

北京东方园林环境股份有限公司

重整计划（草案）之经营方案

北京东方园林环境股份有限公司（以下简称“东方园林”或“公司”）重整完成后将有效减轻历史包袱，走出经营困境。针对东方园林不同业务板块的运营情况，必须坚持“分类施策，多点突破”的总体思路，结合行业特点，通过引战、盘活、转让、重组等多种方式，布局后续发展战略：

一、增量业务（新能源）经营战略

东方园林未来新能源领域主要业务包括：集中式电站开发和运营、分布式能源项目开发和运营、新能源资源证券化运营。

（1）项目收（并）购。通过收（并）购新能源资产，可以快速扩大自身业务范围和市场占有率。

（2）自主开发。依托东方园林现有资源，包括区域优势、资金优势，立足北京，选择与当地政府有良好合作基础且风光资源丰富的优势地区进行新能源项目自主开发。

（3）合作开发。东方园林与地方城投企业、优质民企、供应链渠道等通过合作协议或合资等方式，共同进行新能源项目开发、收购等活动。在合作开发过程中，东方园林可以充分利用资本优势和市场化运营机制推进项目合作开发。

（4）“循环经济”与新能源项目开发结合。东方园林将继续加大风光设备循环再利用与园林景观、文化娱乐和市政建设等领域相互融合发展的循环经济理念，以“风光设备循环利用”产业推动新能源项目开发运营。

（5）电站资产证券化。通过发行新能源 REITs 基金能降低杠杆，解决项目投资回报周期长的问题，释放存量项目资金进而撬动增量投资。

二、存量业务经营战略

1. 精细化管理生态业务，国内国际双向协同

未来，公司将对传统生态业务进行精细化管理，致力于成为生态城乡与美好生活运营商，提供城乡高质量发展全套解决方案。发挥公司在风景园林工程设计中的甲级资质、城乡规划编制甲级资质优势，聚焦公司在规划设计、运营招商和

工程建设方面的综合能力和优势，持续在全国各地打造精品项目。同时，积极开展央国企合作，通过资源导入、精细化管理提升等方式，与央企或市属国有企业建立稳定的合作关系来进行业务开拓。以现有业务为基础，实施工程+战略，通过文旅资产运营、产业导入等措施，建立细分工程行业的全国竞争优势。

建立海外事业部，布局海外业务。公司凭借设计施工运营一体化的优势，在沙特等海外市场开展园林绿化、污水处理、文化旅游、气候变化等领域业务。目前公司景观生态沙特分公司已完成注册，在沙特首都利雅得正式揭牌成立，和数家沙特本地合作方建立了合作关系，正在推进的项目包括绿色利雅得计划、萨拉曼国家公园项目、2030年世博会项目、沙特世界杯场馆项目等，上述项目计划总投资数百亿美元，其中包含大量的园林绿化工程，目前拟投标或明确推动的已超10亿美元。同时，公司将凭借柬埔寨、越南项目的深入推进，积极拓展东南亚市场，顺应中国工程基建出海的时代潮流，实现国内国际业务双向协同。

2. 盘活转让环保循环，寻求国资积极合作

环保及循环板块，公司未来将清理低效项目，集中资金保障优质项目的运营，也可通过与产业资本股权合作，盘活存量优质资产。通过重整保留部分污水处理、金属回收循环等优质、稳定盈利及市场发展前景好的资产，盘活相关资产；同时，剥离环保及循环板块竞争充分、门槛较低、效率低下的资产，以此提高总体资产质量及盈利能力，从而盘活存量业务。

积极寻求合作，实现业务协同。与拟上市公司探讨业务合作，与朝阳区国资委系统环保企业共谋协同发展，有利于提高公司资产质量，提高公司盈利能力。