

科远股份 2015 年度董事会工作报告

2015年度公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规以及《股票上市规则》、《中小企业板上市公司规范运作指引》、《公司章程》、《董事会议事规则》等相关规定，本着对公司股东负责的态度，认真执行股东大会的各项决议，忠实履行职责，维护公司利益，进一步完善和规范公司运作。现将 2015 年度公司董事会工作情况汇报如下：

一、管理层讨论与分析

2015年国际国内市场环境依旧复杂多变，经济下行压力仍在不断加大，但得益于多年深厚的研发积累与前期完善的产业布局，在多重困难与挑战相互交织的2015年度，公司在传统的流程工业领域与重点布局的离散制造领域均实现较大突破，整体业绩逆势上扬，取得了显著增幅。

2015年度，在流程工业领域，因公司过程自动化与信息化产品的性价比进一步提升，市场竞争力持续加强，加之公司对新行业的拓展工作进入收获期，使得公司该产业领域的订单量延续了2014年的高速增长态势，市场占有率得到进一步提升。

2015年度，在离散制造领域，因秉持“解决方案产品化”的市场推广策略，加之“科远慧联制造平台”的持续完善，使得公司智能制造业务取得了诸多突破与业绩的亮点，实现了该产业领域的订单量同比实现较高增幅。

2015年度，备受关注的凝汽器在线清洗机器人市场推广情况达到预期效果，从产品运行情况及清洗效果的客户认可情况来看，均取得了可喜的反馈。报告期内，该产品在目前国内各等级机组均实现了成功的试运行，从江苏省国信集团、协鑫集团到中国大唐集团、中国国电集团、中国华电集团等国内五大电力集团都实现了首台首套的突破；国内第三方权威测试机构——西安热工院对该产品运行情况进行了测试，并出具了权威的测试报告。这将对凝汽器在线清洗机器人产品在2016年的市场推广工作产生较大的推动作用。锅炉炉膛参数分布测量与燃烧优化系统产品已经完成产品定型测试，下一步即将进入市场推广阶段，该产品有望成为公司继凝汽器在线清洗机器人产品之后又一“杀手锏”级产品，并将成为又一业绩增长点。此外，助力发电企业实现工业4.0的智慧电厂完整解决方案逐步落地，成为引领行业未来发展的风向标，有望在未来成为另一业绩亮点。

2015年公司合并报表范围内实现营业总收入42,259.17万元,比上年同期增加34.45%,全年实现归属于上市公司股东的净利润6,127.34万元,比上年同期增加44.07%。

二、董事会日常工作情况

2015年度,公司董事会认真履行工作职责,审慎行使《公司章程》和股东大会赋予的职权,结合公司经营需要,共召开5次董事会会议,会议的通知、召开、表决程序符合《公司法》、《公司章程》及《董事会议事规则》等各项法律、法规及监管部门的要求。会议完成了各项定期报告、员工持股计划、非公开发行股票等重大事项的审议,同时履行了必要的信息披露职责。

2015年度,董事会提请召开股东大会共计2次,对于股东大会的各项决议,进行了认真的执行和有效的贯彻。

三、未来发展展望

1、行业格局和趋势

(1) 工业自动化系统行业发展趋势

工业自动控制系统行业的技术发展趋势是高性能、高可靠性、高适应性,其技术特征和标志是数字化、智能化和网络化。

当前工业自动控制系统在全球范围内掀起了一个自动化、数字化、信息化浪潮,包括美国的再工业化,德国的工业4.0,我国“十二五”规划明确提出发展高端装备制造,高端装备制造的核心之一为工业自动化和信息化,即工信部提出的“两化”深度融合,同时在2015年全国两会上提出的“中国制造2025”,绘就了中国版工业4.0的蓝图。“十二五”规划中的高端装备制造业重点发展智能装备:积极发展以数字化、柔性化及系统集成技术为核心的智能装备;大力发展光机电一体化技术。重点抓好微机电系统和机器人技术、核心单元技术和传感器技术,特别是数控机床技术,而精密、高端、控制、电力电子等一向是中国的弱点。

随着信息技术与先进制造技术的高速发展,我国智能制造装备的发展深度和广度日益提升,以新型传感器、智能控制系统、工业机器人、自动化成套生产线为代表的智能制造装备产业体系初步形成,一批具有知识产权的重大智能制造装备实现突破。

(2) 工业信息化产品的发展趋势

① 网络化趋势。网络化成为软件技术发展的基本方向。计算技术的重心正在从计算机转向互联网，互联网成为软件开发、部署与运行的平台，将推动整个行业全面转型。软件即服务(SaaS)、平台即服务(PaaS)、基础设施即服务(IaaS)等不断涌现，无论是泛在网、物联网还是移动计算、云计算，都是软件网络化趋势的具体体现。

