

南方汇通股份有限公司 董事会 2017 年度工作报告

一、经营概述

2017年是公司全力推进战略落实和发展压力并存的一年。在围绕“环境、健康、节能”战略领域的基础上，坚持聚焦环境健康、一体协同创新的发展战略，进一步明确以环保健康为核心、以产融结合为手段，专注有技术的市场、投资有市场的技术，确定了复合反渗透膜产业作为核心业务、环保及其水处理产业作为支柱业务、植物睡眠及大健康产业作为重点业务的产业规划，坚定推进内生性产业延伸和外延并购的发展路径，不断寻求市场机遇，以努力打造各业务协同式发展的完整产业布局为公司持续发展目标。面对激烈的行业竞争以及持续深化改革的各市场格局，内生发展有序推进，但很难在短期内实现显著成效，同时外延发展面临着市场风险大、优质项目稀缺等困难。面对发展压力，公司选择逆水行舟、稳中取进，通过对大量的项目调研和论证，完善管理、优化流程和风险控制体系，培育人才，强化能力，依托现有业务的技术、人才等优势资源，组建产业研究中心，逐步形成以产业研究为支撑、推进产品横向内生产业化拓展、引导外延项目并购、针对性引进和培养人才的产业发展协同机制。报告期公司与多年水处理工程经营团队共同投资贵州汇通绿色环保科技有限公司（现更名为贵州中车绿色环保有限公司），快速涉足水处理工程领域，同时陆续在北京、上海、武汉组建外延和技术专家分支机构，明确职责，确定目标，总部对各项业务发展的支持效应得到逐步显现。报告期公司全力推进外延并购工作，全年经调研论证后未进入实质并购阶段的项目近140个，面对优质项目缺乏的困境，公司采取积极开拓市场，拓宽外部渠道支持，与各专业机构开展合作，形成多维度外延项目搜寻，提升外延并购工作效率和战略协同性。相信报告期公司所做的大量工作将为未来战略落实奠定基础。

报告期公司各业务板块立足长远，克服外部环境带来的经营压力，完善内部管理，加强市场开拓和品牌建设，全年呈现持续平稳发展的态势。报告期公司实现营业收入108,284.08万元，较上年增长7.28%；营业利润15,576.73万元，较上年增长14.35%；归属上市公司股东的净利润11,445.36万元，较上年增长16.01%。

（一）膜业务

报告期国内经济运行平稳趋好，国家对环保要求不断提高，相关政策陆续出台及进一步趋严执行，推动工业整体面临环保设施升级改造，水处理市场需求增加，带动工业用膜增长；民用净水行业增幅趋缓，卷膜企业陆续进入市场，加剧市场的无序竞争。从国外市场情况看，受全球工业、制造业表现疲软、世界经济复苏缓慢及部分新兴市场国家需求增速放缓影响，膜产品需求增速趋缓。同时受环保关停及石油涨价影响，上游原材料涨价明显，一定程度压低工业水处理项目利润。由于环保升级改造，废水深度处理需求增加，市场需求进一步转向高耐污染、高稳定性的膜产品。民用净水市场更加关注大通量、小型化产品。报告期时代沃顿进一步抓好产品研发，完成新型耐污染膜、高通量膜等高性能膜产品研发及批量上市，积极推进沙文工业园二期纳滤膜、板式超滤膜生产线建设，加快产品多元化，同时积极开拓国内外市场，完善经销商网络，在国内十几个核心城市及全球二十几个国家均设置销售网点，基本实现全球覆盖。品牌连续获得印度年度“最佳膜制造商”，“中国净水家用膜十强品牌”等称号，品牌影响力进一步增强。膜业务全年实现营业总收入62,085.93万元，较上年增长4.81%；营业利润16,982.99万元，较上年增长24.89%；净利润14,729.79万元，较上年增长17.24%。

