

关于上海建发致新医疗科技集团股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
审核问询中有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2022]361Z0616号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·北京

**关于上海建发致新医疗科技集团股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询中
有关财务会计问题的专项说明**

容诚专字[2022]361Z0616号

深圳证券交易所：

贵所于2022年7月15日出具的《关于上海建发致新医疗科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2022〕010638号）收悉。对问询函所提财务会计问题，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“我们”）对上海建发致新医疗科技集团股份有限公司（以下简称“发行人”、“建发致新”、“公司”）相关资料进行核查，现做专项说明如下：

如无特殊说明，本回复中简称与《上海建发致新医疗科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中简称具有相同含义。

本回复字体对应内容如下：

黑体（不加粗）	审核问询函意见所列问题
宋体（不加粗）	对问题的回答
楷体（加粗）	对招股说明书（申报稿）的修改
楷体（不加粗）	对招股说明书（申报稿）的引用

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

问题 1 关于成长性、核心技术及创业板定位

申报文件显示：

(1) 我国医疗器械市场规模持续增长，2016 年至 2020 年的年复合增长率为 20.19%，其中高值医用耗材中血管介入器械市场规模年均增速在 20%以上，体外诊断市场规模年均复合增长率为 18.53%。发行人主要产品包含血管介入器械、外科器械、医疗设备及检验试剂等，报告期内发行人营业收入持续上升，净利润规模有所下降；

(2) 发行人报告期内累计研发费用共计 1,103.64 万元，各年研发费用占营业收入比重在 0.03%至 0.05%之间；发行人拥有境内注册商标 83 项，境外注册商标 1 项，计算机软件著作权 33 项，作品著作权 4 项，未披露获得的发明专利情况；发行人拥有核心技术人员 1 人，研发人员 40 人；

(3) 发行人自主研发的信息化医疗器械流通管理系统，实现了医疗器械产品流转过程中对所有产品的出入库、物流及配送采用原条码模式的管理；信息管理系统在全国范围内的子公司和仓库进行集中化管理，追踪医疗器械产品在供应链各环节的活动，实现供应链的实时分布可视化；此外，发行人自主研发的医用耗材集约化运营（SPD）管理系统已在多家医院部署和实施，实现将产品知识库、医保知识库和医嘱知识库进行匹配等功能，帮助医疗器械管理人员归集和结算相关费用；

(4) 发行人于 2021 年被中国物流与采购联合会医疗器械供应链分会评选为“T/CFLP 0023-2019《医药产品医院院内物流服务规范》团体标准试点单位”。

请发行人：

(1) 以量化数据补充说明，发行人主要产品所在细分市场的规模及变动情况，报告期内发行人的市场地位及份额情况，发行人主要产品在各自细分市场的占比情况；结合同行业可比企业报告期内主营业务及净利润变动情况，市场份额情况，说明发行人在行业内的市场地位及竞争力；结合市场及行业变动情况，补充说明发行人营业收入持续上升而净利润规模有所下降的原因；

(2) 说明报告期内发行人研发费用投入的主要内容，投入项目形成知识产

权情况，对发行人业务的影响；结合同行业可比企业研发费用及占比、研发人员及占比情况，说明发行人研发投入在行业内的情况；发行人研发投入及研发人员情况是否足以支持发行人的研发创新业务，与发行人业务内容及增长情况是否匹配；

(3) 说明发行人各技术资产是否均为自主研发，是否存在来源于董事、监事、高管人员、核心技术人员在曾任职单位职务成果；董事、监事、高管人员、核心技术人员是否存在违反曾任职单位竞业禁止协议的情况；是否存在知识产权纠纷或潜在纠纷；

(4) 以平实易懂的语言描述“信息化医疗器械流通管理系统”及“医用耗材集约化运营（SPD）管理系统”可实现的功能，解决的行业需求及难点，与传统流通及管理模式相比的优势；结合同行业企业开发的类似系统，说明发行人开发的系统是否具有技术先进性及优势；说明发行人上述 2 个系统的开发背景，技术人员配备，是否存在外协软件开发或软件采购；

(5) 补充说明发行人被评选为“T/CFLP 0023-2019《医药产品医院院内物流服务规范》团体标准试点单位”的背景，评选主体情况及权威性，主要参选及获评主体情况，评选条件，获评试点单位的主要职责及目标，对行业的影响，对发行人自身业务的影响。

(6) 结合上述内容，进一步说明发行人的核心竞争力，是否满足《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》的创业板行业定位的相关要求。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

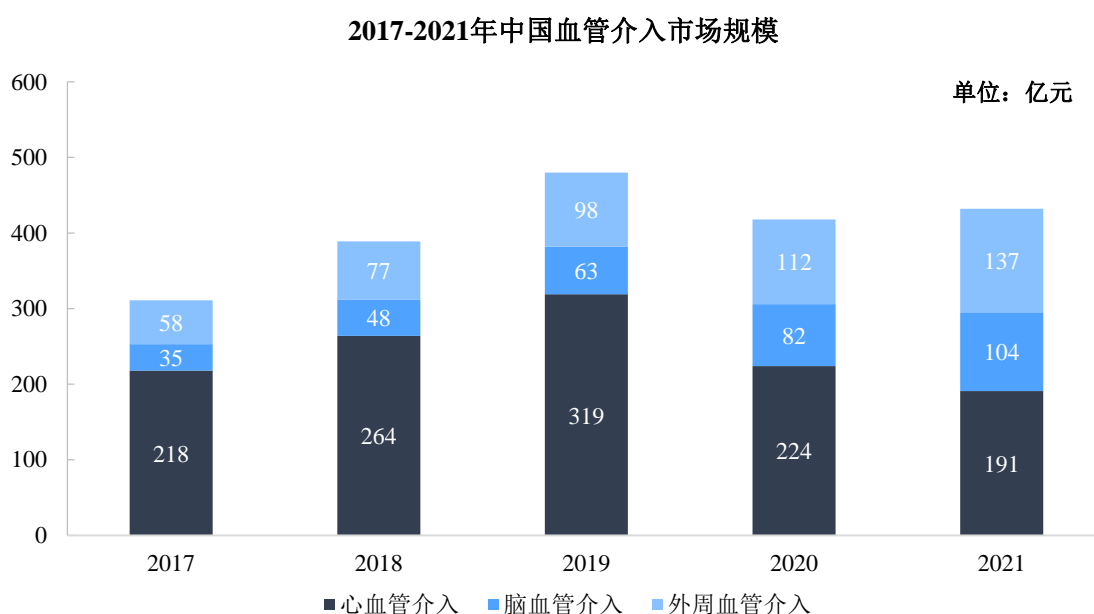
一、发行人回复

(一) 以量化数据补充说明，发行人主要产品所在细分市场的规模及变动情况，报告期内发行人的市场地位及份额情况，发行人主要产品在各自细分市场的占比情况；结合同行业可比企业报告期内主营业务及净利润变动情况，市场份额情况，说明发行人在行业内的市场地位及竞争力；结合市场及行业变动情况，补充说明发行人营业收入持续上升而净利润规模有所下降的原因

1、发行人主要产品所在细分市场的规模及变动情况，报告期内发行人的市场地位及份额情况，发行人主要产品在各自细分市场的占比情况

(1) 发行人主要产品所在细分市场的规模及变动情况

报告期内，发行人销售的医疗器械产品主要为血管介入器械，占营业收入比重分别为 94.54%、81.75%、70.41%和 67.48%。血管介入器械主要分为心血管介入器械、神经介入器械（脑血管介入器械）和外周血管介入器械。2017 年至 2021 年我国血管介入器械行业市场规模变动情况如下：



数据来源：医械汇，中国医疗器械蓝皮书 2022 年

整体来看，在人口老龄化等因素的推动下，中国的血管介入器械市场仍处于稳定增长阶段，2021 年中国血管介入器械市场规模为 432 亿元，同比增长 3.35%。虽然受 2021 年冠脉支架全国集采影响，中国血管介入器械市场的增速有所放缓，但随着血管介入市场格局的变化，行业增长点从心血管介入市场向神经介入和外周血管介入市场转移，我国的血管介入器械市场规模有望继续保持增长趋势。

根据《中国医疗器械蓝皮书 2022 年》统计，心血管介入器械是血管介入器械中市场份额占比最大的细分市场，其中冠脉支架是最主要的心血管介入器械，约占心血管介入器械市场份额的 55%。2021 年，冠脉支架纳入国家层面集中带量采购，冠脉支架价格大幅下降，心血管介入器械的市场规模受到较大影响，

较 2020 年同比下降 14.73%。冠脉支架的市场规模虽有所下降，但随着“介入无植入”治疗理念的提出，预计未来药物球囊、乳突球囊等创新产品在一定程度上代表了冠状动脉介入治疗发展的方向，并在一定程度上推动心血管介入市场的发展。

从脑血管介入器械市场来看，根据卫健委发布的《中国脑卒中防治指导规范（2021）年版》，脑卒中已成为中国国民的首要死因，患病达 1,480 万人，且患病人群呈年轻化趋势。脑血管介入是脑卒中的主要治疗方式之一，随着脑卒中发病率的提升，脑血管介入器械市场规模也随之不断扩大，2021 年脑血管介入市场规模由 2020 年的 82 亿增长至 104 亿元，同比增长 26.83%。

从外周血管介入市场来看，我国外周血管疾病患者数量众多，是冠心病患者和脑卒中患者的数倍，未来外周血管介入的市场空间仍存在较大的增量。根据《中国医疗器械蓝皮书 2022 年》统计，2021 年中国外周血管介入市场规模为 137 亿元，同比增长 22.32%。此外，现有外周血管介入器械仍以进口为主，未来随着国产产品对进口产品的替代效应显现，国内企业或有望凭借性价比打开增量市场，治疗渗透率的提升有望进一步加速外周血管介入市场的增长。

（2）报告期内发行人的市场地位及份额情况，发行人主要产品在各自细分市场的占比情况

发行人作为高值医疗器械流通商，现已发展成为血管介入医疗器械市场中较大的流通商之一。

从血管介入医疗器械的细分市场来看，以心血管介入器械中的主要产品冠脉支架产品为例，2019 年至 2021 年，发行人销售的冠脉支架产品数量及当期全国冠脉支架用量的具体情况如下：

年度	冠脉支架用量 (万个)	发行人销售冠脉支架数 量(万个)	发行人销售冠脉 支架占比
2019	151.71	29.42	19.39%
2020	141.42	32.99	23.33%
2021	165.00	47.41	28.73%

数据来源：第二十五届全国介入心脏病学论坛（CCIF2022）

注：根据国家组织高值医用耗材联合采购办公室披露 2021 年 1 月以来冠脉支架集采中选结果实施的主要情况，2021 年 1-8 月，医疗机构共使用中选产品（全部为铬合金支架）110 万个，推算全年冠脉支架使用量=110 万个/8 个月*12 个月=165 万个

2019年至2021年，发行人销售的冠脉支架数量占当年全国冠脉支架使用量的19.39%、23.33%和28.73%，发行人销售冠脉支架的数量占比呈稳定上升趋势。

从神经介入（脑血管）医疗器械和外周血管介入器械市场来看，发行人在神经介入器械和外周介入器械细分市场的市场份额保持稳定，并占有相对较大的市场份额。2019年至2021年，发行人在上述两个细分产品领域中的平均市场份额分别维持在14.65%和9.45%，具体情况如下：

市场份额	2019年度	2020年度	2021年度
神经介入器械	15.19%	13.37%	15.38%
外周介入器械	9.54%	9.13%	9.68%

注：市场份额=发行人的神经介入器械或外周介入器械销售额/当年相应器械细分市场的市场规模

2、结合同行业可比企业报告期内主营业务及净利润变动情况，市场份额情况，说明发行人在行业内的市场地位及竞争力

近年来，我国医疗器械流通行业已呈现逐步集中的趋势，行业内已出现一批全国性布局的领先企业，如国药控股、上海医药、华润医药、九州通、嘉事堂、国科恒泰等，其中国药控股、上海医药、华润医药、九州通、嘉事堂均为以药品经营为主的药械综合型的流通企业，国科恒泰为专注于医疗器械领域的流通企业。

报告期内，发行人与同行业可比公司具体经营对比情况如下：

单位：万元

公司名称	营业数据	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
		数值	增长率(%)	数值	增长率(%)	数值	增长率(%)	数值
国科恒泰 ^{注1}	营业收入	389,400.00	1.51	803,800.00	15.51	695,904.20	31.83	527,871.47
	医疗器械销售收入	388,200.00	1.54	800,500.00	16.11	689,456.54	31.63	523,766.83
	净利润	6,528.12	-2.97	17,983.82	13.71	15,815.96	0.50	15,737.08
嘉事堂	营业收入	1,270,643.47	1.15	2,562,561.88	10.19	2,325,613.59	4.82	2,218,657.29
	医疗器械销售收入	—	—	—	—	—	—	—
	净利润	25,596.52	-17.76	60,187.86	1.86	59,090.35	-10.44	65,980.24
国药控股	营业收入	26,147,172.30	4.96	52,105,123.50	14.16	45,641,461.10	7.32	42,527,272.60
	医疗器械销售收入	5,368,423.50	12.36	10,812,920.80	20.95	8,940,224.60	29.02	6,929,353.90

公司名称	营业数据	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
		数值	增长率(%)	数值	增长率(%)	数值	增长率(%)	数值
	净利润	622,861.80	3.32	1,306,477.30	8.00	1,209,729.10	13.91	1,062,007.20
九州通 ^{注2}	营业收入	6,798,435.00	9.69	12,240,743.40	10.42	11,085,951.41	11.42	9,949,707.74
	医疗器械销售收入	1,400,000.00	18.06	2,401,400.00	12.55	2,133,600.00	38.25	1,543,344.67
	净利润	138,887.57	-39.39	260,838.20	-22.94	338,508.24	90.01	178,148.31
上海医药 ^{注3}	营业收入	11,170,746.43	6.15	21,582,425.90	12.46	19,190,915.62	2.86	18,656,579.65
	医疗器械销售收入	1,670,000.00	55.00	2,470,000.00	28.00	1,929,687.50	—	—
	净利润	456,421.94	9.59	627,456.94	11.94	560,526.40	16.03	483,074.20
华润医药 ^{注4}	营业收入	10,413,845.79	9.09	19,654,912.03	10.27	17,824,020.28	-0.99	18,002,572.07
	医疗器械销售收入	1,430,000.00	38.83	2,170,000.00	10.00	1,972,727.27	43.99	1,370,000.00
	净利润	428,125.43	25.40	551,734.70	16.54	473,442.04	5.47	448,871.75
建发致新 ^{注5}	营业收入	548,462.33	9.43	1,002,436.59	17.35	854,230.73	23.08	694,072.53
	医疗器械销售收入	546,674.48	9.52	998,331.53	17.51	849,598.57	22.46	693,766.08
	净利润	7,623.41	-13.25	17,576.30	4.88	16,758.62	-29.96	23,927.77

数据来源：Wind，上市公司定期报告、招股说明书

注1：国科恒泰“营业收入”、“医疗器械销售收入”均为总额法口径的数据，国科恒泰2022年1-6月与2021年“营业收入”、“医疗器械销售收入”在招股说明书中以“亿元”为单位披露

注2：九州通2022年1-6月及2021年“医疗器械销售收入”在定期报告中以“亿元”为单位披露

注3：上海医药2022年1-6月、2021年“医疗器械销售收入”在定期报告中以“亿元”为单位披露

注4：华润医药“营业收入”、“净利润”披露单位为港币，上表中“营业收入”“净利润”系按照当年平均汇率换算后以人民币（万元）为单位，华润医药2022年1-6月、2021年、2019年“医疗器械销售收入”在定期报告中以“亿元”为单位披露

注5：建发致新2022年1-6月“营业收入”、“医疗器械销售收入”、“净利润”增长率以2022年上半年数据进行年化后计算，上表中其他增长率均为较同期的同比增长率

发行人为国内大型的医疗器械流通商，其营业收入规模及利润水平与国药控股、上海医药、华润医药等以药品经营为主的药械综合型企业相比仍有差距，但与专注于经营医疗器械产品的可比公司相比，发行人营收规模具有一定优势。

报告期内，发行人业务规模增长较快，营业收入规模虽较国药控股、上海医药及华润医药等综合型的流通企业存在一定差距，但结合发行人的全国性布局以及专注于医疗器械流通领域的专业化发展，发行人仍具备较强的竞争力。

3、结合市场及行业变动情况，发行人营业收入持续上升而净利润规模有所下降的原因

报告期内，发行人营业收入分别为 694,072.53 万元、854,230.73 万元、

1,002,436.59 万元、548,462.33 万元，2020 年和 2021 年公司营业收入同比增长 23.08%、17.35%；净利润分别为 23,927.77 万元、16,758.62 万元、17,576.30 万元和 7,623.41 万元，2020 年同比下降 29.96%，2021 年同比上升 4.88%。

2020 年利润下滑的主要因素量化如下：

(1) 受集采及竞争加剧原因导致直销业务毛利下滑

2019 年 7 月国务院办公厅印发《治理高值医用耗材改革方案》和 2019 年 11 月国务院深化医药卫生体制改革领导小组印发《关于以药品集中采购和使用为突破口进一步深化医药卫生体制改革的若干政策措施》等多项政策落地，医用耗材集中带量采购在安徽、江苏等部分省市试点推进，集中带量采购导致的器械流通渠道毛利空间压缩，器械流通行业竞争加剧，公司直销业务毛利下降导致 2020 年净利润同比下降。公司 2020 年营业收入同比增长，而净利润同比下降，主要由于直销毛利下降较多，导致增收不增利，2020 年直销业务收入较 2019 年增长 7.62%，直销毛利额较 2019 年下降 20.39%，下降 9,237.82 万元。

(2) 受新冠疫情影响导致公司信用减值损失上升

同时，公司直销业务主要为公立三甲医院，2020 年受国内新冠疫情影响，对公司应收账款的减值产生一定影响，2020 年信用减值损失较 2019 年同比增加 1,795.14 万元。

综上所述，2020 年净利润下滑主要系行业竞争加剧导致直销业务毛利下滑，同时受疫情导致信用减值损失增加等因素所致。

发行人 2020 年收入与净利润变动趋势差异较大与同行业公司国科恒泰、嘉事堂基本一致，国科恒泰招股书披露 2020 年归母净利润同比下滑主要系期间费用、资产减值损失和信用减值损失同比增长较多所致，嘉事堂 2020 年年报披露归母净利润同比下滑主要系资产减值损失及信用减值损失同比增加较多所致。

(二) 说明报告期内发行人研发费用投入的主要内容，投入项目形成知识产权情况，对发行人业务的影响；结合同行业可比企业研发费用及占比、研发人员及占比情况，说明发行人研发投入在行业内的情况；发行人研发投入及研发人员情况是否足以支持发行人的研发创新业务，与发行人业务内容及增长情况是否匹配

1、报告期内发行人研发费用投入的主要内容，投入项目形成知识产权情况，对发行人业务的影响

报告期内，发行人研发费用投入的主要内容如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人工费	300.47	97.29%	464.40	96.92%	259.98	96.17%	332.04	93.76%
差旅费	7.00	2.27%	11.71	2.44%	7.01	2.59%	18.48	5.22%
折旧摊销费	1.11	0.36%	1.49	0.31%	1.67	0.62%	2.93	0.83%
其他	0.27	0.09%	1.56	0.33%	1.69	0.63%	0.68	0.19%
合计	308.85	100.00%	479.15	100.00%	270.35	100.00%	354.14	100.00%

报告期内，发行人研发费用分别为 354.14 万元、270.35 万元、479.15 万元和 308.85 万元，研发费用主要由人工费、差旅费、折旧摊销等构成。

报告期内，发行人按研发项目归集的研发费用投入具体情况如下：

单位：万元

项目名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
医院供应商资质管理软件	—	—	8.24	228.23
致新平台数据分析系统	—	—	12.59	68.09
致新平台助手软件	—	—	—	24.98
核心业务及数据平台软件	10.21	—	—	—
致新医疗供应链操作云平台软件	127.07	—	—	—
智信链手持终端扫描系统	—	—	—	12.96
致新医用耗材管理 SAAS 平台软件	—	—	—	10.77
智信链系统接口平台	—	—	71.45	9.11
标签管理系统	—	14.73	—	—
致锐云采集器软件	—	99.00	10.70	—
致新产品云平台	—	121.63	—	—

项目名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
智信链 RFID 智能柜管理软件	12.95	18.74	—	—
智信链客户端系统	—	69.70	11.20	—
智信链智慧医用耗材管理软件	158.62	155.36	—	—
致锐云接口平台软件	—	—	17.40	—
致锐云客户端系统	—	—	16.07	—
致新平台客户订货系统	—	—	18.66	—
智信链商务平台软件	—	—	45.62	—
智信链数据分析平台	—	—	58.43	—
合计	308.85	479.15	270.35	354.14

截至报告期期末，发行人核心业务及数据平台软件正在研发中，其他项目均已开发完成并取得相应的计算机软件著作权。

发行人研发项目均围绕主营业务展开，通过建立高效的信息管理系统为公司医疗器械流通业务的信息化管理提供坚实的技术支撑，信息管理覆盖采购、运输、仓储、配送、客户管理等多个环节，实现了货物流、资金流、信息流的统一，提高运营效率的同时满足了医疗器械流通过程可追溯的监管要求，符合公司业务需求。

2、结合同行业可比企业研发费用及占比、研发人员及占比情况，说明发行人研发投入在行业内的情况；发行人研发投入及研发人员情况能够支持发行人的研发创新业务，与发行人业务内容及增长情况匹配

医药流通行业的研发投入主要用于信息管理系统建设，利用信息技术实现对财务、客户关系、业务和物流等各个环节的数字化管理，其研发投入具有研发费用率整体较低和前期系统开发建设时一次性投入大，系统建成后主要进行日常维护和根据业务发展需要进行持续的更新迭代和功能完善，后续研发投入较小的特点。

发行人同行业可比公司为国药控股、上海医药、华润医药、九州通、嘉事堂、国科恒泰等。发行人研发费用主要用于信息化管理系统建设方面，上述可比公司中，国药控股、上海医药、华润医药、九州通除开展医药流通业务相关的信息系统研发外，还进行药物研发、器械制造、化试工业等医药工业方面的研发，因此发行人研发费用与上述可比公司不可比。为对比发行人与同行业可

比公司的研发费用情况，选取药品、医疗器械流通行业中研发项目与发行人性质相同或相似的公司进行比较，研发费用率具体对比情况如下：

公司名称	上市板块	上市日期	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
建发致新	创业板	—	0.06%	0.05%	0.03%	0.05%
国科恒泰 ^{注1}	创业板	—	0.14%	0.14%	0.12%	0.06%
药易购 ^{注2} (300937.SZ)	创业板	2021/1/27	0.49%	0.33%	—	—
达嘉维康 ^{注3} (301126.SZ)	创业板	2021/12/7	—	—	—	—
百洋医药 ^{注4} (002696.SZ)	创业板	2021/6/30	0.02%	—	—	—
行业平均			0.16%	0.12%	0.03%	0.02%

数据来源：Wind，上市公司定期报告、招股说明书

注 1：国科恒泰以总额法营业收入计算研发费用率，国科恒泰部分业务更改为净额法核算，其 2022 年 1-6 月和 2021 年按照总额法核算的营业收入仅披露至亿元

注 2：药易购 2019 年和 2020 年无研发费用

注 3：达嘉维康无研发费用

注 4：百洋医药 2019 年、2020 年和 2021 年无研发费用

截至报告期期末，发行人研发人员及占比与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	研发人员数	员工总数	研发人员占比
建发致新	43	1,176	3.66%
国科恒泰	71	1,218	5.83%
药易购 ^{注1} (300937.SZ)	108	1,045	10.33%
达嘉维康 ^{注2} (301126.SZ)	—	1,240	—
百洋医药 ^{注3} (002696.SZ)	—	2,396	—
行业平均研发人员占比		5.83%	

数据来源：Wind，上市公司定期报告、招股说明书

注 1：药易购未披露截至 2022 年 6 月 30 日员工情况，“研发人员”、“员工总数”为 2021 年末情况

注 2：达嘉维康无研发人员且未披露截至 2022 年 6 月 30 日员工情况，“员工总数”为 2021 年末情况

注 3：百洋医药未披露截至 2022 年 6 月 30 日员工情况，“员工总数”为 2021 年末情况

发行人研发投入符合行业普遍特点及业务发展实际情况。报告期内，发行人研发费用率保持稳定，研发费用主要用于信息系统的维护、升级与部分功能的完善。发行人研发费用率低于部分同行业可比公司，主要系发行人核心业务系统“致新医疗供应链操作云平台软件”、SPD 核心平台软件“智信链智慧医用耗材管理软件”均已于报告期前完成系统开发建设的投入。报告期内，发行人

在业务开展的过程中根据行业的发展趋势、政策与监管要求的变化对相关信息系统进行迭代升级。

随着公司业务规模的扩大和产品类型的增多，发行人审慎评估行业和市场发展趋势，积极进行前瞻性布局，不断加大研发投入提升信息化管理能力。本次发行完成后，发行人拟使用募集资金 14,015.95 万元用于“信息化系统升级建设项目”，进一步加大公司在研发方面的投入并完善技术积累。2022 年，发行人全资子公司湖南锐辰与微软（中国）有限公司签订合作协议，预计投入 2,000 余万元用于数字化转型规划设计、业务平台、大数据平台的建设及人工智能 AI 应用，进一步增强发行人对医疗器械流通业务的信息化管理能力，持续巩固和提升发行人的竞争优势。

综上，发行人研发内容符合公司业务发展的需要，具有合理性，研发投入可以满足发行人研发创新与业务需求；发行人研发投入及研发团队稳定、充足，与发行人业务增长情况相匹配。

（三）说明发行人各技术资产是否均为自主研发，是否存在来源于董事、监事、高管人员、核心技术人员在曾任职单位职务成果；董事、监事、高管人员、核心技术人员是否存在违反曾任职单位竞业禁止协议的情况；是否存在知识产权纠纷或潜在纠纷

1、发行人各技术资产自主研发情况

发行人围绕信息管理在医疗器械流通业务中的应用，以“信息化医疗器械流通管理系统”、“医用耗材第三方物流软件系统（WMS）”、“医用耗材集约化运营（SPD）管理系统”“SAAS 平台”和“电子商务系统”为核心方向开展自主研发。截至 2022 年 9 月 30 日，发行人共取得 33 项软件著作权，其中原始取得 29 项软件著作权，具体情况如下：

分类	名称	取得方式/许可方式	取得日期
信息化医疗器械流通管理系统	致新医疗供应链操作云平台软件 V1.0	原始取得 ^注	2019 年 1 月 22 日
	致新平台助手软件 V1.0	原始取得	2019 年 9 月 30 日
	致新平台数据分析系统 V1.0	原始取得	2019 年 10 月 31 日

分类	名称	取得方式/许可方式	取得日期
	致新平台客户订货系统软件 V1.0	原始取得	2020年10月31日
	致新平台经销商订货系统软件 V1.0	原始取得	2018年10月31日
	致新骨科工具管理系统软件 V1.0	原始取得	2018年10月31日
	致新产品云平台软件 V1.0	原始取得	2021年8月31日
医用耗材第三方物流软件系统 (WMS)	致新医用耗材第三方物流运输管理软件 V1.1	原始取得	2017年9月22日
	致新医用耗材第三方物流首营审核软件 V1.1	原始取得	2017年9月22日
	致新医用耗材第三方物流库存管理软件 V1.1	原始取得	2017年9月8日
	致新医用耗材第三方物流管理软件 V2.0	原始取得	2018年9月30日
	致新医用耗材第三方物流管理软件 V1.1	原始取得	2017年9月28日
	致新医用耗材第三方物流供应商管理软件 V1.1	原始取得	2017年8月25日
	致新医用耗材第三方物流产品管理软件 V1.1	原始取得	2017年9月8日
	致新医用耗材第三方物流采集器软件 V1.1	原始取得	2017年9月15日
医用耗材集约化运营 (SPD) 管理系统	智信链智慧医用耗材管理软件 V1.0	原始取得	2018年9月30日
	智信链数据分析软件 V1.0	原始取得	2020年8月31日
	智信链手持终端扫描系统 V1.0	原始取得	2019年7月31日
	智信链商务平台软件 V1.0	原始取得	2020年10月31日
	智信链客户端软件 V1.0	原始取得	2021年5月31日
	智信链接口平台软件 V1.0	原始取得	2020年8月31日
	智信链 RFID 智能柜管理软件	原始取得	2022年1月29日
	医院手术室耗材管理软件 V1.0	原始取得	2019年4月30日
	医院供应商资质管理软件 V1.0	原始取得	2019年10月31日
	标签管理系统 V1.0	原始取得	2021年7月30日
SAAS 平台	致新医用耗材管理 SAAS 平台软件 V1.0	原始取得	2018年11月30日
	致锐云客户端系统软件 V1.0	原始取得	2020年9月30日

分类	名称	取得方式/许可方式	取得日期
			日
	致锐云接口平台软件 V1.0	原始取得	2020年9月30日
	致锐云采集器软件 V1.0	原始取得	2021年5月31日
电子商务系统	建益达电子商务平台 V1.0	受让取得	2017年11月30日
	建发医疗电子商务平台 V1.0	受让取得	2022年5月23日
	建发股份医疗电子商务平台（苹果版）V1.0	受让取得	2022年5月23日
	建发股份医疗电子商务平台（安卓版）V1.0	受让取得	2022年5月23日

注：为便于知识产权的集中管理，2019年发行人将该项软件著作权转让至其负责信息系统研发、实施和运维的全资子公司湖南锐辰

发行人“致新医疗供应链操作云平台软件 V1.0”与“医院手术室耗材管理软件 V1.0”系委托第三方开发并原始取得软件著作权。

上述发行人取得的软件著作权中，发行人及其控股子公司存在受让取得的情形，相关受让取得的软件著作权的受让背景及具体情况如下：

软件名称	受让时间	转让方	受让方	受让背景
建益达电子商务平台 V1.0	2017年	厦门建益达	德尔医疗	建发集团集中规划和管理其及子公司的知识产权，根据内部公司经营定位，建发集团子公司厦门建益达将上述软件著作权转让与德尔医疗
(1) 建发医疗电子商务平台 V1.0 (2) 建发股份医疗电子商务平台（苹果版）V1.0 (3) 建发股份医疗电子商务平台（安卓版）V1.0	2022年	建发（上海）	德尔医疗	因业务发展需要，建发（上海）将上述软件著作权转让与德尔医疗

除上述通过委托开发和受让取得的软件著作权外，发行人的其他软件著作权均为自主研发取得。

2、发行人不存在来源于董事、监事、高管人员、核心技术人员在曾任职单位的职务成果的情形

发行人董事、监事、高管人员不参与研发工作，公司上述技术资产不存在来源于该等人员在曾任职单位职务成果的情形。发行人核心技术人员吴莎莉负

责公司研发工作的开展，从核心技术人员吴莎莉的任职经历分析，吴莎莉较早即入职公司，发行人上述技术资产均系吴莎莉和公司其他员工执行公司任务和/或主要是利用公司的物质技术条件所完成，不存在来源于该等人员在曾任职单位职务成果的情形。

3、发行人董事、监事、高管人员、核心技术人员不存在违反曾任职单位竞业禁止协议的情况，不存在知识产权纠纷或潜在纠纷

发行人董事、监事、高管人员、核心技术人员与其曾任职单位均未签署竞业禁止协议，不存在违反其曾任职单位竞业禁止协议的情况。

截至本问询回复报告出具之日，发行人及其董事、监事、高级管理人员及核心技术人员不存在与知识产权相关的纠纷或潜在纠纷。

（四）以平实易懂的语言描述“信息化医疗器械流通管理系统”及“医用耗材集约化运营（SPD）管理系统”可实现的功能，解决的行业需求及难点，与传统流通及管理模式相比的优势；结合同行业企业开发的类似系统，说明发行人开发的系统是否具有技术先进性及优势；说明发行人上述 2 个系统的开发背景，技术人员配备，是否存在外协软件开发或软件采购

1、“信息化医疗器械流通管理系统”及“医用耗材集约化运营（SPD）管理系统”可实现的功能，解决的行业需求及难点，与传统流通及管理模式相比的优势

（1）信息化医疗器械流通管理系统

医疗器械品种众多、规格复杂、价值差异大，部分产品存在双向物流的需求，终端需求具有高频次与小批量的特点，相较于高度标准化的药品配送，医疗器械的配送专业性要求较高。此外，医疗器械流通过程可追溯的监管要求也为医疗器械的流通管理增添了难度。在传统医疗器械管理模式下，医疗器械的管理难度大，错误率高，管理效率低下，无法有效满足医疗器械的流通管理要求。

发行人针对医疗器械流通过程中所面临的困难，专门为医疗器械的流通开发了信息化管理系统，利用原码解析技术对医疗器械进行一物一码管理，解决了流通过程中使用赋码模式而产生的“一物多码”问题，实现了医疗器械流通

过程的可追溯化和精益化管理，满足了医疗器械流通配送的时效性和安全性的要求。

发行人信息化医疗器械流通管理系统以“致新云平台软件”为核心，包含客户订货、经销商订货、仓储、财务结算、风险管控、数据分析、终端支持、设备管理等多个功能模块。发行人可以通过该信息系统对全国范围内仓库、子公司的运营进行统一管理，及时收集运营、仓储、物流、资金等运作情况，优化采购、库存管理、调拨、配送、销售、退货等环节，实现资源共享，提升发行人在器械流通业务中的管理能力和运营效率。以医疗器械产品从上游生产厂商流通至终端医院客户的各关键环节为例，发行人信息系统可实现的功能包括：

1) 订货：客户可通过信息化医疗器械流通管理系统在线上订货，产品信息可视化程度高，下单流程简单，可以较为有效地避免电话、邮件等传统订货模式中常出现的产品规格选择错误等问题。另一方面，信息系统为订货数量、采购周期等决策提供扎实可信的数据支持，帮助公司维护库存充足的同时减少过度库存对公司资源的占用，降低运营成本。

2) 入库：信息化医疗器械流通管理系统可在货品入库时比对到货信息与订单信息，保证入库货品为公司订购的相应产品，避免人工比对耗时耗力、信息比对不全等问题。货品入库时，系统可自动拆分整包产品所含的证明文件等并匹配至单个产品，实现信息流和货物流的统一，满足客户对产品证明文件的要求。

3) 仓储管理：信息化医疗器械流通管理系统根据货物状态使用不同的模式进行管理。以库存产品的库位管理为例，货品入库时系统即根据供应商分类实行库位分离管理，保证后续出库和配送至终端医疗机构的货品来自终端医疗机构认可的适当供应商。货品出库时，系统根据客户的个性化偏好选择合适的货品库位。此外，针对 IVD 试剂，系统默认匹配对应 IVD 设备上次出库的货品批次，减少终端客户因更换产品批次产生的质控校准成本，提升产品使用效率。

4) 配送：库管人员完成订单备货后，信息化医疗器械流通管理系统将给业务人员推送提醒信息以缩短业务人员在仓库等待备货的时间，库管人员、业务人员及客户交接货物时均可通过移动端系统进行签收，实现货物流和信息流的

并行闭环管理。

5) 配送后的信息流转：业务人员与医院交接货物完成后，信息流将在系统自动跳转至订单管理模块，待与医院核实暂存已用清单后开票、核算。信息管理系统对领取发票、配送发票和签收发票等过程进行监管，以保证票据安全。同时，系统智能监控发票票号、金额等信息，在回款发生发票号码不连续等情况时予以状态预警，以保证回款完整和回款安全。

6) 收款与付款：信息化医疗器械流通管理系统可实时监控比对发票信息、医院对应的付款政策信息，实现回款预警及管理。信息系统具有订单自动拆分、归集至相应供应商和核算所需付款金额的功能，减少财务人员工作量的同时提高付款结算准确率。

