

东方电子股份有限公司

2016年度董事会工作报告

一、2016年经营情况概述

报告期内，公司坚持“整体防御、局部突破、持续变革、现金为王”的工作指针，聚焦能源，深耕电网，推进国际化，调整结构持续推动向解决方案和服务转型，在非电网领域重点发展智慧城市、公共事业及节能服务、轨道交通、石油化工等业务，鼓励全员创新，通过管理创新、研发创新和机制创新，释放广大员工的原动力，研究“十三五”电网发展规划、电改、需求侧响应等国家战略规划，寻求云计算、大数据及互联网在电力系统及能源方向上的应用，增加战略层面与IT行业领先公司的互动，推进“诚信，正直，成人达己”的价值观，树立“客户导向、价值创造、鼓励创新、简约阳光”的企业文化，坚持“目标管理+绩效合约”模式，创新激励机制，鼓励利润分享、风险共担，“力出一孔、利出一孔”，使得公司上下同力，取得较好的经营成果。

报告期内，公司的大配电布局初见成效，国网配网终端集中招标连续三年中标总额第一，中标了西藏三个地区的配电主站，在国网各省第二批协议库存招标中，一次设备中标超过9000万元。“一体化配电终端”在广州供电局顺利通过验收并正式挂网运行；参与实施了国家863项目-“工业园区多元用户互动的配用电系统关键技术与示范”项目，项目包含了园区内多能互补、效率提升、新能源接入比例的提高、最大高峰负荷的下降等多种要素，具有重大的战略意义；“基于多维数据的城市配电网系统运行风险评估与方式优化关键技术研究”和“考虑分布式能源与需求侧的主动配电网全资源协调优化调度研究与应用”项目通过南网验收获得好评。报告期内，实现了中标一二次融合项目等多个突破，阿拉善35kV格丁装配式变电站项目是公司实施的第一个装配式变电站项目，辽宁锦州北山变二次整站项目是公司实施的第一个二次整站项目，

海外市场上签订了委内瑞拉葡网变电站自动化项目，首个海外超高压变电站自动化项目打开了海外市场新领域；签订的4400万元印度国家智能电网示范项目，对于后续拓展印度智能配网及电表市场具有重要战略意义。

公司进行的事业部改革初见成效。通过缩小决策半径、平台共享的途径，利润实现大幅增长，一次设备事业部合同额同比增长266%，营业收入同比增长152%；电力电子事业部新中标合同额同比增长150.68%，合同额同比增长154.77%，销售收入同比增长99.12%；智能视讯事业部实现订单过亿元，销售收入增长58%。电网以外业务实现良好的发展，全年合同额同比增长118.2%；工程中心的运维服务能力大幅提高，各运维中心均能承接产品的现场服务工作，由原单一产品的服务管理，顺利转换到多产品的服务管理，并根据不用产品的服务特性，给予合理的安排调度，跨产品服务一专多能人员的比例不断提高，涌现一批“技术服务多面手”。公司通过开展全员、全流程TCO专项活动，打造全员创造价值、鼓励创新的环境，在

技术、生产、供应链等环节不断提高效率、降低成本，将形成规范化、可持续、可固化的运行机制。

技术研发方面，性能和可靠性更高的GIS数据服务和切片服务（海外OMS项目）、M-LVDS总线技术和FPGA扩展以太网的MMS接口技术（NPAC项目）、处理器计算任务的定量分析方法、PCI-E接口技术、自动插值同步算法（就地化保护平台项目）等一些新技术实现了突破，未来可期为公司带了新的机遇。顺利通过了南方电网充电桩设备供应商现场评估，中标充电桩合同，成功进入电动汽车充电桩领域。

报告期内，公司各子公司发展态势良好。威思顿公司多项工作取得突破：市场业绩创历史新高，国网统招位次上升至第三，零售、行业外、海外业务进一步增长；配网及运检口业务获得突破，实验检验装备、高压计量设备及电能质量监测成为新业务增长点；参与起草的三项国家标准发布实施；完成四表集抄整体解决方案及产品开发并成功应用于多个现场，为“四表合一”市场拓展奠定良好基础。纵横科技业务开拓良好，客户拓展到烟威地区金融保险等多家机构，在公、检、法、司、社保、教育等行业，形成有规模的行业客户群；海颐软件在电力领域，公司自主开发的电力营销系统产品稳步推进，完成了在南方电网公司本部及下属各省公司的布置及终验，在配网调度及综合能源管理等市场取得了突破，成功进入广东电网电动汽车充电运营管理、配电网运行平台市场，扩大了公司在配调及新能源应用方面的影响力，电子政务方面不断的深入拓展市场，产品在多地公安系统应用，公司自主开发的的特权账户管理中标安利（中国）特权账户管理系统，在能源互联网领域也实现项目落地。

