

大博医疗科技股份有限公司 2021 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以 2021 年年度权益分配方案实施时股权登记日的股本总额为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 5.00 元(含税),送红股 0 股(含税),不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	大博医疗	股票代码	002901
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书		
姓名	华贤楠		
办公地址	厦门市海沧区山边洪东路 18 号		
传真	0592-6082737		
电话	0592-6083018		
电子信箱	ir@double-medical.com		

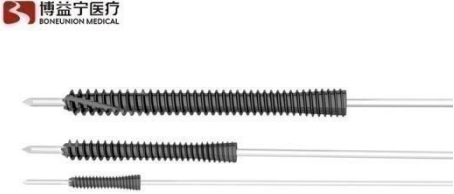


2、报告期主要业务或产品简介


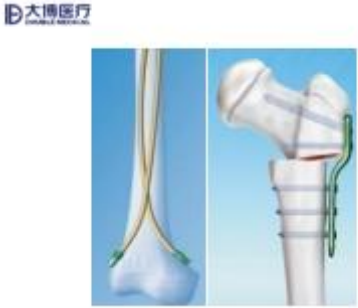




(一) 主营业务

公司一直致力于医用高值耗材的持续开发和研究,经过多年的技术研发与积累,目前公司的主要产品包括骨科创伤类植入耗材、脊柱类植入耗材、关节类植入耗材、运动医学及神经外科类植入耗材、微创外科类耗材、口腔种植类植入耗材等多个领域各类耗材产品,是行业内为数不多的在骨科植入类耗材领域全产品线覆盖的企业。

(二) 主要产品及其用途

1、公司主要产品情况

类别	产品品类	功能主治	照片
创伤类植入耗材	髓内钉	用于股骨、胫骨、肱骨骨折内固定	
	空心钉	用于四肢骨折及不规则骨骨折内固定	
	普通钉板	用于四肢骨折及不规则骨骨折内固定	
	锁定钉板	用于四肢骨折及不规则骨骨折内固定	
	手、足钉板产品	用于手部、足踝部骨折，截骨，矫形等内固定	
	外固定支架	用于四肢骨折、畸形矫正及肢体延长外固定	
	骨针、线缆等其他产品	用于四肢骨干、不规则骨折内固定及四肢骨折捆扎内固定	

			
	小儿产品	用于小儿四肢骨折、畸形矫正	
脊柱类植入耗材	脊柱接骨板 (前路)	用于颈、胸、腰段脊柱前路内固定	
	脊柱内固定器 (后路)	用于颈、胸、腰段脊柱后路内固定	
	椎间融合器	用于脊柱骨折、滑脱、不稳、间盘突出 的椎间植骨融合内固定	
	椎体成形	用于椎体压缩性骨折或椎体肿瘤的 撑开复位与骨水泥注入	

神经外科 类植入耗 材	颅骨修复钛网系列	用于颅骨缺损及骨折的修复与固定	 
	微小型接骨板、螺钉系统	用于颅骨缺损及骨折的修复与固定	 
关节类植 入耗材	髋关节假体	用于髋关节骨性关节炎、类风湿性关节炎、创伤性关节炎、良性和恶性骨肿瘤、强直性脊柱炎的关节置换	 
	膝关节假体	用于膝关节骨性关节炎、类风湿性关节炎、创伤性关节炎、良性和恶性骨肿瘤、强直性脊柱炎的关节置换	 
运动医学 类植入耗 材	不可吸收带线锚钉	用于关节韧带损伤修复和骨科内固定	 

	带袢钛板	用于骨科重建术中固定肌腱和韧带，如前交叉韧带重建术。	
口腔种植类植入耗材	种植体系统	种植体系统	
微创外科类产品	一次性腹腔镜穿刺器系列	一次性腹腔镜穿刺器系列	

2、公司主要产品用途如下：

(1) 创伤类植入耗材产品：主要用于成人及儿童上、下肢、骨盆、髌部、手部及足踝等部位的病理性、创伤性骨折修复或矫形需要等的外科治疗。产品包括髓内钉、金属接骨板及骨针、螺钉等内固定系统及外固定支架等；

(2) 脊柱类植入耗材产品：主要用于由创伤、退变、畸形或其他病理原因造成的各类脊柱疾患的外科治疗。产品包括椎弓根螺钉系统、脊柱接骨板系统、椎间融合器、椎体成形系列等各类脊柱内固定装置；

