

鞍山森远路桥股份有限公司

2015 年董事会工作报告

一、报告期内主要业务回顾

(一) 报告期内公司从事的主要业务

2015 年国内经济环境复杂严峻，一方面实体经济发展下行压力增大；一方面政府职能转变，经济结构调整处于深层次改革中。面临复杂多变的经营环境，报告期内，公司在加大主营业务产品包括新型公路筑养护设备、公路应急抢先设备、市政环卫设备等研发、生产及销售力度的基础上，工作重点持续做好转型发展，开拓新的业务领域。

1、以军民融合为契机，开拓新的市场板块

报告期公司基于公司现有的业务领域和技术底蕴，积极探索研究适用军工市场的产品并申请装备承制单位资格名录认证，现已完成了现场验收和审核批准。公司在取得军工资质准入后，将着力研发适合战备道路的快速养护维修车辆产品以及机场营房等快速除冰雪机械产品，目前公司已完成了适合军用机场的三合一除雪车。公司还将利用砂型激光 3D 打印技术，参与军工产品及部件的快速制造，开拓主营业务产品新的市场板块。

2、整合社会资源，持续开展合资合作，做好转型发展

公司自 2014 年下半年起就在积极探索经营模式转变，利用公司的产品优势、技术优势、品牌优势以及上市公司的资本优势，整合社会资源与公司主营业务相关行业开展合资合作，以推动公司主营业务跨行业发展，使公司产品除销售收入外，还可以通过合资合作取得投资收益，取得公司产

品最大商业价值。公司通过合资合作打造道路养护再生工艺应用推广平台，使公司成功介入下游工程施工服务领域，实现了公司从传统的设备供应商到以设备销售为基础的综合服务运营商转变。报告期公司合资合作业务已进入稳定发展阶段，新增合资公司 12 家，并相继在合作领域内开展业务，助推了公司转型发展。

3、把握先进制造业发展方向，开发增材制造新业务

增材制造是以数字模型为基础的新兴制造技术，体现了信息技术与先进材料技术、数字制造技术的密切结合，是先进制造业的重要组成部分。当前，增材制造技术已经从研发转向产业化应用，其与信息网络的深度融合，或将给传统制造业带来变革性影响。加快增材制造技术发展，尽快形成产业规模，对于推进我国制造业转型升级具有重要意义。对此，公司将增材制造技术确定为新业务的主要发展方向。报告期内公司与大工组建了辽宁森远增材制造科技有限公司，主要从事增材制造装备研发、设计、制造；增材制造设备销售、租赁；对外提供增材制造技术咨询、加工服务。为快速推广增材制造技术的市场应用，搭建增材制造技术推广应用平台。辽宁森远增材制造科技有限公司与贵州科学院下属子公司组建了贵州森远增材制造科技有限公司；与北京专业人士组建了北京森远增材制造科技有限公司；与沈阳铸造研究所签订了战略合作协议。目前，已开发成型产品有 PIRP-1500(一代)、PIRP-2000A（二代）、PIRP-1200Y（移动式）型大幅面砂型激光 3D 打印机，主要用于复杂型腔、曲面、薄壁铸造成型工艺，解决在军工领域、文化创意等领域关键部件和复杂造型的快速制造。

（二）报告期内主要经营数据和财务指标

报告期内，受各方面经营环境的影响，公司主营业务市场面临诸多不利因素，市场对养护设备、除冰雪设备等主营业务产品的公开招标量明显

不足，导致公司订单数量与上年相比有所减少。截至 2015 年 12 月 31 日，公司资产总额为 17.44 亿元，比上年 14.34 亿元增长 21.62%；归属于上市公司股东的净资产为 11.77 亿元，比上年 8.61 亿元增长 36.70%；全年公司合并报表实现的营业收入为 4.05 亿元，比上年 4.83 亿元减少 16.15%；实现营业利润 7,984.55 万元，比上年 9,417.72 万元减少 15.22%；归属于公司普通股股东的净利润 8,971.19 万元，比上年 10,917.22 减少 17.82%；经营活动产生的现金流量净额为-263.68 万元，比上年-11,838.45 万元增加 97.77%。2015 年度公司实现每股收益 0.37 元，同比减少 17.78%；加权平均净资产收益率 9.90%，同比减少 3.49 个百分点。

