

证券代码：301370

证券简称：国科恒泰

国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

（2024年半年度网上业绩说明会）

编号：2024-010

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他(请文字说明其他活动内容)	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年半年度网上业绩说明会的投资者	
时间	2024年9月25日（星期三）15:00-16:30	
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动	
上市公司接待人员姓名	董事长：刘冰 独立董事：姜澍 总经理：肖薇 副总经理、财务总监：吴锦洪 副总经理：费海鹏 副总经理、董事会秘书：王小蓓 保荐代表人：李宛真	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司以网络文字互动的方式召开2024年半年度业绩说明会，就投资者关注的问题与投资者进行沟通交流。主要沟通内容如下：</p> <p>1、鉴于医疗器械行业的快速发展，公司如何确保其产品和服务的持续创新以保持竞争力？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司的竞争优势主要体现在基于全国一体化的仓储物流网络而提供的贯通全链条覆盖全领域，覆盖全国范围的专业化服务能力与行业先进的信息化系统支持能力上。具体分析如下：</p> <p>全国一体化的仓储物流网络：截至2024年6月，公司在全国31个省、市和自治区，建立了127个物流分仓，其中10个分仓可以开展第三方仓储物流业务，形成了覆盖全国的仓储物流配送网络，实现2小时内将医疗器械送达全国80%的三级医院的能力。日趋完善的仓储及配送网络，成为公司获取生产厂商产品授权合作的基础与保障，进而带动了公司业务的稳健发展。</p>	

专业化服务能力：国科恒泰在过去十余年通过创新的商业模式，积极响应落实国家四化要求，通过整合替代传统渠道的仓储、物流、配送、开票、结算等职能，成功打通了从厂家到手术室的医疗器械供应链全链条闭环一站式服务，提高了整个链条的效率，这一创新举措不仅大幅降低了原厂在渠道招募方面的门槛，助力其业务增长，同时降低了经销商经营成本，实现了多方共赢。这一创新模式还得到了客户的广泛认可。

公司从最后一公里高门槛配送服务入手，提供标准化、高时效性、零误差的双向物流配送服务，满足患者个性化手术套包的需求。十余年累计完成百万台手术配送，形成专业化的服务壁垒。同时，国科恒泰依托公司一体化管控，将10余年的行业运营经验流程化、标准化，实现了非标服务的标准化，保障公司在全国范围内服务质量的稳定、可靠。

行业领先的数字化能力：国科恒泰累计投入上亿元自主研发了信息系统核心运营模块，经过十年迭代，形成业内领先的信息管理系统，大幅提升了内部的工作效率，支撑公司规模化和专业化、规范化的运营，也为公司未来的发展提供了坚实的基础；内外部信息平台信息实时交互实现了业务全程可视化与全程追溯，提高了业务的流转效率，降低了经营过程中的操作风险，满足产业链条各方参与者日常经营管理需求、业务开展需求。同时，公司的信息系统在支撑公司自身业务发展的基础上，为医械产业链上的合作伙伴提供信息系统及相应数字化服务。

国科恒泰致力于为医疗器械的全产业链创新提质提供高效的供应链服务和供应链数据服务。同时也将积极推动国内医械创新企业的医疗科技成果转移转化。公司将努力成为医械行业新质生产力和大规模设备更新发展的支撑性供应链平台，并通过专业的服务和支持，助力生产制造企业实现生产力的提升，从而应对行业快速发展变化的形势，确保公司产品和服务具备持续的竞争力。感谢您的关注！

2、在医疗器械分销和直销业务中，如何平衡库存管理与供应链效率，以减少存货积压和提高响应速度？

答：尊敬的投资者，您好！公司综合考虑下游经销商/院端的销售情况、库存水平、未来销售预期及生产厂商商业指标等因素，制定采购计划。公司业务部每月与生产厂商沟通，了解生产厂商下月对产品销售、返利等相关安排；公司运营部门根据该等商业指标，结合对公司库存情况的分析和下游经销商/院端未来需求情况制订采购计划。同时，采购计划的制订遵循耗材分类原则，对采购耗材按照轻重缓急分为不同的等级，参考公司库存结构、库存月数、效期考量等综合指标，对重点物料或急需物料确保优先安排采购，对于部分通用性较强的耗材，则适当安排一定数量的超前采购。