(3) 神经外科类植入耗材产品：主要用于颅骨骨块固定或缺损修复、颌面部骨折或矫形截骨固定术等外科治疗。产品包括颌面钛网、颌面接骨板、颅骨钛网、颅骨接骨板及螺钉等内固定系统；

(4) 关节类植入耗材产品：主要用于骨性关节炎、类风湿性关节炎和股骨头坏死等关节疾病的治疗。产品包括人工髋关节系统、人工膝关节系统等；

(5) 运动医学类植入耗材产品：用于关节韧带损伤修复及重建和骨科内固定。产品包括不可吸收带线锚钉、带袢钛板等；

(6) 口腔种植类植入耗材产品：主要用于修复牙齿缺失，产品包括种植体系统等。

(7) 微创外科类产品：主要在微创手术中建立器械通道以及提供微创手术的装置。产品包括一次性腹腔镜穿刺器系列、一次性多通道单孔腹腔镜穿刺器系列、一次性微创筋膜闭合器系列等系列产品；

(8) 其它产品：手术工具器械及敷料等，其中手术工具器械是公司所销售的各类医用高值耗材的专用配套手术工具，除了与医用高值耗材产品配套销售外，部分手术工具器械也采用了外借的形式供予经销商。

(三) 经营模式

报告期内，公司主要经营模式未发生重大变化。

1、采购模式

(1) 公司采购管理制度

为保证采购物资的质量、规范采购行为，公司制定了完善的采购管理制度，规定了公司物资采购的审批决策程序、采购流程、采购部的职责和专业要求等，并根据公司运营的实际情况及时修订。

(2) 采购计划的制定

公司采购部在每年年初与销售部门及总生办讨论确定年度预计销售量，根据年度销售预测产品数量后确定采购计划，并由系统提交采购申请，经过主管批准后交由采购部根据生产进度，安排采购人员从合格供应商处采购。

(3) 供应商的选择

公司要求所有供应商提供国家法律法规所要求的三证，针对国外供应商要求提供相关体系资质。针对主要原材料供应商，采购部根据开发部批准的相关技术参数资料或图纸寻找有资质能力的供应商。供应商要求通过ISO9001/ISO13485质量体系认证，并拥有生产许可证或生产备案书。采购部每月组织品管部、总生办、开发部对当月进行交易的供货方进行月度评价，选出合格的供应商并对供应商进行有效管控。

(4) 采购价格的确定

采购部门根据批准的采购计划组织询价、议价，采购部遵循“质量第一、价格第二，同等价格择质优者，同等质量择价低者”的采购原则签订采购合同。

(5) 原材料的追溯

公司与供应商签订带有采购单号的原材料采购合同，其中明确采购产品的名称、规格、型号、数量、价格、技术要求、结算方式、包装方式及违约责任等。原材料供应商送货时必须附上第三方质检报告书，公司原则上要求质检报告书上体现采购单号。原材料到货后，原材料仓库填写原材料送检单至品管部，验收合格的原材料由仓库办理入库手续。每批次原材料到货时，仓库会形成一个原材料的来料验证号，系统中同时也会录入原材料的来料验证号，不同规格、到货日期、供应商、批次均有不同的来料验证号。

2、生产模式

公司的生产模式是以市场需求为导向，同时满足临床服务的及时性与多样化需求而制定计划的生产模式。公司市场部在年初根据上一年销售情况，同时结合前两年销售数量、新品推广计划，将销售计划下达给总生办、采购、生产、品管等相关部门具体实施。

(1) 生产计划管理

公司供应链管理根据年度销售计划确定年度框架生产计划，并根据该年度计划先行采购一些周期较长的原材料以备生产，同时生成框架性月度生产计划。在执行月度生产计划时，公司会根据ERP系统中库存明细表结合安全库存、最低补货点、材料、机台负荷、人员等相关情况，合并发放工单，同时结合机台情况，调整主要生产车间月度生产计划，最后经总生办经理电子审核后由生产管理人员通过电子文档发送各相关部门。在日常生产中，公司总生办根据主要生产车间月度计划，结合各道物料供给、车间实际情况制定主要生产车间三天滚动计划及其它车间排定日计划，由生产管理人员直接下达各车间。

