

北京动力源科技股份有限公司

2019 年度总经理工作报告

2020年4月

2019 年，在逆全球化背景下，全球经济趋缓，经济景气度不断下滑。而在中国，中低端产业开始外迁至柬埔寨、越南等东南亚经济体，国内产业加速转型升级，在经济新旧动能切换过程中，诸多不确定因素也给国内经济造成了一定压力。报告期内，公司经营管理层面对复杂的经济环境和高质量发展的经营压力，紧紧围绕公司 2019 年经营目标，积极应对市场变化，坚持创新驱动发展，整合内部资源，促进内部管理变革，持续聚焦于数据通信、智慧能源和新能源汽车三大战略业务。

一、2019 年重点工作总结

（一）实施组织架构与业务调整，推动公司高质量发展

1、成立研究院与营销中心，助力产品创新推广

报告期内，公司进一步加强并完善研发平台，以研究部为基础成立研究院，强化产品研究和产品开发能力建设，进一步提高公司研发平台优势，加快促进技术成果转化，用技术创造价值，为公司的发展持续助力，提高公司的核心竞争力；同时积极推动营销管理模式改革，打破条块分割的营销管理模式，整合营销团队，成立营销中心，提高企业营销资源的利用效率，使营销平台资源共享价值最大化，分层次多维度覆盖市场，使得公司能够快速将产品推向市场，作为公司产品销售、售后服务及技术服务的的第一责任主体，营销中心把客户需求和市场动态及时高效传达到各业务线，协同业务线大力拓展新市场，发展新客户，以客户为中心，提高客户服务满意度。本次组织架构的调整，强化了公司研发和销售体系，提升了公司运营质量和运营效率。

2、处置非核心业务与资产，提升资产使用效率

报告期内，为了进一步聚焦核心业务发展，公司关停了深圳动力聚能科技有限公司，终止其锂离子电池、电芯等生产制造业务，处置了该相关资产；出售陕西神木天然气液化回收项目、银川动力源资产，通过出售资产收回了前期投入的资金，提高了公司资产的使用效率。上述非核心业务及资产的剥离使得公司更加专注于主营业务的发展。

（二）核心主业多元拓展，业务增长态势初现

1、数据通信国内业务稳步增长，国际业务取得突破

（1）国内数据通信业务

报告期内，工业和信息化部正式发放 5G 商用牌照，5G 网络建设的大幕正式拉开，国内通信行业迎来全产业链发展机遇。2019 年下半年随着 5G 建设试点应用的开展，传统基站电源不能满足 5G 建设需求，负载需求增大导致传统基站的电源容量不足，亟需对其进行扩容或改造；新增基站数量的增多带来电源需求量的增加。公司积极抓住运营商和中国铁塔下半年对电源的新需求及扩容、改造需求，国内数据通信业绩实现稳定增长。

面对通信行业从 4G 到 5G 的发展阶段，公司积极转变思路，在产品开发战略上，公司深耕行业市场，细化服务和配套设施，坚持以“高效率”“智能化”“集成化”“物联网化”“云端化”的产品发展路径持续完善公司通信产品，报告期内公司 5G 基站电源、5G 微站电源、5G 模块化电源等系列产品已经开发完毕并投入市场；同时公司完成了新一代“智能化”通信基础设施运营维护平台“动力云”的细分功能性开发，“动力云”融合了动力环境监控与产品集成，并结合大数据的应用，完美实现远程可视化运营管理功能，目前也已投入市场应用，为客户在设备维护和精准管理方面提供强大支持，并可有效节约运营成本。

在市场开拓战略上，公司一贯秉承“为客户创造价值”并围绕这一理念打造公司的核心竞争力，通过为客户提高“效率”，增加“效益”来实现公司价值。报告期内，公司在市场拓展方面继续加大实施分销管理模式并通过与合作伙伴计划以及运营商联合开发等方式积极开拓市场。

报告期内，公司积极实施从“传统通信电源产品生产商”向“通信基础设施集成商”和“网络能源解决方案提供商”战略转型。公司的产品与服务多元化已趋于完善，面对即将到来的大规模 5G 建设，可提供全面的电源产品及供电运营解决方案。

