

蓝帆医疗股份有限公司

2021 年度董事会报告

2021 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，促进公司持续、稳定、健康的发展。现将董事会 2021 年度工作情况汇报如下：

一、2021 年度公司经营情况回顾

自2018年始，公司确定的“A+X”战略全面启航，依靠内生和外延并重的发展路径，持续进入了精心挑选的“低、中、高值”的多个医疗器械耗材赛道。发展到今天，公司的“A+X”战略基本落地，成为拥有中低值耗材和高值耗材完整布局的跨国医疗器械龙头企业。2021年底，公司启动战略全面升级，重新定义了“新医疗+大健康”，加速向高质量、创新型发展转变。根据细分领域业务性质的不同，公司将旗下业务板块分为防护事业部、心脑血管事业部和护理事业部。公司在各细分领域均发展为行业前列，已完全具备了高质量发展的平台、资源与基础。

1、防护事业部：目前主要业务是医疗和防护手套的生产和销售，包括一次性医用手套、家用手套等，主要用于医疗检查和防护、食品加工、电子行业等。目前公司拥有全产品品类的医疗及防护手套，主要产品为丁腈手套、PVC手套、乳胶手套和TPE手套/CPE手套。

鉴于全球各地疫情仍未平息，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再次走高，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。公司在2020年度经营成果的基础上，持续加大医疗及防护手套项目建设。公司在不断优化生产线设计、非标自研设备创新、提高生产线运行效率与稳定性基础上，在新生产线建设的核心位置通过科学定位布设智能传感器、驱动器、视觉检测、协作机器人等方式，持续推进新型非标设备自研创新与新工艺技术结合，提高原辅材料利用率，压缩水回用综合时效，进一步降低生产

制造成本，打造更节能、更环保、更高效、更灵活的防护手套生产线，建设符合新形势下的工业集成自动化生产工厂。

同时，公司紧扣“碳中和”与“碳达峰”的目标，以高度的责任感、使命感，积极开展绿色工厂及能源管理体系认证工作，建立健全能源管理体系，实现低碳生产；加大资金投入，采取切实有效的技术手段，如通过使用清洁能源、新建余热回收设施、设备升级改造等，实现低碳排放。

报告期内，公司“2亿副/年手术手套项目”第一期6,000万副/年手术手套项目、第二期项目6,000万副/年手术手套项目、“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”、“年产100亿支/年高端健康防护丁腈手套项目”等建成投产，越南“8亿支PVC手套项目”目前已顺利建成，上述项目的投产进一步丰富、完善了公司健康防护产品线，有效支撑了产能的释放，更好地满足客户需求，进一步夯实了国际国内的市场份额，巩固了公司综合竞争力。

2、心脑血管事业部：目前主要从事心脏支架及介入性心脏手术相关器械产品的研发、生产和销售工作。主要产品包括药物洗脱支架、药物涂层支架、球囊导管、经导管主动脉瓣置换术（TAVR）的植入器械及其他多种介入性心脏手术配套产品。目前，药物涂层球囊（DCB）正在进行临床实验，新一代TAVR产品计划2022年在欧洲、东南亚和中国等多地开展临床实验，在研产品还包括冠脉全钙化病变/CTO病变的解决方案、经导管二尖瓣修复及置换等多个项目。

（1）心脏介入器械产品

①心脏冠脉支架

2021年6月，公司研发的全球第一款无涂层药物支架BioFreedom™在中国的注册获得批准，该产品是全球范围内第一个能够将术后服用双联抗血小板药物时间从1年降至1个月的支架，从根本上预防了病人的出血风险，成为中国药监局唯一批准可对高出血风险患者进行1个月DAPT的进口药物支架，是公司心脏支架介入器械发展的重要里程碑，截至2021年12月，Biofreedom™产品已经在中国超过一半的省份实现挂网。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，截至2021年12月，已经在西班牙、意大利、法国、英国、智利、捷克、奥地利、德国等28个欧洲和南美洲国家实现销售，获得了这些市场的高度认可；此后，BioFreedom™ Ultra2020年12月份在泰国获批，2021年2月份在韩国获批，目前已进入7个不同的东南亚和北亚国家和地区，日益造福更多患者。2021年，柏盛国际与其独家代理商Kaneka斩获印尼国

