深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司

2020 年度董事会工作报告

2020 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 2020 年董事会主要工作情况汇报如下：

一、2020 年度公司总体经营情况

2020 年，一场突然来袭的新型冠状病毒肺炎疫情，给全球公共卫生带来了巨大挑战。秉持“普及高端科技，让更多人分享优质生命关怀”的使命，公司全力以赴参与到全球抗疫中。作为全球领先的医疗设备和解决方案供应商，公司多措并举提升产能，积极驰援全球抗疫，为一线医护人员挽救更多生命提供有力的科技保障，积极践行公司以守护人类健康为己任的社会责任担当。

在疫情爆发初起之时，公司迅速启动应急计划，年初二就启动了规模化复工，力保稳定产能与高效交付，第一时间完成急需医疗设备的生产与交付。在抗疫关键时期，面对设备需求多、时间紧、协调广及环境复杂等多方面困难，公司与武汉火神山、雷神山一起以“中国速度”按时按量交付，公司向武汉火神山、雷神山医院交付关键医疗设备超 3,000 台。报告期内，公司累计向全球供应超过 50 万台抗疫设备。

面对救治医院复杂多样的临床特殊需求，公司的生命信息与支持、体外诊断、医学影像三大业务领域都针对不同挑战和痛点，提供最优的解决方案。公司提供的瑞智联 IT 解决方案，连接床旁所有设备，实现跨科室/跨院区联动，保障医生随时随地查看病人数据，实现病房外患者的实时监控及远程会诊，尽可能地保证医护人员的安全。

除了提供抗疫急需的医疗设备及解决方案，在国内疫情逐渐缓解，海外疫情日益严重的关键时期，公司携手海内外医疗机构紧急搭建了国际抗疫交流平台，向全球分享中国抗疫经验。报告期内，公司及子公司参与举办了超过 200 场网络

研讨会，全球超过 140 个国家和地区的百余万医护人员在分享中获得了非常实用的专业经验。

由于疫情影响而带来的需求量增加，公司的呼吸机、监护仪等抗疫设备大量进入了海内外全新高端客户群，大大缩短了公司品牌和产品的推广周期，通过产品核心竞争力持续提升和本地化服务团队日益完善，未来有望协同带动三大业务领域中的其他产品全面入院，提升公司整体在高端客户群的渗透率。并且，受到疫情期内营销推广和差旅减少的影响，经营业绩呈现健康良好的增长态势。

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，扩大客户群突破的战果，持续提升公司产品的市场占有率；同时，持续提升内部管理质量，改善经营效率，以期营业收入和净利润持续健康增长。

报告期内，公司实现营业收入 2,102,584.64 万元，较上年同期增长 27.00%；利润总额 743,844.03 万元，较上年同期增长 38.56%；实现归属于上市公司股东的净利润 665,767.61 万元，较上年同期增长 42.24%。

1、生命信息与支持业务引领增长

报告期内，新冠疫情带来国内和国际市场对监护仪、呼吸机、输注泵的需求量大增，从而拉动生命信息与支持业务整体大幅增长。但由于受到医院在疫情期间的常规门急诊、手术量、体检量下降的影响，体外诊断业务和医学影像业务中占比较高的常规试剂和台式超声的增长有所放缓，不过公司的新冠 IgG/IgM 抗体检测试剂、便携超声、移动 DR 的增长也弥补了部分损失，并且得益于国内常规试剂消耗显著恢复，体外诊断业务在报告期内实现了加速恢复。

报告期内，公司生命信息与支持业务实现营业收入 1,000,595.63 万元，同比增长 54.18%。作为疫情期间需求量最大的业务领域，生命信息与支持业务中的监护仪、呼吸机、输注泵以及瑞智联 IT 解决方案此次发挥了巨大的作用。融合了智能化、提前预警、转运模块的高端 N 系列监护仪，同时具备有创和无创模式、以及自带氧疗功能的 SV 系列呼吸机，提供更安全、精准、高效的输注解决方案的 BeneFusion 系列输注泵，可进行远程监护并有效减少医护人员感染风险的瑞智联 IT 解决方案，这些都成为了助力各国医疗机构战胜疫情的强力科技武器。同时，公司在全球范围的品牌影响力和市场知名度得到了前所未有的提

