

# 深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司

## 2019 年度董事会工作报告

2019 年度，公司董事会在全体董事的共同努力下，根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》、《深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司章程》（以下简称“《公司章程》”）等规定，本着对公司全体股东负责的精神，认真履行有关法律、法规赋予的职权，积极有效地开展工作。现将 2019 年董事会主要工作情况汇报如下：

### 一、2019 年度公司总体经营情况

2019 年，公司经营规模不断扩大，品牌影响力持续增强，主营业务核心产品市场占有率稳步提升，高端产品和新兴业务持续发力高速增长，研发的高投入和产品竞争力的提升持续助力公司在国内和国际市场实现高端客户群突破。同时公司加强内部管理，经营效益得到进一步提高，确保了公司营业收入和净利润持续增长。

未来，面对中国以及大部分新兴市场国家对医疗投入的日益重视，以及国产品牌在发达国家市场尚存在巨大的市场空白，公司将有序推进战略规划和业务布局，抓住快速增长的中国和新兴市场需求，并不断提升在发达国家市场的品牌影响力。公司将继续聚焦主业，全面加强产品研发创新、国内国际营销拓展和本地化建设等多方面综合能力，从而实现客户群突破，持续提升公司产品的市场占有率；同时，加强内部管理质量提升和经营效率改善，以期营业收入和净利润保持健康良好增长态势。

报告期内，公司实现营业收入 1,655,599.13 万元，较上年同期增长 20.38%；利润总额 536,825.35 万元，较上年同期增长 26.66%；实现归属于上市公司股东的净利润 468,064.68 万元，较上年同期增长 25.85%。

#### 1、三大业务领域持续稳健增长

报告期内，公司继续聚焦主营业务，同时着力培养成长性业务，以市场驱动和客户导向为核心持续注重研发创新，产品竞争力持续提升，品牌影响力持续增

强，在国内和国际市场进一步实现高端客户群突破。生命信息与支持、体外诊断以及医学影像三大业务领域均取得了可喜的业绩，保持了健康良好的增长态势。

报告期内，公司生命信息与支持业务实现营业收入 634,088.20 万元，同比增长 21.38%。2019 年，公司持续对该业务领域的产品性能和软件系统进行更新换代，进一步巩固市场领先地位；同时公司不断延伸 MPI 医疗产品创新体系的内涵，继续做好精细化管理，从整个业务价值链出发提升业务整体运营效率与效益，增强综合竞争实力。监护仪作为该业务领域最为成熟的产品，其技术先进性已经处于国际一流水平；其他产品也在逐步达到世界先进水平，超高端麻醉机 A9 获得 CE 认证，标志着公司在全电子蒸发器技术和闭环控制麻醉技术取得了重要突破。整体来看，以监护仪为切入，带动麻醉机、呼吸机、除颤仪、输注泵等同领域产品同步增长的协同效应不断凸显，科室整体解决方案以及信息化建设初见成效；多年积累的品牌声誉以及渠道能力也进一步发挥作用，助力公司持续实现高端客户群突破，国内及国际市场占有率稳步上升。未来，公司将继续发挥竞争优势，实现高中低端产品全面发展，持续提高市场渗透率和占有率。

报告期内，公司体外诊断业务实现营业收入 581,393.19 万元，同比增长 25.69%。2019 年，公司以客户需求为导向，进行了一系列产品和试剂的升级优化，分别推出了高速生化分析和化学发光免疫分析的自动化级联系统以及配套生化、免疫试剂产品，在市场同档次竞争中性能卓越、质量可靠、具备成本优势，协同高端五分类血液细胞分析和 CRP 一体化检测，以及血液细胞自动化流水线的产品优势，快速提升在中高端医院的渗透率，提升市场份额，业绩增长亮眼。同时，公司在集成化、自动化、智能化和信息化方面都取得了较大技术突破，未来将会全面应用到各个单机产品、级联产品和 TLA 产品中，全面提升产品性能。随着体外诊断产品线持续的技术积累和产品创新，公司将逐步成长为帮助医院建立标准化实验室、提供体外诊断整体解决方案的供应商。未来，公司将进一步扩大在国内市场的竞争优势，提升市占率，同时加强国际市场开拓力度，提升产品质量，逐步建立品牌影响力，为公司经营业绩带来持续贡献。