家球囊集采的第一名，取得当地球囊市场份额的50%。整体而言，柏盛国际及其子公司在国内外市场均占据重要的地位。

2020年11月5日，国家实施冠脉支架集中带量采购政策使得各公司在中国市场心脏支架的终端销售价格均出现大幅下降，在这种政策形势下，公司借助本次集采第一名中标的历史性机遇，实现了更多医院的覆盖，一举将销售网络扩大到超过2,300家医院，中标的心跃™（EXCROSSAL）支架成为中国医院使用最广泛的心脏支架。截至2021年12月，心跃™（EXCROSSAL）支架销量超过35万条，比去年同期增长超过330%。以植入量统计，公司冠脉支架使用量已在国内排名升至第二，国内市场份额大幅度提升。

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，给予企业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。

②冠脉介入球囊

心脏介入器械产品还涉及药物涂层球囊导管、球囊扩张导管以及自有或代理的导管、导丝等介入性心脏手术相关器械产品等，以药物涂层球囊导管、PTCA冠脉球囊导管（BioStream™）、球囊扩张导管（Powerline™、RISE™ NC）为核心产品。2021年6月，公司子公司Biosensors Europe SA生产的RISE™ NC球囊扩张导管获得国家药品监督管理局批准的医疗器械注册证，进一步丰富了公司在中国大陆地区的心血管介入产品结构。

2021年8月，公司子公司吉威医疗研制的优美莫司涂层冠状动脉球囊扩张导管获得国家药品监督管理局创新医疗器械特别审查程序批准，这也是国内市场上唯一一款适用于小血管病变的莫司类药物球囊产品。该款药物球囊采用公司独家专利药物BA9，拥有比普通雷帕霉素高10倍的亲脂性，可以减少在输送过程中的药物流失，加速在病变处的药物吸收，并且拥有长达20天的组织半衰期，是涂层药物的优选。吉威医疗通过专利技术将优美莫司进行晶体化处理提升药物稳定性并配合专属涂层技术可以进一步减少输送过程中药物流失，以此最大程度的发挥优美莫司在药物球囊应用中的优势。

公司在研产品还包括全钙化病变/CTO病变整体解决方案，如CTO球囊、刻痕球囊及IVL产品等。

（2）结构性心脏病介入瓣膜产品

NVT在主动脉瓣膜领域拥有三代产品，其第一代产品Allegra™在2017年3月取得了欧盟CE，于2020年在欧洲获批“瓣中瓣”适应症，第一代产品凭借其真实世界多中心短期临床结果1.2%的极低死亡率，再次证明其卓越的安全性；第二代产品拟于2022年在欧洲和中国同时开展临床试验；第三代产品拟于2023年在欧洲和中国启动临床试验。同时，公司已着手下一代主动脉瓣膜技术的产品储备，以及进行二尖瓣、三尖瓣修复和置换等领域产品的预研工作。

报告期内，为优化公司整体业务框架，公司对心脑血管事业部全部子公司和业务主体进行内部重组，从股权架构和管理架构上实现冠脉业务和结构性心脏病业务的完全融合。目前NVT AG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资源。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、葡萄牙、英国、爱尔兰、瑞士、奥地利、荷兰、芬兰多个国家的销售。心脑血管事业部将充分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，为公司高值耗材业务板块的长远战略发展和下一步经营、资本规划奠定坚实基础。

公司将继续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，加速心脑血管板块的统筹与布局。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，公司在新加坡、美国、瑞士、德国、山东、北京、上海搭建起了全球八个研发和临床注册平台，构建起全球24小时研发体系，依托全球化的研发平台，在冠脉、瓣膜、神经介入、外周介入等多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。

