

# 深圳科士达科技股份有限公司

## 2018 年度董事会工作报告

2018 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 2018 年工作情况汇报如下：

### 一、报告期内经营情况

2018 年，公司围绕电子电力行业，专注于数据中心基础设施产品及新能源配套产业，坚持以提高产品质量和技术含量为基础，通过持续深化营销体系改革、提升供应链运作效率，保持公司在行业中的领先地位，并为公司的持续健康发展提供动力。

报告期内，公司根据年初制定的总体营销战略，持续稳健经营，稳步扩张，布局长远。公司数据中心产品业务保持了平稳增长态势，发展良好；新能源业务受到政策、市场竞争环境及公司诉讼事项的影响，业绩有所下滑，毛利下降。总体上，报告期内公司实现营业收入 271,461.95 万元，比上年同期下降 0.55%；实现营业利润 25,740.41 万元，比上年同期下降 36.60%；归属于上市公司股东的净利润 23,008.96 万元，比上年同期下降 38.05%；实现基本每股收益 0.4 元，同比下降 37.50%。公司营业利润、净利润下滑主要原因是光伏新能

源业务受光伏政策及市场竞争加剧影响毛利下降，以及公司因诉讼事项计提资产减值损失增加所致。短期的行业挑战与市场压力无碍于新能源行业全球化推进的大趋势，随着新能源行业推动政策的不断落地，依托公司前期的战略布局，公司亦做好迎接新能源行业全面爆发的充分准备，依靠公司直销网络和分销渠道的共同努力，不断完善国内核心营销网络布局，加快海外市场的开拓力度，提升国际市场品牌影响力，推进公司自主品牌建设，为未来业绩增长夯实基础。

报告期内，在研究与开发方面，公司获得国际国内专利授权 9 件，累计已获得专利授权 209 件，另有多项专利授权正在授予过程中；在营销组织变革方面，公司通过持续完善内部组织架构、优化现有资源配置，建立以“市场为导向、客户为中心”的业务单元，在保持核心渠道传统优势的情况下，进一步巩固核心渠道建设，为公司市场份额的持续扩张提供动力；在人才队伍建设方面，公司加大了以技术为中心的战略投入，提高研发人员占比，引进专家型研发人才，提高技术创新能力，以匠心为质，加速了新产品的市场转化；在品牌建设方面，公司在 2018 年度获得中国合格评定国家认可委员会实验室(CNAS) 认可证书，并参加了多个行业展览会，荣获“2017-2018 中国数据中心市场年度创新产品奖”、“2018 年光伏行业十大最具创新逆变器企业”“2018 光伏+储能最具创新力企业”“2018 光伏行业创新力企业 50 强”“2018 全球新能源 500 强稳健成长企业”“2018 中国充电桩行业十大最具影响力品牌”“中国充电桩行业十大最佳品牌”等多项荣誉。