（二）棕纤维业务

报告期家具更新和个性化定制需求逐步释放，但由于环保要求提升、原材料价格上涨、终端运营成本上升等原因，导致企业成本上升；同时，行业内企业众多，其他行业跨行业进入，一站式定制等行业经营模式快速挤占市场，导致行业内竞争加剧。针对行业经营压力，报告期大自然积极调整经营策略，优化组织结构，强化队伍建设，开展营销培训体系建设，侧重队伍的专业化提升；继续推进健康睡眠理论及产业化研究，加快产品研发，完成10个系列45款新产品的上市，收入提升成效显著；全面实现新设备设计产能，产品质量和生产效率达到预期，积极应对成本上升压力；梳理公司内控制度流程，加强内部管理，优化采购管理体系，适时调整采购策略，有效控制采购成本，实现整体效率提升；继续推进个性化定制业务，优化智能定制体验，积极寻求新的商业驱动模式。报告期，大自然实现营业总收入43,143.11万元，较上年增长16.37%；营业利润4,224.34万元，较上年增长70.32%；净利润3,672.41万元，较上年增长9.50%。

（三）净水设备业务

家用净水设备在经历近年的快速增长后报告期呈现增速放缓。国内净水设备行业处于发展初期，国内外品牌众多，市场竞争激烈。报告期净水公司结合市场现状调整经营策略，寻求以商用带动家用的市场机会，推出商务中央净水机和商务直饮机等系列12款净水产品，并根据客户需求提供饮水解决方案。同时完善内

部管理，引进和培育专业人才，推进产品结构完善和功能升级，满足市场差异化需求，提升产品市场竞争力。报告期净水公司商用机策略改善了市场销售局面，全年完成20余个商用机项目，逐步形成了代理商销售、直销、网络销售相结合的销售模式。报告期实现营业收入同比增长，亏损同比进一步缩小。

二、董事会工作情况

（一）公司治理情况

根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所主板上市公司规范运作指引》以及有关法律、行政法规和规范性文件的相关要求，已形成了较为健全的公司治理体系。报告期公司对《公司章程》、《内幕信息知情人登记管理制度》、《投资者关系管理工作制度》、《提供财务资助管理办法》、《股东大会议事规则》进行了修订，新制订了《公司债券募集资金管理制度》、《公司债券信息披露事务管理制度》、《担保管理办法》，上述制度文件刊载于巨潮资讯网。

公司已制定的相关制度情况如下：

制度名称	公开信息披露情况
《公司章程》	刊载于巨潮资讯网
《股东大会议事规则》	刊载于巨潮资讯网
《董事会议事规则》	刊载于巨潮资讯网
《监事会议事规则》	刊载于巨潮资讯网
《董事会战略发展委员会工作细则》	刊载于巨潮资讯网
《董事会薪酬与提名委员会工作细则》	刊载于巨潮资讯网
《董事会审计与风险管理委员会工作细则》	刊载于巨潮资讯网
《总经理工作细则》	刊载于巨潮资讯网
《董事、监事、高级管理人员持有公司股份及其变动管理办法》	刊载于巨潮资讯网
《独立董事工作制度》	刊载于巨潮资讯网
《信息披露事务管理制度》	刊载于巨潮资讯网
《投资决策及管理工作制度》	刊载于巨潮资讯网
《投资者关系管理办法》	刊载于巨潮资讯网
《募集资金管理制度》	刊载于巨潮资讯网
《外部信息使用人管理制度》	刊载于巨潮资讯网
《内幕信息知情人管理制度》	刊载于巨潮资讯网
《年报信息使用人管理制度》	刊载于巨潮资讯网
《年报信息披露重大差错责任追究制度》	刊载于巨潮资讯网
《董事会秘书工作规则》	刊载于巨潮资讯网
《内幕信息知情人登记管理制度》	刊载于巨潮资讯网

《担保管理办法》	刊载于巨潮资讯网
《提供财务资助管理办法》	刊载于巨潮资讯网
《证券投资内部控制制度》	刊载于巨潮资讯网
《关联交易管理办法》	刊载于巨潮资讯网
《公司债券募集资金管理制度》	刊载于巨潮资讯网
《公司债券信息披露事务管理制度》	刊载于巨潮资讯网