并且，公司通过全线上化的信息管理系统，对采购预算，采购计划，采购订单，库存模型，库存调拨等进行一体化管理，确保公司库存在保障满足下游经销商/医院需求的前提下，先进先出、合理分布库存资源，从而最优化地加快库存运转效率，降低运营成本。感谢您的关注！

3、公司作为医疗器械流通领域的上市公司，行业内哪些政策有利于公司发展？

答：尊敬的投资者，您好！在政策层面，政府密集出台一系列政策，旨在全面促进医疗器械物流行业的蓬勃发展与健康生态构建，强化对流通领域的监管力度，以确保市场秩序的规范化与透明度。国家药监局、国家卫健委、国家医保局在《关于做好第三批实施医疗器械唯一标识工作的公告》中要求，自2024年6月1日起部分临床需求量较大的一次性使用产品、集中带量采购中选产品等被纳入实名制管理范围。此举对医疗器械供应全流程监管进一步加码，有利于清退不符合规范要求的市场参与者，促进行业良性发展。2024年6月，国务院办公厅印发的《深化医药卫生体制改革2024年重点工作任务》中提出，要继续深化医保支付方式改革，2024年所有统筹地区开展按疾病诊断相关分组（DRG）付费或按病种分值（DIP）付费改革，要合理确定支付标准并建立动态调整机制。医保支付方式改革将会深刻影响医院的供应链和采购模式，而公司基于深刻行业认知沉淀的复杂手术套包供应能力能够有效支撑医院在新规则下实现前置费用控制，帮助医院降本增效，成为医保政策落地重要抓手，公司业务也将因此受益。

同时，根据《健康中国2030规划纲要》，未来国家将持续深化医疗器械流通体制改革，推进药品、医疗器械流通企业向供应链上下游延伸开展服务，形成现代流通新体系。公司基于自身“规模化、专业化、信息化”的成功发展经验也将推动行业整体转型升级。感谢您的关注！

4、请问公司主营的产品和服务有哪些？

答：尊敬的投资者，您好！国科恒泰致力于成为中国领先的医疗器械数字化供应链综合服务商，目前主要从事医疗器械的分销和直销业务，并在业务开展过程中提供仓储物流配送、流通渠道管理、流通过程信息管理以及医院SPD运营管理等专业服务。

医疗器械行业细分领域众多，简单可以划分为高值医用耗材、低值医用耗材、医疗设备、体外诊断（IVD）四大类。本公司以高值医用耗材领域为切入，逐渐向医疗器械全细分领域市场拓展。目前公司销售业务基本涵盖了医疗器械的全品类，主要产品为高值医用耗材，包括：血管介入治疗类材料、骨科材料、非血管介入治疗类材料、神经外科材料、口腔材料等。感谢您的关注！

5、针对新质生产力和大规模设备更新的国家要求，公司有什么具体实践吗？

答：尊敬的投资者，您好！新质生产力是未来中国发展的新增长点，在医疗器械行业，将加快推动医疗器械国产化进程和国产替代。同时，新质生产力也需要有新服务，这个服务的重点在于在全球产业链、供应链服务过程中提质增效，发挥供应链的高附加值服务功能。国科恒泰致力于为医疗器械的全产业链创新提质提供高效的供应链服务和供应链数据服务。同时，将积极推动国内医械创新企业的医疗科技成果转移转化。公司将努力成为医械行业新质生产力和大规模设备更新发展的支撑性供应链平台，并通过专业的服务和支撑，助力生产制造企业实现生产力的提升。感谢您的关注！

6、公司领导重视投资者关系管理工作吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司高度重视投资者关系管理工作，积极维护公司与投资者的良好关系，通过投资者调研接待、互动易平台答复问题、接收日常电话咨询、组织“走进上市公司”活动等多种方式，不断提高公司信息透明度和准确度，增进投资者对我们公司的了解，保障全体股东特别是中小股东的合法权益。投资者们可随时来电来函与我们沟通交流。感谢您的关注！