（2）数据中心电源业务

公司数据中心产品继续围绕高效率、智能化和集成化这一发展方向，深挖行业客户需求，抓住“新基建”这一巨大市场机会，不断提高公司市场占有率。

报告期内，数据中心产品市场影响力进一步扩大，通过产品优势，在保持运营商订单的基础上，积极开拓 BAT 等互联网企业。公司先后中标上海有则临港数据中心、上海悦科数据中心、重庆泰和数据中心、清远/仪征 T-block 数据中心等腾讯项目，通过与集成商合作成功中标曙光超级计算机项目，并顺利完成供货及交付。这标志着公司高压直流供电系统获得海内外知名公司的认可和信任，为数据中心业务发展壮大奠定了良好的基础。

（3）国际数据通信业务

报告期内，公司通信电源产品在海外市场取得重大突破，成功运用于近 50 个国家和地区的电信运营商，2019 年实现销售收入 1.65 亿，与 2018 年同期相比实现增长 40%以上，国际业务取得突破，业绩实现快速增长。

报告期内，公司继续大力拓展海外市场，全面布局国际电信市场，在俄罗斯、亚洲、北美等市场销售收入快速增长。俄罗斯作为海外的长期战略市场，公司在 2018 年拿下这块“高地”成功进入供应商名录并占据俄罗斯通信电源市场第一份额，成为独联体国家的重要通信电源供应商。在继俄罗斯客户之后公司又与挪威电信 Telenor、E. CO、Zong 等电信运营商合作，开展大客户配套销售；同时为缅甸、孟加拉、巴基斯坦、泰国、瑞典、马来西亚、柬埔寨、挪威、哥伦比亚、印度、斯里兰卡等多个国家提供通信电源设备，辐射到亚洲和欧洲数十个国家，全面推动公司销售布局全球化并助力 DPC 的品牌全球效应。

随着全球 5G 业务的推广与基站建设开始，动力源凭借在国际运营商和主设备商取得的品牌影响力，积极推广动力源 5G 方案，并在韩国、欧盟一些国家地区取得突破。

2、智慧能源业绩增长，产业布局成效彰显

报告期内，公司在智慧能源板块已经拥有完善的技术和全系列产品及整体解决方案，产品涵盖光伏逆变器、功率优化器、备用电源、双向逆变器、PCS 储能变流器等，同时智能化运维解决方案能够适应客户不同场景的需求，依托于产品和技术优势广泛应用于轨道交通、公民建、工业电源、光伏、储能、备电等领域，智慧能源产业扎根京津冀辐射全国的产业布局成效彰显。

(1) 备用电源与智能疏散业务：公司备用电源和智能疏散系统产品广泛应用于轨道交通、机场、石油石化、公民建等公共基础设施领域。报告期内，全国的二级和三级城市，出现大规模的地铁建设热潮，公司把握时机将 EPS 电源、智能疏散系统、屏蔽门电源、交直流屏电源等打入轨道交通市场，产品应用涵盖全国 40 多条地铁线，同时公司成功中标中国移动成都数据中心、北京大兴国际机场、国家游泳中心、京东物流园、上海世贸、深圳市人民医院等一批重大项目，使得备用电源和智能疏散产品在公共基础设施领域销售业绩稳步增长。

公司备用电源业务迎来新机遇，报告期内随着铁塔能源有限公司的成立，公司成为铁塔能源有限公司备电产品的主要供应商，配合铁塔能源公司完成“百城万站”项目，备电产品在铁塔能源全国布局的重点城市得到批量应用，销售业绩显著提升。

(2) 分布式光伏业务：公司与北方工业大学、中国石油、中国铁塔、河北君乐宝乳业等客户在智慧能源方面进行了深入合作，北方工业大学光储实验平台项目、河北雄安中石油二号加油站光储充项目、河北张家口铁塔光储基站升级改造项目、河北君乐宝乳业光伏车棚项目等多个项目成功落地，取得了良好的社会效应。

公司成功开发的功率优化器获得美国客户大力支持，该产品若成功投放到国际市场，将会给公司带来亿元级销售规模，带动公司光伏逆变器的销售，改变公司在光伏行业的市场地位。

(3) 工业电源业务：报告期内，随着光伏组件行业需求持续增长，单晶组件市场占有率大幅提升，行业内单晶硅片产能扩张提速，与之配套的单晶炉电源需求较 2018 年大幅增长。公司经过充分的产品验证和现场试用，把握时机将新一代单晶炉电源快速推向市场。在保山隆基二期、华坪隆基二期、晶科乐山一期等项目上取得较大市场份额，大幅提升了公司在工业电源行业的品牌影响力和市场占有率。

