

北京星网宇达科技股份有限公司

2016 年年度董事会工作报告

一、2016 年度主要工作回顾

2016 年，公司董事会严格遵守《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）等法律法规，充分履行《北京星网宇达科技股份有限公司章程》（以下简称“《公司章程》”）赋予的职责，认真执行股东大会各项决议，规范运作，科学决策。全体董事廉洁自律、恪尽职守，勤勉尽责，努力工作，较好地完成了各项工作任务。

（一）公司生产经营情况

1、整体经营情况

2016 年，是“十三五”的开局之年，也是公司“1+N”战略实施的元年。公司以惯性技术为基础，在多个业务方向上进行了战略性布局，在技术研发、产品升级、产业上下游进行了纵向延伸，在行业应用方面进行了横向拓展。公司在原有的导航、测量、稳控业务增长的基础上，拓展了光电稳控、雷达、红外、无人机业务。

2016 年度，公司实现营业收入 27,740.76 万元，较上年同期上升 16.99%，主要是本期导航类产品收入增长所致。归属于上市公司股东的净利润 7,332.61 万元，较上年同期上升 9.90%。本期管理费上升 1,508.34 万元，较上年增长 36.64%，主要是由于募投项目转固的折旧影响以及研发投入的加大所致。基本每股收益 1.29 元，较上年同期增长 10.26%；加权平均净资产收益率 20.34%，较上年同期下降 2.06%（绝对数值变动）。

2、上市成功，公司发展步入新阶段

2016 年 12 月 13 日，公司在深交所中小板市场上市，首次公开发行人民币普通股股票 1,900 万股，总股本由 5,700 万股增加至 7,600 万股，募得资金 3.35

亿元（募集资金净额 30,844.82 万元）。成功实现 IPO 后，公司净资产和每股净资产大幅增加，资产负债率下降，增强了公司资产结构的稳定性和抗风险能力；同时，募集资金的到位，有利于公司持续推进“惯性导航与测控产品产业化项目”建设，提升公司产业化能力，确保实现产能扩张的目标，进而缓解公司产能压力；保持公司在惯性技术行业的领先地位，提升市场竞争力；同时，登陆资本市场，有利于公司借力资本平台，提高自身融资能力。

3、军民融合，给公司带来新的发展机遇

军改的推进和军民融合政策的不断深化发展，促使公司能更好地参与到国防建设和部队建设中去。“十三五”期间，装备信息化是我国国防建设和军队建设的重要方向，精兵强装、提升部队战斗力是此次军改的重要目标。公司的主营业务和新布局业务与部队装备的发展需求及军改的战力提升需要高度契合，如信息感知（包括惯性导航、惯性测量、雷达、红外探测，多波束探测等）、指挥中继（卫星动中通、数传电台、专网等）、无人智能平台（无人机、无人车、无人船及无人潜器等）等板块，正是提升部队作战能力和部队装备现代化所急需的产品。2016 年，公司筹建了军品部，未来公司将大力推进公司产品参与部队装备建设。

4、引进人才，优化管理团队。

报告期内，公司非常重视人才引进和人才培养，通过不断完善考核体系和培训机制，最大限度地发挥人的积极性，提升公司的综合竞争力。报告期内，公司共引进技术人才 49 名，其中行业顶尖的硕士、博士及专家型人才 26 名。2016 年，公司总经理徐烨烽被评为科技北京百名领军人才、获评正教授级研究员并入选科技部 2016 国家创新人才推进计划。总体来讲，通过几年来的人才引进公司的团队得到了极大优化，具备支撑公司未来三至五年快速发展的规模和水平。

5、加大研发投入，进一步提升核心竞争力

公司所属行业属于国家鼓励发展的高技术产业和战略性新兴产业，公司一直重视技术和产品的研发投入。2016 年，公司投入研发费用 3,085.27 万元，占营业收入的 11.12%，较上年增长 47.06%。报告期内，公司完成了多个型号的高

精度光纤惯性导航系统的研制，实现了在高精度惯导领域的突破；完成了北斗智能驾考产品的升级推出了“考易考”产品，针对驾驶人训练市场的产品研发了“练易练”产品；为高铁运行安全研制了“惯性轨道检测车”；新开拓的业务方向推出了集成千兆网的红外探测设备、复合式安防雷达、长航时无人机、高速无人机、机载吊舱、船载光电跟踪系统等产品。