7) 设备管理：发行人销售到医院的部分医疗设备需进行后续的维保服务和技术支持，信息化医疗器械流通管理系统具备对该类设备进行自动归档、维保记录、工单发放、巡检的功能，帮助发行人及时响应客户需求，缩短客户等待时间和设备维保耗时。

发行人通过信息化医疗器械流通管理系统满足了医疗器械流通行业的需求，解决了行业传统管理模式下的诸多痛点、难点，具体体现参见“审核问询函问题一”之“（六）结合上述内容，进一步说明发行人的核心竞争力，是否满足《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》的创业板行业定位的相关要求”之答复。

（2）医用耗材集约化运营（SPD）管理系统

发行人医用耗材集约化运营（SPD）管理系统以“智信链智慧医用耗材管理软件”为核心，包括商务对接、供应商资质管理、数据对接、数据分析、智能设备管理、标签管理和手术室耗材管理等多种功能模块，可以满足医疗机构对医用耗材供应、加工、配送的集中化管理需求，协助医疗机构客户实现全院医用耗材的库存、补货、清点、手术使用记录等信息的自动化处理，通过精细化管理帮助医疗机构高效、及时、精准地管理院内医用耗材。

发行人医用耗材集约化运营（SPD）管理系统由院内物资管理系统、供应商平台、数据分析平台和数据接口平台四大模块组成，其功能具体为：

1) 院内物资管理：医用耗材集约化运营管理系统对医用耗材产品的入库、在库和出库进行信息化管控，按照使用科室的需求对耗材产品进行统一拆包、打包和分发，提升耗材产品流转的效率，库存不足时自动将请领申请转换为采购申请推送至各供应商，保障医用耗材供应的安全性和及时性。同时，系统支持按入库、领用、科室消耗等多种模式结算，实现耗费同步，减少错计、漏计、多计等情况的发生，降低了医院的运营成本和压力。

2) 供应商管理：医用耗材集约化运营管理系统的供应商平台集成供应商管理、供应商资质管理、产品管理、产品资质管理、供货关系管理等功能，通过信息化的技术手段校验和控制医疗器械流通全流程的资质，实现厂商资质证书、产品、供货授权等信息的规范化采集和自动审核，并提供一键更新，证照预警，换证通知主动推送，资质证书一键审核等多种功能。

3) 数据分析：系统中数据分析平台具备运营中心数据监控、临床科室数据监控、供应商产品效期分析、在库材料分析、运营分析、产品追溯管理、预警分析等功能，并内置多种数据分析报表和可视化的图形分析模块，医疗机构运营人员可根据智能看板提供的汇总信息对院内医用耗材的流通进行精细化管控。

4) 数据接口管理：医用耗材集约化运营管理系统提供安全、集中的数据接口，为医院内部系统与外部供应商系统的数据及时交互提供保障，多系统交互下的医用耗材供应链管理网络在院内延伸至临床科室及患者，在院外延伸至各供应商，实现从科室申领、审核、采购、配送、入库到消耗使用的完整供应链管理。

发行人通过自主研发的医用耗材集约化运营（SPD）管理系统帮助医疗机构提高医用耗材采购计划的准确性、提升流通效率、减少院内库存占用、规范化管理高值耗材和精细化的成本核算，解决了行业传统流通及管理模式的需求及难点，具体体现参见“审核问询函问题一”之“（六）结合上述内容，进一步说明发行人的核心竞争力，是否满足《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》的创业板行业定位的相关要求”之答复。

2、与同行业公司开发的类似系统相比，发行人开发的系统具有一定的创新性

发行人立足于我国医疗器械流通行业的具体环境，深入研究行业政策和挖掘行业痛点，积极探索行业变革方向。发行人以市场需求为中心，通过整合货物流、资金流、信息流等医疗器械流通行业中的核心要素，持续推动信息技术在传统医疗器械流通业务中的应用，以信息技术为基础，不断优化医疗器械流通环节的全流程管理。

发行人与同行业可比公司中开发的与发行人“信息化医疗器械流通管理系统”类似的软件系统比较情况如下：

功能	建发致新	国科恒泰	九州通
质量管理	实现医疗器械从生产厂商至终端医院全过程信息自动收集、处理与管理，提升了流通环节中数据的真实性、及时性、可靠性和可追溯性	能够完整覆盖供应链的各个环节，实现票据流及数据流的可追溯性，确保业务经营符合质量管理法律法规的要求。鉴于公司子公司及分公司数量众多，质量管理体系能够对供应商及经销商的首营资料进行统一管理，实现集团内部的数据共享	统筹集团各公司遍布全国的资源，利用智能化信息技术，对质量信息进行集中分析与处理，以便快速反应、准确处置、预防风险
仓储管理	公司信息管理系统对仓储环节进行科学管理，根据采购量、出货量、库存货品效期、销售预期等多个因素进行综合性的库存分析，为仓储存货的统筹管理、采购、调拨等提供精准的数据支持和风险预警，为货品存储安全、流通过程合规可溯等奠定良好基础	实时掌握存货信息，使公司、客户在高值医用耗材仓储、配送等方面能够合理统筹规划，提升存货流转效率。通过“决策分析系统”，每月均会进行库存分析，结合采购量、出货量、库存商品效期、退换货额度、未来销售预期等因素，对公司及各子公司库存情况进行统筹分析，形成公司存货分析报告对库存风险提前预警	实现了零售药店与连锁总部、配送中心等地的有效连接，该系统可以有效地提高所需药品的补货效率、降低药品的库存率
院端库存动态管理	业务人员可使用 PDA 等手持设备在短时间内完成科室、手术室等院端库房内货物的扫描登记，系统自动比对、识别属于发行人出库的货品，同时，系统根据院端产品库存生成实时补货申请并推送至发行人，借助院端库存的动态管理，发行人可及时为终端医院精准补充相应货	—	—

功能	建发致新	国科恒泰	九州通
	品，保证院端库存充足的同时减少库存积压的情况，提高库存周转效率		
精拣管理	货品出库时，系统可智能化地根据不同客户的个性化偏好选择合适货品库位，有效提高了分拣备货的速度和准确度。系统还具有相似效期提示、近效期提示等功能辅助库管人员完成货物分拣；致新云平台的移动系统可完整显示出货订单信息，包括该订单中所有需准备出库的货物明细、其在仓库中的库位、效期等信息，库管人员全部扫码出库后系统会予以提示，有效提高仓库运营的效率	在短时间内完成订单抓取、存货匹配、拣货、复核、装箱、交付物流等销售流程。适应终端医疗机构多品类、差异化、小批次、高频率的需求特点	—
物流管理	在信息管理系统的高效统筹下，公司接到厂商的二级经销商订单后，短时间内即可完成货品的精拣、复核、装箱及交付物流等销售流程。货品交付物流后，信息系统将订单号、物流等信息同步推送至经销商，便于其实时追踪物流状态。发行人的信息化系统智能监测物流过程，对存在异常的物流单据执行状况确认、催单和售后等操作。发行人物流及配送网络覆盖广泛，物流配送体系具有规模化、信息化、规范化和专业化等特点	产品销售出库后，系统记录发出商品的批号信息及物流单号信息，对物流信息进行实时跟踪，对存在异常的物流单据执行状况确认、催单等动作。依托信息管理系统中的订单流转和物流过程中的实时跟踪，可提高公司货物送达过程中的透明度与可追溯性。在短期寄售模式下，本公司针对高值医用耗材专业性高，术前备料多等特点，为经销商、医院提供末端配送，并执行双向物流配送，对未使用的收回产品再次检验入库	将各个物流中心现代化的物流设备进行有效集成，并发挥最大效率。通过信息平台集成的TMS系统（运输管理系统），可以实现运输车辆、配送线路的精确管理与优化。集团的信息平台还可以与各类ERP、CRM系统对接，实现各类医药物流信息在全行业、整个物流供应链的各个环节的共享，从而提升全医药物流行业的信息化水平
渠道管理	信息系统为综合的渠道管理服务提供了技术支撑，信息化管理帮助上游生产厂商实现对其经销商的集约化管理，上游生产厂商可快速下发和更新营销计划及方案。通过信息管理系统数字化、专业化和可视化的渠道管理缩短上下游合作落地时长，减少沟通障碍，提升产业链整体效能	采取一站式产品分销平台模式，集约化承接多家生产厂商渠道管理职能，提供经销商“准入、运营管理、退出”全生命周期的渠道管理服务，解决了生产厂商销售过程中需要面对多个经销商客户，沟通效率低下，信息收集难度大、管理成本高的痛点	与上、下游会员客户实现即时信息共享，为上游会员客户提供其商品即时的库存信息和销售信息以及根据需要提供有价值的信息分析报告；同时，也可下游会员客户提供查询其所需商品的品种及相关信息

数据来源：Wind，上市公司定期报告、招股说明书

发行人与同行业可比公司中开发的与发行人“智信链智慧医用耗材管理系统”类似的软件系统比较情况如下：

功能特点	建发致新	国科恒泰	塞力医疗
平台化的系统设计	SPD 系统由院内物资管理系统、供应商平台、数据分析平台与数据接口平台四大模块组成；系统有效链接和协同医院内信息系统与院外供应商等多方的信息系统，实现运营数据的集中管理与统筹，提升管理效率和降低沟通成本	—	系统包含医用耗材医院物流延伸信息系统（SPD）、医院与供应商互联互通数据平台系统、无线射频信息系统、智能硬件管理系统、可视化监管平台展示系统；可实现医院信息系统（HIS）、SPD、财务系统、供应商 ERP 等系统信息互通
产品覆盖范围	系统可为高值医用耗材、低值医用耗材、IVD 体外诊断试剂等全领域的医用耗材提供院内集约化管理服务，其中系统还针对骨科与 IVD 进行了个性化的功能优化。 试剂管理方面，系统提供自动化核销的使用登记；自动监控库存存储环境的温度与湿度，并根据试剂消耗情况进行配送；系统通过录入试剂运输的冷链信息，监控运输全过程的温湿度变化；此外，系统提供新批号试剂性能验证功能。 骨科耗材管理方面，系统与医院信息系统深度对接，可基于医学影像辅助医生进行术前手术方案规划，并根据规划方案自动生成耗材采购清单和生成采购计划	SPD 平台数据覆盖 7.98 万有效注册证、1.86 万家经营企业、6,700 多家生产厂商信息、超过 177 万个产品品规，覆盖医院使用耗材全品类，常用耗材的 80%以上	覆盖包含高值医用耗材、低值医用耗材、IVD 体外诊断试剂等医用耗材的全领域
数据接口设计	系统提供统一的数据接口平台，实现与医院信息系统的对接，业务系统通过接口平台与外部	—	软件接口包含医院信息系统（HIS）等软件接口、供应商 ERP 软件接口、智能硬件管理系统

功能特点	建发致新	国科恒泰	塞力医疗
	系统进行数据交互，将外部系统隔离在业务系统外，有效减少外部系统间的数据差异对业务系统造成的影响		软件接口等
医保结算与控耗支持	系统为医院 DRGS/DIP 医保结算提供及时可靠的数据支持。系统控耗管理功能在医院耗材发生使用的用量增加等异常情况时，对各科室所使用的产品进行数量管控，目前，系统已实现专科专用（特定规格型号的产品仅能被特定科室申领）及科室控耗（特定规格型号的产品在特定科室限制自然月申领总量）功能	—	在原有的医院 SPD 智慧精益管理业务中叠加医保控费（DRGs）、医疗辅助诊疗（CDSS）等系统，为医疗机构提供医用耗材智能化、精细化管理
智能硬件设备	结合物联网技术，配置原码解析 PDA、RFID 智能柜、RFID 智能冰箱、电子标签等智能化设备，实现科室耗材管理无人值守、过程监控等自动化管理，提高库房智能化物流管理水平	公司开发 RFID 耗材柜、智能感知柜、智能货架、无人值守库房等，通过信息条码技术处理，实现院内一级物流仓库的验收入库、日常库存养护等	提供高值耗材智能管理柜、智能冷链冰箱、重力感应柜、智能物流机器人、手持智能扫码终端、服务器、显示大屏等硬件设备设施，并根据医院库房情况进行现代化及信息化改造等；实现对医院科室二级库精细化管理，有效减少在库损耗；与信息系统结合，实现医用耗材全流程可追溯，降低安全事故风险
数据分析及运营情况监控	系统提供运营分析、运营数据及临床科室数据监控、追溯管理、预警管理、供应商产品效期分析、在库材料分析等功能，帮助医院有效提高物资管理的质量	—	系统可动态进行各科室耗材成本绩效分析

数据来源：Wind，上市公司定期报告、招股说明书

同行业可比公司根据自身的业务发展需求研发相应的信息化管理软件，其主要功能与发行人不存在重大差异。发行人根据自身业务特点、政策要求和行业发展趋势自主研发信息管理系统，其内嵌的条码解析算法等具有独特优势，

通过条码解析算法，发行人可实现对医疗器械产品条码的全自动解析，准确度高、速度快，帮助发行人实现使用原条码模式管理医疗器械产品的出入库、物流及配送，避免流通过程中使用赋码模式而产生的“一物多码”和信息碎片化、孤岛化的问题。与同行业企业开发的类似系统相比，发行人开发的系统具有一定的创新性。

3、发行人上述 2 个系统的开发背景，技术人员配备，外协软件开发或软件采购情况

发行人信息化医疗器械流通管理系统和医用耗材集约化运营（SPD）管理系统均系公司全程主导开发，其开发背景及过程如下：

2015 年 9 月，在开展医疗器械流通业务之初，为满足医疗器械流通精益化、可追溯化管理和发行人全国多区域的一体化管理要求，发行人委托第三方开发“致新医疗供应链操作云平台软件 V1.0”，并取得该软件的软件著作权。在“致新医疗供应链操作云平台软件 V1.0”交付时，该软件仅具备对医疗器械进、销、存环节的基本管理能力。随着发行人自有信息系统开发团队的建设，发行人在业务开展过程中根据行业痛点、业务需求和政策要求对该项软件进行自主维护与升级，开发了订货系统、工具管理、资金管理、设备管理、返利管理、账期管理等多项功能模块。截至报告期期末，“致新医疗供应链操作云平台软件 V1.0”已成为一款专门针对医疗器械流通业务的信息化管理工具。发行人不断积累信息化开发经验，形成了信息化管理系统的自主研发能力。截至报告期期末，公司自主研发了“致新平台数据分析系统”、“致新平台客户订货系统软件”、“致新产品云平台软件”等多项软件，与“致新医疗供应链操作云平台软件 V1.0”共同组成了公司的信息化医疗器械流通管理系统，信息化管理覆盖了从采购、库存、流通及终端使用的各个环节，有效满足了医疗器械流通管理的要求，形成了医疗器械流通管理的数字化生态。

在耗材零加成和医保支付体系（DRGs/DIP）改革等医改政策的推动下，终端医疗机构对医用耗材规范化、精细化管理的要求日益提高，医院对于医用耗材集约化管理（SPD）模式的需求日益增长。发行人立足于多年医疗器械流通业务的深厚积累，自主研发了“智信链智慧医用耗材管理软件 V1.0”、“智信链数据分析软件”、“医院供应商资质管理软件”等多项院内耗材集约化管理软件，

形成了医用耗材集约化运营（SPD）管理系统，并通过委托研发方式研发“医院手术室耗材管理软件 V1.0”，进一步完善和补充公司医用耗材集约化运营（SPD）管理系统的手术室管理功能。

截至报告期期末，发行人已建立起一支 43 人的高素质研发团队，包含产品研发、测试和实施的专业化技术人才，信息化管理研发能力扎实，为发行人医疗器械流通业务的不断发展提供技术支撑。

（五）补充说明发行人被评选为“T/CFLP 0023-2019《医药产品医院院内物流服务规范》团体标准试点单位”的背景，评选主体情况及权威性，主要参选及获评主体情况，评选条件，获评试点单位的主要职责及目标，对行业的影响，对发行人自身业务的影响

1、发行人被评选为“T/CFLP 0023-2019《医药产品医院院内物流服务规范》团体标准试点单位”的背景，评选主体情况及权威性

《医药产品医院院内物流服务规范》是由中国物流与采购联合会医疗器械供应链分会牵头起草的一项行业标准，该服务规范自 2019 年 11 月 5 日开始施行。2021 年 12 月 14 日，国家发改委办公厅印发《2021 年推荐性物流行业标准项目计划的复函》，批准 6 项推荐性物流行业标准项目计划，其中包含《医药产品医院院内物流服务规范》行业标准，标准规定了从事医药产品医院院内物流服务的基本要求和基本要求，适用于物流服务商对医院院内除药品、大型医疗设备之外的医药产品的物流服务。

《医药产品医院院内物流服务规范》团体标准试点单位的评选由中物联医疗器械供应链分会在全国物流标准化技术委员会医疗器械物流标准化工作组的指导下组织开展，评选具有提供院内物流服务所需团队、软件及硬件能力，并具有稳定实施医院院内物流项目 6 个月以上经验的企业及医疗机构。全国物流标准化技术委员会、中国物流与采购联合会医疗器械供应链分会均为国内医疗器械流通行业具有影响力的全国性社团组织，在行业内具有较高的权威性。

2、主要参选及获评主体情况

在首批获批的 58 家试点单位中，32 家为国内知名的医院院内物流服务业企业，如塞力斯医疗科技集团股份有限公司、上药医疗器械（上海）有限公司、

华润医药商业集团医疗器械有限公司、国药控股（山东）医疗器械有限公司、国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司、九州通医疗器械集团有限公司、瑞康医药集团股份有限公司等等，26 家为国内中大型医疗机构，包括如上海交通大学附属第一人民医院、山东省立医院、山东省立第三医院、湖南省人民医院、南京第一医院等多家大型三甲医院。

3、获评试点单位的主要职责及目标，对行业的影响，对发行人自身业务的影响

发行人获评标准试点单位后，以《医药产品医院院内物流服务规范》的要求和标准开展医院院内物流服务，不断推进该标准的宣贯工作，提高标准影响力，扩大标准参与范围，为行业提供有效参考。

发行人以获评试点单位为契机，进一步提高软硬件融合度，细化管理颗粒度，在医用耗材集约化运营（SPD）业务中实现实施标准化、运营规范化和内控合规化，协助医疗机构解决运营过程中的痛点和难点问题，通过打造标杆项目积累项目运营经验和建立良好声誉。

（六）结合上述内容，进一步说明发行人的核心竞争力，是否满足《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》的创业板行业定位的相关要求

1、发行人所属行业不属于创业板负面清单约束行业

根据《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》（以下简称“《申报及推荐暂行规定》”），创业板发行上市推荐行业负面清单包括：（1）农林牧渔业；（2）采矿业；（3）酒、饮料和精制茶制造业；（4）纺织业；（5）黑色金属冶炼和压延加工业；（6）电力、热力、燃气及水生产和供应业；（7）建筑业；（8）交通运输、仓储和邮政业；（9）住宿和餐饮业；（10）金融业；（11）房地产业；（12）居民服务、修理和其他服务业。

根据《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），发行人所属行业为批发业（F51）；根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），发行人所属行业为医药及医疗器材批发（F515）中的医疗用品及器材批发（F5154），不属于负面清单约束行业，符合《申报及推荐暂行规定》的相关要求。

2、发行人持续推动信息管理技术在传统医疗器械流通业务中的应用，具有创新、创造和创意特征

发行人针对医疗器械流通行业的实际情况和供应商与客户需求，结合信息管理技术的发展趋势，聚焦于信息化管理在医疗器械流通业务中的应用，打造“信息化医疗器械流通管理系统”等多个信息管理系统对医疗器械流通业务和日常经营进行信息化管控，截至 2022 年 9 月 30 日，发行人已取得了 33 项软件著作权，具有较强的自主创新能力，发行人全资子公司湖南锐辰负责公司信息系统的研发、实施和运维，湖南锐辰 2018 年、2021 年持续被认定为高新技术企业，发行人具有创新创业的企业特征。

发行人研发的“信息化医疗器械流通管理系统”等系统通过对全国范围内仓库、子公司的运营进行统一的数字化管理，及时收集运营、仓储、物流运作情况，优化采购、库存管理、调拨、配送、销售、退货等多个环节，实现资源和信息共享，解决了行业传统管理方式中产业链上下游信息流动不畅、仓储混乱、效率低下、配送缓慢、难以追溯和监管困难等行业痛点，提升发行人在医疗器械流通业务中的管理能力和运营效率，具体体现在：

环节	传统医疗器械流通业务痛点	建发致新的信息化管理方案
生产厂商	生产厂商对下游经销商、终端医院等流通各环节的掌控程度低，无法及时掌握下游的库存分布、销量及使用情况，且经销商数据反馈速度慢，数据可信度及质量低	信息化管理为生产厂商提供更具时效性的产品流通数据，数据反馈速度快、可信度及数据质量高，通过整合高值医疗器械流通过程中的“货物流、资金流、信息流”提升生产厂商对渠道的控制力，生产厂商可及时了解下游流通环节中的产品实时库存分布、终端销售情况、是否存在串货等情形，帮助提高生产厂商的市场感知能力和市场敏感度
经销商	传统电话订货等方式效率低，易出错；订货数量、频率由人工主观判断，缺失客观数据支撑，常出现订货过多，库存高，资金占用大，或订货品类、数量不能满足终端需求的情况；终端响应速度慢，沟通成本和管理成本高，退换货流程复杂	产品信息可视化程度高，下单流程清晰、明确；系统帮助实现简易、快捷的退换货流程；通过出入库数据等实时监控下游经销商、终端医院中的消耗量、库存数量等情况，为经销商提供客观数据支持，辅助经销商科学、合理订货，维持供应安全充足的基础上减少经销商资金占用
终端医院	终端医院对高值耗材的采购具有小批量、高频率的特点，且高值耗材品种众多、规格型号复杂，传统流通配送依赖人工进行信息处理，常发生分拣错误、产品丢失等情况，配送速度缓慢，无法满足终端医院的需求；传统补货方式难以在保障	智能化的信息系统通过提升库管、分拣、交接等环节的准确性及效率提高配送的速度、准确性及安全性，有效满足终端医院对时效性、配送精准性与安全性的要求；信息系统动态管理院端库存，保障库存充足、及时的同时减少库存积压，提高库存周转效率

	安全库存和减少库存积压间取得平衡	
监管机构	医疗器械产品流通数据收集困难，数据质量低、数量少、反馈慢，监管机构对医疗器械流通的监管难度大，难以达成有效监管	信息化管理帮助实现医疗器械从生产厂商至终端医院流通全过程的数据自动收集、处理与管理，提升了流通环节中数据的真实性、及时性、可靠性和可追溯性。帮助监管机构有效监管医疗器械的流通过程，实现流通过程的可追溯化管理

发行人依托在医疗器械流通业务中应用信息化管理的丰富经验，充分利用自主研发能力，自主开发了“医用耗材集约化运营（SPD）管理系统”等，发行人以上述系统为基础，结合发行人的医用耗材运营和管理能力，为终端医疗机构客户提供院内医用耗材的集约化管理（SPD）服务。发行人“医用耗材集约化运营（SPD）管理系统”覆盖从采购到消耗结算的各个环节，一体化地统筹管理院端医用耗材，实现对院内医用耗材的日常采购、配送、使用、结算等过程的集中化和精细化管理，降低了医改后医疗机构面对的成本压力，帮助医疗机构客户构建专业化、信息化的院内物流体系，提高了医用耗材采购计划的准确性，减少了院内库存，提升了院内医用耗材流通的效率。发行人的“医用耗材集约化运营（SPD）管理系统”解决了传统管理模式中医用耗材采购管理粗放、供应商管理困难、耗材消耗管控效率低下、医疗耗材数据指标无法有效监控、财务核算滞后易错等一系列痛点、难点，具体体现在：

环节	公立医院面临的挑战	SPD 信息管理优势
经营压力	传统的管理模式往往采用配送到院内后就进行直接入库及出库，未与临床使用消耗相关联，如果疏于对医用耗材的盘点，易造成多采购、漏采购、误采购等问题，浪费大量采购资源；此外为保证临床医用耗材的供应，院内仓库及科室仓库往往堆积大量的库存，增加了资金和场地的占用	SPD 管理系统通过合理库存管理等方式大幅降低库存和损耗成本，释放部分运营流动资金；通过主动送货、上架、扫码消耗、智能柜存储、自动计数、扫码计费等功能，将大量人力从基础工作释放，提升运营效率
管理精细化	公立医院补偿机制改革明确将“精细化管理”作为消化耗材零加成损失的途径之一，但目前大多数医院的管理不能完全满足医院精细化运营的要求，如医用耗材物流效率低下、库存管理混乱、高值耗材无法追溯等	SPD 管理以信息化方案管理院内耗材，避免过期耗材在库，保证医疗安全；联通收费系统，杜绝错收、漏收、多收等情况的发生；管理颗粒度由商品级和批次细化到标签级和最小使用单位，提高管理精度；耗材全流程可追溯管理，满足监管要求
数字化转型	《关于推动公立医院高质量发展意见》明确提出“建设智慧医院”的要求，数字化转型是公立医院高质量发展的重要支撑，如何利用数字化信息技术与医疗服务深度融合，建设智慧	通过 SPD 运营监控中心，可生成多维度、可视化的数据信息，对耗材运行的过程监控更便捷，为提高管理精度，减轻管理人员工作量，降低运营成本、堵塞消费漏洞、实时监控提供

环节	公立医院面临的挑战	SPD 信息管理优势
	医院，推动医院高质量发展是公立医院面临的难题	信息化平台，有助于公立医院的数字化转型

综上，发行人所处行业不属于创业板负面清单规定的情形，业务具有良好成长性，发行人在传统医疗器械流通业务中应用信息技术予以管理，持续推动信息技术与主营业务的融合，解决了多项困扰行业发展的痛点、难点，优化了医疗器械流通的流程，提升行业整体效能，体现了新技术与传统行业的融合，创新、创造、创意特征明显，符合创业板定位。

二、申报会计师核查意见

（一）核查过程

1、查询国家组织医用耗材集中采购平台网站公布的集中带量采购公告信息，查阅《中国医疗器械蓝皮书（2022）》，了解发行人所处细分市场的规模及变动趋势；

2、查询同行业可比公司公开信息，了解可比公司经营信息，获取营业收入、净利润、研发费用等情况；

3、获取发行人研发费用投入明细资料等，核查发行人研发投入、人员的情况；

4、访谈发行人核心技术人员并查验软件著作权证书、委托开发合同、转让合同及中国版权保护中心出具的概况查询结果等文件，了解各项技术资产来源、形成发展过程及目前状态；

5、取得发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员签署的调查表、确认函及相关软件著作权受托开发单位出具的确认函、查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站并访谈核心技术人员，确认是否存在相关技术资产来源于董事、监事、高管人员、核心技术人员曾任职单位职务成果、董事、监事、高管人员、核心技术人员是否存在违反曾任职单位竞业禁止/限制协议情形及是否存在知识产权纠纷或潜在纠纷的情形；

6、获取发行人提供的医疗器械流通业务、医用耗材集约化管理（SPD）业务曾获奖项情况，查阅《医药产品医院院内物流服务规范》团体标准试点单位

申报工作有关公告，查阅《医药产品医院院内物流服务规范》参选及获评主体情况，与发行人访谈确认获评试点单位对发行人自身业务的影响；

7、查阅《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》，将公司具体情况与相关规定进行比对，分析公司是否符合相关规定，是否符合创业板定位。

（二）核查结论

申报会计师对上述事项中涉及财务的事项进行了核查，从财务角度申报会计师认为：

1、发行人现已发展成为血管介入医疗器械市场中的较大的流通商之一，其销售的主要血管介入医疗器械产品在其细分市场均已占有一定的市场份额。发行人营业收入规模与同行业可比公司相比，虽仍存在一定差距，但其全国性布局以及专注于医疗器械流通领域的专业化发展，发行人仍具备较强的竞争力。报告期内，发行人营业收入持续上升而净利润规模有所下降，符合市场及行业变动情况；

2、截至报告期期末，发行人核心业务及数据平台软件正在研发中，其他项目均已开发完成并取得相应的软件著作权，相应信息系统在提高运营效率的同时满足了医疗器械流通过程可追溯的监管要求，符合公司业务发展需求；报告期内，发行人的研发投入情况与同行业可比公司相比，符合行业研发投入的情况，研发投入及研发人员配备与公司业务增长相匹配，足以支持公司的研发创新业务；

3、除委托开发及受让取得的软件著作权外，发行人的核心技术或资产均来自于自主研发，不存在来源于董事、监事、高管人员、核心技术人员在曾任职单位职务成果的情形；发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在违反其原任职单位竞业禁止协议的情况；发行人及其董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在知识产权纠纷或潜在纠纷的情形；

4、为满足发行人在全国范围内开展医疗器械流通业务的一体化运营需求和发展院内医用耗材集约化管理（SPD）业务的需要，发行人分别研发了“信息化医疗器械流通管理系统”和“医用耗材集约化运营（SPD）管理系统”；上述

系统中“致新医疗供应链操作云平台软件 V1.0”与“医院手术室耗材管理软件 V1.0”系发行人委托第三方开发；发行人“信息化医疗器械流通管理系统”及“医用耗材集约化运营（SPD）管理系统”切实解决了高值医疗器械流通过程和院内医用耗材管理过程中的痛点、难点，在降低运营成本的同时提高了运营效率，发行人开发的系统具有一定的创新性；

5、发行人不属于《创业板推荐规定》中“负面清单”所列行业企业，发行人通过信息技术与主营业务的融合，体现了新技术与传统行业的融合，创新、创造、创意特征明显，符合创业板定位。

问题 7 关于关联交易

申报文件显示：

(1) 发行人收购德尔医疗前，该公司与原母公司建发股份（600153.SH）往来作为其内部交易抵销，收购后该部分交易需要还原并视为关联交易进行披露；

(2) 报告期内发行人存在租赁建发集团及其子公司的房屋用于办公的情形。

请发行人：

(1) 区分交易内容，逐一具体说明因收购德尔医疗而披露的与建发股份间关联交易的内容，交易必要性，是否可替代，对比市场同类型产品定价说明交易定价依据及公允性；

(2) 说明关联租赁房屋的必要性，定价依据及合理性；租赁房产的情况，用途，面积，占发行人生产经营面积，是否属于核心生产场所；

(3) 说明上述关联交易未来是否将长期持续存在，是否对发行人的独立性构成重大不利影响，是否存在利益输送或其他利益安排；

(4) 结合《企业会计准则》及《审核问答》相关内容，披露发行人是否已完整认定并披露关联方，若否，请补充披露关联方及关联交易。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复

(一) 区分交易内容，逐一具体说明因收购德尔医疗而披露的与建发股份间关联交易的内容，交易必要性，是否可替代，对比市场同类型产品定价说明交易定价依据及公允性

报告期内，德尔医疗曾为建发股份（600153.SH）下属专门从事医疗器械流通业务的公司，2021年4月，为解决与发行人的同业竞争问题，发行人全资收购了德尔医疗，德尔医疗成为发行人全资子公司。在上述重组完成后，德尔医疗直接控股股东由建发股份（600153.SH）变更为发行人。

重组前德尔医疗与建发股份（600153.SH）合并范围内子公司之间的往来，

建发股份（600153.SH）作为内部交易抵销。在发行人收购德尔医疗后，报告期内德尔医疗与建发股份（600153.SH）及其子公司间的内部交易需要还原，视为关联交易进行披露。相关交易具体如下：

1、关联采购

单位：万元

关联方	关联采购内容	具体内容	2022年1-6月	占2022年1-6月营业成本比重	2021年度	占2021年营业成本比重	2020年度	占2020年营业成本比重
建发集团及其子公司	采购商品	医疗器械	4,764.16	0.94%	35,977.72	3.86%	14,429.49	1.80%
	接受服务	仓储及物流服务	863.27	0.17%	1,649.84	0.18%	1,027.48	0.13%
	其他	防疫物资及日常办公用品等	101.69	0.02%	45.10	0.00%	395.37	0.05%
合计			5,729.12	1.13%	37,672.66	4.04%	15,852.34	1.98%

德尔医疗关联采购具体包括采购商品、接受服务和购买防疫物资及日常办公用品等。

（1）采购商品的关联交易

2020年、2021年和2022年1-6月德尔医疗向建发股份（600153.SH）及其子公司采购商品的金额分别为14,429.49万元、35,977.72万元和4,764.16万元。2022年1-6月，由于公司存量存货转移基本完成，公司采购商品的关联交易金额较去年同比下降。

具体交易明细如下：

主要采购内容	关联采购背景	2022年1-6月采购金额（万元）	交易定价依据及公允性、是否可替代
泰尔茂等产品线	存货转移	1,554.81	存货转移主要系解决同业竞争问题，建发股份（600153.SH）及其子公司终止医疗器械授权后，德尔医疗2022年4月自厂家取得上述业务授权所发生的关联往来，存货转移定价主要根据产品成本进行定价
美国 Fortebio	关联方系海外采购平台，主要为建发股份（600153.SH）及其子公司提供进出口代理	3,209.36	主要参考产品成本进行定价，是一种过渡期安排
合计		4,764.16	
主要采购内容	关联采购背景	2021年度采购金额（万元）	交易定价依据及公允性、是否可替代
美敦力（缝线、补片、GIH、ERPH、血管通路等）产品	存货转移	14,417.38	存货转移主要系解决同业竞争问题，建发股份（600153.SH）及其子公司终止医疗器械授权后，德尔医疗自厂家取得上述业务授权所发生的关联往

主要采购内容	关联采购背景	2022年1-6月采购金额(万元)	交易定价依据及公允性、是否可替代
康辉骨科		3,544.17	来, 存货转移定价主要根据产品成本进行定价
爱朋镇痛泵		4,744.39	
达芬奇机器人等		3,635.74	
美国 Fortebio	关联方系海外采购平台, 主要为建发股份(600153.SH)及其子公司提供进出口代理	2,358.54	主要参考产品成本进行定价, 是一种过渡期安排
医疗设备	中标柏乡中心医院二期扩建项目相关配套设备	3,523.71	根据医院需要组合采购配套设备, 定价主要参考入院中标价格进行定价
柯惠缝线	建发股份(600153.SH)及其子公司亦涉及医疗器械流通业务, 并在业务中获得部分国外医疗器械厂商授权。因此, 德尔医疗部分产品系通过建发股份(600153.SH)及其子公司采购, 系日常业务往来	850.69	相关交易定价参考建发股份(600153.SH)及其子公司向无关联第三方销售定价
泰尔茂等血管介入产品		806.19	
MEDI 康复器械等产品		1,320.68	
其他耗材		776.22	
合计		35,977.71	
主要采购内容	关联采购背景	2020年度采购金额(万元)	交易定价依据及公允性、是否可替代
爱朋镇痛泵	存货转移	4,069.73	存货转移主要系解决同业竞争问题, 建发股份(600153.SH)及其子公司终止医疗器械授权后, 德尔医疗自厂家取得上述业务授权所发生的关联往来, 存货转移定价主要根据产品成本进行定价
贝克曼试剂		4,860.48	
康迪吻合器		168.49	
Lumenis 激光治疗仪	关联方系海外采购平台, 主要为建发股份(600153.SH)及其子公司提供进出口代理	1,205.08	主要参考产品成本进行定价, 是一种过渡期安排
柯惠缝线	日常业务往来	2,057.39	相关交易定价参考建发股份(600153.SH)及其子公司向无关联第三方销售定价
泰尔茂等血管介入产品		1,047.98	
BD 分药机		481.56	
其他耗材		538.76	
合计		14,429.49	

德尔医疗向建发股份(600153.SH)及其子公司采购商品主要为存货转移, 2020年、2021年、2022年1-6月采购金额分别为9,098.70万元、26,341.68万元和1,554.81万元, 占采购商品的关联交易比例分别为63.06%、73.22%和32.64%, 主要系建发股份(600153.SH)及其子公司终止医疗器械授权后, 德尔医疗自厂家取得上述业务授权所发生的关联往来; 存货转移定价主要根据产品

