

耀华园林股份有限公司 2016 年年度报告摘要

一、重要提示

1. 本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于全国股份转让系统公司指定信息披露平台（www.neeq.com.cn 或 www.neeq.cc）的年度报告全文。

1.2 公司董事会及其董事、监事会及其监事、公司高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

1.3 本报告已经第一届董事会第十次会议审议通过，公司全体董事均出席了审议本次年报的董事会会议。

1.4 福建华兴会计师事务所（特殊普通合伙）对本公司 2016 年度财务报表进行了审计，并且出具了标准无保留意见的审计报告。

1.5 公司联系方式：

董事会秘书（信息披露负责人）：柯丽凤

联系电话：0595-88127877

传 真：0595-88128377

电子邮箱：yaohua@fjyaohua.com

办公地址：晋江市梅岭街道世茂御龙湾商业新天地2号楼3层 362200

二、主要财务数据和股东变化

	本期	上年同期	增减比例
资产总计（元）	360,535,539.50	356,425,123.90	1.15%
归属于挂牌公司股东的净资产（元）	224,303,142.36	168,313,065.50	33.27%
营业收入（元）	262,013,727.04	330,054,215.37	-20.61%
归属于挂牌公司股东的净利润	19,643,170.20	36,449,484.36	-46.11%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	20,021,065.90	36,354,908.38	-44.93%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-24,108,063.11	-41,348,709.57	-
加权平均净资产收益率	8.91%	33.26%	-
基本每股收益（元/股）	0.184	0.606	-69.57%
稀释每股收益（元/股）	0.184	0.606	-69.57%
归属于挂牌公司股东的每股净资产（元）	2.045	1.672	22.30%

2.2 股本结构

单位：股

股份性质	期初		本期变动	期末		
	数量	比例%		数量	比例%	
无限售条件股份	无限售股份总数	100,680,000	100.00%	-97,180,000	3,500,000	3.19%
	其中：控股股东、实际控制人	50,680,000	50.34%	-50,680,000	0	0.00%
	董事、监事、高管	0	0	0	0	0.00%
	核心员工	0	0.00%	0	0	0.00%

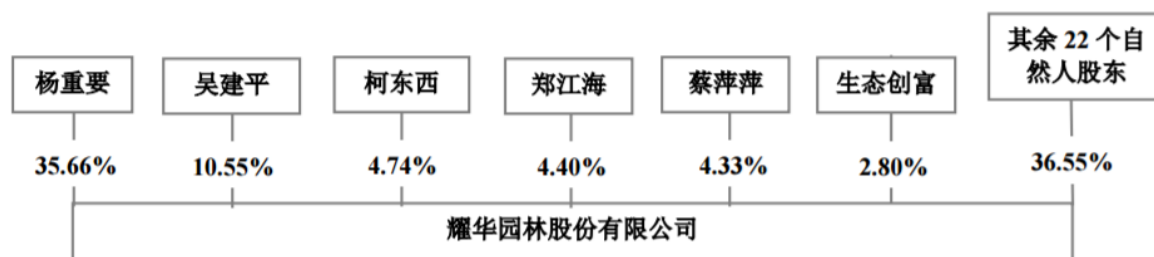
有限售条件股份	有限售股份总数	0	0.00%	106,205,000	106,205,000	96.81%
	其中：控股股东、实际控制人	0	0.00%	50,680,000	50,680,000	46.20%
	董事、监事、高管	0	0.00%	0	0	-
	核心员工	0	0.00%	0	0	0.00%
总股本		100,680,000	-	9,025,000	109,705,000	-
普通股股东人数		30				

2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

序号	股东名称	股东性质	期初持股数	持股变动	期末持股数	期末持股比例%	期末持有有限售股份数量	期末持有无限售股份数量	质押或冻结的股份数
1	杨重要	境内自然人	39,115,000	0	39,115,000	35.65%	39,115,000	0	0
2	吴建平	境内自然人	11,565,000	0	11,565,000	10.54%	11,565,000	0	0
3	郑江海	境内自然人	4,830,000	0	4,830,000	4.40%	4,830,000	0	0
4	陈春风	境内自然人	4,750,000	0	4,750,000	4.33%	4,750,000	0	0
5	蔡萍萍	境内自然人	4,750,000	0	4,750,000	4.33%	4,750,000	0	0
6	柯东西	境内自然人	4,500,000	199,000	4,699,000	4.28%	4,500,000	199,000	0
7	杨美玲	境内自然人	4,500,000	0	4,500,000	4.10%	4,500,000	0	0
8	王英群	境内自然人	4,000,000	0	4,000,000	3.65%	4,000,000	0	0
9	芦清波	境内自然人	4,000,000	0	4,000,000	3.65%	4,000,000	0	0
10	黄汉辉	境内自然人	4,000,000	0	4,000,000	3.65%	4,000,000	0	0
合计			86,010,000	199,000	86,209,000	78.58%	86,010,000	199,000	0