报告期内，公司医学影像业务实现营业收入 403,941.88 万元，同比增长 12.30%。在医学影像领域，公司已经从追随世界领先技术逐步进入引领世界技术

的行列。2019年，公司推出了一系列覆盖高中低端的台式和便携彩超产品，将高端技术和功能往中低端产品下沉，从而更好的普及高端科技，让更多人可以享受优质的医疗产品技术和服务。随着产品竞争力的提升，公司有效实现了高端客户群的突破，在北美、欧洲等多家医院等实现高端台式以及便携彩超的装机，在国内医院渗透率也稳步提升，成功抢占了国际巨头的市场份额。迈瑞超声系列产品目前已经覆盖高中低端市场，借助公司产品技术的突破和品牌认可度的逐步提升，超声产品在不断探索进入高端市场，同时公司的便携超声产品，也在不断拓展全新市场。

## 2、持续注重自主研发，科研成果突出

报告期内，公司继续保证高研发投入，产品不断丰富，持续推陈出新，尤其在高端产品不断实现突破。2019年，公司推出了亚重症中央站 HYPERVERSOR X、中端监护仪 ePM 系列、新一代 AED BeneHeart S/C 系列、高端麻醉机 A9/A8、高端手术灯 HyLED X 系列、气腹机 HS/GS 系列硬镜系统、硬镜器械系列新产品，高端台式彩超 ZS3 V9.1、中高端台式彩超 DC-80XI V2.0、中端便携彩超 TE7 V4.0、新低端便携彩超 Z50/60、新低端黑白超 DP-60/50，血液分析工作站 CAL 3000 Plus，全自动化学发光免疫分析仪 CL-6000i M2 以及一系列生化和免疫试剂新产品、半自动尿机 OPM-15 系列等全新产品和升级版本。同时，公司逐步加强兽用业务的投入，推出了兽用手术灯 HyLED180/580Vet、兽用监护仪 uMEC10/12Vet、兽用血液细胞分析仪 BC-30Vet、Vetus8/7 和 Z50/60 兽用超声等新产品。

2019年，公司新申请专利 884 件，授权 249 件；截止至 2019 年年底，公司共申请专利 4,873 件，有效专利 2,130 件。公司在高端监护仪的智能化、高端麻醉机的交互及气路、4K 高清内窥镜的摄像系统、新超声成像、超声的创新应用和功能、超声智能化、高端血液细胞分析仪的高端参数、样本分析仪流水线的智能化和信息化等方面进行了重点布局。

2019年，公司 Resona 7 多普勒超声系统获得第二届深圳环球设计大奖工业设计类金奖，这也是唯一获得金奖的医疗器械类产品；同时，公司“一种弹性成像中的位移检测方法及装置”获得第 21 届中国专利金奖。

报告期内，公司新参与了国家科技部《智能模型的超声仪部署与应用研究》、

《呼吸腔内超声成像专用图像处理装置研制》、国家工信部《面向先进医疗设备领域的产业技术基础公共服务平台建设》等国家级重点项目工作，在新产品研发和高端产品临床示范应用方面，得到了国家的认可和支持。

### 3、坚持高标准质量管理，产品持续突破高端客户群

自成立以来，公司始终坚持产品质量标准，持续优化管理职责、生产控制、纠正预防、设计控制等模块，产品成功打入欧美等发达国家市场。2019年，公司质量体系接受各类审核共62次，迈瑞获得中国首张MDR证书，迈瑞美国首次获得MDSAP证书。公司被深圳市市场监督管理局认定为深圳创新示范基地单位。公司参与国家市场监督管理总局发起的“百城千业万企达标提升专项”，完成首个对标达标产品的项目。迈瑞除颤AED产品首次获得深圳标准认证。

