

蓝帆医疗股份有限公司

2020 年度董事会报告

2020 年,公司董事会严格按照《中华人民共和国公司法》(以下简称“《公司法》”)、和《蓝帆医疗股份有限公司章程》(以下简称“《公司章程》”)、《董事会议事规则》等相关规定,切实履行股东大会赋予的董事会职责,进一步规范、优化了公司法人治理结构,确保了董事会科学决策和规范运作。在全体股东的支持下,公司董事会带领管理层和全体员工,积极应对复杂的经营环境,按照年度的工作计划,较好地完成了各项经营任务,现将董事会 2020 年度工作情况汇报如下:

一、2020 年度公司经营情况回顾

2020 年,受新冠肺炎爆发的影响,全球各国对医用防护用品、核酸检测盒、ECMO 等医疗器械订单量激增,销售价格出现较大幅度上涨,部分医疗器械持续脱销。突如其来的疫情,对于医疗器械企业是一次“大考”,也给中国医疗器械行业发展带来了空前的机遇。近年来,我国医疗器械政策环境持续改善,深化审评审批、高值耗材治理、DRG、SPD、医联体、分级诊疗、医疗器械注册人制度等一批重大政策密集出台。同时,随着中国人口老龄化程度提高,人们对健康生活愈加重视,市场需求日益旺盛,医疗器械行业受到资本市场关注,正式迈入黄金发展期。

报告期内,公司董事会和管理层严格执行股东大会的各项决策,继续构建企业可持续发展的竞争优势。报告期内,公司实现营业收入786,942.51万元,同比增长126.42%;实现营业利润203,847.91万元,同比增长258.72%;实现利润总额201,838.82万元,同比增长250.23%;实现归属于上市公司股东的净利润175,847.73万元,同比增长258.66%;扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为174,182.66万元,同比增长268.23%;实现经营活动产生的现金流量净额367,153.60万元,同比增长369.03%。

根据万隆(上海)资产评估有限公司出具的《蓝帆医疗股份有限公司以财务报告为目的进行商誉减值测试涉及的收购CB Cardio Holdings II Limited(以下简称“CBCH II”)及CB Cardio Holdings V Limited(以下简称“CBCH V”)后商誉所在资产组组合可回收价值资产评估报告》,公司对商誉计提了175,503.68万元的减值准备。如不考虑CBCH II的商誉减值情况,公司今年扣除非经常性损益后的净利润为350,143.05万元,

同比增长597.23%。

根据公司与淄博蓝帆投资有限公司（以下简称“蓝帆投资”）等交易对方签署的《关于CB Cardio Holdings II Limited之盈利预测补偿协议》和与北京中信投资中心（有限合伙）（后更名为北京信聿投资中心（有限合伙），以下简称“北京信聿”）签署的《关于CB Cardio Holdings V Limited之盈利预测补偿协议》（以下简称“《盈利预测补偿协议》”），蓝帆投资、北京信聿及管理层股东承诺CBCH II 2020年度实现的净利润不低于54,000万元，受新冠肺炎疫情在全球范围内爆发且蔓延的影响，2020年度CBCH II实现的扣除非经常损益后净利润为33,994.47万元，尚未完成2020年度业绩承诺。

报告期内，根据公司与隋建勋、樊芙蓉已签署的《关于武汉必凯尔救助用品有限公司之股权转让协议》，隋建勋、樊芙蓉承诺武汉必凯尔救助用品有限公司（以下简称“武汉必凯尔”）2020年度实现的净利润（以合并报表口径经审计的扣除非经常性损益前后孰低者为准）不低于2,268万元。根据大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《业绩承诺完成情况审核报告》，武汉必凯尔2020年度实现的净利润为11,614.95万元，完成了2020年度业绩承诺。

截至报告期末，公司在20多个国家和地区拥有50余家分子公司，全球设立了八大研发中心，六大制造基地，拥有研发技术人员超过一千人。公司通过不断自主创新研发，研发投入34,668.93万元，已获专利超过410项。公司产品销往全球110多个国家和地区，综合实力已跃居中国医疗器械企业前列，在欧美日等发达国家市场与世界五百强企业同台竞技。公司将统筹整合研发资源，不断根据技术趋势和客户需求研制开发新技术、新产品，同时将研发成果产业化，持续将科技创新能力作为企业发展的核心竞争力。

（一）主营业务风险对冲稳健发展

1、健康防护领域

随着全球感染新冠疫情影响人数的持续上升和范围的持续扩大、众多国家新冠疫情发展态势的不断反复，新型冠状病毒呈现出可能长期与人类社会共存的趋势，世界各国对公司的主营产品健康防护手套等各类健康防护用品的需求暴增，产品供不应求，市场价格大幅上涨，产能极度紧张。同时，新冠疫情也结构性地提升了各个国家、社会、机构对健康防护的意识与理念，并开始完善应急能力体系。为积极响应防控新冠肺炎疫情，公司健康防护领域在医疗及防护手套、急救包、医用敷料等医疗防护产品线的

基础上，紧急启动面罩、护目镜、防护眼镜、条帽、KN95口罩、无纺布隔离衣、CPE隔离衣等防疫物资的全球贸易行动。

（1）医疗及防护手套

报告期内，新冠肺炎疫情爆发，瞬间点燃民众的健康防护意识。医用及防护手套作为唯一的手部隔离防护用品，起到双向隔离防护作用且没有可替代产品，成为各国健康防护公共卫生应急能力体系中的主要产品之一。受此影响，全行业医疗及防护手套产品订单大幅增加，带来价格的大幅上涨，对公司业绩产生积极影响。但因公司基于诚信合作理念和长期战略发展考虑，志在与国际主流客户保持长期战略合作关系、共同发展，因此，在疫情逐步蔓延之际遵守与客户已确定的订单价格，并给予客户接受价格上涨的缓冲期，因而公司上半年实现营收的订单价格尚未完全与市场实时价格接轨。自2020年5月下旬起，公司实现营收的订单价格已开始全面接近市场价格，为2020年度业绩的增长提供了有力的支撑。2020年度，健康防护产品实现收入683,092.49万元，实现净利润321,847.56万元。

公司“60亿支/年健康防护（新型手套）项目”第三期年产20亿支健康防护（新型手套）项目、“年产40亿支 PVC 健康防护手套项目”、“2亿只/年医用口罩项目”项目一期年产0.5亿只一次性口罩项目、“20亿支/年TPE防护手套项目”的建成投产，进一步丰富、完善了健康防护产品线。报告期内，公司“300亿支/年健康防护（丁腈）手套项目”第一期年产75亿支健康防护（丁腈手套）项目、“年产45亿支PVC健康防护手套项目”、“200亿支/年高端健康防护丁腈手套项目”第一期年产100亿支/年高端健康防护丁腈手套项目、“2亿副/年手术手套项目”第一期6,000万副/年手术手套项目正在积极建设过程中，建成投产后将增加公司医疗及防护手套的产能，进一步巩固公司综合竞争力；预计2021年，公司将有包括PVC手套、丁腈手套、乳胶手套、TPE手套等多个项目超过220亿支新增产能的释放，累计产能超过520亿支，将全面提升公司的业务规模和行业影响力。

