

北京恒泰实达科技股份有限公司

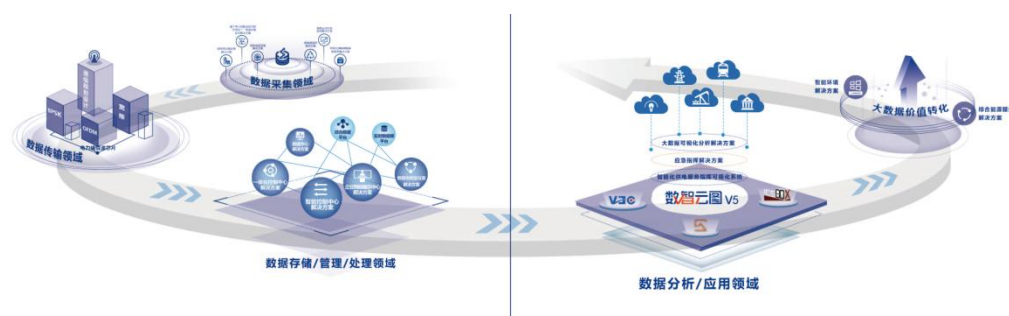
2017 年度总经理工作报告

尊敬的各位董事：

2017 年度，在公司董事会的领导下，公司全体管理层和所有员工共同奋斗，在行业竞争逐渐激烈的情况下，实现了良好的发展势头。

一、公司 2017 年度总体经营情况

公司董事会和管理团队在充分分析公司的发展现状，结合当今国家战略发展重点，清晰定位了公司未来的发展路径：以智能控制中心和综合监控核心技术竞争力为依托，以大数据可视化分析平台和智能控制系列产品为突破点，逐步形成覆盖数据采集、存储、治理、分析、转化的大数据全产业链解决方案。我们将公司的原有核心业务综合监控及生产过程管理布局为数据采集环节。将公司控股子公司北京前景无忧电子科技有限公司（以下简称“前景无忧”）的载波通讯及辽宁邮电规划设计院有限公司（以下简称“辽宁邮电”、“辽邮”）规划设计布局为大数据通讯环节。将时序数据库管理、综合数据平台及相应的硬件集成业务布局为大数据存储、治理环节。将大数据可视化分析、智能控制中心集成布局为大数据分析环节。将控股子公司北京恒泰能联科技发展有限公司（以下简称“北京恒泰能联”）的综合能源管理和控股子公司北京易净优智环境科技有限公司（以下简称“易净优智”）的环境智能布局为大数据价值转化环节。



报告期公司实现营业收入 54554.74 万元，同比增长 26.24%；但由于公司加大对技术研发、市场开拓的投入、新增辽邮并购重组费用以及部分订单结算周期等原因，公司实现归属于上市公司股东的净利润 3703.55 万元，同比下降 6.34%。

二、公司 2017 年度主要工作回顾

（一）市场拓展方面

报告期内，在公司电力行业传统优势调度可视化纵深业务中，我们在东北电网、冀北、上海、重庆、湖南、福建、内蒙等地持续开花结果。同时加大了区域市场拓展力度，保持了在电力行业的市场份额。

在行业拓展方面，公司通过多种经营模式，成功开拓了国家气象局信息中心可视化系统、建设银行可视化系统、中国人民银行清算中心生产控制中心系统、中国石化指挥中心项目等一系列具备标杆意义的示范项目。通过这些项目，公司逐步形成了法院、金融、气象、石化、公安、交通、电信等多个行业部门的稳定市场，为公司未来发展打下了良好基础。

（二）研发方面

报告期内，公司持续加大研发投入、改善研发机制，适应市场需求加快产品更新迭代。公司核心产品大数据可视化分析平台数智云图，在创新性地引入互联网平台开发思路下，发布更新版本。在技术竞争力方面增加了多种大数据接入能力的综合数据平台支撑能力、三维化VR技术的支撑、高效的客户化实施支撑、快速商业智能分析等核心技术能力。为了顺应公司大数据的发展战略，2017年公司对V3C系列、ICBOX、ScreenMate等核心产品进行了更新升级，并在语音控制、AI技术应用、智能管理方面进行大胆尝试和突破。此外，公司还加强了对现有产品在不同行业的应用的研究开发，为未来切入不同领域打下基础。控股子公司前景无忧在完善宽带载波芯片产品的同时，加大了配套电力电子产品的研发，形成了坚实的推广基础。控股子公司北京恒泰能联在综合能源服务平台、BIM、微网控制等方面取得了一系列成果。

