

# 浙江力诺流体控制科技股份有限公司

## 2023 年度总经理工作报告

2023 年，公司管理层在董事会的带领下，严格按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》等法律法规和《浙江力诺流体控制科技股份有限公司章程》等公司制度的要求，勤勉、忠实地履行自身职责，贯彻执行股东大会、董事会的各项决议，较好地完成了 2023 年度各项工作。管理层围绕年初制定的经营目标，制定科学合理的经营计划，为公司的未来发展积蓄了力量。接下来，我谨代表公司管理层就 2023 年度工作情况向董事会汇报如下：

### 一、2023 年度公司总体经营情况回顾

#### （一）2023 年度主要经营情况

2023 年，是全面贯彻党的“二十大精神”的开局之年，是准确落实“十四五”规划的关键之年，亦是大力推动“经济转型升级”的奋斗之年。在党中央的坚强领导下，中国经济企稳回升、稳健有力，展现出坚强韧性。在经济高速增长阶段转向高质量发展阶段，新的发展理念、新的发展模式逐步形成，为企业带来机遇与挑战。在经济转型的关键时期下，公司以高质量发展战略为导向，聚焦并深耕主营业务；坚定实施“内生+外延”双引擎战略，开拓市场、扩大产业规模，推动产业结构优化升级；同时强化内部管理，以精细化、规范化管理为重点，凭借过硬的产品质量和服务，依托稳健的客户关系网络，不断提升竞争优势，提升市场占有率，并加强人才、技术的储备，为迎接公司新一轮的发展奠定基础。

报告期内，公司保持良好发展局面，实现营业收入 111,120.57 万元，同比增长 9.71%。

#### （二）2023 年度主要工作回顾

##### 1、业务多元化布局，加强产业链协同

报告期内，公司深入市场调查研究，整合行业数据，根据市场发展情况完善行业布局。针对公司下游行业，公司持续深挖优势行业精细化工行业，并加大对石油石化、煤化工、矿业等战略行业的市场渗透力度。与此同时，为完善上下游产业链结构，公司积极推进战略扩张和业务多元化部署，公司对“武汉旭日华环保科技股份有限公司”进行战略参股投资，设立全资子公司“浙江力诺阀门再制造有限公司”、孙公司“诺特阀门维修（内蒙古）有限公司”、控股子公司“瑞恪智能装备（绵阳）有限公司”。

武汉旭日华环保科技股份有限公司的下游客户群体与公司的战略定位及发展需求高度契合，有力地推动了本公司战略层次的深化对接与市场诉求的有效响应；浙江力诺阀门再制造有限公司以及诺特阀门维修（内蒙古）有限公司的设立则是基于公司检维修业务。报告期内，公司成功通过了中国特种设备检测研究院的检维修能力评定，这标志着公司已具有相应的服务资质和高标准的专业服务能力，设立子公司以及孙公司，有助于强化并加速公司在全国范围内的检维修服务网络建设，提高服务响应速度和效率；瑞恪智能装备（绵阳）有限公司主要业务是阀门定位器及阀门附件研发、生产和销售，这一举措将加快智能控制阀附件的研发进程以及推进其在实际场景中的广泛应用，从而促进企业的智能化升级转型，为公司的发展奠定基础。

## **2、强化技术研发与创新驱动**

报告期内，公司持续加大科研力度，坚持自主创新，坚持以市场需求为研发导向的产品研发策略，优化公司产品。在加强高端产品开发的同时，拓展常规产品的应用赛道，丰富公司产品线，从而进一步满足客户全场景应用需求。为了稳固并提升持续创新能力，本公司进一步强化与业内知名院校、科研单位的战略合作，构建完善的对外合作网络和联合攻关制度；从人、财、物和制度等方面巩固公司的持续创新能力，进一步增强企业的竞争优势。

基于此，公司在技术研发领域取得了一系列重要突破。例如，自主研发的 C 型球阀成功解决了阀门在使用过程中耐冲刷性和易堵塞的关键问题，并已成功应用于客户的项目中，为其实现高效、稳定运行提供了有力保障；针对煤化工行业严苛工况下阀门制造的难题，我们研发出煤化工锁渣阀，这一技术突破显著提升了公司在煤化工领域的专业技术实力和市场竞争力；低温球阀与低温调节阀，使得公司具备了超低温阀门的自主生产能力，这一成果无疑大大提升了公司在低温行业的核心竞争力，拓宽了服务领域；支撑板球阀、安息角阀的研发，则进一步丰富和完善了公司的阀门产品线，能够更好地满足不同客户在特定应用场景下的多样化需求。这些成果充分展示了公司在控制阀领域的技术研发实力和创新能力，有助于提升公司在市场上的竞争力，并为不同行业的客户提供更优质、更专业的解决方案。

