

# 鞍山森远路桥股份有限公司

## 2016 年董事会工作报告

2016 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》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《公司章程》等有关法律法规、规范性文件以及公司制度的规定，切实履行股东大会赋予的董事会职责，勤勉尽责地开展各项工作，推动公司持续稳定健康发展。

### 一、报告期内公司总体经营情况

2016 年，是公司转型发展重要一年。在对外经营方面，公司围绕着“制造+服务”形成五大业务板块，各业务板块协同发展，深度融合，基本完成了转型发展业务布局。在内部管理方面，基本完成信息化建设。通过信息化运行完善公司各项管理流程。

报告期，公司实现营业收入 45,772 万元，同比增长 13.18%；实现营业利润 8,224 万元，同比增长 3%；实现归属于上市公司股东的净利润 7,647 万元，同比减少 14.76%；报告期末公司总资产为 207,356 万元，较期初增长 18.91%；归属于母公司所有者权益为 124,541 万元，较期初增长 5.82%。报告期内公司各项业务经营情况如下：

#### （一）公路养护高端设备制造业务

公路养护高端设备制造业务主要是研发、生产、销售公路大修、中修、小修和日常养护所需各种新型机械设备。主要产品包括沥青路面再生设备、拌合设备、除雪设备及市政环卫设备。

报告期公司制造业业务收入 39,134 万元，比上年 32,101 万元增长 21.91%，占营业总收入 85.50%，是公司业务收入的主要来源。

在制造业中，设备销售收入 34,581 万元，比上年 27,616 万元增长

25.22%。其中：除雪设备销售收入 23,899.97 万元，比上年 18,340.96 万元增长 30.31%；沥青路面再生设备销售收入 3,923.99 万元，比上年 5,797.59 万元减少 32.32%；市政环卫设备销售收入 745.70 万元，比上年 161.54 万元增长 361.62%；拌合设备销售收入 5,699.06 万元，比上年 2,389.42 万元增长 138.51%；其它设备销售收入 312.76 万元，比上年 926.00 万元减少 66.22%。

报告期，由于全资子公司鞍山森远科技所得税税率由去年的 0%恢复为 12.5%，同时公司政府补贴较去年同期大幅下降，以及发生流动性资金借款增加带来利息支出增加，导致本期经营业绩出现同比下降，归属母公司净利润比上年减少 14.76%。

## （二）公路再生养护服务平台建设业务

公路再生养护服务平台建设是公司转型发展的重要举措之一，该项业务与公路养护高端设备制造业务互为支撑，公司以先进的养护设备和工艺技术，面向下游行业整合资源，以风险公担、互惠共赢为原则，打造公路绿色养护“生态圈”

### 1、公路再生养护服务平台建设的意义

目前中国公路拥有量已成全球第一，建设进入尾声，养护需求正逐步释放，随着养护大周期的开启，预计设备年需求量超 200 亿，养护服务年投资超 2000 亿。如此巨大的养护市场，公司将通过建设再生养护服务平台介入下游养护工程施工服务，分享千亿级市场红利，同时，通过该项业务促进养护设备销售。

### 2、业务运作模式

首先，着眼全国再生养护市场布点布局，整合下游行业人脉、市场、行业等优质资源，利用公司先进的公路再生设备与工艺技术合资合作，成立合资合作公司，打造公路绿色养护“生态圈”。在合资合作公司中，公司

持股比例在 30-49%。其次，在合资合作公司中，合作方以承接再生项目工程为主，公司以设备和工艺技术保障施工服务，双方各按出资比例获得投资收益。第三，对于生态圈中优质的合资公司，公司在恰当时机将全资收购，实现财务并表。

### 3、工作进展及经营情况

报告期内，公司共成立了 4 家合资合作公司，分别是江苏森达远路桥工程有限公司、四川钦森道路养护有限责任公司、甘肃陇森公路养护工程股份有限公司、海森环保科技有限公司，同时公司与启迪桑德环境资源股份有限公司、交通部公路科学研究院公路工程研究中心签署了战略合作框架协议。截至报告期末，公司已成立 19 家合资合作公司，多家公司已开展热再生工程施工业务。报告期内，公路再生养护服务平台建设业务实现收入 4,609.31 万元，比上年 8341.45 万元减少 44.74%；实现投资收益 196.82 万元，比上年 317.55 万元减少 38.02%。

#### （三）3D 打印服务平台建设业务

3D 打印服务平台建设业务是在国家经济结构调整，大力发展战略性新兴产业的背景下，公司创新发展又一战略举措。打造 3D 打印服务平台，不仅为公司发展开辟新的业务模式，也为公司未来 3-5 年的经营业绩开启新的增长方式。

