

2016 年度董事局工作报告

2016 年，本集团围绕“建设一个以新材料为主的高科技产业集团”的发展战略，在《宝安宪章》统领下，坚定贯彻“抓机遇、调结构、促升级、增效益、防风险”的工作方针，以创新变革和提升效率为主线，持续推进资产证券化工作，在沪深、香港及新三板市场的战略布局进一步完善，产业经营和资本经营工作取得了阶段性成果。

一、2016 年度公司经营情况

报告期内，本集团实现营业总收入 644,950.63 万元，比上年同期增长 31.75%；营业成本 444,568.96 万元，比上年同期上升 37.30%；销售费用 61,280.91 万元，比上年同期上升 15.70%；管理费用 74,484.31 万元，比上年同期上升 42.62%；财务费用 36,666.31 万元，比上年同期上升 48.46%；归属于上市公司股东的净利润 23,338.39 万，比上年同期下降 68.90%，主要原因是：公司上年同期将所持有的宝安地产（现更名“东旭蓝天”）15%股权对外转让获得较大投资收益。

1、高新技术产业

作为集团重点发展的高新技术产业，经过多年的布局和精心培育，并受益于国家对新材料、新能源汽车、军工等产业政策的支持，整体上保持较快增长态势，产业链优势、集群效应进一步显现。报告期内，高新技术产业实现销售收入 29.24 亿元，同比增长 40.32%；实现利润总额 4.11 亿元，同比增长 19.65%。

本集团控股的新三板企业贝特瑞公司抓住动力电池材料市场快速发展的机遇，积极调整产品结构，在维持原有常规产品市场份额的基础上向动力电池供应商转变，取得良好的成效，报告期内实现营业收入 21.36 亿元，同比增长 42.28%；实现净利润 2.61 亿元，同比增长 47.12%。2016 年度，贝特瑞公司正极材料业务取得突破性进展：正极销售收入超过 6 亿元上，同比增长 300%，从第四季度起，市场占有率处于领先地位，行业地位迅速提升，并完成了大客户布局，已与 CATL、力神、沃特玛、国能、中航锂电、万向、中天、鹏辉等国内大型动力电

池厂商建立全面合作关系。另外，天津磷酸铁锂自动化生产线已经建成并达产，年产能 1 万吨。在高端产品硅基负极材料上，成功导入国外大客户，实现批量供货，抢占市场先机，成为贝特瑞新的利润增长点。在对外项目合作方面，贝特瑞公司与惠科公司、星聚公司、SHT 公司、上大瑞沪公司共同出资设立深圳市深瑞墨烯科技有限公司，加快推进实现石墨烯导热材料项目的产业化；另外，贝特瑞公司抓住行业高速增长机遇，与金坛华罗庚科技产业园管理委员会签订了投资合作协议，将在常州市金坛华罗庚科技产业园内投资建设“贝特瑞高能锂离子电池材料项目”。2016 年 9 月，贝特瑞成功取得坪山总部用地，建设工作正有序进行中。在产品研发方面，贝特瑞与国际客户持续合作研发二代氧化亚硅，氧化亚硅负极首效取得突破，获得国际客户认可；硅碳第三代通过新一代包覆技术，取得突破性进展，具有低膨胀、长循环寿命、高能量密度等优异性能；通过纳米化技术、球形化技术等新技术开发的新型球形磷酸铁锂产品，性能优异，具备产业化条件优势；与国际客户合作开发的高压实、长循环镍钴铝（NCA）产品性能改善显著，获得客户认可；镍钴锰三元（NCM）的开发也取得阶段性进展，正在向客户送样评价中。贝特瑞公司积极主导和参与国际标准的制定：由贝特瑞公司和标准研制单位合作制定用于测试纳米负极材料的 ICP-OES 测试方法已经参加两次国际会议，顺利通过了预立项和立项阶段。另外，贝特瑞公司、中国科学院山西煤炭化学研究所和标准研制单位共同制定的 Boehm 滴定法测试石墨烯含氧官能团测试，已参加一次国际会议并顺利通过预立项阶段。