## **3、品牌塑造与市场潜力挖掘**

在品牌建设层面，公司采取了三管齐下的策略。在品牌知名度传播方面，公司通过举办全国范围的巡回路演活动，积极将品牌理念——“控制阀全场景应用服务商”深入传播到成都、青岛、厦门、重庆、兰州等全国各地，以实际行动践行品牌

承诺；并通过路演、展会、论坛等多种形式搭建行业交流平台，全面展现浙江力诺的品牌实力和专业形象，进一步提升品牌知名度与影响力。

在产品售后方面，公司已建立严密完备的客户售后服务体系，在全国多地设立售后服务点。公司不断完善全程化的客户服务系统，配备专业的技术支持人员和服务团队，通过售前的技术支持分析与优化选型、售中的客服交流和快速交付、以及售后的维保培训等三大环节提供全程系统化的服务。协助客户做好项目工程规划和系统需求分析，优化设计选型，使产品能够最大限度地满足客户需求，提升客户满意度。

在产品质量方面，公司优化了全生命周期的质量管理体系，修订包括《产品质量计划控制程序》《进货检验规范》等多部品质管理制度文件，从来料、生产、包装等过程中层层把关，避免重大质量异常，将产品可靠性和稳定性最大化，保证产品全生命周期的质量要求。此外，公司积极开展质量文化培训，增强员工的质量管理意识。

这一系列举措旨在探寻并让“浙江力诺”成为众多下游企业信赖和优选的合作品牌，在激烈的市场竞争中脱颖而出，挖掘潜在的蓝海市场，稳固并持续提升市场份额。

#### **4、推动企业数字化转型，持续建设数字化工厂**

报告期内，公司积极构建先进的数字化基础设施，通过打造华为智能模块化数据中心，利用华为在信息技术领域的先进技术和解决方案，实现数据中心的高效、灵活和智能化运营，为公司的各项业务提供强大的数据处理与存储能力，以及稳定的 IT 服务支持。

同时，公司通过 ERP 企业资源计划系统、MES 车间执行层的生产信息化管理系统、PLM 产品生命周期管理系统、BI 决策平台系统、APS 高级计划与排程系统、CPS 车间物联网系统等，实现车间设备联网，实时数据采集和可视化管理，以推动公司生产、供应、能源管理等系统更深层的交互与联动，促进公司资源整合、成本优化；有助于推动公司的数字化、智能化转型，为公司持续推进数字工厂建设打下坚实基础。

#### **5、优化企业治理，完善合规管理**

##### **（1）优化企业治理**

公司始终遵循《上市公司治理准则》，优化企业治理架构。一方面，完善现代企业制度，明确董事会、监事会、经理层等各治理主体的权责边界，形成决策科学、

监督有效、运作规范的企业治理结构。另一方面，公司强化内部审计机制，提高企业决策的透明度与公正性，保障所有股东特别是中小股东的合法权益。再者，推行企业社会责任理念，将经济、社会、环境等多方面因素纳入公司战略规划，实现可持续发展。

## （2）合规经营

公司高度重视合规文化的培育与发展，确立了全面、权责分明、务实高效及协调联动的合规原则。以审计风控与法务合规为主线，构建起全面、动态的内部控制与合规管理体系。在税务管理方面，公司秉持依法依规的原则，严格执行纳税申报和缴税义务，强化税务风险管理，并在年度工作总结报告中详细反映自查结果和改进措施，确保税务管理工作做到准确、透明与合规。

## 6、加强高素质人才培养，实现生产力要素跃升

作为企业高质量可持续发展关键构成要素，高素质人才在推动企业发展方面发挥着核心作用。公司深知这一点，因此精心构建了一套兼具内外整合、体系完整的培训管理体系。该体系以岗位特点为核心，实行分层次、分类别的培养模式，全面关照基层至高层各级管理人员的发展需求。通过举办丰富多样的系列培训活动，全方位提升员工的综合素质。

在高层次人才培养方面，公司不遗余力地邀请业界权威专家、管理学界学者为高层管理人员量身定制了一系列深度讲座和专题培训课程。这些课程旨在优化高层团队的知识结构，拓宽经营视野与战略思维，尤其在提升其作为企业领导者的核心管理能力和卓越领导艺术上，效果显著。同时，公司不断健全人才考核和评级体系，通过体系培养和实践教学相融合，培养高素质的复合型人才。

此外，公司还注重提升储备人才的工作效率，通过优化工作流程、提供先进的工作工具等方式，不断提升后备人才的工作效能。同时，公司还鼓励储备人才积极参与创新实践，探索新的工作方法和思路，以推动生产力的持续提升。

总之，高素质的人才队伍对于推动新质生产力的转化与落地至关重要。公司积极培养高素质人才，使其具备更强的创新思维、学习能力和实践能力，通过创新实践，将新技术、新方法和新理念转化为实际的生产力，推动科技创新，从而形成高质量高效能的组织形式，推动新质生产力的落地。