（2）急救箱包、医用敷料

新冠肺炎疫情爆发后，大众健康意识有了进一步提升，但国内急救包的需求仍未被彻底激活。相关国家已经通过立法规定在车站、码头、公共场所、家庭、公司、学校等应该配备急救包，国家发改委副主任宁吉喆曾强调，要以应对新冠肺炎疫情为契机，倡导在全社会形成健康消费观念和健康生活方式，鼓励以家庭为单位储备包含口罩等在内的医疗救助箱。武汉必凯尔及其子公司致力于研发、生产、销售以急救箱包

为主的各类紧急救援产品和一次性健康防护用品，是特斯拉所有车型车载急救包全球独家供应商，与德国奔驰、宝马、奥迪、法国雷诺等车企形成了长期战略合作，竞争优势明显。急救箱包和医用敷料涵盖健康防护大部分产品领域，可与公司产品在各相关领域实现协同配套。急救箱包按市场分为符合德国、英国、意大利、美国、加拿大等国家标准急救包。

2020年12月16日，蓝帆医疗与湖北省团风县人民政府签署战略合作协议，拟投资8亿元建设医疗护理事业部总部、医疗应急救护产业园、医疗护理和疾控感染防护产业园项目，在湖北省团风县正式启动医疗护理和疾控感染防护用品智能制造项目。蓝帆医疗将建设智能化、精益化智慧工厂，顺应双循环新发展格局，抓住长江经济带建设、中部崛起两大国家战略发展机遇，承接武汉经济圈、长江中游城市群，打造医用基础材料、医疗护理产品以及医疗护理产品组合产品为一体的上下游全产业链条，形成沿链聚合、集群发展的新格局。

2、心脑血管领域

心脏介入器械产品涵盖裸金属支架、药物洗脱支架、药物涂层支架、球囊导管及其他介入性心脏手术配套产品。柏盛国际是全球知名的心脏介入器械跨国公司，冠脉支架的市场份额位居全球第四，中国前三，分别在新加坡和山东威海拥有两个生产基地。由柏盛国际生产的各类支架产品共销往全球90多个国家和地区，产品涵盖BioFreedom™、BioMatrix™、爱克塞尔®（EXCEL）、心跃™（EXCROSSAL）等旗舰产品在内的药物涂层支架（DCS）、药物洗脱支架（DES）、裸金属支架和球囊及球囊导管等心脏介入手术相关器械产品。

公司心脑血管领域的业务在冠脉介入器械产品的基础上，新增结构性心脏病介入瓣膜产品，2020年6月，公司收购NVT，它是欧洲市场排名前五的TAVR生产厂商，主营业务是结构性心脏病介入瓣膜产品的研发、生产和销售，目前的主要产品是TAVR的植入器械——Allegra™，主要用于治疗心脏主动脉瓣膜相关病变。目前NVT在欧洲的市场、销售、临床注册等团队已经与柏盛国际在欧洲的团队完成了初步整合，能够共享冠脉和瓣膜的销售渠道和客户。NVT的主要产品通过柏盛国际在欧洲的销售网络实现了在德国、意大利、西班牙、英国/爱尔兰、瑞士、奥地利、荷兰、芬兰、瑞典等多个国家的销售。

未来公司将持续扩充药物球囊、钙化和CTO病变、二尖瓣/三尖瓣置换/修复等血管介入等相关产品线，提升产品组合竞争力，打造心脑血管器械的综合性全球平台。

（1）心脏介入器械产品

①心脏冠脉支架

心脏介入器械产品已配备6条完整的金属支架、输送系统及药物支架生产线，机械设备产能达142.6万条/年。公司通过持续创新产品、技术和服务提供更好的治疗解决方案，受益患者已累计超过500万人。公司研发的全球第一款无涂层药物支架BioFreedom™，是全球范围内第一个能够将术后服用抗血小板药物从1年降至1个月的支架，从根本上预防了病人的出血风险。同时，吉威医疗正着手将BioFreedom™药物涂层支架引进中国大陆市场，为高出血风险的冠心病患者提供更安全的支架解决方案。公司的新款产品钴铬合金BioFreedom™ Ultra在2020年10月获得了欧洲CE认证，进入了法国、英国、意大利、丹麦、瑞典等12个国家和地区，期间获得了欧洲市场的高度认可。2020年12月份，该款产品在泰国获批，今年2月份在韩国的注册也获得批准，BioFreedom™ Ultra将会造福更多患者。

2020年度，受全球新冠肺炎疫情爆发的影响，大部分国民经济行业均不同程度地受到疫情冲击。由于择期手术的性质，心脏支架介入治疗的PCI手术量在全球范围内均有不同程度的下滑；CBCH II下属公司的主要产品心脏支架的销售量、植入量均有不同幅度的下降，尤其是欧洲、东南亚等多国疫情自2020年3月份开始爆发，到目前为止出现多次反复，对CBCH II国外业务造成了严重的影响，导致CBCH II整体营业收入减少，利润下降。

2020年11月5日，国家组织冠脉支架集中带量采购，公司的心跃™（EXCROSSAL）入围并以469元的中标价格名列首位，除了获得中标数量外，还将至少获得标外量的10%。本次支架集采，使得各企业在中国市场心脏支架的终端销售价格出现大幅下降，未来短期内营业收入和利润不可避免的将受到显著不利影响；但公司在这种政策形势下，借助本次集采第一名中标的历史性机遇，实现了更多医院覆盖，一举将销售网络增加到2,200余家医院，一举成为中国医院使用最广泛的心脏支架公司。国家带量采购是深化医疗改革道路上的又一个里程碑，将对行业造成深远影响。带量采购的机制，给了明确的销售承诺和预期，增加了公司销量，省下中间销售费用，缩短支付时间，使中标企业运营效率提高，促进企业内生能力成长。从长远来看，中国老龄化问题日益突出，冠脉介入行业仍处于高速增长的趋势，集采将有利于提升行业集中度，未来更有创新实力和创新意愿的头部企业将加速崛起。

②其他

心脏介入器械产品还涉及生产球囊扩张导管等其他产品，并销售自有或代理的导管、导丝、球囊等介入性心脏手术相关器械产品等，PTCA冠脉球囊导管（BioStream™）和球囊扩张导管（Powerline™）为核心产品。

2020年8月11日，柏盛国际宣布Biolimus A9（雷帕霉素衍生物）药物涂层球囊临床研究REFORM正式启动，首例受试者已成功完成入组。这是继吉威医疗在中国先期已在开展的小血管适应症的Biolimus A9药物涂层球囊临床试验的基础上，该款产品又在欧洲和东南亚同步开展国际最新临床试验。截至目前，吉威医疗的冠脉扩张预扩球囊先后在贵州、重庆、海南等的招标中顺利中标，合计中标省份共10个。