7、人口老龄化会给公司带来哪些机会，公司如何布局？

答：尊敬的投资者，您好！老龄化与城镇化将共同带动中国医疗器械需求持续增长。随着20世纪中期出生高峰的人口陆续迈入老年阶段，21世纪前期将是中国人口老龄化发展最快的时期。2023年中国65岁以上老龄人口为2.17亿人，占全国人口的15.4%，老龄人口比出生人口多增加791万人。（数据来源：国家统计局）根据联合国人口基金预测，2030年中国65岁及以上人口数将达到2.72亿人，占全国人口的比重将达到19.4%，人口老龄化处于快速深入发展阶段。老龄化加速发展下，心脑血管疾病、高血压、神经系统疾病等慢性病以及骨科疾病发病率将明显提升，疾病负担将增加对医疗器械的需求。此外，城镇化快速发展带来农村老年人群体的医疗需求预计也将持续释放。根据国家统计局数据，2023年末中国城镇化率为66.16%，仍处于快速发展区间，相较于欧美发达国家平均80%的城镇化率水平，未来提升潜力巨大。我司是专注于医疗器械流通领域的数字化供应链综合服务商，公司目前销售的医疗器械产品中，心脏介入类、骨科类、神经外科类、康复类等高值耗材均适用于老年病患群体。感谢您的关注！

8、如何应对带量采购政策对利润率的影响？

答：尊敬的投资者，您好！带量采购政策简化了医疗器械的流通环节，压缩了流通环节的利润空间，传统多级经销的流通层级逐渐趋于扁平化，器械流通行业整体向集中化发展。在此背景下，拥有广泛市场覆盖、高效管理能力和高质量服务的规模型医疗器械流通企业将受益于行业集中化、扁平化的发展趋势，进一步巩固其产业链中的枢纽地位，利用规模优势和管理优势降低产业链整体运营成本，提升运营效能。虽然，带量采购等政策会影响行业上下游企业的整体利润空间，但同时也倒逼行业内的整合及创新，有实力的公司可以通过商业模式的创新、规模化经营优势等，缩短流通环节，避免层层加价，并通过院端服务平台帮助医疗机构降低管理成本，提高整体运营效率。未来随着行业整合的程度不断深化，行业毛利率下降的压力有望减轻。感谢您的关注！

9、近年来SPD模式被越来越多的国内医院认可并引进，请问公司SPD业务布局情况和成果？

答：尊敬的投资者，您好！公司依托自身雄厚的资金实力、完善的仓储物流网络、专业的精准配送服务能力搭建了“SPD平台数据+智能硬件”的综合服务体系，积极参与医院SPD项目。

公司通过应用信息技术、物联网技术，将现代供应链服务延伸到医院一级库、科室二级库的供应链使用末端，形成了完整的供应链闭环。首先此服务模式，帮助医院实现了医院与供应商、配送商在采购订单、物流配送、消耗结算、开票支付等整个供应链环节的一体化协同，有效提升了医院供应效率和运营水平、降低了院内库存和运营成本。其次，为政府监管部门提供了全程实时的合规监管数据。最后，通过医院SPD运营服务的实施，提升了公司与终端医院的合作黏性，促进了与上游生产厂商的更深入合作，进一步整合产业链的上下游资源，提高产业链资源整合的核心竞争力。感谢您的关注！

10、请问公司在数字化发展方面做了哪些布局？取得了哪些成果？

答：尊敬的投资者，您好！经过10余年经验积累和不断的迭代升级，公司基于覆盖全链条、全领域、全国的供应链真实服务场景，自研建设完成符合医疗器械运营特点的业务系统，对内实现了百分百的业务流程线上化管理，对外成功打造出面向厂家、经销商、医院的数字化解决方案，形成了独特的“线上+线下”一体化服务优势。

公司自主研发了信息系统核心运营模块，形成业内领先的信息管理系统。内外部信息平台信息实时交互实现了业务全程可视化与全程可追溯，提高了业务的流转效率，降低了经营过程中的操作风险，满足产业链条各方参与者日常经营管理需求、业务开展需求。降低了生产厂商、经销商的信息管理成本的同时，亦可满足主管部门全过程可追溯监管需求。

公司打造的医疗器械供应链数字化生态平台根据业务经营的实际经验及产业链参与者包括上游生产厂商、渠道商、终端医疗机构、政府监管部门及患者等多方需求自主开发完成，公司开发的供应链数字化生态平台贯穿于公司业务开展的全流程，实现了供应链的全程可视、全链可追溯及供应链系统CPFR功能，对公司业务规模化、规范化、专业化及信息化的发展形成有效支撑。

