

鞍山森远路桥股份有限公司 2020 年董事会工作报告

2020 年，鞍山森远路桥股份有限公司（以下简称“公司”）董事会依照《公司法》《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》等有关法律法规、规范性文件以及公司制度的规定，切实依法履行董事会职责。公司董事以保障全体股东权益为目标，恪尽职守、积极有效的行使职权，认真贯彻落实股东大会的各项决议，勤勉尽责地开展董事会各项工作。现将公司 2020 年度董事会工作情况报告如下：

一、 报告期内公司总体经营情况

2020年度，经过森远股份全体员工不懈努力，积极开拓市场，压缩各项成本费用，艰苦奋斗，公司经营已经逐步转好，2020年全年实现扭亏为赢，生产经营复苏好转，抗风险能力有所增强。

报告期，公司实现营业收入38042.785万元，同比增长47.96%；实现营业利润13025.67万元，同比增长137.03%；实现利润总额12909.29万元，同比增长136.68%；实现归属于上市公司股东的净利润12437.72万元，同比增长138.87%；报告期末公司总资产为179180.15万元，较期初减少1.74%；归属于母公司所有者权益为99669.57万元，较期初增长14.22%。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主要产品包括沥青路面再生设备、拌合设备、除雪设备、市政环卫设备及3D打印设备。报告期公司制造业业务收入

37752.35万元,比上年23503.57万元增长60.62%,占营业总收入99.24%,是公司业务收入的主要来源。

在制造业中,设备销售收入33994.79万元,比上年22467.47万增长37.77%。其中:除雪设备销售收入24599.03万元,比上年11192.71万元增长119.78%;沥青路面再生设备销售收入2006.98万元,比上年1506.47万元增长33.22%;市政环卫设备销售收入495.58万元,比上年4379.42万元减少88.68%;拌合设备销售收入3436.28万元,比上年3617.55万元减少5.01%;其它设备销售收入2969.61万元,比上年1771.31万元增长67.65%。

报告期,公司积极开拓市场,压缩费用支出,并采取措施积极催收沉欠应收账款,综合因素导致实现归属于上市公司股东的净利润同比出现大幅度增长。

(二) 公路再生养护服务平台建设业务和PPP项目运作平台建设业务

报告期内,公司以实物资产出资成立合资合作公司1家。随着公路绿色养护理念的提升,部分合资合作公司热再生工程的开展较为良好,并且实现盈利。2020年公路再生养护服务平台建设业务投资损失66.57万元,比上年投资损失725.89万元减少90.83%。

二、主营业务分析

1、概述

报告期内,公司实现营业收入38042.785万元,同比增长47.96%;发生营业成本24195.43万元,同比增长13.97%;营业收入增长比例高于成本

增长的主要原因是由于销售结构中高利率产品的销售比重得到有效提升，军用机场除雪车、热再生机组的销售均好于往年。同时，随着公路绿色养护理念的提升，公司本期实现设备租赁收入1596.68万元，同比增长177.15%，综合因素导致收入增长比例大于成本增长比例。

其中：除雪设备销售收入24599.03万元，比上年11192.71万元增长119.78%；沥青路面再生设备销售收入2006.98万元，比上年1506.47万元增长33.22%；市政环卫设备销售收入495.58万元，比上年4379.42万元减少88.68%；拌合设备销售收入3436.28万元，比上年3617.55万元减少5.01%；其它设备销售收入2969.61万元，比上年1771.31万元增长67.65%。

报告期内，公司发生销售费用2618.11万元，同比减少45.15%；发生管理费用2842.62万元，同比减少18.20%；公司各项费用下降的原因，主要本会计期公司受疫情影响及公司资金流紧张等因素影响，加大力度压缩费用资金支付，使费用总额同比减少。

报告期内，公司发生财务费用1382.89万元，同比减少68.15%；公司财务费用减少的原因，主要是本期因客户延期付款，公司收到资金利息收入增加所致。

报告期内，实现营业利润13025.67万元，同比增长137.03%；实现归属于上市公司股东的净利润12437.72万元，同比增长138.87%；主要原因是：公司积极开拓市场，压缩费用支出，并采取措施积极催收沉欠应收账款，综合因素导致实现归属于上市公司股东的净利润同比出现大幅度增长。

2020年公司经营活动产生的现金流量净额比上年度增长465.15%，变动主要原因是由于公司客户本期加强货款清收，销售收现同比增加，同时

公司压缩各项费用资金使用，综合因素使经营活动现金流出现增长。

2020年公司投资活动产生的现金流量净额比上年度增长150.92%。变动主要原因是本报告期内收回上年支付的其他与投资有关的现金所致。

2020年筹资活动产生的现金流量净额比上年度减少597.83%，变动主要原因是本期公司偿还银行贷款及售后回租租金所致。

三、2020 年度董事会日常工作情况

(一) 董事会运作情况

2020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12次，召集、召开股东大会2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

2020年，公司董事会密切关注上市公司监管动态，恪守新规，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 2020 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

2020 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

2020 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 135 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 2020 年度的信息披露和内幕信息管理工作。

四、2021 年公司发展战略规划

指导思想：

2021 年是公司各项生产经营任务十分艰巨而繁重的一年，全体员工和各级管理人员要适应产品市场的变化、与时俱进，真抓实干，努力进取。针对当前和未来企业生存、发展的需要，公司董事会经过认真研究确定了 2021 年总体工作目标。围绕完成企业总目标就是要举全公司之力，实现企业管理提升、科技进步、产能配套和服务保障的各项工作。围绕完成企业总目标就是要各级管理人员战略协同、担当有为、攻关克难。围绕完成企业总目标就是要全体员工戮力同心，拼搏向上全面完成各项任务。