##### 1、3D 打印业务主要产品及用途

公司生产的系列化大幅面 3D 打印成套装备是采用轮廓失效方法(PIRP)，以预铺粉末、激光轮廓失效、红外选区固化的方式逐层叠加制造三维零件。与激光近净成型法(LENS)、选择性激光烧结法(SLS)、粉末粘接法(Powder Binding)不同，轮廓失效法具有成形幅面大、加工效率高，打印材料可选择种类多，设备和消耗材料成本低的特点和性价比突出的优势。在工业应用上，主要利用覆膜砂打印出砂型，然后浇注金属，是目前最适合应用于大尺寸工业级零件 3D 打印的方法。目前已生产的产品有 PIRP-1500(一代)、

PIRP-2000A（二代）、PIRP-1200Y（移动式）、PIRP-4000 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；解决在船舶工业、武器装备制造领域、文化艺术创意方面等复杂造型和关键部件的快速制造。

## 2、经营模式

3D 打印服务平台业务经营模式是依托公司制造基地生产系列化大幅面 3D 打印成套装备，通过线上、线下二条途径对外提供服务，包括零部件数字化工业制造、复杂高端模具成型及工艺设计、数字化铸造等项目实施和解决方案等。线下着眼全国，在相关产业密集地区组成产业联盟，集优质资源合资合作设立实体服务平台，对外开展 3D 打印服务业务。线上跨界整合“中铸云商”，以“中铸云商”为载体创建“互联网+高端数字化铸造（3D 打印+铸造）创新服务平台”，利用 B2B 电子商务开展 3D 打印服务。

## 3、工作进展及经营情况

截至报告期末，已分别在贵州、北京、辽宁、河南、四川设立 7 家合资服务平台，并已开展相关业务。2017 年公司将继续推进 3D 打印服务平台建设。

### （四）PPP 项目运作平台建设业务

政府与社会资本合作（PPP）模式是国家在重点领域投融资机制的创新，由国家发改委、财政部、交通部主推的在城市基础设施建设领域、公共交通领域、城市综合运营外包服务领域 PPP 项目，为社会资本参与项目投资建设打开了大门。报告期，公司着力推动 PPP 项目运作平台建设业务。

#### 1、运营模式

公司以资源优势和资本优势与具有相关资质的合作伙伴组成联合体，以联合体参与 PPP 项目投标，中标后联合体再与政府出资方组成项目公司（SPV）。项目公司注册资本一般为项目建设投资 20-30%，政府出资方出资

比例为项目公司注册资本的 20%，联合体出资比例为 80%。联合体作为项目公司股东，既参与项目工程建设，又参与项目后期运营管理。

## 2、盈利模式

PPP 项目一般分建设期和运营期，运作方式通常是“投资、建设养护一体化+使用者付费+政府可行性缺口补助”。政府采购内容为项目工程的投资、建设、运营、维护。回报机制为项目采取使用者付费和可行性缺口补助相结合的付费方式。公司与合作伙伴组成的联合体在项目中的收益主要来源于建安工程合理利润、资本金收益及后期管廊运营收益。

## 3、工作进展及经营情况

报告期内，PPP 项目运作平台建设业务取得重大进展。目前已中标的工程有吉林江南和东部区域管廊建设项目一标段、吉林高新区地下综合管廊建设项目三标段、吉林经开区九江大路和经开大街北段地下综合管廊项目，总计建设规模 27.24 公里，建设投资总额 37.01 亿元（其中：建安工程费 28.81 亿元，其他费 8.20 亿元），总计报价终值 125.19 亿元。吉林江南和东部区域管廊建设项目一标段项目已签署合资协议，其他二个标段项目正在推进中。

报告期内，公司与珲春市人民政府签署的《国道珲乌线（G302）新华至板石段（南环）及国道丹阿线（G331）新华至英安段（北环）建设项目投资及打捆建设框架协议》南环段已开工建设。截至报告期末，已完成 25% 工程量，实现工程施工收入 2,028.25 万元。

### （五）开拓军工板块市场业务

军工市场是公司制造业务和 3D 打印业务急需开发的市场板块和服务对象。“十三五”期间是民营经济开拓军工市场的历史机遇期。报告期，公司开拓军工市场取得了重要进展。

#### 1、军工装备市场分析

2000 年以后，中国军费支出进入“补偿性发展阶段”。从 2000 年的 1207.54 亿元增加到 2016 年的 9543.54 亿元，年军费支出增加了 7.9 倍。2017 年中国财政拟安排国防支出 10443.97 亿元，首次突破万亿大关。随着国家安全形势持续紧张以及军改推进，未来十年中国军费支出将持续稳定增长，并且装备费用投入增速预计超过军费增速。

