

南京科远自动化集团股份有限公司

2016 年度董事会工作报告

2016年度，南京科远自动化集团股份有限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 2016年度公司董事会工作情况汇报如下：

一、经营情况讨论与分析

2016年度，公司总体经营情况良好，公司业绩仍保持上行态势，全年实现营业收入512,680,944.89元，较上年增长21.32%，实现归属于上市公司股东的净利润82,485,127.45元，比上年同期增加34.62%。

报告期内，公司流程工业信息化业务累计签订销售合同额列国内同行业公开竞争第一名，在五大发电集团的业绩也在不断上升，后续市场持续拓展已无任何瓶颈。

报告期内，公司过程自动化控制系统业务方向市场占有率持续提升，根据中国仪器仪表行业协会的统计数据，公司国内市场地位持续保持行业排名前三位；此外，公司还在印尼设立办事处，公司控制系统在海外的业绩不断增加，影响力继续扩大。报告期内，公司实现了9F级联合循环机组国产DCS首台套突破；在垃圾发电行业，公司继续深入与各垃圾发电投资集团的合作，扩大了市场占有率，与中节能、绿色动力、北京中科、北京环卫、上海环境、皖能集团、桑德环境等集团的合作均取得实质性突破。公司中标的军信环保长沙垃圾发电项目，为目前亚洲同步开工建设的最大垃圾发电项目，建成后将成为国内垃圾发电新的标杆项目。

报告期内，公司自动化仪表业务突破前期的增长瓶颈，新签合同额较上年增加逾20%。2016年，公司结合市场需求，推出了在脱硫系统应用较多的100N/m角行程执行器，大大提高了公司执行器产品在脱硫系统的市场竞争力；在高转速产品的开发上也有所突破，为后期在大力矩高转速产品的开发奠定了良好基础；分体式产品也投放市场，为在一些特殊环境应用提供了很好的解决方案。

报告期内，公司着力打造的凝汽器清洗机器人产品开发应用进入第三年，市场化推广工作取得了实质性进展。销售模式上，除EMC合同能源管理模式以外，直接销售模式也取得了大幅突破；由第三方权威测试机构西安热工院所做的测试表明产品性能达到了预期效果。样板工程的投运以及权威第三方测试报告都将对凝汽器在线清洗机器人产品今后的市场推广工作产生较大的推动作用。同时基于锅炉CT技术的智能燃烧优化系统产品正式进入市场推广阶段，销售情况达到预期水平。

报告期内，作为公司非公开发行募投项目之一的智慧电厂业务推进顺利，公司接连中标大唐姜堰、国信高邮、国信仪征等智慧电厂项目，并在大唐姜堰成功完成国内首家智慧电厂的样板工程建设，获得了大唐发电集团领导及国内多家发电集团领导及行业内专家的一致认可和好评，公司在业内的行业地位取得极大提升，后续该产品将有较大的市场前景。此外，另一非公开发行募投项目——智能工厂业务也不断取得突破，系列化的智能工厂解决方案接连应用于沙钢集团、山钢集团日照公司“梦工厂”、青岛港集装箱物流等行业龙头企业，试点示范效应明显。

2016年，公司还致力于提升生产管理效率。借助于公司在工业自动化、信息化领域的产品研发及应用优势，正式启动了“科远智能工厂示范项目建设”，即按照工业4.0标准，利用公司自主的核心产品设备，先行将公司的产品生产制造过程实现智能制造，打造工业4.0样板工程。报告期内，公司完成了SMT车间级MES系统导入，优先打造完成了电子生产制造体系富有竞争力的供应机制、自动化产线、自动化仓储物流线，实现产品的快速交付、品质提升、成本下降。

二、董事会日常工作情况

2016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4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、董事会换届提名、高管聘任等重大事项的审议，同时履行了必要的信息披露职责。

2016年度，董事会共提请召开股东大会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、未来发展规划

（一）发展战略

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。

围绕公司深耕的流程工业和离散工业领域，公司制定了具有公司特色的市场战略和产品战略。

1、市场战略

（1）流程工业领域：增量市场方面利用产品的性价比优势及市场渠道优势持续扩大市场占有率；存量市场方面利用产品的创新性优势及客户关系优势持续挖掘客户购买潜力；

（2）离散工业领域：秉持“解决方案产品化”的市场推广策略，提升为客户提供整体解决方案的能力，进一步打造智能制造示范项目，逐步帮助客户完成从工业2.0向工业3.0过渡，并培育工业4.0市场；

（3）跟随“一带一路”，做好国内市场的同时，积极拓展海外市场。

2、产品战略

（1）加强产品底层关键技术、核心技术及行业应用技术的研发、攻关和突破；

（2）应用为本，产品为相；需求为体，技术为用。持续推进产品经理制度，优化老产品，规划新产品，成为行业引领者；

（3）软件与硬件并举，产品和服务并重；

（4）围绕机器人+人工智能两条技术主轴，通过外延式并购寻求产品应用领域的“出海口”与创新着力点。

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。

（二）2017年经营计划

1、强化事业部制建设

公司近几年的合伙人制事业部建设效果已经开始凸显。事业部制的优点：一是销售和项目实施高度协同，贴近客户，提高效率；二是有利于培养销售人员；三是有利于客户关系的积累。通过事业部制建设，公司构已建了极富战斗力的销售团队。2017年，公司将继续沿着事业部制建设的思路，在布局上重点关注GDP比较高的省份，通过做实省区，打好基础；而作为事业部重要资源与支撑的项目部，2017年也将加强建设，重点建设武汉、济南、西安项目部。

2、着力打造新的竞争力

经过20余年的发展，公司正在逐步改变业绩主要依赖过程自动化及信息化业务的局面，微型电网控制系统、智慧电厂和凝汽器清洗机器人、智能工厂等都具备了成长为公司核心业务的可能性和竞争力。这些创新产品及业务的推出，均得益于公司积极构建的以市场为导向、产学研相结合的技术创新体系；2017年，公司将继续提升自主创新能力，为公司的可持续发展提供源动力。

3、全面提升业务效率

2017年，我们要全进一步贴近客户、成就客户，做厚客户界面，形成以销售为顶，产品开发和项目实施为底的铁三角；打造以销售经理、项目经理、产品经理组成的工作小组，形成面向客户的“铁三角”作战单元，全面提升业务效率。

4、全面提升管理效率

2017年，我们将继续推进“科远智能工厂示范项目建设”，在智能电子车间的基础上，打造智能机械加工车间，建设科远智能工厂样板工程，形成电子制造、机械加工等典型离散制造业智能工厂的完整解决方案。通过科远智能制造信息系统的充分利用，实现从销售、订单、计划、采购、生产、物流及财务的协同，提升公司效率及竞争力，进一步提升制造优势。

南京科远自动化集团股份有限公司

董事会

2017年4月27日