报告期，公司实现销售收入23.72亿元，同比增加13.85%，归属于上市公司的股东净利润5,972.58万元，同比增加18.95%。

二、董事会日常工作情况

报告期内，公司董事会共召开会议10次，具体情况如下

1、2016年3月29日，公司第八届董事会第七次会议以通讯表决的方式召开，会议审议并通过了《关于投资成立烟台东方能源科技有限公司的议案》。

2、2016年8月8日，公司第八届董事会第八次会议在公司会议室召开，会议审议并通过了《公司2015年度报告及摘要》、《公司2015年度董事会工作报告》、《公司2015年度总经理工作报告》、《公司2015年度财务决算报告》、《公司2015年度利润分配和资本公积金转增股本的预案》、《关于聘请公司2016年度财务审计机构和内部控制审计机构的议案》、《关于公司内部控制自我评价报告的议案》、《关于听取公司独立董事的述职报告的议案》、《关于公司2016年度日常关联交易额度的议案》、《关于公司子公司烟台东方威思顿电气股份有限公司投资银行理财产品额度的议案》、《关于向银行申请授信额度的议案》。

3、2016年4月21日，公司第八届董事会第九次会议以通讯表决的方式召开，会议审议并通过了《关于对子公司烟台东方电子科技发展有限公司增资的议案》。

4、2016年4月27日，公司第八届董事会第十次会议以通讯表决的方式召开，会议审议并

通过了《关于公司2016年一季度报告及摘要的议案》。

5、2016年5月6日，公司第八届董事会第十一次会议以通讯表决的方式召开，会议审议通过了《关于召开2015年年度股东大会的议案》。

6、2016年8月10日，公司第八届董事会第十二次会议在公司会议室召开，会议审议并通过了《公司2016年半年度报告及摘要的议案》。

7、2016年10月25日，公司第八届董事会第十三次会议以通讯表决的方式召开，会议审议并通过了《关于公司2015年三季度报告及摘要的议案》。

8、2016年11月25日，公司第八届董事会第十四次会议以通讯表决的方式召开，会议审议并通过了《关于修改公司章程的议案》、《关于召开公司2016年第一次临时股东大会通知的议案》、《关于向银行申请授信额度的议案》。

9、2016年12月8日，公司第八届董事会第十五次会议以通讯表决的方式召开，会议审议并通过了《关于重大资产重组事项申请延期复牌的议案》。

10、2016年12月21日，公司第八届董事会第十六次会议以通讯表决的方式召开，会议审议并通过了《关于重大资产重组事项申请延期复牌的议案》、《关于召开公司2017年第一次临时股东大会的通知的议案》。

三、董事会履行股东大会决议情况

本报告期内，公司共召开年度股东大会一次，临时股东大会一次。公司董事会根据《公司法》等有关法律法规和《公司章程》要求，认真、严格执行股东大会通过的各项决议。

四、独立董事履职情况

公司独立董事根据《公司法》、《公司章程》和公司《独立董事议事规则》的规定认真履行职责，参与公司重大事项的决策。独立董事本着对公司、股东负责的态度，勤勉尽责，忠实履行职责，积极出席相关会议，认真审议各项议案，客观地发表自己的看法及观点，积极深入公司现场调研，了解公司运营、研发经营状况和内部控制的建设及董事会决议、股东大会决议的执行情况，并利用自己的专业知识做出独立、公正的判断，对需独立董事发表独立意见的重大事项均进行了认真、严谨的审核并出具了书面的独立意见。

公司独立董事对公司的重大决策提供了宝贵的专业性建议和意见，提高了公司决策的科学性，维护了中小股东的利益。

五、对公司未来发展的展望

（一）行业竞争格局和发展趋势

2016年，国家能源局公布的统计数据显示电网工程建设完成投资5426亿元，同比增长16.9%。顺沿“十二五”电网发展轨迹，电网骨干网架日趋坚强，配网、农网供电水平稳步提升，电网服务清洁能源发展能力显著增强。电网投资的价值在新增输电线路和变电设备上得以体现。2016年全国电网新增220千伏及以上输电线路回路长度为34906千米，同比增长5%；新增220千伏及以上变电设备容量24336万千瓦安，同比增长11.1%。两者均保持中高速增长。

从主网建设来看,优化配置资源的能力进一步增强。2016年跨区、跨省送电增速均同比提高。跨区送电量增长6.9%,比2015年提高4.1个百分点。在电力系统内部投资结构上,投资重点已逐步转向电网智能化及配电网建设,更加偏向于配、用电侧,配电网建设已成投资重点。

《南方电网发展规划(2013~2020年)》指出,将加强城乡配电网建设,推广建设智能电网,到2020年城市配电网自动化覆盖率达到80%。国家电网公司也提出,2017年将加快配电网建设改造。建设智能现代城市配电网,提高建设标准、设备质量和自动化水平。随着新型城镇化、农业现代化步伐加快,新能源、分布式电源、电动汽车、储能装置快速发展,终端用电负荷呈现增长快、变化大、多样化的新趋势,加快配电网改造升级的任务愈发紧迫。电网行业的投资趋势为公司所处的行业发展提供了更多的商机。

