|  |
| --- |
|  |
|  |
| **易联众信息技术股份有限公司**  **2023年度述职报告** |
| **述职人：游海涛**  **2024年1月** |

2023年年度工作总结

游海涛 2024.01.17

尊敬的吴总、各位领导：

2023年痛定思痛，完成了从原来成本型创新孵化团队到营收型团队的转变。在经济环境下行和公司经营困难的双重压力下，坚决执行集团“降本增效”的决议，从积极寻求落地项目和有计划减员控制成本两个方面展开工作。到23年度完成全年经营收入224万，是22年36万营收的3倍；人员从22年的23人优化到13人，减少43%。现将这一年来的工作做一个小结汇报。

**一、目标完成情况**

23年新签合同252万，回款226万，净利润-317万。各项财务指标均优于年初设定的目标。人均营业收入、人均净利润及人均新签毛合同分别是13.75万、-19.69万、16.35万也达到了年初设定的目标。这得益于团队的努力，但更重要的是集团“降本增效”指导方针得力。

目前在开展项目有蚂蚁开源学堂项目、石狮数字糖前项目、蚂蚁女足及运动跟练项目及产业金融助贷等7个项目。项目选取以开放技术平台、健康生活和金融科技为三个主要方向。主要客户是蚂蚁集团和微众银行。其他年初计划项目包括医疗票据核验项目、厦门就业区块链及山西省区块链项目、安徽铜陵区块链项目、泉州元宇宙项目等目前尚未取得实际收入。

当然，为集团减负的“成绩”不值一提，团队上下都充分意识到新年度业务开展的重心是营收，首要目标是扭亏为盈。我想这一定位转变的共识，放下了思想包袱是值得汇报的。

**二、主要项目情况**

1、在集团的协助下与蚂蚁集团签订的开源大学堂项目，本年度累计迭代了7期，共计发布18次主版本。进度和质量均获得蚂蚁的认可和好评。团队承建该项目的考虑是基于沉淀的开放平台技术和阿里多个高质量基础组件，我们可以在有项目营收的情况下，进一步尝试构建开源生态。目前也已取得项目参与运营的机会，计划在严控成本投入的情况下尝试配合运营推广。

2、在饶总的协调下，团队与福建健康报、石狮湖滨社区服务中心合作糖管数字化服务平台。目前已经完成开发并在9个社区上线运行。同时配合分管的领导发表AI相关论文，争取24年推广到全市各社区。

3、与微众银行合作区块链信贷授信运营项目，获得区域一级代理权，并以此为契机拓展16个渠道。接下将进一步推进区块链、隐私计算技术在该业务上的应用，从而实现金融+科技的提升。

4、23年取得发明专利10项。主要集中在区块链、分布式存储和AI等几个新技术领域。在一定程度上补了集团著作权多、外观和实用新型专利多，但发明专利少的短板。

**三、几点体会和反思**

1、当前仍需严格控制人工成本，平衡好生存与发展矛盾

在营收有限和资源不足的情况下，必须严控成本和费用。2023年团队在集团“降本增效”的工作指导下，减员43%。接下来将制定人员的进一步优化方案，部分业务待遇与绩效强挂钩，最大化降低团队的人力成本。另一方面，适当补充实习岗位。团队中,测试、产品助理、开发助理的实习人员都具有较好素质和工作态度。在当前的环境下可以作为一种过渡方案，达到即控制成本又有人可用的成效。

2、技术产品复用、人员复用，争取团队每个人都是多面手

2023年团队统一前端后端技术栈，针对统一的技术栈，持续优化“脚手架”，实现了快速搭建项目的目标。但是市场控制力弱和人才流失都是客观存在的不足和制约因素。因此对于每个来之不易项目，团队许多时候都不得不同时用不同技术处理相关性不大的业务问题。这就要求队伍每个人员要同时熟悉方案编写、各种前后台技术语言、运维部署的多种技能，想“一招鲜吃遍天”显然不切实际。

3、“一个好汉三个帮”，单打独斗难成气候。

技术产品再好，如果没有对应的市场支撑只能是空转和消耗。因此应当一方面继续巩固蚂蚁集团和微众银行两个行业巨头的关系，争取更多横向上的市场机会，另一方面自身也要加强与集团和各兄弟公司的交流协作,争取与集团优势产品形成更多紧密结合。

1. 不要“理想化”，但不能没有理想

和多数技术人员一样，自己容易用技术思维看待问题，容易陷入“理想化”的误区。目前集团各个业务口虽然发展有大小、有先后，但总体上布局是完整的，业务和技术上还有许多协同的机会待挖掘。

集团应统筹安排，统一思想，让大家有共同的愿景，避免无序竞争。

最后，相信在新的一年里，在梁斌总的带领下，集团上下一心攻坚克难，一定能取得更好的成绩。