

上海中毅达股份有限公司

2016 年度董事会工作报告

一、2016 年度经营情况讨论与分析

2016 年，是公司为今后主营业务发展打下基础的关键一年，在全体股东的大力支持和公司全体员工努力下，业绩实现了扭亏为盈。

公司 2016 年共召开董事会 14 次，其中现场会议 2 次，通讯表决 12 次，共审议议案 56 项。另外，2016 年公司董事会审计委员会共召开 9 次，董事会提名委员会召开 8 次，薪酬与考核委员会 1 次。

二、2016 年度主要业务及行业情况说明

报告期内，公司主要从事园林工程施工、市政工程施工及销售苗木业务。公司拥有具有城市园林绿化一级资质全资子公司厦门中毅达环境艺术工程有限公司、具有市政公用工程施工总承包壹级资质的控股子公司福建上河建筑工程有限公司和具有城市园林绿化一级资质、市政公用工程施工总承包三级资质的参股子公司江西立成景观建设有限公司。

公司主要业务模式为园林、市政工程施工和苗木产销。园林工程施工和市政工程施工项目主要通过市场信息收集和客户资源的积累等方式获得项目信息，根据项目基本情况编制标书参与项目投标，接到中标文件后签订施工合同。也会通过议标的方式或者通过专业分包的方式直接签订项目施工合同。苗木产销模式分为内部调转和对外销售两种。公司种植的苗木首先保证自身工程的需求，并根据市场价格对内部调转的苗木进行核价后，报财务部门进行内部核算。大部分的苗木可以对外销售，根据客户的要求，和客户建立销售合同，约定验收方法、结算方式、付款方式等内容，在完成合同内容后，按合同约定的方式结算。

报告期内，国内经济增长放缓，地产园林业务持续增长面临新的困难；市政园林业务，在地方政府债务整治、流动性进一步收紧的背景下，竞争加剧，利润率趋降。尽管出现了上述不利因素，我们仍然对行业发展前景充满信心：国家“十三五”规划明确提出“加大环境综合治理”“加强生态保护修复”，建设“美丽中国”和“生态文明”社会，国家将继续加大环保生态投入，大力推行采用 PPP 模式建设市政基础设施，这些国家政策的提出，又为行业，同时也为公司发展带

来了新的机遇。

三、2016 年度主要会计数据和财务指标

报告期内, 2016 年公司全年实现营业收入 608, 445, 275. 44 元。归属于母公司所有者的净利润为 4, 688, 231. 20 元。

公司通过并购了福建上河 51%的股权, 扩展了业务范围, 将市政和园林业务领域结合, 两者互为补充、相互渗透, 推动公司整体业务发展。公司通过 PPP 合作模式, 进一步拓展市场, 已参与贵阳观山湖区西部现代制造产业园第一批 PPP 合作项目的投标并于 2017 年 2 月 21 日取得中标通知书, 标志着公司 PPP 模式业务的正式启动。公司终止了以现金方式收购江西立成景观建设有限公司 61% 股权的重大资产重组, 进一步规范了公司治理结构和内控管理制度。

1、对外股权投资分析

被投资单位	本期增减变动			
一、联营企业	投资比例	投资金额	权益法确认的投资损益	期末余额
江西立成景观建设有限公司	39%	132,897,556.05	-2,198,718.20	130,698,837.85
二、合营企业				
福建上河建筑工程有限公司	51%	100,892,202.90		100,892,202.90

2、主要控股参股公司分析

被投资单位	主营业务	持股比例 (%)	总资产 (元)	净资产 (元)	净利润 (元)
厦门中毅达环境艺术工程有限公司	园林绿化	100	1,057,921,511.04	835,508,360.05	4,921,223.56
江西立成景观建设有限公司	园林绿化	39	390,380,790.87	323,489,743.58	-5,364,573.97
福建上河建筑工程有限公司	工程施工	51	630,869,990.61	243,033,267.94	68,874,995.72
新疆中毅达源投资发展有限公司	工程施工	100	328,094.48	-177,045.05	-177,045.05

四、2016 年度核心竞争力分析

（一）市政工程与园林工程的双向驱动，开拓市场优势

公司旗下拥有市政公用工程总承包壹级资质和城市园林绿化壹级资质，能同时参与各类传统市政工程和传统园林工程的招投标，大大扩展了市场范围，另外，通过市政和园林这两个市场领域互为补充、相互渗透，将进一步拓展市场份额，既能做“大市政”业务，又能做“小园林”业务。