升，未来公司将进一步提升生命信息与支持业务的竞争优势，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 664,610.02 万元，同比增长 14.31 %。虽然体外诊断的常规试剂消耗在疫情期间有所放缓，但公司加强了单机和级联仪器的布局，高端五分类血液细胞 +CRP 分析仪、高速生化分析仪、高速化学发光免疫分析仪持续实现客户群突破，为以后可持续的试剂上量奠定了良好的基础。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，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 419,633.15 万元，同比增长 3.88%。为应对全球新冠疫情，公司重磅推出 MX 及 ME 系列高端便携彩超产品，发布 AI 相关智能诊断工具。通过针对性的 POC 解决方案，实现在欧洲、独联体、拉美等国际范围内顶级医院客户的装机，提升了在国际高端医院、连锁集团医院的渗透率和覆盖率。公司通过搭建线上交流平台、携手全国超声专家，和全球分享了来自于中国的宝贵临床经验，助力全球医疗机构对抗新冠疫情，同时也极大地提升了公司的品牌知名度。国内市场自 3 月份以来已经逐渐开始恢复对台式超声的正常采购，其中二、三级医院的恢复进度较快，并且随着超声产品向临床科室的不断渗透，公司将在国内超声市场迎来更多的发展机遇。未来，公司将继续推进以临床客户需求为导向，开发完善妇产、心血管、麻醉、介入等临床解决方案，并通过对超高端超声领域的技术积累，实现高端客户群突破，加速未来市场份额的提升。

结合公司三大业务领域持续提升的产品组合核心竞争优势和性价比优势，公司已经逐渐从医疗器械产品的供应商蜕变成为提升医疗机构整体诊疗能力的方案商。

除了供应产品以外，公司还将满足医院日益凸显的信息化建设需求，搭建院内医疗设备的集成化管理体系，提升医院的管理和运营效率，并且在医院的学术

建设、人才培养等各方面做出贡献。

报告期内，迈瑞的瑞智联 IT 解决方案进一步扩展应用场景。基于公司在监护仪、麻醉机、呼吸机、输注泵等多产品的布局 and 优势，目前已经推出包括全院、重症、围术期、急诊、心脏科、普护在内的多场景解决方案，致力于通过信息化手段全面升维医院管理，提升科室运营效率，助力临床工作者轻松应对各种挑战，以病人为中心，全面提升医疗服务质量。同时，通过集成床旁所有设备数据，构建设备全息数据库，与医院已有的临床数据库互补并有机结合，助力大数据科研，为人工智能打下基础。

报告期内，迈瑞推出“瑞影云++”影像云服务平台。“瑞影云++”是 5G 网络新时代大环境下的产物，公司前期已经做好了相关远程产品的研发及布局，疫情更是加速了普及应用的进度。“瑞影云++”通过连接迈瑞影像设备和用户的云端生态应用平台，创新性地提供了可供用户自主创建和运营的云社区以及多种云端应用，致力于为超声医疗工作者打造立体的交互沟通媒介。目前，基于“瑞影云++”，公司已推出带远程质控的医联体会诊、医联体/连锁医疗机构超声远程质控、POC 科室与超声科业务整合的远程教学培训/会议、聚集病例讨论和云端课堂的研讨社区等远程超声解决方案。其中，与迈瑞设备特有的自动 workflow 协议技术结合实现的医联体超声远程质控解决方案，带有远程质控的医联体会诊解决方案，可以规范基层医院的扫查程序，并使得上级医院的医生更有诊断信心，助力提升医共体/医联体整体诊疗水平。

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，全年研发投入 209,553.02 万元，同比增长 27.04%，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。2020 年度，公司推出了一系列能为医护人员创造显著临床价值的创新产品和解决方案。在生命信息与支持领域，公司推出了 TM70 遥测（1.4G）、BeneFusion 输注泵中央站、BeneFusion n 系列输注泵（nVP/nSP/nDS）、NB350 新生儿无创呼吸机、VS 8/9 监护仪、uMED 除颤仪、4K 内窥镜摄像系统、硬镜器械、R80 医用桥梁式吊塔等新产品；在医学影像领域，主要推出了超声综合应用解决方案“昆仑 R9、昆仑 I9”、妇儿应用解决方案“女娲 R9、女娲 I9”、介入超声解决方案“北辰 R9”、新一代便携超声 MX\ME 系列、专用肝纤检测 Hepatus 6/5 肝

超仪、“瑞影云++”影像云服务平台；在体外诊断领域，公司推出了三维荧光、全自动末梢血、高速 CRP 一体机 BC-7500 CRP 系列血液细胞分析仪、实验室全自动化流水线 M6000 以及一系列生化和免疫试剂新产品。

