

# 上海宏英智能科技股份有限公司

## 2021 年度总经理工作报告

2021 年，上海宏英智能科技股份有限公司（以下简称“公司”）在经营管理上严格遵守相关法律法规和制度的规定，切实履行董事会赋予总经理的职责，严格执行股东大会和董事会的各项决议，勤勉尽责的开展总经理会议的各项工 作，不断规范公司法人治理结构，确保公司科学决策和规范运作。现将公司总经理 2021 年度工作情况汇报如下：

### 一、2021 年度总体经营情况

2021 年度，凭借“稳定现有客户，积极开拓新客户；优化产品结构、提升市场占有率；降本增效，快速响应，及时交付”等有效举措，公司实现营业收入 50,248.24 万元，较去年同期上升 25.61%；实现归属于公司股东的净利润为 13,025.72 万元，较去年同期上升 13.26%；实现归属于股东的扣除非经常性损益的净利润 12,332.73 万元，较上年同期上升 11.82%。

### 二、2021 年度主要工作回顾

#### 1、优化管理结构，降本增效

公司通过积极管控成本，优化资源配置，提升管理水平等举措克服了运输成本上涨，原辅材料价格上涨，人工成本刚性增长等经营压力，公司各项经营管理工作和重大项目有序推进，经营业绩保持良好增长。

#### 2、进一步加大研发投入

重视研发投入和技术水平提升是公司保持核心竞争力的关键之一，也有助于提高公司市场占有率及竞争力。保持强有力的研发能力，就是保持公司历久弥新的生命力。为进一步提升产品的创造性及市场竞争力，公司已形成高度规范化的研发流程和质量控制体系，并根据实际执行情况进行不断的完善和更新，全面覆盖产品开发立项、产品设计、产品验证、产品应用、产品量产认证等阶段，确保每项新产品研发的质量、风险、成本均得到全面有效的管控。公司会定期或不定期召开会议对研发进度和技术储备情况进行审核及研讨，督促研发进度，确保研发成果与市场需求保持一致。为此，公司每年安排一定比例的预算作为研发费用，为技术创新和技术储备提供物质保障。2021年度，公司研发费用达到 4,354.69 万元，较去年同期上升 66.90%，为产品及服务的研发及迭代更新提供坚实的物质基础。

### 三、2022 年度工作计划

#### 1、加快营销网络建设

公司将推进全国化销售布局，提高公司整体营销能力。公司将在全国 26 个城市设立营销网点，将部分销售管理职能和资源下沉，建立一级区域管理中心，负责区域营销工作的开展。公司将健全和完善营销体系，开拓及巩固公司客户资源。公司将在销售产品的同时向客户销售设备所配套的售后服务，公司可以通过定期的产品保养与维修接触到客户，了解到客户的最新动态及其近期的采购意向，这有利于了解客户的近况与需求，而且也可以让客户了解到企业最新的优惠活动和产品更新目录，对忠实客户群体的培养和潜在

客户市场的开发都具有重要作用。公司旨在提高品牌形象及知名度，增强公司综合竞争力。公司将分三级网点建设，更能专业性服务于客户及当地市场，实现在网点区域与客户面对面的沟通，直接、高效地宣传企业形象，在向客户传达产品的同时体现公司品牌服务的特点。通过以上措施进一步提高公司在行业内的品牌形象以及知名度，增强客户合作粘性，进一步增强公司的综合竞争力。

## **2、加强高素质人才队伍建设**

公司非常重视创新人才队伍的建设，始终把创新人才的引进和培养视为企业发展的基石，坚持为优秀人才提供良好的工作平台，使他们的个人价值发挥到最大；坚持短期激励与长期激励相结合、物质激励与精神激励相结合的原则，充分发挥人才的主观能动性和创造力，保证技术骨干队伍的稳定性和创造能力。公司将不断引进具有先进生产经验的专家团队加盟，持续采取内部培养和外部引进相结合的模式，培养出一大批经验丰富、高素质的专业化管理人才和产品设计研发人才队伍，为后续发展、不断提升公司盈利能力提供强有力的保障。

上海宏英智能科技股份有限公司

总经理：张化宏

2022年5月21日