

上海科泰电源股份有限公司

2016 年度董事会工作报告

2016 年度，公司董事会严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所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》等有关法律法规、规范性文件以及公司制度的规定，切实履行董事会职责，勤勉尽责地开展各项工作，推动公司持续稳定发展。现将公司董事会 2016 年工作情况进行汇报如下：

一、报告期内董事会工作回顾

1、报告期内，公司共召开十次董事会会议，会议的召集、召开程序符合《公司法》、《公司章程》及《董事会议事规则》的有关规定，具体情况如下：

序号	届次	召开时间	审议事项
1	第三届董事会第十次会议	2016 年 3 月 15 日	1、《关于设立分公司的议案》 2、《关于设立上海科泰输配电设备有限公司的议案》 3、《关于设立上海科泰专用车有限公司的议案》 4、《关于增加经营范围及修改<公司章程>的议案》 5、《关于使用部分超募资金向全资子公司科泰国际私人有限公司增资的议案》
2	第三届董事会第十一次会议	2016 年 4 月 20 日	1、《关于 2015 年度总裁工作报告的议案》 2、《关于 2015 年度董事会工作报告的议案》 3、《关于 2015 年度财务决算报告的议案》 4、《关于 2015 年年度报告及摘要的议案》 5、《关于 2015 年度经审计的财务报告的议案》 6、《关于 2015 年度利润分配的预案》 7、《关于公司 2015 年度内部控制自我评价报告的议案》 8、《关于公司 2015 年度募集资金存放和使用情况专项报告的议案》 9、《关于 2016 年公司董事、高级管理人员薪酬与绩效考核方案的议案》

序号	届次	召开时间	审议事项
			10、《关于聘请公司 2016 年度审计机构的议案》 11、《关于公司向中国银行股份有限公司青浦支行申请人民币 2.5 亿元综合授信额度的议案》 12、《关于公司向交通银行股份有限公司青浦支行申请人民币 1.6 亿元综合授信额度的议案》 13、《关于公司向中信银行股份有限公司松江支行申请人民币 1 亿元综合授信额度的议案》 14、《关于公司向中国建设银行股份有限公司上海青浦支行申请人民币五千万元综合授信额度的议案》 15、《关于公司为全资子公司科泰能源向香港大新银行申请授信提供担保的议案》 16、《关于公司为全资子公司科泰能源向中国银行（香港）有限公司申请授信提供担保的议案》 17、《关于提请召开 2015 年年度股东大会的议案》
3	第三届董事会第十二次会议	2016 年 4 月 26 日	《关于 2016 年第一季度报告全文的议案》
4	第三届董事会第十三次会议	2016 年 7 月 8 日	1、《关于投资建设变频节能混合电源及智能化成套开关设备研发和产业化项目的议案》 2、《关于向全资子公司科泰销售增资的议案》 3、《关于提请召开 2016 年第一次临时股东大会的议案》
5	第三届董事会第十四次会议	2016 年 7 月 15 日	《关于为控股子公司捷星新能源银行授信提供担保的议案》
6	第三届董事会第十五次会议	2016 年 7 月 29 日	1、《关于 2016 年半年度报告及摘要的议案》 2、《关于公司 2016 年半年度募集资金存放与使用情况专项报告的议案》
7	第三届董事会第十六次会议	2016 年 10 月 13 日	1、《关于对外投资与香港泰德设立合资公司的议案》 2、《关于全资子公司科泰专用车合资设立房车公司的议案》 3、《关于使用部分超募资金永久补充流动资金的议案》 4、《关于提请召开 2016 年第二次临时股东大会

序号	届次	召开时间	审议事项
			的议案》
8	第三届董事会第十七次会议	2016 年 10 月 28 日	《关于 2016 年第三季度报告全文的议案》
9	第三届董事会第十八次会议	2016 年 11 月 21 日	1、《关于收购捷泰新能源股权的议案》 2、《关于转让捷星新能源股权的议案》
10	第三届董事会第十九次会议	2016 年 12 月 19 日	《关于全资子公司科泰销售增加经营范围暨注册资本的议案》

2、2016年度，公司共召开年度股东大会1次、临时股东大会2次，公司董事会根据《公司法》、《证券法》等相关法律法规和《公司章程》的要求，严格按照股东大会的决议和授权，认真执行公司股东大会通过的各项决议。

3、董事会下设的董事会审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会及战略委员会均履行了专门委员会的职责，发挥了专门委员会的作用，促进了公司的持续发展。