（2）结构性心脏病介入瓣膜产品

受全球新冠肺炎疫情爆发的影响，2020年TAVR产品的销售及植入都将受到一定程度影响，但发展势头仍然明显。由于TAVR产品技术含量高、研发难度大，目前全球TAVR的置入器械产品较为稀缺。NVT在该领域具有较强的研发实力，其核心产品Allegra™在2017年3月取得了欧盟CE，又在2020年成为欧洲首个获批的“瓣中瓣”适应症，NVT是全球第五家取得欧洲CE注册的TAVR生产企业。公司通过并购NVT加码医疗器械黄金赛道TAVR，一方面可以获取行业领先的前沿技术和产品，实现快速切入并全力进军TAVR市场，另一方面能够充分协同柏盛国际在全球冠脉介入销售网络和客户资源，增强心脑血管事业部的竞争力，实现产品布局的多元化延伸。公司心脑血管事业部版图正式迈入前景广阔的微创介入结构性心脏病疗法领域，进入了一个方兴未艾的全新赛道。

（二）技术开发与科技创新

1、健康防护领域

（1）医疗及防护手套

截至2020年12月31日，累计获取专利超过80项，其中2020年度新增各类专利16项。公司与华东理工大学、青岛科技大学持续进行关于医疗及防护手套类的技术开发合作，通过不断创新研发，持续推动制造技术升级。

2020年受全球疫情影响，医疗及防护手套产品供不应求，公司快速响应客户需求，通过对原有手套的改良，研发出新型改性聚合物材料NTH手套，产品手感性能优于普通PVC手套，价格比丁腈手套明显降低，新型改性聚合物材料NTH手套满足了客户需求，给客户提供了更多的选择空间。

公司通过对生产设备和生产线的自主研发，实现了整个生产过程的自动化和关键工序的智能化，主要包括：在PVC车间安装手套在线监测设备；公司自主进行脱模机、塑化等主要生产设备的升级改造，不断强化公司自动化水平；丁腈手套项目以电能信息采集与管理系统为切入点，先行展开电力系统管理的科学性、自动化建设，在人机交互、数据得实时性、数据管理、储存安全方面实现了跨越式提升，向智能工厂的全面建设迈出坚实的一步。公司自主研发丁腈手套全自动手膜在线点数器，研发完成并已推广使用，实现自动在线检测手模空缺数据，减少人员占用。公司也是国内少数几家拥有双手模丁腈手套生产线的厂家。TPE手套清理机根据现场生产的需求，运用双旋转和增加向上侧向力原理组合，替代人工，提高设备运行效率。公司通过不断强化公司自动化水平，满足PVC、丁腈手套和TPE手套工艺需求。

（2）急救包、医用敷料

截至2020年12月31日，护理事业部累计获取7项专利。随着国民严格防控“病毒传播”意识的加强，新推“疫情包”产品，新增防疫、军警和护理三项急救包系列，配套单品新增口罩、手套、隔离衣、防护服、实验服、无纺布帽子、鞋套、防护面罩、护目镜、眼罩、围裙等疾控感染防护物资，增强满足客户需求的能力。2021年1月26日，蓝帆医疗新发布了一款家庭防灾应急包，适用于家庭突发疫情、灾害、疾病等各类情形下自救、互救、防疫和逃生。配置包括应急医疗用品、消杀菌防护用品、应急逃生救助及应急生存用品。公司将继续拓展家庭消费各类紧急救援产品和一次性健康防护用品的产品组合，拓展与国际知名车企及多样终端消费领域用户的合作，实现与现有产品的协同作用，巩固中低值耗材产业布局，提升品牌效应。未来，蓝帆医疗将会凭借多年的健康防护领域龙头企业的地位，赋能急救护理板块，不断巩固护理事业部在全球医疗急救包的领先地位。

2、心脑血管领域

（1）心脏介入器械产品

截至2020年12月31日，累计获取专利超过320项。柏盛国际始终坚持产品技术研发，目前储备了BA9全适应症药物球囊、冠脉全钙化病变/CTO病变整体解决方案、二尖瓣/三尖瓣修复、二尖瓣/三尖瓣置换、新一代半顺应性预扩球囊、非顺应性高压球囊等丰富的在研项目，确保处于心脏介入医疗器械行业的技术前沿阵地。

（2）结构性心脏病介入瓣膜产品

NVT一代TAVR在欧洲的评价较高，并在2020年5月份获批全欧洲第一个“瓣中

瓣”适应症，目前NVT在欧洲销售的产品已经可以实现重新定位和出鞘后的可回收功能，而二代TAVR产品将会实现100%全回收和重新部署功能。2021年，NVT将在欧洲和中国同步启动二代的临床试验，同时公司已开展二尖瓣、三尖瓣修复/置换产品研发工作，整体布局已走在世界前沿水平。蓝帆医疗在心血管领域的布局日趋明晰，由单一产品拓展到涵盖冠脉介入、结构性心脏病、心衰等心脏病整体解决方案，产业布局更加完整。

公司将坚持投资并购与创新研发相结合的方式，持续开发和并购具有核心技术及适应市场需求的新产品，逐步落实从投资并购到创新研发的稳健增长、持续创新之路。投资并购上，将充分利用专业团队通过产业基金、投资、并购等多种形式展开；创新研发上，搭建国际国内两个研发平台：报告期内，蓝帆医疗组建的上海研发中心已入驻投用，把原有的美国研发中心BIOSENSORS INTERNATIONAL INNOVATION CENTER扩建升级为全球创新中心及创新产品的孵化器，新组建了二尖瓣等多个研发团队，在欧洲收购了位于德国的瓣膜研发明星企业NVT，并将NVT与原欧洲研发及临床团队进行了重组和扩充，到目前已在新加坡、美国、瑞士、德国、山东、北京、上海搭建起了全球八个研发平台，构建起全球24小时研发体系，除了正在加速把海外最先进的BioFreedom支架、BA9全球独家专利技术引进中国以外，也依托全球化的研发平台，在冠脉、瓣膜、神经介入、外周介入、微创外科五个高值耗材赛道上开展着几十个重磅新产品的创新研发，成为公司未来可持续发展的新引擎。

（三）市场开拓

1、健康防护领域

国际市场：随着新冠肺炎疫情在全球的肆虐，公司在巩固和夯实医疗及防护手套全球成熟市场的同时，依托优势渠道，加快打造全球防护产品全面提供平台建设，在口罩、防护面罩、隔离衣、防护帽等防护用品贸易板块实现较快增长，取得良好经济效益。公司抓住市场行情需要，品牌影响力持续提升，将自有品牌运作直接进入海外终端，进一步渗透蓝帆品牌在海外市场的影响力。同时，公司抓住市场机遇，推出新型NTH手套，其优良的品质与性能获得国内外客户的高度认可，取得了可观的市场份额。

