

深圳科士达科技股份有限公司

2015 年度董事会工作报告

2015 年，公司董事会依照《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，切实履行股东大会赋予的董事会职责，勤勉尽责地开展各项工作，推动公司持续健康稳定发展。现将公司董事会 2015 年工作情况汇报如下：

一、报告期内经营情况

2015 年，我国经济下滑的格局仍未改变，GDP 增速创 25 年来最低值，制造业更是进入寒冬时期，新的经济形势迫切需要注入新的内生增长动力，改革创新成为经济发展新常态下的重要主题。面对严峻的外部经济环境，公司董事会和经营管理层审时度势，积极利用国内外经济和行业发展的有利因素，抓住绿色数据中心和新能源行业的发展机遇，推进营销体系改革，完善研发体系建设，提升生产和管理的智能化水平，全面推进由产品提供商向绿色智能网络能源企业转型。凭借更先进的技术、更优质的服务、更快的市场响应速度、更有效的管理，公司经营业绩大幅增长。报告期内，公司实现营业收入 152,648.31 万元，同比增长 9.99%；归属于上市公司股东的净利润 23,341.59 万元，同比增长 53%，基本每股收益 0.79 元，同比增长 51.92%。公司数据中心产品业务继续保持行业市场领先地位，成功入围工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、兴业银行、浦发银行、中国移动、中国联通、中国电信、中央国家机关、中石油等大型客户的目标选型，保持金融、通讯、政府、电力等重点目标行业份额的稳定增长，并抓住国内轨道交通的建设机遇，成功入围天津、长春、长沙、杭州、沈阳、广州、宁波等多个城市的地铁项目，在 UPS 电源子系统供应商中位居前三，并成功入围包大、包西、丹大等多条铁路数据中心项目采购。报告期内，公司数据中心关键基础设施产品实现营业收入 124,212.11 万元，同比增长 15.13%。随着电动汽车充电设施建设规划的出台和各地建设方案的落地，电动汽车充电设施市场开始进入爆发期。公司于 2014 年已完成电动汽车充电桩产业布局，目前已开发出集智

能充电系统、配电系统、储能系统、监控系统、安防系统、运维管理系统在内的电动车充电系统一体化解决方案，并凭借技术的领先优势、质量的严格管控、生产的快速响应迅速占领市场领先地位，2015年，公司充电桩产品收到订单约1亿元。此外，公司始终坚持精益管理路线，提升管理的效率和质量，截至报告期末已在生产体系完成SMT、AOI、ICT、ATE等全自动的生产和测试设备的引进，并建立了包括ERP、PDM、OA、CRM、MES等信息管理系统在内的完善的信息管理平台，实现了研发、供应链、生产、营销、人力资源管理、财务管理等管理环节的自动化、信息化、智能化。2011年至报告期，公司在员工总量变化不大的情况下，收入增长了62.83%，公司业务运作效率和管理水平得到显著提升。

二、报告期内董事会会议情况

2015年度，董事会共召开七次董事会会议，报告期内董事会会议情况报告如下：

1	第三届董事会 第十二次会议	2015年3月16日	(1)	《公司2014年度总经理工作报告》
			(2)	《公司2014年度董事会工作报告》
			(3)	《关于会计政策变更的议案》
			(4)	《关于2014年度报告及其摘要的议案》
			(5)	《公司2014年度财务决算报告》
			(6)	《关于2014年度利润分配的议案》
			(7)	《公司2014年度内部控制自我评价报告》
			(8)	《内部控制规则落实自查表》
			(9)	《2014年度募集资金存放与使用情况的专项报告》
			(10)	《关于聘请中勤万信会计师事务所（特殊普通合伙）担任公司2015年度审计机构的议案》
			(11)	《关于2015年度向银行申请综合授信额度的议案》
			(12)	《关于2014年度公司高级管理人员薪酬的议案》
			(13)	《关于使用不超过2.8亿元超募资金购买短期理财产品的议案》
			(14)	《关于使用不超过5亿元自有资金购买短期理财产品的议案》
			(15)	《关于预计2015年度与深圳市易田机电有限责任公司日常关联交易的议案》
			(16)	《关于修改〈公司章程〉的议案》
			(17)	《关于修改〈股东大会议事规则〉的议案》
			(18)	《关于召开2014年度股东大会的议案》
2	第三届董事会 第十三次会议	2015年4月17日	(1)	《2015年第一季度报告》