符合国际高标准的产品质量，为我们赢得高端客户提供了有力保障。2019年，公司产品成功进驻多家高端医疗机构。在中国，公司实现了大型三甲医院、大型新建医院的全院级解决方案突破，如南昌大学第一附属医院；也在如三甲医院核心科室的升级建设计划中成功替代进口品牌成为血球解决方案的唯一供应商，如郑州大学第一附属医院；同时，公司拓展了与大型医疗集团、第三方检测集团的战略合作，如青岛大学医疗集团、金域、艾迪康等。在北美，公司成功的实现了高端客户群突破，从原来的只关注价格的盈利性医院进入到重视解决方案互联互通的医联体。公司凭借超声Resona系列优异的图像性能打败众多国际顶级竞争对手，成功进入了美国十佳儿童医院“辛辛那提儿童医院医学中心”。在欧洲，我们突破了更多的高端空白医院，比如英国的谢菲尔德皇家医院。这些新医院的进入，进一步展现了我们在高端领域的实力提升。在高端突破同时我们也实现公立、私立的横向突破。在新兴市场国家，我们的监护、检验、超声产品和解决方案也进入了更多的高端医院、集团医院和大型连锁实验室，比如巴西DASA私立连锁实验室集团。

在院外市场，迈瑞实现了与全球各种急救和医疗机构的合作。在欧洲多国我们不遗余力地普及AED的使用和操作，在中国，据不完全统计，我们的AED已经在多种场合挽救了40余个病人。公司未来也将继续践行普及生命科技的愿景，让更多人分享优质生命关怀。

在坚持自身产品高标准质量的同时，公司也积极参加国内外行业标准的制定工作，为规范和促进行业发展贡献力量。2019年，公司新参与制定了8项国际标准、国家标准和行业标准的制定工作。

#### 4、注重员工队伍建设，加强企业文化管理

持续秉承“客户导向、以人为本、严谨务实、积极进取”的核心价值观，在业务快速发展的同时，公司也极为重视人才队伍建设，在研发、营销、制造、服务职能管理等各个专业领域积累了业务能力扎实、行业经验丰富，具有国际化视野的人才队伍。

在人才引进方面，公司按照“立足当下，着眼未来、动态平衡”的原则，一方面匹配当期业务快速发展的需要，增加了总人力供给，满足了业务增长带来的现实人力需求。同时，着眼未来，根据五年规划，有针对性地加强了研发领域的专家人才引进和重点高校优秀应届毕业生招聘，为将来突破业务瓶颈、提升组织效率储备人才动能。

在人才培养方面，公司按照“自主学习、以考促训、训战结合”的方针，重点加强了干部队伍能力建设和新员工培养。在人才激励方面，公司按照“目标明确、结果导向、拉开差距”的原则，综合运用不同的专业工具，继续丰富和完善了薪酬激励体系。

员工及团队是满足客户需求的主体。公司将继续加强人力资源管理，确保公司在组织、人才、文化方面保持竞争优势。

放眼全球医疗器械生产商，公司是唯一布局三大业务领域，产品种类丰富，全面覆盖高、中、低端市场的医疗器械企业，产品的功能、性能和质量均达到或引领国际领先水平。随着全球人口老龄化程度的不断提高，以及慢性病人群的扩大，人们对于优质医疗环境的需求越来越广泛，公司将借助自身的平台、研发、产品、市场等竞争优势，通过自主研发创新，不断实现现有产品的升级换代以及新产品的推出，持续扩大国内外市场份额，力争早日成为世界级领先的医疗器械企业。

## 二、董事会日常工作情况

## 1、董事会会议情况

公司目前的董事会设成员 8 名，其中独立董事 3 名。2019 年度，公司共召开 7 次董事会会议。董事会认真审议了公司经营管理中的重大事项，在做出决策时充分考虑中小股东的利益和诉求，切实增强了董事会决策的科学性与可行性。利用董事的专业知识和从业经验，发挥董事和客观判断能力和决策能力。加强公司各项工作的监管，促进公司治理结构的优化，推进公司经营能力的持续提升，充分维护投资者利益。