疫情期间，公司组织中国防护物资一起出海，架起海外需求与中国产能之间的桥梁；快速完善全球供应链，向“全球医疗防护领域的京东转型”，链接起世界各地医

疗防护用品与需求的两端；考虑到远洋货物海上运输时间长等因素，为更好的支持各个国家和地区防疫物资，蓝帆医疗迅速通过美国的子公司Omni International Corp.在美国、欧洲、亚太、南美等8个国家和地区建立了9个前置海外仓，贴近顾客布局终端。

国内市场：线上方面，公司在淘宝、阿里巴巴、天猫、京东等电商平台均设有线上旗舰店，销量稳步提高。在微博、抖音平台，携手明星、网红齐发力，帮助顾客了解产品，携手两大传媒广告投放，迅速覆盖全国连锁药店、商超和广大顾客受众，有效促进了蓝帆品牌的推广，公司将继续积极探索线上新型营销模式；线下方面，疫情期间，借助蓝帆品牌，迅速布局医院，OTC药店，商超等渠道，协助各行各业实施捐助行动，同时，蓝帆医疗产品顺利进入全国多家医疗机构、核心药店连锁系统门店，在C端商超零售渠道，产品入驻沃尔玛、华润万家、大润发、华联、天虹超市、家家乐等多家国内大型连锁卖场门店，销售渠道进一步扩充。在品牌方面，重点发力“蓝帆医疗”品牌的同时，大力发展“手护佳”民用品牌。

2、心脑血管领域

受全球新冠肺炎疫情爆发的影响，PCI这类择期手术的手术量出现下降，心脏介入器械产品的销售和植入量均有一定程度的下降，但支架手术是已诊断患者的刚需，疫情的爆发通常理解只会对支架手术数量造成时间上的前后调整，预计疫情结束后会出现补偿性反弹。目前国内疫情已趋于稳定，公司国内支架业务已恢复正常经营中，公司将密切关注本次疫情在全球范围内的后续发展情况。

国际市场：在新加坡、瑞士、法国、德国、西班牙、日本、美国、荷兰、韩国、英国、印度等国家和地区均设有运营主体，由新加坡柏盛国际生产的各类支架产品共销往全球90多个国家和地区。目前柏盛国际已建立起稳定的销售渠道，积累了丰富的客户资源和经销商网络，NVT的主要产品在德国、意大利、西班牙进行直销，在其余地区如英国/爱尔兰、瑞士、奥地利、荷兰和北欧等地由独家分销商进行分销。柏盛国际和NVT可利用心脏冠脉支架客户与TAVR产品客户高度重叠资源的优势，有效发挥市场推广和渗透的协同优势，为后续产品迅速开拓市场提供有力保障，并为公司未来新增的事业部扩展国际市场打开良好的基础。

国内市场：受疫情影响，中国2020年国内PCI手术量增速放缓，吉威医疗支架整体植入保持与去年同期基本持平。吉威医疗通过提升销售团队和渠道能力和效率，加强品牌宣传和专业教育推广，让新一代的心跃™（EXCROSSAL）支架植入比去年同期增长170%。心跃™（EXCROSSAL）支架在2020年底进行的国家组织冠脉支架集中带

量采购中以第一名中标，进入超过2,000家医院销售，一举成为中国医院使用最广泛的
心脏支架公司。

作为公司新一代主力产品的心跃™（EXCROSSAL）支架在2020上半年完成了
CREIDT II临床试验的五年随访，成功结题。试验结果显示，心跃™（EXCROSSAL）
支架在各项主要指标上全面超越上一代支架，性能居于市场领先地位。

（四）再融资项目助力公司发展

2020年5月28日，公司顺利发行可转债，募集资金总额314,404万元，可转债募投项
目涉及收购介入主动脉瓣膜公司NVT AG 100%股权及补充营运资金项目、收购CBCH
II 6.63%的少数股权项目、收购武汉必凯尔100%股权项目、第三期年产20亿支健康防
护（新型手套）项目和年产40亿支PVC健康防护手套项目等。可转债的顺利发行，保
障了公司生产运营和业务拓展的资金需求。

2020年6月，公司完成了介入主动脉瓣膜公司NVT AG 100%股权的收购；2020年7
月公司完成了武汉必凯尔100%股权和CBCH II 6.63%股权的收购；募投项目“第三期年
产20亿支健康防护（新型手套）项目”、“年产40亿支PVC健康防护手套项目”已于
2020年9月建设完毕，新增产能的陆续释放将保障防护用品的供应，助力公司的健康持
续发展。

（五）注重员工队伍建设，增强企业文化凝聚

2020年，公司秉承“开放、包容、规范”核心企业文化，面向未来可持续发展，
探索设立事业合伙人机制和“1+N”上市公司体制，平台跟着人才走，机制跟着平台走，
全力招聘吸纳全球优秀人才。报告期内，公司通过内部“企业大学”蓝帆学院和公司
科学系统的人才培养机制，持续开展新员工培训和在职培训，适时启动导师制人才培
养计划，增强企业发展活力，储备后备人才，以培训学习和业务发展为两个主要抓手，
引导促进员工提升和组织发展。

报告期内，公司通过“M50（管理精英班）二期”、“后备人才五期”、“企业
核心文化宣贯”、“专业技术应知应会培训”、“管培生100”等专题活动和培训教育
项目，，赋能个人成长和组织发展，构建共同的战略思维模式，探索系统性提升管理
水平，批量化培养管理专才的精益之路，催化交流融合，实现赋能共生。

（六）新冠肺炎疫情期间，多次捐赠抗疫物资，勇于承担社会责任

2020年度，公司作为新冠肺炎疫情防控物资重点生产企业，自我国及全球范围内新冠肺炎疫情爆发以来满负荷运转，并加速布局新业务，始终奋战在抗击疫情第一线。

新冠疫情爆发后，公司成立重大疫情应急响应组，为新冠肺炎疫情阻击战做医疗物资的坚强后盾。1月23日开始，公司及子公司陆续直接捐赠500多万支、支持各爱心机构捐赠医用手套3.2亿支医用手套。同时，公司启动全球供应链，从海外采购组织上百万支医用口罩、防护服，支持中国疫情攻坚战；还在第一时间发出了《致行业行动倡议书》，发起设立了中国第一个实物慈善信托基金。