成本进行定价，2020年存货转移主要系由于建发股份（600153.SH）及其子公司内部业务调整导致，2021年建发股份（600153.SH）及其子公司为解决与发行人同业竞争，终止美敦力（缝线、补片、GIH、ERPH、血管通路）等产品线授权，将部分存量存货转移至德尔医疗，导致与存货转移相关的关联采购增加较多。2022年1-6月，由于公司存量存货转移基本完成，公司上半年采购商品的关联交易金额较去年同比下降。该类关联采购是一种过渡期安排，截至本问询回复报告出具之日，建发股份（600153.SH）及其子公司所有医疗器械授权已终止完毕，公司未来不会发生该类关联采购。

其次，建发股份（600153.SH）下属子公司从事进出口代理业务，德尔医疗由于临时业务需求向其进行采购，主要参考产品成本进行定价，该类关联采购是一种过渡期安排，公司未来逐步减少该类关联采购。

最后，由于建发股份（600153.SH）及其子公司亦涉及医疗器械流通业务，并在业务中获得部分国外医疗器械厂商授权。因此，德尔医疗与建发股份（600153.SH）及其子公司产生少量业务往来，部分产品系通过建发股份（600153.SH）及其子公司采购，主要参考建发股份（600153.SH）及其子公司向无关联第三方销售价格定价，关联交易定价公允，公司未来逐步减少该类关联采购。2022年1-6月，德尔医疗与建发股份（600153.SH）及其子公司已无医疗器械日常业务往来。

上述关联采购交易发生的原因主要系德尔医疗曾为建发股份（600153.SH）下属专门从事医疗器械流通业务的公司，德尔医疗与建发股份（600153.SH）合并范围内子公司之间的往来属于正常集团公司内部交易，在发行人收购德尔医疗后，为解决建发股份（600153.SH）及其子公司与发行人的同业竞争问题，关联交易具有必要性。截至本问询回复报告出具之日，建发股份（600153.SH）及其子公司所有医疗器械授权已终止完毕。

（2）接受服务的关联交易

2020年、2021年和2022年1-6月德尔医疗向建发集团及其子公司接受服务的金额分别为1,027.48万元、1,649.84万元和863.27万元，主要系德尔医疗向建发集团及其子公司采购仓储管理相关服务。

关联交易产生原因主要系建发集团及其子公司业务板块多元化，包括提供仓储物流管理相关服务的建发物流集团有限公司及下属物流企业，德尔医疗曾为建发股份（600153.SH）子公司，基于建发物流集团有限公司及下属物流企业以往仓储管理服务经验，德尔医疗向其采购仓储物流管理相关服务，相关采购主要参考地段租金成本、物流费用、当地人力成本等因素影响综合协商定价。2021年发行人收购德尔医疗后，基于合作的连贯性及便利性，德尔医疗继续向建发集团及其子公司采购仓储物流管理相关服务，相关交易定价原则与收购前保持一致，上述交易具有商业合理性与必要性。

（3）其他

除了采购商品及接受服务的关联交易外，在发行人收购德尔医疗前，2020年、2021年和2022年1-6月德尔医疗向建发集团及其子公司采购零星日常办公用品及定制防疫物资，采购分别为395.37万元、45.10万元和101.69万元，主要是基于日常办公需求，采购金额较小，相关交易由集团对各子公司统一定价，交易具有商业合理性与必要性。

2、关联销售

单位：万元

关联方	关联销售内容	具体内容	2022年1-6月	占2022年1-6月营业收入比重	2021年度	占2021年营业收入比重	2020年度	占2020年营业收入比重
建发集团及其子公司	销售商品	医疗器械	334.63	0.06%	9,163.10	0.91%	4,337.08	0.51%
	提供服务	招投标服务、物流服务	3.34	0.00%	704.13	0.07%	1,949.82	0.23%
	其他	防疫物资	22.17	0.00%	0.93	0.00%	1,591.31	0.19%
合计			360.14	0.07%	9,868.16	0.98%	7,878.21	0.92%

德尔医疗向关联方销售的具体内容包括销售商品、提供服务和销售防疫物资等。

（1）销售商品

2020年、2021年和2022年1-6月德尔医疗向建发股份（600153.SH）及其子公司销售商品的金额分别为4,337.08万元、9,163.10万元和334.63万元。2022年1-6月，由于上市公司建发股份（600153.SH）及其子公司授权转移基本

履行完成，公司及其子公司销售商品的关联交易金额较去年同比下降。

具体交易明细如下：

主要销售内容	关联销售背景	2022年1-6月销售金额（万元）	交易定价依据及公允性、是否可替代
医疗设备	建发股份（600153.SH）及其子公司利用其属地优势参与医院医疗设备的投标，并在中标后向德尔医疗采购，该类关联销售业务发生具有临时性；2021年建发股份（600153.SH）及其子公司中标空军特色医学中心集中采购合同和北京大学人民医院医疗设备集中采购合同，中标金额311.20万元	244.21	①建发股份（600153.SH）及其子公司为履行已中标业务合同，部分医疗产品需向公司采购，公司向其销售金额244.21万元，由于不同产品、不同型号差异较大，交易定价参考终端医院中标价格后约定基础毛利率，整体销售毛利率为2.80%； ②截至本问询回复报告出具之日，建发股份（600153.SH）及其子公司已终止新增相关医疗设备的投标业务，公司未来不会向关联方销售
检验试剂（IVD）	2020年前，检验试剂（IVD）业务由厂家授权给建发股份（600153.SH）其他子公司并进行终端医院入院销售，2020年建发股份（600153.SH）基于业务调整，将检验试剂（IVD）业务整体调整至德尔医疗，建发股份（600153.SH）及其子公司曾是泉州市第一医院、厦门市第三医院、福建医科大学附属协和医院等医院的配送商，由于医院转配送商流程尚未完成，在德尔医疗取得终端医院配送资质前，德尔医疗作为厂家授权经销商，通过建发股份（600153.SH）及其子公司进行上述医院入院销售	59.82	①交易定价与建发股份（600153.SH）及其子公司向上述医院销售的产品价格基本一致，交易定价具有合理性； ②截至本问询回复报告出具之日，医院转配送商流程已完成，德尔医疗已取得终端医院配送资质，公司未来不会向关联方销售
其他	主要为建发股份（600153.SH）及其子公司向关联方医院销售部分医疗器械	30.60	①相关交易定价参考建发股份（600153.SH）及其子公司向无关联第三方销售定价； ②该关联销售占比较小，公司对关联方不存在重大依赖及利益输送
合计		334.63	
主要销售内容	关联销售背景	2021年度销售金额（万元）	交易定价依据及公允性、是否可替代
医疗设备	建发股份（600153.SH）及其子公司利用其属地优势参与医院医疗设备的投标，并在中标后向德尔医疗采购，该类关联销售业务发生具有临时性；2021年建发股份（600153.SH）及其子公司中标北京积水潭医院、北京大学人民医院和广灵县中医医院等医疗设备采购项目，中标金额约7,000万	8,100.69	建发股份（600153.SH）及其子公司为履行已中标业务合同，部分医疗产品需向公司采购，公司向其销售金额6,968.52万元，涉及50余种医疗设备，由于不同产品、不同型号差异较大，交易定价参考终端医院中标价格后约定基础毛利率，整体销售毛利率为2.47%；
检验试剂（IVD）	2020年前，检验试剂（IVD）业务由厂家授权给建发股份（600153.SH）其他子公司并进行	1,062.41	交易定价与建发股份（600153.SH）及其子公司向上述医院销售的产品价格基本一致，

	终端医院入院销售，2020年建发股份（600153.SH）基于业务调整，将检验试剂（IVD）业务整体调整至德尔医疗，建发股份（600153.SH）及其子公司曾是泉州市第一医院、厦门市第三医院、福建医科大学附属协和医院等医院的配送商，由于医院转配送商流程尚未完成，在德尔医疗取得终端医院配送资质前，德尔医疗作为厂家授权经销商，通过建发股份（600153.SH）及其子公司进行上述医院入院销售		交易定价具有合理性
合计		9,163.10	
主要销售内容	关联销售背景	2020年度销售金额（万元）	交易定价依据及公允性、是否可替代
检验试剂（IVD）	2020年前，检验试剂（IVD）业务由厂家授权给建发股份（600153.SH）及其子公司并进行终端医院入院销售，2020年建发股份（600153.SH）基于业务调整，将检验试剂（IVD）业务整体调整至德尔医疗，建发股份（600153.SH）及其子公司曾是福建省漳州市医院、福建省福清市医院、泉州市第一医院、厦门市第三医院、福建医科大学附属协和医院等医院的配送商，由于医院转配送商流程尚未完成，在德尔医疗取得终端医院配送资质前，德尔医疗作为厂家授权经销商，通过建发股份（600153.SH）及其子公司进行上述医院入院销售	3,462.23	交易定价与建发股份（600153.SH）及其子公司向上述医院销售的产品价格基本一致，交易定价具有合理性
其他	关联方系海外采购平台，主要为建发股份（600153.SH）及其子公司提供进出口代理，主要系公司通过关联方境外平台销售口罩 800 万元	874.84	主要参考成本进行定价，未来不会发生该类交易
合计		4,337.08	

发行人向关联方销售商品主要包括医疗设备及检验试剂（IVD）两大类，其中医疗设备销售产生原因主要系建发股份（600153.SH）及其子公司利用其属地优势参与医院医疗设备的投标，2021年建发股份（600153.SH）及其子公司中标北京积水潭医院、北京大学人民医院和广灵县中医医院等医疗设备采购项目，中标金额约 7,000 万，建发股份（600153.SH）及其子公司为履行已中标业务合同，部分医疗产品需向公司采购，公司向其销售金额 6,968.52 万元，涉及 50 余种医疗设备，交易定价参考终端医院中标价格后约定基础毛利率，整体销售毛利率为 2.47%，该类关联销售业务发生具有临时性；2022 年 1-6 月，由于上市公司建发股份（600153.SH）及其子公司授权转移基本履行完成，公司及其

子公司销售商品的关联交易金额较去年同比下降。截至本问询回复报告出具之日，建发股份（600153.SH）及其子公司已终止新增相关医疗设备的投标业务，公司未来不会产生新的销售医疗器械产品的关联交易。

检验试剂（IVD）销售产生原因主要系 2020 年建发股份（600153.SH）基于业务调整，将检验试剂（IVD）业务整体调整至德尔医疗，建发股份（600153.SH）及其子公司曾是部分医院的供应商，由于部分医院变更配送商流程尚未完成，在德尔医疗取得医院配送资质前，德尔医疗作为厂家授权经销商，通过建发股份（600153.SH）及其子公司进行上述医院入院销售，交易定价与建发股份（600153.SH）及其子公司向上述医院销售的产品价格基本一致，截至本问询回复报告出具之日，德尔医疗已取得终端医院配送资质，公司未来不会发生该类关联方销售。

上述关联销售交易发生的原因主要系德尔医疗曾为建发股份（600153.SH）下属专门从事医疗器械流通业务的公司，德尔医疗与建发股份（600153.SH）合并范围内子公司之间的往来属于正常集团公司内部交易，在发行人收购德尔医疗后，建发股份（600153.SH）及其子公司为履行已中标业务合同，部分医疗设备向德尔医疗采购，关联销售具有临时性，上述交易定价参考终端医院中标价格后约定基础毛利率，截至本问询回复报告出具之日，建发股份（600153.SH）及其子公司已终止新增相关医疗设备的投标业务，未来不会产生新的销售医疗设备及检验试剂（IVD）关联交易。

（2）提供服务

2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月德尔医疗向建发集团及其子公司提供服务的金额分别为 1,949.82 万元、704.13 万元和 3.34 万元。

关联交易产生原因主要系建发股份（600153.SH）及其子公司亦涉及医疗器械供应链业务，部分货物的仓储需要具有医疗器械第三方仓储配送资质，德尔医疗具有医疗器械第三方仓储配送资质，为建发股份（600153.SH）及其子公司提供货物从入库到物流出库等一系列打包服务，不仅包括货物存储、货物包装、入出库操作、运输等一般仓储物流服务，还包括货物订单处理、建立信息查询系统等系统增值服务，内部服务定价主要参考地段租金成本、物流费用、当地

人力成本、信息软件维护开发费用、信息服务等因素影响综合协商定价，2021年发行人收购德尔医疗后，基于以往服务经验及便利性，德尔医疗继续为建发股份（600153.SH）及其子公司提供仓储物流服务，相关交易定价原则与收购前保持一致，上述交易具有商业合理性与必要性。截至本问询回复报告出具之日，德尔医疗未再向建发股份（600153.SH）及其子公司提供上述服务。

（3）销售防疫物资

除了销售商品及提供服务的关联交易外，在发行人收购德尔医疗前，2020年、2021年和2022年1-6月德尔医疗向建发集团及其子公司销售防疫物资的金额分别为1,591.31万元、0.93万元和22.17万元。2020年新型冠状病毒肺炎发生后，2020年德尔医疗作为建发集团防疫物资采购平台，向建发集团及其子公司销售防疫物资，2021年发行人收购德尔医疗后，关联销售金额逐步下降。

（二）说明关联租赁房屋的必要性，定价依据及合理性；租赁房产的情况，用途，面积，占发行人生产经营面积，是否属于核心生产场所

1、关联租赁房屋的必要性，定价依据及合理性

报告期内，发行人及其子公司向关联方租赁房产的具体情况如下：

单位：万元

关联企业名称	关联关系	采购内容	2022年1-6月	2021年度	2020年度
建发集团	发行人的间接控股股东	房屋租赁	89.47	152.63	114.11
上海兆御投资发展有限公司	建发集团的全资子公司	房屋租赁	290.04	87.75	—
合计			379.51	240.38	114.11

因发行人及其子公司实际经营需要租赁办公场所，厦门建发国际大厦、上海建发国际大厦正有闲置房产对外出租，经沟通后，发行人及其子公司认为房产所在地址位置和租赁价格均比较合适，且考虑到经营场所的稳定性及便利性，因此，经各方友好协商一致，由发行人及其子公司分别向建发集团及其子公司上海兆御投资发展有限公司按市场价格租赁上述房产作为办公场所，前述关联租赁具有必要性。

发行人向关联方租赁房产的价格均参照市场价格并经交易双方协商后确定，发行人向关联方租赁房产的价格与周边地段写字楼租赁价格对比情况如下：

房屋位置	所属区域	可供租赁面积 (m ²)	单位租金 (元/ m ² /天)	单位租金 (元/m ² /月)
德尔医疗办公地 (厦门建发国际大厦)	厦门市思明区	2,546.18 ^{注2}	2.59	77.70
发行人办公地 (厦门建发国际大厦)	厦门市思明区	56.62	2.59	77.70
上海致为办公地 (厦门建发国际大厦)	厦门市思明区	296.61 ^{注3}	2.60	78.00
中航紫金广场 (环岛东路 1801、1811 号)	厦门市思明区	385.00	2.42	72.60
明丰财富中心 (前埔东路 563 号)	厦门市思明区	745.00	2.40	72.00
厦门瑞达国际金融中心 (桃园路 16 号)	厦门市思明区	1,300.00	2.67	80.10
发行人办公地 (上海建发国际大厦 8F、 9F)	上海市杨浦区	3,215.01	3.18	95.40
鼎立大厦 (长阳路 235 号)	上海市杨浦区	120.00	3.30	99.00
安莉芳大厦 (昆明路 508 号)	上海市杨浦区	870.00	3.50	105.00

注 1：以上数据来自安居客网站；

注 2：根据德尔医疗与建发集团签订的房屋租赁合同，2020 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日的房屋租赁面积为 2,546.18 平方米，2022 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日的房屋租赁面积为 1,685.36 平方米，此处选按较大面积列示。

注 3：根据上海致为与建发集团签订的房屋租赁合同，2021 年 6 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日的房屋租赁面积为 188.22 平方米，2021 年 7 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日的房屋租赁面积为 296.61 平方米，此处选按较大面积列示。

厦门建发国际大厦周边地段类似写字楼的租金为 2.40-2.67 元/平方米/天，报告期内发行人及子公司德尔医疗、上海致为向建发集团租赁位于厦门建发国际大厦办公场所的租金价格分别为 2.59、2.59、2.60 元/平方米/天，租赁价格系参考所在位置办公场所租赁的市场价格为基础经双方协商后确定；上海建发国际大厦及周边地段类似写字楼的租金价格为 3.30-4.50 元/平方米/天，报告期内发行人向建发集团租赁位于上海建发国际大厦办公场所的租金为 3.18 元/平方米/天，租赁价格系参考所在位置办公场所租赁的市场价格为基础经双方协商确定。发行人厦门建发国际大厦、上海建发国际大厦办公地租赁房产的租赁价格与周边相近地段类似写字楼租赁房产的市场价格基本一致，不存在重大差异，租赁价格公允、合理。

综上所述，发行人报告期内发生的关联租赁具有必要性，定价公允，具有合理性。

2、关联租赁房产的情况，用途，面积，占发行人生产经营面积，关联租赁房产不属于发行人的核心生产场所

报告期内，发行人关联租赁房产的情况如下：

出租方	租赁房产位置	用途	面积 (m ²)	占生产经营面积比例 (%)
上海兆御投资发展有限公司	上海市杨浦区平凉街道杨树浦路 288 号第 8 层和 9 层	办公	3,215.01	4.78
建发集团	厦门市思明区环岛东路 1699 号建发国际大厦 1 号楼 12 层（独自承租专用部分）及避难层、4 至 5 层员工餐厅、6 层档案机柜室和裙楼 6 层会议室（与大厦其他租户共同承租共同使用部分）	办公	56.62	0.08
建发集团	厦门市思明区环岛东路 1699 号建发国际大厦 1 号楼 12 层（独自承租专用部分）及避难层、4 至 5 层员工餐厅、6 层档案机柜室和裙楼 6 层会议室（与大厦其他租户共同承租共同使用部分）	办公	2,546.18 ^注	3.78
建发集团	厦门市思明区环岛东路 1699 号建发国际大厦 1 号楼 12 层（独自承租专用部分）及避难层、4 至 5 层员工餐厅、6 层档案机柜室和裙楼 6 层会议室（与大厦其他租户共同承租共同使用部分）	办公	296.61 ^注	0.44

注：注：同上表注 2、注 3

发行人主要从事高值医疗器械的直销和分销业务，并为终端医疗机构提供医用耗材集约化运营（SPD）服务，所处行业属于批发业/医疗用品及器材批发，属于非生产型企业，发行人租赁的前述房产仅用于办公，不属于核心生产场所，租赁的办公场所市场供应较为充足，可替代性强，不会对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响。

（三）说明上述关联交易未来是否将长期持续存在，是否对发行人的独立性构成重大不利影响，是否存在利益输送或其他利益安排

发行人收购德尔医疗后，为解决同业竞争问题，建发股份及其子公司已将医疗器械授权终止，存量存货转移至德尔医疗。截至本问询回复报告出具之日，建发股份（600153.SH）及其子公司所有医疗器械授权已终止完毕，发行人对建发股份（600153.SH）及其子公司的关联采购对发行人独立性不构成重大不利影响，不存在利益输送或其他利益安排。

截至本问询回复报告出具之日，建发股份（600153.SH）及其子公司已终止新增相关医疗设备的投标业务，公司未来不会产生新的销售医疗器械产品的关联交易，发行人对建发股份（600153.SH）及其子公司的关联销售对发行人独立性不构成重大不利影响，不存在利益输送或其他利益安排。

德尔医疗不依赖建发股份（600153.SH）及其子公司进行销售，建发股份（600153.SH）及其子公司也不依赖德尔医疗进行采购，上述情形未来不会持续发生，对发行人独立性不构成重大不利影响，不存在利益输送或其他利益安排。

报告期内，发行人向关联方租赁办公场所，交易价格均为基于平等、自愿、公平的原则而做出的市场化决策，定价公允，交易具有商业合理性和必要性，预计将来会持续存在，关联租赁对发行人的独立性不构成重大不利影响，不存在利益输送或其他利益安排。

为规范和减少与发行人之间的关联交易，发行人控股股东建发医疗和间接控股股东建发集团、持股 5%以上股东、董事、监事和高级管理人员分别出具了《关于规范及减少关联交易的措施》，具体详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、发行人关联交易情况”相关内容。

（四）结合《企业会计准则》及《审核问答》相关内容，披露发行人是否已完整认定并披露关联方，若否，请补充披露关联方及关联交易

1、《企业会计准则第 36 号——关联方披露》

经对比《企业会计准则第 36 号——关联方披露》相关内容，发行人关联方的披露情况如下：

关联方认定要求	发行人的披露情况
该企业的母公司	招股说明书第七节第七项之“（一）关联方及关联交易”之“1、控股股东、间接控股股东及实际控制人”已披露
该企业的子公司	招股说明书第七节第七项之“（一）关联方及关联交易”之“7、发行人控股、参股企业”已披露
与该企业受同一母公司控制的其他企业	招股说明书第七节第七项之“（一）关联方及关联交易”之“5、控股股东、间接控股股东、实际控制人控制的其他企业”已披露
对该企业实施共同控制的投资方	无
对该企业施加重大影响的投资方	招股说明书第七节第七项之“（一）关联方

关联方认定要求	发行人的披露情况
	及关联交易”之“2、其它持有发行人 5%以上股份的股东及其一致行动人”已披露
该企业的合营企业	无
该企业的联营企业	无
该企业的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员	招股说明书第七节第七项之“(一)关联方及关联交易”之“2、其它持有发行人 5%以上股份的股东及其一致行动人”已披露
该企业或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员	招股说明书第七节第七项之“(一)关联方及关联交易”之“3、发行人董事、监事和高级管理人员”“4、控股股东及间接控股股东的董事、监事和高级管理人员”已披露
该企业主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业	招股说明书第七节第七项之“(一)关联方及关联交易”之“6、发行人关联自然人控制、施加重大影响或担任重要职务的其他企业”已披露

2、《审核问答》及《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》

《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》第16问对关联方认定提出，发行人应当按照《公司法》《企业会计准则》和中国证监会的相关规定认定并披露关联方，参照该要求，经对照《上市公司信息披露管理办法》《创业板上市规则》，发行人关联方的披露情况如下：

关联方认定要求	发行人的披露情况
(1) 直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织	招股说明书第七节第七项之“(一)关联方及关联交易”之“1、控股股东、间接控股股东及实际控制人”已披露
(2) 由(1)所述法人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	招股说明书第七节第七项之“(一)关联方及关联交易”之“5、控股股东、间接控股股东、实际控制人控制的其他企业”已披露
(3) 由关联自然人直接或者间接控制的，或者担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	招股说明书第七节第七项之“(一)关联方及关联交易”之“6、发行人关联自然人控制、施加重大影响或担任重要职务的其他企业”已披露
(4) 持有上市公司 5%以上股份的法人或者一致行动人	招股说明书第七节第七项之“(一)关联方及关联交易”之“2、其它持有发行人 5%以上股份的股东及其一致行动人”已披露
(5) 直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的自然人	招股说明书第七节第七项之“(一)关联方及关联交易”之“2、其它持有发行人 5%以上股份的股东及其一致行动人”已披露
(6) 上市公司董事、监事及高级管理人员	招股说明书第七节第七项之“(一)关联方及关联交易”之“3、发行人董事、监事和高级管理人员”已披露
(7) 直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织的董事、监事及高级管理人员	招股说明书第七节第七项之“(一)关联方及关联交易”之“4、控股股东及间接控股股

关联方认定要求	发行人的披露情况
	东的董事、监事和高级管理人员”已披露
(8) 所述 (5) (6) (7) 项人士的关系密切的家庭成员	招股说明书第七节第七项之“(一) 关联方及关联交易”之“2、其它持有发行人 5%以上股份的股东及其一致行动人”“3、发行人董事、监事和高级管理人员”“4、控股股东及间接控股股东的董事、监事和高级管理人员”已披露
(9) 中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系, 可能造成上市公司对其利益倾斜的自然人、法人或者其他组织	招股说明书第七节第七项之“(一) 关联方及关联交易”之“6、发行人关联自然人控制、施加重大影响或担任重要职务的其他企业”“8、发行人曾经的主要关联方”已披露
(10) 过去 12 个月内, 或者根据相关协议或者安排, 在协议或者安排生效后或者未来 12 个月内, 具有上述情形之一的	招股说明书第七节第七项之“(一) 关联方及关联交易”之“8、发行人曾经的主要关联方”已披露

综上, 发行人已完整认定并披露关联方。

二、申报会计师核查意见

(一) 核查过程

1、获取发行人关联销售及采购明细, 统计分析向各关联客户及供应商采购金额、内容及毛利率, 并结合发行人向非关联方销售及采购同类产品情况分析定价公允性;

2、访谈发行人主要关联客户、供应商及其股东, 了解关联客户、供应商基本情况、发行人与关联客户、供应商交易具体情况;

3、查阅发行人与关联客户及供应商的主要交易合同, 对比发行人向非关联方采购同类产品的合同条款, 分析交易条款是否存在重大差异;

4、函证关联客户及供应商, 抽查发行人与主要关联客户及供应商的交易合同、出入库凭证、发票和收付款记录, 核实交易的真实性;

5、获取发行人有关关联采购的说明;

6、查验了发行人及其子、分公司提供的关联租赁的房屋租赁合同、产权证书、交易凭证并访谈发行人总经理, 核查和了解关联租赁的基本情况、背景及必要性;

7、查验关联租赁合同、查询上海市、厦门市安居客网站并访谈发行人总经理, 核查和了解发行人关联租赁房屋周边地段写字楼的租赁价格情况并与关联

租赁价格进行对比，判断关联租赁价格是否公允、合理；

8、查阅关联租赁合同，了解租赁房产的用途、面积等基本情况，计算占发行人生产经营面积的比例，核查该等租赁房产是否属于发行人核心生产场所，是否可能对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响；

9、对比《企业会计准则》及《审核问答》相关内容，核查发行人是否已完整认定并披露关联方。

（二）核查结论

申报会计师对上述事项中涉及财务的事项进行了核查，从财务角度申报会计师认为：

1、报告期内，发行人因收购德尔医疗而披露的与建发股份间的关联交易具有其必要性，其中关联采购主要系建发股份（600153.SH）及其子公司终止医疗器械授权后，德尔医疗自厂家取得上述业务授权所发生的关联往来，主要根据产品成本进行定价，关联交易定价公允；关联销售主要系德尔医疗曾为建发股份（600153.SH）下属专门从事医疗器械流通业务的公司，德尔医疗与建发股份（600153.SH）合并范围内子公司之间的往来属于正常集团公司内部交易，在发行人收购德尔医疗后，建发股份（600153.SH）及其子公司为履行已中标业务合同，部分医疗设备向德尔医疗采购，关联销售具有临时性，上述交易定价参考终端医院中标价格后约定基础毛利率，关联交易定价公允；；

2、报告期内，发行人报告期内发生的关联租赁具有必要性，定价公允，具有合理性；发行人租赁的前述房产仅用于办公，不属于核心生产场所，不会对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响；

3、截至本问询回复报告出具之日，建发股份及其子公司已将医疗器械授权终止，存量存货转移至德尔医疗，发行人未来不会发生该类关联采购；截至本问询回复报告出具之日，建发股份（600153.SH）及其子公司已终止新增相关医疗设备的投标业务，发行人未来不会产生新的销售医疗器械产品的关联交易；发行人向关联方租赁办公场所，交易价格均为基于平等、自愿、公平的原则而做出的市场化决策，定价公允，交易具有商业合理性和必要性，预计将来会持续存在，关联租赁对发行人的独立性不构成重大不利影响，不存在利益输送或

其他利益安排；

4、发行人已根据《企业会计准则》及《审核问答》相关内容完整认定并披露关联方。

问题 11 关于收入确认

申报文件显示：

(1) 在直销业务类型中，公司主要分为寄售式采购及买断式采购。寄售式采购主要指供应商将货物寄存在公司仓库或公司指定医院仓库，待公司实现销售后，公司确认采购该器械的业务模式。买断式采购主要是指公司签收便已完成采购的业务模式，与公司是否实现销售以及实现销售时点无关。在直销业务类型中，寄售采购各期占比均在 75%以上。

(2) 发行人的分销模式不属于传统经销模式，发行人在该业务中主要为行业上下游提供物流、渠道、结算、资质管理等综合服务。下游二级经销商的资格准入、销售金额的区间、销售区域的限制、提供市场指导价格以及销售业绩考核、销售返利等激励奖惩措施由上游厂商制定。分销业务模式下，主要是买断式采购，主要采用先款后货的结算方式，即公司通常在收到客户全额预付款后才进行发货。

(3) 对于医用耗材集约化运营（SPD）等服务，公司在服务提供期间分摊确认收入。新收入准则实施后，发行人认为由于公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，因此将其作为在某一时段内履行的履约义务。

请发行人：

(1) 结合寄售式直销业务与同行业可比公司类似业务在开展模式各环节上的异同，对比公司买断式直销业务、分销业务的模式和特点，补充说明发行人对寄售式直销业务采用总额法核算的合理性，是否符合《企业会计准则》相关规定；

(2) 补充说明直销业务中寄售式采购、买断式采购的收入构成及占比，分销业务中买断式采购、非买断式采购的收入构成及占比；

(3) 补充说明寄售式直销业务如采用净额法核算，对报告期内发行人财务数据的具体影响；

(4) 结合相关案例，补充说明发行人认为医用耗材集约化运营（SPD）等服务属于公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益的合理

性，是否符合《企业会计准则》相关规定；

(5) 补充说明收入确认依据是否充分可靠，收入确认时点是否准确，相关财务内控制度是否健全有效，对于收入确认相关留痕证据的系统验证情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复

(一) 结合寄售式直销业务与同行业可比公司类似业务在开展模式各环节上的异同，对比公司买断式直销业务、分销业务的模式和特点，补充说明发行人对寄售式直销业务采用总额法核算的合理性，是否符合《企业会计准则》相关规定

1、发行人寄售式直销业务与同行业可比公司类似业务在开展模式各环节上的异同

由于医疗器械品类丰富、型号繁多等特点，医院通常需要根据临床情况选择病患所需的产品，为避免承担较高的资金压力以及退换货压力，医疗器械流通行业内的配送企业针对此类高值医疗器械通常与上游供应商采用寄售式采购模式，进而以寄售的方式直销给下游医院。

根据公开信息检索，同行业可比公司中国科恒泰的院端直销业务与发行人的寄售式直销业务具有相似性。发行人与国科恒泰在该类业务开展模式各环节的异同对比如下：

开展模式	建发致新	国科恒泰	是否相同
供应商	经销商（多数）、厂商（少数）	经销商（多数）、厂商（少数）	是
客户	终端医疗机构	终端医疗机构	是
主要产品线	血管介入为主的高值耗材	骨科为主的高值耗材	否
职能承担	仓储、物流配送、手术配合、货物管理、结算管理、回款管理	仓储、物流配送、手术配合、院端货物管理、结算、应收催款 ^{注1}	基本相同
货物流向	商品主要由供应商运送至发行人仓库，发行人根据客户需求运送至客户器械科室/导管室/手术室，客户根据实际需求领用	商品主要由供应商运送至客户器械科室/导管室/手术室，客户根据实际需求领用	否
结算方式	定期与客户对账确认存货的耗用量	定期与客户对账确认存货的耗用量	是

开展模式	建发致新	国科恒泰	是否相同
资金流向	发行人依据与供应商签订的采购合同支付货款，下游客户依据其与发行人签订的合同支付货款	公司依据与供应商签订的采购合同支付货款，下游客户依据其与公司签订的合同支付货款	是
商品管理	发行人通过业务系统“暂存”模式管理，可及时查询存放在客户处的商品信息，公司运营部按照内部管理规定应当至少每月前往客户处盘点一次	未披露	—
运输费承担	主要由发行人承担	主要由供应商承担	否

注：国科恒泰在业务开展初期不承担仓储、手术配合、物流配送、货物管理等职能，后续逐步承接

2、对比发行人买断式直销业务、分销业务的模式和特点

发行人买断式直销业务与分销业务的模式和特点情况如下：

业务模式	买断式直销业务	分销业务
供应商	厂商或其总代理	厂商或其总代理
客户	终端医疗机构	经销商
产品线	血管介入器械、检验试剂（IVD）、医疗设备	血管介入器械、外科器械、检验试剂（IVD）、医疗设备
具体业务流程	<p>针对客户要求寄存：发行人收到客户发货通知后，通过人工运送或物流配送方式将商品运送至客户器械科室/导管室/手术室，客户定期与发行人对账确认期间耗用量</p> <p>针对客户不要求寄存：发行人收到客户采购需求后，通过人工运送或物流配送方式将商品运送至客户器械科室/导管室/手术室，经客户检查确认商品无误即签收</p>	客户在发行人订货系统创建购销订单，经商务运营部审核后，按照订单中的发货要求将商品通过物流配送至客户指定位置或交由客户指定的物流公司，经客户（或客户指定的第三方）检查确认商品无误即签收
职能承担	客户开发、仓储、物流配送、应收催款等	信息管理、渠道管理、仓储物流等
客户信用期	存在信用期，6-12月	大部分不存在信用期
运输费承担	发行人承担	发行人承担为主

3、寄售式直销业务采用总额法核算合理，符合《企业会计准则》相关规定

根据发行人与客户、供应商分别签订的购销合同以及业务开展情况综合判断，发行人寄售式直销业务采用总额法核算更能反映业务实质，具体分析如下：

（1）在商品转让给客户前，发行人对货物享有控制权

货物自供应商交付给发行人后，由发行人承担货物毁损灭失风险，并负责货物管理、院内销售。暂存在发行人处的货物，未经发行人同意，供应商不得调动。

以发行人与上游供应商明耀医疗签署的采购合同为例，双方约定：发行人根据医院临床使用需要自主负责寄售产品的库存和物流管理，仓储和物流费用发行人自主承担。因发行人贮存、运输不当而导致产品出现质量问题或造成产品损毁的，所造成的损失由发行人承担，由此给第三人造成损失的，发行人应当赔偿损失。发行人配送的产品到达客户后，仅可由发行人授权人员管理、盘点、调整在该客户处存放的手术备货产品，如果明耀医疗的人员未经发行人书面许可自客户处擅自取走或调换产品的，由明耀医疗自行承担由此产生的一切责任，给发行人造成损失的，由明耀医疗赔偿。

（2）发行人对客户承担转让商品的主要责任

发行人在直销业务中，依据自身经营资质和产品供应能力，在通过资质审核后作为医疗机构的平台型供应商，向区域内医院供应销售高值耗材，主要产品覆盖血管介入领域的各类生产厂家的耗材产品。医疗机构将发行人视为合格供应商，与公司建立产品独立购销关系，发行人同时向医疗客户供应血管介入领域的多个产品以及同一产品种类的不同生产厂家产品，发行人应当独立承担产品的供应保障和质量保障，医疗客户在业务层面和合同责任层面均将发行人定性为主要责任人。

从医疗客户角度，发行人上游产品供应商的业务采购模式（经销采购或者寄售采购）均不影响发行人与医院客户的业务关系和协议安排，发行人独立承担产品销售过程中的质量责任、物资管理责任、产品授权管理以及责任机制下的相互违约风险和赔偿责任，医疗机构与上游供应商之间不存在业务与合同层面的责任承担关系。

发行人基于自身的医疗器械经营许可和医院客户渠道，独立开展销售业务，接受医院的订单、承担向客户交付货物、保证产品质量、结算对账、负责客户售后管理问题，客户有权因为货物质量问题要求发行人退货、向发行人追究法

律责任并索赔等。因此，发行人承担向客户转让商品的主要责任，是首要义务人。

以发行人与下游客户西安交通大学医学院第一附属医院签署的销售合同为例，双方约定：

1) 质量保证：发行人提供的医用耗材必须符合国家医疗器械质量标准，并具有医疗器械生产企业及相应质检部门的检验报告书。医用耗材来源、运输、储存、包装、标签、说明书等必须符合国家相关规定。发行人所提供的医用耗材在产品有效期内若出现质量问题，由发行人负责退货，并承担西安交通大学医学院第一附属医院由此产生的经济损失；

2) 退换货：发行人应满足西安交通大学医学院第一附属医院合理的调、换货要求，退换近效期产品。西安交通大学医学院第一附属医院验收时发现的破损、缺失由发行人负责。产品运送所产生的运杂费由发行人承担；