二、2015 年度董事会日常工作情况

（一）董事会运作情况

2015 年，公司董事会恪尽职守，勤勉尽责，认真履行股东大会赋予的职责，适时推进公司业务转型升级，加强风险政策指导和风险评估，持续提升公司治理水平，全年共召开董事会会议 14 次，召集、召开股东大会 3 次，在推进公司治理、维护中小股东合法权益、加快公司业务转型升级等方面发挥了重要作用。

（二）加强公司治理，提升规范运作水平

2015 年，公司董事会密切关注上市公司监管动态，根据上市公司监管要求，结合公司治理的实际需要，进一步加强制度建设，不断优化公司治理体系。报告期内，公司董事会组织修订完善了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》和《独立董事工作制度》，按照《公司法》、《证券法》和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等证监会、深交所关于公司治理的规范性文件要求，从实现公司发展战略目标、维护全体股东利益出发，开展全面内控规范管理工作，加强制度建设，强化内部管理，规范信息披露，

完善法人治理结构，形成了合法合规且符合公司实际运行所需的制度体系。截至报告期末，公司治理的实际运作情况与证监会、深圳证券交易所上市公司治理规范性文件基本相符，不存在尚未解决的治理问题。

（三）公司内部控制的自我评价

公司已根据内部控制基本规范、评价指引及其他相关法律法规的要求，对公司截至 2015 年 12 月 31 日的内部控制设计与运行的有效性进行了自我评价。根据公司财务报告内部控制重大缺陷的认定情况，于内部控制评价报告基准日，不存在财务报告内部控制重大缺陷。

根据公司非财务报告内部控制重大缺陷认定情况，于内部控制评价报告基准日，公司未发现非财务报告内部控制重大缺陷。自内部控制评价报告基准日至内部控制评价报告发出之日间未发生影响内部控制有效性评价结论的因素。

（四）投资者关系管理

2015 年度，公司通过深圳证券交易所互动易平台、公司董事会电话在内的多种形式，加强与投资者特别是社会公众投资者的沟通和交流，解答社会公众投资者关心的问题，切实保障投资者的知情权。

（五）信息披露和内幕信息管理

2015 年度，公司董事会严格执行《重大信息内部报告制度》、《内部信息保密制度》、《信息披露管理制度》、《内幕信息知情人登记和报备制度》等规章制度及相关法律法规的规定，披露了各类定期报告和临时公告共计 142 项；依法登记和报备内幕信息知情人，全体董事、监事和高级管理人员及其他相关知情人员能够在定期报告未对外披露的窗口期、敏感期，严格执行保密义务，公司未发生内幕信息泄露或内幕信息知情人违规买卖或建

议他人买卖公司股票的情形，圆满完成了 2015 年度的信息披露和内幕信息管理管理工作。

三、公司未来发展的展望

（一）行业格局和趋势

1、我国公路通车里程已达 457 多万公里，高速公路里程突破 12 万公里，“7918”国高网基本建成，农村公路里程突破 397 万公里，西部地区 81% 的建制村实现通畅，国省干线公路技术等级逐步提升，全国 96% 的县城实现二级及以上等级公路连通。公路建设发展之快带来了公路养护市场巨大的发展空间。由于公路养护管理包括地方公路管理体制、养护标准规范体系、养护技术力量、养护资金保障等基础支撑仍然薄弱，特别是传统公路养护施工技术和工艺难以满足快速、高效、安全、环保的要求，大量的道路得不到有效的养护。所以，公路养护发展尚处于初级阶段，而采用再生工艺使旧料循环利用的机械化养护才刚刚兴起，无论是沥青旧料的回收还是循环利用远没有达到公路养护管理刚要规定的指标。因此，对新型公路再生养护设备包括就地再生机组、全深式冷再生机、日常再生养护设备等的需求空间巨大。公司生产的道路再生养护设备涵盖了从就地冷热再生到厂拌冷热再生全系列产品，处于行业龙头地位。