疫情在全球爆发后，蓝帆医疗紧急采取行动，公司于2月29日、3月14日向日本、韩国、意大利发起援助，共捐赠了60万支医用手套。3月28日，支持阿里巴巴公益基金会捐赠300万支医用手套到全球疫情严重地区；公司支持阿塞拜疆、摩洛哥、罗马尼亚等11个国家8个客户，共750多万支医用手套，援助海外抗击疫情一线。截至12月31日，公司已支持海外疫情口罩1.3亿只，覆盖美国、澳大利亚、新加坡、希腊、捷克等15个国家和地区；已支持海外疫情近170亿支医疗防护手套，覆盖美国、俄罗斯、德国、意大利、英国等全球几十个国家和地区。新冠肺炎疫情爆发后，公司及子公司勇担社会责任，多次向社会各界进行捐赠，将医疗防护手套不断送到抗疫前线，并号召更多的医疗企业、社会团体一起行动起来，为疫情阻击战做出更大的贡献。2月9日，央视《朝闻天下》报道蓝帆医疗开足马力满负荷生产保障供应，特殊时期用有力行动诠释了公司担当与社会责任。2020年中国公益年会在北京举行，蓝帆医疗在2020年积极践行公益，履行企业社会责任，获得“2020年度公益企业”奖。

二、报告期内董事会会务情况

2020年度公司董事会认真履职，严格按照《公司法》、《证券法》审慎形势权益，会议的召集和召开符合相关法律、法规的规定，未出现损害公司利益、股东利益的行为；未出现违规操作行为。

（一）董事会会议情况

2020年度，董事会共召开17次会议，主要内容如下：

1、2020年1月10日，公司第四届董事会第二十九次会议召开，会议审议并通过了《关于聘任总裁的议案》和《关于部分副总裁职务调整及增聘副总裁的议案》。

2、2020 年 2 月 7 日，公司第四届董事会第三十次会议召开，会议审议并通过了《关于公司为关联方湖北高德急救防护用品有限公司提供担保的议案》和《关于召开 2020 年第一次临时股东大会的议案》。

3、2020 年 2 月 11 日，公司第四届董事会第三十一次会议召开，会议审议并通过了《关于发行疫情防控相关公司债券的议案》和《关于提请股东大会授权董事会或董事会授权人士全权办理本次发行疫情防控相关公司债券事项的议案》。

4、2020 年 2 月 24 日，公司第四届董事会第三十二次会议召开，会议审议并通过了《关于公司及子公司 2020 年度新增银行授信及相关授权的议案》、《关于公司及子公司 2020 年度新增担保事项的议案》和《关于召开 2020 年第二次临时股东大会的议案》。

5、2020 年 3 月 17 日，公司第四届董事会第三十三次会议召开，会议审议并通过了《关于子公司 2020 年度新增银行授信及相关授权的议案》、《关于公司及子公司 2020 年度新增担保事项的议案》和《关于变更公司与关联方之间<房屋租赁合同>的议案》。

6、2020 年 4 月 14 日，公司第四届董事会第三十四次会议召开，会议审议并通过了《关于<2019 年度董事会报告>的议案》、《关于<2019 年年度报告及摘要>的议案》、《关于<2019 年度财务决算报告>的议案》、《关于公司 2019 年度利润分配的预案》、《关于续聘公司 2020 年度审计机构的议案》、《关于<2019 年度内部控制自我评价报告>的议案》、《关于<重大资产重组标的公司 2019 年度及累积利润承诺实现情况的专项说明>的议案》、《关于<前次募集资金使用情况的专项报告>的议案》、《关于新增公司及子公司与关联方 2020 年度日常关联交易的议案》、《关于公司会计政策变更的议案》、《关于 2020 年度董事、监事和高级管理人员薪酬的议案》、《关于公司 2020 年度新增银行授信及相关授权的议案》、《关于子公司 2020 年度新增担保事项的议案》、《关于修订<公司章程>的议案》、《关于修订<内部审计管理制度>的议案》、《关于修订<股东大会议事规则>的议案》、《关于修订<董事会审计委员会议事规则>的议案》、《关于修订<董事会提名委员会议事规则>的议案》、《关于修订<董事会战略委员会议事规则>的议案》、《关于修订<独立董事制度>的议案》、《关于修订<委托理财管理制度>的议案》、《关于修订<金融衍生品交易业务内部控制制度>的议案》、《关于修订<内幕信息知情人登记管理制度>的议案》、《关于修订<信息披露事务管理制度>的议案》、《关于修订<投资者关系管理制度>的议案》、《关于董事会换届选举非独立

董事的议案》、《关于董事会换届选举独立董事的议案》和《关于召开 2019 年年度股东大会的议案》。

7、2020 年 4 月 29 日，公司第四届董事会第三十五次会议召开，会议审议并通过了《关于<2020 年第一季度报告>的议案》。

8、2020 年 5 月 6 日，公司第五届董事会第一次会议召开，会议审议并通过了《关于选举第五届董事会董事长的议案》、《关于选举第五届董事会专业委员会的议案》、《关于聘任公司总裁的议案》、《关于聘任公司副总裁的议案》、《关于聘任公司首席财务官的议案》、《关于聘任公司董事会秘书的议案》、《关于聘任公司证券事务代表的议案》、《关于聘任公司审计部部长的议案》和《关于公司及子公司拟设立募集资金专项账户及相关授权的议案》。

9、2020 年 5 月 25 日，公司第五届董事会第二次会议召开，会议审议并通过了《关于进一步明确公司公开发行可转换公司债券方案的议案》和《关于公司公开发行可转换公司债券上市的议案》。

10、2020 年 6 月 8 日，公司第五届董事会第三次会议召开，会议审议并通过了《关于拟投资建设“300 亿支/年健康防护（丁腈）手套项目”的议案》。

11、2020 年 7 月 30 日，公司第五届董事会第四次会议召开，会议审议并通过了《关于以募集资金置换已投入募集资金项目自筹资金的议案》、《关于<武汉必凯尔救助用品有限公司 2019 年度业绩承诺完成情况的说明>的议案》、《关于子公司 2020 年度新增银行授信及相关授权的议案》、《关于公司及子公司 2020 年度新增担保事项的议案》和《关于召开 2020 年第三次临时股东大会的议案》。

12、2020 年 8 月 25 日，公司第五届董事会第五次会议召开，会议审议并通过了《关于以募集资金置换已投入募集资金项目自筹资金的议案》、《关于<武汉必凯尔救助用品有限公司 2019 年度业绩承诺完成情况的说明>的议案》、《关于子公司 2020 年度新增银行授信及相关授权的议案》、《关于公司及子公司 2020 年度新增担保事项的议案》和《关于召开 2020 年第三次临时股东大会的议案》。

13、2020 年 8 月 28 日，公司第五届董事会第六次会议召开，会议审议并通过了《关于子公司收购山东蓝帆护理用品有限公司 100%股权暨关联交易的议案》和《关于公司及子公司增加 2020 年委托理财额度的议案》。

14、2020 年 10 月 16 日，公司第五届董事会第七次会议召开，会议审议并通过了《关于公司及子公司 2020 年度增加与关联方日常关联交易额度的议案》。

15、2020 年 10 月 28 日，公司第五届董事会第八次会议召开，会议审议并通过了《关于<2020 年第三季度报告>的议案》、《关于使用闲置募集资金购买理财产品的议案》、《关于公司及子公司增加 2020 年委托理财额度的议案》。