3、新能源公司着力打造产品竞争优势，经营业绩蓄势待发

报告期内，尽管受国家新能源汽车补贴退坡等外部因素的影响，公司新能源汽车业务在产品开发、市场拓展、体系建设等方面均取得较大进展：

(1) 产品开发方面，产品结构布局趋于完整，核心竞争力持续增强

电驱动产品：战略上定位于专用车产品，聚焦混合动力和增程式的技术应用方向。2019 年实现驱动电机及多合一控制器产品的批量销售，并在混动技术和增程式领域与东风股份、潍柴动力建立长期合作关系。目前推出的插电混系统在东风股份实现混动商用车领域的首批量产，系统节油率达到 30%以上，在换挡与动力输出平稳性等性能方面均通过市场验证和客户的高度认可。

车载电源产品：结合公司 24 年电源技术的积累，从 2017 年进入车载电源行业以来，产品以高效、节能、高能量密度等特点在业内形成口碑，并在乘用车、物流车、大巴车等多领域形成业绩突破。短期以商用车市场积累经验、长期以乘用车、合资品牌作为目标客户，目前已与多家国内龙头企业形成合作关系。

氢动力产品：业绩指数型增长，DC/DC 产品保持国内领先地位，是目前国内具备隔离型 DC/DC 与非隔离型 DC/DC 产品在不同工况和应用场景下均具综合竞争优势的公司之一；高转速（90000rpm-150000rpm）控制器二代产品通过了权威第三方机构的 EMC Class3 测试检验，已于 2020 年初完成批量交付，下一代产品同步开发推进中。氢动力产品通过市场验证，已经在业内形成巨大品牌影响力，全年产销量大幅增长。

(2) 市场开拓方面，客户结构进一步优化

2019 年与国内外各领域第一梯队企业建立合作伙伴关系，由 2018 年 6 家客户拓展到 2019 年 54 家客户：吉利商务车、东风股份、中汽动力、福田、潍柴、亿华通、爱德曼、理工华创、康明斯、美国 PLUG POWER、Garrett 等。

(3) 体系建设方面，车规级质量管理体系逐步建立

公司引入专业管理团队，在质量管理体系、研发体系、生产管理体系等方面趋于完善并顺利通过汽车行业 IATF16949 的体系认证及工厂检查，使公司具备汽车电源、电控等系列产品的研发、生产、销售资质，车规级质量管理体系逐步建立。

公司在产品开发、市场拓展、体系建设等方面打造的竞争优势，必将带动经营业绩的指数型增长。

4、充电桩建设提速，成功拓展新项目

随着财政部等 4 部委出台的《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，补贴政策逐步由“补车”转向补贴充电基础设施的建设和运营，国内充电桩建设短期迎来小高峰，公司销售额较去年同期大幅增长。报告期内公司新增南方电网、成都能投、协鑫瑞通、大连云鼎绿能、天峰控股、华瑞快充等长期合作客户。

公司的充电产品涵盖充电桩核心部件、充电模块、充电桩系统、充电运营管理平台等，形成了完整的充电产品体系。报告期内，公司在国内率先推出了液冷充电桩系统，该充电桩系统分为一体式和柔性分体式，同时该系统集成了全彩触控液晶显示屏，可为用户提供广告推送等增值服务，该产品可满足高盐雾、多粉尘等环境恶劣的应用场景。产品一经推出既受到市场青睐，并成功中标“海南博鳌智能电网光储充一体化示范项目”，此项目作为南方电网首批智能电网综合示范项目，纳入了海南绿色能源岛规划项目，项目建成为后续 20 个南方电网智能电网示范区建设起到示范与引领作用，为博鳌乐城智能电网与低碳智慧能源综合示范区项目建设奠定了坚实基础。此外，公司充电产品成功中标“南方电网电动汽车服务有限公司 2019-2020 年电动汽车充电设备 OEM 供应商采购项目”，本次中标为后续开拓南网及南方省区电动汽车充电桩市场提供了坚实基础，在公司充电设备业务向电网领域推广具有战略里程碑意义。