② 服务化趋势。服务化成为软件产业转型的本质特征。软件构造技术和应用模式正在向以用户为中心转变。云计算是软件服务化的一种主流模式，它可以按照用户需要动态地提供计算资源、存储资源、软件应用等资源，具有可动态伸缩、使用成本低、可管理性好、节约能耗、安全便捷等优点。在服务化趋势下，向用户提供软件服务所带来的体验成为竞争的决定因素。

③ 智能化趋势。智能化是软件技术发展的永恒主题。智能化是在海量信息基础上实现知识的自动识别，赋予信息系统自适应能力，大幅提高资源配置效率。软件的感知范围逐步由温度、水、气、物体等物理形态向意识思维领域拓展，软件将能够从复杂多样的海量数据中自动高效地提取所需知识，软件开发语言更加高级化，开发工具更加集成化。

④ 平台化趋势。平台化是软件技术和产品发展的新引擎。操作系统、数据库、中间件和应用软件相互渗透，向一体化软件平台的新体系演变。硬件与操作系统等软件整合集成，可降低 IT 应用的复杂度，适应用户灵活部署、协同工作和个性应用的需求。平台化趋势下，软件的竞争从单一产品的竞争发展为平台间的竞争，未来软件产业将围绕主流软件平台构造产业链。

⑤ 融合化趋势。融合化是软件技术和产业发展的新空间。软件技术和产业正步入高度分化基础上的高度融合阶段。一方面，软件的技术体系、业务领域越来越专业化；另一方面，自动化技术与信息化技术、软件与硬件、软件与网络、产品与业务、软件产业与其他产业、软件与设备、设备与设备之间相互融合不断深化。融合化趋势催生了大量新技术、新模式、新业态，创造了巨大的市场需求。

⑥ 多样化趋势。网络化与虚拟化，自主化与多样化，已成为当今信息化应用的大趋势。多样的智能终端的快速应用使得原有PC、办公桌上的信息获得方式已经迅猛的发展成为多种多渠道信息获得方式。信息化需要做到了“三随”：随身、随地、随时。

2、公司发展战略及经营目标

公司在专注于工业自动化与信息化业务的同时，通过对行业发展的前瞻性判断并结合公司的竞争优势，将“智能制造、工业大数据、绿色制造”作为战略发展主轴，围绕工业4.0进行战略布局，在经营决策层、控制层和设备执行层结合自身产业技术优势，将公司打造成为国内领先的整体数字化企业平台解决方案提供商。

未来公司将继续奉行“以技术为后盾，产品为基础，行业解决方案为中心”的经营理念，充分发挥产品链的集成优势，坚持从行业进行突破，为客户提供自动化和信息化整体解决方案，最大程度地满足客户对整体解决方案和一站式服务的需求，形成独特的竞争力。

（1）整体经营目标

未来两到三年内，公司将不断加大研发投入、加强技术创新、完善管理制度及运行机制、加强与国内外科研机构合作，将更多高技术含量、高附加值、智能化、适应市场需求的智能制造系统、智慧电厂与进入式凝汽器在线清洗机器人、锅炉炉膛参数测量和燃烧优化系统等能量优化相关产品全面推向市场。同时，公司将持续优化战略布局，积极拓展新产业、新市场，继续开发和深度拓展合同能源管理等新型商业模式，提高新产品在公司业务中的比重，加快实现向工业4.0转型，同时借助传统产业亟待升级的有利形势，以市场引导研发，以效益评价绩效，积极推进用自动化和信息化技术改造传统产业。

（2）主要业务经营目标

公司作为国内领先的工业自动化与信息化产品、服务与解决方案提供商，计划以自身供应链制造中心、研发中心作为样板工程，先行先试，突出数字化、自动化、绿色化、虚拟化等特征，定义现代制造行业生产的可持续发展。依托于公司在流程工业自动化与信息化领域多年的技术积累与进口替代产业发展经验，秉承公司“以技术为后盾，产品为基础，行业解决方案为中心”理念，致力服务于中国制造业产业升级，面向中国制造行业，低成本推广普及“工业4.0”理念，将现代智能制造理念深度嵌入传统制造业，以期推动传统产业的升级改造。具体过程中，公司将不断加大研发投入，积极布局工业4.0和智能制造，同时持续保持公司在技术、研发方面的领先优势。公司除了继续保持既有的在过程自动化与

信息化方面的核心竞争力之外，将围绕工业4.0产业关键技术不断创新，尤其在绿色制造、机器人与智能制造、工业智慧云开发、行业大数据挖掘、智慧工厂等领域，为公司下一步战略布局智能制造产业奠定了坚实基础，部分创新成果如“凝汽器在线清洗机器人”、“锅炉炉膛参数测量和燃烧优化系统”产品以及智慧电厂完整解决方案将进行大规模市场推广。未来，公司将借助自身信息化技术及丰富的一体化解决方案的经验，以行业为切入点，着力为制造业企业打造一个基于C2M商业平台的覆盖整个生产制造核心环节的管理应用系统，将互联网思维应用到传统制造业，让制造业回归本质，产品价值最大化，交易成本最小化，实现产品定制化生产，逐步向“工业4.0”迈进。