16、2020 年 11 月 10 日，公司第五届董事会第九次会议召开，会议审议并通过了《关于新增子公司与关联方日常关联交易的议案》和《关于召开 2020 年第四次临时股东大会的议案》。

17、2020 年 12 月 4 日，公司第五届董事会第十次会议召开，会议审议并通过了《关于公司及子公司与关联方开展 2021 年度日常关联交易的议案》、《关于公司及子公司申请 2021 年度银行授信及相关授权的议案》、《关于公司及子公司 2021 年度提供担保的议案》、《关于公司及子公司 2021 年度购买理财产品的议案》、《关于 2021 年度使用闲置募集资金购买理财产品的议案》、《关于公司及子公司 2021 年度开展金融衍生品交易的议案》、《关于对相关主体进行出资的议案》、《关于拟投资建设“200 亿支/年高端健康防护丁腈手套项目”的议案》和《关于召开 2020 年第五次临时股东大会的议案》。

（二）董事会组织召开股东大会并执行股东大会决议情况

2020 年度，公司先后召开了 2020 年第一次临时股东大会、2020 年第二次临时股东大会、2019 年年度股东大会、2020 年第三次临时股东大会、2020 年第四次临时股东大会和 2020 年第五次股东大会，共计 6 次股东大会。董事会严格按照《公司章程》履行职责，认真执行了股东大会的决议。

（三）董事会各专门委员会履职情况

1、战略委员会

公司战略委员会根据《公司法》、《公司章程》、《董事会战略委员会议事规则》及其他相关规定，积极履职尽责。战略委员会成员根据公司发展的需要，及时、有效的对公司重大事项提出了合理建议。报告期内，公司战略委员会召开了四次会议，就发行疫情防控相关公司债券事项、董事会战略委员会 2019 年年度工作报告、2020 年度战略规划、投资建设“300 亿支/年健康防护（丁腈）手套项目”、对 Bluesail New Valve Technology HK Limited、海纳睿信（淄博）医疗投资合伙企业（有限合伙）相关主体

进行出资和投资建设“200 亿支/年高端健康防护丁腈手套项目进行了审议，对明确公司发展方向、增强公司核心竞争力和提高决策效益发挥了重要作用。

2、薪酬与考核委员会

薪酬与考核委员会根据《公司法》、《公司章程》、《董事会薪酬与考核委员会议事规则》及其他相关规定，积极履职尽责。报告期内，薪酬与考核委员会就董事会薪酬与考核委员会 2019 年年度工作报告、2020 年度董事、监事和高级管理人员薪酬方案和 2020 年半年度工作报告进行了审议。

3、提名委员会

提名委员会根据《公司法》、《公司章程》、《董事会提名委员会议事规则》及其他相关规定，积极履职尽责。报告期内，提名委员会就董事会提名委员会 2019 年年度工作报告和总裁、副总裁、非独立董事、独立董事、首席财务官、董事会秘书、证券事务代表、审计部部长的任职资格和能力进行了审慎考察和人员提名。

4、审计委员会

审计委员会根据《公司法》、《公司章程》、《董事会审计委员会议事规则》及其他相关规定，积极履职尽责。报告期内，审计委员会共召开了十三次会议，对董事会审计委员会 2019 年度工作报告、公司定期报告、关联交易事项、2019 年度业绩快报、续聘 2020 年度审计机构、会计政策变更、2020 年第一季度业绩预告、公司公开发行可转换公司债券事项、募集资金存放与使用情况的专项报告、购买理财产品事项和开展金融衍生品事项进行了审议，充分发挥了专业职能和监督作用，确保了审计独立性和审计工作的如期完成。

（四）独立董事履职情况

2020 年度，独立董事在任职期间内均按照《上市公司独立董事制度指导意见》、《公司章程》、《董事会议事规则》和《独立董事制度》等相关法律法规要求，履行义务，行使权利，积极出席相关会议，认真审议董事会的各项议案，在涉及公司重大事项方面均充分表达意见，对有关需要独立董事发表事前认可意见或独立意见的事项均按要求发表了相关意见，充分发挥了独立董事作用，为董事会的科学决策提供了有力保障。

三、未来发展重点规划

近年来，公司将顺应医疗大健康行业的发展趋势，持续推动防护业务的产业升级，进一步完善丰富心脑血管业务的产品线布局，构建更具综合竞争力的医疗健康企业。

（一）行业发展趋势

据 Evaluate MedTech 发布的《World Preview 2018, Outlook to 2024》显示，2017 年全球医疗器械市场销售额为 4,050 亿美元，同比增长 4.6%；预计 2024 年销售额将达到 5,945 亿美元，2017-2024 年间复合增长率为 5.6%。《中国医疗器械行业发展报告（2017）》明确提出，我国已经成为全球第二大医疗器械市场，随着经济社会的快速发展和居民医疗健康意识的增强，到 2020 年，我国医疗器械行业的年销售额预计将超过 7,000 亿元，未来 10 年我国医疗器械行业发展速度将继续保持年均 10% 以上的增幅，未来我国医疗器械市场提升空间巨大。

1、健康防护领域业务

（1）从防护业务领域来看，主要消费市场美、欧、日等经济发达国家和地区需求较为稳定，预计近期市场需求不会有显著地变化。未来随着新兴市场在医疗、工业、餐饮等领域的防护意识的增强，其对防护产品的需求可预见将呈快速增长趋势，市场存在巨大的机会和空间。受新型冠状病毒感染的肺炎疫情影响，医疗及防护产品需求大幅增加，公司医疗及防护系列产品包括医疗及防护手套、各类口罩等需求量均有大幅的增加。

（2）从健康防护手套新增业务领域的发展来看，首先丁腈手套将迎来重大发展机会，由于丁腈手套具有防护性能好、拉伸强度好的特性，可广泛应用于医疗、卫生、食品、电子、检验等领域。其次是 TPE 手套，具有优良的弹性和缓冲性能，根据国际市场研究机构 Ceresana 近期的报告显示，2014 年全球 TPE 销售额达 167 亿美元，到 2022 年将以年率 4.7% 的速度增长，尤其中国还是 TPE 需求最大的国家，未来发展前景良好。

（3）新冠肺炎疫情爆发后，大众健康意识有了进一步提升，但国内急救包的需求仍未被彻底激活。相关国家已经通过立法规定在车站、码头、公共场所、家庭、公司、学校等应该配备急救包，国家发改委副主任宁吉喆曾强调，要以应对新冠肺炎疫情为契机，倡导在全社会形成健康消费观念和健康生活方式，鼓励以家庭为单位储备包含口罩等在内的医疗救助箱。目前公司的子公司武汉必凯尔正在按国家应急部门公布的应急储备清单研发设计产品。不仅如此，公司还在研究往自动体外除颤器（AED）等公众场所的急救装置进军。