(二) 公司发展战略

2017年,公司将秉承“攻增量、守存量”的战略主题,推动由以智能电网为主导向以能源互联为主导的战略转型。“攻增量”指要把新技术、新产品、新市场作为主攻方向,从云、大数据、电力云、电力大数据、配电、电力市场、新能源、电动车车联网、能源互联、大客户等方面去寻找增量,“守存量”是指要守住原来的老行业、老产品、老客户,保持原有传统市场和传统业务的稳定。推动自动化研发和云、大数据、互联网等技术的研究与应用。夯实客户导向、全方位创新、技术适度领先的竞争力基础。国内业务将依托能源,深耕电网,在非电网领域进行深度聚焦,调整结构继续向解决方案和服务转型。国外业务将持续推进国际化,聚焦132KV及以下的海外变电站综合自动化业务SAS市场,逐步带动东方自主保护产品“走出去”。提升DMS/EMS产品海外竞争力,拓展非洲和中东配网自动化市场。充分使用上市公司平台,加速产业经营和资本市场的结合。持续提升硬件可靠性及软件成熟度。坚持目标管理+绩效合约的激励模式,鼓励价值分享、风险公担,力出一孔、利出一孔。继续推行“诚信,正直,成人达己”的价值观,树立“客户导向、价值创新、鼓励创新、简约阳光的企业文火。释放员工原动力,上下同欲,调高企业核心竞争力。继续深化PDCA战略循环机制,推行各级复盘机制。

(三) 经营计划分析

为实施公司战略规划,具体计划做好以下几个方面的工作。

1、结合公司战略进行组织架构调整。成立一二次融合业务发展办公室,整理相关部门资源,推动完善产品种类,补齐资质;加强一次设备供应商选型及合作;获取更多的市场资讯;加强在满足用户需求研发方面的投入;资源适当向销售倾斜,继续推行LTC为基础的营销管理,强化客户管理。

2、继续推行组织级项目管理机制,建立项目经理人才库,择机试点研发项目产品经理制,将项目管理作为公司管理的基本细胞。

3、继续提升中高层干部领导力,建立能力诊断及培训体系,提高年轻干部的比例,干部“能上能下”,继续贯彻轮岗机制,建立后备干部培养机制;注重员工能力培养,完善员

工双通道发展模式，建立争当各类拔尖人才机制，做好人才盘点，重点引进技术和市场领军人物；结合快速增长的企业目标，梳理和优化组织级绩效管理，打破绩效平均主义，5%末位淘汰形成常态。

4、扎实推进企业文化在公司各环节的践行活动，提升执行力。继续推进信息化基础平台（包括需求开发、自动化研发及测试等支持平台）的建设和深度应用。

5、明确并发布公司未来三年产品技术发展方向和基本线路图。加强面向海外SAS解决方案的集成测试，提升公司产品的互联互通能力，完成已有变电站产品在目标国际的市场准入资质。

6、持续优化工程服务平台，加快本地化运维建设，提高服务质量与效率，拓展增值运维服务。全流程降成本活动规范化、制度化、常态化。

（四）公司可能面临的风险因素

1、技术研发风险。在我们当前的社会中，免费的信息、高速低成本的通信、高性能计算及大容量储存，大数据、云计算正在横扫一切领域，冲击和引领者人们的消费模式。公司作为传统的计算机信息技术应用的公司不可避免的受其冲击。如何将传统产品与当下的先进技术相结合是公司研发中不得不研究的课题。若是公司把握不准，将面临技术研发的系统风险。

2、市场竞争风险。公司主业所处的电网自动化领域，主要按国家电网和南方电网施行的集中招标采购模式。集中统一的招投标模式对投标方产品的技术、性能、成本的要求比较高，公司凭借多年的行业积累和产品研发虽已具备很强的竞争力，公司也在采取措施紧跟国网、南网的技术标准，但由于市场竞争的激烈，影响竞争的因素较多，公司在该领域的市场营销仍将面临严峻挑战。

3、海外发展的政治风险、文化冲突和汇率风险。从公司长远发展考虑，公司坚持实施海外发展的战略，公司产品也已运行在世界多个国家和地区的电网系统中。在当今复杂多变的世界政治经济环境中，国际贸易不可避免的受到贸易对手方国家的政治因素、文化冲突和汇率变动的风险影响。

4、重大资产重组的风险。2016年公司实施重大资产重组，截止报告披露日重组仍在推进中，重组的进展受各参与方及国家政策等多方面的影响，尚存在一定的不确定性。

东方电子股份有限公司董事会

2017年4月6日