2.4 公司与控股股东、实际控制人之间的产权及控制关系



三、管理层讨论与分析

3.1 商业模式

公司立足于园林绿化行业，主营业务为以市政园林绿化和地产园林景观为主的工程施工，辅以绿化养护，苗木种植这类打通产业上下

游的增值服务。公司核心的商业模式为传统的工程施工招投标模式，通过运用自身在园林绿化领域的技术积累和实践经验，过往优质的园林绿化施工服务作为品质的保障，参与到各大项目的招投标流程中，通过自身在市场中的竞争力获取项目资源，以优秀的施工品质获得收入、利润和现金流。报告期内，公司的商业模式未发生重大变化。

（一）采购模式

园林绿化产业的产业链分工明确且较为稳定。除少数已完成产业链整合的一体化经营的园林企业外，苗木种植，园林景观设计、园林工程施工、绿化养护企业各自在产业链上有固定的分工和协作，产业上下游明确。

作为老牌的园林工程施工公司，公司主要从事市政园林和地产园林的施工这类处于行业产业链中游的业务。虽然近年来公司致力于产业链的垂直整合，大力进军产业链的中下游行业，但是由于公司体量较大，承接项目较多，产业链整合尚需时日，公司仍有相当大一部分资源需要采购得来。公司采购的资源具体分为苗木，建材和劳务三大类。

在苗木和建材采购方面，公司采购部已建立起一套供应商管理体系，对于首次合作的供应商，采购部会收集新增供应商的基本资质及相关信息，对其资质进行审查，经过各方的审核审批，方可与之合作。公司每年例行对供应商进行评估，评价合格的供应商纳入当年“合格供方名册”，对于评价不合格的供应商实行淘汰机制。针对不同的项目需求，同时综合采购物资的种类、数量、技术要求等因素，采购

部会选择适当的采购方式。对于达到国家要求招标标准的采购，进行公开或邀请招标采购；对于一般物资和固定资产采购，可采取询价或定向采购的方式；对于小额零星物资和固定资产采购，可采用直接购买方式。公司根据特定的情况，选取供应商，然后签订采购合同，待到采购物品到位，公司将进行验收，对合格产品入库，对不合格产品做出退货或让步接收的决定，最后付款结算。

在劳务外包方面，由于季节性用工，跨区域工程施工的原因，在工程施工阶段，公司采用劳务外包的形式将工程的具体施工外包出去。在劳务外包的流程上，公司忠实于一般的采购流程，对劳务外包供应商严格把控，合同的签订、验收与结算均遵守采购的内控制度。公司主要的外包或外协生产商为建筑劳务公司。公司主要的劳务外包商有厦门市仁得建筑劳务公司、福州世纪远博建筑劳务公司、厦门诚力建筑劳务有限公司、福州市鑫平建筑工程劳务有限公司和厦门瑞昌信建筑劳务有限公司、温州翔达建筑承包有限公司。公司与上述外包、外协生产商保持着长期良好的合作关系，其合作模式、质量控制措施如下：

在合作模式上，公司根据市场需求预测和工程中标情况制定劳务外包计划，并与各建筑劳务公司进行商务谈判，确定外包公司的资质、工艺、具体价格、工期是否达到公司的要求。公司根据双方确定的具体内容签订合同，劳务外包公司根据合同的要求提供符合要求的各工种工人。

在质量控制方面，首先，优秀的劳务外包提供商是保障质量的重

要因素，公司注重对劳务外包提供商的选择，公司会对劳务外包提供商的行业口碑、工艺能力、质量管理水平、交货能力等进行综合评审。其次，在下单生产前，公司在商务谈判中会对合格标准、工期等质量控制指标与各劳务外包提供商进行专项沟通并达成一致；开始生产后，各劳务外包提供商通过自有的质量管理体系对劳务人员施工的过程进行监控，并定期将施工情况汇报给公司的对接人。公司的技术人员、项目管理人、施工人员会全程跟随项目，在做好自身工作的同时，对外包劳务人员的施工质量进行监控，以保证产品质量、工艺达到公司的要求。

