

深圳惠泰医疗器械股份有限公司

关于 2024 年度“提质增效重回报”行动方案

为贯彻中央经济工作会议、中央金融工作会议精神，落实以投资者为本的理念，推动上市公司持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，大力提高上市公司质量，助力信心提振、资本市场稳定和经济高质量发展。深圳惠泰医疗器械股份有限公司（以下简称“公司”）结合公司发展战略、经营情况及财务状况，基于对公司未来发展前景的信心及价值的认可，为维护公司全体股东利益，增强投资者信心，促进公司长远健康可持续发展，制定了 2024 年度“提质增效重回报”行动方案，具体举措如下：

一、聚焦经营主业，稳固核心竞争力

公司以“成为守护血管健康的核心力量，用科技和责任感，让更多患者受益”为使命，在保持并巩固电生理和血管通路产品领域的竞争优势同时，持续开发与完善电生理、冠脉通路及外周血管介入领域的产品线布局。

（一）国内市场

1、在电生理领域

公司密切跟踪和关注国际市场上电生理未来的发展趋势、新的技术手段以及相关耗材的发展，进一步完善和丰富公司的设备和耗材产品线，夯实国内龙头地位。2023 年度，公司推出了 RFG20A 心脏射频消融仪和 IP-1 射频灌注泵，配合三维电生理标测系统使用，实现了电生理射频消融设备全覆盖。同时，公司三维冷盐水消融导管实现了手术量当年超过 10,000 例，在非房颤治疗领域充分证实了产品的安全性和有效性，得到市场的广泛认可。

2024 年，在市场活动方面，公司将依靠国产三维电生理设备三机一体的独特优势，依托大中型教学医院，针对院内年轻术者和进修医生，围绕基础电生理、心律失常疾病诊疗组织活动。同时，通过公司与亚洲心律学会（AHRA）合作的“精心讲堂”培训项目，以线上线下相结合的形式对广大中青年术者进行基本电生理操作培训，典型病例分享以及复杂病例点评；通过“惠国安泰-惠泰电生理工作坊”项目，围绕电生理手术的特点和难点进行线下讨论活动，运用医工结合项目开发符合中国医生需求的设备耗材。此外，公司也将在公司的学术运营公共

账号上，围绕疾病疗法和产品特点，通过教学类视频向临床专家传递产品信息和规范操作方式。

2024 年，公司将积极参与国内医疗器械带量采购项目，继续扎实做好三维设备及三维耗材的入院工作，并以此为契机，提升公司品牌在电生理行业的影响力，为未来全面进入房颤市场提前做好准备。

2、在血管介入领域

公司已经构建了完整的冠脉通路产品线，外周产品线在逐步完善。2023 年，公司血管介入类产品的国内覆盖率及入院渗透率进一步提升，产品入院家数较去年底增长超 600 家，整体覆盖医院数 3,600 余家。

2023 年，在国内市场，公司利用全新构建线上、线下一体化运营平台，及学术运营公共账号和视频号，全力赋能业务推广。通过以产品为核心的线下学术交流和线上学术传播相结合的完整市场推广方案，围绕疾病疗法，如冠脉通路、冠脉预规划、冠脉复杂病变、逆向 CTO、肿瘤栓塞通路等，及时有效地向临床传递了全产品解决方案。同时，公司血管介入产品线围绕客户使用习惯培养、手术观念养成、政策变化等主题参与及举办活动 120 余场，有效增强了公司的渠道影响力，加深渠道联动，有效推动业务进展。

2024 年，公司将继续通过线上和线下相结合的市场推广方式，向临床传递有效的产品解决方案。在冠脉通路领域，借助多样化市场活动，继续夯实现有品牌优势，提升客户忠诚度，由单产品优势向整体解决方案过渡。在外周介入领域，通过手术带教、通路培训等系列活动，提升外周客户品牌认知。同时落实集采，借助公司产品齐全优势，扩大全系列通路产品的市场占有率，并做好特色产品的入院上量。

（二）国际市场

2023 年，公司国际业务整体呈现良好的增长趋势，同比增长 72.62%。在国际市场，公司围绕冠脉介入 CTO 手术及复杂 PCI 手术、电生理手术、外周介入手术，专注于国际临床学术交流和产品临床应用的专家经验分享活动，进一步彰显了公司核心产品的临床价值，并获得术者的认可和专家的广泛好评。