## 二、报告期内董事会会议情况

2018 年度，董事会共召开十二次董事会会议，报告期内董事会

会议情况报告如下：

序号	会议届次	会议召开时间	会议审议议案	
1	第四届董事会第十一次会议	2018 年 1 月 3 日	(1)	《关于调整公司董事会部分专门委员会委员的议案》
			(2)	《关于聘任公司证券事务代表的议案》
2	第四届董事会第十二次会议	2018 年 1 月 15 日	(1)	《关于公司向建设银行申请 2018 年度综合授信额度的议案》
3	第四届董事会第十三次会议	2018 年 1 月 19 日	(1)	《关于广东科士达工业科技有限公司投资建设惠州工业园第二期项目的议案》
4	第四届董事会第十四次会议	2018 年 3 月 2 日	(1)	《关于设立全资子公司暨对外投资的议案》
			(2)	《关于增加外汇远期结售汇套期保值业务额度的议案》
5	第四届董事会第十五次会议	2018 年 3 月 8 日	(1)	《关于对外投资的议案》
6	第四届董事会第十六次会议	2018 年 4 月 3 日	(1)	《公司 2017 年度总经理工作报告》
			(2)	《公司 2017 年度董事会工作报告》
			(3)	《关于 2017 年度报告及其摘要的议案》
			(4)	《公司 2017 年度财务决算报告》
			(5)	《关于 2017 年度利润分配的议案》
			(6)	《公司 2017 年度内部控制自我评价报告》
			(7)	《内部控制规则落实自查表》
			(8)	《公司 2017 年度募集资金存放与使用情况的专项报告》
			(9)	《关于 2018 年度向银行申请综合授信额度的议案》
			(10)	《关于开展外汇远期结售汇套期保值业务的议案》
			(11)	《关于开展票据池业务的议案》
			(12)	《关于使用自有资金购买短期理财产品的议案》
			(13)	《关于 2017 年度公司高级管理人员薪酬的议案》
			(14)	《关于会计政策变更的议案》
			(15)	《关于回购注销部分激励对象已获授但尚未解锁的限制性股票的议案》
			(16)	《关于对全资子公司增资的议案》
			(17)	《关于召开 2017 年年度股东大会的议案》
7	第四届董事会第十七次会议	2018 年 4 月 25 日	(1)	《公司 2018 年第一季度报告》
			(2)	《关于修改〈公司章程〉的议案》
			(3)	《关于召开 2018 年度第二次临时股东大会的议案》

8	第四届董 事会第十 八次会议	2018年6月 29日	(1)	《关于选举公司董事的议案》
			(2)	《关于聘任公司副总经理的议案》
			(3)	《关于回购注销部分激励对象已获授但尚未解锁的限制性股票的议案》
			(4)	《关于公司2018年度申请增加银行综合授信额度的议案》
			(5)	《关于召开2018年度第三次临时股东大会的议案》
9	第四届董 事会第十 九次会议	2018年8月 22日	(1)	《公司2018年半年度报告及摘要》
			(2)	《关于修订公司〈反舞弊与举报制度〉的议案》
10	第四届董 事会第二 十次会议	2018年9月 1日	(1)	《关于2017年限制性股票激励计划第一个解锁期解锁条件成就的议案》
			(2)	《关于回购注销2017年限制性股票激励对象已获授但未能达到第一个解锁期解锁条件的限制性股票的议案》
			(3)	《关于终止2017年限制性股票激励计划暨回购注销第二期及第三期已授予未解锁的限制性股票的议案》
			(4)	《关于修改〈公司章程〉的议案》
			(5)	《关于聘请中勤万信会计师事务所（特殊普通合伙）担任公司2018年度审计机构的议案》
			(6)	《关于召开2018年度第四次临时股东大会的议案》
11	第四届董 事会第二 十一次会 议	2018年10 月22日	(1)	《公司2018年第三季度报告》
			(2)	《关于选举公司董事会战略委员会委员的议案》
12	第四届董 事会第二 十二次会 议	2018年11 月26日	(1)	《关于为全资子公司申请银行授信提供担保的议案》

### 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》的规定开展相关工作。报告期内，公司董事会审计委员会共召开了5次会议，对公司定期报告、会计政策变更等事项进行了审议。同时，按照年初制定的审计计划，持续履行审计的监督职能，并将审计监督与服务职能相结合；对公司

经营活动的参与尽量由事后审计向事前预测、事中监督审计过渡，以期规避风险，合理保障公司持续健康发展；通过执行内部审计程序，发现公司在内部控制设计方面的缺陷，促进公司管理规章制度的建立健全和优化；完善审计部规章制度和业务规范，开展对审计人员的内外部培训，进一步改善审计方法和技巧。在 2018 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 2017 年度述职报告情况的评价》、《关于 2017 年度公司高级管理人员薪酬的议案》、《关于 2018 年度公司高级管理人员预计薪酬的议案》等议案，此外，对公司实施的 2017 年限制性股票激励计划相关回购、解锁以及终止事项进行了审议，并提请董事会审议。

## 3、董事会战略委员会

报告期内，董事会战略委员会严格按照相关法律法规及《公司章程》、公司《董事会战略委员会工作细则》的规定开展相关工作。报告期内，公司董事会战略委员会共召开了 5 次会议，对公司投资建设惠州工业园第二期项目、设立投资全资子公司深圳科士达集成有限公司以及深圳市科士达电气系统有限公司、收购江西长新金阳光电源有