(2) 生产流程及制造过程管理

生产过程严格按照ISO13485、YY/T0287-2003《医疗器械质量管理体系用于法规的要求医药行业标准》、《质量手册》、《生产过程控制程序》、《产品防护和交付控制程序》等作业文件的要求进行操作，并形成各项生产记录文档。成品完工后由品管部检验员工进行出厂前最终检验，检验合格后由生产部办理入库。生产过程的监视和测量装置由品管部根据《监视和测量装置管理控制程序》进行定期计量和核准控制，确保产品监视过程合法、正确，计量器具有效使用。生产设备的使用和管理按照《生产设备管理程序》进行控制，建立设备档案，对设备进行定期验证和运行确认对设备制定相关操作维护规程。

(3) 生产人员及环境卫生管理

生产各岗位人员入职时经过人力资源部组织的各项管理制度培训后，再经过包括品质、技术、设备操作等在岗培训，经考核合格后方可正式上岗。对关键工序各特殊岗位人员还要经过关键工序或特殊过程生产的相关培训并取得上岗证后方可上岗。公司的生产环境由生产部统筹安排，各职能部门配合实施并负责管理和保持，保证现场严格依5S制度进行有效管理、执行。涉及到生产环境相关要求的环境控制按公司《生产部车间管理办法》、《工作环境控制程序》、《洁净室环境监测规程》、《洁净室管理规程》、《洁净室物流规范》等相关管理制度执行，确保生产过程中的每一个环节中，人员、设备、物料流转等因素不影响生产环境和产品质量。

3、销售模式

公司采用的销售模式是经销为主及部分配送商模式。

经销模式，是向经销商进行买断式销售，再由经销商销售给终端用户。在经销模式下，公司按经销商的采购订单进行发货，公司在经销商验货并签收后确认收入实现。配送商模式，在福建、陕西等执行耗材两票制区域采用配送商模式，产品出厂价较高，公司直接向配送商进行销售，由公司聘请第三方服务商提供物流辅助、手术跟台等专业服务，在配送商模式下，

公司与配送商签订供货合同，配送商向医院销售，并向公司支付货款。在两票制区域下，公司的销售收入的收入和销售费用显著提高。

为集中销售力量、强化营销功能，公司组建了营销运营中心，下设有各销售事业部、市场部、订单管理部、综合事务部等部门，公司拥有超过700名的销售人员和业务支持人员。其中，销售部负责招商及经销商的维护工作；市场部负责培训及技术推广等学术支持；订单管理部负责日常订货及定期对客户进行回访并接受各方面的信息反馈等相关事宜的处理；综合事务部参与经销商管理并负责市场投标等相关事宜。公司在全国主要区域自建多个营销配送网点，并和战略合作伙伴建立了多个物流配送服务中心，连同各地经销商一起建立起完善的营销网络，销售已覆盖除港澳台外的全国所有地区及部分海外地区。

（1）经销商管理制度

公司采取分区管理、医院授权的经销商管理模式。公司通过对经销商的资质、经营业绩、市场开拓能力和信用等级等方面进行考察、评价及筛选，确定不同地区的经销商及其经销范围，并为之签订经销协议，明确销售指标，并对其负责的某一区域或者某些医院逐一授权，以维护市场的规范性和稳定性。在产品销售过程中，市级以上招标由公司直接投标，中标后由公司选定配送商（经销商），由配送商（经销商）向医院供货。在具体的合作中，公司会通过产品培训、技术支持、学术会议、市场活动等方面给予经销商支持，同时也会在经销商资格、渠道控制上对经销商进行监督和管理。公司一方面不断吸引有实力的经销商加盟，一方面扶持和培育有潜力的经销商共同开拓市场，公司会定期对经销商的业绩进行综合评定，优胜劣汰，并根据市场需求对授权区域及医院进行调整，以合理利用资源。公司本着互惠互利合作共赢的原则，和经销商建立长期稳定的合作关系。