公司产品和服务的核心在市政和地产园林工程整体的运作与实施，并不局限于单纯的园林施工。公司采用劳务外包的模式，符合园林绿化产业的发展趋势，有利于公司集中资源研发新的核心技术，有利于公司加快对产业链上下游业务的拓展，不会对公司的独立性和持续经营造成实质性障碍。

（二）销售模式

公司主要从事园林工程施工、园林养护及苗木种植业务。其中，苗木种植业务占比较小，主要通过直销手段完成。除此之外，公司最主要的销售模式为传统的招投标模式或邀标模式，极少数项目以商务谈判和直接委托形式进行。公司主要以承接各类市政、地产园林工程项目为主，这类项目对企业的资质、服务质量、行业口碑、施工能力等要求较高，且竞争者较多，所以业主通常本着公平、公正、公开的原则，实行公开招投标，筛选适合的园林绿化服务提供商。行业内这

类园林工程企业，如尚柳园林，山水园林，蓝天园林等，也都以招投标为主要的业务模式。

我国市政机构使用招投标模式寻找项目承揽企业由来已久。因为招投标模式形成了由市场定价的价格机制，使工程价格更加趋于合理，同时有利于保证工程质量。对承包人来说，已建工程是企业的业绩，以后不仅会对其资质的评估起到作用，而且对其以后承接其他项目有至关重要的影响，因而企业会将工程质量放到重要位置。对于发包人来说，招投标模式有利于控制园林工程的投资。国际国内历年的园林工程招投标证明，经过园林工程招投标的工程，最终造价可节省约 8%。这些费用的节省主要来自于施工技术的提高、施工组织的更加合理化。此外能够减少交易费用。节省人力、物力、财力，从而使工程造价有所降低。

作为一家成立了二十三年的园林绿化公司，公司内部已经形成了一套完整的招投标体系。公司通过客户邀约、公司经营信息中心以及过往客户的推荐来获取市场业务信息，根据具体项目要求制定相应的投标书，参与客户组织的招标会。客户根据各企业提供的投标书，评定出最佳方案，选定中标企业。公司中标后，营销部根据中标项目类型，转交相关部门进行项目实施。其中，工程施工项目转交工程部，景观设计项目转交景观设计事业部、园林维护项目转交苗木事业部。除了传统的招投标以外，由于公司在区域内的园林行业中具有较高的知名度和影响力，公司“设计施工苗木一体化”的综合服务能力可以满足客户大规模、综合性或者个性化项目的要求，同时公司拥有诸多

成功的案例涉及园林产业的各个方面，取得了不少客户认可。所以一些熟悉的地产商，采用邀标的方式邀请公司参与企业举行的招投标。公司一般会与另外几家园林公司一起竞争，经过层层筛选，地产商会最终选出最符合项目要求的园林企业。

公司还有小部分的合同是采取商务谈判和直接委托达成的。这类模式只针对于合同金额较小的园林绿化项目，如零星绿化项目、绿化修补修复项目及绿化设计项目等。由于该类项目规模小、周期短，通常客户会直接邀请公司进行商务谈判或直接委托公司承接项目。

（三）盈利模式

公司主要通过承接各种园林工程来获得利润。通过多年的累积，公司已然形成了一套自主的工程施工内控制度。公司通过业已建立的业务渠道、客户关系以及网络、媒体等公开信息源等，加上自己已有的客户资源来广泛收集园林工程施工项目信息。之后，公司会组织招投标。中标之后，公司会认真分析项目对于工期，工艺，苗木种类等等的各种需求，制定施工方案，选择有资质、符合要求的劳务公司提供劳务外包，采购苗木与设备，做好这一部分的前期工作。进入施工阶段后，公司将在质量和工期上严格把关，做到按时保质保量的移交工程。最后，待工程验收合格，园林便进入了最后的绿化保养期。公司所处的园林行业为资金密集型行业。园林工程款一般分三个阶段支付。第一阶段，客户一般会根据合同约定向公司支付进度款，进度款一般按时间结点或者工程形象进度结点支付。工程形象进度是表明工程活动进度的主要指标之一，它用文字或文字结合数字，简明扼要