（二）公司董事会日常工作情况

公司董事会向股东大会负责，严格按照相关法律法规和《公司章程》的规定，依法召开定期和临时会议，对公司的各项重大事项，进行了认真研究和科学决策，在规范运行方面，达到了监管部门的要求。各董事勤勉尽责，严于律己，积极维护股东利益，为公司生产经营任务的圆满完成发挥了积极作用。

2016 年，公司董事会共召开会议 3 次：

2016 年 2 月 3 日，董事会全体董事召开第二届第六次会议，本次会议审议通过了：

- 1、《关于调整〈公司申请首次公开发行人民币普通股（A 股）并上市方案〉的议案》；
- 2、《关于授权公司董事会全权办理公司首次公开发行人民币普通股（A 股）并上市有关事宜的议案》；
- 3、《关于首次公开发行股票摊薄即期回报及填补措施的议案》；
- 4、《北京星网宇达科技股份有限公司 2015 年年度总经理工作报告》；
- 5、《关于批准截至 2015 年 12 月 31 日止三年财务报告对外报出的议案》；
- 6、《关于审议〈北京星网宇达科技股份有限公司内部控制自我评价报告〉的议案》；
- 7、《关于公司使用自有资金进行结构性存款或购买理财产品的议案》；
- 8、《北京星网宇达科技股份有限公司 2015 年年度董事会工作报告》；
- 9、《北京星网宇达科技股份有限公司 2015 年年度独立董事述职报告》；
- 10、《北京星网宇达科技股份有限公司 2015 年年度报告》；
- 11、《北京星网宇达科技股份有限公司 2015 年年度财务决算报告》；
- 12、《北京星网宇达科技股份有限公司 2016 年年度财务预算报告》；

- 13、《北京星网宇达科技股份有限公司 2015 年度利润分配的议案》;
- 14、《关于公司高级管理人员薪酬的议案》;
- 15、《关于公司董事、监事报酬及独立董事津贴的议案》;
- 16、《关于聘请公司 2016 年年度审计机构的议案》;
- 17、《关于召开 2015 年年度股东大会的议案》。

2016 年 3 月 12 日,董事会全体董事召开第二届第七次会议,本次会议审议通过了:

- 1、《关于在北京设立子公司的议案》;
- 2、《关于在湖北设立子公司的议案》。

2016 年 7 月 26 日,董事会全体董事召开第二届第八次会议,本次会议审议通过了:

- 1、《关于批准截至 2016 年 6 月 30 日止三年一期财务报告对外报出的议案》;
- 2、《关于审议<内部控制自我评价报告>的议案》。

2016 年,公司董事会严格遵守《公司法》、《证券法》等相关法律法规,在《公司章程》、《北京星网宇达科技股份有限公司股东大会议事规则》、《北京星网宇达科技股份有限公司董事会议事规则》框架下召集、召开股东大会,确保股东依法行使权利,相关程序及决议合法有效。本年度,经董事会召集组织的股东大会共召开 1 次,董事会股东大会决议事项均进行了认真执行。

(三) 公司独立董事和董事会专门委员会运行情况:

公司共选举 3 位独立董事,任职资格符合相关法律法规的要求,并按照《公司章程》、《独立董事工作制度》等规定,依法履行了相关职责和义务,对依法应出具独立意见的事项,均按照相关法律法规的规定并站在独立公正的立场上出具了独立意见,切实保障了公司股东的利益。

公司董事会下设的审计、薪酬与考核、战略、提名,4 个专门委员会,依据《公司章程》和各专门委员会工作细则行使职权,促进了公司规范运作和科学管理。

2016 年,审计委员会共召开 4 次会议,历次会议的通知、召开、表决方式

符合规定，会议记录完整规范，运行情况良好。公司审计委员会委员认真履行了各项职责，对公司的发展起到了积极作用。薪酬与考核委员会共召开 1 次会议，在制定高管薪酬绩效评价标准、更换董事等方面发挥了实际作用。战略委员会共召开 2 次会议，在制定公司战略发展规划方面起到了积极作用。2016 年，提名委员会未召开会议。

二、公司未来发展展望

（一）公司所处行业发展趋势

1. 行业竞争格局

目前，惯性导航市场主要分为军工市场和民用市场，军工市场方向的主要是军工集团下属的有关惯性技术研究和产品生产单位，他们的主要业务在于保障军队建设所需的专业惯导产品；在民用化市场竞争者主要同类业务的民营企业，由于惯性技术门槛、资质门槛都较高，投入较大，竞争者相对较少。