（2）市场推广

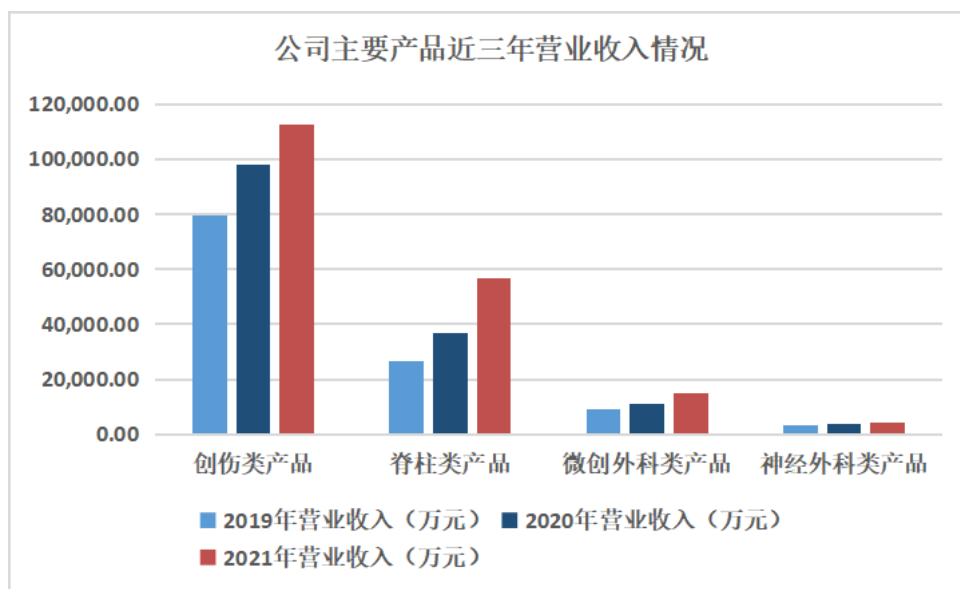
公司市场部负责培训、学术推广、服务跟踪、技术支持等工作，结合“招进来、走出去”的模式，全方位推广公司产品。首先，公司每年定期组织经销商培训会，由专业的培训师为广大经销商进行产品、器械操作等方面的培训，并在手术进程中提供现场技术支持，以更好的为临床医生提供服务。其次，公司注重与医生之间的互动，定期拜访有丰富手术经验的医生，向其了解公司产品的实际使用状况并加以设计和改进；并与医院合作举办学术培训活动，由临床经验丰富的资深医生进行授课及培训。此外，公司还积极参与由医院或其它医疗器械专业机构组织的医疗会议和研讨会，促进临床医生之间的相互交流和的学习。公司产品的市场推广活动有效地推动了公司品牌知名度，也提高了患者和医生的认知度，对公司产品的市场开拓工作有着积极的促进作用。

（四）报告期公司经营情况分析

报告期内，随着国内疫情进入常态化防控阶段，在全体员工的共同努力下，公司各项生产经营持续稳步增长。报告期内，公司实现营业收入1,994,333,825.91元，同比增长25.68%；实现归属于上市公司股东的净利润673,309,413.17元，同比增长11.17%；扣非后净利润616,473,100.55元，同比增长11.48%；实现经营活动产生的现金流量净额673,261,691.25元，同比增长21.14%；公司期末总资产3,379,858,314.48元，较期初增长28.14%。报告期公司整体毛利率为84.40%，基本每股收益1.68元。报告期内，骨科耗材带量采购范围的持续扩大，对高值耗材行业的发展产生了深远影响，公司将适时调整经营策略，积极应对高值医用耗材领域改革带来的变化，按照既定的发展战略与经营目标，立足骨科，持续推进高值耗材领域多产品线共同发展。

1、巩固公司已有产品优势的同时，推进高值耗材平台型公司建设。

报告期内，公司主要产品线营业收入持续增长，创伤类产品2021年度实现营业收入1,127,606,751.04元，较上年同期增长14.97%；脊柱类产品2021年度实现营业收入565,382,773.00，较上年同期增长53.14%；微创外科类产品2021年度实现营业收入149,627,777.12元，较上年同期增长34.20%；神经外科类产品2021年度实现营业收入43,821,107.18元，较上年同期增长14.93%。



公司致力于成为国际一流的综合性医用高值耗材供应商,把握行业发展机遇,未来将继续以骨科植入性高值耗材的研发、生产和销售作为主营业务,扩大创伤、脊柱、人工关节、运动医学等骨科产品的规模与品类,并拓展神经外科、微创外科及齿科等医用高值耗材领域。不断加大创新性医用高值耗材的研发投入力度,加快新产品开发速度,提升创新能力,形成具有可持续发展能力、成梯次和成系列的产品组合,打造高值耗材领域平台型公司。