公司独立董事对公司重大事项享有足够的知情权，严格审议各项议案并做出独立、客观、公正的判断。独立董事按照有关规定对公司相关事项发表独立意见，切实维护了公司整体利益和中小股东的合法权益。

## 2、董事会对股东大会决议的执行情况

报告期内，共召开 2 次股东大会。会议的召开、表决及信息披露均符合国家有关法律、法规及监管部门的要求。董事会根据《公司法》、《证券法》等法律、法规《公司章程》的有关规定，本着对全体股东负责的宗旨，严格认真行使股东大会授予的权力，全面贯彻执行公司股东大会的相关决议。

## 三、公司未来发展战略

公司将始终秉持“医心一意”的核心理念，致力于普及高端科技，成为守护人类健康的核心力量。公司将继续以振兴民族医疗器械企业为己任，以技术创新为精神内核，不断推动产业升级，引领市场，深耕全球，布局未来，带动国内医疗器械产业与世界一流医疗器械企业跨越式接轨。公司深谙医疗器械行业的发展逻辑，紧抓技术创新和并购整合两条路径，国内外均衡布局，力争在未来成为世界级领先的医疗器械企业。

### 1、聚焦主营业务，同时着力培养成长性业务

在产品线布局方面，公司将集中主要资源聚焦于主营业务，进一步巩固在生命信息与支持产品领域的领先地位，进一步提升体外诊断及医学影像业务在全球市场的份额，同时培育新的快速增长点。

具体而言，公司在主营业务如监护、除颤、麻醉、血液分析、超声等领域已处于全球前列。未来几年，公司将以客户需求为导向，夯实主营业务的领导地位；同时在生命信息与支持产品线的呼吸机、输注泵、AED、体外诊断产品线的化学发光免疫诊断及凝血、医学影像产品线的 POC 超声、微创外科业务的硬镜系统和内窥镜手术器械、兽用业务等成长性业务领域加大投入，培育成为新的业务增长点。在公司现有业务框架体系之外，依托于公司深厚的全球研发实力和持续的资金投入，公司将对前沿技术进行不断探索，为公司的长久发展提供持续动力。

## 2、对标国际医疗器械行业巨头，深入推进全球化平台发展

公司致力于以全球最高质量标准优化管理职责、生产控制、纠正预防、设计控制等模块，以高精尖的产品质量、一流的研发团队、全球化的战略眼光，在欧美等发达国家乃至全球市场内展现“中国创造”的形象。

公司将采取针对性措施，应对日趋激烈的全球医疗器械市场竞争，综合考虑当地经济环境、政策环境、市场发展前景、现有销售状况等因素，凭借产品在全球市场卓越的品牌形象、通达的渠道基础和庞大的客户群体，积极拓展现有销售网络布局，进一步提升销售及服务能力，利用优势区域的辐射作用，深入拓展市场，建设广覆盖、高门槛的全球销售网络体系；公司将凭借不断开拓进取的全球并购整合体系，融合被并购企业本土化的销售网络和客户需求反馈系统，进一步提升产品在全球范围内的竞争力。

公司将致力于深化其全球销售网络的本地化纵深度，在更多国家和地区建立具有全球化视野的当地销售团队，及时、全面、多层次地把握客户需求，提升销售服务的响应速度。同时，借助其全球化的销售网络体系，进一步夯实其全球研发、销售、制造一体化平台，调配全球范围内的优质资源，融合境外公司的创新能力以及境内的工程实现优势，集中力量布局特定领域的技术研发，大幅提升公司产品在全球市场的竞争力，为公司“坚守技术创新”的精神内核不断注入源泉。

