

天广中茂股份有限公司

2019 年度董事会工作报告

一、2019 年度工作回顾

2019 年度，全球经济形势复杂多变，受中美贸易摩擦、经济增速放缓等影响，国内经济下行压力加剧。根据国家统计局的初步计算，2019 年度全社会固定资产投资 54.09 万亿元，同比下降 13.13%，同时，受国家地产调控、原材料波动、货币和信用紧缩等综合因素影响，企业发展的外部环境仍不容乐观。

2019 年度，公司董事会继续实行“压缩长线工程项目，收缩部分园林规模，控制工程项目现金支出”的经营策略，但受宏观经济环境及公司相关业务开展不顺影响，公司融资渠道持续受阻，应收账款回收不及预期，公司仍旧面临现金流持续短缺的困境，进而导致公司园林建筑工程项目仍处于大面积停工状态，公司债违约等事项的发生。

鉴于公司大部分建筑工程项目已处于长时间、大面积停工状态，公司园林建筑板块及食用菌板块经营情况不及预期，经结合当前实际经营情况，公司基于谨慎性原则，在报告期内对公司全资子公司中茂园林的工程存货及公司 2015 年收购中茂园林与中茂生物时所形成的商誉计提了大额资产减值准备。

2019 年度，公司合并报表营业收入 103,692.46 万元，同比下降 50.93%；归属于上市公司股东的净利润-296,354.37 万元，同比下降 556.31%。其中，中茂园林受压缩长线工程项目、收缩部分业务、融资渠道受阻、大部分工程项目停工及计提大额资产减值准备等影响，2019 年度营业收入 29,172.82 万元，同比下降 75.18%；实现归属于上市公司股东的净利润-203,717.99 万元，同比下降 3,059.85%；中茂生物受宏观调控及国内市场无序竞争影响，导致国内食用菌市场供需失衡，部分食用菌销售价格持续走低，且原材料价格等各项成本支出均有不同程度的上涨，致使报告期内中茂生物实现营业收入 24,092.40 万元，同比下降 32.02%；实现归属于上市公司股东的净利润-40,568.70 万元，同比下降 544.07%。福建天广消防有限公司因消防工程业务部分项目应收账款回收滞后计提坏账准备金额较多、天津生产基地业务拓展不利营收规模较小但固定资产折旧

及无形资产摊销金额及维持日常运营费用相对较高等原因致使消防业务 2019 年度营业收入 50,116.81 万元，同比下降 13.59%；归属于上市公司股东的净利润为-9,994.75 万元，同比下降 1,242.37%。

2019 年度，公司董事会严格按照有关法律法规及《公司章程》的规定履行职责，共召开十九次董事会会议，分别就公司经营的重大事项在职权范围内做出决议，先后审议通过了《关于修订<公司章程>的议案》、《关于向有关商业银行申请综合授信额度的议案》、《关于调整公司及全资子公司为全资子公司提供担保的议案》、《关于投资设立控股子公司的议案》等在内的 57 项议案。董事会对需要股东大会审议的事项，或作出切实的报告或制定可行的方案，并对股东大会形成的 18 项决议予以认真贯彻执行。

依据现代公司治理要求，严格按照各项法律法规和规章制度的要求规范公司股东大会、董事会、监事会和经营管理层的权责。2019 年度，董事会修订了《公司章程》及《子公司管理制度》，调整了公司内部管理机构，进一步加强和完善了公司法人治理结构以及内部控制制度，积极促进企业规范运作和健康发展。

公司认真履行上市公司信息披露义务，通过《证券时报》以及巨潮资讯网等信息披露媒体对公司的定期报告以及有关事项进行了及时披露，保证信息真实、准确、完整，未出现重大遗漏和差错，向投资者和社会公众担负起全面的信息沟通责任。2019 年度，公司在《证券时报》和巨潮资讯网上共披露公告 142 份，在巨潮资讯网上披露公司各项制度、独立董事意见、审计机构报告、独立财务顾问报告、法律意见书等相关文件共 145 份。

2019 年度，公司按照《投资者来访接待管理制度》以及《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》的有关要求开展投资者关系管理工作，组织董事长、总经理、财务总监、独立董事等高层领导参加了公司 2018 年度业绩网上说明会，并通过投资者热线、投资者互动平台、电子邮件等方式认真地解答投资者关注的问题。