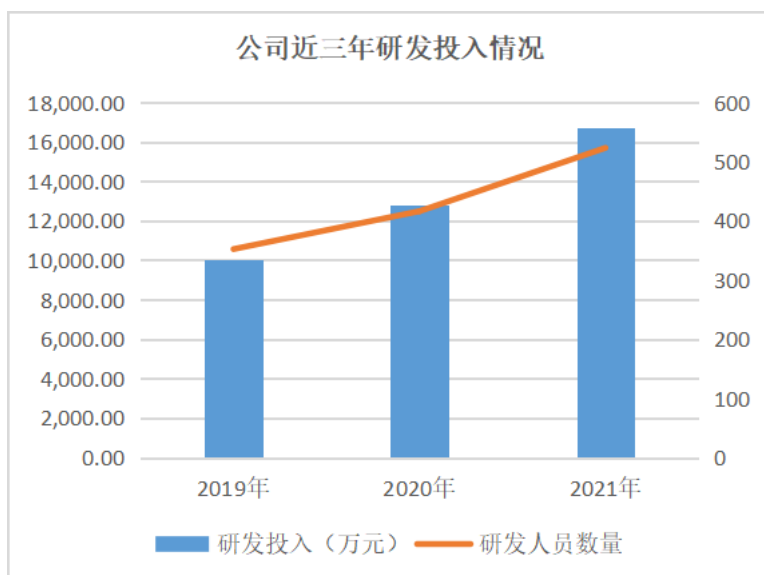
在脊柱产品线方面,报告期内,公司为进一步加快在脊柱产品线的全面布局,结合临床脊柱手术微创化的趋势,收购椎间孔镜设备和配套器械耗材企业北京安德思考普科技有限公司51%的股权。本次收购后,将加速脊柱微创领域产品组合开发、推广与应用,提升公司脊柱产品的技术壁垒,巩固高端市场地位,有力促进业务增长。在关节产品线方面,报告期内,公司陆续取得国家药品监督管理局颁发的髌关节假体(高交联)、陶瓷内衬、陶瓷球头等第三类医疗器械注册证,进一步丰富和完善了公司的关节产品线,有利于增强公司在人工关节国家集中带量采购中的综合竞争力。在齿科产品线方面,公司已于2019年取得种植体系统的三类注册证,公司种植体系统的材料和表面处理技术处于国内领先水平。在材料方面,公司自主开发的种植体系统选用四级冷作钛材料,与国际领先品牌所用材料处于相同等级,具有高生物相容性及机械强度。在表面处理技术方面,公司SLA(sand-blasting, large-grit, acid-etched, 大颗粒喷砂酸蚀)表面处理技术已取得国家发明专利。未来,随着种植牙市场规模不断扩大,公司齿科产品线也将保持稳速增长。在微创外科产品线方面,打造多元化的外科器械产品线,产品布局涵盖通道系列、吻合系列、结扎系列及人工智能等领域。精心耕耘,公司通道系列产品市场覆盖率位居全国同类产品前三,并远销至韩国、智利、荷兰等10多个国家和地区,不断得到国内外市场的关注和认可。

截至本报告披露日,公司非公开发行项目已发行完毕,募集资金总额为496,320,000.00元,扣除不含税发行费用人民币9,102,966.77元,募集资金净额为人民币487,217,033.23元。此次非公开发行募集资金将用于骨科植入性耗材产线扩建项目、口腔种植体生产线建设项目及补充流动资金。本次募集资金的投入,公司资金实力将得到进一步增强,抗风险能力和盈利能力亦将得到有效提高,同时有利于公司进一步扩大生产经营规模,及时响应市场需求,解决公司生产场地限制,突破公司现有产能瓶颈,夯实行业领先地位,进一步提升公司的市场占有率。

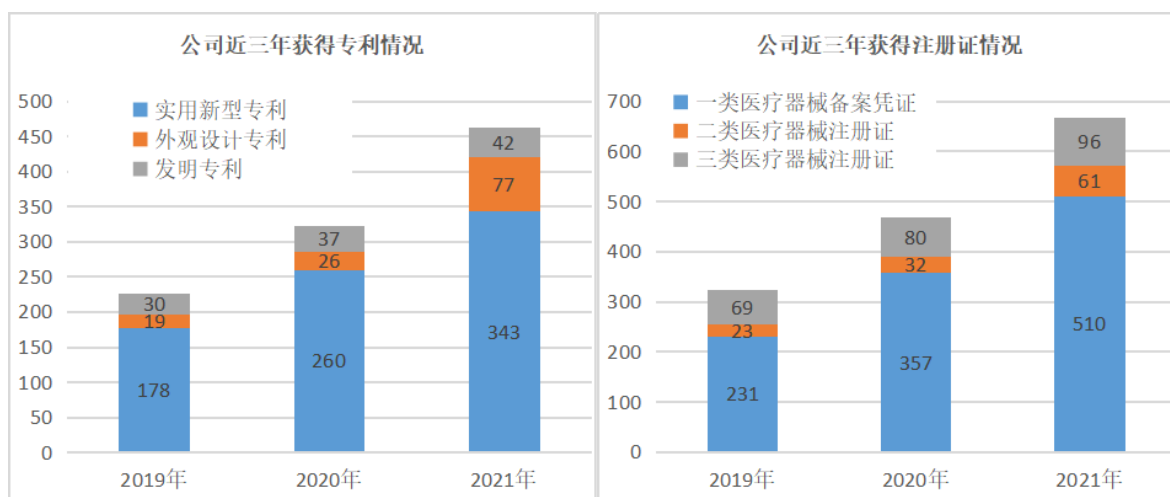
在集采的大环境下,公司致力于平台化发展,对内通过自主研发不断增强自身实力,对外通过外延并购吸纳具有发展潜力的企业,为公司的业绩长期增长带来持续的驱动力。