公司注重通过专利来保护自主知识产权，截至 2020 年 12 月 31 日，共计申请专利 6,412 件，其中发明专利 4,552 件；共计授权专利 3,165 件，其中发明专利授权 1,561 件。2020 年度，“监护设备及其生理参数处理方法与系统”获得第七届广东省专利奖；“疟原虫感染的红细胞的识别方法及装置”获得 2020 年度深圳市专利奖。

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。2020 年，公司质量体系顺利通过各类审核共 21 次。

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。2020 年，鉴于公司在新冠疫情下表现出的优异的产品性能、应急生产及交付能力、售后支持服务等多方面的优势，公司的呼吸机、监护仪等抗疫设备大量进入了海内外全新的高端客户群，大大缩短了公司品牌和产品的推广周期。

在国内市场，近年来，公司产品持续被国内顶级医疗机构接受，销售的产品已全面覆盖生命信息与支持、体外诊断、医学影像三大业务领域，同时实现从中低端到中高端、从科室到全院的整体化、集成化解决方案。同时，凭借丰富的产品解决方案与信息化技术优势，公司产品在县域人民医院获得了更广泛的认可，特别在疫情后的补短板、医院改扩建以及战略储备项目中具备更大竞争优势。

报告期内，公司产品在覆盖中国近 11 万家医疗机构和 99% 以上的三甲医院的基础上，产品渗透率进一步提升，同时覆盖医疗机构的范围进一步扩大。公司生命信息与支持业务的大分子产品如监护仪、呼吸机、输注泵等均成为国内第一，其中监护仪市占率超过 50%，呼吸机、输注泵、便携超声等产品大量进入了北京地区的医院，并且产品在使用过程中得到了很好的评价。

在国际市场，迈瑞受益于过去 20 年的长期市场耕耘和品牌建设，通过在北美、西欧等全球最顶尖的医院引入公司产品，在全球最领先的客户需求的检验下，打磨出最好的产品，奠定坚实的客户基础和品牌影响力。在疫情中，凭借优质的

质量和完善的服务，公司获取了大量的订单，加快了在各国公立市场及高端客户群的突破。我们的呼吸机和监护仪等产品大范围进入海外高端医院，提升了客户层级，加强了客户关系，树立了可信赖、高质量的全球品牌形象，为后续更多的产品渗透打下了坚实的基础。海外国家在疫情中充分暴露了医疗资源的不足，预期未来各国也会加大医疗投入。在全球经济面临风险、政府财政压力加剧的背景下，迈瑞高性价比的产品优势将进一步体现，未来公司在国际市场上将迎来更好的发展机遇。

报告期内，通过过硬的产品质量和专业的本地化售后支持，迈瑞在国际市场完成了 700 多家高端客户的突破，超过了历年国际市场高端客户突破数之和，公司的品牌推广因此提前了至少五年时间。迈瑞的产品在临床上的高适配性、以及专业的交付装机和临床支持，也使得这 700 多家高端客户已全面认可了迈瑞的品牌价值和产品竞争力，对于未来实现更多产品的渗透入院有着深远的意义，同时也极大提升了公司品牌在当地政府和民众中的影响力。

在北美，公司成功地实现了更多高端客户群的突破，包括美国佛蒙特中部医疗中心、罗伯特伍德巴纳巴斯医疗集团、贝斯以色列女执事医疗中心、北密西西比医疗服务中心等。

在欧洲，公司突破了 100 多家高端客户，并且是从整个医院层面的大范围的全方位突破，包括德国柏林大学附属夏里特医院、英国皇家伦敦医院、英国格兰奇大学医院、丹麦奥尔堡大学医院、法国蒙多大学医院、日内瓦大学医院、西班牙巴塞罗那妇女儿童医院等。

在新兴市场国家，迈瑞的监护、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。比如我们的检验产品和解决方案大规模突破了俄罗斯的斯科利弗索夫斯基急救医学研究所，监护产品和解决方案大规模突破了以色列最大的医疗中心希巴医疗中心、俄罗斯的莫斯科沃罗诺夫斯科耶传染病医疗中心、巴西的阿尔伯特·爱因斯坦医院和圣保罗市大学医院附属医院等。

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 66 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，以严标准补足发展短板，以高标准引领公司高质量发展，为规范和促进行业发展贡献力量。目前，迈瑞参与制修订并发布的有国际标准 2 个、国家标准 5 个、行业标准 34 个；参与制定进行中的有国家标准 5 个、行业标准 15 个，包括《医用电气设备可靠性技术通用要求》等 4 项标准。公司参与制定的国家标准《GB 9706.1-2020 医用电气设备 第 1 部分：基本安全和基本性能的通用要求》已于 2020 年 4 月正式发布。