2019 年度，公司重视加强对董事、监事及高级管理人员的培训，积极组织董事、监事及高级管理人员参加深圳证券交易所举办的培训活动和公司的内部培训活动，认真学习中国证监会、深圳证券交易所及福建证监局出台的制度和印发的文件的有关精神，切实提高公司董事、监事及高级管理人员的规范运作意识。

二、2020 年度工作展望

（一）发展环境分析

1、园林绿化与生态修复业务

（1）行业发展情况及趋势分析

园林绿化是城市生态系统的的一个子系统，它在保持整个城市的生态平衡方面起积极作用，是实现城市可持续发展战略的重要生态措施，在城市建设中的重要性日益显著。园林绿化在世界上被誉为“永远的朝阳产业”，近年来，随着国民经济的快速发展，我国园林绿化行业也得到了长足的发展。园林绿化独特的文化、环保、生态概念已经获得全社会的广泛认同，园林绿化的生态效益、社会效益已经在城市建设和房地产开发领域得到充分展现，行业市场前景广阔。

根据国家统计局的统计数据，2017年我国城市园林绿化建设投资总额达到2,390.23亿元。而在房地产领域，园林景观设计日益受到重视，根据有关资料显示，2012年全国房地产开发投资71,804亿元，地产园林景观市场规模约为1,388-2,177亿元，约占2-3%的份额。根据国家统计局统计数据，2019年度全国房地产开发投资132,194亿元，如按2%的比例测算，地产园林景观市场规模约为2,643.88亿元。

园林绿化行业所涵盖业务领域广阔，除了城市建设中的市政及房地产园林绿化之外，还涉及到一些生态领域的修复绿化工程，即通过人为构建植被，对遭到破坏的生态系统进行辅助修复。近年来，国内的生态修复市场已逐渐兴起，政府日益重视经济发展过程中对环境造成的负面影响，持续加大对环境治理的力度，包括铁路和公路等道路边坡生态修复、水利工程生态修复、矿山开采生态修复、沙漠治理与荒漠化防治等，为生态修复市场带来可观的市场容量。

党的“十九大”报告提出要牢固树立社会主义生态文明观，推动形成人与自然和谐发展现代化建设新格局，建设美丽中国。根据环保部规划院测算，预计“十三五”期间环保投入将增加到每年2万亿元左右，“十三五”期间社会环保总投资有望超过17万亿元。《国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》提出，实施城市园林绿化工程，提高城市绿地和森林面积，建成一批示范性绿色城市、生态园林城市、森林城市；要加快改善生态环境，加强生态保护修复，推进重点区域生态修复，开展大规模国土绿化行动，保护修复荒漠生态系统；要加快城乡绿

道、郊野公园等城乡生态基础设施建设，发展森林城市，建设森林小镇。国民经济保持持续、中高速的发展，城市化进程的稳步推进以及国家及各级政府部门对环境保护、生态修复的日益重视，将共同推动园林绿化行业在“十三五”时期保持持续、快速发展。

生态园林作为重资金驱动的行业，企业业绩与资金面有极大的关系。2019年度，受国家经济增速放缓、货币和信用紧缩、行业竞争加剧等影响，园林行业整体营收增速自2018年以来开始进入下行趋势。若国家能对民企融资问题保持持续关注并推出相关缓释民营企业信用风险的措施，园林行业有望随着资金环境的改善在接下来的一年中逐步回暖。

（2）行业竞争格局

近年来，园林行业集中度持续上升，“央企”、“国企”新签合同额占比持续增加，民营企业“融资难、融资贵”的现象依然存在，同时，大幅压减企业资质资格认定等事项也对整个行业带来了新的挑战。根据住建部公布信息及中国园林网统计，截至2017年12月31日，行业内具有城市园林绿化一级资质的企业1,351家，具有风景园林工程设计专项甲级资质的企业约300家，同时具有上述两项资质的公司（即“双甲”企业）100余家。公司在园林绿化行业主要的竞争对手包括北京东方园林环境股份有限公司、广州普邦园林股份有限公司、深圳市铁汉生态环境股份有限公司等。