受新能源汽车行业政策的调整及过渡的影响，本集团控股的新三板企业大地和公司 2016 年发展速度低于预期，报告期内实现营业收入 4.08 亿元，同比增长 27.94%；实现净利润 5,083 万元，同比下降 19.36%。为满足日益增长的市场需求，大地和进一步扩展遵义公司电机产能，解决控制器核心零件的供应瓶颈，使年产能达到 10 万套以上，形成了以深圳总部研发为主导，遵义工厂为主要生产基地的产业布局。在技术开发方面，完成了汽车级控制器小批量生产，该产品极大提升了新能源汽车关键零部件的安全性，控制器的功率密度大幅提升，其安全等级和功率密度接近国际水平；开发的新一代电机其转矩密度和噪音指标均处于国内领先水平。

本集团控股的友诚科技公司报告期内实现营业收入 1.82 亿元，同比增长

16.45%；实现净利润 5,979 万元，同比增长 77.23%。友诚科技作为国内最早进入新能源汽车充电连接器领域的企业之一，其交直流充电连接器产品在充电桩、电动车等市场占有率位居前列，并与包括比亚迪、江淮、特锐德等国内众多知名汽车商和充电桩生产厂商建立了合作关系。报告期内，友诚科技新增了“一种用于电动车辆充电桩的身份验证方法”等 3 项处于公示期的发明专利，并取得了“电动车辆充电线缆”实用新型专利。友诚科技用于电动汽车电机和控制器连接的 2PIN、3PIN 等系列高压连接器，以及新一代挂壁式充电桩的研发进展顺利。

本集团控股的新三板企业永力科技公司报告期内实现销售收入 1.01 亿元，同比增长 16.50%；实现净利润 2,262 万元，同比下降 23.22%。新兴的模块电源类业务实现了较快增长，收入占比大幅提升，成为新的利润增长点。在产品技术开发方面，浮台及岛礁供配电系统逐步形成了销售；突破了高压输出技术新领域，扩充了基础模块电源的品种，提高了监控程序模块化程度。报告期内，永力科技整体搬迁至“永力产业园”，成立了北京睿远科技有限公司开展技术服务及市场开拓。

本集团控股的哈尔滨万鑫石墨谷公司自成立以来，受到各级政府部门领导的高度关注，获得多项政府资金支持和“国家高新技术企业”认定，被评选为“黑龙江省省级重点企业”。报告期内，完成石墨烯复合导电浆料生产项目、石墨烯产品孵化研发中心项目工程的主体封顶；完成导电液产线扩建，产能由原来的 1000 吨提升至 5000 吨；完成水系石墨烯导电液和高固含量石墨烯导电液的开发。对外合作方面，万鑫石墨谷公司与俄罗斯莫斯科大学就“特种防火材料项目”达成合作协议；“中国石墨产业发展联盟”获得国家工信部批复成立，由万鑫石墨谷公司作为理事长单位；组建了“北大-宝安烯碳实验室”和“黑龙江省石墨产业公共技术服务平台”。

本集团控股的北京宝航公司通过独立开发并掌握了适合自有雾化设备的气雾化制粉核心技术，完成 AlSi10Mg 3D 打印粉等新产品开发，并形成新的市场销售。电子封装项目成功开发出 AlSiC 材料，各方面性能满足客户要求；顺利开发了 ZLD116 粉体材料以及纯铝粉，并已经完成该两种粉体材料的生产以及交付。

本集团控股的武汉华博公司积极开拓市场，加强与军方的合作，与中国航天

科工集团某所签订“某型语音通信系统”项目补充协议和备产协议；与某公司合作，就某型进口直升机所用机通产品换装研制达成合作协议；展开陆军北斗巡逻定位设备的研制工作；与北京某公司联合研制炮班通信系统项目；与某士官学校合作，共同开展新型自行火炮火控系统部件检测仪的研制。报告期内，武汉华博公司与本集团共同投资深圳游视虚拟现实技术有限公司，弥补了武汉华博公司在模拟训练器研发上的技术短板。2016年，武汉华博公司整体搬迁进新厂区，并顺利通过了军工二级保密资格等各项资质体系的认定审查。