## 四、2020 年度的经营计划

未来，公司将紧抓国内外医疗器械行业快速发展的历史机遇，持续以客户需求为导向，通过自主研发和技术创新，不断提高并发挥在研发、技术、制造、质

量、产品、市场、渠道、服务等多方面的经营优势，不断强化公司的核心竞争力及盈利能力，实现持续健康的增长。

2020年，公司将在聚焦主业的同时，着力培养成长性业务，全面加强产品研发、市场拓展等多方面综合能力，有序推进公司的战略规划和业务布局，优化生产以及管理效率，以期营业收入和经营业绩保持稳健良好增长态势。2020年公司的经营计划如下：

### 1、销售体系计划

2020年，公司将对全球营销体系进行进一步优化，积极把握全球市场机遇，优化拓展公司全球网络布局，提高市场应变能力和客户服务水平；提升公司形象，有助于公司及时抓住市场机会、应对市场竞争，保持并扩大市场份额，在全球不确定性日增的格局下，平衡风险，保持健康可持续发展。

在国内销售方面，公司将在对抗新型冠状病毒肺炎的“战疫后时期”发挥龙头作用，助力中国医疗系统与疾控系统能力的提升：

(1) 公司将重点投入资源，完善专业队伍，更快速响应战疫中涌现的对信息互联技术、AI诊断技术、体外诊断整体解决方案等创新技术的需求；

(2) 公司将系统整理本次战疫期间迈瑞在武汉火神山医院、雷神山医院、北京小汤山医院等备受瞩目的一线阵地的建设经验，同时有效联动全国各级政府与卫建委，积极推动战略应急物资储备项目（含呼吸机、监护仪等关键设备）的落地和发热门诊专科及传染病专科建设标准的拟定；

(3) 积极响应《加大力度推动社会领域公共服务补短板 强弱项 提质量 促进形成强大国内市场的行动方案》的号召，重点推动县级医院与基层医院能力提升。

除此以外，公司将继续延续既定的销售体系建设目标：进一步细分市场、细分队伍、细分学术，更好地贴近客户；进一步提升公司的综合服务能力、运营效率、降低现有成本；持续优化网点维修中心，增加相应的人员配置，提高客户售后服务响应速度；对各网点培训中心进行升级，以期当地终端客户和渠道资源提供更有力的培训；持续加大信息系统投入、优化流程，提升营销人员的工作效

率。

在境外销售方面，面对疫情在全球各国的迅速蔓延，公司陆续收到包括欧洲、亚太、中东等地区为应对疫情而产生的采购需求。尤其是欧洲疫情爆发，欧洲各国政府、医疗机构提出大量且急剧增加的订单需求，公司将发挥迈瑞独特的供应优势，在疫情引发的紧急采购中投入更多资源，保证产品有序供应，满足当地客户的需求。同时，公司也将充分发挥已经建立起的全球化平台优势，积极帮助海外当地的医疗机构完成重大疫情应急医疗设备供应，结合网上推广等多种方式加大推广力度，助力向全球共享中国抗疫经验、共筑科技防线。

公司通过此次疫情应急采购为契机，大范围拓展海外高端医院客户，迅速加强客户关系，加速提升迈瑞品牌影响力。在此次疫情当中，即使欧美也暴露医疗资源的严重不足，未来各国有望纷纷加大医疗投入，公司将在“战疫后时期”进一步发挥产品、品牌和渠道优势，迎来更好的成长机遇。

此外，公司将集中资源加大对重点区域市场及高速发展子业务的投入：

(1) 在欧洲、印度、俄罗斯、巴西等快速发展区域开展更深入的本土化建设，加强公司与经销商两支队伍的协同，强化当地市场的品牌形象；

(2) 把握快速发展的子业务机遇，在生命信息与支持、体外诊断、医学影像等细分领域建立健全专业的营销团队，继续加强生命信息与支持及医学影像产品横向纵向客户群突破，并逐步推动体外诊断业务在国际市场中从小样本量实验室向中样本量实验室的突破；

(3) 投入海外市场平台化能力建设，加快推动全球产品准入与注册，完善全球渠道管理体系，强化用服能力建设，包括海外营销网点建设、物流中心建设等，以前瞻布局匹配业务高速发展的需求，不断扩大市场份额，整体提升公司品牌的国际知名度。