园林绿化行业内的主要竞争对手分为三类：一类是主要从事市政园林业务的企业，该类企业一般在一定区域内拥有较为丰富的政府业务资源，具有较强的市场开发能力；另一类则是主要从事地产景观业务的企业，该类企业在地产行业具有较强的品牌知名度和整体设计施工能力；第三类是专业从事生态环境修复类公司。

（3）公司发展面临的机遇及挑战分析

党的十八大以来，党中央、国务院把生态文明建设和生态环境保护列入重要的战略位置，强调必须树立和践行“绿水青山就是金山银山”的理念；十九大报告明确指出，“建设生态文明是中华民族永续发展的千年大计”。加强环境保护、推动绿色发展，加强生态文明建设将成为未来国家发展的主旋律。

现阶段，国家在环境保护、生态修复领域投资持续加大，为园林绿化行业的

快速发展提出了客观需求；与此同时，人民群众对生活品质追求的不断提高，对园林景观提出了更高要求，房地产开发商等相关主体势必会增加在园林景观方面的投入；国家及地方各级政府有关鼓励园林绿化发展的政策文件不断出台和更新，越来越多地方政府加快创建“国家园林城市”、“国家生态园林城市”、“国家森林城市”以及旅游、休闲度假产业的崛起都将大大刺激园林建设，为园林绿化企业提供良好的发展机遇及广阔的发展空间。

目前我国经济面临下行压力较大，国家层面受中美贸易摩擦、国际金融市场震荡、房地产投资的宏观调控、融资渠道收紧、行业竞争加剧及地方政府在市政园林建设方面的投入缩减等因素都对公司的长治久安带来了严峻的挑战。公司管理层若不能根据时势、政策积极调整，届时将会对公司的经营产生不利影响。

（4）公司存在的优势及困难分析

与园林绿化行业竞争对手相比，公司的生态修复技术处于行业领先水平，具备较强的园林景观工程一体化服务能力，能够为客户提供优质的景观设计、工程施工、苗木供给、维护管养等园林景观工程一体化服务。

而在园林绿化行业，公司“中茂”品牌的市场认知度及美誉度与主要竞争对手相比还存在一定差距，公司园林绿化业务的经营团队还有待进一步扩充，营销网络布局还需进一步健全及优化。近几年来，受国内金融“去杠杆”，货币信用双紧缩等影响，中茂园林被银行等金融机构抽贷、断贷，导致公司经营性资金流动性困难，中茂园林在建工程项目长期处于停工状态，投入工程项目的资金无法及时回收导致中茂园林资金更加吃紧。

2、食用菌业务

（1）行业发展情况及趋势分析

近年来随着中国宏观经济迅速发展，居民收入水平提高，城镇化进程加快，人们消费观念和生活方式也发生了极大的改变，在外就餐的人员和就餐频率也越来越多。据前瞻产业研究院发布的《中国餐饮行业发展前景与投资预测分析报告》统计数据显示，2018年12月全国餐饮收入为4422亿元，同比增长9%。2018年1-12月全国餐饮收入达到了42716亿元，同比增长9.5%。截止至2019年4月全国餐饮收入为3281亿元，同比增长8.5%，商品零售达27305亿元，增长7.0%。2019年1-4月全国餐饮收入达到13925为亿元，同比增长9.3%。商品零售达到114451亿元，

增长7.9%。

作为特色餐饮行业之一的火锅，以其简单、快捷、经济、营养的消费模式成为了大众化餐饮中的重要组成部分，受到了数以万计年轻人的青睐。根据2019年7月3日发布的《2019中国餐饮业年度报告》数据显示，2018年全国火锅业实现收入8757亿元，较2014年增长超52%，占全国餐饮业收入（42716亿元）的20.5%，成为全国规模最大的细分品类。预计未来将持续保持快速增长，2019年达到9600亿元左右，2020年突破万亿。而食用菌作为餐饮行业特别是火锅行业中必不可少的食材，因其味道鲜美，是无数食客的必点菜品之一，其口味清淡则更为契合消费者健康膳食的饮食需求。未来餐饮行业的持续扩张，尤其是火锅类餐饮的快速增长将带来对食用菌产品需求的快速提升。