2、除冰雪设备的市场需求仍处于持续增长阶段，一方面由于极端天气的影响，冬季降雪的覆盖范围已从北方地区扩大到南方地区，雪量大持续时间长，对正常交通及安全出行带来严重影响，需配置大量的除冰雪设备清雪作业；二是各地政府对城市冬季除雪的重视程度越来越高，从事后除雪到雪停路净，从主要主干道清雪到覆盖街区小巷全方位清雪，要求越来越高，需要配置除雪设备的种类、数量需求增大；三是由于我国地区经济发展不平衡，中等发达地区特别是欠发达地区和县域经济除雪设备配置极

少，随着该地区经济不断发展对除雪设备的需求将逐步释放。由于除雪设备尤其是除雪机具的技术含量相对不高，国内生产除雪机具设备的厂家众多，就其自主品牌，公司是生产规模、最大、产品系列最全、品牌影响力最高的厂家。

3、沥青混合料拌合设备及水泥混凝土生产设备的生产制造已发展到成熟稳定阶段，国内生产厂家众多，该系列产品主要是公司全资子公司吉林省公路机械有限公司生产，其品牌的影响力近些年有些下滑，目前处于行业上游水平。市场对该设备的需求受国家经济发展政策影响较大，基础设施投入大时需求就旺盛。未来 3-5 年，随着国家对高铁项目、水利设施投入增大以及新型城镇化建设的稳步推进，市场对该类设备的需求将呈快速增长的态势。

4、增材制造技术是新型的战略产业，我国增材制造产业化仍处于起步阶段，与先进国家相比存在较大差距，尚未形成完整的产业体系。为落实国务院关于发展战略性新兴产业的决策部署，工业和信息化部、国家发展和改革委员会、财政部专门出台了《国家增材制造产业发展推进计划（2015-2016 年）》，在政策措施方面给予大力扶持。公司与大工联合开发的大幅面铸造砂型成型设备与金属直接成型打印技术不同，主攻砂型模具成型技术与传统铸造工艺整合，快速生产在军工领域、文化创意等领域关键部件和复杂造型构件，该项业务具有广阔的市场前景。

（二）公司发展战略

1、总体思路。2016 年是全面建成小康社会开始之年，也是国家十三五规划的开局之年。十三五时期，国民经济和社会发展将植入治国理政的新理念、新思想、新战略，结构调整有挑战更有发展机遇。供给侧改革，在去产能、去库存、去杠杆的同时，必将引领节能环保、新一代信息技术、

生物、高端装备制造、新能源、新材料等战略性新兴产业的崛起和快速发展。简政放权、转变政府职能，将在更多的业务领域促进政府购买服务，使社会资本有更多的机会参与项目建设。绿色发展，意味着强化循环经济，全面节约和高效利用资源，在交通领域将大力推动路面废旧材料的循环利用。面对新形势，公司发展战略的总体思路是：产业方向与国家宏观政策相契合，与创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念相接轨，稳中求进，有效化解各种风险和挑战，全面提升以创新、品质、服务、支撑为核心的企业竞争能力。

2、发展战略。围绕总体工作思路，公司发展战略规划是：扛起三面旗帜，遵循四个坚持，主抓五个强化。三面旗帜就是要坚定不移的扛起路面材料全系列再生循环利用和绿色养护的旗帜，横向以就地再生和厂拌再生、热再生和冷再生的工艺进行研究，纵向从材料到施工工艺做进一步规范研究；要坚定不移的扛起 3D 打印事业的发展旗帜，形成核心技术，主导产品；要坚定不移的扛起国防科技和军工事业发展的旗帜，在获取装备承制单位资质准入后，要着力解决军工产品布局和资源布局工作。四个坚持就是坚持进一步解放思想，用新思想、新理念、新方法破解发展中的难题；坚持转型升级，以新的经营模式适应新常态；坚持合作共赢，整合社会资源，凝心聚力开拓主营业务市场；坚持挖掘高端资源，强势支撑公司战略发展。五个强化就是必须强化对公司中青年干部的培养，确保企业发展薪火相传；必须强化董事会、经营层的决策、把关、指挥能力，创建高效、优秀的领导团队；必须强化和激发以经营层为代表的全员活力；必须强化企业对外宣传工作；必须强化企业文化建设。