公司发展战略：

（一）公司上下要继续坚定不移的树立销售在公司的龙头地位、主导地位。

1、拓展产品市场实现销售就是为了完成企业 2021 年度总目标，树立销售在公司龙头地位的思想就是要给企业带来销售额和利润。因此企业每一个层次和每一个部门都应当建立起这样的意识。公司各部门、各单位的工作方法、步骤都要以实现销售为出发点和落脚点；各部门、各单位的工作业绩、工作成果都要为最后实现产品销售提供强力支撑。

2、销售系统要做好产品销售的前期准备工作，包括要适应销售市场的变化，认真研究方法、对策，提高业务人员的素质和能力；加强对产品市场的调查研究，客户走访，项目攻关，并建立健全客户关系管理系统，运用数据平台做好销售市场的客户识别和数据分析工作，以此来引导企业以市场为导向来开展经营活动，要确保销售体系运行良好。

3、要善于发现对企业销售发展有影响的各种变数，建立健全有效应对机制。这里包括我们研发的产品既要有市场前景性，又要有市场的实用性，

要对产品的创新和推广做出努力。

4、要选择优质客户，盯住批量订单。公司鼓励销售人员奋力开拓产品市场，促进区域开发和高附加值产品的销售，公司将出台个性化销售政策，鼓励部分区域、部分销售人员针对具体项目进行大包干，要清晰销售渠道和目标。总之，要利用各种资源，要采取灵活的方式、方法，推进产品销售工作的顺利开展。

要以合资合作企业为突破销售业绩的堡垒，发挥合作企业的支撑点作用，以“提升管理、降低成本，提高企业核心竞争力”为准则，认真规划合资公司的各项工作，健全合资公司财务制度，做好风险管控，进一步明确经营考核指标，以制度、规则、流程努力控制施工成本，提高经济效益。要结合区域销售与合资公司业务经验，发挥合资公司优势，培育优质客户，促进合作公司良性发展，为销售业绩的提升作出积极的贡献。

5、要提高投标工作的质量和效率。树立一切为了市场，一切服务市场的理念，了解市场需求的主要方向，主要技术，客户所需要的的关键点。认真解读招标文件，要读懂、读透实质内容，提高标书制作质量，把投标文件作为宣传企业、推广企业、推广产品的有效载体，要让企业的门户网站、多功能媒体、远程控制中心发挥作用，要让具有森远特色的标书文件和企业的形象宣传媒介成为打开产品销售大门的“敲门砖”和“金钥匙”。

（二）实现产品持续创新和引领市场就要树立技术研发工作的核心地位。

要强化用户体验，提升产品价值。加快产品提升进度，确保内生增长和外延发展呈良性循环，产品提升的形式和内容要落地，要接地气，要适应企业技术进步、产品更新换代和产业结构调整的要求。

新的一年技术研发工作要以公司发展战略为指引，明确技术研发工作方向和核心任务，保持自主制造除雪、养护产品技术国内持续领先，再生产品技术国际持续领先，引领客户需求；重点打造环卫产品平台，采用自主研发与外委配套相结合的生产模式，丰富产品公告种类，扩大市场份额；全面提升产品智能化水平，提高整体产品科技含量与竞争力，为构建全面智慧环卫一体化、智慧养护一体化，奠定坚实的基础。

（三）要强化生产制造和服务配套的基础地位

生产制造是公司的主体，是根基。实现精细化生产制造，保持经济持续增长是完成企业年度工作任务，打造核心竞争力的基础。

在新的一年里要对生产制造、配套服务、质量管理的组织和流程进行根本的再思考和彻底的再设计，通过对生产流程中管理方式、组织结构、技术措施、采购制度、设施规划布局的重新安排，使企业在产量和效率上都能满足产品市场需求。进一步强化工艺对生产的支撑和服务作用，推进生产系统信息化建设，提高精细化管理水平，提高产品品质管理水平，提高产品质量。

（四）强化管理，落实责任，严抓体系建设，促进企业管理水平不断提高。

我们要将对业务流程进行重新梳理，使企业的业务流程清晰化，标准化，要让企业职能部门按照新的业务流程各司其职，进而使企业整体高效协同，为管理层决策提供数据支撑，提升企业内部管控，提升企业整体业务运转效率，达到快速响应市场的需求。

公司要建立和完善良好的质量管理体系，通过学习培训、贯彻落实和

深化实践 ISO14001 环境管理体系、GB/T18001 职业健康安全管理体系和 ISO9001 国际质量体系认证和中国质量认证中心的 CCC 产品认证，以及 GJB9001C-2017 国军标质量管理体系，建立科学的管控系统，提高企业整体运作水平和企业整体管理水平。

在公司范围内实行全面预算管理。推进全面资金预算管理是内部控制的一个重要举措，包括筹资、融资、采购、生产、销售、投资、管理等经营活动的全过程，通过预算控制和财务制度完善，提高公司资金使用率和周转率。并强调超越资金使用计划的费用按追加计划履行批准程序。公司要求各部门要正确处理好业务与管理的辩证关系，坚持业务与管理两手抓，已全面预算管理为抓手，确保全年经营目标的顺利完成。

全面落实目标管理、绩效考核工作。针对 2021 年的各项工作健全考核机构，落实主体责任部门，拟定切实可行的考核方案，形成科学严谨的考核机制，推动目标管理绩效考核顺利进行。做到考核工作同主体部门责任挂钩，同绩效收入挂钩，促进公司全年目标的顺利完成。

鞍山森远路桥股份有限公司董事会

2021 年 4 月 22 日