改革开放以来，我国食用菌产业发展迅速，我国食用菌年产量占世界总产量的75%以上，食用菌产业已成为中国农业种植业中继粮食、蔬菜、果树、油料之后的第五大产业，超过了棉花、茶叶、糖类等。根据中国食用菌协会统计数据显示，1978年中国食用菌产量还不足10万吨，产值不足1亿元；而到2017年，全国食用菌总产量达到3,712万吨，总产值达到2,721.92亿元。2001年至2017年，我国食用菌产量的年均复合增长率约为10.22%，产值的年复合增长率约为14.43%。工厂化生产能力和技术水平都在快速提升，日产量由2010年的1712.8吨上升到2016年的7504.3吨，增产338%。

食用菌工厂化生产是以工业理念发展现代农业，是集生物工程技术、人工模拟生态环境、智能化控制、自动化作业于一体的新型生产方式。中国是食用菌生产大国和消费大国，随着居民收入水平的提高，人们对食用菌的消费量会不断增加，对食用菌的产品质量也会提出更高的要求，传统栽培方式将难于满足未来人们对食用菌产量和品质的需求，工厂化种植是必然的趋势所在。

我国食用菌工厂化生产之路，是绿色、生态、优质、高效农业的必然要求，也是我国食用菌产业从大到强的必由之路。在市场需求的带动下，我国食用菌工厂化产业吸引了大量的资金、技术与人员投入，通过国外引进以及自主研发的方式，不断地推出更新、更先进的生产技术、研发成果、管理体系。《国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》提出，农业是全面建成小康社会和实现现代化的基础，必须加快转变农业发展方式，着力构建现代农业产业体系、生产体系、

经营体系，提高农业质量效益和竞争力，走出高效、产品安全、资源节约、环境友好的农业现代化道路。食用菌工厂化生产属于高效、产品安全、资源节约、环境友好的现代化农业，在“十三五”时期将迎来更快、更好的发展态势。

（2）行业竞争格局

根据中国食用菌商务网、食用菌市场编辑部对全国食用菌产业的调查数据汇总，食用菌工厂化生产343.68万吨年总产量中，金针菇为161.94万吨，杏鲍菇为114.39万吨，双孢菇24.42万吨，蟹味(白玉)菇23.67万吨，海鲜菇10.76万吨。其中，金针菇和杏鲍菇两个工厂化生产主要品种合计占年度总产量的80.40%。根据上述数据显示，食用菌工厂化生产的三大主产品种是金针菇、杏鲍菇和双孢菇，尤以金针菇为多，而一些珍稀高端品种多是试验生产阶段，市场占有率不高。且因近几年食用菌企业四处建厂、扩充产能，对市场体系的开发和调节机制建设力度不够，造成部分品种区域性、阶段性产能过剩，给价格市场和企业经营带来隐患。

截止2019年12月，全国食用菌工厂化生产企业共有417家，企业数量相比2018年498家减少了81家，减少幅度为16.27%。公司在食用菌行业主要的竞争对手包括上海雪榕生物科技股份有限公司、天水众兴菌业科技股份有限公司、如意情集团股份有限公司、江苏华绿生物科技股份有限公司等。

（3）公司发展面临的机遇及挑战分析

近两年来在发展食用菌工厂化生产中内外部利好因素对行业发展起到的积极作用，如国家对“三农”的扶持政策、行业创新成果的不断推出、居民对高质量农产品消费需求增长等，都为食用菌工厂化生产创造了良好的条件。

随着中国城乡居民收入的不断增长，购买力的提升，全面健康意识和消费理念的转变，消费者对食品的需求已不再以温饱为首要条件，更为关注食品的安全、营养和保健功能。基于公众对高品质健康生活的追求，食用菌产品在消费者膳食结构中的地位日益提升。

但随着食用菌行业工厂化产能的提高，行业竞争愈加激烈。受市场价格不断走低、原材料及其它成本的不断攀升、珍稀品种推广缓慢及环保政策趋紧等因素影响，公司发展面临瓶颈。

目前我国食用菌工厂化生产的行业标准制定比较滞后，缺乏分区域、分品种、

分环节的生产标准，生产企业大多是按照自己制定的工艺流程和操作模式进行生产，行业整体集中度较低，但也因此为公司带来了很大的整合空间。

（4）公司存在的优势及困难分析

在食用菌行业，公司的菌种培养技术及主要育菇技术参数均处于行业领先或先进水平，培育出的金针菇菇帽均匀、菇体洁白度高、菇条较粗，食用起来口感甜脆，更受消费者青睐，良好的产品品质使得公司在产品定价方面更具竞争优势。