二、2016年总体经营情况

2016年，世界经济形势错综复杂，全球经济复苏乏力，风险和挑战大于机遇。英国脱欧等“黑天鹅”事件不断，特朗普新政将对美国经济乃至世界经济带来巨大调整压力和不适应风险。中国国内经济发展速度进一步放缓，年度GDP增速为6.7%，PPI同期下降2%，固定资产投资增速下滑到8.2%，进出口出现负增长。

受国内外宏观经济影响，柴油发电机组的市场需求出现下滑，国内市场和海外市场同时出现负增长。市场调查表明，柴油发电机组海外出口下滑19%，国内下滑8%，全行业下滑13%。国内行业市场经过30多年的发展，已形成了一批具规模的企业，在行业内进行并购和资源整合，并主动降低产品毛利率，以提升生产和销售规模，使行业集中度有所提升，寡头间的竞争进一步加剧。

面对复杂的经济环境和激烈的市场竞争，公司适时调整发展方向和市场战略，在年初提出“三个转移”，即在企业发展方向上，从单一经营向集团化、多元化经营转移；在产品研发上，从技术设计向技术创新、产品创新转移；在市场营销上，从点对点营销向网络化、国际化、多渠道营销转移。2016年度，公司营业收入为81,511.40万元，较上年同期下降0.27%，其中母公司销售额为68,060.47万元，较上年同期增长14.72%；报告期内实现的归属于上市公司股东的净利润为4,845.61万元，较上年同期增长17.57%。公司各项重点工作得到有序开展。

（一）电力设备业务方面

1、通信市场及数据中心机房领域优势凸显，其他行业业务稳步提升

2016年度，公司抓住4G全面建设、大数据、云计算的市场机遇，进一步拓展通信及数据中心机房备用电源市场。公司在继续保持中国移动领先供应商的基础上，在三大通信运营商的集采项目中均取得良好份额，进一步巩固提升了公司在通信领域的优势地位；进一步加大力度拓展数据中心机房备用电源领域的市场空间，在IDC领域取得了较高的市场份额，行业优势得到进一步凸显，为公司营业收入和利润的增长提供了强有力的支撑。

同时，公司加强电厂、电网、核电、石油石化、分布式能源（燃气）电站、混合能源系统等市场的人员配置和开拓力度，尤其在核电、分布式能源（燃气）电站、混合能源业务等领域取得了实质性进展，使主营业务继续保持稳步增长。

2、多品牌多渠道战略推进海外市场布局，市场占有率稳步提升

报告期内，公司进一步拓展海外市场代理商网络，丰富海外业务渠道；在保持与中兴在通讯基站专用机组领域稳定合作的同时，有效拓展海外电厂项目和燃气电站项目，将国内行业经验优势向海外市场延伸。在此基础上，公司与泰德展开合作，丰富机组的差异化产品构成，利用其海外网络优势，加强海外市场多品牌多渠道战略布局，从

而在原有中高端机组产品的基础上，打造差异化产品条线，扩大客户覆盖范围，加快中东、非洲、北美、澳洲、俄罗斯等海外市场的开发拓展速度。市场渠道的进一步多样化，为公司海外市场空间的进一步拓展和国内外市场收入构成的平衡奠定了基础，为公司主营业务的持续稳定增长提供了支撑。

3、继续优选产品线，持续提升产品竞争力

公司根据市场调研情况，及时判断汇率走势影响，将各产品线进行优化组合，明确重点产品线，突出优势产品。在此基础上，公司与重要供应商保持良好的合作关系，加强对主要配套件供应商的培育和管理；进一步加强对客户服务队伍的统一管理和调配，有效利用服务资源，提高服务效率，从标准化生产、控制成本、提高服务水平等方面，综合提升产品竞争力。

4、节能环保业务重心从研发向市场拓展转移，分布式能源（燃气）电站和混合能源系统取得突破

2016年度，公司加大力度推广节能环保产品，进一步开展节能环保领域研发成果的产业化工作，分布式能源（燃气）电站产品取得较大金额订单，混合能源系统在海外项目中实现批量销售，为分布式能源（燃气）电站和混合能源系统的大规模应用奠定了坚实基础。

5、按计划开展产品研发工作，进一步提升技术领先优势

年内，公司进行通信基站多样化供电方案研发及产业化实施，开展风光柴蓄混合能源供电系统、变频直流柴油发电机组、电动汽车应用于基站通信应急供电、通信基站多样化供电方案环境适应性等领域的技术研究，持续为客户提供高压方舱电站、高压发电机组、移动电源车、变频直流机组、静音机组等高品质电站产品。

