

2016 年度总经理工作报告

2016 年是科林电气的战略突破年，国内外经济形势依旧低迷。然而在如此不利的外部环境下，科林电气团结一心，砥砺前行，取得了骄人的业绩。现就公司 2016 年的经营运行情况做以下汇报。

一、2016 年各项工作的开展情况

1、从基础建设、精益生产、结构调整等方面着手，确保各项经营管理工作有序开展

首先是加强了公司基础建设工作，2016 年公司启动了展厅和智能电网配电项目两个基建项目，目前展厅项目主体建设已基本完工，智能电网配电项目主框架正在搭建，基建工作进展顺利；其次是通过导入层次会议、建立快速问题解决机制、优化车间 5S 管理、制定计划体系等形式，深入推进了精益生产工作，生产流程得到了不断优化，生产效率得到了显著提高；最后是完善了公司内部结构调整，12 月份成立销售中心新设四、五中心，通过部门结构调整，公司生产系统得到了进一步梳理，生产管理愈发规范化、协调化、高效化。

2、科学组织生产，严把质量关，确保项目高质高效完成

公司在完善部门结构调整的同时不断优化事业部生产模式，在严格把控产品质量的前提下，提升作业效率，扩充生产能力，取得了良好的效果。平山宏济、山西凤凰和 大名乐叶 等几个大项目也都如期交付并顺利投入运行，充分展现了科林电气高质量、高效率的生产经营能力，对客户一诺千金的履约能力和不断追求卓越的企业文化，在业

内树立了“守合同、重信用、保质量”的良好企业形象。

3、多措并举，进一步加强了市场拓展

首先是积极拓展新能源市场，成效显著，2016年分布式光伏取得了重大突破，全年光伏完成了近2.66亿的销售合同，为公司效益增加提供新的动力；其次是深入推进智能电网传统业务，并两度实现单日中标合同额突破亿元大关的壮举；最后是海外市场稳步推进，同巴基斯坦合作伙伴达成战略合作协议，非洲电表项目也顺利完成了发货工作，中东、东南亚地区市场也逐步展开布局，公司的国际销售网络正在逐步完善。

4、加强了交流合作，提升了科林电气品牌影响力

2016年公司在国内外召开展会、技术交流会29场次，覆盖面广，参与人数多，针对性强，有效增进了国内各地区客户感情，为国内各地区后续的业务开展奠定坚实基础，同时深化了对国外电力系统的了解，有效助推了国际市场；2016年公司还启动了BTS品牌战略系统策划工作，为公司进一步做大做强奠定了坚实的基础；此外，公司还先后荣获了“河北省著名商标”、“河北省名牌产品”、“十佳软件企业”、“石家庄市政府质量奖”等多项荣誉，科林品牌的社会影响力得到了明显提升。

5、2016年公司通过组织开展“迎新春颁奖联欢会”、“新春团拜会”、“战略突破年工作动员会”、“春季运动会”、“国庆节歌唱比赛”、“升国旗仪式”等一系列文化活动，丰富了员工业余生活，凝聚了队伍士气，加强了企业文化建设，为公司发展提供了可靠保证。

在战略突破年里，我们顶住压力，根据年初制定的行动纲领，克难攻坚，奋勇向前，圆满的完成了各项工作，在新能源及互联网+领域取得了进展；2017年是公司的市场推进年，面对严峻的国内外经济形势，我们要团结一心，深耕市场，在适应当下发展的同时，要确立未来几年的发展思路 and 方向，努力谋求更大的市场，更广阔的平台，为科林长远发展提供保障！

二、2017年工作思路及工作安排

2017年是公司的市场推进年，公司要进一步强化市场开拓、优化管理提升和推进科技创新，有序开展各项工作，实现全年预算目标。

1、多措并举，深挖传统业务的潜力。

一是要不断扩大成熟区域市场份额，同时在薄弱地区要开拓新思维、寻找适合我们的新方法，开拓新天地；二是深耕县公司市场，挖掘潜力，精准对焦市场需求，把县公司市场当做一个深度的平台，向外扩展；三是加强品牌宣传和技术服务，切实提升地电市场份额；四是以中石油、铁路、冶金、化工为主线，在各行业建立自己的模式，打造强有力队伍，稳扎稳打，引向深入。

2. 解读政策动态，提升服务水平，确保在新能源方面有所斩获。

一是要深入研究国家政策和行业动态，抢抓机遇，规避风险；二是优化光伏代理模式，统一策划，系统管理，提升新能源品牌形象；三是提升光伏售后服务水平，及时响应，及时处理，解决用户存在问题，提高用户忠诚度；四是要在充电桩市场方面做文章，发动人力、物力积极开拓充电桩市场，同时要提升充电桩外观设计，打造形象高

端的科林充电桩产品，提高科林充电桩的品牌知名度和社会影响力。

3. 打造强劲队伍，筹建海外办事处，深入推进国际市场。

首先是要打造一支优秀的国际市场团队，拼搏进取，拿合同，拿项目。其次是要尝试在国际城市设立公司的海外办事处，下任务，定指标，逐步完善国际市场。最后要继续推动海外建厂项目的开展，继续积极参加海外展会，继续巩固现有客户关系，确保国际市场取得实质性突破。

4. 切实做好市场支持工作。

首先要提高战略环境分析能力，紧跟行业发展方向，关注电力体制改革，尤其是售电公司的政策发展，为公司市场推进提供保障；其次要细化销售运营管理，在重视市场销售的前提下，确立各产品的利润率考核激励体系，为任务完成提供过程管理方法和手段；最后要做好品牌推广和文化宣传工作，通过官方网站、移动端网站、微信订阅号、官方微博等途径，树立高端的宣传形象，为市场推进做好保障。

面临 2016 年严峻的市场形势，我们取得了喜人的业绩，4 月 14 日公司在上海证券交易所举行了挂牌敲锣仪式，正式成为了 A 股主板上市企业，这为公司下一步的发展提供了广阔的平台和丰厚的资源。下半年公司要按照年初制定的计划稳步开展各项工作，立足市场，转变观念，不断寻求突破。我相信我们一定能够实现更大的理想！