5、模块电源和定制电源，业绩增长超预期

报告期内，公司模块电源和定制电源针对通信与网络、物联网、高铁轨道交通、军工航天、智能机器人、电力工控等重点行业客户，公司开发了一系列路标项目，包括标准 40-1500W 高效高功率密度交直流砖模块、服务器电源、嵌入式模块电源、CPCI 及 VPX 电源板等并成功推向市场；同时通过参与新能源智能换电行业领先企业的定制电源开发，给公司带来新的业绩增长点。2019 年实现销售收入 2.07 亿元，与 2018 年同期相比实现增长 30%以上，业绩增长超预期。

（三）完善治理结构，激发团队积极性

1、强化经营责任，健全考核机制，深化合伙人制度的实施

为满足公司经营管理需要，强化经营责任，传导经营压力，公司推行事业合伙人考核机制和经营单位绩效考核制度，制定并实施《合伙人业绩考核与动态股

权分配办法》和《2019 年度组织绩效考核办法》，对合伙人和经营单位进行考核。通过考核，进一步提高公司员工的积极性，激发员工的创业精神和战斗力，有效地将公司和员工利益结合在一起，提高员工凝聚力，提升公司综合竞争力，实现公司的长期稳定发展。

2、股权激励计划落地，彰显长期发展信心

报告期内，公司实施股权激励计划，向符合条件的 84 名激励对象授予股票期权 1,013.75 万份；向符合条件的 75 名激励对象授予限制性股票 666.75 万股。本次股权激励计划的施行有利于建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动各级管理人员及核心技术（业务）人员的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展。建立长效激励机制，彰显出公司长期发展信心。

（四）智能工厂功能日趋完善，打造供应链核心竞争力

报告期内，公司加大对供应链平台、工艺平台的建设，通过对工厂内部管理流程的梳理和优化，进一步提升供应链响应速度和产品交付能力。

1、调整供应链组织结构、完善功能，实现战略落地

公司以市场需求为导向，用计划理念贯穿整个供应链系统，加强供应链计划、执行和管控力度，从采购、生产、仓储和物流配送，实现端到端产业链的协同和成本的可控性，进而实现纵向企业运作整合和横向的供应链整合，打通供应商、生产制造和交付服务全流程及时响应，降低原材料供应成本，提升全供应链综合竞争力。

2、优化布局，持续推进信息化和工业化深度融合，保障交付

公司优化生产厂区整体生产及物流动线，调整功能区域布局，顺畅生产环节衔接，产品应用设计标准化，从源头降低产品器件，结构复杂度以适应规模化生产，同时通过用友信息化质量管理体系打造全面质量管控能力，确保从原料到成品入库一系列过程的质量数据持续受控，形成事先控制和事后检验结合的质量管理模式，保证生产的连续性，大幅度提高出厂产品的合格率，实现产品质量稳定可靠的优势，保障产品交付。

3、规范标准，完善体系，提升质量

公司持续深入贯彻 ISO9000 管理体系，同步建立 IATF16949 质量管控体系，建设质量管控能力，不断提高质量问题分析能力和实验验证能力，提升产品品质。

4、引进先进设备及应用系统，降低用工成本，打造数字化车间

公司电装车间通过计算机视觉技术引入非接触视觉智能检测装备的应用，配套搭建机器人搬运系统、SMT、自动接驳线、翻转机器人、三防漆自动涂敷专机、自动接驳线等自动化智能化设备 85 台/套，其中智能化设备联网数 70 台/套，占设备总数的 80%。同时建立和高度集成生产制造执行系统（MES）、企业资源计划系统（ERP）、产品全生命周期管理系统（PLM）以及仓储管理系统（WMS）这些系统的应用，实现公司全流程信息化的生产流程，通过物联网及自动化、信息化技术，实现电装产品较大范围的柔性制造，达到行业领先水平，实现生产过程优化，产品品质改进与产品缺陷检测，设备故障预测与诊断的功能，为通信电源模块及系统机柜的生产质量提供保障，实现全流程信息化，全透明化的数字化车间，提升了公司可视化管理水平，从而降低了生产人工成本，提升了产品的核心竞争力。2019 年，公司继续坚持专注电力电子技术相关产品的研发、制造、销售及相关服务的基本战略，聚焦数据通信、智慧能源、新能源汽车三大产业，为客户提供从产品到整体解决方案以及完整的全生命周期服务。面对复杂的市场环境，公司优化流程整合资源、深化内部合作激励机制，成立营销中心，加速产品推广；成立研究院，提高产品研发能力。彻底扭转了上一年的亏损局面，同期毛利率稳步攀升，盈利能力得到有效提高，也为股东创造收益，较好的完成了年初制定的工作计划与经营指标。