公司开发完成的系列化高压柴油发电机组及并列运行管理系统，可满足大型数据中心和云计算中心、大型场馆设施、现代化高层楼宇、多晶硅生产工厂等应用场景的电力需求，实现了良好的经济效益。公司研发的核电站备用电源产品，满足抗8级烈度地震要求，可直升机高空投放的高可靠性移动电源车等产品已通过第三方检测，实现在多

个国内核电厂的应用。公司研发的港口装卸设备配用发电机组，针对海洋气候条件进行多项针对性设计，可满足行业用户的使用要求和海洋地域的环境要求，持续实现较大批量供货。

6、开展产业链上下游拓展，集团业务架构进一步完善

报告期内，公司继续发挥平台优势，积极向产业链上下游进行延伸，逐步形成并进一步完善集团化、多元化的业务架构。

（1）输配电业务方面

2016年度，公司设立输配电公司，通过引进国际知名输配电品牌的核心技术，结合智能电网特点要求进行针对性合作研发，开展智能化集成型开关柜的产业化生产制造，充分发挥制造、市场、研发优势，促进公司产品线的延伸拓展，使公司能够为行业客户提供更加完善的产品应用解决方案，从而进一步提高市场占有率。输配电公司成立以来，已完成了多个合同的签订交付工作。

（2）专用车业务方面

年内，公司成立专用车公司，进一步强化公司在车载电站领域的研发制造水平和业务拓展力度；积极开展改装车资质申报工作的前期准备工作。未来将使公司更好地介入成长性较高、盈利能力较强的专用汽车细分市场，在特种车领域获取更多市场份额，为公司培育新的利润增长点。

（二）新能源汽车业务方面

1、完成业务架构调整工作，加大力度开展车辆运营业务

年内，公司完成新能源汽车板块的架构调整，将新能源汽车业务的工作重心转移到车辆运营领域，集中优势资源，进一步加大力度发展新能源物流车运营相关业务。2017年初，公司结合捷泰新能源及其各地子公司的资产、人员、业务状况，制定了年度业务发展目标，并对重点工作进行了分解。

2、继续发挥自身优势，运营业务稳步发展

2016年度，捷泰新能源继续有效整合现有的传统汽车租赁公司、整车生产厂家、充电设备生产厂家等资源和优势，以城市物流为业务

重心，借助全国运营服务网络，为快递、物流、生鲜配送等行业客户提供车辆销售租赁、运营保养、充电桩建设等新能源物流车推广和使用的整体解决方案。报告期内，捷泰新能源已与顺丰、EMS、韵达、优速、百世汇通、德邦等知名的快递企业和第三方配送企业建立合作关系，并拥有一定的运营车辆保有量。

3、充电桩建设情况

捷泰新能源以车辆租赁带动充电桩建设，在向客户销售租赁新能源车辆的同时，为客户提供充电桩建设服务，以满足客户的充电需求。未来，捷泰新能源将利用已建设的充电桩，实现租赁用户间的互通式充电，并逐步对公开放，最终实现长期的收费盈利模式。

（三）其他投资业务方面

公司前期投资的广州智光节能有限公司，在节能服务方面具有丰富的行业经验，通过为发电、冶金等大型能耗企业客户提供各项节能服务，与客户分享项目实施后产生的节能效益。近年来，智光节能的经营业绩实现了较快增长，公司也取得了良好的投资收益。同时，公司与智光节能开展业务合作模式与技术交流，进一步深化双方在多个领域的合作。

公司联合上市公司大众交通共同投资设立的小额贷款公司，年内已正常开展业务，为中小企业和个人提供小额短期贷款，并积极尝试新的业务模式。2016年度，小贷公司在稳健经营的基础上，实现了良好的经营业绩，为公司利润的实现提供了较好的补充。

三、公司战略规划及2017年经营计划

2017年，公司将在做好备用电源业务的同时，进行产业链上下游延伸和相关多元领域拓展，进一步实现业务的集团化和多元化发展，逐步打造电力设备板块和新能源汽车板块双主业格局。

（一）电力设备业务板块

1、备用电源业务

（1）稳固国内核心行业市场地位，拓展新行业增长点

国内市场方面，公司继续保持自身在通信、电力等行业的传统优

势，进一步深化细分市场拓展工作；抓住大数据和云计算发展机遇，加大IDC市场的拓展力度，利用技术、资金和售后服务优势，进一步提高IDC市场占有率。在此基础上，公司将深入分析各细分行业客户的需求特点，制定有针对性的产品策略和市场开发策略，围绕主推产品线，进一步推进产品标准化、模块化工作，提供电力整体解决方案，努力拓展EPC、混合能源系统、分布式能源电站市场等新的增长点，同时关注海洋市场等新的细分市场的早期铺垫。