## 2、研发技术计划

公司秉持以技术创新为精神内核的理念，始终走在行业内技术创新升级的最前端，未来发展也将一以贯之。目前，公司已在深圳、南京、北京、西安、成都、美国硅谷、美国新泽西及美国西雅图设有八大研发中心，2019年12月，公司开

启了全球第九个研发中心——武汉研究院项目的建设，拟创建约 2000 人规模团队。未来，公司将调配全球范围内的优质资源，融合海外研发中心的技术创新能力、客户需求的把握能力以及国内研发中心高效的工程技术实现能力，建立高效的全球研发体系。

2020 年，公司将在已有积累的基础上，持续加大对各个业务领域的研发投入，着力于相关学科前沿技术的融合，为己所用，提升研发实力，保持技术上的领先优势。

生命信息与支持：在监护产品方向聚焦智能化产品新形态，开展智能报警预警、临床辅助决策、床旁设备互联、促进患者提前下床的移动监护系统、基于物联网设备数据管理平台等技术研究，持续打造全球领先，智能且经济的全院监护系统；在呼吸麻醉产品方向，一方面继续提升呼吸和麻醉控制系统性能，重点开展涡轮矢量驱动，无创、高频通气控制相关技术研究；同时聚焦临床应用，研究智能化技术辅助医生用好呼吸机，减少呼吸机相关并发症；围绕精准安全麻醉，开展麻醉辅助工具、目标麻醉控制等智能化应用研究，并探索多通道生理闭环麻醉技术；微创外科领域，重点开展超高清摄像技术和近红外荧光摄像技术研究工作，并积极开展人工智能图像处理在图像优化、辅助工具的技术研究。同时，公司将加强生命信息与支持设备之间的互联协同：依托监护仪、除颤仪、麻醉机、呼吸机、输注泵、灯床塔等产品和 IT 解决方案，全面提升重症、手术、急诊等场景下工作流和易用性，提供高效临床应用工具。通过全价值链 DFX 设计，构建全面的成本优势，提升业务运营效率。

体外诊断：公司将重点围绕基于不同实验室的场景，利用集成化、自动化、信息化和智能化的技术，全面提升工作流和易用性；通过临床需求牵引，加强对检测系统平台的建设，使得生化、免疫、凝血等检测性能达到国际领先水平；通过核心原材料的掌握，全面提升试剂性能和供应安全性；通过 FMEA、DOE 等手段将产品的可靠性水平提升到国际领先水平。在生化、免疫仪器方面聚焦在自动化流水线，检验科室智能化等方面发力；生化、免疫试剂将参考临床应用要求，积极研发新兴的检测项目，为临床医生提供更多高效的检测手段；同时继续加大对检测系统平台（比如溯源体系建设）的建设工作；对血液体液细胞分析技术进

行更深入的研究,重点开展基于临床需要的人工智能识别技术、自动化分析技术、智能化 workflow 提升等技术研究,扩大血液分析技术上的领先优势;围绕打造一流的凝血检测系统目标,在高速高通量凝血检测系统、凝血溯源系统、全新凝血检测技术平台、全自动凝血检测流水线及新项目检测试剂盒等领域展开关键技术攻关和产品化,进一步扩大国内技术领先优势。

医学影像:在超声领域,加强对域扫描成像技术(Zone Sonography™ Technology)技术进行进一步的研究,在面阵探头、实时三维成像、弹性成像、造影成像、向量血流成像、光声成像、远程超声、临床科室应用等方面持续研究和探索,并开展基于大数据的智能化技术在智能化模式识别、智能化辅助诊断、智能化 workflow 等方面的研究,扩大公司在全球超声影像技术上的领先优势。同时,加大对下一代基于软件的并行计算的波束合成技术、专业心脏超声的研发投入。