2、注重研发创新,打造国内一流的研发设计制造服务融合平台。

在研发创新方面,公司打造了一支囊括享受国务院特殊津贴、高层次研发人才在内的超500人的研发团队,涵盖基础研究、临床研发和工程研发等领域。并依托国家级企业技术中心、博士后科研工作站,联合大博创新科技研发中心、厦门医疗器械研发检测中心,汇聚产、学、研、医、检优势资源,积极探索研发设计与制造的深度融合新模式。2021年9月,公司入选国家发改委发布的国家先进制造业和现代服务业融合发展试点企业,借以此次入选两业融合国家试点企业为契机,公司将进一步推进医疗器械研发设计制造服务融合发展,通过强化医疗器械研发设计能力、检测分析能力建设,打造一个国内一流的研发设计制造服务融合平台。



报告期内，公司研发投入167,067,162.53元，较上年增长30.50%。截至目前，公司共有255个批次的注册证在申请中，涵盖了创伤、脊柱、微创外科、神经外科、齿科、关节、运动医学等领域。报告期新增取得二类及三类注册证共46个，其中髌关节假体注册证的取得，丰富和完善了关节产品线，进一步增强了公司的综合竞争力。截至目前，公司已取得专利证书的专利462项，其中发明专利42项，实用新型专利343项，外观设计专利77项，公司持有国内三类医疗器械注册证96个，二类医疗器械注册证61个，一类医疗器械备案凭证510个。公司部分产品也通过了美国FDA、欧盟CE认证许可。



3、深化布局专业培训教育，搭建临床学术交流平台

创新塑造，专业赋能。报告期内，公司开设“大博集团教育研究院”，充分发挥自主研发和技术优势，并携手国内外顶尖医疗机构、高校及科研院所，搭建专业的教育培训体系，致力于构建专业系统的培训解决方案，提高医师诊疗技术和医院管理水平；系统有效地进行新技术技术和器材的推广，使医生在进入临床实践前得到充分的培训和练习。在行业带量采购的大环境背景下，骨科领域的竞争将更具综合性，未来公司将不断深化专业培训教育，更好地服务客户与合作伙伴，提升综合竞争力，促进可持续健康发展。

4、注重人才储备，强化人才激励机制

公司持续注重员工队伍的建设，进一步健全了人才培养机制，通过不断优化内部培训的课程体系与讲师体系，保证培训的效果。同时，更加注重员工培养的系统性与独特性，建立管理与技术职业发展双通道和完整清晰的公司级人才档案库，为公司未来的发展培养和储备了人才。

在人才激励方面，公司于2021年6月办理完成《2018年限制性股票激励计划》首次授予部分第二个解除限售期及预留部分第一个解除限售期解除限售股份的上市流通手续，此次符合解除限售条件的激励对象共计291名，解除限售限制性股票数量为64.1656万股，占公司目前总股本的0.16%。此次解禁进一步激发了员工的积极性，使公司与个人的长远发展相结合，促进公司经营目标以及员工个人成长的实现。2021年4月，公司第二届董事会第十三次会议和2021年第二次临时股东大会审议通过了《2021年限制性股票激励计划（草案）》及摘要，并于2021年6月11日向525名激励对象授予完成限制性股票304.22万股。新一期限限制性股票的推出有利于进一步建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司任职的董事、

高级管理人员、核心管理人员及核心技术（业务）人员的积极性，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，提升公司的核心竞争力，确保公司发展战略和经营目标的实现，推动公司健康持续发展。