2. 未来的发展趋势

（1）高精度、高可靠性为军工应用领域主要发展方向

高精度惯性器件及系统是惯性技术发展的一个重要方向，也代表着惯性技术发展的最高水平。受军事及国家战略需求的牵引，部队作战能力要求越来越高，对动基座稳控需要和局部作战无人的需要等都对惯性器件及系统提出了更高的要求，使得高精度惯性器件及系统将长期保持稳定的市场需求。公司将紧跟国际先进技术，加大科技创新，重点关注量子陀螺、单轴和双轴旋转调制的高精度惯导系统、提升公司在高精度、高可靠性领域的能力和优势。

（2）基于高精度 MEMS 惯性器件的多传感器融合产品前景广阔

基于新工艺的 MEMES 器件在保留 MEMS 器件及系统体积小、重量轻、成本低、可靠性高的基础上，精度将有所突破，有望达到中低精度光纤陀螺水平。在这类器件的基础上形成的小型化微型组合导航系统，以及融合了电磁、光电、视觉等多种传感器的产品，将因其优异的性价比，广泛应用于军民两个市场，市场前景非常广阔，接下来公司加强基于惯性+SLAM 多传感器导航系统、MEMS 设计工艺等关键技术上的投入，强化公司的持续发展的核心竞争力。

（3）应用领域持续拓展，应用产业蓬勃发展

近年来，惯性技术在传统行业的应用程度与规模不断提升，并不断应用于新领域、新行业，移动测量、智能交通、汽车电子、工业自动化、精细农业、大型医疗设备、机器人、仪器仪表、工程机械、卫星及无线通信系统、摄影摄像平台稳定、安全/监控设备等领域都将大量应用惯性技术，惯性产品需求规模呈现加速增长的趋势。

公司在惯性技术的多个应用领域上均进行了战略布局，包括实景地图采集，高速铁路巡线、无人机、自动驾驶、水下潜器、室内导航、机器人、运动捕捉、物联网、虚拟现实、机械控制、智能制造、动基座稳控、地质导向等多个方面，我们十分看好惯性技术在细分行业应用的前景。接下来公司将进一步加大惯导产品的研发和产业化投入力度，确保惯导业务保持高速增长。

（4）客户需求多样化，行业集中度将进一步提高

随着惯性技术产品在各行业的应用不断深入以及新的应用领域不断涌现，惯性技术产品下游市场规模呈现快速增长的趋势，这为惯性技术行业参与者带来了难得的发展机会，迎来了快速发展的时期，同时也在满足客户需求与应对市场竞争方面对行业参与者提出了更高的要求。

随着惯性技术产品需求的快速增长，客户需求正逐步呈现批量化、专业化、精细化的趋势，需要行业参与者不断提高自身经营规模与研发实力，一方面需要提高生产能力、改进生产工艺以满足不断增长客户的订单需求；另一方面需要提升自身研发实力，开发新产品满足新的应用领域对惯性技术产品的需求，保持对市场的快速响应能力；同时不断改进自身产品性能，巩固市场份额。

惯性技术行业的快速发展将导致行业参与者之间的竞争日趋激烈。由于其属于技术密集型行业，行业参与者的技术创新能力，以及将贴近市场需求的研发成果转化为标准化产品的产业化能力将成为能否赢得竞争的关键。未来行业资源也将向行业内经营规模、生产能力、研发能力、技术水平及服务水平具备相对竞争优势的企业集中，行业集中度将进一步提高。

（二）公司发展战略与经营计划

公司继续坚持以惯性技术为中心，行业应用为方向，全面实施 1+N 战略，

形成公司的核心竞争优势，确保公司的长期可持续发展。具体发展战略如下：

公司愿景：富国强军、创造美好生活

公司使命：惯性技术引领智能世界。

公司价值观：诚信友善，奋斗为本，。

1、技术发展战略

公司建立长期的技术创新战略，以提高盈利水平和竞争能力，在行业领域建立公司长期、特有的竞争优势。在公司已经掌握的各种技术基础上，通过不断的技术积累和研发创新，使产品更适合导航与测控领域的需求，根据客户需求逐步填补产品空白，形成系列化产品。巩固惯性技术领域核心领先地位的同时建立组合导航和产业应用技术优势，研发在细分应用领域具有核心竞争优势的产品并致力于提供系统解决方案，占领技术制高点的同时为公司业绩提升直接做贡献，并以用户需求出发反向推动基础技术方面的进步和提升。注重技术迭代和更新，按照预研一批技术、投产一批产品、改进一批产品合理分配力量，不少于 20%的科研人员从事面向未来的新技术研究。