（二）较大型 PPP 项目落地的成熟经验优势

报告期内，公司组成 PPP 领导小组与贵阳市观山湖区政府就产业园区 PPP 项目展开谈判，并于 2016 年 7 月 27 日与贵阳观山湖投资（集团）有限公司签订了投资额约 100 亿元的 PPP 合作框架协议。2017 年 2 月 21 日取得观山湖区西部现代制造产业园第一批 PPP 合作项目（投资总额 35.30 亿元）的中标通知书，尚需签订 PPP 合同后，进入项目的执行阶段。从该 PPP 项目前期谈判至项目落地，公司积累了较丰富的经验，同时也聚集了具备 PPP 专业技术的各类人才，给公司承接其他 PPP 项目奠定了优势基础。

（三）跨区域经营发展优势

公司以厦门中毅达和福建上河为主要经营子公司，分别主营园林和市政工程，福建漳州、广东中山、江西吉安和浙江金华为基地的跨区域经营格局，将逐步结合贵州贵阳、新疆乌鲁木齐成立的子公司平台，分享国家对地区经济加快发展的红利，同时拟在贵州地区成立区域运营团队，实现落地式发展，形成跨区域经营发展优势。

（四）财务负债少、经营灵活优势

受目前房地产调整及政府债务控制的影响，国内其他上市园林、市政公司出现应收账款高起，经营性活动现金净流量为负的情况，而我公司目前财务负债少，具有抵抗经营风险的能力，向创新型或环保科技型等非传统园林、市政转型比较自由，经营比较灵活。

五、关于公司未来发展的讨论与分析

（一）行业竞争格局和发展趋势

在我国城市化进程不断加速、城镇化水平不断提高、经济发展不断提高的过程中，随着国家“美丽中国”、“集约、智能、绿色、低碳”等生态文明理念贯彻落实，人对美好环境的需求不断提高，国家宏观关注方向在城镇化规划、长江经

济带、新丝绸之路经济带、海上丝绸之路、京津冀一体化等，生态建设国家战略“六大方向”——围绕空气净化治理投资、水质净化投资、食品安全投资、土壤修复投资、风沙源治理投资、屋顶与立体绿化；特别是大气污染(雾霾)、水质污染、土壤污染等生态环境恶化倒逼环境治理，并在国家鼓励社会资本采用 PPP 模式参与城市基础设施建设新模式带动下，园林、市政基础设施建设、生态修复及环保产业等建设市场发展前景较好。

截至 2017 年 2 月 28 日，按照《关于规范政府和社会资本合作综合信息平台运行的通知》(财金[2015]166 号)要求，经审核纳入 PPP 综合信息平台项目库的项目 11784 个，总投资 139279.03 亿元，可见 PPP 项目市场前景很好。业内专家表示，2017 年发改委批复的各项基础设施投资项目，一方面对于拉动经济增长，缓解宏观经济压力具有积极意义；另一方面，也是满足民生需求，提高社会生产、生活水平的需要，有利于我国经济结构调整和产业转型升级。与此同时，水泥、钢铁、电力、煤炭、地产等诸多行业都将因投资增加而有所回暖，这对于稳增长有巨大帮助。

(二)公司发展战略

在上市公司品牌、平台及资金的支持下，完成由传统园林、市政业务向生态园林、新市政建设业务转型，通过并购重组逐步发展成为集市政基础设施建设、生态园林建设、环境治理为一体的城市基础设施建设服务商。重点战略发展将采用政府和社会资本合作模式（PPP 模式）参与承建新市政业务如地下综合管廊建设、海绵城市等，拓展新的业务市场。

(三)经营计划

1、采用 PPP 模式，拓展在西部地区的主营业务

在政府大力提倡公私结合机制的大背景下，中央和相关部委先后颁发了文件，大力支持 PPP 模式的发展。在当前我国经济进入新常态、城镇化和市场化提速、地方政府性债务问题显现的形势下，全国各地纷纷推出大规模发展 PPP 项目计划，项目总额达到了 13.9 万亿元（截至 2017 年 2 月 28 日前）。从我国市政基础设施建设（如高速公路）地区分布情况看，东、中、西各地区建设总量以及所占比重都存在明显差异，尽管西部地区地广人稀，经济欠发达，但国家战略地位十分重要，市政基础设施（如高速公路）产生的效益也远远大于东部，西部地区未来的

建设市场前景将必然看好。对此，公司将充分利用贵州、新疆两地资源，通过设立子公司，对贵州、新疆两地的 PPP 项目进行拓展，从而提升企业业绩。

2、加强与同行业优质企业合作，完善产业链

进入 21 世纪以来，合作发展正在成为时代的主旋律之一，我国目前已进入产业调整、结构升级的时代。城市基础设施建设是含有交通、给排水、环境、生态、园林等工程性基础设施建设，工程设计是该建设产业链的上游。公司将纵向完善产业链，加强与综合甲级设计院(含市政公用工程甲级设计资质)战略合作，提升公司设计、施工一站式服务能力，确保工程项目品质。同时，横向整合产业链，使传统园林建设产业延伸，积极加强与具有核心技术的生态环保专业资质的环保企业合作，整合资源和优化适配，有效增强市场竞争能力。对于有利于公司长期发展的合作企业，可采用并购、重组等多种方式完善产业链，发挥协同效应。