本集团控股的江西宝安新材料公司在市场开拓方面取得了较大进展，在国内市场，开发的产品配合东风小康某车型通过国家国V要求的全部测试，并已开始为东风小康小规模供货；与吉利汽车业务衔接取得进展，接到首批净化器订单；积极研发创新，开发了家用空气净化器、车载甲醛分解器、空气陶筛等终端消费产品，丰富了产品结构，并实现小批量销售。在国外市场上，江西宝安新材料公司积极参与美国EPA认证，开发满足相关要求的汽车后处理催化剂产品，并已经接到美国客户催化剂的试订单。报告期内，江西宝安新材料公司积极参与国家重点研发项目，获得“大气污染成因与控制技术”项目国家资金支持。

本集团控股的泰格尔公司按计划完成成都泰格尔公司的厂房及办公用房建设，并努力高效地在报告期内相继取得国家二级保密资质、国军标资质、ISO9001质量管理体系认证等多个资质。成都泰格尔公司与某公司签订了无人机机翼与尾翼结构件项目合同，已完成该项目所有外协制造及采购供应商的遴选评定。另外，成都泰格尔与某公司合作，负责研制某无人机项目部份结构，已通过了该项目设计单位的评审，目前已开始正式生产。

本集团控股的宁波拜特公司在技术研发与产品设计方面进一步优化回馈型生产化成测试设备，同时根据市场需要延伸半自动化、自动化产品生产线。报告期内，完成后端电源设备配套自动针床的研发及设计，并实现销售；完成电源控制部分及测试夹具一体化，并实现销售；完成200V中压回馈型设备自主研发，已实现销售；低压10A DSP技术进入研发阶段。

2、生物医药业

本集团控股的马应龙报告期内实现营业收入21.03亿元，较上年同期增长

17.89%；实现净利润 2.50 亿元，较上年同期增长 12.09%。报告期内，马应龙公司强化在肛肠领域的品牌优势，努力聚集全产业链资源，向整合式经营模式转型，优化营销体系，强化基层市场开发，创新实施精准营销，提升品牌影响力，大力发展大健康产品，丰富产品和服务。在医药流通板块上，创新药品零售业态，整合医药流通和医疗服务资源，拓展区域市场的大健康服务，网上药店销售规模实现增长。在医院诊疗板块方面，积极整合社会资源，加快诊疗产业布局，启动“全国百家重点肛肠专科共建计划”，强化品牌经营和终端渗透，共建马应龙肛肠诊疗中心，目前已与兖州、柯城等 13 家公立医院签订合作协议，直营医院步入稳定发展通道，诊疗产业收入持续增长。

本集团控股的绿金高新公司报告期内实现营业收入 4,618.62 万元，同比增长 115.21%；净利润为 75.83 万元，实现扭亏为盈。受益于政府加强监管和公众对农产品质量安全意识的提高，绿金高新公司的主营业务生物农药及生物肥料实现较快增长，在青海枸杞市场、贵州茶叶市场、新疆蝗虫市场等均取得不俗表现。在研发方面，主导产品 0.3%印楝素成功通过青岛烟科所评审；完成了 0.3%印楝素乳油增效配方在茶叶、草莓、甘蓝、柑橘上的产品升级。绿金高新公司于 2016 年 12 月挂牌新三板，证券简称为“绿金高新”，证券代码为“870415”。

本集团控股的大佛药业公司报告期内实现营业收入 5,622 万元，同比下降 11.64 %；实现净利润-20.08 万元，同比下降 109.31%。收入降低主要因营销模式转型升级需要，主动大幅压缩了非核心的批发业务，剔除该因素，实际上核心业务同比增长 20%左右；净利润下降主要因新厂房投产后成本大幅提升、挂牌与研发等非经常性支出增加以及电商公司前期投入较大。大佛药业坪山新厂房于 6 月份顺利通过了 GMP 现场检查，7 月份获得了新的药品 GMP 证书。启动了医药互联网+战略布局，成立电商公司打造“医药 e 家”互联网新特药服务平台。大佛药业公司 2016 年 5 月挂牌新三板，证券简称为“大佛药业”，证券代码为“836649”。