2、品牌战略

加大品牌建设和品牌宣传力度，通过公司的知名度的提升推动公司业务向更高层次发展，确立公司在惯性技术以及组合导航技术研发与产业化应用领域的龙头地位。适应“1+N”战略要求，针对不同市场要求，着力打造“星网”品牌体系，每一个品牌附带若干种产品，使每一个产品都能够共享品牌的优势，在特定市场范围和技术领域内做到全国乃至全球知名。军品市场主打“星网”品牌，主要依托星网宇达，突出军民融合背景，彰显军旅情怀，传播科技强军、献身国防价值观，以物美质优价廉服务好为品牌形象宣传点，以赢得军方全面信任为目标科学公关，努力建立军方供货商地位和进入军方供货名录。民品市场多品牌并行，品牌建立针对特定细分行业，突出细分行业龙头地位，以质量稳定和体验优越为宣传点，凸显上市公司背景，以优质平价为品牌内涵，对标行业一流公司，树立未来新技术开发主力军形象，不断提升公司品牌价值。

3、知识产权战略

公司把知识产权的管理作为核心竞争力之一，实行攻守兼备的知识产权战略。通过知识产权的创造、管理、保护、运营，使公司在惯性技术应用领域建立

特有的竞争优势，建立自我保护的技术壁垒，获取与保持市场竞争优势，谋取最佳经济效益。适应国内外知识产权保护力度不断加大、保护环境越来越好的实际，依托知识产权法律制度，重点保护作为技术储备的知识产权，科学经营实现产业化的技术知识产权，健全知识产权保障体系。

4、财务战略

公司上市成功提升了公司资金保障水平，为公司的长期可持续发展提供了可靠保证。在新的平台战略下，学会两条腿走路，一方面练好内功提高财务管理水平，另一方面利用资本的平台加快发展。

在财务管理方面，积极稳妥推进经费预决算管理工作，统筹安排经费开支，发挥好财务管理的资源调配作用；全面提升分析赢利能力、资产结构调控能力、筹措资金能力、成本控制能力、客户分析能力，在公司军民品结构管理、成品换代上市管理、产品价格管理、供应链管理方面为公司管理决策提供准确的判断依据，使财务分析成为企业管理重要内容和重要手段。

在投资规划方面，第一优先方向是公司科研条件和生产能力建设，夯实公司发展基础；第二优先方向是并购或参股与公司上下游紧密结合的中小型企业及竞争对手，提高公司在产业链中的地位和影响力；第三优先方向是在主营业务良性发展的前提下，持续跟踪市场热点信息，积极推动产业化落实行业需求迫切、市场前景好的项目。

5、人才战略

确立“以奋斗者为本”的人才战略，按照培养奋斗者、吸引奋斗者、留住奋斗者和造富奋斗者的工作思路，通过对人才的选、育、用、留进行科学安排，做到找得到人、留得住人、用得好人。在“德才兼备、以德为先”的前提下，积极引进高端人才，加强团队的战斗力；以人才为核心，进行资金、项目、岗位、市场等多种企业资源的配置与定位；在技术、业务、管理三条跑道的职务发展体系中，给每个有能力的人都创造充分的发展空间，并积极培养复合型人才。创新薪酬分配策略，薪酬与公司效益、岗位责任、个人效绩以及团队配合指标相结合，建立“多层次岗位基本工资与多劳多得奖励政策”相结合的分配机制，鼓励员工多做贡献、多拿奖金、向更高的职位努力，形成良性竞争局面。实施股权激励，鼓励有能力做出突出贡献的人才长期留在公司，把核心管理和技术人员的职业目

标统一到发展壮大公司上来。着力发掘有独立思想和奋斗精神的科技人才，特别是青年人才，努力在公司内部培养一批忠诚度高有能力的科技和管理人才。

6、内生与外延发展战略

公司将根据自身情况，一方面，公司不断加大自主投入、推动内生发展，充分关注并促进各业务板块及各新投资子公司的发展；另一方面，关注与公司主营业务相关的，惯性技术领域的合适标的，适时可考虑利用借助资本平台进行并购重组，通过整合资源、完善惯性技术产业链，实现协同效应，从而提高效率、增加产出和提高整体利润水平。