3) 违约责任：发行人向西安交通大学医学院第一附属医院提供医疗器械须保证质量，如出现假冒伪劣产品须承担西安交通大学医学院第一附属医院由此产生的经济损失（包括因医疗器械给患者造成的伤害）及法律责任。

(3) 在商品转让给客户前，发行人承担了商品的存货风险

货物自供应商交付给公司并经发行人签收后，毁损灭失风险转移给发行人。发行人将货物验收入库后，货物毁损灭失风险或无法二次销售风险均由发行人承担。此外，发行人在转让货物后仍承担货物的相关风险。

以明耀医疗为例，双方约定：

1) 货物抵达发行人时，发行人负责货物的收货及验收工作，发行人验收合格后，产品的灭失风险和保管责任由发行人负责。因发行人贮存、运输不当而导致产品出现质量问题或造成产品损毁的，所造成的损失由发行人承担。

2) 货物验收后，出现货物滞销、近效期、质量问题等原因，双方可以协商换货，发行人需保证产品完好无破损且不影响二次销售，退换货相关运输费用各自承担。因产品质量问题等明耀医疗原因导致退换货的，运费由明耀医疗承担。

（4）发行人寄售式采购下直销业务采用总额法符合行业业务实质与惯例

发行人医疗器械的寄售式采购有助于在实现终端直销核心职能的前提下控制库存水平，对于存在“双向物流”管理需求的器械流通领域是一种优化库存管理和结算管理的有效手段，与医院客户“以销定采”和按患者手术病种实际器械消耗计费的医保结算也具有一定适应性，尤其在单价高、规格多的高值耗材领域，寄售式采购符合行业供应链销售管理需求。

目前药品、器械流通商业业务领域，由于医疗器械流通行业销售收入核算和行业统计，重点基于终端价格口径核算营业收入和行业规模统计，在医疗器械流通领域，药械流通行业按照总额法统计有助于客观反映商业企业的横向营业规模比较和市场占有率比较，有利于反映药械商业公司独立承担商业采购和医院配送销售的总额法下的货物流、资金流和信息流，反映商业公司总额法下全口径下的供应链管理收益和风险。

据《上市公司执行企业会计准则案例解析》（2020）案例 6-12 收入应该按照总额还是净额确认之“大宗商品贸易收入净额法案例”：以销定采、零存货是公司的内部管理手段，也是当前技术条件下企业降低成本的先进管理方法，不能将其作为判断总额法和净额法的依据。如果合同明确表明公司与客户和供应商单独签订合同，就货物质量向客户承担责任，很难仅依据毛利较低、购货合同与销货合同数量相同、与客户和供应商交割时间几乎一致，否认公司在向客户转让特定商品之前控制特定商品。

根据发行人与供应商、客户签订的合同以及实际业务流程，发行人在货物转让给下游客户时拥有对货物的控制权并承担货物毁损灭失风险，承担向客户交付商品以及质量保证的主要责任，发行人作为这项业务的主要责任人，采用总额法核算恰当，符合《企业会计准则》相关要求。

（二）补充说明直销业务中寄售式采购、买断式采购的收入构成及占比，分销业务中买断式采购、非买断式采购的收入构成及占比

报告期内，发行人直销配送业务以寄售式采购为主，该等采购主要是向经销商类供应商进行采购，随着集采、两票制等政策落地，流通环节被压缩，发行人直销业务向生产厂家采购比例有所增加，因此报告期内直销业务中买断式

采购占比出现上升。

发行人平台分销业务以买断式采购为主，该等采购主要是向生产厂商类供应商进行采购。报告期内，随着发行人分销业务的占比提高，发行人分销业务中买断式采购对应收入占比相应提升。

销售业务模式		2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
		收入占比	收入占比	收入占比	收入占比
直销	寄售式采购	54.67%	61.03%	73.27%	89.46%
	买断式采购	11.92%	14.02%	8.50%	3.86%
分销	寄售式采购	0.68%	0.37%	0.43%	0.54%
	买断式采购	32.53%	24.34%	17.47%	6.10%

（三）补充说明寄售式直销业务如采用净额法核算，对报告期内发行人财务数据的具体影响

若将寄售式直销业务采用净额法核算，即将寄售直销产品对外销售价格扣减采购成本作为寄售直销的销售收入，还需将直销模式下公司相关的销售费用调整至营业成本核算。相比较总额法核算，会影响报告期内财务报表之利润表的营业收入、营业成本、销售费用等项目，对归属于母公司股东净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润无影响。具体情况如下：

单位：万元

影响会计科目	会计期间	总额法	净额法	调整金额	调整方向
营业收入	2022年1-6月	548,462.33	272,593.90	-275,868.43	调减
营业成本	2022年1-6月	509,155.15	238,103.54	-271,051.61	调减
销售费用	2022年1-6月	16,072.13	11,255.31	-4,816.82	调减
归属于母公司股东净利润	2022年1-6月	7,336.11	7,336.11	—	不变
扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润	2022年1-6月	7,168.50	7,168.50	—	不变
销售商品、提供劳务收到的现金	2022年1-6月	609,166.36	297,435.04	-311,731.33	调减
收到其他与经营活动有关的现金	2022年1-6月	4,708.67	316,439.99	311,731.33	调增
购买商品、接受劳务支付的现金	2022年1-6月	627,452.85	322,727.10	-304,725.76	调减
支付其他与经营活动有关的现金	2022年1-6月	14,854.58	319,580.34	304,725.76	调增
营业收入	2021年度	1,002,436.59	428,049.08	-574,387.51	调减
营业成本	2021年度	932,112.33	364,916.36	-567,195.97	调减
销售费用	2021年度	25,485.95	18,294.41	-7,191.54	调减

影响会计科目	会计期间	总额法	净额法	调整金额	调整方向
归属于母公司股东净利润	2021 年度	16,694.11	16,694.11	—	不变
扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润	2021 年度	14,472.21	14,472.21	—	不变
销售商品、提供劳务收到的现金	2021 年度	1,170,037.16	520,979.27	-649,057.89	调减
收到其他与经营活动有关的现金	2021 年度	5,412.72	654,470.61	649,057.89	调增
购买商品、接受劳务支付的现金	2021 年度	1,172,488.20	533,951.97	-638,536.23	调减
支付其他与经营活动有关的现金	2021 年度	43,387.56	681,923.79	638,536.23	调增
营业收入	2020 年度	854,230.73	284,426.12	-569,804.61	调减
营业成本	2020 年度	801,945.21	237,468.83	-564,476.38	调减
销售费用	2020 年度	13,547.66	8,219.44	-5,328.23	调减
归属于母公司股东净利润	2020 年度	15,967.19	15,967.19	—	不变
扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润	2020 年度	13,022.18	13,022.18	—	不变
销售商品、提供劳务收到的现金	2020 年度	881,045.18	237,165.97	-643,879.21	调减
收到其他与经营活动有关的现金	2020 年度	30,953.60	674,832.81	643,879.21	调增
购买商品、接受劳务支付的现金	2020 年度	864,149.62	228,232.99	-635,916.63	调减
支付其他与经营活动有关的现金	2020 年度	23,318.84	659,235.47	635,916.63	调增
营业收入	2019 年度	694,072.53	144,369.30	-549,703.23	调减
营业成本	2019 年度	647,333.34	102,939.13	-544,394.21	调减
销售费用	2019 年度	6,850.59	1,541.56	-5,309.02	调减
归属于母公司股东净利润	2019 年度	22,743.84	22,743.84	—	不变
扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润	2019 年度	22,662.93	22,662.93	—	不变
销售商品、提供劳务收到的现金	2019 年度	717,916.92	96,752.27	-621,164.65	调减
收到其他与经营活动有关的现金	2019 年度	23,435.48	644,600.13	621,164.65	调增
购买商品、接受劳务支付的现金	2019 年度	672,128.70	58,718.77	-613,409.93	调减
支付其他与经营活动有关的现金	2019 年度	5,465.75	618,875.68	613,409.93	调增

（四）结合相关案例，补充说明发行人认为医用耗材集约化运营（SPD）等服务属于公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益的合理性，是否符合《企业会计准则》相关规定

在 SPD 业务中，发行人与医疗机构签订中长期业务合同，在约定的合同期限内承担医疗机构医用耗材的结算、院内医疗物资仓储管理及配送等服务，帮助医疗机构实现院内耗材的精细化运营管理。

在 SPD 业务模式下，发行人按照发行人管理、配送的医院使用的医疗器械、耗材、试剂采购总金额的一定比率向上游供应商收取服务费。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》的第十一条相关规定，满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

- 1、客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益；
- 2、客户能够控制企业履约过程中在建的商品；
- 3、企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

以公司昆山市第一人民医院 SPD 物流管理系统项目提供的服务为例，发行人主要提供以下服务内容（其中：甲方为医院医疗器械供应商、乙方为发行人）：

服务类型	服务内容
供应商电子资质维护管理	根据甲方与医院签订的“采购货物购销协议（医用耗材）”中对备案资料的要求，提供生产厂家、经销企业的相关资质材料和产品有关的注册文件、质检文件等资料的电子档上传医院供应商管理平台（乙方提供该平台），并经由院方管理人员审校通过情况为准
采购订单管理	院方的备货需要通过医院供应商管理平台发送采购订单，甲方可通过医院供应商管理平台接收查看订单并及时扫码配送，平台也将配送信息同步给医院
配送单管理	医院供应商管理平台可提供甲方向医院配送信息（包括配送数量、批号、效期、金额、完成情况等）的查询功能，同时打印医院统一要求的配送单
消耗数据核对及发票推送管理	甲方可通过医院供应商管理平台接收消耗数据供核对，并依据此消耗数据开具给医院耗材销售发票，平台也将发票信息同步推送给医院财务部
耗材验收入库	甲方应携带医院统一要求的配送单将医院所需耗材配送至指定地点。乙方将根据甲方与医院签订的“采购货物购销协议（医用耗材）”及“医疗器械供需双方质量保证协议书”中关于耗材验收要求，对甲方配送到库房的医用耗材进行验收入库
耗材院内存储及管理	乙方将根据“医疗器械供需双方质量保证协议书”中耗材存储条件提供院内存储，提供甲方在院耗材的质量保证。同时乙方提供定期盘点、在院耗材效期管理等服务
院内配送	乙方将根据医院需求或根据院内 SPD 物资管理系统自动补货需求，及时提供院内配送，保证甲方所供耗材在临床科室的供应

发行人按照与客户约定的服务条款，在合同执行期间为客户提供上述院端服务内容。在服务过程中，客户寄存在医院的相关物资得以消耗，客户即获取相应的经济利益，上述服务满足“客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履

约所带来的经济利益”的情形，因此发行人按照履约进度确认收入。

发行人 SPD 业务收入确认政策与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	收入确认方法
塞力医疗（603716）	按实际耗用、提供服务与客户结算。公司与客户一般签订有长期集约化服务合同，并确定商品或服务结算价格及方式。公司为客户提供全套供应链延伸服务，帮助客户实现“零库存、零投入、零损耗”存货管理模式，月末根据客户实际耗用耗材商品，与客户进行确认后开具销售发票确认销售收入
国科恒泰	A、客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益。B、客户能够控制本公司履约过程中在建的商品。C、本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。对于在某一时段内履行的履约义务，本公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，本公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止
发行人	发行人与客户之间的提供服务合同包含为客户提供终端医疗机构院内医用耗材集约化（SPD）管理等履约义务，由于发行人履约的同时客户即取得并消耗发行人履约所带来的经济利益，发行人将其作为在某一时段内履行的履约义务，在服务提供期间确认收入。具体收入确认时点为：根据客户在院销售额的一定比例计算服务费收入，按月与客户对账并确认收入。

由上表可知，同行业可比公司的 SPD 服务收入属于公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，发行人与同行业可比公司不存在差异。

（五）补充说明收入确认依据是否充分可靠，收入确认时点是否准确，相关财务内控制度是否健全有效，对于收入确认相关留痕证据的系统验证情况

1、公司收入确认依据充分可靠，收入确认时点准确

发行人不同销售模式下收入确认依据与收入确认时点如下：

销售模式	业务流程	收入确认依据	收入确认时点
直销业务-寄售	发行人将货物运输至客户指定地点后，客户根据实际需求领用，待客户领用后，与发行人对账确认，发行人依据双方确认无误的耗用量确认收入	对账、暂存核销订单	与客户确认实际耗用商品的情况后确认收入
直销业务-非寄售	发行人收到客户发货通知后，按照通知要求，通过人工运送或物流配送方式将商品运送至客户仓库/导管室/手术室	签收单/签收记录/验收单	将商品交付给客户且客户已接受该商品后确认收入；对于合同约定需要安装、调试的商品，发行人将商品交付给客户且完成安装、调试，与客户办理验收手续后确认收入

销售模式	业务流程	收入确认依据	收入确认时点
分销业务	客户在发行人订货系统创建购销订单，经商务部门审核后，按照订单中的发货要求将商品通过物流配送至客户指定位置或交由客户指定的物流公司	签收单/签收记录	将商品交付给客户且客户已接受该商品后确认收入

2、相关财务内控制度健全有效

发行人与收入相关的财务内控制度健全有效，按照业务模式列示如下：

(1) 直销业务-非寄售

内控节点	控制点描述	相关单据
合同签订	审核客户的经营资质，评估客户经营情况和信用风险，经财务部、运营部、法务部及总经理审核后，签订正式购销合同/销售订单	销售合同/销售订单
发出货物并开具发票	运营部根据客户的需求发起出库申请，供应链部审核后生成出库单，拣货出库并复核确认，财务部依据销售订单、出库单开具增值税发票	出库单（随货同行单）、发票
客户签收	运营部通过人工配送或物流将货物及发票配送至客户处，客户签收	签收单/签收记录
确认收入	客户签收后，财务部依据销售订单、签收单、发票确认收入	收入确认凭证

(2) 直销业务-寄售

内控节点	控制点描述	相关单据
合同签订	审核客户的经营资质，评估客户经营情况和信用风险，经财务部、运营部、法务部及总经理审核后，签订正式购销合同	销售合同
发出货物	运营部根据客户的需求发起出库申请，供应链部审核后生成出库单，由供应链专员拣货出库并复核确认，运营部通过人工配送或物流配送货物至客户处，客户签收	出库单（随货同行单）、签收单/签收记录
双方对账并创建暂存核销订单	客户在固定周期向公司发起结算，与发行人核对确认期间的耗用量，发行人依据双方核对确认的耗用量在系统上创建暂存核销订单	暂存核销订单
确认收入	双方对账确认后，财务部依据暂存核销订单（双方对账结果）确认收入	收入确认凭证
开具发票	财务部依据暂存核销订单开具增值税发票	发票
发票签收	发行人将发票与对账发票签收单交予客户，客户收取发票后核对无误，在对账发票签收单上签字确认，运营部回收发票签收单	对账发票签收单

(3) 分销业务

内控节点	控制点描述	相关单据
------	-------	------

内控节点	控制点描述	相关单据
合同签订	审核客户的经营资质，评估客户经营情况和信用风险，经财务部、运营部、法务部及总经理审核后，签订正式购销合同	销售合同
发出货物并开具发票	经销商客户在发行人的订货系统创建销售订单，并传导至发行人的进销存系统，经商务部审批后转为销售定单；依据客户发货需要创建出库申请单，经仓库审核后生成出库单，由仓管拣货出库并复核确认，财务部依据销售订单及出库单开具增值税发票	出库单（随货同行单）、发票
客户签收	运营部通过人工配送或物流配送货物至客户处，客户签收	签收单/签收记录
确认收入	客户签收后，财务部依据销售订单、签收单、发票确认收入	收入确认凭证

3、对于收入确认相关留痕证据的系统验证情况

发行人在运行的与销售相关的主要信息系统为业务系统、物流系统与财务系统。发行人已聘请容诚会计师事务所（特殊普通合伙）IT 审计团队对主要信息系统执行信息技术企业层面控制（ITELC）测试、信息技术一般控制（ITGC）测试、信息技术应用控制（ITAC）测试与信息系统数据分析（ITDA），并出具了信息系统专项核查报告（容诚专字[2022]361Z0370 号）。专项核查报告意见为：截至报告出具日，建发致新已建立的信息系统相关控制及流程，在所有重大方面，能够为其与财务报告相关的信息系统的运行提供合理支持与保障，能够合理保证与财务报告相关的信息系统业务数据及财务数据的真实性、完整性及准确性。

按照业务模式列示发行人主要信息系统留存的与收入确认相关的单据情况，具体如下：

（1）直销业务-非寄售

发行人运营部根据客户的需求或合同约定创建《销售订单》（类型勾选“销售出库”），并生成《出库申请单》，供应链部审核后生成《出库单》，财务部依据《销售订单》和《出库单》开具《增值税发票》，运营部通过人工配送或物流将货物、《出库单》、《增值税发票》、《对账发票签收单》运送至客户处，客户签收后，在《出库单》及《对账发票签收单》上签字确认，运营部将《对账发票签收单》上传至业务系统留存。上述业务流程涉及的单据在发行人的业务系统留存。

（2）直销业务-寄售

发行人运营部根据客户的需求创建《出库申请单》，供应链部审核后生成《出库单》，运营部通过人工配送或物流将货物运至客户器械科室/导管室/手术室，客户依据实际需求领用，并定期与发行人运营部对账确认期间耗用量，运营部依据双方对账结果创建《销售订单》（类型勾选“暂存核销”），财务部依据《销售订单》开具《增值税发票》并发起领取发票通知，运营部将《增值税发票》以及《对账发票签收单》送至客户处，客户核实无误后在《对账发票签收单》上签字确认，运营部将其上传至系统留存。上述业务流程涉及的单据在发行人的业务系统留存。

（3）分销业务

经销商客户在发行人的订货系统创建《销售订单》，并传导至发行人的业务系统，经审批后转为《销售定单》；商务部依据客户发货需要创建《出库申请单》，经仓库审核后生成《出库单》，仓库拣货出库后在系统上完成出库确认，并将货物与《出库单》同时交付给物流公司/客户；财务部依据《销售订单》及《出库单》开具《增值税发票》。上述业务流程涉及的单据在发行人的业务系统留存。

截至本问询回复报告出具之日，发行人已在业务系统中全面执行“客户线上签收”模块，因此可在业务系统中查阅到电子《客户签收单》。发行人推行电子《客户签收单》主要为取代线下书面签收单据，有助于提效降本，并提高收入确认原始单据的完好度与可追溯性。

二、申报会计师核查意见

（一）核查过程

1、访谈发行人的业务负责人，了解公司各业务的开展背景、商业模式以及在流通行业中的角色及定位；

2、了解与销售相关的内控制度建立及运行情况，执行穿行测试并对主要销售业务的关键控制点执行控制测试，评估并判断内控设计与执行的有效性；

3、访谈发行人的财务负责人，了解公司的收入确认原则；获取各项业务的

合同，并查阅主要合同条款；结合业务模式以及合同条款判断发行人的会计处理是否满足《企业会计准则》相关规定；

4、获取发行人编制的寄售式直销业务按照净额法核算的计算表，复核其计算的准确性；

5、访谈发行人聘请的 IT 审计专家并查阅信息系统专项核查报告，了解发行人主要信息系统的运行与控制情况以及业务单据的留存情况；

6、观察发行人的相关人员进行业务系统操作，并按照业务类型抽取样本检查系统留痕单据；

7、抽样检查销售收入交易，检查与销售收入确认相关的支持性文件，包括销售合同/销售订单、销售发票、出库单、结算信息、物流记录、回款记录等原始业务资料；

8、对资产负债表日前后记录的收入交易进行截止性测试，评价收入是否被记录于恰当的会计期间；检查期间及期后销售退货情况，识别是否存在异常或重大的期后收入冲回；

9、对主要客户进行函证及走访，评估收入确认的真实性、完整性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人对寄售式直销业务采用总额法核算合理，符合《企业会计准则》相关规定；

2、若采用净额法核算寄售式直销业务，会影响发行人报告期内财务报表之利润表的营业收入、营业成本、销售费用等项目，对归属于母公司股东净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润无影响；

3、发行人报告期内医用耗材集约化运营（SPD）等服务属于公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益的判断是合理的，符合《企业会计准则》相关规定；

4、发行人各业务模式下的收入确认依据充分可靠，收入确认时点准确，相关财务内控制度健全有效，对于收入确认相关的系统留痕证据的验证情况良好。

问题 12 关于收入和利润

申报文件显示：

(1) 报告期内，公司营业收入分别为 694,072.53 万元、854,230.73 万元、1,002,436.59 万元，营业收入同比增长 23.08%和 17.35%；净利润分别为 23,927.77 万元、16,758.62 万元和 17,576.30 万元，2020 年同比下降 29.96%，2021 年同比上升 4.88%。

(2) 报告期内，公司直销模式为主，收入占比分别为 93.32%、81.77%和 75.05%；分销模式占比分别为 6.64%、17.90%和 24.70%；服务业务主要包括 SPD 等服务收入，占比分别为 0.04%、0.33%和 0.25%。

(3) 公司直销和分销业务的产品主要为血管介入器械、外科器械、IVD 和医疗设备。

(4) 报告期内，公司第三方回款金额分别为 14,622.60 万元、21,959.43 万元和 32,933.16 万元，占当年营业收入比重为 2.11%、2.57%和 3.29%。

请发行人：

(1) 量化分析报告期内收入与净利润变动趋势差异较大的原因及合理性，增收不增利的趋势及相关影响因素是否可能长期存在，是否可能影响发行人持续经营能力及应对措施；

(2) 量化分析报告期内直销业务收入增幅较小、分销业务和服务业务收入大幅增长的原因及合理性，各类产品收入变动的原因及合理性；

(3) 补充说明报告期内各类产品销售价格变动情况、与市场公允价格比较情况及差异原因与合理性，销售给不同客户的相同产品价格是否存在显著差异及原因与合理性，是否存在利益输送；

(4) 补充说明报告期内存在第三方回款且金额和占比逐年增长的原因及合理性，相关交易是否真实，发行人相关内控制度是否健全有效。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，详细说明对收入真实性、截止性测试的核查过程、方法、占比及结论，所选取核查方法的可执行性、所选取样本量是否充分，并就发行人收入确认的真实性、准确性发表明确意见。

一、发行人回复

(一) 量化分析报告期内收入与净利润变动趋势差异较大的原因及合理性, 增收不增利的趋势及相关影响因素是否可能长期存在, 是否可能影响发行人持续经营能力及应对措施

1、量化分析报告期内收入与净利润变动趋势差异较大的原因及合理性

报告期内, 发行人营业收入分别为 694,072.53 万元、854,230.73 万元、1,002,436.59 万元和 548,462.33 万元, 2020 年度、2021 年度营业收入同比增长 23.08%和 17.35%; 净利润分别为 23,927.77 万元、16,758.62 万元、17,576.30 万元和 7,623.41 万元, 2020 年同比下降 29.96%, 2021 年同比上升 4.88%。

2020 年利润下滑的主要因素量化如下:

(1) 受集采及竞争加剧原因导致直销业务毛利下滑

2019 年 7 月国务院办公厅印发《治理高值医用耗材改革方案》和 2019 年 11 月国务院深化医药卫生体制改革领导小组印发《关于以药品集中采购和使用为突破口进一步深化医药卫生体制改革的若干政策措施》等多项政策落地, 医用耗材集中带量采购在安徽、江苏等部分省市试点推进, 集中带量采购导致的器械流通渠道毛利空间压缩, 器械流通行业竞争加剧, 公司直销业务毛利下降导致 2020 年净利润同比下降。公司 2020 年营业收入同比增长, 而净利润同比下降, 主要由于直销毛利下降较多, 导致增收不增利, 2020 年直销业务收入较 2019 年增长 7.62%, 直销毛利额较 2019 年下降 20.39%, 下降 9,237.82 万元。

(2) 受新冠疫情影响导致公司信用减值损失上升

公司直销业务主要为公立三甲医院, 2020 年受国内新冠疫情影响, 对公司应收账款的减值产生一定影响, 2020 年信用减值损失较 2019 年同比增加 1,795.14 万元。

综上所述, 2020 年净利润下滑主要系行业竞争加剧导致直销业务毛利下滑, 同时受疫情导致信用减值损失增加等因素所致。

发行人 2020 年收入与净利润变动趋势差异较大与同行业公司国科恒泰、嘉事堂基本一致, 国科恒泰招股书披露 2020 年归母净利润同比下滑主要系期间费

用、资产减值损失和信用减值损失同比增长较多所致，嘉事堂 2020 年年报披露归母净利润同比下滑主要系资产减值损失及信用减值损失同比增加较多所致。

2、增收不增利的趋势及相关影响因素不是长期存在，不存在影响发行人持续经营能力的情形

2021 年，随着发行人收入结构逐渐改善，相应的管理和销售费用的逐步稳定，客户回款改善，信用减值损失减少，公司营业收入为 1,002,436.59 万元，同比增长 17.35%；净利润为 17,576.30 万元，同比上升 4.88%，未来公司将继续保持业务持续稳定发展，实现销售收入规模增长、净利润提升，提升资金使用效率，保证发展质量；同时加强经营部门应收账款、库存管理，提升运营效率。

上述因素不会影响发行人持续经营能力，具体分析如下：

（1）医疗保障水平稳步提升，医疗器械市场需求不断扩大

随着我国医疗卫生体制改革的持续深入，卫生费用增加、基层诊疗能力提升、医疗保障水平提升、居民经济实力提升共同作用带动我国诊疗人次的持续增加，推动了医疗市场的整体扩容，作为医疗服务体系的重要组成部分，医疗器械市场将受益明显，呈现持续增长趋势。

另一方面，我国老龄化及人口结构的改变，人民群众健康意识的提高扩大了对高值医疗器械的需求，需求端的释放推动我国医疗器械的应用逐年提高，为行业的发展营造良好的社会发展环境。全民医保制度逐步完善，医疗保障水平稳步提升，消除了人民群众追求更高水平医疗服务、提高健康水平的后顾之忧，为高值医疗器械等治疗效果好、但价格较高的优质医疗服务的使用奠定了良好的基础，进一步促进高值医疗器械市场规模的扩大。

（2）直销业务终端医院覆盖范围持续延伸，促进公司营业收入规模稳步提升

在直销业务中，发行人为全国 31 个省、直辖市、自治区超过 2,200 家终端医疗机构提供产品的直销服务，其中三级医院超过 1,200 家。在直销业务开展过程中，发行人为上下游提供仓储、物流配送、医院库存管理、结算管理、回款管理等多种配套服务。直销业务收入是公司最稳定最重要的营业收入保障。

(3) 分销业务授权品牌及产品线增长，是公司营业收入增长的重要驱动力

在分销业务中，发行人主要向厂商的二级经销商销售医疗器械产品。发行人建立了辐射全国范围分销网络，发行人以高值介入类产品为切入点，经营产品厂商主要有如微创集团、美敦力、史赛克等众多国内外知名企业，发行人已取得国内外 100 余家知名医疗器械生产厂商的产品授权。随着授权品牌及产品线增长，是公司营业收入增长的重要驱动力。

(二) 量化分析报告期内直销业务收入增幅较小、分销业务和服务业务收入大幅增长的原因及合理性，各类产品收入变动的的原因及合理性

单位：万元

业务模式	产品类别	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销业务	血管介入器械	298,542.01	82.12%	639,028.37	85.08%	631,695.50	90.63%	614,057.18	94.81%
	外科器械	21,802.63	6.00%	32,503.74	4.33%	23,016.71	3.30%	15,061.64	2.33%
	医疗设备	10,120.01	2.78%	26,830.43	3.57%	12,616.68	1.81%	10,415.08	1.61%
	检验试剂(IVD)	23,730.99	6.53%	34,163.47	4.55%	19,868.68	2.85%	2,146.52	0.33%
	其他	9,332.80	2.57%	18,562.13	2.47%	9,820.31	1.41%	5,983.82	0.92%
	小计	363,528.44	100.00%	751,088.14	100.00%	697,017.88	100.00%	647,664.25	100.00%
分销业务	血管介入器械	71,581.94	39.08%	66,823.75	27.03%	66,652.32	43.68%	42,096.42	91.31%
	外科器械	76,746.61	41.90%	93,365.00	37.76%	28,201.91	18.48%	1,502.52	3.26%
	医疗设备	21,398.85	11.68%	58,341.56	23.60%	32,576.76	21.35%	1,767.92	3.83%
	检验试剂(IVD)	7,940.15	4.34%	16,751.55	6.78%	17,590.65	11.53%	71.38	0.15%
	其他	5,478.48	2.99%	11,961.53	4.84%	7,559.05	4.95%	663.59	1.44%
	小计	183,146.04	100.00%	247,243.39	100.00%	152,580.69	100.00%	46,101.83	100.00%
服务业务	小计	1,094.35	100.00%	2,466.42	100.00%	2,773.51	100.00%	263.15	100.00%

(1) 直销业务收入增幅较小主要系血管介入器械直销收入增长较慢

由上表分析可知，发行人直销业务主要由血管介入器械构成，报告期内血管介入器械占直销业务收入占比分别为 94.81%、90.63%、85.08%和 82.12%，发行人直销业务收入营业收入增长幅度较小主要系血管介入器械直销收入增长较慢。

2020 年发行人血管介入器械直销收入增长较小主要系血管介入器械销量、单价增长较小所致；2021 年受集采政策影响，发行人血管介入器械虽然销量同比上升 28.72%，但产品单价下降 21.41%，因此发行人血管介入器械直销收入

增长较慢。

产品类别	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
血管介入器械直销收入 (万元)	298,542.01	639,028.37	631,695.50	614,057.18
同比增加	—	1.16%	2.87%	—
血管介入器械销售数量 (个/支)	3,157,670	5,909,760	4,591,333	4,480,034
同比增加	—	28.72%	2.48%	—
血管介入器械单价(万元/ 个(支))	0.0945	0.1081	0.1376	0.1371
同比增加	—	-21.41%	0.38%	—

(2) 分销业务增长较快主要系发行人代理品牌及产品线的快速增长

发行人分销业务增长较快主要系发行人代理品牌及产品线的快速增长所致，发行人合作厂商授权产品线数量从2019年末的75条增加至2021年末的292条。报告期内，发行人授权分销品牌及产品线数量的快速增长是发行人分销模式收入大幅增长的主要原因。

单位：家，条

分销业务	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
分销业务收入	183,146.04	247,243.39	152,580.69	46,101.83
同比增长	—	62.04%	230.96%	—
合作厂商授权产品线	334	292	198	75
同比增长	—	47.47%	164.00%	—

报告期各期末，发行人分销业务收入增长一部分来源于存量客户业务增长，一部分来源于新增业务（产品线）收入。2020年发行人新增产品业务（产品线）收入增长较快主要系同一控制下合并德尔医疗所致，德尔医疗以分销业务为主，已经与美敦力、史赛克、史密斯等众多国际知名医疗器械生产厂家建立业务合作关系，分销收入快速增长；2021年发行人新增产品业务（产品线）收入主要系发行人为解决与建发股份（600153.SH）及其子公司同业竞争，建发股份（600153.SH）及其子公司终止医疗器械授权后，德尔医疗取得相应的医疗器械授权，对应业务（产品线）收入增长所致。

单位：万元

分销业务	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
①存量业务（产品线）收入	168,075.17	164,664.85	69,163.15	46,101.83
其中：外科器械	70,458.16	16,638.93	152.47	1,502.52

分销业务	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
医疗设备	15,070.87	11,037.68	3,631.82	1,767.92
检验试剂（IVD）	6,655.19	32,073.37	—	71.38
血管介入器械	66,565.88	52,417.57	65,303.21	42,096.42
其他	4,398.19	52,497.30	75.65	663.59
②新增业务（产品线）收入	15,070.87	82,578.54	83,417.54	—

报告期各期，发行人新增业务（产品线）收入按产品线主要情况如下：

单位：万元

年份	产品线大类	新增产品线	新增产品线收入
2020年度	外科器械	史赛克、美敦力（含柯惠）、泰利福、索林器械等产品线	28,049.44
	医疗设备	史赛克、康达、百特、西门子等产品线	28,944.94
	检验试剂（IVD）	梅里埃、贝克曼等产品线	17,590.65
	血管介入器械	柯惠、泰尔茂等产品线	1,349.11
	其他	史赛克、百特、Fortebio等产品线	7,483.40
	合计		83,417.54
2021年度	外科器械	美敦力（含柯惠）、达芬奇机器人、康辉、康蒂思等产品线	61,291.63
	医疗设备	西门子、百特、美敦力等产品线	5,844.26
	检验试剂（IVD）	北京普利生仪器有限公司、上海长岛生物技术有限公司等产品线	112.63
	血管介入器械	美敦力、赛昂等产品线	14,406.18
	其他	丹纳赫、美敦力、百特等产品线	923.85
	合计		82,578.54
2022年1-6月	外科器械	巴德、百特等产品线	6,288.45
	医疗设备	达芬奇机器人、西门子、巴德等产品线	1,401.10
	检验试剂（IVD）	贝克曼试剂等产品线	1,284.97
	血管介入器械	微创、泰尔茂、赛诺等产品线	5,016.06
	其他	西门子等产品线	1,080.29
	合计		15,070.87

（3）服务业务增长较快主要系公司项目数量增加和 SPD 运营经验的增加

2019年，发行人 SPD 业务处于建设初期，且 SPD 业务建设周期较长，项目正式上线运营后前期运营收入不足以覆盖前期相关设施折旧摊销、人员等运营成本，发行人毛利率为负。随着发行人 SPD 业务开展逐渐稳定，截至 2021 年末，发行人共有 6 家医院 SPD 项目产生收入，其中昆山市第一人民医院 SPD

项目实现收入 626.51 万元，兰州大学第二医院 SPD 项目实现收入 426.24 万元，西安一四一医院 SPD 项目实现收入 118.06 万元，遵义医科大学第二附属医院 SPD 项目实现收入 409.92 万元，随着发行人项目数量增加和 SPD 运营经验的累积，项目试运营期间缩短，相应业务收入同比上升。

单位：万元

主要 SPD 项目	启动时间	2022 年 1-6 月收入	2021 年度收入	2020 年度收入	2019 年度收入
昆山市第一人民医院 SPD 项目	2018 年 9 月	304.26	626.51	339.51	112.23
兰州大学第二医院 SPD 项目	2019 年 7 月	260.00	426.24	252.91	—
西安一四一医院 SPD 项目	2019 年 6 月	160.66	118.06	5.55	0.94
遵义医科大学第二附属医院 SPD 项目	2020 年 3 月	225.68	409.92	217.16	—

(三) 补充说明报告期内各类产品销售价格变动情况、与市场公允价格比较情况及差异原因与合理性，销售给不同客户的相同产品价格是否存在显著差异及原因与合理性，是否存在利益输送

1、报告期内各类产品销售价格变动情况

报告期内，发行人销售的医疗器械产品货号超过 8 万种，即便是相同厂商相同产品类别，或因货号、规格型号不同，使得产品价格不同。因此，若按照产品类别计算产品销售价格，受报告期各期产品销售结构的不同影响，销售价格可能存在较大差异。

以报告期内发行人各大类产品下的 2 个主要货号为例，比较各产品销售价格的变动情况，如下所示：

单位：元/个

产品一级类别	货号（厂商-产品）	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
血管介入器械	RV3038（微创-冠脉支架）	3,614.88	4,818.11	9,528.39	10,830.98
	G3033（微创-冠脉支架）	509.74	579.15	4,206.87	4,700.40
外科器械	12673（雅培-血管缝合器系统）	2,335.54	2,343.15	2,293.47	2,264.64
	PP1509G（索弗拉狄姆-补片）	1,445.03	1,456.89	2,431.07	—
医疗设备	ZZB-150（爱朋-电子注药泵）	49.55	50.18	48.90	247.79
	ZZB-300（爱朋-电子注药泵）	53.53	49.61	50.82	—
检验试剂	30450-86（梅里埃-试剂）	3,327.64	4,343.09	4,865.37	—

