

# 河南新野纺织股份有限公司

## 2022 年总经理工作报告

总经理 陶国定

各位董事：

我代表公司经营层向董事会作 2022 年度总经理工作报告，请予审议。

2022 年度是纺织行业复杂多变的一年，在这一年里，国际经济动荡加剧，原棉价格异常波动，国内纺织产业链受到严重冲击，企业面临的环境异常严峻复杂，生产经营面临严重困难和挑战。面对复杂局面和困难形势，公司上下坚定信心，迎难而上，克服重重困难，在市县党委、政府的大力支持和全体员工的共同努力下，生产经营取得新的发展。

一、积极应对，确保企业稳健发展。

2022 年，在外部经营风险加大、不稳定因素增多的严峻形势下，公司上下进一步强化管理，深挖内潜，提质增效，加强对生产经营工作的组织领导，及时调整生产经营策略和战略部署，积极采取供应链合作等模式，积极拓展融资渠道，奋力克难攻坚，全面提升产品质量，大力优化产品结构，强力开拓新的市场，在全体员工的共同努力下企业呈现企稳向好的发展局面。

二、强化质量管理，提升产品品质。

面对严峻形势，公司始终以市场和用户满意度为标准，不断强化基础管理和过程性质量控制。通过制定科学合理的考核方案，实施公正公平的考核，调动全员抓质量的积极性、主动性。坚持“质量第一、客户第一”的原则，把满足市场需求作为公司质量考核标准，不断修订完善内部质量指标体系和考核办法，使公司内部考核和市场要求有机统一。充分发挥质量管理网络的作用，实现质量升档升级。坚持以科技创新为主线，不断提升企业核心竞争力和持续发展能力。

三、强化市场营销，奋力拓展市场。

面对出口受阻、产品价格传导迟缓、市场急剧动荡变化的新形势，公司加快营销转型提升步伐，强力拓展市场空间，着力培育大客户和骨干客户，努力提高营销管理水平。根据市场行情急剧变化，及时调整营销策略，精准施策，强化现

款现货和预付款管理。加大专业化市场开拓力度，强化目标管理，提升营销管理水平。

#### 四、调整产品结构，适应市场需求。

一是根据市场需求变化，不断优化调整产品结构，按照差异化原则，积极开发非棉纤维等产品，提高产品附加值。二是实行附加值目标“倒逼机制”，科学合理制订月度产品结构调整计划，对各生产线和市场资源进行全面优化整合，提高优势产品比重，确保每月附加值最大化。三是加强订单产品管理。认真做好合同评审，加强生产协调，确保交货准期。

#### 五、完善机制，确保平稳运行。

以经济效益为中心，建立市场化运作机制，全面科学做好生产经营工作。加大对中层干部的奖惩力度，严格考核落实，调动了全体员工的生产经营积极性，激发了生产经营活力。强化干部队伍建设，提高管理人员在困难形势下勇于担当的自觉性和执行力。

#### 六、深挖潜力，降低成本。

一是加强用棉管理，降低用棉成本。通过强化基础管理和操作管理，提高制成率。加强半制品质量控制，降低各项落率。二是加强用纱和浆料成本管理。进一步优化织造用纱工艺，进一步降低用纱成本，浆料成本明显下降。三是加强能耗管理，降低了能源消耗。四是强化机物料管理，进一步规范招议标和比价采购管理，降低采购价格。

#### 七、加强安全生产管理。

一是牢固树立安全生产“万无一失、一失万无”理念，坚持不懈地加强全面教育，充分发挥安全网络作用，强化安全教育培训，做到警钟长鸣，防患于未然。二是坚持安全生产定期检查制度，检查结果及时反馈，每周进行通报，对存在的隐患限期督促整改。三是严肃追责问责。根据公司安全生产管理制度的要求，坚决做到底线不能碰，红线不能越，切实把安全生产的责任扛在肩上，落实在工作中。对出现安全事故的单位和个人一律严格问责，直至追究法律责任。

各位董事，当前，公司面临新的严峻挑战，公司管理层深刻认识到2023年工作的艰巨性、复杂性和自己肩负的责任，将进一步坚定信心，攻坚克难，团结

一致，履职尽责，奋力做好 2023 年各项工作，推进企业健康平稳发展。

以上议案，请审议。

2023 年 4 月 28 日