（二）召开董事会会议有关情况

会议届次	会议类型	召开日期	会议决议
第五届董事会第八次会议	董事会	2017 年 3 月 28 日	（一）审议通过 2016 年年度报告及摘要；（二）审议通过 2016 年度财务决算报告；（三）审议通过董事会 2016 年度工作报告；（四）审议通过 2016 年度利润分配预案；（五）审议通过独立董事 2016 年度述职报告；（六）审议通过 2016 年度内部控制评价报告；（七）审议通过关于授权朱洪晖女士代表公司办理有关信贷业务的议案；（八）审议通过了关于控股股东向公司提供财务资助的议案；（九）审议通过了《南方汇通股份有限公司担保管理办法》；（十）审议通过了关于修改《投资者关系管理工作制度》的议案；（十一）审议通过了关于修改《提供财务资助管理办法》的议案；（十二）审议通过了关于修改《内幕信息知情人登记管理制度》的议案；（十三）审议通过了关于修改《公司章程》的议案；（十四）审议通过了关于修改股东大会议事规则的议案；（十五）审议通过了关于子公司贵阳时代沃顿科技有限公司投资纳滤膜及板式超滤膜生产线建设项目的议案；（十六）审议通过了关于召开公司 2016 年度股东大会的议案。
第五届董事会第九次会议	董事会	2017 年 4 月 26 日	（一）审议通过《2017 年第一季度报告》；（二）审议通过《关于中车财务有限公司 2016 年度风险评估报告》。
第五届董事会第十次会议	董事会	2017 年 8 月 23 日	（一）审议通过 2017 年半年度报告及摘要；（二）审议通过《南方汇通公司债券募集资金管理制度》；（三）审议通过《南方汇通公司债券信息披露事务管理制度》；（四）审议通过《南方汇通股份有限公司关于中车财务有限公司 2017 年半年度风险持续评估报告》。
第五届董事会第十一次会议	董事会	2017 年 10 月 25 日	（一）审议通过《2017 年第三季度报告》；（二）审议通过《关于向子公司提供 20000 万元担保额度的议案》；（三）审议通过《关于控股股东向公司提供财务资助的议案》；（四）审议通过《关于聘请瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2017 年度财务报告和内部控制审计机构的议案》；（五）审议通过《关于召开 2017 年第一次临时股东大会的议案》。

（三）召开股东大会会议有关情况

会议届次	会议类型	召开日期	会议决议
2016 年度股东大会	年度股东大会	2017 年 4 月 26 日	（一）批准《2016 年年度报告》；（二）批准《2016 年度财务决算报告》；（三）批准《董事会 2016 年度工作报告》；（四）批准《监事会 2016 年度工作报告》；（五）批准《2016 年度利润分配预案》；（六）批准《关于修改<公司章程>的议案》；（七）批准《关于修改<股东大会议事规则>的议案》；（八）批准《关于子公司投资纳滤膜及板式超滤膜生产线建设项目的议案》。

2017 年第一次临时股东大会	临时股东大会	2017 年 11 月 14 日	(一) 批准《关于聘请瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)为公司 2017 年度财务报告和内部控制审计机构的议案》; (二) 批准《关于对子公司提供担保的议案》。
-----------------	--------	------------------	---

(四) 董事会专门委员会工作情况

报告期董事会审计与风险管理委员会工作情况

1、对公司内部控制的核查和监督

报告期,委员会对公司内部控制的建立健全与有效实施保持持续关注,强化对子公司外担保等重点风险领域内控的有效实施。根据公司内部控制工作计划,动态了解公司内部控制活动、内部控制自我评价工作的开展情况,推进公司内部控制体系建立健全,审阅公司内部控制自我评价报告,形成决议提交公司董事会审议。