产品一级类别	货号（厂商-产品）	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
(IVD)	81906（贝克曼-试剂）	2,760.96	2,930.45	2,652.96	—

报告期内，发行人血管介入器械产品价格波动较大，其中2020年变动原因主要系：（1）发行人分销业务与直销业务均经营上述血管介入器械产品线，且分销业务下的销售价格低于直销业务下的销售价格，因2020年分销业务销售占比增大，进而拉低产品单价；（2）2020年医用耗材集中带量采购在山西等省市试点推进，导致流通渠道毛利空间压缩，该销售区域的产品价格有较大幅度下降；2021年变动原因主要系冠脉支架集中带量采购政策在全国范围内落地，部分产品价格降幅高达90.00%，使得发行人相关产品均价出现大幅度下降所致。

报告期内，发行人外科器械产品索弗拉狄姆-补片（货号：PP1509G）及医疗设备产品爱朋-电子注药泵（货号：ZZB-150）价格波动较大，主要系发行人分销业务与直销业务均经营上述两条产品线，且分销业务下的销售价格低于直销业务下的销售价格，因分销业务销售占比增加，拉低了整体的产品销售均价。

2、与市场公允价格比较情况及差异原因与合理性

发行人与客户的交易售价主要依据厂家指导价格、医保平台挂网价格、中标价格及商务谈判磋商价格等，符合商业逻辑，不存在不当定价的情况。

3、销售给不同客户的相同产品不存在显著差异，不存在利益输送

报告期内，公司各主要合作厂家和产品类别的销售价格对比如下：

单位：元/个

产品一级类别	货号（厂商-产品）	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
		直销	分销	直销	分销	直销	分销	直销	分销
血管介入器械	RV3038（微创-冠脉支架）	6,167.93	1,492.36	8,100.52	1,485.06	11,485.15	4,089.06	11,980.92	4,209.17
	G3033（微创-冠脉支架）	521.98	490.26	725.63	483.86	6,288.74	1,794.11	6,529.36	1,741.12
外科器械	12673（雅培-血管缝合器系统）	2,335.54	—	2,343.15	—	2,292.26	2,610.62	2,264.57	2,423.60
	PP1509G（索弗拉狄姆-补片）	3,760.07	1,434.90	4,047.62	1,422.37	3,861.89	1,552.36	—	—
医疗设备	ZZB-150（爱朋-电子注药泵）	—	49.55	247.79	50.18	247.79	48.90	247.79	—
	ZZB-300（爱朋-电子注药泵）	—	53.53	—	49.61	—	50.82	—	—
检验试剂(IVD)	30450-86（梅里埃-试剂）	3,625.71	3,181.32	4,800.17	3,854.88	5,541.00	4,852.11	—	—
	81906（贝克曼-试剂）	3,088.57	2,351.44	3,065.92	2,771.27	2,564.22	2,688.38	—	—

发行人直销业务的客户为医院等终端医疗机构，分销业务的客户为经销商。分销业务模式处于药械流通行业的中端环节，直销业务模式处于药械流通行业的末端环节，因此相同产品在直销模式下的销售价格通常高于分销模式下销售价格，符合商业逻辑。发行人与主要客户均不存在关联关系。在直销模式下，发行人与客户主要基于医保平台挂网价格或中标价格结算，少量通过商务谈判磋商价格确定，由于各省市执行的挂网价或与厂家协议的入院价格有所不同，因此发行人销售相同产品给不同地区的医院客户，单位价格存在差异具有合理性。在分销模式下，发行人对下游二级经销商的销售价格由发行人向生产厂商备案确认，生产厂商会根据市场情况最终确认相关价格。

此外，发行人制定了严格的合规制度以避免商业贿赂行为，公司亦在经销协议中对经销商约定了反腐败及合规条款，并定期举行合规培训，要求公司员工及经销商遵守相关反腐败及合规政策。

综上所述，发行人销售给不同客户的相同产品存在一定差异，主要系销售模式不同、地区间终端定价区别、厂商指导价不同、商务销售策略不同所致，发行人销售定价具备商业合理性，不存在利益输送。

（四）补充说明报告期内存在第三方回款且金额和占比逐年增长的原因及合理性，相关交易是否真实，发行人相关内控制度是否健全有效

报告期内，发行人第三方回款占各期营业收入的比例具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
第三方回款金额	23,269.39	32,933.16	21,959.43	14,622.60
其中：地方财政或地方药械服务平台回款	21,572.09	30,560.12	20,630.79	14,546.78
隶属关系回款	1,697.30	2,373.04	1,328.64	75.82
营业收入	548,462.33	1,002,436.59	854,230.73	694,072.53
比例	4.24%	3.29%	2.57%	2.11%

发行人客户通过第三方服务平台回款主要包括地方财政或地方药械服务平台回款和隶属关系回款，地方财政或地方药械服务平台回款主要系部分医院客户的货款要求统一由地方财政或地方药械平台等专门部门代为支付所致，如浙江省药械采购中心、重庆药品交易所、包头市财政集中收付中心支付部等代为部分医院客户支付货款；隶属关系回款主要系部分医院客户的采购行为虽然相

互独立，但与其他医院属于同一总医院或医疗集团，因此导致付款方和签约方名称不一致，如辽宁省健康产业集团抚矿总医院隶属于辽宁省健康产业集团有限公司等。

报告期内，发行人客户通过第三方回款增加主要系地方财政或地方药械服务平台回款增加，第三方回款的金额占发行人营业收入的比重较低，相关交易真实，具有合理的商业逻辑，发行人相关内控制度健全有效。

针对报告期内第三方回款的问题，发行人已建立了较为严格的事前、事中和事后控制的内控制度，具体如下：

（1）事前控制：财务部对客户银行账户信息进行管理。发行人与客户建立业务合作关系后，签订相关合同。要求其提供营业执照、开票信息等相关资料，并核对客户提供的付款账户信息、开票信息及合同签署信息是否一致。

（2）事中控制：收款时严格核实第三方付款方身份。若客户确有必要理由委托第三方回款的（明确若因业务需要必须发生第三方回款，药械交易平台、同属于同一总医院或医疗集团等情形），需经过与发行人协商一致，需有战略协议约定或出具公司委托书方可收款清账，财务部对第三方回款方的银行账户及其与客户的关系进行登记。

（3）事后控制：发行人及其子公司与客户定期进行对账，对账时将当期销售及回款的记录与客户进行确认。

（五）详细说明对收入真实性、截止性测试的核查过程、方法、占比及结论，所选取核查方法的可执行性、所选取样本量是否充分，并就发行人收入确认的真实性、准确性发表明确意见

1、收入真实性的核查过程

（1）了解发行人与销售有关的内控制度建立及运行情况，并进行穿行测试和内控测试；

（2）了解发行人销售模式、销售收入确认政策，并抽样检查与销售收入确认相关的支持性文件，包括销售合同/销售订单、销售发票、出库单、结算信息、

物流记录、回款记录等原始业务资料，核查收入确认方法是否符合公司的实际经营情况，是否符合企业会计准则的要求；

保荐人及申报会计师核查的客户数量、收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
核查客户个数	578	285	255	164
核查覆盖收入金额	349,875.76	514,951.68	448,471.13	419,983.29
营业收入	548,462.33	1,002,436.59	854,230.73	694,072.53
核查客户收入占比	70.77%	51.37%	52.50%	60.51%

(3) 对主要客户各期销售金额、应收账款余额进行函证，针对函证不符的客户，通过查阅合同、发票和银行回单等凭证执行替代性程序，保荐人及申报会计师发函及回函比例情况如下：

报告期内，函证应收账款发函及回函情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款账面余额	526,013.30	494,303.81	521,489.94	408,916.52
发函金额	456,223.86	444,684.06	478,962.52	377,575.59
发函金额占账面余额比例	86.73%	89.96%	91.85%	92.34%
回函确认金额	360,432.95	352,837.20	385,165.09	309,377.23
回函确认金额占账面余额比例	68.52%	71.38%	73.86%	75.66%

报告期内，函证营业收入发函及回函情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入金额	548,462.33	1,002,436.59	854,230.73	694,072.53
发函金额	445,134.77	875,221.01	777,385.18	668,913.83
发函金额占营业收入比例	81.16%	87.31%	91.00%	96.38%
回函确认金额	388,088.84	751,862.74	678,398.55	592,008.54
回函确认金额占营业收入比例	70.76%	75.00%	79.42%	85.29%

(4) 对主要客户进行访谈，了解发行人与客户的合作情况、主要合同的签订及履约情况等，保荐人及会计师访谈比例情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
访谈客户收入金额	248,914.60	453,295.74	376,167.42	339,073.06
营业收入金额	548,462.33	1,002,436.59	854,230.73	694,072.53
访谈金额占比	45.38%	45.22%	44.04%	48.85%

2、收入截止性的核查过程

(1) 对于客户要求暂存于客户仓库，并根据需求进行耗用的商品，发行人在与客户确认实际耗用商品的情况后确认收入的业务：由于发行人会定期与客户确认商品耗用情况、结算并确认收入，相关内控制度设计与执行有效，因此针对性地抽取资产负债表日前1个月或后1个月未确认收入、资产负债表日前后收入确认金额差异较大及前50大客户对象作为核查样本，核查资产负债表日前后的记账凭证、销售合同/销售清单、发票、发票签收，核实营业收入已记录于正确的会计期间。

保荐人及申报会计师核查比例如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
核查覆盖金额	74,179.99	57,314.99	70,785.50	60,159.51
前后一个月营业收入金额	120,844.84	113,750.86	128,471.12	110,073.86
核查比例	61.38%	50.39%	55.10%	54.65%

(2) 对于客户未要求暂存于客户仓库的商品，发行人将商品交付给客户且客户已接受该商品后确认收入的业务：抽取报告期各期出库日期在资产负债表日前后7天（2022年1-6月将核查范围扩大至出库日期在资产负债表日前30天）的销售出库记录及收入确认日期在资产负债表日前后7天的收入确认记录（2022年1-6月将核查范围扩大至收入确认日期在资产负债表日前后30天），核查记账凭证、销售出库单、销售合同/销售订单、发票、签收单/签收记录，核实营业收入已记录于正确的会计期间。

保荐人、申报会计师核查比例如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
核查覆盖金额	94,803.76	37,676.28	21,180.23	4,982.82
前后一个月营业收入金额	94,803.76	90,725.23	46,391.18	14,533.14

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
核查比例	100.00%	41.53%	45.66%	34.29%

(3) 对于合同约定需要安装、调试的商品，发行人将商品交付给客户且完成安装、调试，与客户办理验收手续后确认收入的业务：抽取报告期各期发行人及其子公司资产负债表日前后 1 个月所有项目，核查其记账凭证、销售合同、发票、出库单、验收单等，核实营业收入已记录于正确的会计期间。

保荐人及申报会计师核查比例如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
核查覆盖金额	4,212.21	3,602.89	4,144.90	—
前后一个月营业收入金额	4,212.21	3,602.89	4,144.90	—
核查比例	100.00%	100.00%	100.00%	不适用

3、核查结论

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人收入真实、准确。保荐人及申报会计师所选取的针对收入真实性、截止性的核查方法均具有可执行性，所选取的样本量充分。

二、申报会计师核查意见

(一) 核查过程

1、获取发行人报告期内按业务模式、产品类别及客户归集的销售收入情况，并分析收入变动原因；

2、获取发行人报告期内收入成本明细表，复核不同业务模式下的产品销售数量、销售金额以及销售单价变动情况；

3、访谈发行人各业务负责人，了解不同业务模式下的主营产品、定价策略以及报告期内产品单价发生变动的的原因，并分析合理性；

4、针对直销业务，查阅购销合同或查看地方阳光采购平台以核实销售单价的真实性；针对分销业务，查阅购销合同并抽样查看发行人的经销商订货系统以核实销售单价的真实性；

5、对主要客户执行访谈程序，了解主要客户与发行人的交易定价及是否存

在利益输送；

6、查询同行业可比公司的招股说明书，了解可比公司的业务模式及其定价策略，并进行对比分析；

7、针对第三方回款情形，获取并查阅了相关业务合同、确认收入的往来客户不一致的销售明细表，选取部分不一致业务和银行对账单回款记录，追查至相关业务执行记录及资金流水凭证，并获取相关客户代付款确认依据；核查相关第三方回款方与发行人是否存在关联关系；查阅发行人《资金管理规范》等相关内部控制制度，执行内部控制测试，确认内部控制制度及流程设计的合理性及执行的有效性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人收入与净利润变动趋势存在差异，主要系 2020 年由于行业竞争加剧导致毛利率下滑，同时受期间费用、减值损失增加等因素导致净利润下滑较多所致；2021 年，随着发行人收入结构逐渐改善，发行人整体毛利率同比上升，相应的管理和销售费用的增长趋稳，客户回款改善导致减值损失减少，发行人净利润与收入增长趋势一致；

2、报告期内，发行人直销业务收入营业收入增长幅度较小主要系血管介入器械直销收入增长较慢所致，分销业务增长较快主要系发行人代理品牌及产品线的快速增长所致，服务业务增长较快主要系发行人 SPD 项目数量增加和 SPD 运营经验的增加所致；

3、发行人报告期内各类产品销售价格变动不存在重大差异，发行人与客户交易价格不存在明显异常，存在销售给不同客户的相同产品、价格不同的情况但交易背景符合商业逻辑，发行人与客户之间不存在利益输送的情形；

4、报告期内，发行人客户通过第三方回款的金额占公司营业收入的比重大较低。报告期内存在第三方回款且金额和占比逐年增长主要是部分医院客户的货款要求统一由地方财政或地方药械平台等专门部门代为支付所致，相关交易真实，具有合理的商业逻辑，发行人相关内控制度健全有效。

问题 13 关于客户

申报文件显示：

直销业务模式下公司主要客户为医院等终端医疗机构，分销业务模式下公司直接向厂家二级经销商进行医疗器械销售。报告期内，发行人前五大客户销售占比较低。

请发行人：

（1）按照客户类型补充说明报告期内直销业务客户的结构、收入分布情况，按照销售金额说明分销业务客户的分层情况，说明报告期内直销、分销客户的开拓方式；

（2）补充说明报告期内分销模式下终端销售情况，截至各报告期末主要经销商的库存余额、安全库存金额，是否实现最终销售，是否存在专门销售发行人产品的经销商，经销商与发行人是否存在关联关系或潜在关联关系；

（3）补充说明报告期内是否存在经营困难或资金链紧张的客户，涉及的收入及应收账款情况；

（4）分别补充说明报告期内直销、分销业务前五大客户变动原因及合理性，是否存在成立不久即成为发行人主要客户的情况；

（5）补充说明报告期内是否存在退换货情况及具体处理情况，是否存在客户与供应商重叠的情况，相关交易是否真实合理、交易价格是否公允。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明直销、分销客户走访情况，包括但不限于走访时间、形式、对象等，以及营业收入函证金额与回函金额不一致的比例及替代核查措施，并就发行人产品是否实现最终销售、是否存在向经销商压货情形等发表明确意见。

一、发行人回复

（一）按照客户类型补充说明报告期内直销业务客户的结构、收入分布情况，按照销售金额说明分销业务客户的分层情况，说明报告期内直销、分销客户的开拓方式。

1、报告期内直销业务客户的结构、收入分布情况

报告期内，发行人直销业务客户结构如下：

客户类型	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	数量	收入占比	数量	收入占比	数量	收入占比	数量	收入占比
三级综合医院	1,202	85.43%	1,273	84.63%	1,085	86.01%	977	88.93%
二级医院及其他	1,037	14.57%	1,153	15.36%	752	13.99%	581	11.07%

报告期内，发行人直销业务主要客户皆为三级综合医院，报告期内占直销收入皆在 80%以上，主要系发行人主要产品为血管介入器械等，操作复杂、专业度要求高的医疗器械，三级综合医院在该等类型医疗器械的使用及需求皆超其他中小型医院。

2、报告期内分销业务客户的分层情况

报告期内发行人分销业务客户分层情况如下：

分层金额	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	客户数量	分销收入占比	客户数量	分销收入占比	客户数量	分销收入占比	客户数量	分销收入占比
1,000万元以上	13	15.05%	24	17.55%	14	18.53%	4	10.26%
500-1,000万元	42	15.05%	75	21.90%	51	22.95%	20	28.48%
300-500万元	63	13.06%	109	16.70%	65	16.06%	13	10.66%
100-300万元	328	30.48%	365	24.83%	212	24.25%	71	25.53%
100万元以下	2,628	26.36%	2,796	19.03%	1,515	18.22%	437	25.07%

发行人分销业务客户较为分散，并主要集中在 100 万元以下，但各分层金额下的客户收入占比相对稳定。报告期内，各分层金额下分销业务客户数量持续增长，主要系报告期内发行人分销业务规模增长所致，2022 年上半年受疫情影响，分销商数量有所降低。

3、说明报告期内直销、分销客户的开拓方式

(1) 直销客户开拓方式

报告期内，发行人直销客户主要为终端医院。发行人拥有全国性的终端服务网络，能够快速响应终端医院客户订单需求，为其提供全方位的产品供应、物流配送等服务，报告期初，发行人已获取国内主要医院客户的配送资格。报告期内，发行人主要通过以下两种方式提升直销配送业务规模：

1) 增加直销配送品种：针对发行人已获配送资格的医院客户，随着发行人经营产品种类进一步完善，发行人可通过履行院内管理流程，获取更多可直销配送的产品种类，从而增加发行人在该等终端医院的销售规模；

2) 成为医院的集中配送服务商：近年来随着耗材零加成等政策的推动，医院为有效控制内部管理成本，部分医院开始逐步缩减配送商数量并开始进行集中配送商的采选，该等情况下，一家医院会采选一定数量的集中配送商并进行稳定采购，发行人成为集中配送服务商将大幅提升在该医院客户的销售占比。

(2) 分销客户开拓方式

报告期内，发行人分销客户主要为经销商客户。在传统的多级经销商分销模式下，生产厂商在全国各地均有合作关系稳定的经销商。该等经销商在其所在地市场拥有较为丰富的客户资源和当地医疗机构招投标项目经验，发行人与生产厂商建立合作关系后，生产厂商会要求该等经销商从发行人处进行采购。发行人选择其中资质齐全、符合准入标准的经销商进入公司合格经销商客户名单，成为发行人的经销商。

(二) 补充说明报告期内分销模式下终端销售情况，截至各报告期末主要经销商的库存余额、安全库存金额，是否实现最终销售，是否存在专门销售发行人产品的经销商，经销商与发行人是否存在关联关系或潜在关联关系

1、报告期内分销模式下终端销售情况，截至各报告期末主要经销商的库存余额、安全库存金额，实现最终销售情况

分销模式下，发行人下游经销商主要为上游生产厂商的二级经销商，发行人的分销模式不属于传统经销模式，发行人在该业务中主要为行业上下游提供物流、渠道、结算、资质管理等综合服务。分销业务中，发行人选择业务合规、财务状况良好的合格二级经销商向上游生产厂商进行备案，经上游厂商备案同意后对其销售。除部分二级经销商通过发行人向生产厂商提供销售数据外，其他二级经销商不向发行人提供其具体销售信息。

报告期内，发行人前五大分销业务客户向公司采购产品的期末库存占其全年采购总额比例情况如下表所示：

公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
------	-----------	--------	--------	--------

公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
济南新春苗生物科技发展有限公司	5%-10%	5%-10%	5%-10%	5%-10%
江苏时冉	—	不足5%	不足5%	不足5%
上海盈知益书医疗器械销售中心	—	5-10%	5-10%	5-10%
上海耘颀商贸中心	—	—	不足5%	不足5%
陕西新伟秦科仪商贸有限公司	不足5%	不足5%	不足5%	不足5%
湖南省医药销售有限公司	—	—	不足5%	—
建发集团	5-10%	5%-10%	5%-10%	—
沈阳东软熙康医疗系统有限公司	—	—	不足5%	—
福州科洋医疗设备有限公司	不足5%	不足5%	不足5%	—
上海国际医药贸易有限公司	—	不足5%	不足5%	—
厦门航空开发股份有限公司	—	不足5%	不足5%	—
宁波建昌中兴国际贸易有限公司	5%-10%	5%-10%	—	—
北京瑞尔圣彬医疗科技有限公司	不提供	不提供	不提供	不提供
济南东蕊医疗设备有限公司	不足5%	不足5%	—	—
上海赞环贸易中心	不足5%	5%-10%	—	—
上海皓珩贸易中心	不足5%	5%-10%	—	—
哈尔滨卫思勒科技有限公司	5%-10%	5%-10%	—	—

注：1、北京瑞尔圣彬医疗科技有限公司为港股上市公司瑞尔集团（6639.HK）之子公司，不向外部提供其库存信息；2、发行人向该经销商当年销售金额不足50.00万元以“—”列示

分销模式下发行人主要承担了部分渠道管理职能与物流仓储功能。虽然发行人为上游生产厂商的平台分销商对外销售，但医疗器械行业的授权监管体系，发行人需与上游生产厂商对区域内的下游经销商进行授权的共同管理。以微创电生理为例，双方在合同中明确约定“乙方（发行人）的销售对象为经甲方（微创电生理）审核同意的经销区域内的二级经销商，乙方（发行人）不得向甲方（微创电生理）事先审核同意的二级经销商以外的任何经销商供货。”分销模式下其他平台分销生产厂商的授权文件中亦有类似表述。发行人分销业务主要向上游厂商备案后的二级经销商进行销售，从业务模式来看，发行人对平台分销的经销商客户影响能力较小。发行人通过下游经销商以采购形式囤积产品为发行人虚增收入的可能性较低。

2、专门销售发行人产品的经销商情况，经销商与发行人存在关联关系或潜在关联关系的情形

报告期内，发行人的下游经销商较为分散。报告期各期，发行人销售收入

小于 100 万的经销商客户数量占经销商总数的 75%以上，该等客户以多品种经营为主，较少存在经营单一产品或从单一渠道采购产品的情形。除此以外，部分经销商受限于资金实力、管理能力、业务拓展能力等因素，存在业务单一化情形。但发行人的分销业务客户主要系向上游生产厂商备案的二级经销商，其销售能力及销售品种得到生产厂商认可，符合生产厂商的市场销售要求。

报告期内，除建发集团及其子公司外，发行人与主要分销业务客户不存在关联关系或潜在关联关系。

（三）补充说明报告期内是否存在经营困难或资金链紧张的客户，涉及的收入及应收账款情况

发行人客户主要为公立医院，具有稳定的资金来源，信用状况良好。报告期各期末，发行人应收账款主要在 1 年以内，占比 90%以上。发行人的个别客户存在经营困难或资金链紧张迹象，具体如下：

单位：万元

客户名称	经营困难、资金链紧张迹象	报告期内含税收入	应收账款余额	应收账款坏账准备	计提比例 (%)
邯郸市第二医院	长期未交易，且应收账款账龄长	—	111.53	111.53	100.00
安徽省鸿宽健康产业有限公司	破产清算	36.70	36.70	36.70	100.00
新疆维吾尔自治区人民医院米东医院	已注销，债权债务由上级医院承接	2.42	3.93	3.93	100.00

上述客户的基本情况以及与发行人的交易背景如下：

（1）邯郸市第二医院

邯郸市第二医院位于河北省邯郸市贸易街 100 号，占地面积 70 余亩，始建于 1956 年，是一所集医疗、教学、急救、预防、保健、科研为一体的公立二级综合医院，为邯郸市医保定点医院。该医院客户当前正常存续，不存在外部诉讼或内部管理原因等对其正常经营产生较大影响的情形。

发行人子公司北京致新自 2016 年 4 月起与邯郸市第二医院开展医疗器械高值耗材配送业务合作，2017 年 1 月起未再发生交易往来。期间双方发生的交易总额为 123.30 万元，邯郸市第二医院于 2019 年 9 月回款 11.77 万元，此后再无

回款。北京致新通过对账函方式积极与邯郸市第二医院进行沟通，对方财务对北京致新应收邯郸市第二医院的款项表示认可，双方对账无误。由于客户一直未履行回款义务且时间较长，该笔款项预计难以收回。

截至 2022 年 6 月 30 日，发行人对应收邯郸二院的应收款予以单项考虑并全额计提坏账准备。

（2）安徽省鸿宽健康产业有限公司

安徽省鸿宽健康产业有限公司成立于 2012 年 11 月 1 日，位于合肥市瑶海区长江东路 524 号 301、302 室，主要从事中药材、医疗器械二、三类等批发业务，系淮南新华医疗集团新华医院的托管服务商。

发行人子公司安徽致新于 2019 年到 2020 年向其供应的微导管等医疗耗材共计 366,976.20 元，在持续催款无效后提起诉讼，于 2022 年 1 月 10 日被合肥市瑶海区人民法院受理；并于 2022 年 3 月 30 日判决其应向安徽致新支付货款及逾期付款利息。2022 年 4 月 21 日，安徽致新向法院申请强制执行；2022 年 7 月 7 日被合肥市瑶海区人民法院认定被执行人不能清偿到期债务，并且资产不足以清偿全部债务，将执行案件移送破产审查。

截至 2022 年 6 月 30 日，发行人对应收安徽省鸿宽健康产业有限公司的应收款予以单项考虑并全额计提坏账准备。

（3）新疆维吾尔自治区人民医院米东医院

新疆维吾尔自治区人民医院米东医院（以下简称“米东医院”）位于新疆维吾尔自治区乌鲁木齐市米东南路 3740 号向东 360 米路北，隶属自治区人民医院直接管理。是一所集医疗、预防保健、“120”院前急救、健康教育和社区卫生服务为一体的公立二级综合医院，是自治区医保、乌鲁木齐市医保、兵团医保、铁路医保、城镇居民、新农合、低保户及各商业保险的定点医疗机构。

发行人子公司新疆致新于 2018 年到 2019 年向其供应的血管内导管等医疗耗材共计 39,336.00 元，且经对方回函确认无误。于 2019 年 12 月 16 日经新疆维吾尔自治区卫生健康委员会作出的《关于撤销米东医院的批复》载明：“区人民医院：你院《关于撤销米东医院实施方案的请示》（新区医办〔2019〕111 号）收悉，经自治区卫生健康委员会 2019 年底二十七次党组会议研究，现批复如下：

一、同意撤销米东医院。自治区人民医院应做好人员分流安置、清产核资、债权债务清理、矛盾纠纷化解、机构注销等工作，确保医院撤销工作平稳有序。”米东医院相关债权债务由其上级单位新疆维吾尔自治区人民医院承接，同时新疆致新积极与新疆维吾尔自治区人民医院沟通该笔债务的回款事项，由于对方一直未履行回款义务且时间较长，该笔款项预计难以收回。

截至 2022 年 6 月 30 日，发行人对应收米东医院的应收款予以单项考虑并全额计提坏账准备。

综上所述，报告期内发行人应收上述客户的款项占比期末应收账款余额较小。而发行人制定了与公司业务发展及回款相适应的应收账款坏账计提政策，发行人的主要客户资信情况较好，计提的坏账准备完全覆盖了实际发生的坏账损失金额，应收账款坏账准备计提充分。

（四）分别补充说明报告期内直销、分销业务前五大客户变动原因及合理性，是否存在成立不久即成为发行人主要客户的情况

1、分销业务客户情况、变动原因及合理性，不存在成立不久即成为发行人主要客户的情况

报告期内，发行人分销业务前五大客户基本情况如下：

序号	客户名称	前五大客户所属年份	成立日期	注册资本	运营范围
1	厦门建发集团有限公司	2020/2021	2000/12/06	675,000 万元人民币	根据国有资产监督管理部门的授权，运营、管理授权范围内的国有资本；对第一产业、第二产业、第三产业的投资（法律、法规另有规定除外）；房地产开发经营；其他未列明信息技术服务业（不含需经许可审批的项目）；黄金现货销售；白银现货销售；其他未列明批发业（不含需经许可审批的经营项目）；其他未列明零售业（不含需经许可审批的项目）。
2	上海国际医药贸易有限公司	2021	1993/7/23	11,800 万元人民币	许可项目：药品进出口；食品进出口；技术进出口；进出口代理；货物进出口；海关监管货物仓储服务（不含危险化学品）；药品批发；第三类医疗器械经营；食品经营；酒类经营；国营贸易管理货物的进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准） 一般项目：第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；化工产品（不含许可类化工产品）、产业用纺织制成品、日用百货、日用品、个人卫生用品、卫生用品和一次性使用医疗用品、日用玻璃制品、五金产品、建筑材料、金属材料、化妆品、消毒剂（不含危险化学品）、食品添加剂的销售；会议及展览服务；广告设计、代理；非居住房地产租赁；机械设备租赁；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；国内货物运输代理；国际货物运输代理；计算机软件、医疗设备、机械设备领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；财务咨询。 （除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

序号	客户名称	前五大客户所属年份	成立日期	注册资本	运营范围
3	厦门航空开发股份有限公司	2020	2002/10/17	30,854.408 万元人民币	一般项目：货物进出口；技术进出口；进出口代理；食品销售（仅销售预包装食品）；婴幼儿配方乳粉及其他婴幼儿配方食品销售；饲料原料销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；国内贸易代理；自有资金投资的资产管理服务；社会经济咨询服务；以自有资金从事投资活动；食用农产品批发；第二类医疗器械销售；第一类医疗器械销售；煤炭及制品销售；金属矿石销售；金属材料销售；石油制品销售（不含危险化学品）；园林绿化工程施工；广告发布；广告制作；建筑材料销售；环保咨询服务；环境监测专用仪器仪表销售；环境保护专用设备销售；纸浆销售；纸制品销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；环境应急检测仪器仪表销售；肥料销售；化肥销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：农药批发；食品销售；粮食收购；第三类医疗器械经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
4	宁波建昌中兴国际贸易有限公司	2021/2022.1-6	2017/2/22	1,000 万元人民币	自营和代理各类货物和技术的进出口业务（除国家限定经营或禁止进出口的货物和技术）；第三类医疗器械的经营；第一类医疗器械、第二类医疗器械、机械电器设备、金属材料、五金交电、化工材料、建筑材料、文化体育用品、针纺织品、通讯器材、汽车、电子计算机、工艺美术品的批发、零售；市场调查；会务服务；展览展示服务；医药技术开发、技术咨询、技术服务；经济信息咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
5	北京瑞尔圣彬医疗科技有限公司	2021	1999/3/25	3,300 万美元	医疗科技开发；医院管理咨询；科技产品的技术开发、技术咨询与技术服务；牙科设备、材料、义齿产品的研究开发、安装调试、维修、技术咨询、技术培训；生产定制式义齿（限分支机构经营）；批发 II 类、III 类：注射穿刺器械、口腔科材料、医用缝合材料及粘合剂、医用 X 射线设备，II 类：口腔科设备及器具、消毒和灭菌设备及器具、医用卫生材料及敷料。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

序号	客户名称	前五大客户所属年份	成立日期	注册资本	运营范围
6	湖南省医药销售有限公司	2020	1997/10/27	2,160 万元人民币	药品批发；药品、医疗器械互联网信息服务；医疗器械技术推广服务；新特药的研究与开发；医疗领域的投资、投资管理、投资咨询；医疗设备租赁服务；化工原料（监控化学品、危险化学品除外）销售；自营和代理各类商品及技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外；医疗设备维修；货物专用运输（冷藏保鲜）；普通货物运输；一类医疗器械、二类医疗器械、三类医疗器械、预包装食品、婴幼儿配方乳粉、保健食品、日用百货、化学试剂和助剂（监控化学品、危险化学品除外）、玻璃仪器、卫生消毒用品、化妆品、塑料制品、科学检测仪器、电子产品及配件、机电设备、通用仪器仪表、保健用品、乳制品的销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
7	沈阳东软熙康医疗系统有限公司	2020	2011/11/24	15,000 万元人民币	许可项目：第二类医疗器械生产，第三类医疗器械经营，食品经营（销售预包装食品），保健食品销售，食品互联网销售，货物进出口，进出口代理，食品进出口，技术进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：第一类医疗器械销售，第二类医疗器械销售，医护人员防护用品零售，国内贸易代理，医护人员防护用品批发，医用口罩零售，医用口罩批发，软件开发，计算机软硬件及辅助设备批发，计算机软硬件及辅助设备零售，计算机及通讯设备租赁，计算机软硬件及外围设备制造，工业自动控制系统装置销售，软件销售，电子产品销售，智能车载设备销售，电气机械设备销售，电气信号设备装置销售，集成电路设计，移动终端设备销售，信息技术咨询服务，住房租赁，医疗设备租赁，健康咨询服务（不含诊疗服务），远程健康管理服务，会议及展览服务，教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动），从事科技培训的营利性民办培训机构（除面向中小学生开展的学科类、语言类文化教育培训），汽车新车销售，日用百货销售，体育用品及器材零售，体育用品及器材批发，玩具销售，家用电器销售，消毒剂销售（不含危险化学品），互联网销售（除销售需要许可的商品），特殊医学用途配方食品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

序号	客户名称	前五大客户所属年份	成立日期	注册资本	运营范围
8	福州科洋医疗设备有限公司	2020	2008/7/17	2,000 万元人民币	医疗器械销售；仪器仪表及配件的批发、代购代销；仪器仪表维修及技术咨询；医疗设备租赁；五金产品批发；电气设备批发；计算机、软件及辅助设备批发；其他机械设备及电子产品批发；产品销售代理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
9	济南新春苗生物科技发展有限公司	2019	2009/2/19	50 万元人民币	一般项目：医护人员防护用品批发；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；第一类医疗器械销售；软件开发；第二类医疗器械销售；信息技术咨询服务；计算机软硬件及辅助设备批发；软件销售；计算机软硬件及辅助设备零售；人工智能应用软件开发；计算机系统服务；计算器设备销售；信息系统运行维护服务；云计算设备销售；计算机及通讯设备租赁；电子产品销售；计算机及办公设备维修；五金产品零售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；医护人员防护用品零售；生物基材料聚合技术研发；生物化工产品技术研发；服装服饰批发；金属材料销售；金属结构销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：第三类医疗器械经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
10	江苏时冉医疗器械有限公司（含其同一经营控制下的其他公司）	2019/2020	2018/8/31	1,000 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售（三类医疗器械以《医疗器械经营许可证》核定范围为准）；五金产品、电子设备、日用品、办公用品、计算机软硬件及外围设备（不含计算机信息系统安全专用产品）、化工产品（不含危险化学品）、建筑材料（危险品除外）、金属材料销售；企业管理咨询（投资与资产管理除外）；组织文化艺术交流活动（演出、棋牌除外）；承办展览展示；会议服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
11	上海盈知益书医疗器械销售中心	2019	2018/5/31	100 万元人民币	三类医疗器械经营（具体项目见许可证），从事医疗科技、生物科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，一类医疗器械、二类医疗器械、实验室设备、仪器仪表、电子设备、电子产品的批发、零售，电子商务（不得从事金融业务），计算机软件开发，计算机系统集成，会务服务，展览展示服务，市场营销策划，企业形象策划，健康咨询，商务信息咨询，企业管理咨询，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验）。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。】

序号	客户名称	前五大客户所属年份	成立日期	注册资本	经营范围
12	上海耘颀商贸中心	2019	2018/6/11	100 万元人民币	销售一类医疗器械、二类医疗器械、三类医疗器械，从事货物及技术的进出口业务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
13	陕西新伟秦科仪商贸有限公司	2019	2012/10/25	5,000 万元人民币	一般项目：信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；第二类医疗器械租赁；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；计算机软硬件及辅助设备零售；五金产品零售；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）；文化用品设备出租；电子产品销售；智能仪器仪表销售；仪器仪表销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：第三类医疗器械租赁；第三类医疗器械经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）
14	济南东蕊医疗设备有限公司	2022.1-6	2012/08/16	2,005 万元人民币	医疗器械的批发、零售；五金交电、化工产品（不含危险化学品、易制毒品）、汽车配件、钢材、建材、计算机软件、计算机辅助设备、家用电器的批发、零售；计算机软件开发；经济贸易咨询（不含投资咨询及中介）；进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
15	上海赞环贸易中心	2022.1-6	2017/05/12	100 万元人民币	一般项目：销售第一类医疗器械、第二类医疗器械、计算机软硬件及辅助设备、机械设备、电子设备及配件，计算机软硬件开发。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：第三类医疗器械经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
16	上海皓珩贸易中心	2022.1-6	2017/08/01	100 万元人民币	一般项目：销售第一类医疗器械、第二类医疗器械、计算机软硬件及辅助设备、机械设备、电子设备及配件，计算机软硬件开发。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：第三类医疗器械经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
17	哈尔滨卫思勒科技有限公司	2022.1-6	2019/02/13	200 万元人民币	销售：医疗器械，办公用品，计算机软件及辅助设备，家具；医疗技术服务，医疗技术咨询、技术转让，技术开发；企业管理咨询；从事货物与技术的进出口业务。