地反映工程实际达到的形象进度。所以，在此之前，公司的前期投入并没有获得收入。公司需自主垫付一部分的开支，这对于公司的现金流提出了较高的要求。有时候客户在合同鉴定后会支付给公司一部分的合同款作为工程预付款，这便能适当的缓解公司的资金压力。第二阶段，当客户根据工程形象进度表支付到 70%-75%时，客户会停止支付，待到工程竣工验收后，客户会支付至合同款的 80%-85%。等到最终结算确认后，客户会支付至结算总价的 90%-95%。余下的工程款作为工程质保金，于质保期内分期支付，在质保期结束时支付完成。

3.2 报告期内经营情况回顾

报告期内，公司紧紧围绕年初制定的经营计划和经营目标，引入重点人才，大力开拓市场，狠抓工程质量规范管理，同时注重培育公司新的利润增长点，增强企业发展后劲，谋求企业在更高的发展层次上进行业务转型。

截止本报告期末，资产总额 360,535,539.50 元，较上年期末增长 1.15%，保持相对稳定。本期实现营业总收入 262,013,727.04 元，较去年同期下降 20.61%，主要系 2016 年部分工程储备项目未能按计划时间开工，使得公司营业收入下滑。本期经营活动产生的现金流量净额为-24,108,063.11 元，较去年同期增加 17,240,646.46 元，主要系公司业务规模下滑，工程垫付资金减少。本期实现归属于挂牌公司股东的净利润 19,643,170.2 元，较去年同期减少 46.11%；扣除非经常性损益后的净利润为 20,021,065.90 元，较去年同期减少 44.93%；公司净利润本年下降主要是受到公司业务规模和毛利率双重

下降的影响。

3.3 外部环境的分析

一、政府政策对园林企业的影响

随着我国城市化进程的加快，政府对市政工程的投资力度正在不断加大，提升城市居住舒适度；另外，国家落实城市规划政策和“园林城市”、“生态城市”等建设标准，为园林绿化产业的迅速发展提供政策性支持，使得园林行业未来发展空间较大。

近年来，随着园林绿化行业快速发展，行业项目规模迅速扩大，进入园林绿化行业的门槛相对较低，业务资质等级划分相对不精确，使得从事园林绿化的企业越来越多，且企业规模普遍较小，以及企业单一区域性经营特征明显等原因，园林绿化行业竞争较为激烈。

二、行业发展

根据《中国大百科全书》，园林是指在一定的地域运用工程技术和艺术手段，通过改造地形（或进一步筑山、叠石、理水）、种植树木花草、营造建筑和布置园路等途径创作而成的美的自然环境和游憩境域。园林的范畴不仅包括庭园、小游园、花园、公园、植物园、动物园等，还包括森林公园、风景名胜区、自然保护区、国家公园的游览区、休养胜地及各类功能性园林如居住区园林、单位附属绿地、城市广场公共绿地等。

1. 园林是传统文化与生态文明的有机结合，是人与自然沟通的世界性语言。从古至今，园林作为一个人工的生态系统，除了发挥其传统的美化环境和提供休憩场所的作用外，还在改善生态环境，减低

自然灾害，维护生物多样性和保护自然与文化遗产方面发挥了巨大的作用。随着经济、社会的快速发展和人民生活整体水平的提高，人们对于人居环境的要求也越来越高，因此，就世界范围而言，园林行业已被公认为“永远的朝阳产业”，其独特的绿色环保和生态概念已经获得愈来愈多的认同，展现出越来越广阔的市场前景。

2. 园林绿化作为城市基础设施，是城市市政公用事业和城市环境建设事业的重要组成部分，关系到每一个居民，渗透各行各业，覆盖全社会。园林绿化行业的发展对于提高我国城市园林绿化水平，改善人居环境质量、提升城市品位，促进建设“资源节约型、环境友好型”社会具有重要意义。近年来，随着国民经济的快速发展，环保意识不断深入人心，人们对于园林绿化在城市中所占地位的认识有了进一步的升华，我国已将城市园林绿化的发展和水平提到保护生态平衡的高度来认识，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。国家制定的“建设良好生态环境、实现生态文明”的政策方针为园林绿化行业的发展提供了广阔的发展空间，同时对本行业的设计、建设、质量、管理与科研实力也提出了更高的要求。

三、市场竞争的现状

我国园林绿化行业由于准入门槛较低，企业数量众多，行业集中度较低，尤其在园林绿化施工领域，导致行业竞争日趋激烈。而且很多园林施工企业是以前地方园林局下属单位改制而来的，具有一定的