2、2017年季报、半年度报告及年度报告编制和审计相关工作

根据中国证监会的要求,委员会对公司2017年季度、半年度、年度财务报告的编制进行督导和检查,动态了解公司经营活动,持续关注公司经营状况以及各项内部控制体系运行情况,及时掌握公司财务状况和经营成果的最新变化。审阅公司定期报告,就重点关注问题向公司相关人员进行了询问,以确保公司财务报告编制的形式规范和内容真实、准确、完整。对年度财务报告内外审计工作进行持续沟通,召集独立董事、年度报告审计机构、以及公司内部审计机构相关人员召开2017年年度报告审计工作沟通会,听取年报审计机构关于2017年度财务报告审计工作的相关情况汇报,就年度报告审计机构提出的相关事项发表了意见,并形成了会议书面记录。于2018年3月28日召开2018年第1次会议,审阅了2017年审计报告和财务决算报告,并形成决议提交董事会审议。

3、聘请瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)为公司2017年度财务报告和内部控制审计机构的有关工作

委员会审阅了瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)的相关资料,于2017年10月25日召开2017年第4次会议,审议通过了《关于聘请瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)为公司2017年度财务报告和内部控制审计机构的议案》,并形成决议提交董事会审议。

报告期董事会战略发展委员会工作情况

委员会于2017年3月28日召开2017年第1次会议,审议通过了《关于子公司贵阳时代沃顿科技有限公司投资纳滤膜及板式超滤膜生产线建设项目的议案》,并形成决议提交董事会审议。

(五) 信息披露工作与投资者关系管理工作

董事会严格按照深圳证券交易所的要求,认真履行职责,报告期内共发布包括定期报告、临时公告等披露材料81份,信息披露做到真实、准确、完整、及时、

公平，不存在选择性信息披露和私下披露、不存在透露或泄露未公开重大信息，不存在有意选择披露时点、强化或淡化信息披露效果，确保了所有投资者平等获取同一信息。

2017年，董事会继续强化投资者关系管理。并以投资者热线电话、证券事务专用邮箱、投资者关系互动平台等形式，及时向投资者传递公司相关信息。2017年通过投资者热线电话回答投资者提问80多个，通过邮件及投资者关系互动平台回答投资者问题99个，接待机构调研4次，与投资者进行了有效的沟通。

三、公司未来发展的展望

（一）行业竞争格局和发展趋势

膜业务。近年来水环境污染问题日益严峻，可利用水资源日趋紧张，水环境污染和饮水安全问题受到持续关注，政府环境治理力度逐步加强，“水十条”等环保政策相继出台，加强监管，配套政策强化执行，将推动国内水处理行业需求及市场化改革，为膜行业提供广阔发展空间。随着国家“一带一路”等战略的深化推进，带来海外市场机遇。我国膜行业起步较晚，行业竞争激烈，高端及高性能膜产品正处于国产化进程中。

棕纤维业务。随着城镇化率进一步提升、人口政策放开，消费升级、改善性需求等将持续拉动家具市场，健康意识增强带动环保生态型产品成为消费趋势，同时个性化定制、大数据应用、智能化家居将成为行业发展的新引擎。家具行业门槛较低，行业内企业众多，竞争激烈，未来在行业集中趋势过程中，品牌价值、资源优势、经营模式等都将是决定企业竞争力的关键因素。

净水设备业务。净水设备在全球发展不均衡，国内及其他发展中国家市场普及率与发达国家的存在较大差距，随着饮水安全问题重视程度提升，行业发展前景广阔。国内净水设备行业目前处于成长初期，行业规范程度低，进入企业众多，市场竞争激烈，行业市场集中程度低。

（二）未来发展战略

公司在继续推进各项业务稳步发展和加强股权管理的基础上，以环境、健康、节能产业为核心，充分挖掘现有资源和并购市场的潜力，利用各业务板块在技术、市场上的协同，通过专业化分工和紧密协作，在高附加值产业链或高收入贡献点上实现较为完整的布局。

膜业务。深入研究膜与膜过程制备和系统集成技术，构建不同器件形式的规模化制备平台，完善全流程水处理膜材料产品链和工艺解决方案，提升时代沃顿在水处理膜材料领域的市场地位，拓展能源用膜材料新业务，实现从反渗透和纳滤膜专业制造公司向全球知名的分离膜材料提供商和服务商的转变。