报告期内，发行人分销业务客户存在较大变化，主要原因包括 2020 年合并德尔医疗、上游生产厂家的二级经销商变更、新增上游生产厂家导致，不存在成立后不久便成为发行人主要客户的情况。

2020 年发行人因同一控制下合并德尔医疗追溯调整报表，新增部分二级经销商客户，该等新增客户主要系德尔医疗的存续客户，包括建发集团及其子公司、湖南省医药销售有限公司、福州科洋医疗设备有限公司等。除合并德尔医疗导致的新增分销客户以外，2020 年发行人主要新增客户为沈阳东软熙康医疗系统有限公司，2021 年发行人主要新增客户为北京瑞尔圣彬医疗科技有限公司、宁波建昌中兴国际贸易有限公司和上海国际医药贸易有限公司。2022 年发行人主要新增客户济南东蕊医疗设备有限公司、上海赞环贸易中心、上海皓珩贸易中心及哈尔滨卫思勒科技有限公司，该四家经销商皆为美敦力产品线经销商。以上新增客户主要情况如下：

(1) 北京瑞尔圣彬医疗科技有限公司

北京瑞尔圣彬医疗科技有限公司系发行人 2021 年引入齿科产品线新增的分销客户，为上游生产厂商诺保科及卡瓦盛邦引入的主要客户之一。

(2) 宁波建昌中兴国际贸易有限公司

2021 年，发行人新增直观复兴达芬奇机器人产品线，宁波建昌中兴国际贸易有限公司系其备案引入的二级经销商客户。

(3) 上海国际医药贸易有限公司

上海国际医药贸易有限公司为国内较大的医药流通经销商。2021 年发行人供应商美敦力调整下游平台产品线管理，调整发行人部分产品线至经上海国际医药贸易有限公司进行分销。经三方友好协商，发行人将其剩余库存销售至上海国际医药贸易有限公司，导致其新增为发行人主要分销业务客户。

(4) 沈阳东软熙康医疗系统有限公司

沈阳东软熙康医疗系统有限公司系发行人上游生产厂商微创心脉引入的二级经销商客户，2020 年销售金额较大。

(5) 济南东蕊医疗设备有限公司

该经销商为美敦力长期合作的经销商之一，2022 年前已有合作，随着美敦力产品线的规模扩大，该经销商销售规模增加。

(6) 上海赞环贸易中心

该经销商为美敦力长期合作的经销商之一，2022 年前已有合作，随着美敦力产品线的规模扩大，该经销商销售规模增加。

(7) 上海皓珩贸易中心

该经销商为美敦力长期合作的经销商之一，2022 年前已有合作，随着美敦力产品线的规模扩大，该经销商销售规模增加。

(8) 哈尔滨卫思勒科技有限公司

该经销商为直观复兴达芬奇机器人产品线的经销商之一，2022 年前已有合作，随着直观复兴达芬奇机器人的规模扩大，该经销商销售规模增加。

2、直销业务客户情况，不存在成立不久即成为发行人主要客户的情况

报告期内，发行人直销业务前五大客户基本情况如下：

客户名称	合作背景	成立日期	性质
首都医科大学附属北京安贞医院	2017年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商与其合作，2021年7月27日，发行人中标北京安贞医院医用耗材及试剂配送服务项目，成为集中配送商之一	1984年4月	公立医院
首都医科大学附属北京天坛医院	2017年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商	1956年8月	公立医院
吉林大学第一医院	2017年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商	1905年1月	公立医院
西安交通大学医学院第一附属医院	2016年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商	1905年1月	公立医院
四川大学华西医院	2019年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商。2019年6月25日中标罗氏自动化流水产线，报告期内，主要销售为IVD试剂销售	1892年1月	公立医院
郑州大学第一附属医院	2015年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商	1928年9月	公立医院
哈尔滨医科大学附属第二医院	2016年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商	1954年1月	公立医院

客户名称	合作背景	成立日期	性质
中国人民解放军空军军医大学第一附属医院	2017年前双方已经开始合作，发行人作为配送经销商	1954年1月	公立医院

发行人直销业务主要客户皆为公立医院，双方合作时间实际皆已超过报告期，不存在成立后不久便成为发行人主要客户的情况。

(五) 补充说明报告期内是否存在退换货情况及具体处理情况，是否存在客户与供应商重叠的情况，相关交易是否真实合理、交易价格是否公允

1、报告期内退换货情况及具体处理情况

直销模式下，发行人主要业务在医院实际消耗并经双方对账后确认收入，因此报告期内发行人与客户发生的退换货主要存在于分销业务中。

报告期内，发行人退换货情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
退换货合计	3,240.86	6,481.74	1,932.81	152.65
主营业务收入	547,768.84	1,000,797.96	852,372.08	694,029.22
退货金额占主营业务收入比重	0.59%	0.65%	0.23%	0.02%

分销模式下，发行人与下游经销商客户签订的经销合同中，通常约定非质量问题不予退换货，或给予有限的退换货额度（通常该额度根据上游生产厂商要求确定）。报告期内，发行人实际发生的退货金额较小，分别占各期主营业务收入的0.02%、0.23%、0.65%及0.59%，不存在期后大额异常退货的情形。

报告期内，发行人退换货金额有所增加，主要系发行人分销业务有所增长，部分生产厂商会给予下游一定的退换货额度，发行人平移部分退换货额度至下游二级经销商所致，退换货符合发行人业务实际情况，不会对发行人业务经营造成重大不利影响。

发行人已建立了完善的退换货内控制度，经销商客户向发行人的退换货类型主要分为生产厂商召回退货、质量原因退货、合同条款内退换货、运输货损退换货等类型。生产厂商召回退货是生产厂商基于其自身战略考虑对某类产品进行退市并召回市场现有库存，由经销商退回至发行人进而再退回给生产厂商；

质量问题退货是由于生产厂商产品质量问题产生的退换货，发行人收到该部分退货产品后可退回至生产厂商；合同条款内退换货是由于上游生产厂商向发行人给予了一定的退换货额度或政策，发行人在额度内向经销商提供退换货政策；运输货损退换货是发行人所销售货物在运送至下游经销商途中发生破损不能销售产生的退换货，因发行人已对其运输服务购买商业保险，该部分由发行人向保险公司进行索赔。

2、报告期内客户供应商重叠情况，相关交易真实合理、交易价格公允

报告期内，发行人存在客户供应商重合的情况，主要系因发行人直销业务和分销业务处于流通环节的两个节点，一方面发行人作为上游生产厂商的平台分销商向下游二级经销商进行销售；另一方面发行人作为医院的配送商向生产厂商下游二级经销商进行采购，该等销售、采购相互独立，相关交易真实合理。

从业务发生的主体来看，发行人在分销业务中从生产厂商采购对该等二级经销商进行销售，与直销业务中向该等二级经销商进行采购向当地医院进行销售的业务，皆属于独立发生的业务，分别独立发生于发行人合并范围内的分销业务子公司及直销业务子公司，并非由同一主体与之发生交易。

从交易对手方的选择来看，分销业务中，发行人作为平台分销商主要负责上下游的物流、渠道、结算、资质管理等综合服务，发行人选择业务合规、财务状况良好的合格二级经销商向上游生产厂商进行备案，经上游厂商备案同意后对其销售。发行人对该等经销商的筛选程序、业务规则与其他二级经销商一致，不存在差异。直销业务中，发行人不主动向该等二级经销商进行采购，直销业务主要根据终端医院的实际使用需求进行结算，使用的产品、数量、品牌，由终端医院根据需求决定，发行人按照医院要求进行供应。同时，在国内医疗器械的厂商授权销售的背景下，特定区域内的单一产品授权销售方选择有限。

从交易定价来看，分销业务中公司向该等二级经销商进行销售时，发行人对下游二级经销商的销售价格由发行人向生产厂商备案确认，生产厂商会根据市场情况最终确认相关价格。报告期内，发行人不存在违反厂商价格约定向该等二级经销商销售的情形，与其他二级经销商在销售定价、收款方式等方面不存在差异，经销商采购产品后，可以独立选择产品的销售去向；另外一方面，

直销业务中，发行人向医院销售的产品价格主要系根据各省阳光采购网的挂网价格确定，在此基础上，根据具体工作情况，发行人保留 3%-8%的销售毛利，发行人与该等二级经销商的采购合作定价方式与其他经销商并无差异。

同时，为避免因该等情况导致统一产品线重复计算收入，发行人仅确认直销业务中的收入，并将分销业务的毛利额与直销业务合并计算，不再计算该等情况的分销收入。报告期内，公司在直销模式下向二级经销商采购的产品中与分销模式下向该等经销商销售产品线重合的金额分别为 11,263.02 万元、9,713.04 万元、4,171.06 万元及 385.36 万元。发行人已做相应的抵扣，未重复确认分销模式的销售收入。

（六）说明直销、分销客户走访情况，包括但不限于走访时间、形式、对象等，以及营业收入函证金额与回函金额不一致的比例及替代核查措施，并就发行人产品是否实现最终销售、是否存在向经销商压货情形等发表明确意见

1、直销、分销客户走访情况，包括但不限于走访时间、形式、对象等

受 2022 年疫情影响，发行人部分客户不接受其实地访谈。同时，发行人直销业务客户主要为终端医院，疫情期间人员出入管控较为严格。报告期内，保荐人、申报会计师采用视频访谈和实地走访相结合的方式对发行人客户进行走访。

实地走访的具体过程包括：1）确认访谈人员为客户的主要负责人或经办业务人员，根据客户的类型要求其提供身份证复印件、名片及营业执照复印件等资料；2）询问客户基本情况、合作时间和途径、主要交易条款（如交易内容、合作模式、信用政策、结算方式、交易定价方式等）及关联关系等事项；3）取得客户被访谈人签字或加盖公章的访谈记录；4）与被访谈人员进行合照。

视频访谈的具体过程：1）确认访谈人员为客户或供应商的主要负责人或经办业务人员，根据客户的类型要求其提供身份证复印件、名片、授权书及营业执照复印件等资料；2）询问客户基本情况、合作时间和途径、主要交易条款（如交易内容、合作模式、信用政策、结算方式、交易定价方式等）及关联关系等事项；3）取得客户被访谈人签字或加盖公章的访谈记录；4）保留视频访

谈的影像资料。

报告期内，保荐人、申报会计师走访范围包括各期的主要客户（包括不限于前十大客户）及随机抽查的相关客户，走访情况如下：

业务类型	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
访谈数量	直销客户访谈家数	112	112	110	103
	分销客户访谈家数	193	186	100	32
	合计	305	298	210	135
访谈收入占比营业收入比例		45.38%	45.22%	44.04%	48.85%

2 营业收入函证金额与回函金额不一致的比例及替代核查措施

保荐人、申报会计师对报告期内主要客户各期销售金额进行函证，针对函证不符的客户，通过查阅合同、发票、签收单/结算单/验收单和银行回单等凭证执行替代性程序，中介机构发函及回函金额不一致的情况如下：

单位：万元，%

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入	548,462.33	1,002,436.59	854,230.73	694,072.53
发函金额	445,134.77	875,221.01	777,385.18	668,913.83
回函确认金额	388,088.84	751,862.74	678,398.55	592,008.54
其中：回函不符差额绝对值	2,586.01	3,420.43	2,040.99	999.76
发函比例	81.16%	87.31%	91.00%	96.38%
回函比例（分母为发函金额）	87.18%	85.91%	87.27%	88.50%
回函比例（分母为营业收入）	70.76%	75.00%	79.42%	85.29%
其中：回函不符比例（分母为回函金额）	0.67%	0.45%	0.30%	0.15%

回函不符主要系发行人与客户入账存在时间差异，依据发行人的业务类型可归纳为以下两种情形：（1）针对寄售类业务，发行人在客户领用消耗并经双方对账后确认收入，而部分客户在收到发票时确认采购或者未经结算即确认采购；（2）针对非寄售类业务，发行人在货物发出并经客户接受后确认收入，而部分客户在收到发票时确认采购。

3、核查意见

经核查，申报会计师认为：

直销业务下，发行人客户主要为终端医院，发行人销售完成即实现最终销售。分销业务下，发行人主要作为平台分销商为生产厂商的二级经销商提供仓储、物流、结算等服务，发行人通过向上游生产厂商备案选取该等二级经销商，发行人主要经销商客户不存在期末高比例库存的情况，未发现销售异常的情况。

综上所述，发行人直销业务下均已实现最终销售，分销业务下不存在向主要经销商压货的情形。

二、申报会计师核查意见

（一）核查过程

1、分业务模式、产品类别，查看了报告期内的收入情况，并分析了客户变动原因；

2、查看报告期内各产品类别下主要客户的销售收入情况；

3、获取发行人报告期内收入成本明细表，复核不同业务模式下的客户变动情况，分析销售给不同客户的产品价格是否存在异常；

4、访谈发行人各业务负责人，了解不同业务模式下的主营产品、定价策略以及报告期内产品毛利率发生变动的的原因，并分析合理性；

5、访谈发行人各业务负责人，了解不同业务模式下客户的获取方式，服务内容及商业合理性；

6、对主要客户执行访谈程序，了解主要客户与发行人的交易定价及是否存在利益输送；

7、查询同行业可比公司的招股说明书，了解可比公司的业务模式及其定价策略，并进行对比分析；

8、了解公司应收账款管理政策，获取公司报告期内客户名单，通过企查查、国家企业信用信息公示系统等网站查询其信用状况，判断是否存在资金链紧张或经营困难的情形。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人主要客户皆为三级综合医院，三年收入占比皆在 80% 以上；报告期内，发行人分销业务 1,000 万以上客户数量分别为 4 家、14 家、24 家及 13 家，数量逐步增加，发行人分销业务客户较为分散；报告期内，发行人直销客户的开拓主要系通过增加配送品种和成为医院集中配送商进行拓展；

2、发行人分销模式不属于传统经销模式，发行人向下游二级经销商销售情况正常，报告期内主要二级经销商期末库存不存在异常情形；

3、报告期内，发行人应收账款对象中经营困难或资金链紧张的客户占比较小；发行人制定了与公司业务发展及回款相适应的应收账款坏账计提政策，发行人主要客户资信情况较好，计提的坏账准备完全覆盖了实际发生的坏账损失金额，应收账款坏账准备计提充分；

4、报告期内发行人直销、分销业务前五大客户变动合理，不存在成立不久即成为发行人主要客户的情形；

5、报告期内发行人存在的退换货情况合理；报告期内存在客户与供应商重叠的情况，主要系因发行人直销业务和分销业务处于流通环节的两个节点，一方面发行人作为上游生产厂商的平台分销商向下游二级经销商进行销售；另一方面发行人作为医院的配送商向生产厂商下游二级经销商进行采购，该等销售、采购相互独立，相关交易真实合理。

问题 14 关于采购和供应商

申报文件显示：

(1) 报告期内，发行人采购的主要内容为医疗器械，其中向前五大供应商采购金额合计分别为 365,301.27 万元、388,526.06 万元和 429,690.26 万元，占比 53.69%、46.14%及 41.61%。

(2) 发行人重要供应商北京迈得诺医疗技术有限公司控股股东李培尚（持股 95%）之配偶邓玲曾通过萍乡磐石间接持有发行人 4.02%股份。2019 年 12 月，邓玲持有的股权被建发医疗收购后，邓玲不存在直接或间接持有公司股权的情况。

请发行人：

(1) 补充说明发行人与供应商的合作模式，签署的合作协议形式及主要内容，合作是否稳定、是否存在不再合作的可能及具体依据；

(2) 补充说明报告期内与主要供应商约定的最低采购额及执行情况，发行人是否存在超过合同约定的代理销售区域进行销售的情形，是否存在未经供应商同意将货物转销给其他经销商的情形，是否存在其他未履行相关合同义务的情形从而可能导致主要供应商取消相关经销代理资格的风险，是否影响发行人供应渠道的稳定性；

(3) 补充说明报告期内各类医疗器械采购价格的公允性，与北京迈得诺医疗技术有限公司合作的历史沿革、相关交易的必要性及定价公允性，是否存在利益输送情形；

(4) 补充说明报告期内前五大供应商变动原因及合理性，并按照主要产品类别分别说明向前五大供应商采购情况；

(5) 补充说明报告期内主要供应商的基本情况，与发行人及其董监高、核心技术人员是否存在关联关系或潜在关联关系，是否存在成立不久即成为发行人主要供应商的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明就发行人与供应商之间关联关

系的核查情况、关联关系是否已完整披露，并就发行人与供应商交易的公允性、是否存在供应商为发行人代垫成本费用等利益输送情形发表明确意见。

一、发行人回复

(一) 补充说明发行人与供应商的合作模式，签署的合作协议形式及主要内容，合作是否稳定、是否存在不再合作的可能及具体依据

1、发行人与供应商的合作模式

报告期内，发行人前五大供应商包括生产厂商及经销商两类。其中，生产厂商类供应商包括微创集团及美敦力，除两票制区域外，发行人主要作为平台分销商向生产厂商备案的二级经销商销售，提供物流、结算等服务；在两票制区域，发行人作为上海微创医疗（器械）集团有限公司的直销配送商向其指定区域内的终端医院直接进行销售，并为上下游提供物流、结算、资质管理等综合服务。针对前述供应商，发行人向其进行买断式采购，即发行人签收便已完成采购，与发行人是否实现销售以及实现销售时点无关。

经销商类供应商包括北京迈得诺、铭盛医疗、西安睿阳及江苏时冉，发行人作为该等供应商的直销配送商向供应商指定区域内的医院进行销售。针对前述供应商，发行人以寄售式采购为主，上游经销商将货物寄存在发行人仓库或发行人指定医院仓库，待实现销售后，发行人确认采购该等器械。

发行人与前述供应商的具体合作模式如下：

序号	供应商名称	法人主体	供应商类型	授权区域	采购类型	合作模式
1	微创集团	上海微创医疗（器械）集团有限公司	生产厂商	不分区域，由厂家备案经销商 两票制区域	买断采购	平台分销
2		上海微创心脉医疗科技（集团）股份有限公司	生产厂商	全国		买断采购
3		微创神通医疗科技（上海）有限公司	生产厂商	部分产品全国	买断采购	平台分销
4		上海微创电生理医疗科技股份有限公司	生产厂商	山西省、甘肃省、宁夏省、青海省、新疆自治区	买断采购	平台分销

序号	供应商名称	法人主体	供应商类型	授权区域	采购类型	合作模式
5	美敦力	柯惠医疗器材国际贸易（上海）有限公司	生产厂商	部分产品全国	买断采购	平台分销
6	北京迈得诺	宁波宝高益瑞贸易有限公司	经销商	指定医院	寄售采购	直销
7	西安睿阳	江西润泽盛达医疗器械有限公司	经销商	指定医院	寄售采购	直销
8	江苏时冉	江苏时冉医疗器械有限公司	经销商	指定医院	寄售采购	直销
9	铭盛医疗	宁波华铮佳创医疗器械有限公司	经销商	指定医院	寄售采购	直销

2、发行人与供应商的合作协议形式及主要内容，双方合作稳定，不再合作的可能性较低

（1）发行人与主要供应商的合作协议形式及主要内容

报告期内，发行人根据供应商及业务类型采取不同的合作模式，分别签署不同的类型的协议。在平台分销业务中，发行人主要供应商为医疗器械生产厂商，发行人通常与该类供应商签署经销协议，协议主要根据生产厂商的经销管理要求进行签署，在合同中约定授权管理、二级经销商管理、价格管理、权利义务等，发行人与该等供应商通常采取买断式采购，为其提供下游库存、二级经销商、经销商结算、账期管理等综合性服务。在直销配送业务中，发行人的主要供应商为经销商类供应商，发行人通常与该类供应商根据发行人直销配送业务要求签署医疗器械销售配送协议，在协议中约定合作方式、配送医院、价格、权利义务等，发行人与该等供应商通常采取寄售式采购，发行人为其提供医院库存管理、结算管理、院端配送等服务。

双方合作协议的主要内容如下：

序号	甲方	乙方	销售对象/区域约定	价格约定	最低采购额约定
1	上海微创医疗器械（集团）有限公司	发行人或其子公司	甲方委托乙方在本合同有效期内担任其在经销区域内向二级经销商销售产品、提供物流及产品退换等服务的总经销商，乙方接受该委托。鉴于乙方的销售、配送与服务能力，乙方承诺只在经销区域内销售产品并提供与产品相关的市场支持与服务。乙方的销售对象为经甲方审核同意的经销区域内二级经销商，乙方不得向甲方事先审核同意的二级经销商以外的任何经销商供货，或采用商业调拨或其他方式间接将产品销售给其他经销商。	双方同意按照附录 A 各产品价目表中的产品价格购买和销售产品，无论甲方以何种形式调整对乙方的批发价格，或根据市场情况对特殊产品的促销政策，均需提前告知甲方。乙方在确定二级经销商价格后给甲方报备，且未经甲方另行书面同意，已报备价格不得调高。	在本合同有效期内，乙方同意执行本合同各附录 B 部分中分别列出的针对各具体产品的销售指标。
		发行人或其子公司	甲方授权乙方为产品区域内的经销商。乙方销售对象为甲乙双方约定区域内的医院，乙方或其任何关联方不得到约定区域以外的任何地域销售甲方产品，或采用商业调拨活其他方式间接将产品销售到约定区域意外的医院。未经甲方的书面同意，乙方不得发展下一级经销商。	如考虑到同类产品市场价格的因素及公司销售折扣因素，甲方与乙方可随时通过磋商对订货价格（详见附件一）进行修改。如最终无法就价格达成一致意见，甲方有最终决定权。修改后的价格适用于修改后生效甲方所接受的订单，且一旦修改价格生效，无论涨跌都不得影响甲方对订单的接受及乙方的订货量。	双方同意附件二中的表二：产品订货数量为乙方所订购甲方产品的预估数量。乙方须保证每月完成附件二中的表一：订货制表规定的当月指标的 100%的产品订货，如果连续两个月未完成附件二的订货指标要求活任何一次未按照协议约定方式付款，甲方可对乙方采取降低发货等级或提高产品价格、停止发货或终止乙方的经销权等措施。

序号	甲方	乙方	销售对象/区域约定	价格约定	最低采购额约定
2	柯惠医疗器材国际贸易（上海）有限公司	发行人或其子公司	经销商可以在附录 D 列明的销售区域内建立销售设施并提供指定产品的推广和销售活动。为了确保医疗器械产品的可追溯性以及售后技术服务管理，除非本协议双方另有约定，经销商不得在授权区域意外的任何地方设立分公司或维持分销库房用以销售或分销指定产品。经销商如有违反，柯惠有权立即终止本协议。	产品的采购价格应为柯惠不时向经销商提供的价格。柯惠可以自行决定更改产品的价格。修改后的价格将自动适用于在价格变动生效日后向柯惠提交并被柯惠接受的订单。对于柯惠在采用新价格时尚未接受的、使用旧定价下达的任何订单，柯惠有权自行决定予以拒绝，同时建议尽可能地以新的价格来履行该订单。	经销商应采购足够数量的产品，使得相关期限内柯惠所收到的累计货款达到或超过最低采购额。
3	宁波华铮佳创医疗器械有限公司	发行人或其子公司	特定医院	甲乙双方参考产品市场价格制定甲方对乙方的销售价格，乙方具体采购价格信息见附件 3.协议期间如本协议项下授权销售产品因执行集中采购或者招标等原因导致市场价格出现下降情形的，甲乙双方协商修订乙方之寄售产品采购价格。	无
4	宁波宝高益瑞贸易有限公司	发行人或其子公司	特定医院	甲乙双方参考产品市场价格制定甲方对乙方的销售价格，乙方具体采购价格按照医院客户的采购价格乘以乙方的采购折扣率计算，乙方的采购折扣率详见附件 3.协议期间如本协议项下授权销售产品因执行集中采购或者招标等原因导致市场价格出现下降情形的，甲乙双方协商修订乙方之寄售产品采购价格。	无

序号	甲方	乙方	销售对象/区域约定	价格约定	最低采购额约定
5	江西润泽盛达医疗器械有限公司	发行人或其子公司	特定医院	甲乙双方参考产品市场价格制定甲方对乙方的销售价格，乙方具体采购价格按照医院客户的采购价格乘以乙方的采购折扣率计算，乙方的采购折扣率详见附件 3.协议期间如本协议项下授权销售产品因执行集中采购或者招标等原因导致市场价格出现下降情形的，甲乙双方协商修订乙方之寄售产品采购价格。	无
6	江苏时冉	发行人或其子公司	特定医院	甲乙双方参考产品市场价格制定甲方对乙方的销售价格，乙方具体采购价格按照医院客户的采购价格乘以乙方的采购折扣率计算，乙方的采购折扣率详见附件 3.协议期间如本协议项下授权销售产品因执行集中采购或者招标等原因导致市场价格出现下降情形的，甲乙双方协商修订乙方之寄售产品采购价格。	无

（2）发行人与主要供应商合作稳定，不再合作的可能性较低

报告期内，发行人已与前五大供应商建立了长期稳定的合作关系，不再合作的可能性较低，具体分析如下：

1) 发行人具备全国化的服务网络

发行人作为全国性的高值医疗器械流通商，主要从事医疗器械直销及分销业务，并为终端医院提供医用耗材集约化运营（SPD）服务。在医疗器械产业链中，发行人主要承担医疗器械的流通职能，是串联生产厂商、经销商、终端医疗机构的枢纽，在产业链中起到承上启下的重要作用。直销业务中，发行人为全国 31 个省、直辖市、自治区的 2,200 余家医疗机构提供上万种规格型号产品的直销服务。分销业务中，发行人已与超过 100 家国内外知名高值医疗器械生产厂商建立并保持了长期、稳定的合作关系。在市场已树立了良好的口碑和品牌形象，并占据了一定市场份额。随着行业集中化、扁平化的发展趋势，发行人此类终端服务范围广、实力雄厚的大型器械流通商，可以通过销售和渠道的集约化运营降低其管理成本，提高运营效率，具有更强的竞争优势。

2) 发行人与上游主要供应商皆已合作多年，关系稳定

报告期内，发行人前五大供应商包括微创集团、美敦力、北京迈得诺、西安睿阳、铭盛医疗、江苏时冉。上述供应商与发行人合作皆早于报告期，报告期内合作稳定，发行人已成为上述供应商主要的客户之一。

微创集团及美敦力为发行人分销业务的主要供应商，报告期内，发行人作为平台分销商管理微创集团下游二级经销商超过 500 家，为其重要销售渠道；发行人作为平台分销商管理美敦力下游经销商超过 300 家，为其国内重要的销售渠道。

北京迈得诺、西安睿阳、铭盛医疗、江苏时冉为发行人直销业务的主要供应商，发行人自开展直销业务以来即与其开始合作。发行人通过全国化的销售网络覆盖了全国主要的三级综合医院，为该等供应商的销售、结算提供统一的全国化平台；报告期内，发行人与该等供应商合作金额稳步上升。

综上，发行人具备全国化的服务网络，具有市场竞争优势；发行人与主要供应商经过多年长期稳定的合作，已形成持续稳定的合作关系，合作期间未发生纠纷等情况，发行人与前五大供应商皆已签署合作协议，到期后不能继续合作的风险较小。

（二）补充说明报告期内与主要供应商约定的最低采购额及执行情况，发行人是否存在超过合同约定的代理销售区域进行销售的情形，是否存在未经供应商同意将货物转销给其他经销商的情形，是否存在其他未履行相关合同义务的情形从而可能导致主要供应商取消相关经销代理资格的风险，是否影响发行人供应渠道的稳定性

1、报告期内与主要供应商约定的最低采购额及执行情况

报告期内，发行人仅在部分平台分销业务中存在约定最低采购额的情形，具体执行情况详见本问询报告回复意见之“问题 2 关于业务及合规性”。

报告期内，发行人存在当期实际采购额低于与主要供应商约定的采购指标的情形，主要原因包括三点：（1）部分供应商核算采购指标完成的时间节点和本公司采购确认的时间节点存在差异；（2）部分产品线由于下游实际销售情况与预期存在差异，经发行人与供应商协商一致，该等供应商同意发行人按照实际需求采购，但未签署补充协议修改采购指标；（3）发行人终止了与供应商部分产品线的合作，相关供应商也并未在协议中约定相应惩罚措施，并未对发行人业务经营造成影响。

报告期内，发行人与主要供应商虽存在未达到最低采买额约定的情形，但因发行人与相应供应商签署的合同条款中并没有就未达到最低采买额约定相应罚则，且在上述事项发生后，经双方友好协商，供应商并未就未达到最低采买额约定而对公司进行处罚，因此上述未达到最低采买额约定事项不会对发行人业务造成重大影响。

2、发行人不存在超过合同约定的代理销售区域进行销售的情形，不存在未经供应商同意将货物转销给其他经销商的情形

报告期内，发行人不存在超过合同约定的代理销售区域以外销售的情形。发行人下游经销商均严格按照与供应商签署的经销协议中的约定，向上游供应

商履行备案程序，不存在未经供应商同意将货物转销给其他未向供应商备案的经销商的情形。

3、发行人不存在其他未履行相关合同义务的情形从而可能导致主要供应商取消相关经销代理资格的风险，不存在影响发行人供应渠道稳定性的情形

除发行人存在当期实际采购额低于与主要供应商约定的采购指标的情形外，发行人不存在其他未履行相关合同义务的情形。报告期内，发行人与前五大供应商合作较为稳定，并未因发行人未能完成最低采买量事项而与发行人终止业务往来。另一方面，报告期内，发行人直接获得主要供应商授权的产品线总体呈上升趋势，且交易金额亦整体上涨。

综上所述，报告期内发行人不存在其他未履行相关合同义务的情形，与主要供应商的合作关系较为稳定，被取消产品代理资格的风险较小，不存在影响公司供应渠道稳定性的情形。

（三）补充说明报告期内各类医疗器械采购价格的公允性，与北京迈得诺合作的历史沿革、相关交易的必要性及定价公允性，是否存在利益输送情形

1、发行人与北京迈得诺合作的历史沿革及必要性

北京迈得诺作为发行人的主要供应商之一，自发行人开展直销业务以来，发行人即与其开展直销配送业务合作。北京迈得诺为专注于高值医疗器械销售的专业化平台，在全国 20 多个大城市设有分公司及办事处，其获取多个知名生产厂商的授权。发行人专注于高值医疗器械的直销与分销业务，具备较强的专业服务能力，发行人与北京迈得诺合作具有必要性。

2、发行人与北京迈得诺合作的定价公允性，不存在利益输送情形

发行人在直销配送业务下，发行人的产品销售价格通常由当地阳光采购网等采购平台或中标价格确定。发行人向上游供应商的采购价格通常以“终端销售价格*折扣率”的方式确定。发行人向北京迈得诺的采购的定价方式与发行人其他主要直销配送业务的供应商一致。

报告期内，发行人向北京迈得诺与其他主要直销配送业务的供应商采购的产品实现的毛利率的具体对比情况如下：

单位：万元

供应商	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率	毛利额	毛利率
北京迈得诺	2,549.93	4.15%	6,340.53	4.01%	5,747.71	4.04%	7,541.90	5.26%
西安睿阳	1,851.48	5.05%	3,849.45	5.33%	3,682.94	4.47%	3,510.56	6.65%
铭盛医疗	1,131.59	5.09%	2,929.98	5.17%	1,993.76	4.98%	4,666.52	7.59%

注：上述供应商的财务数据均为含其同一经营控制下的其他公司

报告期内，发行人向上述 3 家供应商采购的产品的定价方式一致，不存在重大差异，三家供应商采购并销售的基础利润率基本一致。报告期内，发行人向西安睿阳和铭盛医疗采购的产品实现的毛利率较高，主要系发行人自西安睿阳和铭盛医疗采购的产品在销售过程中，存在发行人在终端医院客户确认使用但尚未回款的情况下向其先行结算货款，导致利润率有所上升。北京迈得诺该等情况较少，所以其毛利率维持在发行人基础毛利率水平，价格公允。

（四）补充说明报告期内前五大供应商变动原因及合理性，并按照主要产品类别分别说明向前五大供应商采购情况

1、发行人按主要产品类别向前五大供应商采购情况

从产品类别看，发行人前五大供应商主要销售血管介入器械及外科器械，与发行人按产品类别的收入较为匹配。报告期内，发行人按主要产品类别向前五大供应商各年采购情况如下表所示：

	供应商名称	血管介入器械 (万元)	同品类采购比例	外科器械(万元)	同品类采购比例	医疗设备 (万元)	同品类采购比例	其他 (万元)	同品类采购比例	合计 (万元)
2022年1-6月	北京迈得诺	57,094.11	16.11%	1,391.62	1.42%	318.56	0.67%	44.39	0.23%	58,848.68
	美敦力医疗	19,397.16	5.47%	33,924.04	34.51%	48.20	0.00%	1,743.57	8.99%	55,112.97
	西安睿阳	33,807.76	9.54%	404.76	0.41%	61.23	0.13%	208.86	1.08%	34,482.61
	微创集团	30,709.77	8.66%	1,287.28	1.31%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	31,997.04
	铭盛医疗	21,177.16	5.97%	42.77	0.04%	1.67	0.00%	30.03	0.15%	21,251.63
	合计	162,185.96	45.75%	37,050.47	37.69%	429.66	0.80%	2,026.85	10.42%	201,692.93
2021年度	北京迈得诺	146,830.15	20.85%	3,993.71	2.59%	831.86	0.92%	76.92	0.24%	151,732.64
	微创集团	76,669.04	10.89%	2,483.51	1.61%	0.76	0.00%	94.55	0.29%	79,247.86
	美敦力医疗	15,751.59	2.24%	56,612.89	36.67%	3,906.95	4.30%	265.68	0.82%	76,537.11
	西安睿阳	67,338.44	9.56%	776.36	0.50%	14.43	0.02%	287.90	0.89%	68,417.13
	铭盛医疗	53,549.59	7.60%	141.97	0.09%	15.43	0.02%	48.53	0.15%	53,755.52
	合计	360,138.81	51.14%	64,008.44	41.46%	4,769.43	5.25%	773.58	2.39%	429,690.26
2020年	北京迈得诺	132,529.55	19.55%	5,007.24	8.87%	812.70	1.58%	62.44	0.36%	138,411.93

	供应商名称	血管介入器械 (万元)	同品类采购比例	外科器械(万元)	同品类采购比例	医疗设备 (万元)	同品类采购比例	其他 (万元)	同品类采购比例	合计 (万元)
度	西安睿阳	77,942.55	11.50%	628.95	1.11%	8.97	0.02%	144.35	0.83%	78,724.82
	微创集团	68,700.36	10.14%	2,404.91	4.26%	0.00	0.00%	137.40	0.79%	71,242.67
	江苏时冉	61,429.48	9.06%	728.04	1.29%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	62,157.53
	铭盛医疗	37,787.77	5.58%	139.65	0.25%	33.69	0.07%	28.00	0.16%	37,989.11
	合计	378,389.71	55.83%	8,908.79	15.78%	855.36	1.67%	372.19	2.13%	388,526.06
2019年度	北京迈得诺	132,737.08	20.64%	5,112.02	33.73%	998.66	6.80%	65.74	1.19%	138,913.49
	江苏时冉	66,640.94	10.36%	779.37	5.14%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	67,420.32
	铭盛医疗	56,688.19	8.82%	20.03	0.13%	83.11	0.57%	0.00	0.00%	56,791.32
	微创集团	52,771.91	8.21%	100.28	0.66%	0.00	0.00%	74.32	1.35%	52,946.51
	西安睿阳	48,654.09	7.57%	474.86	3.13%	59.43	0.40%	41.24	0.75%	49,229.63
	合计	357,492.21	55.59%	6,486.56	42.79%	1,141.20	7.77%	181.30	3.29%	365,301.27