3、护理事业部：目前主要业务是研发、生产、销售以医疗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。主要产品包括车载急救包、医疗急救箱包、家庭防灾应急包等各类急救包、反光背心、口罩、医用敷料等。武汉必凯尔充分利用网络平台资源，线上线下业务同步展开，积极开发新渠道、新市场、新客户、新产品。2021年，武汉必凯尔销售急救包超过1,000万套，销售口罩近7,000万个，销售反光背心160多万个。武汉必凯尔的产品销往德国、英国等全球多个国家，在不断开拓国外市场的同时，积极开发符合国内市场需求的产品。

2021年1月30日，公司投资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，新增的1,000万套医疗急救包、6万吨高档水刺非

织造新材料产能及下游医疗护理系列产品深加工项目在湖北省团风县正式启动。公司将建设智能化、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。

报告期内，公司实现营业收入810,858.65万元，同比增长3.04%；实现营业利润139,054.80万元，同比降低31.79%；实现利润总额134,735.80万元，同比降低33.25%；实现归属于上市公司股东的净利润115,570.92万元，同比降低34.28%；扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为6,212.52万元，同比降低96.43%；实现经营活动产生的现金流量净额224,554.57万元，同比降低38.84%。

随着“十四五”深入实施创新发展战略、“一带一路”的建设以及中国日益提升的国际影响力，国家向国内医疗器械企业提供了良好的发展机遇。公司将进一步积极担当社会责任，主动回馈社会，坚定走好创新驱动高质量发展道路，顺应国内国际双循环的新发展格局，大力深耕和服务中国市场。

二、报告期内董事会会务情况

2021年度公司董事会认真履职，严格按照《公司法》、《中华人民共和国证券法》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

2021年度，董事会共召开10次会议，主要内容如下：

会议届次	召开日期	会议决议
第五届董事会第十一次会议	2021年2月5日	审议通过《关于不提前赎回“蓝帆转债”的议案》。
第五届董事会第十二次会议	2021年3月30日	1、审议通过《关于对外投资暨关联交易的议案》； 2、审议通过《关于公司拟与世界银行集团国际金融公司签署长期贷款合作协议的议案》； 3、审议通过《关于公司及子公司2021年度新增担保事项的议案》。
第五届董事会	2021年4月27日	1、审议通过《关于<2020年度董事会报告>的议案》；

第十三次会议		<p>2、审议通过《关于<2020 年年度报告及摘要>的议案》；</p> <p>3、审议通过《关于<2020 年度财务决算报告>的议案》；</p> <p>4、审议通过《关于公司 2020 年度利润分配的预案》；</p> <p>5、审议通过《关于续聘公司 2021 年度审计机构的议案》；</p> <p>6、审议通过《关于<2020 年度内部控制自我评价报告>的议案》；</p> <p>7、审议通过《关于<重大资产重组标的公司 2020 年度及累积利润承诺实现情况的专项说明>的议案》；</p> <p>8、审议通过《关于<武汉必凯尔救助用品有限公司 2020 年度业绩承诺完成情况的说明>的议案》；</p> <p>9、审议通过《关于< 2020 年度募集资金实际存放与使用情况的专项报告>的议案》；</p> <p>10、审议通过《关于公司会计政策变更的议案》；</p> <p>11、审议通过《关于 2021 年度董事、监事和高级管理人员薪酬的议案》；</p> <p>12、审议通过《关于制定<未来三年（2022—2024）股东回报规划>的议案》；</p> <p>13、审议通过《关于重大资产重组标的资产业绩承诺实现情况及承诺期届满减值测试情况的议案》；</p> <p>14、审议通过《关于计提商誉减值准备的议案》；</p> <p>15、审议通过《关于暂不召开 2020 年年度股东大会的议案》。</p>
第五届董事会第十四次会议	2021 年 4 月 29 日	审议通过《关于 2021 年第一季度报告的议案》。
第五届董事会第十五次会议	2021 年 5 月 17 日	<p>1、审议通过《关于重大资产重组标的业绩补偿方案的议案》；</p> <p>2、审议通过《关于提请股东大会授权公司董事会全权办理重大资产重组标的业绩补偿后续事项的议案》；</p> <p>3、审议通过《关于召开 2020 年年度股东大会的议案》。</p>
第五届董事会第十六次会议	2021 年 7 月 1 日	<p>1、审议通过《关于调整关联交易额度暨新增关联交易实施主体及关联交易额度的议案》；</p> <p>2、审议通过《关于部分募投项目结项并将节余募集资金永久补充流动资金的议案》；</p> <p>3、审议通过《关于召开 2021 年第一次临时股东大会的议案》。</p>
第五届董事会第十七次会议	2021 年 7 月 26 日	审议通过《关于拟对外投资设立全资子公司的议案》。
第五届董事会第十八次会议	2021 年 8 月 30 日	<p>1、审议通过《关于<2021 年半年度报告及摘要>的议案》；</p> <p>2、审议通过《关于的<2021 年半年度募集资金存放与使用情况的专项报告>议案》；</p> <p>3、审议通过《关于新增子公司与关联方日常关联交易的议案》；</p> <p>4、审议通过《关于部分募投项目结项并将节余募集资金永久补充流动资金的议案》；</p>