在医疗器械企业利润压缩，经销商销售动力减弱，终端市场控制风险上升的背景下，公司推出数字化核心产品“聚械通”，为生产企业提供了一套MTL（市场到线索）、LTO（线索到合同）、OTC（合同到收款）渠道营销及供应链综合解决方案。在医院端，“聚械通”能够帮助生产厂商自定义医院端服务场景的分工和管理流程，线下公司级分子公司在医院端提供货物管理、库存盘点、发票开具、结算对账、医院应收跟催、回款管理等服务，降低客户在医院端的人员及运营成本投入，降低合规风险、应收风险，提升医院客户服务满意度。感谢您的关注！

11、研发投入的重点领域有哪些，未来有何预期成果？

答：尊敬的投资者，您好！国科恒泰累计投入上亿元自主研发了信息系统核心运营模块，经过十余年迭代，形成了业内领先的信息管理系统，大幅提升了内部的工作效率，支撑公司规模化、专业化和规范化的运营，也为公司未来的发展提供了坚实的基础；内外部信息平台信息实时交互实现了业务全程可视化与全程追溯，提高了业务的流转效率，降低了经营过程中的操作风险，满足产业链条各方参与者日常经

营管理需求、业务开展需求。同时，公司的信息系统在支撑公司自身业务发展的基础上，为医械产业链上的合作伙伴提供信息系统及相应数字化服务。后续公司将在医疗器械产业链信息化领域持续投入，整合医疗行业全产业链的应用需求，为产业链上至医械生产厂商/供应商、下至医院终端或患者，提供全面的自主知识产权的供应链前台应用服务、大数据服务、智能化物流等服务。

并且，公司设立的“国科先进医疗科技成果转移转化中心”定位于服务各大科研院所、及各大医院的医疗科技成果向商业的转移转化。利用公司资源和行业经验，对医疗器械科研端、临床端、产业端、市场端进行有效链接，解决科技成果转移转化过程中的应用场景、资金、供需、市场等痛点，打造可持续高质量发展的医疗科技成果转移转化平台。感谢您的关注！

12、请问公司与哪些供应商建立了合作？

答：尊敬的投资者，您好！公司作为医疗器械的综合服务商，主要采购医疗器械中的高值医用耗材产品。目前，公司主要供应商为波士顿科学、美敦力、雅培、施乐辉、山东威高、天津瑞奇等国内外医疗器械生产厂商。感谢您的关注！

13、请问公司对股价未来的走势有怎样的展望？

答：尊敬的投资者，您好！公司股价除受经营情况和发展潜力的影响外，同时受宏观政策、市场环境等各方面影响。公司将坚持稳健的发展战略，不断提升核心竞争力和盈利水平，夯实医械供应链主业，同时发展数字化等新业务板块，并不断提升经营管理能力，为广大投资者创造更大的价值。感谢您的关注！

14、请介绍一下公司在商业模式上做了哪些创新？

答：尊敬的投资者，您好！公司借鉴海外医疗器械流通行业的发展经验，以高值医用耗材业务为切入点，基于“短链+数字化赋能”的设计理念，依托自身专业服务，整合行业上下游资源，在国内创新性地打造“一站式产品分销平台和院端服务平台”，合理压缩流通环节，提高医疗器械流通过程的规模化、信息化、专业化及规范化水平，提升行业交易效率，降低渠道运营成本，并通过持续的信息化平台建设实现流通过程中“货物流、资金流、信息流”的整合，为本行业提供从生产厂商到手术室的一站式供应链服务，解决了过去传统经销商服务中，“多、小、散、乱”的问题，确保了带量采购后医疗器械临床供应的稳定性，成为国家医改政策落地的抓手和条件保障。同时，公司也提升了生产厂商的渠道控制力、降低渠道运营成本、满足医疗救治的时效性和精准配送的要求，协助监管机构逐步实现全过程可追溯的质量监管要求。感谢您的关注！

15、如何看待带量采购、医疗反腐等政策对高值医用耗材行业发展的影响？

答：尊敬的投资者，您好！近年来，受宏观经济环境影响，全球高值医用耗材市场发展面临原材料价格上涨、资本市场波动、地缘政治紧

张带来的供应链中断等诸多挑战，但全球市场稳定增长的势头并未改变。根据调研统计，2023年全球高值医用耗材销售额达到了11,694亿元，预计2030年将达到20,300亿元，2024—2030年全球高值医用耗材市场的年复合增长率预计将达到8.4%。在中国，随着经济水平的提升和健康需求的增长，高值医用耗材的市场需求持续增长。