棕纤维业务。坚持专业化生产和销售植物纤维弹性床垫类绿色产品，拓展床垫相关产品市场，培育棕榈综合产业，坚持差异化市场竞争策略，建设线上线下紧密配合的渠道经营新模式，构建真正健康睡眠品牌，运用中小企业股份转让系统平台及资本运营手段，实现跨越式可持续创新绿色发展。

（三）下一年度经营计划

2018年公司将围绕“环保、节能、健康”三大领域，抓好内生发展和外延并购，进一步以环保健康为核心、以产融结合为手段，专注有技术的市场、投资有市场的技术，立足于各现有业务发展战略，推进专业化、规模化、多元化布局，同步加快外延并购，通过不断完善结构、推进整合，形成各业务协同发展的良好局面，争取实现营业收入和利润的持续稳定增长。公司将通过强化内部，引入优质人才和资源，提升资源配置效率，激发组织开拓潜能等措施推进全年经营计划的实施。

（四）可能面对的风险和采取的措施

未来公司将继续围绕环境、健康、节能等公司战略发展领域寻求外延式拓展，可能面临投资项目收益低于预期甚至出现亏损的情况。为此公司将加强项目开发和标的项目调研，优化项目开发流程和风险评价体系，加快产业资本管理人才培养，控制投资风险。

膜业务。国家环保政策趋严导致原材料价格上涨，企业成本上升，行业竞争加剧导致产品价格下降，进一步压缩利润空间，加大了企业经营压力。家用膜行业内企业数量增多，激烈的市场竞争给公司家用膜产品销售带来压力。人民币汇率变动对出口形成一定影响。膜行业内技术性人才供需矛盾持续，存在行业人才离职以及技术泄密的风险。海外部分地区政治局势不稳，可能对该部分地区的产品销售和服务产生一定的负面影响。面对上述风险，时代沃顿将加大研发投入和市场开拓力度、提升产品品质、外观及使用稳定性、提升产品性价比，研发新产品、形成产品多元化协同增长点，提升市场抗风险能力；与关键人员签署技术保密协议及行业竞业禁止协议，进一步优化人才激励机制等措施，防范技术泄密及核心人才流失风险；关注海外市场局势变化，适时调整经营策略，减小海外市场波动影响。

棕纤维业务。房地产行业发展政策的不确定性对家具行业带来一定的市场风险。行业内企业数量众多，行业内竞争加剧，企业面临一定的市场竞争风险，行业处于集中度不断提高发展趋势中，企业面临行业整合洗牌的风险。加盟商经营管理模式存在品牌建设和维护方面的执行风险。国家环保政策趋严导致原材料价格上涨，企业经营压力增大。针对上述风险，大自然将继续推进产学研合作，加强产品开发，强化产品绿色健康的特性优势，挖掘潜在市场需求，提升市场竞争

力。专注产品及消费者服务体验，为客户提供个性化的定制产品，大自然将继续加强品牌建设，提升品牌影响力及市场占有率，优化加盟商管理，形成品牌文化建设和营销推广相辅相成的有效机制，加强供应商管理严控采购成本，加大棕丝加工设备研制与投入，提高效率降低生产成本，持续巩固行业领导地位。

净水设备业务。行业成长初期进入者众多，市场竞争激烈，企业面对市场竞争所带来的经营风险。家用机市场同质化严重，产品利润空间小。基于水资源合理利用，行业将面临废水排放指标提升等监管政策风险，原材料价格波动，造成成本控制风险。针对上述风险，净水公司将加强研发，优化产品结构，提升产品环保相关指标，加强品牌建设，加大市场开拓力度，培育引导市场，提高市场认知。将新品研发与终端目标市场需求紧密结合，打造定制化产品及性价比合理的产品，逐步形成产品、服务的差异化竞争力。建立多元化供应商管理体系，建立长期稳定的合作关系。

南方汇通股份有限公司董事会

2018 年 3 月 28 日