

北京雪迪龙科技股份有限公司

2011 年度总经理工作报告

尊敬的各位董事：

2011 年，在全体员工的共同努力下，公司克服种种困难，完成了年度各项计划任务。虽然这一年国内市场调控密度加大和金融环境趋紧，但公司的各项业务开展情况良好，业务规模持续增长，公司的综合竞争力得到了显著提升，进一步巩固了公司在行业中的地位。在经过股份制改革后，公司继续推进各项制度建设及经营管理工作，加大技术研发和创新的投入力度，积极拓展环保和工业过程分析市场领域，扩充运营服务市场布局。现将公司 2011 年度的主要工作完成情况汇报如下：

一、 公司主要经营指标完成情况

公司 2011 年度生产经营状况正常，市场销售情况良好。2011 年度，本公司实现营业收入 32780.99 万元，较 2010 年度增长 9.2%；实现净利润 8147.49 万元，较 2010 年度增长 136.39%。

二、 年度重点工作完成情况

1、 资本市场创佳绩

2011年12月26日，中国证券监督管理委员会发行审核委员会召开第288次会议，审核通过了我公司首次公开发行股票，标志着我公司获得登陆资本市场的绿色通道通行证。

2、 积极推行技术创新

公司一直致力于研究环境监测和过程分析等新技术产品，努力依靠技术和服务来占领市场。迄今为止，公司已经掌握并积累了多个系列分析仪器、环境检测系统、工业过程分析系统设计和制造的核心技术。同时，公司对现有产品技术持续改进，其中，烟气排放连续监测系统产品的技术性能达到国际先进水平；水泥高温气体分析系统在国内率先运用油冷却技术，解决了水泥窑的高温和高粉尘的复杂工艺情况下的应用问题，并使用全自动反吹和自动退出保护功能，使得该产品在国际同类产品处于领先地位。

2011 年，公司共取得一项发明专利和九项实用新型专利以及两项软件著作权

权专利证书，另有 40 项专利申请在 2011 年已获得国家知识产权局的受理。

此外，公司通过深度识别用户需求，为用户量身设计技术方案、定制个性化产品和售后服务方案，具有技术含量高、定价能力强、客户关系稳定的诸多优势，提升了公司产品的市场认知度，为公司的持续发展奠定了良好基础。

3、扩充全国营销及技术服务中心，持续推进区域化管理进程

截止到 2011 年底，公司在国内 20 个重点地区设有营销和技术服务中心，通过点面结合的方式，辐射国内主要区域，公司按环保、水泥、石化化工、冶金等行业建立了多个营销事业部，培养了一支的技术实力强大、营销经验丰富的专业化销售团队，采取专业化的顾问式营销模式，为客户在售前、售中和售后提供量身定制的专家式顾问服务。经过近十年的市场拓展，公司已经拥有了广泛而坚实的客户基础。公司的客户结构以国内知名的环保和水泥工程承包公司、国内骨干电厂和石化企业等大中型企业客户为主；上述大中型客户经济实力强、商业信誉好，对公司产品的需求持续稳定、数量较大，这种客户结构不仅可以有效避免恶性竞争，还极大地提高了公司的品牌影响力。公司多年来与工程承包公司长期合作、互利共赢，建立了稳定的战略伙伴关系，同时注重与电力、水泥、钢铁等行业的广大终端客户保持良好的合作关系，拥有广泛而坚实的客户基础。

公司能够及时根据客户自身特点和需求，在最短时间内向客户提供标准化、专业化的售前、售中、售后技术支持和服务。为了提高服务的及时性，公司还设有值班工程师和专门客服热线。依靠良好的售后服务，公司不仅可以在售后服务过程中实现持续的备品备件销售收入和服务收入，而且建立并持续维护了与客户间的良好合作关系，为巩固和进一步扩展产品市场奠定了坚实的基础。

4、完善法人治理结构

2011 年，公司建立公司法人治理结构。公司股东大会、董事会、监事会和总经理办公会议按照公司制度进行管理和经营决策与监督，及时披露三会信息。在公司董事会的领导下，公司加大了规范管理内控制力、管理培训等规范工作力度，加深了管理人员对公司法人治理结构的认识，有利于提高管理水平。公司审计工作的进行促进了内部控制制度的完善和财务管理水平的提高。

三、2012 年度主要工作计划

2012 年，公司将充分发挥业已形成的技术、产品、规模及市场优势和“雪

迪龙”品牌影响力，以上市为契机，持续提高公司经营能力和管理水平，精心实施募集资金投资项目，通过产品技术创新、研发能力建设、人才培养、市场开拓等计划，保障公司发展战略的实施，使公司持续健康发展，切实保障投资者的利益。