随着我国带量采购、医疗反腐等政策的深入推进以及社会环境变化，中国高值医用耗材市场的阶段性增长速度略有放缓。带量采购政策的实施导致了高值医用耗材价格和利润率的下降。“以价换量”的效应将压缩未中标企业的市场份额，并且由于中小型医疗耗材生产企业利润薄、降价空间小，在谈判时处于劣势地位，难以与大型龙头企业抗衡，这使得这些企业面临更大的竞争压力和有限的利润空间。另外，医疗反腐政策也在一定程度上抑制了高值医疗耗材市场的过热现象，斩断了医药行业的腐败链条，进一步推动高值耗材市场的规范化发展。

尽管如此，随着政策影响逐渐消化，叠加国内老年人口的持续增加，骨科、血管介入等为代表的高值医用耗材将会有更大的市场空间。根据国家卫健委预计，2035年左右，中国60岁及以上老年人口将突破4亿，在总人口中的占比将超过30%，而骨科、心血管等疾病患病率与人口年龄显著正相关。同时，国产高值医用耗材相比进口同类产品更具价格优势，这为具有自主知识产权和核心竞争力的企业创造了脱颖而出的机会。感谢您的关注！

16、在提高医疗服务质量和效率方面有哪些创新做法，特别是在医院SPD运营管理服务上有哪些特色？

答：尊敬的投资者，您好！公司依托自身雄厚的资金实力、完善的仓储物流网络、专业的精准配送服务能力搭建的“SPD平台数据+智能硬件”的综合服务体系，积极参与医院SPD项目。公司结合外部信息支撑，在院内SPD运营管理服务过程中，已形成符合医院物资质量管理和服务要求的仓储管理、运输管理及增值服务能力，通过医院配送服务驱动中枢，实现基于消耗的自动请领和配送。公司通过应用信息技术、物联网技术，将现代供应链服务延伸到医院一级库、科室二级库的供应链使用末端，形成了完整的供应链闭环。

此项服务模式，首先帮助医院实现了医院与供应商、配送商在采购订单、物流配送、消耗结算、开票支付等整个供应链环节的一体化协同，有效提升了医院供应效率和运营水平、降低了院内库存和运营成本。其次，为政府监管部门提供了全程实时的合规监管数据。第三，通过医院SPD运营服务的实施，提升了公司与终端医院的合作黏性，促进了与上游生产厂商的更深入合作，进一步整合产业链的上下游资源，提高产业链资源整合的核心竞争力。

公司将进一步加大在SPD业务的投入，积极推进SPD业务入院数量，加强在下游院端业务资源的挖掘，拓展院端SPD服务业务，提升公司直销业务覆盖终端医疗机构的广度。感谢您的关注！

17、公司管理层是否重视社会责任，公司日常如何践行社会责任？

答：尊敬的投资者，您好！作为国有控股企业，公司高度重视社会责任的践行。公司秉持可持续发展理念，在追求经济效益的同时，始终

牢记履行社会责任之使命。公司致力于不断优化内部治理架构，以切实维护股东权益为己任，同时，重视环境保护工作，积极参与各类社会公益活动，以真诚与行动回馈社会，与社会各界共享。社会责任的具体实践为以下几个方面：

合规管治，推动稳步发展。公司构建了高效的合规治理和风险管理体体系。保持廉洁自律，恪守商业道德，设立多样化的沟通渠道和反馈机制，以党建为引领，以法律法规为基线，以ESG管理为驱动，积极与各利益相关方沟通，切实维护投资者的合法权益，全面展现公司稳健发展的综合实力。

卓越服务，推动行业进步。公司坚持创新驱动发展，结合先进数字化科技手段，打造服务于行业生态链的全新数字化生态平台，提供完善的数字化供应链综合服务功能，满足供应链的全程可视、全链追溯、供应链协同CPFR等需求。公司不断完善研发管理体系，制定研发激励政策，营造创新氛围，并高度重视知识产权保护工作，尊重并保护员工的智力劳动成果。为实现远大愿景，公司严格把控产品质量，坚持客户至上，采取多种措施强化信息安全管理，以确保客户权益得到充分保障。

以人为本，共创美好生活。公司秉持“持续改善，知行合一，让每一匹千里马都有广阔的草原”的人才发展理念，持续推进人才队伍建设，设立多元化招聘机制，建立双序列发展通道，为公司的发展提供坚实的人才保障。公司尊重并保护员工合法权益与福利待遇，致力于与员工共享企业发展成果，切实增强员工的归属感与幸福感。