		5、审议通过《关于召开 2021 年第二次临时股东大会的议案》。
第五届董事会第十九次会议	2021 年 10 月 26 日	1、审议通过《关于<2021 年第三季度报告>的议案》； 2、审议通过《关于拟进行内部重组的议案》；
第五届董事会第二十次会议	2021 年 12 月 10 日	1、审议通过《关于公司及子公司与关联方开展 2022 年度日常关联交易的议案》； 2、审议通过《关于 2022 年度使用闲置募集资金购买理财产品的议案》； 3、审议通过《关于公司及子公司申请 2022 年度银行授信及相关授权的议案》； 4、审议通过《关于公司及子公司 2022 年度提供担保的议案》； 5、审议通过《关于公司及子公司 2022 年度购买理财产品的议案》； 6、审议通过《关于公司及子公司 2022 年度开展金融衍生品交易的议案》； 7、审议通过《关于拟变更会计师事务所的议案》； 8、审议通过《关于全资子公司实施员工股权激励方案暨关联交易的议案》； 9、审议通过《关于召开 2021 年第三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

报告期内，公司共召开 1 次年度股东大会和 3 次临时股东大会。董事会严格按照《公司章程》履行职责，认真执行股东大会的各项决议，推动公司治理规范化运作和健康发展，具体情况如下：

会议届次	召开日期	投资者参与比例	披露日期	会议决议
2020 年年度股东大会	2021 年 06 月 08 日	50.60%	2021 年 06 月 09 日	《蓝帆医疗股份有限公司 2020 年年度股东大会决议公告》（公告编号：2021-047），该次会议决议公告刊登在 2021 年 6 月 9 日的《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、《证券日报》和巨潮资讯网（ http://www.cninfo.com.cn ）
2021 年第一次临时股东大会	2021 年 07 月 19 日	26.08%	2021 年 07 月 20 日	《蓝帆医疗股份有限公司 2021 年第一次临时股东大会决议公告》（公告编号：2021-072），该次会议决议公告刊登在 2021 年 7 月 20 日的《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、《证券日报》和巨潮资讯网（ http://www.cninfo.com.cn ）