限公司等事项进行了审议。战略委员会对公司的投资决策进行研究并提出建议，积极推动公司重大决策的实施。同时，审议通过了对《公司章程》的修改，增加了公司的经营范围，为公司未来发展指明方向。

#### 4、董事会提名委员会

报告期内，董事会提名委员会严格按照相关法律法规及《公司章程》、公司《董事会提名委员会工作细则》的规定开展相关工作。报告期内，公司董事会提名委员会共召开了2次会议，对公司拟选举董事的相关专业背景和工作经历、拟聘任公司副总经理的相关专业背景和工作经历进行了审查，并向董事会提出建议。

### 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2018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、2019年发展展望

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。

### （一）以客户为中心，全力推进三大核心业务板块市场

#### 1、数据中心一体化解决方案

数据中心业务作为公司传统主营业务，发展至今已获得海内外市场的广泛认可。在赛迪顾问的《中国 UPS 产品市场年度研究报告》中，作为公司的数据中心关键基础设施产品--UPS 始终保持国内 UPS 市场占有率居国内品牌第一的行业地位。

2019 年，公司在绿色节能主题背景下，在技术方面以现有的高可靠性行业领先技术为基础，进一步完善产品品质，继续加大对高功率 UPS、模块化 UPS、IDU、IDM 等产品研发，并逐步朝智能化、高端化、个性化需求趋势发展；在市场推广方面以客户为本，全方位为现有客户源做好服务，继续坚持公司“大渠道+大行业+大客户+大项目”的营销策略。公司将继续深挖行业客户需求，深耕金融、轨道交通、政府、电力等传统优势行业的同时竭力突破通讯、IDC 等新兴行业。继续加强公司在 UPS、空调和微模块等产品的集采入围工作的力度，并重点对高端中大功率 UPS 实行重点市场重点突破，扩大市场占有率；继续坚持以渠道销售为业务的发展主动能，在保持销售渠道传统优势的情况下，进一步强化核心渠道建设，促进行业细分和区域市场的同步发展。同时，针对公司未来战略发展的布局，在继续保持公司原有领先的优势行业领域的基础上大胆创新，深入与全国性的专业集成总包方、拥有整体解决方案能力或工程技术能力的集成商的合作，在服

务大客户和大项目中，持续提升公司数据中心一体化解决方案能力。为迎接 5G 时代的到来，把握 5G 通讯电源市场，公司在已开发的 48V 系列防水电源基础上，在输出功率和最高效率方面继续研发推进防水电源系列，以保持产品竞争力；加强高压直流系统开发工作，进一步完善数据中心产品线；继续落实铁路专用电源的开发及认证工作，完善产品线。

## 2、光伏新能源及储能一体化解决方案

新能源光伏产业体系占据全球新能源产业链的主导地位，为推动我国光伏产业高质量发展，将行业发展动力由政策补助转向内生需求推动，由过去的粗放式增长、追求规模向精细化发展、追求质量转变。2019 年光伏平价上网政策已出台，为适应光伏产业发展趋势，公司亦积极调整公司战略布局，凭借高品质的产品及行业领先的技术水平，依托公司搭建的高效运转的供应链平台，努力降低成本，提高效益。同时，公司加大在海外光伏业务的布局，以提升全球市场份额。

公司将利用产品研发优势，加大研发投入，保持技术领先，适时推出 1500V 更大功率新产品为未来光伏新能源业务拓展做好产品供应保障，助力光伏平价上网。同时，大力推动公司“数据中心备电系统”、“新能源光伏+储能”、“储充一体化”等集成型的新业务模式，借助光伏及储能行业的发展契机，融合公司三大业务板块的发展基础，在国家政策大力支持及引导下，更好的做大做强，为公司业绩创造可持续增长点。在市场方面，公司将继续扩大专业团队规模，细分市场和客户，积极跟踪平价上网项目、扶贫项目、自发自用分布式项目、领跑者项目等业务方向，做大做强现有客户的同时开拓更多的优质客