3、其他方面

2016 年，随着房地产市场的回暖和企业的积极应对，本集团房地产行业去库存工作较上一年度有较大的进展。控股子公司深圳丹晟恒丰公司继续积极推进深圳市白石龙工业区城市更新项目，建筑施工有序进行，争取 2017 年底实现销

售。报告期内本集团成功控股深圳市华信达房地产开发有限公司，该公司开发的项目位于深圳市龙岗区横岗街道茂盛片区，为拆除重建类城市更新项目。

本集团控股的古马岭金矿新增探矿权，已取得新《探矿权证》，储量报告工作正在推进中。

在风险投资方面，中国风投及旗下基金完成了对修修软件、相舆科技等 31 个项目的投资；完成了济南建华创业投资合伙企业（有限合伙）的设立工作。所投项目中正在 IPO 排队的有海湾环境、美诺华、华瑞电器、新东方新材料 4 家企业；新增三板挂牌企业 7 家，截至报告期末共有 28 家企业实现三板挂牌。

在投融资方面，报告期内本集团全资子公司宝安科技对国际精密实施了有条件全面要约收购，截至报告期末，宝安科技持有国际精密 368,405,000 股股份，占其总股本 35.01%，为其第一大股东，本集团两名代表已进入国际精密董事会任执行董事。报告期内，本集团所属资产管理公司完成瑞德丰精密制造、馨园网络信息、康康网络、三甲医疗信息、中港电力等 5 个项目的投资；并减持其所持有的新研股份，实现较好投资收益。2016 年 3 月，本集团获批向合格投资者公开发行人面值总额不超过 20 亿元的公司债券，并已成功发行首期人民币 10 亿元公司债券。2016 年 12 月，本集团主体信用等级被上调为 AA+，评级展望为稳定；“16 宝安 01”信用等级上调为 AA+。

在品牌建设方面，在“世界品牌实验室”2016 中国 500 最具价值品牌评选活动中，中国宝安集团品牌价值达到 407.22 亿元，排名第 69 位；在第十二届中国证券市场年会上，本集团荣获“成功转型上市公司龙鼎奖”；在《中国证券报》第十八届“上市公司金牛奖”评选活动中，本集团入选“2015 年度金牛上市公司百强”；在第十一届《中国 50 家最受尊敬上市公司》评选活动中，本集团入选高科技行业“中国 50 家最受尊敬上市公司”。

二、公司未来发展的展望

1、发展战略

本集团致力于“建设一个以新材料为主的高科技产业集团”。

2、行业发展趋势及公司面临的市场竞争格局

作为我国七大战略新兴产业和“中国制造 2025”重点发展的十大领域之一，新材料是整个制造业转型升级的产业基础；国家政策强调支持新材料、新能源汽车等战略性新兴产业，同时军民融合上升为国家战略，本集团在这些领域已深耕多年，本集团高新技术产业将顺应行业发展趋势不断发展壮大。

随着人口老龄化以及居民医疗支出的增加，医药行业规模不断扩大；医药行业供给侧改革逐步推进，行业集中度和行业竞争力提升。医保目录进一步调整和规范，三保合一政策落实，将影响未来很长一段时间药品市场的销售及竞争格局。健康中国被纳入国家战略发展规划，健康产业政策有利新兴业态快速成长；十三五时期全面推进“互联网+健康医疗”服务，推动大数据、物联网、移动互联网等信息技术与健康服务的深度融合。

针对房地产市场分化加剧的情况，国家的房地产行业政策坚持了分类调控、精准施策的原则，热点城市调控政策集中出台，遏制投资投机性需求，防范市场风险；三四线城市仍坚持去库存策略，部分城市市场去库存周期大幅缩短，在售库存下降，但各城市总体供需关系分化仍较为明显。

3、新年度各项业务的发展规划

2017年是实施“十三五”规划的重要一年，是供给侧结构性改革的深化之年，本集团将以《宝安宪章》统领全局，坚持“证券化、轻资产、低负债、高效率”的基本策略，以人才与机制的有机融合为基本手段，注重品质，提升效率，发挥优势，推动集团跨越式发展。