2021 年第二次临时股东大会	2021 年 09 月 16 日	26.10%	2021 年 09 月 17 日	《蓝帆医疗股份有限公司 2021 年第二次临时股东大会决议公告》（公告编号：2021-086），该次会议决议公告刊登在 2021 年 9 月 17 日的《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、《证券日报》和巨潮资讯网（ http://www.cninfo.com.cn ）
2021 年第三次临时股东大会	2021 年 12 月 27 日	39.28%	2021 年 12 月 28 日	《蓝帆医疗股份有限公司 2021 年第三次临时股东大会决议公告》（公告编号：2021-122），该次会议决议公告刊登在 2021 年 12 月 28 日的《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、《证券日报》和巨潮资讯网（ http://www.cninfo.com.cn ）

（三）董事会各专门委员会履职情况

1、审计委员会

审计委员会根据《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 13 次会议，详细了解公司的财务状况和经营情况，审查了公司定期报告、利润分配、业绩快报、业绩预告、续聘会计师事务所、募集资金管理、重大投资、关联交易、变更会计师事务所、购买理财及金融衍生品交易等事项，对公司财务状况和经营情况实施了有效的指导和监督，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。

2、战略委员会

公司战略委员会根据《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，战略委员会共计召开了 5 次会议，对公司长期发展战略和对外投资事项进行了研究，并根据现有的战略规划和公司自身发展情况，对公司未来战略发展提出建议。

3、薪酬与考核委员会

薪酬与考核委员会根据《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，薪酬与考核委员会共计召开 2 次会议，对公司薪酬与考核制度执行情况进行监督，同时，结合实际情况对公司董事及高级管理人员薪酬与考核政策与方案进行了审查。

4、提名委员会

提名委员会根据《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，提名委员会共计召开了 1 次会议，审议通过《关于<2020 年年度工作报告>的议案》。

（四）独立董事履职情况

2021 年度，独立董事在任职期间内均按照《上市公司独立董事规则》、《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。具体详见 2021 年度独立董事述职报告。

三、未来发展重点规划

（一）公司发展战略

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。同时，伴随新建产能的大量释放，容易导致阶段性供过于求，产品价格回落，叠加原材料成本上涨，行业整体盈利可能持续承压。

在未来新的发展阶段中，公司将从品类扩充、品牌建设、多元化消费群体和销售渠道等方面着手，进一步发掘该市场巨大的增长潜力，充分发挥高效优质产能的优势：

（1）公司的健康防护业务将以现有的手套产品、急救包产品和口罩产品为支点和依托，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，将着力匹配多元化消费者群体，持续拓展销售渠道，逐步打破以面向国际市场和院端市场为主的经营格局，打造面向国内市场 C 端、B 端、G 端的互联网新营销模式。

第一，传统电商渠道方面，在与已有的淘宝、阿里巴巴、天猫、京东等电商平台合作的基础上进行深度拓展，2022 年 2 月 11 日，公司与京东健康签署战略合作协议，

推进公司产品在京东健康的全渠道深度合作布局，双方将在大健康、新医疗、应急救援等领域共建覆盖全国、深入基层的网络体系；

第二，公司开展新媒体数字化营销，在小红书、微博、公众号等平台进行广泛的品牌宣传和产品种草，通过抖音、小红书、快手等推荐式新电商进行直播和短视频带货；

第三，针对国内零售市场，公司不断进行医疗器械产品消费化的产品设计和开发，展开与品牌方及动漫 IP 的联名产品合作，开启新的市场空间，构建国际国内双循环相互促进的新发展格局。

(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、专业化的认知，凭借差异化、专业化获取定价能力和品牌溢价。

(4) 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，在湖北省团风县新增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，将进一步提升公司的业务规模和行业影响力。同时，公司正在落实越南手套生产基地的建设计划，同步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，为应对中美关系作出前瞻性战略布局。

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。

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心脑血管介入到全身血管介入治疗三次飞跃的“1,2,3”策略，实现成为中国介入领域领导者的愿景目标。

NVT 目前正在积极筹备其下一代先进产品可回收经导管主动脉瓣膜 Allegra Plus 的临床实验和注册，中国区域预计将于 2024 年完成临床注册。公司 TAVR 产品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。