而公司在发展食用菌业务方面存在的主要困难是产能不足，生产规模与行业主要竞争对手相比存在一定差距，经销商数量较少，市场占有率低，限制了公司食用菌业务的快速发展。

3、消防业务

（1）行业发展情况及趋势分析

中国的消防市场经历了从计划经济的定点生产、备案/许可制、市场准入制三个阶段。改革开放前，国内仅有百余家消防定点生产企业，产品结构单一；1986年开始，虽然还是采用严格的许可生产机制，但已经有了第一批民营企业进入消防领域；自2001年开始，消防产品销售采用市场准入制度，由计划转入市场，大量民营企业涌入消防行业，行业规模迅速扩大。

从行业整体情况来看，我国消防产品制造企业的规模普遍偏小，多数中小企业缺乏品牌认知度和技术优势，企业销售产品较为依赖地区销售网络、消防工程施工企业等渠道，且同类竞争者较多，难以获得大量的市场份额。且专业领域、中高端市场对产品功能、质量稳定性要求较高，部分领域还要求企业取得相关专业资质，从而形成行业总体集中度低的市场格局。

根据公安部消防局的初步统计，2019年全国共接报火灾23.3万起，造成1,335人死亡、837人受伤、直接财产损失达36亿元。全国消防救援队伍接警出动127.6万起，连续第7年突破100万起。出动消防救援人员1,318.8万人次，连续第6年突破1200万人次。出动消防车辆232.7万辆次，连续第4年突破210万辆次。严峻的火灾形势意味着我国消防产业发展之路任重而道远。

2019年《中华人民共和国消防法》修订后实施，消防工作继续贯彻“预防为主、防消结合”的方针，为消防事业的发展提供了指引。新消防法继续实行消防安全责任制，建立健全社会化的消防工作网络，继续贯彻“政府统一领导、部

门依法监管、单位全面负责、公民积极参与”的消防工作原则。消防法的修订和公布实施，对加强我国消防法制建设，推进消防事业科学发展，维护公共安全，促进社会和谐，具有十分重要的意义。根据我国目前的经济形势以及国家“十三五”规划纲要对消防产业的宏观指导，未来几年，我国的消防市场将会不断发展，家用消防、车用消防、农村消防器材市场也将迎来新的发展机遇。

2017年10月10日，公安部消防局发布了《关于全面推进“智慧消防”建设的指导意见》，意见提出了智慧消防的重点建设任务和工作目标。2019年5月30日，中共中央和国务院联合印发了《关于深化消防执法改革的意见》，提出了消防执法改革的5个方面12项主要任务(5+12);在加强事中事后监管方面：完善“互联网+监管”，运用物联网和大数据技术，实时化、智能化评估消防安全风险，实现精准监管。

现阶段，中国多数省级以上城市、90%左右地级以上城市均提出了智慧消防建设计划，有数百个城市正在规划和建设智慧消防，智慧消防行业未来发展潜力巨大。同时，智慧消防建设工程系统庞大，涉及范围广阔，发展空间宽广，因此智慧消防整个产业链都成为投资热点。根据中国政府采购网数据，2019年，中国中央和地方单位智慧消防招标项目共有63个，平均每个项目招标金额为475.65万元左右。根据招标网数据，2019年，全国智慧消防招标项目数量为726个，综合市场规模在34.5亿元左右。消防行业科技化、信息化、智能化将成为未来的发展趋势。

(2) 行业竞争格局分析

目前，我国消防生产企业数量超过5,000家，但行业集中度低，全国真正有实力，能形成企业集团化、产品多元化的企业并不多，消防行业内的上市公司更是屈指可数。

经过多年发展，我国的消防产品行业已初步形成一定的行业格局，新进入者面临较高的进入壁垒：如新进入企业无法短期内在设计、生产工艺和检测检验等领域获得足够经验积累，难以在前期投入资源构建完善的市场渠道，也难以获得行业相关资质并形成自己的品牌。大部分企业产品结构单一，规模较小，产品同质化严重，市场辐射有限，缺乏整体解决方案。总体而言，我国消防行业市场份额较为分散，行业集中度低，龙头企业初步形成，“智慧消防”产品整体研发进