(4) 公司从品类扩充、品牌建设、多元化消费群体等方面着手，进一步丰富健康防护产品种类，积极开拓口罩、敷料、医用及日常护理产品的市场，拓展家庭消费各类紧急救援产品和一次性健康防护用品的产品组合，满足客户一站式采购的需求，实现与现有产品的协同作用，巩固中低值耗材产业布局，提升品牌效应。

2、心脑血管领域

(1) 综合 Transparency Market Research、Global Data、EvaluateMed Tech 等数据来看，2016 年全球冠脉支架的市场规模在 70 亿美元左右，预测 2016-2020 年年均复合增长率约 6%，呈现出成熟市场稳定增长的特征。从区域上看，美国和东亚合计占比 70%左右，中国、巴西、印度等发展中国家市场规模增速呈现快于全球增速的态势，冠脉支架市场规模增速普遍高于 10%。从支架技术上看，技术的更新换代仍然是支架行业的主题和销售增长驱动力。

2018 年中国大陆地区冠心病 PCI 数据显示：2018 年全年冠心病介入例数为 915256 例，同比增长 24.4%，2018 年大陆地区冠心病患者平均植入支架数为 1.46，估计全国植入支架数量达到 133 万；CCIF 大会主席、中国心血管健康联盟副主席、北京大学第一医院霍勇教授接受《医师报》记者专访时表示：我国冠心病 PCI 数据持续保持两位数的增长，我们要正确和理性地看待这个数量的增长，我们只是“PCI 大国”，但仍不是“PCI 强国”。按此增速估算，即使考虑疫情等因素影响，到 2021 年我国 PCI 支架市场规模有望达到 120 万例。我国作为亚洲第二大冠脉支架使用市场，预计未来 3-5 年经皮冠状动脉介入治疗（PCI）仍将维持 15%左右的增长，对心脏支架等医疗器械的需求有望进一步扩大。

(2) 从丰富心脑血管器械业务的产品类别来看，柏盛国际目前的产品线仍然以心脏支架为主，而事实上，一台完整的 PCI 手术，除了需要心脏支架外，医生还需要使用到造影导丝、造影导管、导引导丝、导引导管、预扩球囊、后扩球囊、穿刺针、动脉鞘、压力延长管等各种医疗器械。柏盛国际计划利用现有的业务和财务资源，通过自主研发、合作开发、投资、代理合作等方式，丰富、拓展和完善 PCI 手术相关的产品线组合，创造新的业绩增长点。

同时，公司已通过可转债募投项目收购介入主动脉瓣膜公司 NVT AG 100%股权，助力公司快速获取了结构性心脏病领域的核心技术和广阔市场，扩充心血管科室医疗器械产品线，在销售渠道和平台资源方面与柏盛国际形成协同互补，巩固公司在心血管科室领域的全球竞争力。

(3) 从经营地域来看，柏盛国际目前已在全球 90 多个国家经营业务，拥有巨大的全球化经营优势。以此为基础，柏盛国际仍将开拓尚未进入的美国、拉丁美洲和中东欧国家等市场，继续拓展地域存在，并积极考虑在人口密集、支持本地化医疗企业的国家设立工厂，将产品优势和本土化优势结合，获得更高的全球份额。

目前，医疗器械行业拥有巨大潜力逐渐成为企业的共识，行业内并购持续活跃。公司未来也将积极探外科、骨科、药物输注等中高值耗材领域，整合优质资源，通过并购整合提升集中度、衔接国际先进技术，不断向打造大型综合医疗器械巨头的战略目标靠拢。

(二) 公司发展战略

公司制定了医疗器械跨科室的发展战略，谋求构建以低值、中值和高值耗材产品为主体的商业模式互补、风险对冲的多业务板块布局。未来新的发展阶段中，公司将从品类扩充、品牌建设、多元化消费群体等方面着手，发掘医疗器械市场巨大的增长潜力。

1、健康防护领域

公司现有健康防护领域业务的主要产品是医疗及防护手套和急救包系列，为一类和二类医疗器械。业务特点是市场空间巨大，需求刚性，但进入壁垒相对较低，较易陷入同质化竞争。

但在未来新的发展阶段中，公司将从品类扩充、品牌建设、多元化消费群体等方面着手，进一步发掘该市场巨大的增长潜力：

(1) 公司的健康防护业务将以现有的手套产品为支点和依托，不断丰富相关产品线，努力为下游医院、企业或个人消费者提供“一站式”的产品组合，增强自身对客户的粘性；

(2) 公司在未来扩充产品线过程中，公司将匹配地着力于多元化消费者群体，开启新的市场空间；

(3) 在推广健康防护产品系列的过程中，公司需要大力开展有关健康防护产品系列的“蓝帆”品牌建设，树立起消费者心中差异化的认知，从差异化获取定价能力和品牌溢价。

(4) 基于 2020 年新型冠状病毒感染的肺炎疫情爆发，市场对医疗防护用品如口罩、医疗及防护手套、消毒类产品等需求量大幅增加、供需存在明显缺口，且预计未来将持续一段时间。为贯彻公司既定的健康防护领域的业务发展战略，响应全球新冠

疫情爆发以来市场出现的全新变化和状况，公司新增投资、建设医疗及防护产品新项目，公司“300 亿支/年健康防护（丁腈）手套项目”第一期年产 75 亿支健康防护（丁腈手套）项目、“年产 45 亿支 PVC 健康防护手套项目”、“200 亿支/年高端健康防护丁腈手套项目”第一期年产 100 亿支/年高端健康防护丁腈手套项目等项目正在积极建设过程中，预计 2021 年，公司仍将有超过 200 亿支 PVC 手套、丁腈手套等多个项目投产。同时，公司在湖北省团风县医疗护理和疾控感染防护用品智能制造项目，待项目建成投产新增产能陆续释放后，将全面提升公司的业务规模和行业影响力。

公司正在实行越南手套生产基地的建设计划，同时也计划扩大在其他东南亚国家的产能，加强海外供应链建设，为应对中美关系的作出的重要战略布局。2020 年 6 月 8 日，公司全资子公司蓝帆（上海）贸易有限公司与朱虎先生合资成立参股子公司，作为在越南实施手套扩产投资主体，实施建设“8 亿支/年 PVC 手套项目”。该事项有利于公司充分利用当地的地域、劳动生产力和资源优势，为公司在越南市场的开拓奠定基础，有利于推进公司医疗及防护手套业务全球化生产进程，进一步优化公司产能布局 and 巩固公司在行业内的领先地位，符合公司战略发展要求。

2、心脑血管领域

（1）柏盛国际所从事的心脏介入性医疗器械为医疗器械高值耗材，业务特点是研发技术难度和产品附加值高，行业进入壁垒显著，需求刚性，竞争格局相对稳定；但其产品的研发取证周期较长，各方面容易受政策影响。公司的策略是：

