



**问：公司近期内镜新产品的销售情况？**

答：从前三季度的数据来看，公司内镜业务仍保持比较高的增速，剔除并购的耗材部分，同比增长接近 60%，预计全年仍将保持 50%左右的增速，内镜业务发展整体符合预期。

**问：2019 年下半年超声的市场需求是否改善？**

答：除个别客户因特殊情况受影响外，公司并未感受到今年超声市场有明显的需求下降，整个零售端的销售还是正常的。从过去几年国内超声行业的规模来看，一直保持 8-10%的增速，未发现明显的周期性，今年的增速是否放缓，有待四季度过后相关机构统计。公司今年全年的最低目标是完成股权激励的业绩指标。

**问：药品、耗材的集采政策是否会延伸到器械领域？**

答：实施器械集采的最大难点在于产品的一致性评价，以超声为例，不同厂家的产品具有不同的技术特点，产品的性能指标、功能配备、图像质量等很多方面存在差异性，无法像药品、耗材一样通过统一的标准进行评价和筛选，因此预计医疗器械实施集采将存在较大障碍。目前在基层医院，有些地方政府会组织集采，对厂家而言，尽管单价会有所下降，但费用方面会明显减少，利润水平仍然可观。

**问：公司未来新产品的情况？**

答：公司未来将主要围绕超声和内镜两条产品线进行延伸，具体包括 IVUS（血管内超声）、超声内镜、硬镜、镜下耗材、IVD 等。IVUS 已经进入创新医疗器械特别审批程序，目前正在临床阶段，因该产品临床试验时间较长，预计距离拿证仍需 2 年左右的时间；环阵的超声内镜已于今年 9 月取得 CE 的证书，预计在 2021 年获得国内的注册证。公司的 2K 硬镜已于今年发布，后续将推出 4K

	<p>硬镜，硬镜是公司从临床内科介入到外科的一个重要契机。镜下耗材方面，子公司威尔逊也正在注册市场上比较热门的止血夹，因属于三类医疗器械，临床周期较长，预计还需一年左右时间拿证。总体来看，开立多年来重视研发，推出了超声、超声探头、软镜、硬镜、血管内超声、超声内镜等一批代表国内领先水平或国际医一流水平的产品，未来产品线的丰富将更好的满足国内三甲医院的需求，前景可期。</p>
附件清单	无
日期	2019.11.22