绿色行动，守护绿色家园。公司致力于将绿色低碳的发展理念融入日常管理与运营之中，积极倡导绿色办公，减少能源消耗和碳排放，为环境保护贡献一份力量。公司高度重视仓储安全与环保，采取多种措施力求在存储和运输过程中最小化对环境的负面影响。严格规范物料管理，采用环保型包装材料，降低废弃物产生，减少物料浪费，避免资源浪费和环境污染，为推动绿色低碳发展做出积极的贡献。感谢您的关注！

18、是否有计划拓展新的产品线或服务领域以增加收入来源？

答：尊敬的投资者，您好！公司以高值医用耗材领域为切入，逐渐向医疗器械全细分领域市场拓展，由医疗器械供应链平台服务企业向产业链上游延伸，公司已在第三方生产制造领域开展探索。公司坚持扩大主业战略方针，抓住流通领域集中化机会，持续扩大国内供应链平台业务。医疗器械行业作为一个潜力巨大的市场，目前正处于政策利好的风口期。为实现国科恒泰更大规模的发展，公司将依托“规模化、专业化、信息化、规范化”的基础能力，利用自主投建的12万m²供应链及生产制造基地，不断推动供应链平台业务的增长。感谢您的关注！

19、公司在全国范围内的物流网络布局和优化有何新举措？

答：尊敬的投资者，您好！公司在经营模式、全国仓储物流及配送能力布局，全国一体化的管控能力以及信息化系统的建设等方面，具备差异化优势。在医疗器械，尤其是高值医用耗材流通的环节，能否快速响应经销商和医院的采购和临床需求，是衡量分销商竞争优势的重

	<p>要标准之一。公司已经建立高效完善的物流网络体系，公司在31个省、市和自治区的67个城市，建立了127个物流分仓，其中10个分仓可以开展第三方仓储物流业务，形成了2小时送达全国80%以上三级医院的双向物流服务能力，满足生产厂商、经销商及客户多批次、多品规、小批量、高频出入库的要求。并且，日趋完善的仓储及配送网络，成为公司获取生产厂商产品授权合作的基础与保障，进而带动了公司业务的稳健发展。感谢您的关注！</p> <p>20、如何助力养老产业？ 答：尊敬的投资者，您好！随着养老产业的发展，养老产品的需求日益增长，公司目前销售的产品中，心脏介入类、骨科类、神经外科类、康复类等高值耗材等医疗器械均适用于中老年病患群体，公司创新性的平台模式，为整个医械供应链行业保供、降本增效、高质量发展，为医患提供高效、优质、精准、成本可控的医械供应链服务，为中老年病患的精准治疗和康复作出应有的贡献。感谢您的关注！</p> <p>21、如何助力数字中国？ 答：尊敬的投资者，您好！公司专注于大数据、物联网等新一代信息技术在医疗器械流通领域的实际应用，基于创新的“一站式分销平台+院端服务平台”商业模式、“线上+线下一体化供应链综合服务”，公司为医械流通行业的信息化、数字化发展，国家医疗信息安全、医械产品的国产替代、数字化供应链管理创新、支持国家医改深度推进、推动医械供应链提效降本等数字中国建设层面作出应有的推动和助力。感谢您的关注！</p> <p>22.如何助力医疗体制改革？ 答:尊敬的投资者，您好！公司目前主要从事医疗器械的分销和直销业务，并在业务开展过程中提供仓储物流配送、流通渠道管理、流通过程信息管理以及医院SPD运营管理等专业服务。国科恒泰创新的业务模式解决了过去医疗器械流通行业传统经销商服务中，多、小、散、乱的问题，确保带量采购、反腐下医疗器械临床供应的稳定性，成为国家医改政策落地的抓手和条件保障，也支持了行业的持续健康发展。在医疗反腐和带量采购等医改政策不断推出的大环境下，渠道经销商由于利润空间压缩，原有流通格局将发生变革，医疗器械供应链的整合速度不断加快、具备规模化、信息化、规范化优势的平台模式将进一步发展和扩张。公司作为连接上游医疗器械生产厂商和下游经销商及终端机构的枢纽，起到承上启下的作用，是医疗器械流通行业渠道整合过程中保证供应的抓手。公司将与同业共同努力，协助促进国家医改政策的落地，“缩链、固链、强链”，促进整个流通环节的降本增效，为保障全民医疗健康做出贡献。感谢您的关注！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>

附件清单（如有）	无
日期	2024年9月25日