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 2,300 余家医院销售网络所蕴藏的重大商业价值：报告期内，公司出资 1.55 亿元认购沃福曼医疗本轮融资完成后的 14.76% 的股权；同时，吉威医疗已经担任沃福曼医疗 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。

（二）2022 年公司经营计划及应对措施

2022 年度，公司的经营目标是：营业收入实现 65 亿元。

上述经营目标并不构成上市公司对投资者 2022 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。

2022 年度，公司将着力做好以下几个方面工作：

1、2022 年，在对市场趋势准确研判的基础上，公司将继续坚持重趋势、轻价格、波段化运作的采购战略，在健康防护手套大宗交易原材料价格低位时果断超量采购，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。

2、吉威医疗利用集采第一名的政策优势，短期内医院覆盖已增加 1,000 多家，一跃成为我国覆盖心血管介入治疗医院最多的厂家之一。未来公司有望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。另一方面，公司将通过产品的全球化布局，履行国际化战略，有效降低国内集采政策的风险。

3、防护业务将进一步提升环保治理水平，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等方式继续完善环保监测和应急处理体系，确保公司环保工作达到要求。

4、应对新冠肺炎疫情对公司经营业绩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；二是大力提高科技研发水平，持续壮大公司研发队伍，不断实现研发新产品、新工艺的突破，积累和贡献适应市场需求的差异化、高科技的新产品，打造公司可持续发展能力和核心竞争力；三是将根据宏观经济波动、技术或政策层面的变化和下游客户的需求偏好及时调整项目建设进度和产能释放速度，引导产品价格回归合理水平。四是针对重点客户、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，为长期优质的市场营销工作奠定基础。

对于心脑血管事业部，经过多年的海外市场布局与开拓，公司在海外的本地化程度较高，能够依靠海外当地的销售、售后以及经销商的支持做好供应和支援工作，对于部分海外原材料的供应，公司进行针对性备货，同时积极寻找新的可替代资源。同时，公司在冠脉介入产品扩充的基础上，通过布局结构性心脏病、OCT、心衰等领域的全新产品线，进一步提升资产和业务规模，实现综合竞争力的持续发展。

综上，公司将理性应对新冠肺炎疫情对公司经营业绩带来的不确定性风险。

5、公司将密切关注汇率变动情况，并通过适时运用外汇套期保值等汇率避险工具、及时结汇，或在业务合同中约定固定汇率并在适当时机启动价格谈判等做法，有效控制汇率波动对公司业务经营产生的不利影响。

6、面对复杂多变的国际形势及贸易摩擦的风险：（1）在市场开拓上，公司将持续优化国际国内市场布局，大力开拓新兴市场；（2）在销售渠道上，公司将着力于多元化消费者群体，持续拓展销售渠道，逐步打破以面向国际市场和院端市场为主的经营格局，打造面向 C 端、B 端、G 端的互联网新营销模式。2021 年 10 月 8 日，公司与阿里巴巴国际站签订的电商平台 SKA 项目上线，一上线便接收到大量国际订单，进一步扩展了国际营销渠道；（3）继续强化市场营销核心职能建设，加强品牌形象建设，提高品牌影响力；（4）在生产布局上，公司高值耗材业务在新加坡、德国等地已有多

个海外生产基地，中低值耗材业务已在持续开拓越南等海外生产基地。公司将充分因地制宜选择服务于不同市场的生产地、发挥不同地点的资源禀赋优势，进行前瞻性布局以灵活应对地缘政治及贸易争端因素导致的可能限制。

后疫情时代，全球经历了百年不遇的大变局，给医疗健康产业吹响了新的号角，“做医疗健康中国创造，为人类生命保驾护航”是蓝帆医疗的使命，蓝帆医疗将坚守初心，坚持开放、把企业成长与社会发展更紧密结合起来，努力攻坚克难，发展好企业，为经济社会全面和谐发展贡献最大力量。

蓝帆医疗股份有限公司

董事会

二〇二二年四月十二日