3	第三届董事会第十四次会议	2015年7月24日	(1)	《关于回购注销已不符合激励条件的激励对象已获授但尚未解锁的限制性股票的议案》
4	第三届董事会第十五次会议	2015年8月7日	(1)	《公司2015年半年度报告及摘要》
			(2)	《关于2015年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告》
5	第三届董事会第十六次会议	2015年8月25日	(1)	《关于提名陈彬海先生为公司第三届董事会独立董事候选人的议案》
			(2)	《关于使用部分超募资金永久补充流动资金的议案》
			(3)	《关于设立信息披露委员会的议案》
			(4)	《关于召开2015年第一次临时股东大会的议案》
6	第三届董事会第十七次会议	2015年9月28日	(1)	《关于限制性股票激励计划第二个解锁期解锁条件成就的议案》
			(2)	《关于修改〈公司章程〉的议案》
7	第三届董事会第十八次会议	2015年10月27日	(1)	《2015年第三季度报告》

三、董事会下设专门委员会在报告期内履行职责情况

1、董事会审计委员会

报告期内，董事会审计委员会严格按照相关法律法规及《公司章程》、公司《董事会审计委员会工作细则》的规定，以公司审计部为依托，积极履行监督职责。在例行对公司定期报告、募集资金存放与使用进行定期审计的同时，按照年初制定的审计计划，对采购循环、子公司管理等方面予以重点关注。审计委员会在详细了解公司财务状况和经营情况下，严格审查公司内控制度的建立及执行情况，并认真听取了公司内审部门2016年内审工作计划，对公司财务状况和经营情况提供了有效的监督和指导。在2015年度审计工作中，审计委员会会同外部审计机构、公司内审部和财务部共同协商确定年度财务报告审计工作的时间安排和重点审计范围，并持续关注审计进程的推进，确保审计的独立性和审计工作按时保质完成。

2、董事会薪酬与考核委员会

报告期内，董事会薪酬与考核委员会严格按照相关法律法规及《公司章程》、公司《董事会薪酬与考核委员会工作细则》的规定开展相关工作。报告期内，公司董事会薪酬与考核委员会共召开了3次会议，审议通过了《对公司高级管理人员2014年度述职报告情况的评价》、《关于2014年度公司高级管理人员薪酬的议案》、《关于2015年度公司高级管理人员预计薪酬的议案》等，此外，对公司限制性股票激励计划在报告期内涉及的不符合激励条件的激励对象已获授但尚未

解锁的限制性股票的回购注销、第二个解锁期解锁条件成就等事项进行了审议，并提请董事会审议。

3、董事会战略委员会

报告期内，董事会战略委员会对公司长期发展战略和重大决策进行研究并提出建议，积极推动公司针对市场及外部环境变化确定公司长期发展战略的分解细化和重大决策的实施。

4、董事会提名委员会

报告期内，由于公司独立董事王苏生先生离任，为满足经营发展需要，公司聘任陈彬海先生为公司独立董事。公司董事会提名委员会按照公司《董事会提名委员会工作细则》的相关规定，对独立董事候选人的任职资格和条件进行了审查，向董事会提出建议，并积极推动聘任工作按照规则实施，保证了聘任工作的顺利进行。

四、公司内部控制自我评价情况

公司已根据内部控制基本规范、评价指引及其他相关法律法规的要求，对公司截至 2015 年 12 月 31 日的内部控制设计与运行的有效性进行了自我评价。根据公司财务报告内部控制重大缺陷的认定情况，于内部控制评价报告基准日，不存在财务报告内部控制重大缺陷。董事会认为，公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。根据公司非财务报告内部控制重大缺陷认定情况，于内部控制评价报告基准日，公司未发现非财务报告内部控制重大缺陷。自内部控制评价报告基准日至内部控制评价报告发出之日间未发生影响内部控制有效性评价结论的因素。

五、2016 年发展展望

（一）发展战略

以“中国动力，驱动未来”为企业使命，围绕绿色数据中心、绿色新能源领域，以市场需求为导向，开展新产品、新技术的攻关，融合互联网技术，引入智能制造、智能信息化管理平台，全面提升企业运作效率和管理水平，打造行业领先的绿色智能网络能源企业。