### 3、并购整合计划

在并购整合方面,自 2008 年启航全球并购之路以来,公司不断构建及夯实全球研发、营销一体化平台,并购经验丰富,在并购效率、标的数量特别是整合深度上均领先国内同行业,获得了超越同行的产业并购整合经验和能力。未来几年,公司计划结合全球各主要市场特点及发展机会,进一步优化强融合、可复制、高成长性的并购整合平台,通过具备战略前瞻眼光的并购交易,整合全球范围内的全产业链前沿技术、提升现有业务在中高端市场的综合竞争力,加大成长型业务的市场份额,在新业务领域进行不断探索,寻找进一步的持续增长空间。投资并购布局将强调地域差异化,积极应对各地政治经济形势和医疗健康产业趋势变化,有节奏有重点地探索国际主要市场本地化运营平台及供应能力建设。

### 4、信息系统升级计划

公司计划通过实施信息系统建设项目,将信息化覆盖产品研发、精益制造、质量管控、销售与渠道管理、供应链供需平衡等关键业务链,以及人力资源管理、财务管理、远程办公及协作平台等每一个公司运营环节,进一步优化企业管理水平和管理效率。2020 年,公司计划通过 SAP ERP/SAP CRM 等系统的增强、升级和部署、Portal、HR 模块、数据库 BW、生产管理系统 MES、供应链、物联网、移动应用平台、PLM 研发管理类、信息安全和信息基础设施建设等具体建设项

目,为公司未来发展战略的实施提供信息化支持,为企业管理和业务拓展打造“任何时候、任何地方(Any Time, Any Where)”的信息化支持能力。在全球分公司、子公司等分支机构完善 ERP、CRM、HR、迈瑞在线(Mindray Online)办公及协作平台等系统的构建,使公司和各分支机构之间逐步形成信息一体化,令公司能够及时、全面、准确地掌握各分支机构以及市场的业务动态,促进公司整体信息的快速集成与融合,有效降低管理成本,提升决策的科学性与速度,为公司未来稳健、快速的增长提供保障和支持。

## 5、管理提升计划

公司自成立以来,支撑公司从设备提供商发展为综合解决方案提供商,由单一产品拓展到多产品线,由低端走入高端,由国内市场打入全球市场的核心支柱,是公司“医心一意”的文化理念和严格标准化的管理体系。2020年,公司将继续推进制度建设,实施管理提升工程,结合信息系统升级计划,进一步推进公司项目管理、产品管理、生产管理等各方面的智能化建设,在持续加强产品核心竞争力的同时,从整个业务价值链出发提升整体运营效率与效益,不断增强综合竞争实力,并进一步完善目标管理和绩效考核,建立按岗位、技能、业绩、效益决定薪酬的分配制度和多元化的员工价值体系。

## 6、人力资源计划

秉承“客户导向、以人为本、严谨务实、积极进取”的核心价值观,在事业发展的同时,公司极为重视人才队伍建设,在研发、营销、制造、服务、专业职能、管理等各个领域积累了业务能力扎实、行业经验丰富,具有国际化视野的人才队伍。作为立足中国的跨国医疗设备解决方案供应商,人才资源始终是公司可持续发展的核心竞争力。

2020年,公司将进一步着力于内部人才可持续性培养和通过完善的激励机制留住人才,公司将进一步完善人力资源的培养、评价和监督机制,制订合理的薪酬计划、绩效管理制度和公开、透明的激励机制,对具有突出贡献的团队和个人给予不同形式的奖励,以期进一步培养和留住高精尖人才;通过贯彻落实并不断创新人力资源制度,公司尽可能满足员工需求,最大程度地调动员工的工作积极性,提升员工的幸福感以有效地控制人才流失风险。同时,配合公司业务拓展

与销售团队建设的目标，公司将调配资源加强超高端彩超研发领域的人才引进与培养；完善免疫发光和微创外科领域的研发人员团队建设；丰富精密机械、电子、软件研发人才以及生产技术和管理人员；配合国际销售网络布局深化当地具有全球化视野的本土销售人才引进和培养；配合国内基层销售网络建设，进一步加强专业销售人才的引进和培养。

深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司董事会

2020年4月2日