度缓慢，行业内的并购重组开始兴起，规模较大的企业面临新的发展机遇；低端市场竞争激烈，产品品种单一，行业平均毛利不高；中高端市场竞争温和，少数企业向系统集成商发展。

（3）公司发展面临的机遇及挑战分析

目前，由于我国社会整体火灾防御能力滞后，消防产业发展水平还不能满足经济社会的快速发展与不断扩大的社会防火和灭火需求，消防产业面临着巨大的发展空间。我国消防安全产业正处于快速发展期，随着新能源、建筑、电力、通信、石化、环保、军工行业的发展，以及向第三世界出口消防产品量的增加，这种快速增长的趋势将继续保持。“十三五”期间，建设“美丽中国”将催生巨大的绿色消防市场，而城镇化建设进程的加快及社会消防意识的逐步提高又将给市政消防、住宅消防以及家用消防带来广阔的发展空间。

2019年政府将实施更大规模的减税。普惠性减税与结构性减税并举，重点降低制造业和小微企业税收负担，制造业现行16%的税率降至13%，建筑业现行10%的税率降至9%，这将大大降低公司消防产品的经营销售成本。与此同时，消防法规的日趋完善、消防监管的日趋严格以及各级政府和监管部门对消防行业的日益重视将有力地推动我国消防行业的健康、快速发展，而消防行政审批的改革将进一步提高我国消防行业的市场化水平，为品牌企业创造良好的成长环境及竞争环境。

习近平总书记在2019年3月19日主持召开的中央全面深化改革委员会，会议审议通过了《关于深化消防执法改革的意见》等相关文件，会议提出取消消防技术服务机构资质许可、取消消防产品市场准入限制。这将加大消防行业竞争，但同时也将促进企业创新发展，提供更加优质的消防服务，开发出更加实用、先进的消防产品。

目前宏观经济面临下行风险，固定资产投资大幅缩减，对整个消防行业及公司的发展都将产生一定的影响。而公司管理层若未紧跟行业的发展步伐，亦会影响公司的生产经营活动并阻碍公司的发展。

（4）公司存在的优势及困难分析

与行业内其他企业相比，公司具备较强的消防系统整体解决方案能力、较高的品牌知名度、较强的科技创新能力等优势，并形成了较为契合行业特点的以经

销为主的营销模式。

但与此同时，公司现阶段也面临资金不够充沛、人才缺乏、专业市场营销能力较弱、北方及中西部市场业务拓展不利等困难，这对公司持续稳定的发展亦会造成一定的影响。

（二）公司发展战略

利用上市公司平台加快促进园林、食用菌、消防三大产业的资源优化配置及优胜劣汰，建设产业多元且具备较强竞争力的投资控股型集团公司。

在园林绿化领域，尽快恢复中茂园林信用体系，拓宽融资渠道，对不良资产及时处置，并在消化目前在手工程订单的前提下拓展对公司现金流压力较小的工程业务，保障公司的日常经营。

在食用菌领域，继续加大对菌种的研究与培育，探索珍稀菌种产品的生产，并积极研究资本市场融资工具及并购方式，在有相关扩张需求及满足扩张条件时通过外延式扩张进一步增强食用菌业务综合竞争力，尽快完成食用菌生产基地的全国布局。

在消防领域，通过自主研发或并购的方式不断拓宽业务领域，完备业务资质。进一步推进供给侧结构性改革，利用物联网、人工智能、虚拟现实、移动互联网等最新技术，配合大数据云计算平台、火警智能研判等专业应用，实现消防产品的智能化，研发、生产更为高端、智能、绿色且符合市场需求的消防产品，增加与现代科技技术领域的互动，推动“传统消防”向“现代消防”的转变，大力推广现代化消防系统整体解决方案服务。