## 2、公司用于军工市场的主要产品和服务

公司将从近期和远期二方面开发生产军工产品，近期主要以保障装备为主开发生产适合军用机场、战区营房、战备道路的除雪除冰军用机械产品，适合战备道路的快速养护修补车辆。目前，已完成的产品有适合军用机场的三合一除雪车和加热融冰机，适合战区营房、战备道路的除雪车，适合战备道路的快速养护修补车辆正在研发试验中；从远期看以主战装备为主，在未来 3-5 年，依托公司大幅面砂型 3D 打印装备生产主战装备关键零部件或提供相关服务。报告期相关样件已生产出来，正在和相关军工单位洽谈对接服务。

## 3、工作进展及经营情况

报告期，公司在科研能力、生产装备保障水平以及技术工艺标准持续改进提升，2016 年 10 月，公司作为民营企业代表参加了由军委装备发展部举办的军民融合发展高技术成果展，公司生产的军用机场三合一除雪设备、融冰设备、大型 3D 打印装备受到党和国家领导人的高度认可。2016 年 11 月，公司取得了军工市场准入资质和相关保密资质，注册编入装备承制单位名录。

报告期，公司大型 3D 打印装备已开始与军工市场对接服务。公司生产的军用机场三合一除雪设备、融冰设备，预计 2017 年可在军工市场实现首次销售。

## （六）信息化建设业务

报告期内，公司在以下几个方面完成了信息化建设工作：

1、PDM 系统方面：自 2013 年起技术中心及工艺部门使用 CAXA PDM 系统，2016 年开展 CAXA 及 PDM 系统的二次开发，新增功能全部实现。在目前情况下，可以基本保证系统应用和平稳运行。

2、OA 系统方面：2016 年完成财务、销售订单量大系统日常审批流程的实施，并实现业务流闭环；完成业务人员的“驻外人员远程签到系统”；完成行政部、科技发展、管理部等部门表单及审批流程的制定；完成订单生产进度跟踪反馈系统，建立完善的订单完成情况预警机制；完成贵州增材、新疆森远、甘肃陇西三家子公司的 OA 子单位系统和相应的审批流。

3、U9 集团财务管控系统：2016 年度 U9 集团财务管控系统完成了母公司财务及物流管理的基础设置工作，预计 2017 年正式上线；完成了四川钛森、沈阳森远、甘肃陇森、新疆森远、贵州森远 5 家子公司的 U9 信息化财务管控平台建设。

4、CRM 系统：市场部 CRM 系统建设及测试完成，系统结构根据公司现有业务流和市场部数据深度定制，该系统可提供 2014-2016 年各项市场数据，生成有可利用价值的分析报表。

5、军工涉密：公司军工业务涉密计算机管理体系建立，建立文档加密系统。

## 二、2016 年度董事会日常工作情况

### （一）董事会运作情况

2016 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 11 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

2016 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 2016 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

2016 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

2016 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 139 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建议他人买卖公司股票的情形，圆满完成了 2016 年度的信息披露和内幕信息管理工作。

### 三、2017 年战略规划

#### （一）总体思路

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。

#### （二）战略规划

围绕总体工作思路，公司发展战略是以“制造+服务”为主线，坚持转型发展。以先进制造为公司发展的“压舱石”，强调先进制造的基础地位；以高端装备和先进工艺技术为保障支撑，构建多领域服务平台。全力打造和快速发展高端装备制造业、道路再生施工服务业、3D 打印服务业、PPP 项目运作平台、开拓军工市场五大业务板块，创建服务性制造新模式，并以服务成为公司新的业绩增长点。

### 四、2017 年工作重点

进一步提升公司治理水平，发挥董事会在公司治理中的核心作用，高效执行每项股东大会决议。一方面，按照法律、法规要求做好日常信息披露、投资者关系管理和三会运作等日常工作，完善公司各项相关规章制度，提升规范运作水平，建立更加规范、透明的上市公司运作体系，为公司的发展提供制度保障。另一方面，加强履职能力培训，提高决策的科学性、高效性和前瞻性，不断完善风险防范机制，保障公司健康、稳定、可持续发展。

鞍山森远路桥股份有限公司

董 事 会

2017 年 3 月 29 日