## 二、2024年经营方针与计划

### （一）公司发展战略

以高质量发展为目标，深耕主营业务；通过“内生+外延”双轮驱动，开拓市场、扩大产业规模，推动产业优化升级；在十四五末，让“浙江力诺”成为流体控制领域头部品牌之一。

## （二）公司 2024 年度经营计划

以“按需响应、稳定可靠、客户无忧”为本年度价值主张，强调内部和外部客户间的相互赋能，将客户需求视为标准，并积极响应。通过“好产品”策略，开拓市场、扩大产业规模，推动产业优化升级。不断壮大高素质人才队伍，整合科技创新资源，加快完成现有产品的工艺改进升级以及新产品落地研发，推进智能化转型升级，逐步优化生产要素配置，实现生产力的跃迁。

### 1、强化主动服务意识，扎实实施“好产品”策略

公司持续扩大“按需响应”品牌效应。坚持以客户体验为核心，构建“产品体验+服务体验”双轮驱动的服务管理模式，以服务促进发展，用服务创造价值，强化主动服务意识，不断拓宽“按需响应”的内涵与边界，更好地满足客户对高质量服务的期待。从而进一步满足客户全场景应用需求。

同时，贯彻“好产品”策略，着力加强技术系统建设，全面提升人才队伍专业素质，实现技术创新与产业升级的双重目标；通过深入梳理并优化技术流程，公司对“技术中心”、“IE 工程部”和“品管部”进行功能重组，构建起涵盖设计、工艺实施与品质管控的三维质量保障体系，以此形成良性循环，让过程变得可控有效，从而实现产品的稳定可靠。此举将对公司在中高端产品系列应用中形成竞争优势，为进一步打开中高端产品应用市场奠定坚实的技术基础，加强质量支撑，打造有国际影响力的“中国制造”品牌。

### 2、融合创新营销模式，构建信息中枢网络

基于公司战略的深度考量与优化，对公司销售架构进行全面而细致的重构与调整，将推行一种融合行业和地域特性的新型架构布局，细分多个专注于特定领域的事业部等。

公司总部将扮演关键的信息中枢角色，负责搜集并传递各类市场动态及潜在商机信息，联动各地域团队进行实地考察、资料收集以及客户关系管理，从而实现全国范围内的资源协同与策略统一。鉴于当前下游企业普遍呈现跨区域发展的态势，项目可能跨越不同省份，例如浙江的企业在四川设有项目的情况。因此，我们的销售团队需具备高度的协作性和灵活性，确保总部与地方团队能够无缝对接，共同推进跨区域项目的执行落地。此外，各事业部还将承担起前瞻性的技术储备与市场拓

展任务，提前洞察市场需求和技术趋势，进行针对性的技术研发与储备，为公司的未来发展奠定坚实基础。

### **3、业务多元化布局，实现业务新增长**

2024年公司仍将以主营业务发展为主，加大下游市场的开发力度，多行业布局，在深耕精细化工等优势行业的同时，加强石油石化、煤化工、矿业等战略行业的突破力度，提升公司的市场占有率。此外，公司将完善在定位器、检维修以及工艺阀等领域的布局，实现业务新增长。

### **4、加快数字化建设，打造“数据要素”引擎**

把数据作为驱动经济运行的新质生产要素，突破传统生产要素的质态，公司基于数字工厂的核心平台，将全面统筹规划生产流程和销售策略，构建内外部高效联动机制，以数据流引领技术流、资金流、人才流、物资流，突破传统资源要素约束。同时，公司将着力加速建设供应链体系，深度整合上游供应商资源，通过精细化管理推动成本结构优化，力求在保证供应质量的同时，大幅提升供应链的响应速度，增强公司灵活适应市场变化的配套能力以及高度协同的可靠性，从而充分展现公司的创新活力与发展潜力，为公司的长远发展奠定了坚实基础。

### **5、强化人才梯队建设，重视高素质人才培养**

高素质的人才队伍是推动新质生产力落地的关键力量，是实现新质生产力的重要步骤。浙江力诺始终坚持运用德鲁克的管理思想作为行动指南，其核心是以客户的需求和实际成果来定位自身的角色与使命。公司坚信真正的价值在于深入洞察并满足客户需求，因此，在企业管理实践中形成了一套以人为本的独特理念。

同时，公司将针对现状，重构人力资源管理体系。在“内育外引”的基础上强调责任担当的重要性。突出专业人才在提升公司整体质量水平和推动公司发展中的关键作用，结合合理有效的绩效考核机制，积极推动发展通道的有序有效，确保每位员工在工作落地的过程中体现自己的岗位价值。同时，进一步完善职业经理人团队，提升公司内部运营管理水平。

浙江力诺流体控制科技股份有限公司

总经理：陈晓宇

2024年04月18日