（2）充分发挥营销网络优势，多品牌多渠道促进整体业绩提升

根据业务拓展计划，公司在2016年度重新梳理了原有销售网络，优化各区域销售架构，整合各区域销售资源。2017年，公司将充分利用由10家分公司、12家办事处、百余家经销商构成的营销网络，全面开展国内业务；按照多品牌多渠道策略，充分发挥海外子公司和泰德的渠道优势，相互协同，齐头并进，加大中东、澳洲、南美、非洲、俄罗斯等海外市场拓展力度，进一步提升海外市场业绩，提高海外市场的收入占比。

（3）发挥公司售后服务优势，促进公司业绩提升

目前，公司已形成总部、各地分公司办事处、代理商三级服务体系，已全面覆盖国内31省市。2017年，公司将充分发挥售后服务优势，快速响应，提高客户满意度。同时，公司将继续加强服务的投入力度，针对海外市场需求和产品应用环境，提供更合当地市场的运维服务和后市场整体解决方案，提高服务收入，促进利润增长。

（4）成立能源项目小组，提供数据中心能源综合解决方案

2017年，公司将在原有备用电源及输配电产品业务的基础上，联合UPS不间断电源、空调制冷系统、节能服务等行业资源，形成集团化业务优势，为数据中心等行业客户提供IDC机房基础设施产品和服务的系统解决方案，力争在已具备先发优势的IDC市场领域进一步提高市场占有率，促进业绩提升。

2、输配电业务

2017年，公司将充分发挥自身在生产制造、市场客户、研发团队

等方面的优势，使智能开关设备业务与现有业务形成良好的协同效应，促进公司产品线的延伸拓展，为行业客户提供更加完善的产品应用解决方案；将输配电业务的工作重心从基础工作转向市场工作，加大力度拓展市场空间，进一步提高公司产品在通信、数据中心及相关领域的市场占有率。

3、专用车业务

（1）专用车资质的申请

发挥专用车公司平台作用，取得生产经营资质，进一步提高车载电源产品的技术研发能力和生产制造能力，为包括电力作业车、房车等在内的专用车业务提供资源共享和业务支持，为公司培育新的利润增长点。

（2）产品线的拓展

在做好现有车载电源产品的基础上，向电力专用车等领域进行延伸，拓展专用车产品构成，使公司更好的介入成长性更好、利润水平更高的专用车细分市场。

（二）新能源汽车业务

1、扩大车辆运营规模，实现规模效应

自2015年初成立以来，捷泰新能源定位于新能源专用车，尤其是电动物流车的运营业务，是较早进入该细分市场的企业之一。经过近两年的发展，捷泰新能源在客户资源、人员、运营经验、政策研究等方面进行了积累和储备。2017年，捷泰新能源将集中优势资源，聚焦电动物流车租赁运营业务，以市场需求为导向，为终端客户提供适应需求的车型和优质及时的服务；巩固和深化集团客户关系，建立并进一步加深与客户间的战略合作关系；发挥网络渠道和产品服务优势，形成行业领先的运营规模，实现规模效应。

2、建设完善全国性经营平台，发挥网络渠道作用

自成立以来，捷泰新能源积极开展全国网络布局工作，目前已在上海、广州、深圳、北京、天津、福建、湖北、安徽等省市地区设立10家子公司，开展属地化运营业务。2017年，捷泰新能源将结合国家

和地方产业政策，在完善现有上海运营服务中心的基础上，进一步建设完善全国性运营平台，建立总部与各地子公司间的市场信息和资源共享机制，充分发挥网络渠道作用。

3、开发主力车型产品，打造核心竞争力

2017年，在扩大车辆运营规模的基础上，捷泰新能源将联合整车企业开发具有定价权、经营权、销售权的自主车型，打造核心竞争力：一是根据市场需求，紧靠国家政策，开发中小型电动物流标准车型；二是结合特定行业客户需求，开发冷藏车等特种车型，满足生鲜配送等特殊应用场景的使用需求。同时，通过集中采购和属地化运营相结合的方式，降低整体采购成本，提高运营服务的及时性和质量。

4、建设信息化平台

捷泰新能源将搭建功能完善的信息化管理和运营平台，在内部管理上，力争在2017年末实现运营车辆信息化管理和公司各职能部门规范化管理的阶段性目标；在市场端的应用上，将为用户开放信息管理端口，实现车辆使用数据收集及分析、车辆定位防盗、车辆故障诊断及远程监控、电池BMS系统导入、车辆运行轨迹与路线优化等车辆管理功能，以及充电桩网点查询、预约、定位等功能。

报告人：谢松峰

2017 年 4 月 21 日