（三）2020 年经营目标和计划

2020 年的经营目标是针对性地采取有效措施，努力改善公司经营情况，实现业绩扭亏为盈。

为实现公司的年度经营目标，公司 2020 年的经营计划主要包括：

1、采取多种途径缓解资金压力，积极推进化解债务风险进度

2020 年，公司将采取包括但不限于以下几种方式以缓解公司当前资金压力：

- （1）积极引入有渠道、有资源、业务协同、资金雄厚的战略投资者；
- （2）拓宽融资渠道，尽快恢复公司融资能力；

(3) 积极盘活现有存量业务，推进项目施工，以达到工程收款节点，收回工程款项。

(4) 对公司旗下的子公司、孙公司、参股公司及股权基金等资产情况进行梳理，不排除将对部分资产进行处置

鉴于公司债券“16天广01”已构成实质性违约，且已有债权人已向法院申请对公司重整，若法院裁定公司进入重整程序，公司将依法配合法院及管理人的重整工作并积极履行债务人的义务，在平衡保护各方合法权益的前提下，积极与各方共同论证解决债务问题的方案，同时将积极争取有关方面的支持，实现重整工作的顺利推进。若法院未能受理债券持有人对公司的重整申请，公司将积极与相关债权人进行沟通，并通过包括但不限于上述措施以筹集资金用于偿还本期债券应付本息。

2、积极论证并制定切实可行的重新恢复上市的方案

因重新恢复上市相较 IPO 难度有所降低，公司将根据交易所有关恢复上市规则，在保障中小股东、债券持有人及银行等债权人利益最大化的前提下，制定三至五年规划，在确保有关硬件指标达标的情况下，使公司恢复上市。公司股票转股转系统后，将一如既往、不改初衷，并将采取包括但不限于以下措施优化公司资产、强化公司内部控制，为恢复上市创造条件：

(1) 公司将积极与债券持有人及银行等债权人进行沟通，争取取得债权人的谅解与支持，采取一切必要的举措，以时间换取空间；

(2) 采取得力措施，完善健全内控制度，建立可靠、可制约、稳定运行的内控机制，确保股东、董事会、经营层相互监督，避免违规违法行为；

(3) 定期向监管部门及地方政府汇报以取得相关方支持；

(4) 剥离不良资产或盈利能力极低、连续多年亏损的部分资产。稳定生产经营，保障公司消防业务与食用菌业务日常生产经营不受影响，保障员工利益，坚持产品质量长抓不懈；

(5) 督促公司股东邱茂国全面清理违规担保，保障公司合规经营；

(6) 探讨通过缩股方式缩减公司股本，为未来重新上市打好基础。同时在缩股进程中采取差异化措施，使公司股东邱茂国的业绩补偿事项得以实施；

(7) 积极引进战略投资者，为公司注入流动性及优质资产，提高公司经济效益。

3、通过内生增长及外延收购的方式增强食用菌业务竞争力

2020年，若公司资金压力得以缓解，公司将会在有相关扩张需求及满足扩张条件时，在符合法律法规的条件下，通过外延整合等方式扩大公司的产业链，继续利用上市公司平台及资本市场工具并购食用菌行业优质企业，在区域布局和品种扩充方面重点发力，通过外延式扩张进一步增强食用菌业务综合竞争力，提升公司可持续发展及盈利能力，为公司和股东创造更大价值。并通过加大珍稀品种的研发力度、废弃菌包的综合利用、探索建立循环农业模式等方式提升公司食用菌业务的竞争力。

4、强化营销网络，提升主营业务盈利能力

2020年，公司将抢抓产业转型的契机，对现有业务深耕细作的同时，深化营销创新变革，持续加强营销网络建设、品牌建设，通过自行研发及并购优质企业等方式不断提升公司业务的覆盖面，提高产品的技术含量与附加值，积累优质客户，为公司占领中高端市场打下坚实的基础。

5、加强人才队伍建设，提升企业创新能力

2020年，公司将不断完善人才引进、培训、选拔、激励机制，加快以高层次、高技能人才为主体的人才队伍建设，为公司可持续发展提供有力保障。同时，开设专业技术培训、关键性岗位技能培训，提升员工专业素养，为公司科技创新注入新动力。

6、加强集团内部管控，全面提升规范意识

2020年，公司将全面加强违规担保、资金占用等违规事项的审查力度，建立健全《印章管理制度》、《财务管理制度》、《子公司管理制度》等有关规定，完善公司内部控制与风险管理体系。不定时安排公司及子公司董事、监事、高级管理人员进行培训，提升公司管理人员的规范运作水平，加强企业内部管控。

天广中茂股份有限公司

董 事 会

二〇二〇年六月九日