**于超同志个人情况说明**

于超，男，39岁，博士研究生学历(天津大学-杜克大学联合培养项目),高级工程师(管理工程)。

该同志于2009年加入中国环球租赁有限公司，现任职公司医疗租赁及咨询事业一部部门总经理职务，兼任医疗投资管理部投资总监。个人表现主要分为以下几个阶段：

一、入司前，该同志在学术科研方面有一定的成绩。主持并参与《快速12导联心电图机》等共计7个研发项目，发表《脑深部刺激器作用机理的探讨》等共计13篇论文，其中重要期刊5篇，核心期刊3篇，ISTP 2篇，EI 1篇，SCI 2篇，参与科研项目1项，发明《外置式脑深部刺激器及其自对准装置》等专利4项。接触国外高水平的科学研究，获得Durham Tech学校颁发的ESL证书，并在此期间在美国期刊上发表了一篇英文文章。

二、入司初期，该同志从基层销售经理做起，兢兢业业率先实现了心电图机代理商签约，但并没有因此安于现状，逐渐挑战自我进入销售部任副总经理兼技术总监。随着公司产品持续引进以及产品的销售，技术服务的工作对公司销售注册业务的支撑作用日渐显现，公司审时度势组建医疗技术部。面对当时技术人员短缺，管理制度缺乏的“一穷二白”境地，该同志毫无怨言勇挑重担，担任医疗技术部部门总经理。在任职期间，建立人才梯队，完善部门管理制度，参与引进包括Mortara心电图机、mostcare血流动力学、SIAS C型臂、wisap宫腔镜以及CARL REINER呼吸机等核心产品，目前这些产品都已经完成注册，并实现市场销售，有力地推动了公司的销售业务发展。

三、2014年租赁事业一部出现业绩下滑明显，人员梯队不稳的问题，经公司领导通盘考虑将该同志调任事业一部总经理。任职事业部部门总经理期间，该同志砥砺前行，对部门的管理逐渐增强。部门由初期的业绩不达标，到2017年超额完成业绩预算目标，2018年截至目前已完成业绩预算目标，有望年底完成2亿以上业绩目标，部门业绩分别在2017年和2018年实现100%业绩增长。部门由初期的团队建设不完善，到人才梯队逐步构建完善,形成了强有力的团队。

随着2015年公司上市，医改政策出台，租赁市场竞争日趋激烈，公司将医疗投资管理业务作为战略转型的重要方向。在战略推进初期，公司面临着模式不清晰，市场阻力大，缺少成功案例等不利局面，该同志以"踏石留印，抓铁有痕"的恒心和韧劲，努力拼搏，在不影响租赁业务的情况下，积极带领团队拓展医院投资业务，目前已开拓医院投资项目十余个:其中邯郸市第一医院已签订三方正式合同，河北省第七人民医院已将签订合作意向相关材料上报集团，台州市中心医院已完成尽调，日照人民医院和丽江人民医院已签订合作狂阶协议，其余新乡医学院附属医院、电白区人民医院、江苏省人民医院、佛山市南海区人民医院、宜宾市第一人民医院、蚌埠医学院附属医院等项目正在积极推进中。

2017年随着六部委下发134号文件，企业医院并购业务给公司转型升级带了很大的机会，该同志抓住时机，带领团队开拓多个重点医院并购项目，其中攀钢总医院、川煤集团医院、华侨城医院、茂名农垦医院、300医院,303医院，成飞医院为重点项目。

在医院投资管理业务中，邯郸项目由该同志亲自带队，最终完成项目落地。项目从最初处于竞争劣势到在众多竞争选手中脱颖而出，期间经历两会、十九大、邯郸市领导人事变动等重要事项，顶住压力，砥砺前行，在集团各级领导的支持下，在公司各部门的配合下，最终在2018年8月8日正式签订合作合同，目前正在有条不紊的推进中。邯郸项目不仅能够带来可观的经济效益和良好的社会效益，同时对公司和集团的整体战略具有重大意义。首先，公司通过一次投入可取得长期稳定的收益回报，项目测算期内可实现利润总额29.7亿元；其次，该项目将显著提升公司在资本市场的估值，实现国有资产增值，有助于公司实现更好地发展；再次，该项目对公司整体战略意义重大，不仅是环球医疗战略转型的又一重要突破，还是环球医疗新业务发展的重要支撑项目，有助于加强环球医疗综合医疗服务供应商的市场形象，获得市场更大的认可；第四，集团把握健康中国战略机遇，加快创新发展步伐，大力发展医药健康产业，构建大健康战略布局。该项目有助于集团打造国内一流的中央企业健康产业集团，提升国民健康福祉。

综上，作出以下总结：

一、在工作方面：该同志作风正派，尽职尽责，工作中兢兢业业，任劳任怨，并取得了显著成绩。

二、在为人方面：该同志为人公道正派，严于律己，宽以待人，对待工作严肃认真，对待下属工作上要求较高，公私分明。

三、在廉洁自律方面：该同志能以廉洁从业的要求严格要求自己，时刻以公司和集体利益为重，在廉洁自律方面，没有发现该同志以权谋私和违反廉洁自律规定的问题。