2024 年，在国际市场方面，公司将通过临床服务和交流来带动跨区域学术交流，重点举措包括：

1、在作为国际学术高地的欧洲，EuroPCR 的大本营--法国，通过来自多国的

PCI CTO 专家的临床访谈，分享丰富的手术技巧和术中策略，在 EuroPCR 专业的国际平台上，通过专家们对产品的临床反馈和认可来建立和培育公司国际形象。

2、与欧洲 CTO 专业学会 MLCTO Academy 合作开展术者 CTO 实战研讨会：围绕冠脉复杂 PCI 手术常见挑战，包含钙化病变、迂曲血管、入路术式等热点话题，通过术者问与答，把更多更好的产品使用心得分享给多个国家的 CTO 医生，并辐射各大洲。

3、在重点市场，如俄罗斯，将加快产品注册进度，通过开展新品上市发布会、临床培训及术者交流等活动，加速 PCI 全线产品导入市场，迅速扩大公司在当地市场的知名度。

未来，公司将通过设立海外子公司或办事处，增加海外常驻销售，深耕国际重点市场，抢占更多商机，不断提升国外销售占公司销售的比重。

二、注重科技创新，精进研发水平

公司始终把技术研发和创新能力建设放在公司发展的首要位置，坚持对产品研发、生产技术创新的持续投入。公司在深圳、湖南、上海分别设有研发基地，2023 年研发投入 237,91.56 万元，占营业收入的比重达到 14.42%，同比增长 36.05%。截至 2023 年 12 月 31 日，公司已取得 81 个国内医疗器械注册证或备案证书，其中 III 类医疗器械 57 个；取得 15 个产品的欧盟 CE 认证，并在其他 90 多个国家和地区完成注册和市场准入。

2023 年，公司新增发明专利申请 19 项，授权 5 项；新增实用新型专利申请 21 项，授权 34 项。公司在研项目取得持续性进展。冠脉产品导引延伸导管、导引导丝等获得注册证；外周产品支撑导管、颈动脉球囊扩张导管等获得注册证。胸主动脉支架进入注册发补阶段，颈动脉支架、TIP 覆膜支架进入临床试验阶段。同时，电生理产品线在研项目脉冲消融导管、脉冲消融仪等已进入临床试验阶段。

除产品研发外，公司高度重视产能效益，积极推进传统制造方式向智能制造转型发展，通过自动化团队多年的技术沉淀及科技创新，实现全面自动化升级。目前，公司部分产线已实现全制程智能化及所有工序在线检测，整体产线自动化率达到 53.4%，使公司生产能力和生产效率大幅提升。以造影导管和血管鞘组的

智能化车间为例，整体效率提升 6 倍，产品合格率提升 5%，单线年产量从 50 万条提升到 320 万条，取得了非常显著的生产和经济成果。报告期末，公司已实现了从制管、装配、注塑、涂层、包装、在线检测的一站式产出的导管线体自动化生产。

2024 年，公司将继续紧跟临床市场需求，持续加大研发投入，加速完善产品线布局。公司将完成磁定位压力导管、高密度标测导管及 PFA 临床项目的随访和注册递交，着力推进棘突球囊、颈动脉支架、腹主动脉支架及 ICE 等临床项目，同时加快其他研发项目的推进速度，加强公司战略研究的前瞻性，密切关注全球范围内的行业前沿技术，持续推进新技术与研发项目的储备与立项。

三、优化财务管理，实现降本增效

公司一直以来高度重视财务管理，持续优化财务管理机制，不断提高资金使用效率。

2021 年度至 2023 年度，公司应收账款周转率分别为 21.32、29.96、37.27，存货周转率分别为 1.24、1.16、1.42。2024 年，公司在应收账款回款方面将继续严格执行国内经销先款后货的结算政策，国际经销商通过中国出口信用保险公司出口担保与信用账期相结合的商务政策，做好订单回款收款管理工作，持续监督逾期应收账款的回款情况，积极控制应收账款规模，加速资金周转。在存货周转方面，随着原材料的国产替代以及公司自主研发替代，原材料的备货将控制在合理水平，同时公司将结合各业务线的市场销售与生产情况，优化库存结构，设置合理的安全库存，降低资金占用。

