公司的资源优势，本着对股东、公司有利的原则，共同努力，提高公司产品质量，回报广大投资者。我们坚信，在董事会的领导下，在新的领导班子的推动下，公司上下团结一心、共同努力，未来的路将会越走越宽，越走越长。

2022年4月18日