（1）高新技术产业

2017年，本集团高新技术产业将通过“提高精益管理水平、创新经营模式与机制、提升效率”的思路做大做强现有企业，同时加大高新技术产业的投资布局和资本市场运作的力度，重点围绕新材料、新能源汽车、军工等领域进行产业拓展，吸收优质企业，完善产业链。具体到企业而言：

贝特瑞公司将继续聚焦价值客户，以服务、性能、引领力牢牢锁定客户，扩大客户份额，充分发挥公司在锂电负极材料领先优势的战略地位，借助品牌与技术实力，快速扩大正极、新型负极材料的市场占有率，并布局其它锂电功能材料。

重点开发行业优质客户、新能源汽车动力电池高端客户，加大硅系负极材料（Si-C、SiO-C）、软碳、钛酸锂（LTO）等新型负极材料以及镍钴铝（NCA）、镍钴锰三元（NCM）、磷酸铁锂（LFP）等正极材料的开发及商品化力度，做好技术储备。通过合作、并购等方式加快种子业务的量产与市场推广，快速抢占制高点，培养新的利润增长点和新的竞争优势。建设常州产业基地，与产业优势地区和企业合作，完善新能源材料产业布局，构建产业和成本竞争优势，快速占领新能源材料市场，实现跨越式销售增长。

大地和公司将不断加大研发投入，拓宽产品结构，大力推进充电桩项目；针对2017年的产业补贴政策，调整营销方案，积极推广发展不受新能源补贴政策限制的产品，规避政策调整带来的冲击。执行供应商质量考核机制，加大二供开发，提高合格及时交付率；优化产品结构及工艺，提升产品质量和生产效率。

友诚科技确立以大力开拓整车企业为销售主题的客户战略，拓展销售网络，提升产品市场覆盖率；加大研发投入，充分利用新技术、新材料作为研发重点，快速转换研发成果，使研发成果成为市场竞争的有力武器。

武汉华博公司继续做好军工科研生产资质重新认证，确保资质完整有效；争取取得北斗军用涉密信息技术使用资格，为公司进入北斗军品研制打开大门；继续强化军方目标市场的跟踪和渠道维护工作；严格按照军方要求完成模拟训练器交装培训任务，以及十一型模训软件瘦身任务；与深圳游视虚拟现实技术有限公司合作，积极准备新研产品参展推广工作；准备和完成好纪念中国人民解放军建军90周年大型军演服务保障工作。

永力科技公司将继续坚持发展创新，保持技术优势，提高研发效率；加强过程管控，提高生产效率，保障产品质量；做好财务运作，创造增量利润，促进资本增质；按计划对中科院半导体所项目研发进度进行跟踪，加快技术成果的转化进程；加强模块电源、光通信产品的技术开发与市场推广工作，以实现跨越式增长。

北京宝航将大力推广销售包括AlSi10Mg 3D打印粉等铝合金粉体材料；力争电子封装以及铝基复合材料民品形成销售收入；大力推进新产品开发工作，开发包括铝合金粉体材料以及铝基复合材料制件产品，形成新的销售业务；进一步拓宽铝基3D打印粉体材料产品系列，提高产品性能；积极拓宽思路，拓展公司产

品列表，带来新的销售收入。

江西宝安新材料将升级改进现有催化剂工艺配方，提升产品性能，降低生产成本，提高产品竞争力；开发满足国VI排放要求的后处理产品的配方研发与技术储备；大力推进大直径蜂窝陶瓷载体及DPF的销售工作；实现东风小康公司的批量供货；开发更多的空气净化产品，并全面拓展空气净化产品的销售渠道。

万鑫石墨谷公司将进一步加强市场开拓，加大客户市场推广进度，以大客户效应带动市场，提升市场占有率；开发出具有更优良电池性能的新型导电液产品2-3种，通过客户测评和认可；开发出除锂电池导电液以外的新产品及量产技术，扩宽公司的市场领域和石墨烯及碳管材料的应用方向；完成公司研究院和产业园区建设。