二、2020 年重点工作计划

2020 年初新冠肺炎疫情在全球爆发，5G 作为支撑经济社会数字化、网络化、智能化转型的关键新型基础设施，不仅在助力疫情防控、复工复产等方面作用突出，也在稳投资、促消费、助升级、培植经济发展新动能等方面潜力巨大。中共中央政治局常务委员会 3 月 4 日召开会议，强调加快 5G 网络、数据中心等新型基础设施建设进度。在这些“新基建”的建设中 5G 建设、轨道交通的建设、充

电桩、大数据中心、人工智能、工业互联网的全面布局建设，都离不开智能电源的配套应用，对公司来说是前所未有的契机，也验证公司之前的战略方向是正确的。

2020 年公司将继续围绕三大主业为核心开展工作：推出新产品（例 5G 微站电源、模块化电源），开拓新市场；依靠国内营销中心深挖“老客户新需求”，投身数据网、能源网、交通网建设中；依靠海外营销中心，拓展海外新市场；精简组织结构，战略性合并通用与直流业务线，成立智慧能源业务线，提升智慧能源业务竞争力；深化合伙人制度同时落实股权激励制，提高公司可持续发展的能力；依靠研究院和营销中心，攻破技术、市场壁垒；依靠平台部门，保障战略目标实施落地；依靠质量、中试和安徽工厂，保证产品质量、成本、产量，完成 2020 年经营指标。

（一）聚焦“三大主业”，投身“三大网络”建设

1、以 5G 为契机，投身数据通信网

2020 年，5G 被公认为是国家七大“新基建”战略的领头羊，也是人工智能、物联网、大数据等领域信息交互的基石。截止 2019 年底，全国已开通 5G 基站 12.6 万个，北京、深圳等城市 5G 基站已超 1.5 万个。在受疫情影响各行各业复工复产受阻时，5G 的建设和推广却如火如荼的展开，仅 2 月的时间，中国移动就新增 3 万个 5G 基站。我司支柱业务——通信电源是通信网络的基础产品，特别是为 5G 网络建设量身打造的微站电源、模块电源等产品将有巨大的市场需求，成为公司新的业绩增长点。原有基础产品（组合电源、嵌入电源、壁挂电源、高压直流等）将以客户需求为导向，通过为客户创造价值，提高其在通信市场的市场占有率。通过差异化光伏产品方案，为客户提供服务。在澳洲等地广人稀、人力资源昂贵的发达国家推广光伏车，能够为通信网络等设备进行供电，进一步完善公司产品体系，为公司其他产品进入相关领域奠定基础。大数据中心、人工智能、工业互联网的布局建设，将在未来打造全新的数据通信网络，相应的电源产品（高压直流）需求也将达到一个新高数量。未来的通信网络发展将产生新的客户需求，今年公司将投身“数据能源网”的建设，为此我司与中国联通网研院联合开发“5G 智能电源、基站智能管控大数据平台”已经签署战略合作协议；与中国移动设计院联合开展“5G 智能电源、边缘数据中心”的开发，并建立联合

实验室；与中国铁塔研究院开展“5G 模块化电源、电池共用管理器”的联合开发。通过研发高功率密度、高智能化模块产品，并提供不同应用场景的解决方案，打造全面优秀产品和全生命周期成本优势。2020 年，公司力争高压直流板块重新进入阿里、百度供应商名单并培育边缘数据中心业务、实现 5 类行业网络能源解决方案。围绕智慧能源领域，实现电能利用的安全、高效、柔性、智能，是公司智慧能源板块的业务定位，2020 年公司将继续在分布式光伏、储能、备电、充换电、工业电源等领域加大投入力度，实现产品种类的丰富和智能化升级；依托全球化的营销网络，完善产品认证范围，拓展营销渠道。