报告期内，公司荣获“广东省 2019 年度质量信用 A 类医疗器械生产企业”称号，荣获深圳市科学技术奖（标准奖）并获得深圳标准领域专项资助，包括标准活动类和标准制修订类。

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。公司将进一步加强人力资源管理，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。2020 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为己任，以技术创新为精神内核，不断推动产业战略升级，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，以及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、麻醉、血液分析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，继续夯实主营业务的领导地位，并寻求技术突破。面向未来的后疫情时代，公司将增加在以下业务的研发投入，包括生命信息与支持产品线的呼吸机、输注泵、AED、微创外科业务的器械和耗材，体外诊断产品线的化学发光免疫诊断及凝血的自动化、智能化流水线 and 微生物子业务，医学影像产品线的临床应用领域的超声，以及兽用业务等，培育其成为全球领先的业务领域。同时，公司会持续积极探索超高端彩超、分子诊断、骨科等种子业务，并采用内外部研发相结合的方式，加快在这些领域的研发节奏。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活力。

四、2021 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，实现持续健康的成长。

2021 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。2021 年公司的经营计划如下：

1、销售体系计划

2021 年，公司将对全球营销管理体系进行进一步优化，包括加速拓展全球本地化网络布局，提高市场应变能力和客户服务水平，同时积极把握后疫情时代全球市场医疗新基建的机遇，在 2020 年实现大规模高端客户突破的基础上，积极响应和抓住市场需求，扩大市场份额和提升高端客户渗透率，保持公司长远、健康的可持续发展。

在国内销售方面，公司将在对抗新型冠状病毒肺炎的后疫情时代发挥龙头作用，助力中国医疗系统与疾控体系能力的提升：

（1）2021 年 2 月 19 日，中央全面深化改革委员会审议通过《关于推动公立医院高质量发展的意见》，肯定了公立医院的主力军地位，并提出“加快优质医疗资源扩容和区域均衡布局”的清晰指引，包括：1）国家医学中心和国家区域医疗中心建设；2）一院多区发展建设；3）临床重点专科建设。在新一轮公立医院的扩容中，迈瑞作为龙头企业将发挥重要的作用；

（2）国家卫健委不断深化医改，以公立医院绩效考核（国考）为指挥棒，引导公立医院强化信息化建设、强化外科手术能力提升。这两个领域迈瑞都有相应的产品解决方案，以及人才培养、学科建设方案，能全方位配合医院需求。这也是作为龙头企业的重要机遇。

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有效的培训；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，公司将继续发挥已经建立起的全球化平台优势，帮助海外当地的医疗机构完成医疗补短板阶段的设备供应，结合网上推广等多种方式加大推广力度，提升品牌渗透率。公司通过新冠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，加速提升了迈瑞品牌影响力。公司将在后疫情时代进一步发挥产品、品牌和渠道优势，提升产品在新拓展的高端医院的渗透率，由于疫情对各国财政预算均造成了负面影响，公司的高性价比属性优势将得到进一步凸显，未来在国际市场将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) 目前，在全球疫情反复的冲击下，医院收入受到影响，采购能力下降，产品价格竞争激烈，同时本土主义日渐抬头，对企业融入当地的要求也更高。面对这些挑战，迈瑞将坚定推进全球化发展，加强海外平台建设，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队伍的协同，持续强化当地市场的品牌形象和市场渗透率；

(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；

(4) 公司将与重点发展中国家开展医疗卫生及传染病防控合作项目。

同时，公司将推进国内营销和国际营销的深度融合，提升整个营销系统的组织能力，建立健全全球统一的管理标准、机制、流程，构建起真正的矩阵式组织架构，横纵线各司其职、有效协同。

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。

2021 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、临床辅助诊断、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、院前急救转运呼吸相关技术研究，一方面聚焦临床应用，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；在微创外科领域，重点开展超高清摄像技术、近红外荧光摄像技术、三维摄像技术和能量平台的研究工作，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，公司将持续升级生命信息与支持的相关设备，加强生命信息与支持设备之间的跨院区、跨地域的互联互通：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。

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、微生物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、智能化工作流提升等技术研究，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，加大对下一代专业妇产超声、专业心脏超声等其他临床应用领域的超声研发投入。

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。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。

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，同时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

公司将继续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。2021 年，公司继续通过 SAP ERP 等系统的推广、渠道管理平台、生产管理系统 MES、集成供应链、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拓展，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、快速的成长提供保障和支持。

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。2021 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。

2021 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便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

2021年4月29日