（三）公司 2016 年工作目标

1、经营目标。产品销售额增长 10%以上，销售回款不低于 70%，合理控制期间费用保持与上年持平。

2、新产品研发目标。总的思路是适度放缓新产品的开释步伐，聚精会神提升现有产品的性能和质量，2016 年重点完成军用机场除雪车、新能源扫地车和激光道路检测车三款新产品的研发工作。其它新产品的立项、研制将根据市场需要由经理办公会研究决定。

3、产品提升及支撑目标。重点围绕“质量可靠、性能先进和结构优化”这三个方面来进行产品重塑。1) 年内全面完成再生设备的改造升级工作，确保热（冷）再生、热风修补车等设备的先进性、可靠性处于国内同类产品领先水平；2) 年内要继续完成薄层罩面机、厂拌再生设备、微表处、桥梁检修车、机场除雪车轨道融冰机等次新产品的完善、试验、定型工作；3) 滚刷、雪铲、撒布机、抛雪机、融冰机等主流除雪设备年内要完成技术升级，设计的可靠性和性能达要到国内一流水平；4) 要全力以赴支撑辽宁增材制造完成 3D 打印产品的系列化设计，支撑合资公司的技术需求；5) 专利：发明专利 3 项，实用新型、外观专利 8 项、著作权 2 项。

4、产品质量目标。强化材料进厂、生产过程、产品出厂质量检验，产品质量在国内同行业中要达到领先水平。

5、财务管理目标。严格控制生产成本及期间费用支出，继续推行全面预算管理，保证经营所需流动资金，年内融资不少于 2 亿元。

6、合资合作目标。围绕再生系列的合资合作企业在年内新增 5 家，要注重在国内核心省份的合理布局，并占领高端资源。

7、把 3D 打印技术与传统生产模式进行有机结合，推进大幅面、高效率的 3D 打印技术的开发、推广及应用，在年内建成 3 家 3D 打印合资合作伙伴企业，辐射产品市场。在大连理工大学建立森远 3D 打印技术研究中心，作为研究核心工艺技术的平台和制高点，促进科技成果转化，并逐步在国内一、二线城市布局发展，创建增材制造基地，形成专利群的合理构成。

（四）可能面对的风险

1、行业竞争风险

公司的主营业务是新型公路养护设备研发、生产和销售，主营业务的发展方向是为下游行业提供具有循环经济和资源循环利用特点的新型公路养护设备。由于我国公路已从大规模建设时代进入全面养护时代，市场对养护设备，尤其是随着公路再生养护技术的推广，对既符合国家产业政策、又具有资源循环利用特点的再生养护设备的强劲需求逐年显现。良好的发展前景可能致使市场竞争主体增多，行业的竞争趋势将较以往加剧。

公司将持续创新与改进提升产品，持续提升技术与服务的支撑和保障能力，以增强核心竞争力，同时通过转变经营模式化解风险。

2、新模式下的管理风险

公司实施新的商业模式转变，公司充分整合各方资源，以风险共担、互利共赢为原则，投资设立了多家合资合作公司。合资合作公司的主要业务是承接高速公路、国省干线、城市道路再生养护工程施工。新模式下，公司完成了从设备制造商向“产品+应用+服务”的综合提供商转变。新的业务模式可使公司快速发展，也为公司增加了管理风险。公司已搭建合资合作公司管控平台，通过宏观管控和微观管控相结合方式，督促合资合作公司规范运作。

3、应收账款风险

报告期内，公司应收账款占资产总额的比列继续增加。如果公司应收账款不能得到有效的管理，公司可能面临一定的坏账损失或现金流动性较差风险。

公司将在销售合同执行的全流程中加强应收账款的管理和监控，加大

应收账款责任制实施力度及对市场部门销售回款率的考核力度，加大对账期较长的应收账款的催收和清理工作，逐步降低应收账款的余额及降低应收账款发生坏账损失的风险。

各位董事，2016 年是公司主动适应中国经济新常态，以体制、机制改革为内生动力，以整合资源、转型升级实现公司业务外延式发展的关键一年，机遇前所未有、挑战前所未有、机遇大于挑战。让我们一起并肩携手，为实现森远“双百”企业而努力奋斗！

鞍山森远路桥股份有限公司

董 事 会

2016 年 3 月 23 日