2、成立智慧能源业务线，搭建智慧能源网

2020 年，公司战略性合并通用、直流业务线，成立智慧能源业务线。持续加大在分布式光伏、储能、备电、充换电、工业电源等领域的投入力度，实现产品种类的丰富和智能化升级；依托全球化的营销网络，完善产品认证范围，拓展营销渠道。产品端，随着智慧城市的建设，智慧能源的应用场景将进一步向智能交通、智能楼宇、智能工厂、智能安防等领域延伸，电能的持续供给需求会不断扩大。2020 年，公司备用电源和智能疏散产品将依托公司的智能运维平台，实现全量实时监测，为客户提供智能化管控服务；公司组串式光伏逆变器、关断器等新产品将陆续发布，可实现户用和工商业场景的全覆盖；公司仍坚持模块化、可并联的设计理念，进一步完善产品系列，开发双向 DCDC 产品，通过与储能变流器的配合，实现更宽电压范围的电池匹配，同时兼顾梯次电池大 pack 的直接应用，降低梯次电池二次拆解成本；延伸充换电业务的纵向深度，公司将推出恒功率水冷充电系统、智能换电柜等产品，实现从二三轮车到电动汽车的完整充电解决方案。市场端，公司将坚持“直销+渠道”的营销策略。面向大客户，基于行业生态，保障客户资产安全，提高客户全生命周期收益；面向项目，发展渠道代理，提高市场覆盖度，加快客户需求响应时效。依托水冷充电系统的可靠性和环境适用性优势，依托光储系统提高发电效率、组件级监控、安全关断、体积小、模块化等优势，将公司充换电业务和光储业务的解决方案推向市场，实现客户价值。

3、持续提升产品竞争优势，新能源公司蓄势待发

由于 2019 年补贴退去，新能源汽车整体销售不抵预期，但公司在相关配套

产品的销售中仍然占据一定市场份额。政府补贴退去，逐步回归市场。市场竞争更有利于拥有核心技术的企业，同时新基建“充电桩”的布局，也将为新能源汽车产业后续发力奠定基础。2020年，公司将继续保持在新能源汽车领域核心部件中的领先优势，完成电机电控产品、车载电源产品、氢动力系统产品的优化升级工作，补齐产品空缺，并结合市场需求，优化组合，提高产品在用户端价值。2020年继续保持在电驱动系统、车载电源、氢燃料电池DC/DC变换器等产品的领先优势，其中空压机电控、物流车混动系统等产品已经具备推出市场的能力，年初已经陆续签订一部分订单，将会成为公司在新能源领域新的业绩增长点。在2019年基础上继续完善实验及验证手段，完善体系建设工作，不断提升产品品质及可靠性。加强产业链布局不断寻求产业合作机会，提升核心竞争能力。关注资本引入及政府扶植项目。同时重视海外市场的开拓、重视外资重点客户的合作。

（二）海外产业布局，构建全球视角

2020年海外营销延续多元发展，重点以突破大客户为重点，并以规模和利润稳增为目标，调动集合各分公司、各业务线的力量，继续作为DPC各产品线开拓海外市场的推广平台，作为国际先进技术、产品引入各产品线的促进平台运行。依托香港动力源国际分公司、印度动力源分公司、巴基斯坦动力源分公司等海外分公司，尝试当地开发、多产品、多渠道、多模式的海外销售模式；同时增加IDC、光伏储能等产品的市场开拓力度，在客户端进行产品推广，让客户、用户充分了解动力源的产品优势，真正的实现动力源国际化的竞争力。

（三）优化经营组织结构，增强公司核心竞争力

1、持续深化开展合伙人制度，推进子公司股权激励计划

2020年公司将继续深化开展合伙人制度。为进一步建立、健全公司的激励和约束机制，提高公司可持续发展的能力，公司计划在子公司-北京迪赛奇正科技有限公司实行股权激励计划，将员工变成事业合伙人，增强员工积极性和公司活力，提高员工的创造力，为公司发展创造更大价值。通过此种方式，公司被激励员工将随着公司成长获得长期收益和固定回报，从而激发其主人翁意识，促进公司价值的快速提升。