区域垄断地位，其他地方企业进入该区域市场具有一定难度。其次，随着园林绿化行业逐步走向成熟，规模化、全国化经营成为趋势，“大行业、小公司”的市场格局逐步转向“大行业、大公司”阶段。国内多家园林绿化企业已登陆资本市场，凭借资金实力在全国范围内扩大业务，市场竞争也趋于更加激烈。尽管公司具有城市园林绿化壹级企业资质，而且公司已具备跨区域经营能力、大中型项目施工等能力，但是，业务的跨区域扩张势必使公司面对更激烈的市场竞争。同时，我国政府针对房地产市场颁布了一系列调控措施，以抑制房地产市场的泡沫化，这使得中高端房地产项目的地产景观项目市场竞争将更加激烈，房地产公司对承做地产景观工程的园林绿化的工程质量、设计能力和进度控制有了更高的要求，也将使部分地产景观工程项目出现低价竞争的不利局面。随着市场竞争的加剧，可能影响到公司园林绿化业务的拓展，对公司的持续发展产生一定的影响。

3.4 公司发展战略

公司是专业于市政园林工程，地产园林工程，绿化养护和苗木种植，集设计施工于一体的工程专业施工的壹级企业。公司以园林工程为主体，绿化养护和苗木种植为辅，向产业链的各个方面进行拓展，并为之提供集规划与设计、建设、保护、管理、研发等为一体的全方位系统服务。

一、主营业务发展战略

公司的产品及服务主要包括市政园林，苗木养护，地产园林和苗木种植。其中市政园林又分为市政绿化，生态修复和海绵城市建设。

市政绿化主要包括道路、绿道、公园、广场、街道、林地、湿地、滨水区等城镇公共空间的园林，是城镇中唯一具有生命的基础设施。它是基于政府责任和义务为人们提供有偿或无偿公共产品和服务的公益性园林，是提高人民生活水平和对外经济开放的基本条件。大面积的生态绿地景观、丰富的户外游憩活动场地及悠久的历史名胜，是人们工作、文化生活、教育、娱乐、休憩、减灾和抗风险的不可缺少的重要栖息地，对城镇景观面貌、环境保护、社会与经济文化的发展、生态文明建设起着全面的重要作用。

生态修复主要指绿色基础设施（城乡绿地系统、大地绿色廊道、生态斑块、防护系统、铁路公路交通等）破坏的裸露黄土、荒山矿山及地质灾害地质、水利海洋江湖河堤、沙漠与盐碱地等城镇外的国土园林生态修复绿化。其虽远离人们生活的空间，但是其对人类的生存空间和安全具有重要影响。通过生态恢复建设，提高绿色植物覆盖率，实现生态系统的正向演替，可以提高经济效益和生态、环境效益，有效地巩固和加强地球生态系统平衡，对实现人与自然和谐共处，实现人类社会的可持续发展起着无可估量的重要作用。

海绵城市，是一种形象的表述，是指城市在适应环境变化和应对雨水带来的自然灾害等方面具有良好的“弹性”，也可称之为“水弹性城市”。城市能够像海绵一样，在适应环境变化和应对自然灾害等方面具有良好的“弹性”，下雨时吸水、蓄水、渗水、净水，需要时将蓄存的水“释放”并加以利用。“海绵城市”作为一个在国内新兴的生态建设概念，在国外已然得到快速的发展和推广。德国、瑞士、

新加坡、美国等发达国家在科学的规划下，因地制宜采取符合自身特点的措施，已经建立起了一套自己的“海绵城市”系统。我国开展海绵城市较晚，还存在着技术滞后，建设施工经验匮乏，基础设施落后等不利因素，但是假以时日中国必将探索出属于自己的海绵城市模式。

绿化养护工作在园林绿化中占有重要的地位。从大的方面讲，园林养护和管理工作处理是否处理得当在一定程度上，会直接影响到园林绿化建设的成效好坏。俗话说“三分种，七分养”，园林景观想要达到让人心旷神怡的景观效果，就必须依靠高质量、高水平的养护和管理。因此，唯有根据科学的养护标准，进行园林植物的养护管理，才可以在较长时间内使植物能够成活并健康生长，真正起到使园林绿化的功效。

地产园林主要是居住区、机关与企事业单位工作生产生活环境等私用空间的园林，是最贴近人们日常起居生活的院落园林，其星罗棋布地镶嵌在各个环境中，对景观和生态效益要求高。主要功能包括改善小气候、遮荫降温、调节气流、净化空气等生态功能；分割空间、增加层次、四季色彩季相变化等美化环境功能；提供场地、增进交流、怡心养性等社会功能。