户，保持并巩固公司产品市场占有率的领先地位。

### 3、电动汽车充电桩一体化解决方案

2019年，在技术方面，公司将紧跟市场步伐，推出更加稳定、多元化、更具性价比的有市场竞争优势的充电桩产品，进一步加强充电桩产品在外部恶劣环境下的防护等级和产品可靠性，加大对大功率充电桩技术的研发，结合互联网+技术，完善产品线。在市场方面，公司以设备销售为主、EPC总包为辅，利用公司在全国强大的营销网络，加强与各地当地资源的合作，探索新的合作模式，积极开发新客户以聚焦公交系统、出租车、物流车、网约车充电桩等优质客户为核心，加大对电网市场的攻势，目前公司已经中标云南电网2019年框架招标，公司将再接再厉，落实项目，建立科士达品牌在电网领域的品牌优势。同时，通过商业模式的创新为用户提供更为便捷与人性化的服务，借助互联网信息技术为充电行业输血，打造以车、桩联合运营为核心的充电网络智慧云平台，实现互联网、车联网和能源互联网的融合，公司将继续加大投入，推出更高性能和高性价比的产品，并探索研究“人-车-桩-网”四位一体的互联互通技术，为打造能源互联网运营平台奠定基础。

### 4、海外业务

2019年，根据公司海外市场发展规划和基础布局，公司将继续有计划的稳步推进海外分支机构的建设工作，以适应公司全球市场业务的拓展。针对现有海外分支机构，将通过持续深耕、扩大营销网络及加强本土化销售、售后团队建设等举措，大力开拓现有市场，并通过持续完善海外分支机构销售及职能，加强人员赋能和目标导向。

在自主品牌推广方面，仍将是公司 2019 年的工作重点，公司将通过不断提升品牌国际影响力，并加大对海外市场的光伏逆变系统、储能系统的业务拓展力度，达到逐步提高全球市场份额的目的；公司计划开发满足海外市场需求的欧标和美标充电桩，为公司开拓海外市场奠定基础，并为公司业绩提供新的增长点。在管理方面，公司将完善与加强内部运营效率、加强对海外办事处的日常管理，从而起到有效提升职能部门对一线市场需求的响应效率。

## （二）稳健推进外延式发展，为公司业绩持续增长提供新动力

外延式发展一直是公司未来重要发展战略之一，2019 年公司也将继续寻求优势项目合作机会，适时布局产业链延伸业务。公司重点关注数据中心、光伏及储能、新能源汽车和工业机器人核心零部件产业，深挖上下游产业价值，探索多样化的项目运作方式，紧紧围绕电力电子转换技术进行业务布局；通过投资手段加速新产品开发和市场推广的进程，持续优化和调整公司业务结构，保持公司业务的稳定增长。

## （三）以市场需求为导向，持续投入产品研发和技术创新

2019 年，公司秉承“以市场为导向，以技术创新为动力”的原则，充分挖掘客户需求，以市场成功作为技术创新成功的核心标志，发挥公司技术顾问委员会在产品研发和技术创新上的专业指导作用，持续加大研发投入，着重推出适应市场需求契合行业发展的新产品。

## （四）深入开展人力资源体系改革和人才队伍建设

2019 年，公司将夯实人力资源管理体系，激发组织活力，引进高端人才，持续提升人均效益。匹配公司战略转型，以客户为本，推

动组织变革并优化绩效管理和激励制度，逐步强化跨部门团队的项目化运作模式，不断激发组织活力。持续增加人才投入，提高新员工能力要求，抢夺高端人才，构建各体系专业核心人才队伍，持续提升员工效率。夯实员工学习与职业发展体系，通过领导力发展项目和各体系专业项目，发展员工能力，强化知识收割及经验复制，构建知识管理框架，保障组织能力逐步提升。加大员工关系建设，突出文化和价值观的践行，营造和谐的氛围，促进业务发展。

深圳科士达科技股份有限公司

董事会

二〇一九年三月二十五日