2、精简组织结构，战略性合并通用、直流业务线

2020年公司进一步增强智慧能源板块核心竞争力，战略性的合并了通用、

直流两大业务线，成立智慧能源业务线。精简组织架构，发挥人才效用最大化，同时打破原有部门界限，更好开展智慧能源板块相关业务。

3、研究院助力竞争力建设，营销中心促进市场开拓

2020年，研究院将进一步完善体系建设，发挥好研究院经营主体责任及意识的能动性，积极响应客户需求，保证产品开发的进度和质量，完善内部交易和结算方法；保证各平台及子公司重点项目，完善上下游的沟通和协同（业务线、采购、中试、安徽动力源），加快产品的开发进度，快速推出满足客户的新品。识别并开发具有发展前景、具有高竞争力并符合客户需求的新产品，逐步构建研究院的经营能力。营销中心继续拓宽市场，及时反馈市场动向、风险、需求。业务线提供产品方案，研究院负责研发，营销中心负责推广三者协调共存，权责明确，为公司发展保驾护航。

（四）中试、质量、工厂和平台部门，为公司发展保驾护航

1、中试质量把好产品第一关，让客户放心

2020年，中试中心继续完善实验室试验区，进一步优化实验室管理体系，持续跟进CNAS认可工作，同时提升实验手段，建立EMC诊断能力，搭建完成三相模块的自动化测试平台，保证小样产品质量；加大工艺技术研究与工艺技术水平提升，集中力量解决关键工艺技术瓶颈，对新工艺、新材料等“四新”进行专项研究，引入高端工艺标准，引进一流企业的高级工艺人才；开展装备开发工作，实现单板及整机环节的数据信息上传全覆盖、优先完成60KW回馈式电子负载的开发和优化等相关工作，保证产品质量、工艺。质量部着重开展三大建设即质量管理体系建设、标准化工作和产品质量建设。全面建设并实施质量成本系统，通过业务线质量和客服中心，建立质量成本账目，从根本上保证产品质量。

2、智慧工厂助力抢占市场，成为公司坚实后盾

2020年，安徽动力源作为生产基地，继续发挥智慧工厂的引擎驱动力。生产平台将以人机结合为主，推行各项工作标准化，降低人员技能需求，提升质量控制、交付保障、成本控制三方面能力，为公司产品在市场竞争中提供强有力支撑。通过系统化的人才管理机制，建立各级人才继任计划，设计基于岗位胜任力的多层次、全方位的人才梯队发展体系，形成人力资源的“活源泉”，达到不间断的人才继任目标，保证智慧工厂的永续经营。

3、平台部门深化合作机制，保障各项工作开展

2020 年总裁办和战略部牵头对各业务线子公司经营指标和风险指标实施动态监测。延续 2019 年工作，继续进行品牌推广建设、开展企业文化活动，激发企业活力。同时依靠公司发展战略，人力资源部门将全面推行经理人任期制、建立更加灵活的退出机制，加强人才梯队建设，培养、吸纳符合公司发展需要的核心人才。

结束语：

2020 年注定是不平凡的一年，这一年是动力源走过的第 25 个年头；这一年一场肆虐全球的新冠肺炎疫情，打乱了人们的社会生活和国家的经济运行，同时给无数家庭带来苦难。疫情，使人们切身体会到人类是一个命运共同体；对企业生命而言，疫情，也让我们真切体验到企业命运与全球经济和产业链的紧密联结。

人们常说，在危难中往往孕育着机会。人们也常说，机遇偏爱有准备的人。动力源二十五年积累的电源技术和战略聚焦的三大网络建设领域，与国家确立的“新基建”不谋而合。所以，在行业趋势上，动力源已经身处再次腾飞的关键历史机遇期。但是，真正抓住机遇把公司推上一个新的台阶，不仅需要理智的判断和行业发展的信心，更需要全体动力源人同心同德，付出艰苦卓绝的努力。我们要始终保持着创业公司的进取心。我们要始终保持着对客户需求的敬畏心。用我们的智慧和汗水，持续推进电源技术和产品的进步，用我们的初心和协同，持续推进内部流程效率的提高，满足客户需求及其变化趋势。我们要继续推进全面优秀的产品战略，抓紧抓实内部能力建设，以坚定的战略定力和耐心迎接更大的挑战！

随着国内疫情的控制，客户工程建设已经启动，供应链配套逐渐恢复，我们的业务正在全面恢复，大家正在与时间赛跑，把耽误的工期抢回来，坚定不移，全面完成 2020 年的经营目标。2020 年注定是不平凡的一年，疫情过后中国社会和经济一定会取得新的进步！动力源也将跨入新的发展时期、迈向新的台阶！

北京动力源科技股份有限公司

2020 年 4 月 27 日