2、报告期内发行人前五大供应商变动原因及合理性

报告期内，发行人前五大供应商合计 6 家，其中北京迈得诺（含其同一经营控制下的其他公司）、铭盛医疗（含其同一经营控制下的其他公司）微创集团及西安睿阳（含其同一经营控制下的其他公司）一直为发行人前五大供应商；江苏时冉（含其同一经营控制下的其他公司）和美敦力亦为发行人长期合作的稳定供应商，其报告期内作为发行人主要供应商之一排名有所波动，主要原因如下：

（1）江苏时冉（含其同一经营控制下的其他公司）

2019 年、2020 年，江苏时冉（含其同一经营控制下的其他公司）为发行人前五名供应商，发行人主要向其采购血管介入器械。2021 年，国家医疗器械集采政策落地，冠脉支架产品单价大幅降低，导致发行人向其采购总金额下降至 24,787.45 万元，仍为发行人重要供应商。

（2）美敦力

美敦力系发行人子公司德尔医疗的主要供应商之一，双方于报告期之前即建立合作。发行人于 2021 年 4 月同一控制下合并子公司德尔医疗，因此美敦力新增为发行人 2021 年前五名供应商。

（五）补充说明报告期内主要供应商的基本情况，与发行人及其董监高、核心技术人员是否存在关联关系或潜在关联关系，是否存在成立不久即成为发行人主要供应商的情况

报告期内发行人前五大供应商中，北京迈得诺（含其同一经营控制下的其他公司）、西安睿阳（含其同一经营控制下的其他公司）、铭盛医疗（含其同一经营控制下的其他公司）、江苏时冉（含其同一经营控制下的其他公司）均为国内较大的医疗器械经销商，代理多个国内外知名品牌。微创集团为国内知名医疗器械生产厂商，美敦力为国际知名医疗器械生产厂商。

发行人主要供应商中北京迈得诺控股股东李培尚（持股 95%）之配偶邓玲曾通过萍乡磐石间接持有发行人 4.02%股份。2019 年 12 月，邓玲持有的股权被建发医疗收购后，邓玲不存在直接或间接持有公司股权的情况。除此以外，报

报告期内发行人前五大供应商与发行人及其董监高、核心技术人员之间不存在关联关系及潜在关联关系。报告期内，发行人前五大供应商与发行人合作关系稳定，不存在成立不久即成为发行人主要供应商的情况。

报告期内，发行人前五大供应商基本情况如下表所示：

供应商	法人主体	成立时间	注册资本	合作背景	股权情况
美敦力	柯惠医疗器材国际贸易(上海)有限公司	2000/9/26	350 万美元	发行人子公司德尔医疗主要供应商之一，2019 年开始与德尔医疗进行合作，合作品种包括补片、缝线、NV 产品线	COVIDIEN PRIVATE LIMITED 持股 100%
微创集团	上海微创医疗器械(集团)有限公司	1998/5/15	35000 万美元	2018 年发行人作为其平台分销商开始合作，报告期内合作稳定，主要合作品种冠脉支架	微创投资控股有限公司持股 85.6%；MICROPORT MEDICAL LIMITED 持股 12.6696%；LEADER CITY LIMITED 持股 1.7304%
	微创神通医疗科技(上海)有限公司	2012/5/16	16353.125 万元人民币	2018 年发行人作为其平台分销商开始合作，报告期内合作稳定，主要合作品种为颅内动脉支架等	上海神晶漩涡医疗科技有限公司持股 100%
	上海微创心脉医疗科技(集团)股份有限公司	2012/8/17	7197.8147 万元人民币	2019 年发行人作为其平台分销商开始合作，报告期内合作稳定，主要合作品种为外周支架、球囊等	控股股东 MicroPort Endovascular CHINA Corp. Limited 持股 45.71%
	上海微创电生理医疗科技股份有限公司	2010/8/31	40000 万元人民币	2018 年发行人作为其平台分销商开始合作，报告期内合作稳定，主要合作品种为电生理产品	嘉兴华杰一号股权投资合伙企业(有限合伙)持股 41.11%；微创投资控股有限公司 38.49%
北京迈得诺	北京迈得诺医疗技术有限公司	2009/10/29	5000 万元人民币	北京迈得诺为血管介入器械的专业化平台，在全国多个大城市设有分公司及办事处，发行人 2018 年以前已开始就直销配送业务与其合作	李培尚持股 95%；李岳宸持股 5%

供应商	法人主体	成立时间	注册资本	合作背景	股权情况
西安睿阳	西安睿阳铖泽科技发展有限公司	2018/11/26	1000 万元人民币	西安睿阳铖泽科技发展有限公司为专注于高值医疗器械销售的专业化平台，在陕西、甘肃等地设有分公司及办事处，发行人 2018 年以前已开始就直销配送业务与其合作	谭富荣持股 60%；李宁持股 40%
铭盛医疗	铭盛医疗器械（上海）有限公司	2019/3/20	1000 万元人民币	铭盛医疗器械（上海）有限公司为专注于高值医疗器械销售的专业化平台，在江苏、浙江、安徽等地设有分公司及办事处，发行人 2018 年以前已开始就直销配送业务与其合作（铭盛医疗法人主体成立于 2019 年，发行人 2018 年之前已与同一经营班子控制下的其他主体进行合作）	陈焱持股 50%；范建飞持股 50%
江苏时冉	江苏时冉医疗器械有限公司	2018/8/31	1000 万元人民币	江苏时冉医疗器械有限公司为专注于高值医疗器械销售的专业化平台，在全北京、天津等地设有分公司及办事处，发行人 2018 年以前已开始就直销配送业务与其合作（江苏时冉法人主体成立于 2018 年，发行人 2018 年之前已与同一经营班子控制下的其他主体进行合作）	孙虹持股 100%

二、申报会计师核查意见

（一）核查过程

1、核查发行人报告期内的采购明细账和收入明细表，复核采购规模与收入规模变动的匹配性；核查发行人各类业务采购定价相关制度、核价文件、供应商审批单据等；

2、走访发行人报告期内主要供应商，核查合作背景、结算情况、关联关系等，通过企查查/天眼查了解主要供应商基本情况、董监高及股东构成；

3、抽样检查采购合同、采购订单、供应商随货同行单、入库单、发票、付款单据等原始单据，核实采购的真实性以及采购单价、数量及金额的准确性；

4、对发行人报告期各期主要供应商进行函证，确认双方交易内容，核实发行人报告期各期采购的真实性、准确性、完整性；

5、核查发行人报告期各期采购明细账，通过企查查/天眼查了解主要新增供应商基本情况，对报告期内发行人的主要新增供应商执行了走访及函证程序，了解其基本情况、合作背景、结算情况；

6、核查发行人各类业务毛利率及其波动的合理性，并与可比公司进行交叉比对，分析发行人向主要供应商采购价格的公允性；

7、核查发行人间接持股 5%以上股东及其控制的企业、发行人董事、监事、高级管理人员的银行流水。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人与主要供应商皆已签署合作协议，发行人与主要供应商双合作稳定，不存在因合作纠纷导致合作终止的情况；

2、报告期内，发行人不存在超过合同约定的代理销售区域进行销售的情形，不存在未经供应商同意将货物转销给其他经销商的情形，不存在因未履行合同义务从而可能导致主要供应商取消发行人相关经销代理资格的情形，发行人供应渠道稳定；

3、报告期内，发行人与北京迈得诺合作具有必要性，相关交易定价公允，不存在利益输送的情形；

4、报告期内，发行人与前五大供应商合作稳定，报告期各期前五大供应商变动情况具备合理性；

5、除发行人主要供应商北京迈得诺控股股东李培尚（持股 95%）之配偶邓玲曾于通过萍乡磐石间接持有发行人 4.02%股份外（2019 年 12 月，邓玲持有的股权被建发医疗收购后，邓玲不存在直接或间接持有发行人股权的情况），报告期内发行人主要供应商与发行人及其董监高、核心技术人员之间不存在关联关系或潜在关联关系，不存在成立不久即成为发行人主要供应商的情形；

6、保荐人、申报会计师已完整披露发行人与供应商之间的关联关系情况，发行人与报告期内主要供应商交易价格公允，不存在供应商为发行人代垫成本费用等利益输送情形。

问题 15 关于成本

申报文件显示：

报告期内，公司主营业务成本分别为 647,313.85 万元、800,575.43 万元和 931,478.38 万元，占营业成本比重分别为 99.99%、99.83%和 99.93%。公司分销模式与直销模式的成本构成相同，主要为高值医疗器械采购成本。

请发行人：

(1) 补充说明报告期各期主营业务成本的具体构成，各类产品的单位成本与采购单价、相应存货的单位价值比较情况；

(2) 补充说明报告期内计入营业成本的员工薪酬水平及变动情况，与行业水平、当地平均水平的比较情况及差异原因与合理性；

(3) 补充说明报告期内运输费用的承担方式，运输费与业务规模的匹配性，发行人自有运力、外购运力的使用情况，自有运力与外购运力单位成本的比较情况，外购运力的明细价格与市场公允价格比较情况及差异原因、合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并就发行人营业成本核算是否真实、准确、完整发表明确意见。

一、发行人回复

(一) 补充说明报告期各期主营业务成本的具体构成，各类产品的单位成本与采购单价、相应存货的单位价值比较情况

1、报告期各期主营业务成本的具体构成

报告期内，发行人主营业务成本分别为 647,313.85 万元、800,575.43 万元、931,478.38 万元和 508,844.94 万元，主要为医疗器械采购成本、物流运输费用及服务业务合同履行成本。其中，医疗器械采购成本为最重要的成本构成，占营业成本比重在报告期内均超过 99.00%。

2、各类产品单位成本与采购单价、相应存货单价价值比较

报告期内，发行人所销售的高值医疗器械产品货号超过 8 万种；利用发行人的医疗器械信息化管理系统，可以对医疗器械出入库、物流及配送采用原条

码模式进行管理，并在各个环节对存货信息进行动态管理，确保在各个环节均可获取到存货的厂家、供应商、品名、货号、规格、采购单价等信息，避免流通过程中使用赋码模式而产生的“一物多码”和信息碎片化、孤岛化的问题。同时，该系统可实现发货在途、到货、上架入库、存储、精练、出库、订单出货匹配、院端消耗、盘点等各个环节的信息化和精细化管控。

发行人采购模式主要分为寄售式采购及买断式采购两种类型，报告期内，寄售采购模式下收入占主营业务收入比例分别为 90.00%、73.70%、61.40%和 55.38%，买断式采购模式下收入占主营业务收入比例分别为 9.96%、25.97%、38.35%和 44.41%，发行人主要的采购模式为寄售式采购。

寄售式采购主要指供应商将货物寄存在发行人仓库或发行人指定医院仓库，待发行人实现销售后，确认采购该器械的业务模式，在该采购模式下，发行人各类产品的单位成本与采购单价一致，且期末无库存，因此仅对买断式采购模式下的单位成本、采购单价、库存单价进行对比说明。

买断式采购主要是指发行人签收便已完成采购的业务模式。当最终实现销售时，通过发行人的医疗器械信息化管理系统，获取到各个存货的采购单价，并根据先进先出法的会计政策结转成本，因此发行人各类产品单位成本与采购单价、相应存货单价价值通常不存在较大差异。

由于发行人所销售的高值医疗器械产品货号较多，不同货号间价格差异较大，不具备可比性，例如微创集团血管介入器械产品，血管重建装置单位不含税成本为 113,168.14 元，而同属于微创集团血管介入器械的压力延长管单位成本仅 10.93 元，因此列举报告期各期各产品大类项下主要产品的平均单位成本、采购平均单价以及库存平均单价进行对比分析如下：

（1）血管介入器械

报告期内，发行人主要血管介入器械的平均单位成本、采购平均单价及相应库存平均单价如下：

期间	厂家	品名	货号	类别	金额（元）
2022年1-6月	通桥医疗	颅内支持导管	TGC070-06-115	平均单位成本	4,953.69
				采购平均单价	4,725.12
				库存平均单价	4,829.12

期间	厂家	品名	货号	类别	金额(元)
	通桥医疗	颅内支持导管	TGC070-06-125	平均单位成本	4,956.67
				采购平均单价	4,720.74
				库存平均单价	4,957.45
2021 年度	微创集团	分支型主动脉覆膜支架及输送系统	C342810-2002510	平均单位成本	47,613.46
				采购平均单价	47,587.61
				库存平均单价	47,587.61
	微创集团	分支型主动脉覆膜支架及输送系统	C322610-2002510	平均单位成本	47,604.83
				采购平均单价	47,587.61
				库存平均单价	47,587.61
2020 年度	微创集团	分支型主动脉覆膜支架及输送系统	C322610-2002510	平均单位成本	47,467.89
				采购平均单价	47,445.49
				库存平均单价	47,444.85
	微创集团	冠脉雷帕霉素靶向洗脱支架系统(商品名: Firehawk)	RV3038	平均单位成本	4,887.52
				采购平均单价	4,792.90
				库存平均单价	5,203.99
2019 年度	微创集团	冠脉雷帕霉素洗脱钴基合金支架系统(商品名: Firebird2)	G3033	平均单位成本	2,139.79
				采购平均单价	2,239.37
				库存平均单价	2,286.69
	微创集团	冠脉雷帕霉素洗脱钴基合金支架系统(商品名: Firebird2)	G3023	平均单位成本	2,153.93
				采购平均单价	2,245.54
				库存平均单价	2,284.24

(2) 外科器械

报告期内，发行人主要外科器械类产品的平均单位成本、采购平均单价及相应库存平均单价如下：

期间	厂家	品名	货号	类别	金额(元)
2022 年 1-6 月	金宝	一次性使用血液透析过滤器及配套管路	955540	平均单位成本	3,294.50
				采购平均单价	3,271.58
				库存平均单价	3,237.06
	直观医疗	单极手术弯剪	470179	平均单位成本	29,966.51
				采购平均单价	30,064.80
				库存平均单价	30,708.96
2021 年度	索弗拉狄姆	聚丙烯和聚乳酸复合补片	PP1509G	平均单位成本	1,304.10
				采购平均单价	1,272.01
				库存平均单价	1,272.45

期间	厂家	品名	货号	类别	金额（元）
	柯惠	可吸收缝合线	H_VLOCL0604	平均单位成本	3,118.66
				采购平均单价	3,092.24
				库存平均单价	3,136.74
2020 年度	优诺	胰岛素泵用一次性输注管路和针头 Infusion Set	MMT-396	平均单位成本	706.85
				采购平均单价	722.70
				库存平均单价	739.35
	泰利福	结扎夹	544240	平均单位成本	4,356.96
				采购平均单价	4,333.27
				库存平均单价	4,348.14
2019 年度	天新福	生物膜	SN70/90	平均单位成本	1,784.04
				采购平均单价	1,693.66
				库存平均单价	—
	天新福	生物膜	SN90/110	平均单位成本	3,038.04
				采购平均单价	2,905.34
				库存平均单价	3,135.00

（3）医疗设备

报告期内，发行人主要医疗设备类产品的平均单位成本、采购平均单价及相应库存平均单价比较如下：

期间	厂家	品名	货号	单价	金额（元）
2022 年 1-6 月	SUPERSONIC IMAGINE	超声图像诊断仪 Diagnostic ultrasound imaging system	AIXPLORER V	平均单位成本	605,633.22
				采购平均单价	610,630.67
				库存平均单价	612,867.71
	Baxter Healthcare SA	腹膜透析机 Peritoneal Dialysis System	5C6M00	平均单位成本	32,766.91
				采购平均单价	32,566.37
				库存平均单价	32,566.37
2021 年度	美敦力	胰岛素注射泵	MMT-712EWS	平均单位成本	21,081.70
				采购平均单价	21,030.26
				库存平均单价	—
	西门子	X 射线计算机体层摄影设备	SOMATOM go.Top	平均单位成本	3,850,128.45
				采购平均单价	3,846,017.70
				库存平均单价	—
2020 年度	瓦里安	医用直线加速器 Linear Accelerator	VITALBEAM	平均单位成本	21,890,867.75
				采购平均单价	21,544,380.00
				库存平均单价	—

期间	厂家	品名	货号	单价	金额（元）
2019 年度	美敦力	胰岛素注射泵	MMT-712EWS	平均单位成本	21,575.78
				采购平均单价	22,173.45
				库存平均单价	20,289.81
	GE Medical Systems	磁共振成像系统	MR750w 3.0T	平均单位成本	27,751,017.70
				采购平均单价	27,751,017.70
				库存平均单价	—
	佳能医疗	超导型磁共振成像系统	MRT-2020	平均单位成本	7,574,137.93
				采购平均单价	7,574,137.93
				库存平均单价	—

（4）检验试剂（IVD）

报告期内，发行人主要检验试剂（IVD）类产品的平均单位成本、采购平均单价及相应库存平均单价如下：

期间	厂家	品名	货号	类别	金额（元）
2022 年 1-6 月	莱弗仕康	血糖试纸（葡萄糖脱氢酶法）OneTouch Verio Test Strips	Verio 稳悦（100 片/盒）	平均单位成本	270.29
				采购平均单价	272.42
				库存平均单价	262.80
	迈瑞	癌胚抗原（CEA）测定试剂盒（化学发光免疫分析法）	105-002523-00	平均单位成本	587.51
				采购平均单价	566.86
				库存平均单价	561.00
2021 年度	梅里埃	降钙素原测定试剂盒	30450-86	平均单位成本	3,008.17
				采购平均单价	2,939.69
				库存平均单价	—
	贝克曼	自动样本处理系统	POWER PROCESSOR	平均单位成本	3,863,444.12
				采购平均单价	3,842,725.54
				库存平均单价	—
2020 年度	梅里埃	降钙素原测定试剂盒	30450-86	平均单位成本	2,911.01
				采购平均单价	2,907.73
				库存平均单价	—
	贝克曼	自动样本处理系统	POWER PROCESSOR	平均单位成本	6,428,091.73
				采购平均单价	6,327,250.33
				库存平均单价	—
2019 年度	希森美康	全自动模块式血液体液分析仪-主机	XN-10[B1]	平均单位成本	349,761.21
				采购平均单价	349,761.21
				库存平均单价	—

期间	厂家	品名	货号	类别	金额（元）
	希森美康	全自动模块式血液液体分析仪	XN-20[A1]	平均单位成本	301,143.97
				采购平均单价	301,143.97
				库存平均单价	—

(5) 其他医疗器械

报告期内，发行人主要其他医疗器械类产品的平均单位成本、采购平均单价及相应库存平均单价如下：

期间	厂家	品名	货号	类别	金额（元）
2022年1-6月	金宝	一次性使用血液透析滤过器及配套管路	Prismaflex M100 set	平均单位成本	1,531.21
				采购平均单价	1,529.01
				库存平均单价	1,528.81
	金宝	一次性使用血液透析滤过器及配套管路	PRISMAFLEX ST100 SET	平均单位成本	1,869.15
				采购平均单价	1,866.40
				库存平均单价	1,867.48
2021年度	金宝	一次性使用血液透析滤过器及配套管路 oXiris Set	955540	平均单位成本	3,278.27
				采购平均单价	3,245.71
				库存平均单价	—
	金宝	一次性使用血液透析滤过器及配套管路	PRISMAFLEX ST100 SET	平均单位成本	1,847.89
				采购平均单价	1,854.08
				库存平均单价	1,867.24
2020年度	ONNURI PLAN	防尘防疫口罩	KF94	平均单位成本	7.90
				采购平均单价	7.43
				库存平均单价	—
	金宝	一次性使用血液透析滤过器及配套管路 oXiris Set	955540	平均单位成本	3,304.92
				采购平均单价	3,274.34
				库存平均单价	3,274.34
2019年度	金宝	一次性使用血液透析滤过器及配套管路	PRISMAFLEX ST100 SET	平均单位成本	1,830.09
				采购平均单价	1,830.09
				库存平均单价	1,830.09
	金宝	血液透析滤过器	Revaclear 300	平均单位成本	82.17
				采购平均单价	82.74
				库存平均单价	83.23

综上所述，除受带量采购政策影响导致的部分血管介入器械采购成本与存货单位成本存在差异，报告期内发行人各类主要产品单位成本与采购单价、相应存货单价价值不存在较大差异。

（二）补充说明报告期内计入营业成本的员工薪酬水平及变动情况，与行业水平、当地平均水平的比较情况及差异原因与合理性

1、报告期内计入营业成本的员工薪酬水平及变动情况

发行人作为全国性的高值医疗器械流通商，主要从事医疗器械直销及分销业务，并为终端医院提供医用耗材集约化运营（SPD）服务。发行人直销及分销业务不存在计入营业成本的员工薪酬，计入营业成本的员工薪酬主要系 SPD 业务及其他服务业务。

报告期内，发行人计入营业成本的员工薪酬水平及变动情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
薪酬总额	438.15	678.67	601.51	248.02
平均人员数量	79	51	47	23
人均薪酬	11.09	13.31	12.80	10.78

注：计入劳务成本的人员数量按照每月劳务人员人数加权平均计算得出，2022年1-6月平均劳务人员薪资已做年化处理

报告期内，随着发行人服务业务子公司数量及业务规模逐年增加，对应业务人员数量也逐年上升。2020年和2021年发行人人均薪酬增长主要系发行人自2020年开始优化薪酬体系、改革薪酬制度，发行人整体提薪所致。2022年1-6月人均薪酬降低主要发行人在石家庄、邯郸、遵义等地新增医疗SPD供应链管理业务，当地人均薪酬水平同比较低所致。

2、报告期内与行业水平、当地平均水平的比较情况及差异原因与合理性

报告期内，发行人职工薪酬计入营业成本的员工主要分布于西安、昆山及厦门，该等地区的人均薪酬如下：

单位：万元

地区	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
厦门市	不适用	—	10.86	9.78
西安市	—	—	10.44	9.69
昆山市	—	—	9.44	9.00

地区	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
石家庄市	—	不适用	不适用	不适用
遵义市	—	不适用	不适用	不适用
邯郸市	—	不适用	不适用	不适用
平均	—	—	10.24	9.49
公司	11.09	13.31	12.80	10.78

注 1：厦门市、西安市数据来源于国家统计局公布的城镇非私营单位在岗职工平均工资，昆山市数据来源于昆山市统计局公布的城镇非私营单位在岗职工平均工资，截止本问询回复日，2021年、2022年1-6月数据暂未公布；

注 2：可比公司未披露计入营业成本的职工薪酬及人数。

报告期各期，发行人计入营业成本的人均薪酬分别为 10.78 万元、12.80 万元、13.31 万元和 11.09 万元，处于各地人均薪酬的中上水平，发行人不存在通过降低职工薪酬提高业绩的情况。

（三）补充说明报告期内运输费用的承担方式，运输费与业务规模的匹配性，发行人自有运力、外购运力的使用情况，自有运力与外购运力单位成本的比较情况，外购运力的明细价格与市场公允价格比较情况及差异原因、合理性

1、报告期内运输费用的承担方式，运输费与业务规模的匹配性

报告期内，主要由发行人承担将货物发运至客户的运费，发行人采用自有运力以及外购运力相结合的方式运输货物。发行人已在 37 个地市配置百余名运营人员，由运营人员将货物使用公司自有车辆、出租车、公共交通工具等方式将货物送达至客户处，发行人每月予以发放交通补贴或据实报销。发行人外购运力主要为委托第三方快递或物流公司。通常情况下，发行人自有运力和外购运力的适用情形如下表所示：

业务	情形	适用运力
直销业务	本地客户（为主）	自有运力
	异地客户或低值耗材	外购运力
	医疗设备	外购运力
分销业务	所有	外购运力

总体来说，对于直销业务，发行人通常使用自有运力进行运输，部分使用外购运力；对于分销业务，发行人通常使用外购运力进行运输。

报告期内，发行人运输费用占营业收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
运输费用	947.82	1,901.00	1,172.22	375.08
营业收入合计（不含服务费收入）	546,674.48	998,331.54	849,598.57	693,766.07
运输费用比率	0.17%	0.19%	0.14%	0.05%

报告期内，发行人运输费用占营业收入比率呈逐年增长态势，主要系发行人分销业务比重逐年增加。直销模式下，发行人客户多位于相应子公司市内，运输距离较近，运输成本较低；分销模式下，发行人客户多位于市外，运输距离较远，运输成本较高。

2、自有运力、外购运力的使用情况，自有运力与外购运力单位成本的比较情况

发行人自有运力的构成主要系自有运输车辆折旧费、加油费、业务人员交通补贴或据实报销交通费等；外购运力主要系向顺丰等物流公司进行采购，并按月结算。

（1）发行人自有运力使用情况

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
自有车辆数量（辆）	17	14	13	11
参与配送的运营人员数量（人）	385	356	292	277
交通补贴费用	126.04	223.75	185.72	176.97
车辆折旧费等其他费用	28.75	55.17	43.44	43.93

注：参与配送的运营人员未必通过自有车辆运输，可能通过乘坐出租车或乘坐公共交通工具配送货物。

（2）发行人外购运力使用情况以及单位成本

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
外购运力费用（E）（万元）	793.04	1,622.07	943.06	154.18
物流订单数量（F）（万单）	6.58	15.97	7.87	4.68
外购运力单位成本（G=E/F）（元/单）	120.52	101.57	119.83	32.94

自2020年起，发行人外购运力总费用及单位成本均比2019年有大幅提高，主要系发行人分销业务规模逐年增加及销售外科器械、检验试剂（IVD）及医疗设备产品增加较多。相比2019年占比较高的血管介入器械，外科器械、检验

试剂（IVD）产品每批次商品数量较多，单位运输成本较高；医疗设备虽然每批次商品数量较少，但因其体积及单位重量较高，单位运输成本亦较高。因此发行人 2020 年至 2022 年 1-6 月外购运力费用及单位成本增长较多具备合理性，符合发行人实际业务开展情况。

3、外购运力的明细价格与市场公允价格比较情况及差异原因、合理性

报告期内，发行人外购运力主要系向顺丰等物流公司进行采购，根据发行人与运输公司约定的计费标准，运输费用与基础运费、产品重量、目的地距离以及运输方式直接有关，与货物的价值相关性较低，发行人外购运力的明细价格与市场公允价格基本一致。

二、申报会计师核查意见

（一）核查过程

1、了解采购、成本结转相关的内部控制制度，执行穿行测试，评价控制设计的有效性，确定其是否得到执行，并测试关键内部控制运行的有效性；

2、访谈发行人的财务部负责人，了解存货核算、成本结转与核算的会计原则，复核发行人的成本核算是否规范，是否符合《企业会计准则》相关规定，在报告期内是否得到一贯执行，是否符合发行人各业务流程的实际情况和行业特点；

3、获取发行人编制的成本构成表并复核，比较分析产品单位成本与采购单价、存货的单位价值；分析主要产品的采购单价，并关注任何异常波动的原因，以确定采购成本的真实、合理；

4、获取发行人报告期各期的存货明细表，抽样执行发出计价测试，确定发行人的存货核算与成本结转的准确性；

5、抽样检查采购合同、采购订单、供应商随货同行单、入库单、发票、付款单据等原始单据，核实采购的真实性以及采购单价、数量及金额的准确性；

6、对发行人报告期期末的存货进行监盘和抽盘，核查存货的真实性以及成本的完整性；

7、对发行人报告期各期主要供应商进行走访、函证，核实发行人报告期各

期存货采购成本的真实性、准确性、完整性；

8、获取薪酬明细表并复核；对报告期各期计入营业成本中的职工薪酬进行分析比较，检查与职工花名册是否相匹配；比较分析计入营业成本的员工薪酬水平与行业水平、当地平均水平无较大偏差；

9、获取运输费用明细表、营业收入明细表并复核，并对发行人运输费用占营业收入的占比、每笔订单平均运输费进行分析；

10、抽样检查第三方物流运输费合同、结算单、发票，核实运输费的真实性；

11、获取发行人、控股股东、董事、监事及高级管理人员等主体的银行流水，核查大额异常资金流水支出。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人同类产品（货号）的平均单位成本、采购平均单价、存货平均单价价值不存在重大差异；

2、报告期内计入营业成本的人均薪酬逐年上升，员工薪酬的增长和发行人销售规模相配比；发行人计入营业成本的员工薪酬处于各地员工薪酬的中上水平，不存在通过降低职工薪酬提高业绩的情况；

3、报告期内，发行人运输费用占营业收入的变动符合公司实际情况，变动合理，与业务规模匹配；

4、基于上述核查程序，发行人成本核算真实性、准确和完整。

问题 16 关于返利

申报文件显示：

(1) 报告期各期，公司将确认的供应商返利按照销售进度冲减主营业务成本，报告期各期的金额分别为 6,278.40 万元、12,040.20 万元和 20,412.64 万元。

(2) 公司供应商返利主要来源于美敦力、微创集团和史赛克等供应商。供应商返利主要分为季度返利、价差补偿返利和平移返利三大类。其中，季度返利系按事先约定的条件，公司根据当季度的采购金额自供应商获得的返利；价差补偿返利系供应商为补足公司约定毛利所提供的补偿性返利或者因供应商对产品价格进行调整产生的价差给予公司的价格补偿；平移返利系生产厂商据其商务政策提供给下游经销商的返利，通过公司将返利平移给各经销商。

(3) 报告期各期，公司将确认给予经销商的返利冲减主营业务收入，各期金额分别为 7,016.11 万元、8,911.08 万元和 9,841.70 万元。公司给予经销商的返利为上游供应商传导的平移返利。

请发行人：

(1) 补充说明有关返利约定的主要条款，来源于供应商的不同类型返利、对经销商返利的具体标准、计算方法、返利比例及金额，按前述方式计算的返利与披露的返利金额是否一致；

(2) 补充说明报告期内逐年增加的供应商返利、对经销商返利与相应业务规模的匹配性及差异原因与合理性，公司来自供应商的返利政策、给予经销商的返利政策是否符合行业惯例；

(3) 补充说明报告期各期供应商返利、对经销商返利对公司毛利率、净利润的影响，供应商返利是否可能持续及具体依据，充分披露返利对发行人业绩的影响及相关风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复

(一) 补充说明有关返利约定的主要条款，来源于供应商的不同类型返利、对经销商返利的具体标准、计算方法、返利比例及金额，按前述方式计算的返

利与披露的返利金额是否一致

1、发行人来源于供应商不同类型返利情况、具体标准、计算方法、返利比例及金额

单位：万元

返利类型	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
平移返利	3,692.23	9,210.60	6,288.39	5,123.65
价差补偿返利	4,725.51	9,279.96	5,002.01	1,082.02
季度/年度采购返利	1,214.21	1,615.39	582.92	—
其他返利	27.03	306.69	166.88	72.73
合计	9,658.98	20,412.64	12,040.20	6,278.40

如上表所示，发行人上游供应商返利主要分为平移返利、价差补偿返利及季度/年度采购返利三类。报告期内，发行人按照销售进度冲减主营业务成本的供应商返利金额分别为 6,278.40 万元、12,040.20 万元、20,412.64 万元和 9,658.98 万元，主要来源于美敦力、微创集团和史赛克等供应商。

报告期内，发行人来源于供应商的主要返利类型的具体标准和计算方法如下：

返利类型	确认具体标准	返利计算方法
季度/年度采购返利	通常由供应商与发行人签订协议约定。返利确定依据主要包括：公司采购指标的达成情况、回款指标的达成情况、出入库数据上传准确率等；不同供应商、不同产品线返利比例会存在差异	若完成指标任务，则： 返利金额=季度或年度实际购入金额/实际回款金额*返利比例 按照已销售与未销售比例分别冲减营业成本与存货
价差补偿返利	通常由供应商与发行人签订协议约定，为保障发行人综合销售利润率或者因供应商调整指导价格而承诺给予发行人的价格补偿。不同供应商、不同产品线的综合业务利润率或价格补差幅度会存在差异	①约定销售利润率，则： 返利金额=当期结转的商品成本-当期商品的销售金额*（1-约定销售利润率） 此部分返利通常针对已销售存货，故全额冲减营业成本； ②约定价格补偿，则： 返利金额=承诺补偿单位价格*补偿数量 按照已销售与未销售比例分别冲减营业成本与存货
平移返利	供应商根据二级经销商（发行人的下游经销商客户）的销售达标情况而确定的返利，并通过发行人转移给下游经销商。通常表现为供应商先通过红字发票转移给发行人，发行人再通过红字发票或者票折形式转移给下游经销商	发行人不对平移返利做出计算，通常依据供应商提供的红字发票或返利确认函确定平移返利金额。 在同个会计期间，同时等额冲减营业收入与营业成本

报告期内，发行人按照前述方式计算的返利与披露的返利金额一致。

2、发行人对下游经销商返利情况、具体标准、计算方法、返利比例及金额

单位：万元

返利类型	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
平移返利	3,694.47	9,208.63	6,288.39	5,140.90
下游奖励性返利	29.16	633.07	2,622.69	1,875.21
合计	3,723.63	9,841.70	8,911.08	7,016.11

注：收到上游供应商的平移返利与平移给下游经销商的平移返利小额差额系增值税税率变动导致。

如上表所示，发行人对下游经销商返利主要分为平移返利及下游奖励性返利。报告期内，发行人冲减主营业务收入的下游经销商返利金额分别为7,016.11万元、8,911.08万元、9,841.70万元和3,723.63万元。

报告期内，发行人对经销商的主要返利类型的具体标准和计算方法如下：

返利类型	确认具体标准	返利计算方法
平移返利	供应商根据二级经销商（发行人的下游经销商客户）的销售达标情况而确定的返利，并通过发行人平移给下游经销商。通常表现为供应商先通过红字发票转移给发行人，发行人再通过红字发票或者票折形式转移给下游经销商	发行人不对代上游供应商平移给下级经销商的返利做出计算，通常依据供应商返利红字发票或返利确认函确定平移返利金额在同个会计期间，同时等额冲减营业收入与营业成本
下游奖励性返利	根据供应商制定的商务政策，在下游经销商达成销售指标后，依据供应商的通知而向下游经销商提供的奖励返利。后续供应商通过价差补偿返利的方式给予发行人相应补偿	此类返利由供应商计算，并通知发行人执行。发行人向下游经销商提供返利时，冲减营业收入，月末依据与供应商约定的销售毛利率计提应收供应商返利，并冲减营业成本

3、返利约定的主要条款

报告期内，平移返利与下游奖励性返利通常未在合同中明确约定，均由供应商主导，发行人通常通过返利确认函、邮件等方式获取到供应商的返利指令，并按照指令提供给各经销商；发行人来源于供应商主要返利类型的合同条款示例如下：

返利类型	返利主要合同条款（协议摘录）
季度/年度采购返利 （以常州市康辉医疗器械有限公司骨科产品为例）	<p>(a) 返利政策前提条件</p> <p>经销商（发行人之子公司建发鹭益）在同时满足下列三个条件的前提下，可享受本协议有效期内的返利政策。</p> <p>i. 完成季度和/或年度最低销售和回款指标；</p> <p>ii. 返利结算期没有任何逾期应收账款，经销商必须于2022年4月20日前与供货商结清全部货款；</p>

返利类型	返利主要合同条款（协议摘录）
	iii.本财年内发生逾期付款行为不超过三次。 （b）季度返利政策考核标准： 季度返利=季度实际回款金额×4% （c）年度返利政策考核标准： 年度返利=年度实际回款金额×3%
价差补偿返利（以上海微创医疗器械（集团）有限公司血管介入器械为例）	1、甲方（上海微创医疗器械（集团）有限公司）根据乙方（发行人之子公司北京瑞盈）向下级经销商销售血管介入类球囊扩张导管、冠脉支架产品的均价给予一定的折扣制定乙方的订货价格。 2、补偿方式为： 双方次季度初根据上一季度乙方对二级经销商的实际销售价格*（1-折扣系数）与订货价格之间的差额计算返利，并在次季度第一个月向乙方开具红字发票。 3、具体的计算方式为： 返利=（乙方向甲方采购的含税价格-乙方销售给经销商的含税价格（1-采购折扣））*实际销售数量