3、2016年经营计划

(1) 变雇佣制为合伙制

2016年，持续加强各分子公司、事业部及产品中心建设，探索科远特色的合伙人制度模式，建立不仅是领导层级的合伙人制，更是员工层级的合伙人制。着力制度和流程优化，致力完善决策机制及职责分工、提升经营水平、精益管控过程，努力在经营管理各方面取得创新性进步与突破。

同时改造企业分配模式，化整为零，拆小业务经营单元，从营销端到生产、研发设计，全面实现内部各运营环节的独立结算，由为公司干到为自己干，通过为自己干增强公司的平台价值。重心下沉，“让听得到炮火的人进行决策”，营造各分子公司、事业部及产品中心的内部创业氛围。

(2) 市场规划

面向流程工业市场，深度挖潜，持续提供创新性产品及服务，即利用公司自身深厚的技术底蕴，以工业大数据以及人工智能技术帮助这些流程工业企业实现智能化、智能化，让这些流程工业企业由现今的工业3.0实现工业4.0。

面向离散制造行业市场，提升为客户提供系统解决问题的能力，进一步打造智能制造示范项目，具体分为三方面工作，一是为客户提供变频器、伺服系统、PLC、HMI和数控系统，实现装备智能化；二是秉持“解决方案产品化”的理念，为客户提供包括机器人、AGV、MES和自动化仓储在内的自动生产线和数字化车间，即主要是工业3.0的内容；三是通过基于PLM、CRM、工业联网大数据和人工智能为基础的“科远慧联制造平台”，帮助客户实现销售、研发、供应链高度集成的

智能工厂，以此助力离散制造行业由现今的工业2.0实现工业3.0，为下一步实现工业4.0以及真正意义上的智能制造奠定坚实的产业基础。

（3）技术与创新

加强底层关键技术、核心技术及行业应用技术的研究、攻关和突破。积极构建健全以市场为导向、产学研相结合的技术创新体系，提升自主创新能力，为公司发展提供战略性的技术支撑。建立满足业务需求的技术平台、研发管理平台共享机制，规划与优化各层级技术路标，加强专利布局，整合优化并充分发挥公司的测试、中试、实验等技术开发和产品研发资源，有效引导并支撑各战略业务单元的技术发展。

构建和完善一体化的技术开发管理体系，深耕自动化与信息化技术，增强机器人与人工智能技术的储备和沉淀，探索发展相关自动化与信息化技术在“C”端市场应用，为战略布局能源互联网、新能源汽车以及医疗康复等相关产业奠定坚实基础。

（4）投资管理

公司将围绕机器人+人工智能两条技术主轴，积极寻求产业应用领域的“出海口”，积极研究产业和业务布局，支撑各业务板块快速发展，做强做大。科学规划投资战略，完善投资预算控制。

4、可能面对的风险

（1）宏观经济及政策风险

行业的发展与国家宏观经济和宏观政策密不可分，当宏观经济不振，或者宏观政策落地效果不佳时，均会影响到公司产品的销售和收入的增长，公司将依托各项优势勤练内功，争取创造新的利润增长点，同时密切关注宏观经营环境和政策的变化，积极快速的处理与应对其带来的风险和挑战。

（2）市场竞争风险

市场已进入充分竞争时代，外资品牌凭借强大的技术优势占据了较大市场份额，内资品牌奋力追赶，公司凭借高性价比的产品服务以及完整的行业解决方案等优势，在激烈竞争中占据了有利位置，并在多个细分领域领先竞争对手。但如果竞争对手调整经营策略或者提升产品技术能力，则可能对公司构成威胁，影响公司经营业绩。面对这一潜在风险，公司将紧跟市场变化，时刻关注竞争对手动

向并保持警惕，同时采取有效的经营策略积极应对，加大创新投入，巩固行业地位。

（3）人才流失风险

作为以研发、销售为主导的高新技术企业，人才对企业的发展至关重要。目前公司已建立起一支高素质的研发人员队伍。但随着业务的快速发展，对高素质人才的需求逐步加大，招聘引进的人才需要通过培训、融合才能适应公司的经营模式和理念。人才引进与企业目标存在一定差距。如何培养和引进人才，保持人才队伍的稳定是公司的重点工作，同时，由于行业竞争激烈，公司也面临着人才流失的风险。公司将高度重视人力资源工作，继续完善人才引进、培训和激励机制，加强人才队伍建设。开辟多层面人才引进渠道，完善内部人才流动机制，积极与高校、科研院所合作进行对口人才培养，同时持续提高员工薪酬、福利待遇，保障人才队伍的稳定，减少人才流失风险。

南京科远自动化集团股份有限公司

董事会

2016年4月25日