（五）主要业绩驱动因素

公司报告期内业务保持稳定增长，对标国际一线品牌的产品质量、完善的营销网络、广泛的临床接受程度、持续的创新及研发能力以及优秀的管理团队是公司能够快速发展的主要原因。

（六）行业发展阶段、周期性特点及公司所处的行业地位

得益于我国庞大的人口基数、社会老龄化进程加速和医疗需求不断上涨，我国骨科植入类医用耗材市场规模逐年增长。在政策环境方面，医用高值耗材的行业地位逐渐提升，进口替代成为趋势；在经济环境方面，随着中国经济总量不断提升，人均可支配收入及人均医疗保健支出稳步增长；在社会环境方面，我国人口规模不断上升，老龄化进程加速，医保水平逐步提高，医疗卫生机构及就诊人数和人次稳定增长；在技术环境方面，医用高值耗材的原材料及生产技术水平快速提升。上述多方面的因素综合作用，促进了医疗器械行业，特别是医用高值耗材及骨科植入类医用耗材细分行业的快速发展。随着国家医改政策的推进，高值耗材行业将面临新的机遇和挑战，长期看行业集中度将进一步提高，有利于国产品牌市场占有率的提升。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增减	2019 年末
总资产	3,379,858,314.48	2,637,596,622.12	28.14%	2,238,773,031.97
归属于上市公司股东的净资产	2,512,476,209.50	2,103,900,958.01	19.42%	1,721,832,928.59
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	1,994,333,825.91	1,586,860,209.21	25.68%	1,257,317,998.46
归属于上市公司股东的净利润	673,309,413.17	605,684,140.68	11.17%	465,490,905.65
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	616,473,100.55	552,983,388.80	11.48%	422,846,292.59
经营活动产生的现金流量净额	673,261,691.25	555,769,602.12	21.14%	433,877,268.05
基本每股收益（元/股）	1.68	1.51	11.26%	1.16
稀释每股收益（元/股）	1.67	1.51	10.60%	1.16
加权平均净资产收益率	29.64%	32.01%	-2.37%	29.76%

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	375,030,218.30	471,552,024.88	458,306,325.20	689,445,257.53
归属于上市公司股东的净利润	130,569,345.57	186,592,253.08	136,318,454.71	219,829,359.81
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	124,391,597.93	158,975,051.44	126,755,210.72	206,351,240.46
经营活动产生的现金流量净额	52,724,072.25	175,809,447.52	102,831,889.42	341,896,282.06

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

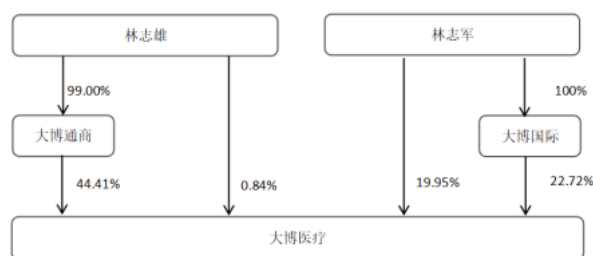
报告期末普通股股东总数	27,763	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	25,752	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
昌都市大博通商医疗投资管理有限公司	境内非国有法人	44.41%	179,928,000	0			
大博醫療國際投資有限公司	境外法人	22.72%	92,064,290	0			
林志军	境外自然人	19.95%	80,807,710	60,605,782			
林志雄	境内自然人	0.84%	3,400,000	2,550,000			
赵少梅	境内自然人	0.82%	3,319,500	0			
香港中央结算有限公司	境外法人	0.25%	1,019,295	0			
中国银行股份有限公司—华宝中证医疗交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.17%	681,380	0			
中国银行股份有限公司—招商国证生物医药指数分级证券投资基金	其他	0.16%	661,980	0			
林作华	境内自然人	0.11%	461,211	0			
中国工商银行股份有限公司—广发聚瑞混合型证券投资基金	其他	0.11%	437,100	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，昌都市大博通商医疗投资管理有限公司实际控制人为林志雄先生，大博醫療國際投資有限公司的实际控制人为林志军先生，林志雄和林志军为同胞兄弟，赵少梅女士为林志军先生配偶的母亲。除上述情况外，公司未知上述股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。						
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无						