（二）经营计划

1、国内外市场齐头并进，全力推动三大核心业务板块市场

(1) 抢占电动汽车充电产品市场领先地位，积极探索能源互联网运营模式

以科士达品牌优势为依托，以产品技术优势为驱动，优化充电桩事业部的人员配置和加大市场投入，在巩固现有客户和市场的基础上，结合各区域电动汽车充电设施建设规划，加强与当地资源的合作，探索新的合作模式，积极开发新客户，拓展新的区域市场；同时，加大力度推进行业入围，加强与新能源汽车制造和运营企业的合作，开发和储备大客户和新客户，以提升市场份额，力争抢占电动汽车充电设施产品市场龙头地位。积极拓展智能充放电、广告等增值服务，并探索与移动互联网的衔接，构建城市智能充电系统运营平台，并将技术和服务模式复制和推广至公司充电桩产品客户。

(2) 纵向布局，横向拓展，全面铺开数据中心产品市场

坚持“大渠道+大行业+大客户+大项目”的营销策略，充分利用公司完善的营销网络平台，以金融、通讯、轨道交通、政府、电力等传统优势行业为先锋，带动其他相关行业的增长，并加大二、三级市场的开发力度，完成重点目标行业全面布局和区域的纵向延伸，同时，发挥数据中心产品客户同源优势，以现有传统优势产品 UPS 的客户群体为基础进行横向拓展，抓住重点行业数据中心产品进口替代加速的市场机遇，全面铺开精密空调、数据中心一体化解决方案市场推广。

(3) 抓住重点工程项目机会，稳步推进光伏逆变器市场

在巩固现有优质客户市场的同时，利用国家一带一路经济走廊项目、光伏扶贫项目、采煤沦陷区国家先进技术光伏示范基地等重点项目的政策红利，打造示范工程，提升产品的占有率，同时加大海外市场的推广力度，加强分布式光伏逆变器的市场推广。

(4) 依托拳头产品，加大海外市场推广

根据国外市场的特点和需求，将高频机、模块机、光伏逆变器等优势产品作为海外推广的拳头产品，并加大海外市场投入，计划在欧洲、亚太、美洲、非洲等地区建设 12 个海外办事处，以提升市场服务能力和市场占有率，巩固海外市场优势，为公司业绩增长提供新的引擎。

2、以市场为导向，强化技术平台对市场的支撑作用

坚持市场的导向地位，坚持绿色、节能、高效的研发宗旨，持续提升产品效率，为客户提供更具性价比的产品，为市场推广提供技术支持。以公司技术中心

被确认为国家认定企业技术中心为契机，加大研发投入，完善研发体系建设、优化研发管理流程，加强研发人才的引进和培养，建立有效的人才激励机制，打造行业领先、极具竞争力的研发团队。加强新产品的研发，探索研究电动汽车充电设施人-车-桩-网四位一体互联互通技术，为抢占市场做好准备。

3、围绕公司主业，积极推进投资并购外延式发展

围绕电力电子技术核心，在数据中心、新能源等相关行业，积极寻求与公司发展具有协同效应、发展前景良好的优质项目，开展外延式投资并购和战略合作，通过资本运作完善公司产业布局，加速抢占市场领先地位，为公司可持续快速发展注入新的活力，

4、优化业务流程，探索智能制造平台

根据新的市场需求，继续优化业务流程，完善 ERP、PDM、OA、CRM、MES 建设，进一步发挥管理信息平台对企业综合管理水平的提升作用。在品质、效率、服务方面更加深入挖掘，引进更加先进的智能制造技术，进一步提升生产管理的自动化、智能化水平，探索打造信息化、智能化、柔性化的智能制造平台，以提升市场响应速度和市场竞争力。

5、完善人力资源建设，提升团队竞争力

公司发展的新阶段对公司人力资源建设提出了新的要求。公司将紧密围绕公司发展新需求，继续以提升组织效能、提升员工能力为目标，将任职资格体系充分运用到人力资源管理的各环节，提高人才选用标准，完善培训体系，特别加强专业培训，全面提升团队整体专业水平和素养，打造专业化水平行业领先的人才队伍；优化绩效管理和考核管理，发挥内部选拔的激励作用。加强企业文化建设，开展多样化的团队建设活动和业余活动，培养员工团队意识，提升员工归属感。

深圳科士达科技股份有限公司

董事会

二〇一六年三月二十四日