①围绕已拥有的科室平台，以自主研发和并购孵化并重的方式，不断丰富扩充医疗器械相关产品线，共享现有的销售渠道和平台资源（如冠脉和瓣膜）；②公司将密切关注技术前沿发展趋势，前瞻性地以自主研发和投资孵化的方式，针对性地布局领先的产品技术；③针对公司认为具备战略进入价值的科室领域，公司将主要通过并购方式获取平台型企业，并复制优质标的发展战略。

同时，在国内业务领域拓展方面，依托吉威医疗，将通过建立 1 个整合业内优势资源，分工明确、有效协同的业务平台，打造最佳用户体验和最佳运营效率 2 个核心竞争力，实现冠脉血管介入到血管介入到全部介入治疗三次行业飞跃的“1,2,3”策略，实现成为中国介入领域领导者的愿景目标。

NVT 于 2017 年 3 月取得欧盟 CE 认证，短期内产品收入将全部来源于欧盟以及 CE 认证的其他地区。NVT 目前正在积极筹备法国、中国等地区的临床实验和注册，中国区域的收入预计将于 2024 年实现。并且公司对 TAVR 产品制定的战略布局为率先

开拓欧洲等成熟市场，未来扎根中国等新兴市场。TAVR 作为一种高端创新医疗器械，在我国国内仍处于发展初期。2018 年 TAVR 全球市场规模为 35 亿美元，预计 2024 年将达到 70 亿美元，而我国 TAVR 起步晚，市场规模小，后续随着技术的成熟、医生的培养，渗透率快速提高，到 2025 年市场规模可能增长至 58 亿元。

为进一步扩展心脑血管医疗器械的业务布局、丰富在冠脉介入领域的产品组合、顺应精准诊断和精准治疗的技术发展方向，利用好国家冠脉支架集采第一名中标后所收获的 2,000 余家医院销售网络所蕴藏的重大商业价值，2021 年 3 月 30 日经公司第五届董事会第十二次会议审议通过，公司与董事长、总裁刘文静女士，董事李振平先生以及董事、副总裁、首席财务官孙传志先生共同投资合计 17,200 万元参与南京沃福曼医疗科技有限公司（以下简称“沃福曼医疗”）正在进行的股权融资，合计认购沃福曼医疗本次新增的 8,107,048 元注册资本，对应其本轮融资完成后 16.38%的股权。同时，蓝帆医疗的全资子公司山东吉威医疗制品有限公司（以下简称“吉威医疗”）已经担任沃福曼医疗血管内断层成像（Optical Coherence Tomography，以下简称“OCT”）产品在中国大陆地区的独家总经销商，本次投资后，将推动吉威医疗与沃福曼医疗通过资源互补、合作共赢，共享心内科的销售网络，共同推动国产 OCT 产品的市场开拓，以高精度的腔内影像为患者提供更加精准、科学、规范的冠脉介入医疗。

根据多科室业务战略的发展思路，公司未来将持续完善商业模式互补、风险对冲的业务板块布局，深挖已有板块的业务潜力，打造更加全面的医疗器械产业布局，为将来向更多的科室扩张医疗器械相关业务奠定了坚实的基础。

（三）2021 年公司经营计划及应对措施

2021 年度，公司的经营目标是：营业收入实现百亿元。

上述经营目标并不构成上市公司对投资者 2021 年度的业绩承诺，能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素，存在很大的不确定性，请投资者特别注意。2021 年度，公司将着力做好以下几个方面工作：

1、2020 年，在原材料价格出现大幅飙升、供应形势明显转变为严重的卖方市场情况下，公司将始终坚持重趋势、轻价格、波段化运作的采购战略，提前做好市场预判，超量建立原材料战略库存，以应对后期的原材料上涨；在预判大宗交易原材料价格连续下跌时则随用随买，始终保证公司以较低成本使用主要原材料，在市场竞争中尽可能占据低成本的竞争优势，并确保原料使用的稳定供应。

2、公司作为“低值+中值+高值”一体化的医疗器械产业平台，其产业布局将持续模式互补、风险对冲，以多业务板块布局实现持续稳健成长。随着国家冠脉支架集中带量采购 2021 年 1 月 1 日起正式实施，公司已经采取降低管理费用、提高生产运营效率等多项措施降低对于利润的影响。同时，从中长期看，吉威医疗利用集采第一名的政策优势，大幅提高了在中国开展心血管介入治疗的医院的覆盖，在短时间内医院覆盖增加 1,000 多家，一跃成为中国覆盖心血管介入治疗医院最多的厂家。利用这一点，公司中长期有望借助凭借心脏支架产品触达的销售网络，为公司冠脉、瓣膜、外周、神经等多个赛道的后续产品销售赋能，并借助国外引进和代理的一系列不在集采范围的产品持续增加与渠道和客户的黏性。

3、防护业务在环保治理上，公司将通过增加环保资金投入，提高环保生产技术水平，建立完善的环保责任机制和保障机制，继续完善环保监测体系和应急处理体系等方面确保公司的环保工作达到要求。

4、应对新冠肺炎疫情对公司经营业绩和防护业务产能过剩带来的不确定性风险。

针对防护业务，我们将从如下方面开展工作：一是继续不断提升生产工艺和自动化生产水平，不断提高劳动生产效率、产品质量和生产管理水平，降低产品生产能耗和物耗，有效降低产品生产成本，这才是长期竞争力的核心；二是大力提高高科技研发水平，壮大公司研发队伍提高能力，不断实现研发新产品、新工艺的新突破，积累和贡献适应市场需要的差异化产品、高技术含量的新产品，打造公司可持续发展能力和核心竞争力。三是针对重点客户重点市场继续深耕细挖，开辟和发展粘性强、规模大、长期稳定合作的忠诚客户，奠定稳定长期优质的市场营销工作基础，实现满产全销。

目前疫情对心脑血管事业部的产品供应链影响有限，且因支架手术是已诊断患者的刚需，疫情的爆发通常理解会对国内外支架手术数量造成时间上的前后调整，目前，国内疫情已经稳定，心脏介入手术已经恢复正常，预估 2021 年 PCI 手术量将继续以 10%-15% 的速度增长。公司在冠脉介入产品继续扩充的基础上，通过布局结构性心脏病、OCT、心衰等领域的全新产品线，心脑血管事业部的综合竞争力进一步提升资产和业务规模的持续发展。

综上，公司将理性应对新冠肺炎疫情对公司经营业绩和防护业务产能过剩带来的不确定性风险。

5、为充分发挥 NVT AG 和武汉必凯尔的协同效应及达成整合效果，公司需要在业务、财务、企业文化等方面进行融合。上市公司将对 NVT AG 和武汉必凯尔业务进行统一的管理及控制，不断加强并购企业的风险管理，持续完善内部控制流程和监督机制，积极组织管理模式优化，做到去中心化、激活组织和个人，不断提升经营管理水平，有效降低可能面临的经营管理风险。

蓝帆医疗股份有限公司

董事会

二〇二一年四月二十七日