泰格尔将做好现有无人机项目生产任务；积极拓宽客户渠道，争取在航空零部件、试验件及其他产品等方面的合作取得突破；加紧与西南交大、上海交大及中铁等单位进行沟通，力争轨道交通复材研制及生产方面取得进展，向非航空及民用领域发展。

宁波拜特将继续加强产品技术开发力度，提升公司产品的竞争力和行业品牌的影响力；完成产品战略方案的设计和新产品的开发下线，实现动力电池化成设备的更新换代。

(2) 生物医药业

马应龙将深入挖掘工业网络附加值，努力打造整合式经营模式；实施轻资产扩张，加速诊疗产业布局，优化共建肛肠诊疗中心运营模式；创新商业模式，发展潜力市场，打造连锁药店经营特色；强化资源整合能力，统筹规划功能性护肤品、功能性食品、医疗器械、中药饮片等大健康业务发展；加快小马医疗平台建设，强化平台推广，强化电商核心竞争优势。

绿金高新将结合市场需求调整产品结构，优化生产工艺，减少废品损失；加大产品升级研发力度，丰富公司产品线；强化营销网络建设，构建层次化的营销网络体系；积极引进战略合作伙伴，开展形式多样的项目合作，推动市场的扩张；借助资本市场平台，引进战略投资，筹集中长期资金。

大佛药业将深入推进商业模式创新项目，推进公司转型升级；聚焦希诺宁，借助电商平台，提升销量和品牌，培育垂直模式；推进电商平台迭代升级，力争

在上线医生人数、上线品种数量、销售规模及服务创新等方面实现较大进展；加强在研及立项项目的后续工作，加大产品引进力度。

（3）房地产业

2017年，房地产业的主要工作要围绕“去库存、调结构”的思路来展开，把握市场机遇，提升销售能力，加快去库存速度和资产清理、处置，减轻积压，盘活资产；集中资源开发重点项目，缩短开发周期，尽早实现销售和资金回笼，加快周转速度。

三、风险分析和应对措施

1、高新技术产业经营中的主要问题、困难及对策措施：

集团高新技术产业仍然存在规模偏小、在产业链上的话语权偏弱，技术创新与商业模式创新不足、经营业绩受国家政策变动影响较大、部分企业盈利不佳、产业内协同效应不明显等问题。集团将围绕“提高精益管理水平、创新经营模式与机制、提升效率”的思路来展开，认清外部环境变化，识别重大风险和机遇，全面贯彻“精益管理”的思想，发扬工匠精神，重点提升产品研发能力、质量保障能力及成本管控能力。大力开展资本市场吸收合并、收购兼并工作，推进资产证券化，加快推动企业的上市及引入战略投资者工作，加大资本市场运作。通过有效的激励手段吸引人才，强化青年骨干培养；通过项目合伙等方式吸纳各类社会资源，提高经营效率。

2、生物医药产业经营中的主要问题、困难及对策措施：

生物医药产业的营销能力制约了企业扩张与网络价值的挖掘；新业务培育周期长，对整体业绩贡献仍然不大；资本经营能力有待强化。针对生物医药产业属于长周期产业的特征，集团将维持该产业以与行业平均增速相近的速度增长，深入挖掘市场潜力，积极开拓市场，逐步壮大生物医药产业规模，使之发展成为集团传统产业中的重要力量，并为集团的可持续发展提供稳定的现金流。

3、房地产业经营中的主要问题、困难及对策措施：

房地产业对政策变动的预见性及应对能力不足，部分地区的库存压力仍然较大，去库存的效果不理想。因此，房地产业将围绕“去库存、创模式”的思路，进一步加大去库存和资产处置力度，减少积压，盘活资产；集中资源开发重点项

目，调整地域结构和产品结构，缩短开发周期，尽早实现销售和资金回笼，加快周转速度。

2017年是集团跨越发展的重要一年，面对机遇和挑战，公司将始终贯彻“以价值创造为导向，实施优化与创新”的基本方针，向经营要效益，向管理要效率，求创新、促升级、补短板、抓落实，努力加快实现集团跨越式发展，以良好的业绩回报全体股东。

中国宝安集团股份有限公司董事局

二〇一七年四月二十六日