园林绿化苗木花草的种植，不仅为公司项目提供原材料，更为生态环境起着氧吧、降噪、减灾、防风、防火、防水、调节气候、减轻大气与土地污染的作用。

园林工程施工业务是公司的核心业务。园林施工业务规模的不断

拓展和提升，是公司未来的持续发展的重要保证。公司将致力于不断加强跨区域施工项目和大型综合性项目的比重，逐步形成全国范围内的产业布局，并通过大型精品项目的设计、建设，进一步扩大公司的品牌知名度，最终将公司打造为行业领先企业。

目前甚至将来一段时间，公司虽然有良好的发展机遇，但同时应看到建筑业受国家的宏观经济政策影响较大，市场管理还不尽规范，为了提高企业的抗风险能力，有效化解市场风险，在公司的产业发展战略上突出园林和市政这两块主打业务，将其做强做大，形成品牌优势，同时向其他产业领域延伸。

3.5 经营计划或目标

（一）市场开拓计划

1、建立区域营销中心、事业部，以福建为中心拓展至全国根据公司的业务发展目标，未来公司跨区域经营规模将逐步扩大，为满足业务拓展的需要，公司将在现有各事业部的基础上，逐步在全国各主要区域建立区域营销中心、事业部。各区域营销中心、事业部在公司统一领导下，通过建立竞争、考核与奖惩机制，促进各运营营销的发展，从而为公司建立辐射全国的业务网络奠定基础。

在区域营销中心、事业部建立的过程中，将进一步建立健全市场营销体系，提高市场反应灵敏度，提高营销管理水平，壮大营销队伍，加强公司品牌建设，并根据市场需要，为业务部门和研发部门提供全面、及时、准确的市场信息，从而实现市场资源共享，降低销售成本，以进一步巩固和深度开发已有的市场占有率并积极拓展新的市场

领域。

2、着力提升设计与施工一体化能力

设计与施工一体化的是公司的核心竞争力之一，未来公司计划通过进一步细化设计与营销部门、项目部的合作机制，强化设计与施工一体化能力在项目承接、建设效率、成本控制、效果呈现方面的优势，从而提升该类项目占全部施工项目比例，进而为公司的业绩的持续增长创造条件。

3、优化业务结构，丰富业务品种

公司将以园林绿化工程业务为核心，地产园林业务为支撑，密切关注国家在园林、房地产、生态修复方面的政策动向和趋势，探索PPP等新型行业模式在园林生态领域的发展动向，不断拓展住宅、度假、公共园林、湿地等多种园林类型，实现各业务品类均衡发展。

（二）研究创新计划

1、加大研发投入力度

公司将结合市场开拓计划，提高公司在园林工程新技术、新品种开发、生态修复、水生态治理等领域的技术开发能力和技术创新能力，建立和完善科研项目的选题立项、进度管理、成果登记、资料归档、推广应用、科研合作、经费管理等技术研发全过程的管理体系，使公司研发业务的各项工作有效开展，为市场开拓提供技术支撑。

2、提高科研推广应用、转化能力和效率

公司未来将不断加强科研成果实际应用，在研发项目立项过程中，充分考虑到未来业务发展的实际需要，优先选择在项目实施工程

中需求迫切或对提升施工效率、降低成本支出、加强施工效果作用明显的项目，确保科研成果快速转化为生产力，从而为公司的发展贡献力量。

（三）人力资源计划

公司发展的关键在人才，公司将在发展的过程中不断完善人力资源制度，包括招聘、培训、晋升、考核、奖惩等具体制度。

公司将根据未来发展战略和各时期的目标要求，在精简高效的原则下，主动制定公司内部人才的选拔、调配和外部人才的招聘、录用计划；逐步引进公司所需的各方面专业人才，尤其是提高专家级技术人才、营销人才、行业管理人才和资本运作人才的比重，优化公司人才结构。

（四）收购兼并计划

公司将根据业务拓展的具体情况，本着对股东有利、对公司发展有利的基本原则，在条件成熟时，将与公司主营业务发展相关的企业或技术成果作为收购、兼并的对象，进行对外投资或兼并收购。

四、涉及财务报告的相关报告

4.1 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的说明

无

4.2 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的说明

无。

4.3 合并报表范围发生变化的说明

无。

4.4 董事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

福建华兴会计师事务所（特殊普通合伙）出具标准无保留意见的审计报告。

耀华园林股份有限公司

董事会

2017年4月27日