此外，在现金管理方面，公司将持续在财务分析和预测的基础上，合理规划资金使用。在保证经营安全的前提下，制定合理的现金管理方案，投资具有一定收益的理财产品，提升资金使用效率。

四、完善公司治理，推动公司高质量发展

公司高度重视公司治理结构的健全和内部控制体系的有效性，将持续完善法人治理和内部控制制度，提高公司运营的规范性和决策的科学性，全面保障股东权益。

2023年，公司根据中国证监会、上海证券交易所最新发布的相关规则，结合公司实际情况，完成17项治理制度的修订工作，为企业经营管理的合规有效提供了保障，为公司高质量发展保驾护航。

2024年，公司持续全力支持董监高积极参与上海证券交易所等监管机构举办的各种培训，加强学习证券市场相关法律法规，熟悉证券市场知识，不断提升自律意识，推动公司持续规范运作。同时，公司将持续优化现有业务流程，并梳理新业务管理流程，借助信息化工具实现高效管理目标，促进公司的持续健康稳定发展，切实维护上市公司及中小股东的利益。

五、提高信披质量，加强与投资者沟通

公司一直高度重视投资者关系管理工作，通过上市公司公告、股东大会、业绩说明会、投资者现场调研和线上沟通会、上证e互动、投资者电话等诸多渠道，积极与投资者进行沟通交流，为各类投资者主体参与重大事项决策创造便利，提升投资者对公司的了解，增强投资者的话语权和获得感。

2024年，公司将进一步严格遵守相关法律法规的规定履行信息披露义务，进一步提高信息披露内容的可读性和有效性，通过公司官网、微信公众号等方式向广大投资者展示公司经营情况、研发情况、产品情况等；并继续做好内幕信息管理工作，切实维护好投资者获取信息的平等性。同时，公司将进一步优化投资者关系管理的工作机制和内容，丰富宣传途径和交流形式。公司坚持以投资者需求为导向的信息披露理念，向投资者披露对投资决策有价值的信息。公司计划在2024年安排不少于3次的业绩说明会，积极传达公司的投资价值，增强投资者对公司的认同感。

六、强化约束激励机制，共享发展成果

公司为高级管理人员制订了与公司经营情况相挂钩的薪酬政策，使高管在决策时更加专注公司业务发展情况和公司目标的实现。公司高级管理人员的薪酬由岗位（职能）工资、绩效奖金和其他薪资福利组成。岗位（职能）工资综合考虑了岗位的责任大小、岗位任职资格与条件、岗位职责、职务高低、专业化程度、努力程度及市场薪资等，个人绩效亦根据高管的个人工作情况与业绩目标完成情况等多方面综合进行评定。

为有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，公司于 2021 年实施了限制性股票激励计划。激励对象包含公司（含子公司）董事、高级管理人员及核心技术人员等关键岗位人员，激励计划制定了满足公司层面和个人层面的业绩考核要求，以达到公司层面业绩考核目标作为激励对象的归属条件，并依照激励对象的个人层面业绩考核结果确定其实际归属的股份数量。这有助于将关键岗位人员利益与公司利益进行深度绑定，确保公司未来发展战略和经营目标的实现，为股东带来更高效、更持久的回报。

公司一直高度重视投资者回报，自上市以来公司持续进行现金分红，累计分红金额为 309,260,114.80 元，近三年的平均年度现金分红占合并报表中归属于上市公司股东净利润平均值的比例超 30%。

公司 2023 年度实现净利润为人民币 189,331,523.05 元。公司综合考虑投资者的回报需求和公司的长远发展，拟向全体股东按每 10 股派发现金红利人民币 20.00 元（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 4.5 股。预计派发现金总额为人民币 133,099,098.00 元（含税）。

2024 年，公司将积极进一步优化管理层薪酬与激励机制，促进管理层与股东利益的深度融合，并努力推动企业高质量发展，严格执行股东回报规划及利润分配政策，根据公司所处发展阶段，统筹业绩增长与股东回报的动态平衡。公司将全力做好主营业务，努力提升市场份额和经营质量，持续打造产品领先、成本领先的竞争能力，努力以良好的业绩回报广大投资者，实现社会贡献、股东利益和客户价值最大化的有机统一。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

深圳惠泰医疗器械股份有限公司董事会

2024 年 3 月 22 日