3、加强信息披露管理

公司积极组织董、监、高和各相关部门人员对信息披露相关法律法规的学习，强化信息披露规范意识；公司从制度上明确传递、审核、披露信息的范围，各部门及分、子公司指定专人为信息披露联络人，配合董事会秘书做好信息披露工作，并保证所披露信息及时、准确、真实、完整；公司进一步完善信息保密管理，建立内幕信息知情人备案管理制度，严格控制内幕信息知情人范围；公司将对董、监、高及相关人员强调其在信息披露工作中应承担的责任，强调任何人不得以个人名义向公众发布、披露公司未经公开披露过的信息。

4、盘活存量资产

为解决公司重大资产重组中的历史遗留问题，盘活公司拥有的金融资产，公司加紧与相关政府职能部门、证券公司等进行协调与妥善处理相关资产，对改善公司的财务状况有较大帮助。

5、进一步深化开展内部控制建设

2017 年应继续深化开展内部控制建设，完善有效的管控体系，利用好信息化管理手段如 OA 办公系统，细化子公司的管理权限并提高对子公司的管控力度，加强重大事项决策的风险管理，加强对公司员工内控制度培训和考核。

6、加强公司苗木资源的销售和整合

针对公司已拥有面积近 4000 亩的苗木资源，公司销售拟从对内和对外同步

推进，对内销售主要在公司已中标的市政、园林项目及贵阳观山湖 PPP 项目中，对外销售主要紧抓 2017 年厦门金砖五国会议绿化环境提升项目及合作单位承接的绿化景观项目。另外，公司计划拟用苗木资源投资旅游项目、主题公园等项目来整合苗木资产。

（四）可能面对的风险

1、行业政策风险

园林绿化工程行业受宏观经济周期、城镇化进程及房地产行业发展等诸多因素影响。如果我国宏观经济形势发生重大不利变化，地方政府财政投入减少，城镇化、房地产政策发生变动等都可能对公司园林绿化项目的进度、项目的回款情况，以及公司的经营业绩造成不利影响。

2、PPP 模式的风险

PPP 项目可能出现因融资延缓滞后而影响 PPP 项目公司设立进度及项目施工进度建设进度，或者因为政策变化导致融资不到位的现象，存在融资风险。如项目涉及政府付费，可能面临政府因债务拖欠支付造成财务风险。另外 PPP 项目合作期较长（一般为 10 年以上），在合同履行过程中如果遇到市场、环境等不可预计的或不可抗力等因素的影响，存在合同无法全部履行风险。

3、市场竞争风险

公司主要业务为园林工程施工、市政工程施工及销售苗木业务。类似企业数量众多，行业整体集中度较低，市场竞争比较激烈，随着行业内更多企业的上市，行业集中度逐步提高，未来行业有进一步集中的趋势，激烈的市场竞争可能降低公司的市场份额，存在公司的经营业绩下降的风险。

4、存货和应收账款高起带来的坏账损失风险

市政和园林项目的传统模式通常需要企业先垫资后收款，因此会形成大量存货和应收账款。公司市政和园林工程业务的投资方大多为地方政府，虽然地方政府信用等级较高，但存货结算和应收账款回收效率不可避免地受到地方政府财政预算、资金状况、地方政府债务水平等的影响，资金周转速度也和地方政府办公效率有关，造成存货无法按时结算和部分应收账款无法回收的风险。

5、自然灾害不可抗力的风险

市政和园林项目工程施工和苗木种植业务易受台风、暴雨、冰冻、干旱、地

震等自然灾害的影响。随着公司市政和园林业务在全国范围内的扩大，未来可能面对自然灾害的风险增大。自然灾害不仅可能干扰本公司正常的工程施工业务，导致不能按时完成工程建设项目并可能增加成本费用，而且可能对公司苗木生产种植产生较大影响，致使公司资产遭受损失。

2017 年，在“美丽中国”和“生态文明”政策的指导下，并在国家鼓励社会资本采用 PPP 模式参与城市基础设施建设新模式带动下，公司将积极研究如何在新的市场环境下提高园林业务盈利能力，在加强公司治理、完善内部控制的同时，进一步强化资本运作、积极开拓市场。

上海中毅达股份有限公司

董事会

2017 年 4 月 17 日

本页无正文，为 2016 年度董事会工作报告签字页。

董事签署：

沈新民

任鸿虎

杨永华

方文革

庞森友

李春蓉

李厚泽

黄 琪

李宝江

刘名旭

张 伟

上海中毅达股份有限公司

董事会

2017 年 4 月 17 日