（三）可能面对的风险

1. 市场竞争加剧的风险

惯性技术应用主要面向的市场分为专业市场和民用市场。专业市场主要集中于航空、航天、兵器、船舶、电子和核工业等军工行业，市场集中度高，市场化程度较低；民用市场主要集中于导航、测绘、石油定向测量、通信、智能交通等民用领域，该领域已进入市场化竞争阶段。

公司是较早专注于惯性技术应用民营企业之一。而随着国家产业政策的大力扶持与鼓励，市场对惯性技术认知程度逐步提高，一些有技术和经济实力的厂商开始逐步进入该领域，其技术和管理水平亦不断提升，市场竞争进一步加剧。因此，若公司未来不能持续加强技术研发和提升管理水平，保持和强化自身竞争优势，将有可能在日趋激烈的市场竞争中处于不利地位。

2. 新产品、新技术开发风险

惯性技术应用行业属于技术密集型行业，是否能研发出贴合下游应用领域现实需求的产品并进行产业化应用是行业参与者获得技术领先及市场优势的关键。

惯性技术应用行业技术进步迅速，要求行业参与者不断通过新产品研究开发和技术的升级换代以应对市场需求的变化。如公司在新产品、新技术的研发上投入不足，未来新产品研发和技术升级未能贴合下游应用领域市场需求的变化或偏离行业发展趋势，将会削弱公司的技术优势和核心竞争力，从而给市场地位和经营业绩带来不利影响；此外，下游应用领域需求变化及技术进步要求公司持续

进行研发投入，但技术研发成果的产业化应用及市场化存在一定的不确定性，故存在前期研发投入不能获得预期效果从而影响公司盈利能力的风险。

3. 技术人员流失的风险

公司作为惯性技术应用行业的高新技术企业，对核心技术研发团队依赖程度较高，核心技术人员的技术水平与研发能力是公司维系技术优势、研发优势和核心竞争力的关键。

公司在制度上、激励措施上制定了一系列防止核心技术人员流失的有力措施，核心技术人员团队保持稳定。但如果未来公司股权激励、薪酬、奖金等不能及时到位或失去竞争力，致使核心技术人员大量流失，而公司又不能安排适当人选接替或及时补充核心技术人员，将会对公司业务发展造成不利影响。

4. 原材料价格波动风险

公司的主要原材料为陀螺、加速度计、卫星信号模块等核心器件、结构件、配件及附件等。该等原材料中，除部分核心器件尚需依赖进口外，大部分均已实现国产化，且这些行业属于充分竞争性行业，市场供给充足，价格比较稳定。但原材料价格仍可能受宏观经济形势、物价上涨、国际贸易形势等因素影响而上涨，如未来原材料价格持续上涨而公司无法通过提高产品销售价格以抵消原材料价格上涨的影响，公司业绩仍可能因此受到影响。

5. 募集资金运用风险

本次募投项目方案进行了充分的调研和论证，项目建成投产后，将对公司的发展战略、经营规模和业绩水平产生积极作用。但是，本次募投项目的建设计划能否按时完成、项目实施过程等存在着一定不确定性，募投项目在实施过程中也可能受到国内外市场环境变化、工程进度、工程管理、安装调试、试生产、设备供应及设备价格等多重因素的影响，如募投项目不能按期竣工投产，则存在无法在预期的时间内实现盈利的风险。

6. 公司规模扩大导致的管理风险

公司资产、业务规模、人员规模的大幅增长，需要公司在资源整合、市场开拓、产品研发与质量管理、财务管理、内部控制等诸多方面进行及时有效的调整，对公司经营管理能力提出了更高的要求。如果公司管理层管理水平和决策能力不能适应公司规模迅速扩张的需要，组织模式和管理制度未能随着公司规模

扩大而及时调整、完善，将削弱公司的市场竞争力，存在规模迅速扩张导致的管理风险。如果管理层未能保持敏锐的市场洞察力，或者管理层决策失误，将可能导致公司错失良好的发展机遇，对公司业务发展和经营业绩产生不利影响。

北京星网宇达科技股份有限公司董事会

2017年3月7日