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

(一) 骨科医疗器械行业快速发展

公司一直致力于医用高值耗材的持续开发和研究，产品涵盖骨科多个植入类产品线，归属于骨科医疗器械范畴。目前，全球医疗器械行业保持稳定增长，根据研究机构EvaluateMedTech预测，骨科医疗市场规模约365亿美元，并保持着3.7%速度持续增长，在2024年市场规模预计达到471亿美元，在细分市场中仍位居第四。中国骨科医疗器械行业相较于发达国家起步较晚，但得益于我国庞大的人口基数、社会老龄化进程加速、医疗需求不断上涨，我国骨科植入类医用耗材市场规模逐年增长。

在政策方面，近年来国家对医疗器械的重视程度不断提升，出台多项行业政策，包括《“健康中国 2030”规划纲要》、《“十三五”医疗器械科技创新专项规划》、《医药工业发展规划指南》、《医疗器械监督管理条例》、《医疗器械生产监督管理办法》等，进一步规范了行业的各项监管要求，有助于行业良性发展。在经济环境方面，随着我国经济保持较快水平增长，人均可支配收入及人均医疗保健费用支出稳步增长。根据国家统计局数据，我国居民人均可支配收入从2013年的19311元上升至2020年32189元；人均医疗保健支出也从2013年912元增长至2020年的1843元。人民生活水平的提升大大增强了患者的就诊意愿，从而推动骨科医疗器械行业的进一步发展。在技术环境方面，国内骨科医疗器械厂商不断增强研发实力，扩大生产规模，逐步缩小与进口产品的差距，未来依托地理优势及价格优势，将进一步加速国产替代的进程，提高市场占有率。在周期性发展方面，骨科医疗器械行业的需求呈现刚性特征，骨科疾病的发病率受季节及时间影响较小，因此骨科医疗器械行业受外界环境因素及宏观经济波动的影响较小。综合上述多方面因素的作用，未来骨科医疗器械行业将呈现快速发展的态势。

(二) 骨科集采范围扩大，机遇与挑战并存。

2019年7月19日，国务院办公厅印发《治理高值医用耗材改革方案》的通知，提出通过优化制度、完善政策、创新方式，理顺高值医用耗材价格体系，完善高值医用耗材全流程监督管理，净化高值医用耗材市场环境和医疗服务执业环境，支持具有自主知识产权的国产高值医用耗材提升核心竞争力，推动形成高值医用耗材质量可靠、流通快捷、价格合理、使用规范的治理格局，促进行业健康有序发展、人民群众医疗费用负担进一步减轻。

2021年4月1日，国家组织高值医用耗材集中采购办公室发布《关于开展部分骨科类高值医用耗材产品信息采集工作的通知》，正式拉开今年骨科耗材集采序幕。2021年6月21日，国家组织高值医用耗材集中采购办公室发布《国家组织人工关节集中带量采购公告（第1号）》，国内人工关节耗材受益于庞大的老龄化人口基数、国家卫生费用支出的增长等因素支持，成为首个骨科耗材国家集采对象，也标志着骨科耗材国家层面集采正式铺开。目前，江苏、安徽、福建、山东、河南等省及省市联盟已经对部分骨科医疗器械产品实施带量采购。2021年9月14日，国家组织高值医用耗材集中采购办公室就人工关节国家带量采购拟中选结果进行公示，公司的髌关节产品系统及膝关节产品系统均中标。

2021年7月20日，以河南省牵头的十二省（区、市）骨科创伤类医用耗材联盟采购工作逐步展开，本次骨科创伤类共有20751个产品拟中选，中标价格整体降幅较大。公司在普通接骨板系统、锁定加压接骨板系统、髓内钉系统三个采购包临床需求量均排名前列，三个采购包全部中标。

骨科耗材集采的推进，有利于骨科耗材行业长期健康发展，有利于骨科耗材企业向规范化、规模化转型。同时耗材集采将对未能中标企业的业绩造成不利影响，此外中标企业亦将面临产品终端价格大幅下降的风险。结合带量采购政策可能对公司业务带来的潜在影响，公司将紧密跟踪、研究国家及各省市的相关政策动态，基于公司的产品线统筹规划在各省市投放和竞标的产品类型，依托公司产品及技术优势提供有竞争力的报价，进而通过中标带量采购保持乃至提升公司产品的市场占有率。生产经营方面，在保证公司产品质量的前提下，公司将进一步提升生产及运营效率，进而降低产品的生产成本以及销售费用等，为长期积极参与带量采购提供充足的价格空间。

大博医疗科技股份有限公司

法定代表人：林志雄

2022年3月30日