报告期内，公司新增专利14项、软件著作权19项。

投资相关情况：

1、公司控股子公司北京恒泰能联投资1400万元，与其它投资人共同投资成立了山西恒泰能联科技发展有限公司（以下简称“山西恒泰能联”），该公司注册资本2000万元，北京恒泰能联占比70%。2、北京恒泰能联投资2100万元，与其它投资人共同投资成立了珠海清英恒泰科技有限公司，该公司注册资本3000万，北京恒泰能联占比70%，截至目前尚未出资。3、山西恒泰能联出资561

万元人民币，收购山西立鑫再生能源开发有限公司（以下简称“山西立鑫”）部分51%股权，山西立鑫成为山西恒泰能联之控股子公司。4、易净优智在深圳设立全资子公司深圳易净优智环境科技有限公司，该公司注册资本200万，截至目前尚未出资。5、公司收购易净优智收购少数股东权益，持股比例由53%增至58%。6、公司转让其持有的北京盛科维科技发展有限公司（以下简称“盛科维”）全部股份，不再是盛科维股东。

（三）在人才引进和培养方面

公司属于人力资源密集型企业，报告期内，公司通过核心人才建设及培养体系，以贡献及价值为导向的激励体系，激发人才的能力价值，提升员工工作效率。

三、2018 年公司的经营规划和目标

（一）业务拓展计划

1、电力业务领域，以业务深入理解、大数据可视化及微应用等技术手段，专注实现我们在调度、运检、营销、电力市场交易等方面的核心竞争力；专注核心业务，通过对电网调度、运行检修、营销计量、市场交易的人员配置和技术攻关，深耕电网的核心业务系统；

2、保持 2017 年行业拓展的势头，在公司大数据可视化平台技术和智能控制技术的支撑下，快速增补行业业务数据深度学习模型的积累，进一步形成高速发展的态势，在已开拓行业，通过总部项目推荐、典型案例推广、相关产品及解决方案导入形成行业知名度及根据地，持续培育集成商和合作伙伴，以利益分享、合作共赢的思路扩大我们的品牌影响力和市场占有率；

3、2018 年宽带载波将面对大规模使用的市场机遇，通过建立优势互补、合作厂商模式，全力拓展合作厂商，通过开发载波运维工具、低压配网监测终端，中压载波设备，智能配变终端，GPRS 转发设备等系列产品，提升公司产品竞争力和盈利能力，通过控制加工成本，库存周转率，资金占用率实现公司的良性运营

4、能源互联网业务方面，坚定的实现数字化电厂方案及智慧园区综合能源方案落地，让前进的方向更加清晰，在风险可控的前提下，完成投资项目的经营试点和收益验证，走通由投资拉动市场的实现数据价值转化的发展之路

5、公司要持续进行产品技术的提升，通过三维技术的深化、大数据接入能

力的提升，业务组件的丰富，数据挖掘、互动能力的增强，让我们“数智云图”在技术上成为一流的大数据可视化商业智能产品，2018 年公司将开始像机器人一样管理和操作智能控制中心，像“美国大片”一样分享数据来提升我们的智能控制产品，让用户的数据在我们的产品支持下更为智能的应用。

6、2018 年，公司将强化市场职能，加强公司市场分析研究、市场宣传推广力度。

（二）管理计划

2018 年，公司重新定义市场、营销、研发、实施、运维等环节的组织责任，贯通部门壁垒，提升运行效率，梳理公司的信息汇总体系、核算体系，持续鼓励各层级员工加强学习，积极参与岗位培训，提升专业技能，激发潜能，在各自的岗位平台上迸发激情，为公司的发展贡献自己的价值。

2018 年“不忘初心、阳光心态、落实责任、扬帆启航”将是恒泰实达“恒心、泰然、实干、达天下”的落地工作目标。

（以下无正文）

（本页无正文，为《北京恒泰实达科技股份有限公司 2017 年度总经理工作报告》之签署页）

北京恒泰实达科技股份有限公司

总经理：钱苏晋

2018 年 4 月 17 日