1、募投项目实施计划

目前公司的募集资金已经全部到位，2012 年公司将全力投入 5 个募投项目及新厂区的建设，确保两个生产厂房今年建成，力争明年达到投产能力，早日为公司产生效益，提高公司总体盈利水平，进一步提高公司产品的市场占有率，稳固公司行业领先的地位，实现公司跨越式发展。

2、技术研发计划

公司将围绕环境监测应用领域和工业过程分析领域，依托公司本身的技术开发和应用能力，发展系列化产品，致力提升新产品及高端产品比重，并注重产品之间的互补性，以降低市场风险。通过实施募集资金投资项目，公司计划在未来持续提升主导产品的技术水平和生产能力，进一步提升新产品研发和生产的快速反应能力。坚持以市场为导向，不断开发生产适销对路的产品，扩大绿色环保型、替代进口型等高技术含量产品所占比重，逐步形成可持续发展的产品开发体系。

3、信息化和产品监控网络平台建设计划

加快营销信息管理系统建设。加强市场营销数据收集与统计管理，包括市场信息和销售产品的地域分布、行业分布、客户分布，为科学地分析数据、准确地掌握市场和销售动态提供依据；加大行业管理力度，加强与各个行业机构的联系与沟通，把握公司产品应用行业的发展方向和市场趋势；加强客户管理体系的建设，完善客户资料，做好客户的回访及维护工作，顺利实现产品的二次销售及现有产品市场的持续拓展。

4、营销服务网络布局计划

拓展营销网络。力争在2-3年内，实现公司营销网点国内覆盖率达到90%。重点加强华中、华南和东北办事机构的销售与服务力量、布控华东、西南、西北（新疆地区）和华北（内蒙地区），以产品销售和技术服务的一体化方式运作；在尚未设置营销网点的区域发展20个以上的代理机构，以弥补营销服务空缺。

5、运营服务计划

拓展污染治理设施市场化运营服务项目，提高专业化运营管理能力，突出运维优势。继续加大对运营队伍的专业化培训，提高公司运营团队整体技术水平，为实现专业化运营管理提供人员保障。对运营设备的专业维护、发现和预防各种故障，把故障率降到最低，为环保行政管理部门提供了实时监控的可靠保证。

6、市场开拓计划

通过建立和完善公司管理制度、流程，实现区域市场管理体系化、服务快捷化，提高客户需求的快速响应速度。利用公司行业龙头优势和客户资源优势，加强与现有客户的合作深度。积极开拓国内市场新客户，充分发挥品质、技术和成本优势，提高国内市场占有率；同时积极开拓国外市场，重点拓展东南亚、非洲、中东、东欧市场，发挥资源优势 and 成本优势，巩固和发展与知名工程公司的业务合作关系，成为其全球供应链重要的一环。

7、人才队伍建设计划

公司将秉承“以人为本”的理念，加强企业文化建设，构筑包括科研人员、管理人员、业务人员在内的高层次人才平台，进而使公司逐步拥有一支专业化、高素质、结构合理、具有高度凝聚力的人才队伍。加大教育训练投入以提升员工职业技能和职业发展能力。同时加强绩效考核，提升人力效率。根据公司发展战略规划以及整体经营目标，公司还将计划引进高端人才，优化人才结构，打造国际化经营管理团队。

8、深化改革和组织结构调整计划

在法人治理层面，公司将完善法人治理结构，形成决策层、执行层、监管层结构清晰、相互制衡的运作机制，建立健全法人治理相关制度和议事规则，实现公司决策科学高效、监督制约有力、执行规范顺畅。在信息披露方面，公司将建立信息披露机制，加强与公众的沟通交流，树立和维护公司良好的市场形象，进一步提高公司知名度与美誉度。在内部控制方面，将由董事会负责，公司管理层及全体员工共同参与，制定和实施内控制度，确保相关制度规范的完整性、合理性和实施的有效性，覆盖公司经营活动的所有层面和环节，以提高公司经营的效果与效率，增强公司信息披露真实性、准确性和完整性，确保公司行为合法合规。

2012 年，是国家“十二五”规划逐步规模化实施的一年，国家将在环保节能方面做出更大的投入，同时，今年也是雪迪龙公司踏入资本市场后的第一年，公司的管理团队，将一如既往地在董事会提出的各项决议与目标指引下，尽心尽责、团结协作，以上市公司的标准来全面衡量和要求自己，以完成经营目标为第一要务，为圆满达成董事会目标要求而不懈努力！

2012 年，本人将与公司管理层一起，立足于环保监测行业的巨大发展空间，务实经营。本人相信通过公司全体人员兢兢业业工作，踏踏实实干事，我们一定能够取得更好的业绩，以回报广大投资者。

北京雪迪龙科技股份有限公司

总经理：敖小强

二〇一二年三月三十日