（二）补充说明报告期内逐年增加的供应商返利、对经销商返利与相应业务规模的匹配性及差异原因与合理性，公司来自供应商的返利政策、给予经销商的返利政策是否符合行业惯例

1、报告期内逐年增加的供应商返利、对经销商返利与相应业务规模的匹配性及差异原因与合理性

发行人来源于上游供应商返利主要分为价差补偿返利、平移返利及季度/年度采购返利三类；报告期内，发行人按照销售进度冲减主营业务成本的上游供应商返利金额分别为 6,278.40 万元、12,040.20 万元、20,412.64 万元 9,658.98 万元。发行人对下游经销商返利主要分为平移返利及下游奖励性返利；报告期内，发行人冲减主营业务收入的下游经销商返利金额分别为 7,016.11 万元、8,911.08 万元、9,841.70 万元和 3,723.63 万元。

报告期内，发行人来源于供应商返利以及对下游经销商返利与相应业务规模的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
上游供应商返利（剔除平移返利）	5,966.75	11,202.04	5,751.81	1,154.75
下游经销商返利（剔除平移返利）	29.16	633.07	2,622.69	1,875.21
分销业务收入	183,146.04	247,243.39	152,580.69	46,101.83
上游供应商返利占分销业务收入比例	3.26%	4.53%	3.77%	2.50%

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
下游经销商返利占分销业务收入比例	0.02%	0.26%	1.72%	4.07%

注：由于平移返利系上游供应商通过发行人平移给下游经销商客户的返利，发行人会在相同期间同时冲减主营业务收入和主营业务成本，该等平移返利对发行人当期净利润无实质影响，因此剔除该返利金额

报告期内，发行人来源于上游供应商的返利占分销业务收入比例分别为 2.50%、3.77%、4.53%和 3.26%，2020 年来源于上游供应商的返利金额相较 2019 年存在较大增长，主要系随着发行人分销微创集团业务规模扩大，返利金额随之增长；同时由于 2020 年末发行人部分冠脉支架产品受到带量采购政策影响，终端销售价格大幅下降，上游供应商对发行人在带量采购政策前采购的高价库存以及带量采购政策执行后发行人根据供应商指令以较低价格销售给下游经销商的高价库存给予补偿。2021 年发行人来自上游供应商的返利金额相较 2020 年存在较大增长主要系受带量采购政策影响，冠脉支架及冠脉球囊类产品终端销售价格大幅度下降，因此对发行人在带量采购政策前采购的高价库存以及带量采购政策执行后发行人根据供应商指令以较低价格销售给下游经销商的高价库存给予补偿；2022 年 1-6 月发行人来自上游供应商的返利金额相较 2021 年度有所上升的主要原因系受带量采购政策持续影响，冠脉球囊、药物球囊类产品终端销售价格大幅度下降，因此对发行人在带量采购政策前采购的高价库存以及带量采购政策执行后发行人根据供应商指令以较低价格销售给下游经销商的高价库存给予补偿；同时发行人 2021 年下半年新增莱弗仕康（上海）医疗器械有限公司体外诊断类产品线，并自 2022 年开始陆续实现销售，根据合同约定，对于符合返利条件的销售，厂家给予一定价差补偿返利所致。

报告期内，发行人对下游经销商返利占分销业务收入比例分别为 4.07%、1.72%、0.26%和 0.02%，剔除平移返利影响后，下游经销商返利主要系下游奖励性返利。自 2021 年起，发行人对下游经销商返利较 2020 年下降较多，主要系受带量采购政策影响，发行人销售给下游经销商利润率下降，同时厂家对冠脉支架、冠脉球囊系列产品的利润率亦同步下降，因此发行人对下游经销商的返利金额下降较多。

综上所述，发行人上游供应商返利及下游经销商返利与整体业务规模相比占比较小，报告期内发行人来源于上游供应商的返利逐年增长。自 2021 年起，下游经销商返利受带量采购政策影响有所减少，与相应业务规模匹配。

2、发行人来自供应商的返利政策、给予经销商的返利政策符合行业惯例

发行人同行业可比公司返利政策如下：

公司	供应商返利政策	经销商返利政策
国药控股 ^{注1} 1099.HK	存在采购返利及降价补偿，但未披露相关政策	存在销售返利，但未披露相关政策
嘉事堂 002462.SZ	嘉事堂获取生产厂家针对特定区域的授权书并与生产厂家签订协议，对于不同产品线约定月度或年度最低采购额、采购价格、结算方式、促销返利等	部分与客户之间的合同存在销售返利的安排，形成可变对价
九州通 600998.SH	供应商折让系依据公司与供应商签订的年度协议或临时协议向供应商收取，收取折让发生条件一般是依据协议约定的完成进度，结合具体的折让政策向供应商收取。供应商折让的确认依据为购销合同、协议等约定的利益条款、促销政策和调价通知，是以当期完成的实际销售量为基础	客户采购产品达到一定金额后，给予一定比例的返利 ^{注2}
国科恒泰	<p>供应商返利主要分为季度/年度返利和特殊返利两大类，其中：</p> <p>①季度/年度返利政策较为稳定，系按事先约定的条件，公司根据当季度/年度的采购金额自供应商获得的返利；</p> <p>②特殊返利系供应商在特定时期，针对某些特定产品推出的临时性返利政策</p>	<p>经销商返利主要分为：季度/年度返利和特殊返利两大类。其中：</p> <p>①季度/年度返利系公司按事先约定的协议条件根据当季度/年度的销售金额向经销商提供的返利；</p> <p>②特殊返利系公司根据供应商的促销活动要求，向经销商下发特殊返利金额</p>

注 1：数据来源于国药控股 2021 年财务报告，未披露相关返利政策条款

注 2：数据来源于华人健康-会计师事务所回复意见（2021 年年报财务数据更新版）中披露的来自供应商（国药控股、九州通）的返利

综上所述，发行人的上游供应商返利及下游经销商返利符合行业惯例，为医疗流通行业中常见的返利政策，与同行业可比公司相比不存在较大差异。

（三）补充说明报告期各期供应商返利、对经销商返利对公司毛利率、净利润的影响，供应商返利是否可能持续及具体依据，充分披露返利对发行人业绩的影响及相关风险

1、报告期各期上游供应商返利、下游经销商返利对发行人毛利率、净利润的影响

（1）平移返利

报告期内，平移返利对发行人各报表科目影响如下：

单位：万元

分类	科目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
上游供应商返利	应付账款	-3,692.23	-9,210.60	-6,288.39	-5,123.65
	主营业务成本	-3,692.23	-9,210.60	-6,288.39	-5,123.65
下游经销商返利	应收账款	-3,694.47	-9,208.63	-6,288.39	-5,140.90
	主营业务收入	-3,694.47	-9,208.63	-6,288.39	-5,140.90

平移返利系累计来自上游供应商金额最多的返利类型。报告期内，冲减主营业务成本的平移返利金额分别为 5,123.65 万元、6,288.39 万元、9,210.60 万元和 3,692.23 万元，冲减主营业务收入的下游经销商平移返利金额分别为 5,140.90 万元、6,288.39 万元、9,208.63 万元和 3,694.47 万元；平移返利发行人会在相同会计期间等额冲减主营业务收入及主营业务成本，对该会计期间的净利润不会造成影响，上表中上游供应商返利及下游经销商返利确认金额的差异主要系由于增值税税率变动导致。

（2）价差补偿返利

报告期内，价差补偿返利对发行人各报表科目影响如下：

单位：万元

科目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
应付账款	-4,725.51	-9,279.96	-5,002.01	-1,082.02
主营业务成本	-4,725.51	-9,279.96	-5,002.01	-1,082.02
占主营业务毛利额比例	12.14%	13.39%	9.66%	2.32%
占净利润比例	61.99%	52.80%	29.85%	4.52%

注：占主营业务毛利额比例及占净利润比例为正数是指该返利会增加主营业务毛利额及净利润，为负数是指该返利会减少主营业务毛利额及净利润

价差补偿返利系 2022 年 1-6 月来自上游供应商金额最多的返利类型。报告期内，发行人按照销售进度冲减主营业务成本的价差补偿返利金额分别为 1,082.02 万元、5,002.01 万元、9,279.96 万元和 4,725.51 万元，占主营业务毛利额比例分别为 2.32%、9.66%、13.39%和 12.14%，占净利润比例分别为 4.52%、29.85%、52.80%和 61.99%。价差补偿返利主要系供应商对发行人以较低价格销售给下游经销商的高价库存进行的补偿，虽然该等价差补偿返利金额占当期主营业务毛利额、净利润比例较高，但该返利主要是上游供应商为补足发行人约定毛利水平所提供的补偿性返利，对发行人毛利率及净利润不存在实质影响。

（3）季度/年度采购返利

报告期内，季度/年度采购返利对发行人各报表科目影响如下：

单位：万元

科目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
应付账款	-1,214.21	-1,615.39	-582.92	—
主营业务成本	-1,214.21	-1,615.39	-582.92	—
占主营业务毛利额比例	3.12%	2.33%	1.13%	—
占净利润比例	15.93%	9.19%	3.48%	—

注：占主营业务毛利额比例及占净利润比例为正数是指该返利会增加主营业务毛利额及净利润，为负数是指该返利会减少主营业务毛利额及净利润

2020年至2022年1-6月，发行人季度/年度采购返利按照销售进度冲减主营业务成本的金额分别为582.92万元、1,615.39万元和1,214.21万元，占主营业务毛利额比例分别为1.13%、2.33%和3.12%，占净利润比例分别为3.48%、9.19%和15.93%。2019年度发行人无季度/年度采购返利。季度/年度采购返利系按事先约定的条件，发行人根据当季度/年度的采购金额自供应商获得的返利，该返利整体对发行人毛利率、净利润影响不重大。

（4）下游奖励性返利

报告期内，下游奖励性返利对发行人各报表科目影响如下：

单位：万元

科目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
应收账款	-29.16	-633.07	-2,622.69	-1,875.21
主营业务收入	-29.16	-633.07	-2,622.69	-1,875.21
占主营业务毛利额比例	0.07%	-0.91%	-5.06%	-4.01%
占净利润比例	0.38%	-3.60%	-15.65%	-7.84%

注：占主营业务毛利额比例及占净利润比例为正数是指该返利会增加主营业务毛利额及净利润，为负数是指该返利会减少主营业务毛利额及净利润

报告期内，发行人冲减主营业务收入的对下游经销商下游奖励性返利金额分别为1,875.21万元、2,622.69万元、633.07万元和29.16万元，占主营业务毛利额比例分别为4.01%、5.06%、0.91%和0.07%，占净利润比例分别为7.84%、15.65%、3.60%和0.38%。下游奖励性返利系当下游经销商达成上游厂家的销售指标等条件时，发行人根据上游厂家指令向下游经销商发放的返利并相应冲减主营业务收入，同时厂家会通过价差补偿返利的方式给予发行人相应补偿。该类型返利整体对发行人毛利率、净利润影响不重大。

2、供应商返利持续及具体依据

在医疗器械流通行业中，返利是厂商为促进业绩而推行的销售政策，是行业内惯例，实际情况表明返利政策在业绩增长上具有一定的促进作用。发行人合理预计未来几年内，厂商向经销商提供返利的政策会依然存在，并且会根据市场发展及集采政策情况进行调整，返利比例或有微调。

截至本问询回复报告出具之日，发行人已与主要供应商续签经销合同且约定返利政策如下：

返利类型	供应商	续签合同情况
采购返利	史赛克（北京）医疗器械有限公司	2022年4月1日，史赛克（北京）医疗器械有限公司与发行人签订经销协议并约定了返利发放政策，协议期限为2022年1月1日至2022年12月31日，因此，史赛克（北京）医疗器械有限公司相关的返利政策得以在2022年度持续
	史赛克（上海）医疗器械有限公司	2022年1月12日，史赛克（上海）医疗器械有限公司与发行人签订经销协议并约定了返利发放政策，协议期限为2022年1月1日至2022年12月31日，因此，与史赛克（上海）医疗器械有限公司相关的返利政策得以在2022年度持续
	常州市康辉医疗器械有限公司	2022年1月1日，常州市康辉医疗器械有限公司与发行人签订经销协议并约定了返利发放政策，协议期限为2022年1月1日至2022年12月31日，因此，与常州市康辉医疗器械有限公司相关的返利政策得以在2022年度持续
	珠海通桥医疗科技有限公司	2022年1月1日，珠海通桥医疗科技有限公司与发行人签订经销协议并约定了返利发放政策，协议期限为2022年1月1日至2022年12月31日，因此，与珠海通桥医疗科技有限公司相关的返利政策得以在2022年度持续
价差补偿返利	上海微创医疗器械（集团）有限公司	2021年1月1日，上海微创医疗器械（集团）有限公司与发行人签订总经销合同并约定了返利发放政策，协议期限为2021年1月1日至2025年12月31日，因此，与上海微创医疗器械（集团）有限公司相关的返利政策得以在2022年度持续
	上海微创电生理医疗科技股份有限公司	2022年1月1日，上海微创电生理医疗科技股份有限公司与发行人签订总经销合同并约定了返利发放政策，协议期限为2022年1月1日至2022年12月31日，因此，与上海微创电生理医疗科技股份有限公司相关的返利政策得以在2022年度持续
	上海申琪医疗科技有限公司	2022年1月10日，上海申琪医疗科技有限公司与发行人签订总经销合同并约定了返利发放政策，协议期限为2022年1月1日至2022年12月31日，因此，与上海申琪医疗科技有限公司相关的返利政策得以在2022年度持续

返利类型	供应商	续签合同情况
	江苏爱朋医疗科技股份有限公司	2022年1月1日，江苏爱朋医疗科技股份有限公司与发行人签订总经销合同并约定了返利发放政策，协议期限为2022年1月1日至2022年12月31日，因此，与江苏爱朋医疗科技股份有限公司相关的返利政策得以在2022年度持续
	柯惠医疗器材国际贸易（上海）有限公司	2022年4月29日，柯惠医疗器材国际贸易（上海）有限公司与发行人签订福建配送商合作协议并约定了返利发放政策，协议期限为2022年5月1日至2023年4月30日，因此，与柯惠医疗器材国际贸易（上海）有限公司相关的返利政策得以在2022年度持续
	上海保迪医疗器械销售中心(有限合伙)	2022年1月1日，上海保迪医疗器械销售中心(有限合伙)与发行人签订总经销合同并约定了返利发放政策，协议期限为2022年1月1日至2022年12月31日，因此，与上海保迪医疗器械销售中心(有限合伙)相关的返利政策得以在2022年度持续

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“四、公司特别提醒投资者关注的风险”之“（七）返利政策对公司的业绩影响风险”补充披露如下：

“（七）返利政策对公司的业绩影响风险”

公司的净利润主要来源于主营业务毛利，而主营业务毛利由产品的购销差价和上下游返利的净影响构成。公司将确认的供应商返利按照销售进度冲减主营业务成本，将确认给予经销商的返利冲减主营业务收入，报告期内前述两项的差额分别为-737.71万元、3,129.12万元、10,570.94万元和5,935.35万元，占当期主营业务毛利总额的-1.58%、6.04%、15.25%和15.25%，占当期净利润的-3.08%、18.67%、60.14%和77.86%。

公司上下游返利的差额主要形成于价差补偿返利。价差补偿返利系供应商为补足公司约定毛利所提供的补偿性返利或者因供应商对产品价格进行调整产生的价差给予公司的价格补偿。报告期内，公司冲减主营业务成本的价差补偿返利金额分别为1,082.02万元、5,002.01万元、9,279.96万元和4,725.51万元，占当期主营业务毛利总额的2.32%、9.66%、13.39%和12.14%，占当期净利润的4.52%、29.85%、52.80%和61.99%。。

如果未来公司的返利政策、市场环境或公司经营情况发生变化，导致本公司无法获得供应商的返利、或供应商的返利政策大幅度调整、或公司需要大幅度调整对经销商的返利政策，则可能对本公司的经营造成不利影响。”

二、申报会计师核查意见

（一）核查过程

1、了解与返利相关的内控制度，进行穿行测试和控制测试，评价相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

2、对于上游的供应商采购返利，获取主要供应商的采购返利政策，核查返利政策的主要合同条款，包括返利产品线、返利获取条件及返利比例规定等内容，获取发行人主要供应商的采购返利预提计算表，核查供应商采购返利确认的准确性；抽查实际获取的供应商采购返利的红字发票及返利确认函，确认供应商采购返利的真实性；

3、对于供应商的采购返利结转主营业务成本的金额，根据出入库明细、采购明细表及库存明细表对采购返利测算表中的采购金额、期末库存金额等进行重新核对，重新测算采购返利结转主营业务成本的金额并与账面金额进行比较，以核查采购返利结转主营业务成本的准确性；

4、对于供应商提供的价差补偿返利，获取发行人预提价差补偿返利的计算表，并对主要供应商的价差补偿返利结转主营业务成本的金额进行重新测算，核查供应商返利结转主营业务成本的准确性；抽查发行人实际获取的供应商价差补偿返利的红字发票及返利确认函，确认供应商提供的价差补偿返利的真实性；

5、对于平移返利，抽查供应商向发行人提供的平移返利的红字发票、返利确认函及发行人向下游经销商提供的平移返利的红字发票，核查上下游的平移返利的真实性及准确性；比对上下游的平移返利金额，核实返利金额的匹配性；

6、对于下游奖励性返利，抽查供应商向发行人发送的相关通知及发行人向下游经销商提供的红字发票，核实真实性及准确性；

7、对发行人报告期各期主要供应商、经销商进行走访，核实发行人报告期各期返利政策的真实性、完整性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人来源于上游供应商、对下游经销商不同类型返利的确认

标准、计算方法与返利政策约定相符，发行人根据返利政策和上下游返利的匹配关系确认供应商、经销商返利，计算的返利与披露的返利金额一致；

2、报告期内逐年增加的供应商返利、对经销商返利合理，与相应业务规模具有匹配性，发行人来自供应商的返利政策、给予经销商的返利政策符合行业惯例；

3、针对平移返利发行人会在相同会计期间等额冲减主营业务收入及主营业务成本，对该会计期间的净利润不会造成影响；价差补偿返利主要系供应商对发行人以较低价格销售给下游经销商的高价库存进行的补偿，虽然该等价差补偿返利金额占当期主营业务毛利额、净利润比例较高，但该返利主要是上游供应商为补足发行人约定毛利水平所提供的补偿性返利，对发行人毛利率及净利润不存在实质影响；季度/年度采购返利系按事先约定的条件，发行人根据当季度/年度的采购金额自供应商获得的返利，该返利整体对发行人毛利率、净利润影响较小；下游奖励性返利系当下游经销商达成上游厂家的销售指标等条件时，发行人根据上游厂家指令向下游经销商发放的返利并相应冲减主营业务收入，同时厂家会通过价差补偿返利的方式给予发行人相应补偿，该类型返利整体对发行人毛利率、净利润影响较小；

4、在医疗器械流通行业中，返利是厂商为促进业绩而推行的销售政策，是行业内惯例，实际情况表明返利政策在业绩增长上具有一定的促进作用。发行人合理预计未来几年内，厂商向经销商提供返利的政策会依然存在，并且会根据市场发展及集采政策情况进行调整，返利比例或有微调。

问题 17 关于毛利率

申报文件显示：

(1) 报告期内，公司主营业务毛利率分别为 6.73%、6.08%和 6.93%，公司直销模式毛利率分别为 7.00%、5.18%和 6.27%，分销业务毛利率分别为 4.67%、9.74%和 8.63%。

(2) 报告期内，公司血管介入器械毛利率分别为 6.78%、5.26%和 5.94%，外科器械毛利率分别为 6.97%、8.52%和 8.99%，医疗设备毛利率分别为 9.29%、7.19%和 6.17%，检验试剂产品毛利率分别为 6.68%、13.61%和 15.43%。

(3) 报告期内，公司综合毛利率低于同行业可比公司，主要系产品结构不同所致。报告期内，血管介入器械是公司的主要收入来源，占比分别为 94.54%、81.75%和 70.41%，血管介入器械单价相对较高，存货周转率较高，同时一般无需开展产品宣传或推广等销售服务，对应毛利率较低。

请发行人：

(1) 量化分析报告期内主营业务毛利率、直销业务毛利率先降后升的原因及合理性，与行业趋势是否相符及差异原因与合理性；

(2) 量化分析报告期初分销业务毛利率较低、后续快速上升的原因及合理性，结合分销收入规模分析毛利率上升对公司经营业绩的影响；

(3) 结合同行业可比公司直销、分销毛利率对比情况，补充说明发行人分销业务毛利率从期初较低到逐渐反超直销业务毛利率的合理性，与行业整体情况是否相符及差异原因与合理性；

(4) 结合两票制、带量采购等行业政策对公司收入、毛利、业绩的影响以及未来趋势等情况，分析未来可能保持的毛利率情况，并进行充分、有针对性的风险提示；

(5) 量化分析报告期内发行人各类产品毛利率与同行业同类产品毛利率、综合毛利率与同行业可比公司毛利率的比较情况及差异原因与合理性，发行人毛利率较低是否表明公司竞争力较弱。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复

(一) 量化分析报告期内主营业务毛利率、直销业务毛利率先降后升的原因及合理性，与行业趋势是否相符及差异原因与合理性。

1、量化分析报告期内主营业务毛利率先降后升的原因及合理性

发行人主营业务包括直销业务、分销业务和服务业务，具体收入占比及毛利率如下表：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
直销业务	66.37%	6.64%	75.05%	6.27%	81.77%	5.18%	93.32%	7.00%
分销业务	33.43%	7.89%	24.70%	8.63%	17.90%	9.74%	6.64%	4.67%
服务业务	0.20%	32.23%	0.25%	35.41%	0.33%	31.19%	0.04%	-286.38%
合计	100.00%	7.11%	100.00%	6.93%	100.00%	6.08%	100.00%	6.73%

由上表分析可知，发行人 2020 年主营业务毛利率较 2019 年下降 0.65%，主要受直销业务毛利率下降的影响。发行人 2021 年主营业务毛利率较 2020 年上升 0.85%，主要受直销业务毛利率上升的影响。2020 年直销业务毛利率下降、2021 年直销业务毛利率上升的原因及合理性参见本问询回复之“2、量化分析报告期内直销业务毛利率先降后升的原因及合理性”相关内容。发行人 2022 年 1-6 月主营业务毛利率与 2021 年度主营业务毛利率基本保持稳定。

2、量化分析报告期内直销业务毛利率先降后升的原因及合理性

报告期内，发行人直销业务不同产品结构下收入占比及毛利率水平存在差异，具体情况如下表：

单位：万元

项目	2022年1-6月			2021年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
血管介入器械	298,542.01	82.12%	5.76%	639,028.37	85.08%	5.72%
外科器械	21,802.63	6.00%	9.31%	32,503.74	4.33%	9.96%
医疗设备	10,120.01	2.78%	11.27%	26,830.43	3.57%	2.76%
检验试剂（IVD）	23,730.99	6.53%	13.42%	34,163.47	4.55%	15.57%

项目	2022年1-6月			2021年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
其他医疗器械	9,332.80	2.57%	6.09%	18,562.13	2.47%	6.63%
合计	363,528.44	100.00%	6.64%	751,088.14	100.00%	6.27%

(续上表)

项目	2020年度			2019年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
血管介入器械	631,695.50	90.63%	5.07%	614,057.18	94.81%	6.96%
外科器械	23,016.71	3.30%	8.28%	15,061.64	2.33%	7.18%
医疗设备	12,616.68	1.81%	10.21%	10,415.08	1.61%	9.62%
检验试剂(IVD)	19,868.68	2.85%	0.94%	2,146.52	0.33%	6.76%
其他医疗器械	9,820.31	1.41%	6.63%	5,983.82	0.92%	6.30%
合计	697,017.88	100.00%	5.18%	647,664.25	100.00%	7.00%

报告期内，血管介入器械为公司直销业务收入的主要来源，收入占比分别为 94.81%、90.63%、85.08%和 82.12%，公司直销业务毛利率变动主要受血管介入器械毛利率变动影响。

发行人 2020 年直销业务毛利率较 2019 年下降 1.82%，主要受血管介入器械毛利率下降的影响。血管介入器械毛利率变动下降主要系 2019 年医用耗材集中带量采购在安徽、江苏等部分省市试点推进，集中带量采购导致的器械流通渠道毛利空间压缩，器械流通行业竞争加剧，发行人为应对集中带量采购政策及行业竞争，进一步巩固市场份额，发行人直销配送费率下调所致。

发行人 2021 年直销业务毛利率较 2020 年上升 1.09%，主要受血管介入器械毛利率上升的影响。血管介入器械直销毛利率上升主要系柯惠、雅培、泰尔茂等厂商部分血管介入器械产品线在福建和上海地区采用两票制模式运营，具体流通方式为厂商（或其指定代理商）-发行人-医疗机构，原有的经销商在渠道中的职能发生转变，不直接对医院进行供货而转化为生产厂商推介的服务商。该模式下发行人毛利率较高，主要系发行人除承担医院配送职能外，需向该等服务商支付销售服务费，2021 年上述产品线产生收入 14,717.64 万元，对应毛利率 34.23%。

发行人 2022 年 1-6 月直销业务毛利率与 2021 年度直销业务毛利率基本保

持稳定。

3、报告期内发行人主营业务毛利率、直销业务毛利率先降后升与同行业趋势基本一致

同行业可比公司国科恒泰 2019 年至 2021 年（2021 年年度数据根据其招股说明书 2021 年 1-6 月总额法数据分析）主营业务毛利率为 8.90%、7.81%和 8.88%，直销业务毛利率为 11.83%、11.03%和 10.66%，发行人主营业务毛利率、直销业务毛利率先降后升趋势与国科恒泰基本一致。

（二）量化分析报告期初分销业务毛利率较低、后续快速上升的原因及合理性，结合分销收入规模分析毛利率上升对公司经营业绩的影响

报告期内，发行人分销业务不同产品结构下收入占比及毛利率水平存在差异，具体情况如下表：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月			2021 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
血管介入器械	71,581.94	39.08%	7.26%	66,823.75	27.03%	7.97%
外科器械	76,746.61	41.90%	8.42%	93,365.00	37.76%	8.66%
医疗设备	21,398.85	11.68%	5.84%	58,341.56	23.60%	7.73%
检验试剂（IVD）	7,940.15	4.34%	12.11%	16,751.55	6.78%	15.13%
其他医疗器械	5,478.48	2.99%	10.41%	11,961.53	4.84%	7.41%
合计	183,146.04	100.00%	7.89%	247,243.39	100.00%	8.63%

（续上表）

项目	2020 年度			2019 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
血管介入器械	66,652.32	43.68%	6.99%	42,096.42	91.31%	4.27%
外科器械	28,201.91	18.48%	8.71%	1,502.52	3.26%	4.86%
医疗设备	32,576.76	21.35%	6.02%	1,767.92	3.83%	7.29%
检验试剂（IVD）	17,590.65	11.53%	27.91%	71.38	0.15%	4.32%
其他医疗器械	7,559.05	4.95%	11.48%	663.59	1.44%	22.93%
合计	152,580.69	100.00%	9.74%	46,101.83	100.00%	4.67%

在分销业务下，发行人以买断式采购为主，需要承担一定库存资金成本，因此分销业务下毛利率整体维持在 8%-10%。

2019 年公司分销业务尚在起步阶段，分销业务规模较小，其中血管介入器械占比 91.31%，主要是分销上海微创医疗器械（集团）有限公司的冠脉产品，公司自 2019 年开始与上海微创医疗器械（集团）有限公司合作，当年合同约定分销费率约 5%，当年销售上海微创医疗器械（集团）有限公司冠脉产品销售额 30,859.16 万元，整体毛利为 3.99%。

2020 年来随着发行人分销业务中检验试剂（IVD）、外科器械、医疗设备等产品占比逐渐上升，发行人分销业务发行人代理品牌及产品线的快速增长，详见本问询报告回复意见之“问题 12 关于收入和利润”之“（二）量化分析报告期内直销业务收入增幅较小、分销业务和服务业务收入大幅增长的原因及合理性，各类产品收入变动的原因及合理性”，新增产品线存在一定备货周期，产品销售毛利率较高，发行人分销业务毛利率较 2019 年上升。

（三）结合同行业可比公司直销、分销毛利率对比情况，补充说明发行人分销业务毛利率从期初较低到逐渐反超直销业务毛利率的合理性，与行业整体情况是否相符及差异原因与合理性

2019 年发行人分销业务尚在起步阶段，分销业务规模较小，其中血管介入器械占比 91.31%，血管介入器械与其他产品相比毛利率较低主要系血管介入器械单价相对较高，存货周转率较高，对应毛利率较低。2020 年随着发行人分销业务中检验试剂（IVD）、外科器械、医疗设备等产品占比逐渐上升，新增产品线备货周期相对较长，产品销售毛利率较高，发行人分销业务毛利率同比上升。此外，分销业务下发行人以买断式采购为主，需要承担一定库存资金成本，整体毛利率较直销业务高具有商业合理性。

综上所述，发行人分销业务毛利率从期初较低到逐渐反超直销业务毛利率主要系发行人分销业务产品结构变化、分销业务以买断式采购为主而直销业务以寄售式采购为主所致，具有商业合理性。

报告期内，发行人直销、分销毛利率与同行业可比公司国科恒泰对比如下：

公司名称	业务模式	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
国科恒泰	直销	—	8.88%	7.81%	8.90%
	分销	—	10.66%	11.03%	11.83%
	合计	—	10.05%	9.86%	11.12%

公司名称	业务模式	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
建发致新	直销	6.64%	6.27%	5.18%	7.00%
	分销	7.89%	8.63%	9.74%	4.67%
	合计	7.11%	6.93%	6.08%	6.73%

数据来源：Wind，上市公司定期报告、招股说明书，国科恒泰由于部分业务更改净额法核算，2021年度数据根据其招股说明书2021年1-6月总额法数据分析

同行业可比公司国科恒泰分销业务毛利率也高于直销业务毛利率，与发行人整体情况相符。

（四）结合两票制、带量采购等行业政策对公司收入、毛利、业绩的影响以及未来趋势等情况，分析未来可能保持的毛利率情况，并进行充分、有针对性的风险提示

1、两票制对公司的影响分析

从两票制的推行来看，两票制通过对流通环节的压缩以及渠道整合，对于具有规模效应的企业的市场集中度的提升有一定促进意义。流通环节压缩主要影响医疗器械流通环节中的经销商。发行人的分销模式不属于传统经销模式，发行人在该业务中主要为行业上下游提供物流、渠道、结算、资质管理等综合服务，主要承担了部分渠道管理职能与物流仓储功能，以减轻生产厂商对经销商的管理负担。因此发行人在现有分销模式下，可以做到向直销模式的快速转化。报告期内，发行人在上述福建、安徽、陕西两票制区域的医院销售的收入、毛利、毛利率等情况如下：

单位：万元

年度	收入	毛利额	毛利率
2022年1-6月	14,436.61	3,333.36	23.09%
2021年度	33,755.21	6,131.94	18.17%
2020年度	30,711.35	4,683.52	15.25%
2019年度	16,440.69	2,392.46	14.55%

2021年度，发行人直销毛利率上升，主要系发行人新增柯惠、泰尔茂部分血管介入器械产品线，在上述产品线的销售过程中原有的经销商在渠道中的职能发生转变，不直接对医院进行供货而转化为生产厂商推介的服务商。该模式下发行人毛利率较高，主要系发行人除承担医院配送职能外，需向该等服务商支付销售服务费所致。

报告期内，发行人以直销业务为主。“两票制”政策对于发行人分销业务虽有一定影响，但基于公司具备较强的终端医院覆盖能力，分销业务可向直销业务快速转化，进而有效缓解“两票制”对公司经营带来的负面影响。因此，“两票制”政策的实施对发行人整体业务无重大不利影响。

2、带量采购对公司的影响分析

2019年，国务院办公厅和国务院深化医药卫生体制改革领导小组相继印发《治理高值医用耗材改革方案》和《关于以药品集中采购和使用为突破口进一步深化医药卫生体制改革的若干政策措施》，旨在逐步将高值医用耗材纳入集中采购范围，进一步降低产品入院价格，以减轻医保支付压力及患者负担。2020年10月国家组织高值医用耗材联合采购办公室发布《国家组织冠脉支架集中带量采购文件（GH-HD2020-1）》，于2021年1月起实施。2021年9月，国采办公室正式公布《关于公布国家组织人工关节集中带量采购中选结果的通知》，于2022年4月起实施。除国家级集中采购外，江苏省、安徽省、福建省、青海省、重庆市、贵州省、云南省、河南省等多个省市已针对骨科器械、吻合器等多种产品实施了多轮带量采购。

以发行人纳入全国集采的冠脉支架产品为例，报告期内，发行人的冠脉支架产品实现销售收入196,035.36万元、191,633.55万元、41,368.04万元和21,124.07万元，销售数量分别为294,162条、329,871条、474,123条和260,903条，实现毛利额分别为14,076.59万元、9,644.81万元、3,762.72万元和1,403.76万元。尽管公司冠脉支架产品销售数量上升趋势明显，但因产品单价降幅较高，销售数量上升无法弥补降价所带来的影响，导致公司冠脉支架产品的收入及盈利能力有所下降。

若未来发行人经营的其他产品中标集中带量采购且降价幅度过高，则可能降低公司该产品的销售收入与毛利额，若未来集中带量采购范围进一步扩大，将对公司现有经营产品带来不利影响。

发行人已针对两票制、带量采购等行业政策对公司收入、毛利、业绩的影响以及未来趋势等情况，在招股说明书中进行了充分、有针对性的风险提示。

相关风险已在招股说明书“重大事项提示”之“四、公司特别提醒投资者

关注的风险”之“(一)行业政策变动的风险”中披露如下：

“1、“两票制”的政策风险

2019年7月，国务院办公厅发布《治理高值医用耗材改革方案》，鼓励各地结合实际通过“两票制”等方式减少高值医用耗材流通环节，推动购销行为公开透明。目前“两票制”在医用耗材领域尚处于鼓励和试点阶段。

在“两票制”政策的趋势背景下，流通环节将被压缩，传统的多级分销模式将被取代，流通环节的规模化、规范化、集中化将成为趋势。对发行人的分销业务而言，发行人在执行“两票制”区域内无法对终端医疗机构客户完成销售，发行人分销业务将受到不利影响。对发行人的直销业务而言，发行人作为医疗器械流通企业，若公司未来无法持续获取上游生产厂商及下游终端医疗机构的配送资源或资格，致使公司向医疗机构配送的渠道职能受限，则可能导致公司存在被竞争对手替代，无法维持平台化、规模化运营优势的风险，对公司未来的经营产生不利影响。

2、集中带量采购的政策风险

2019年，国务院办公厅和国务院深化医药卫生体制改革领导小组相继印发《治理高值医用耗材改革方案》和《关于以药品集中采购和使用为突破口进一步深化医药卫生体制改革的若干政策措施》，旨在逐步将高值医用耗材纳入集中采购范围，进一步降低产品入院价格，以减轻医保支付压力及患者负担。2020年10月国家组织高值医用耗材联合采购办公室发布《国家组织冠脉支架集中带量采购文件（GH-HD2020-1）》，于2021年1月起实施。2021年9月，国采办公室正式公布《关于公布国家组织人工关节集中带量采购中选结果的通知》，于2022年4月起实施。除国家级集中采购外，江苏省、安徽省、福建省、青海省、重庆市、贵州省、云南省、河南省等多个省市已针对骨科器械、吻合器等多种产品实施了多轮带量采购。

以发行人纳入全国集采的冠脉支架产品为例，报告期内，发行人冠脉支架产品销售数量分别为29.42万条、32.99万条、47.41万条和26.09万条，实现的营业收入分别为196,035.36万元、191,633.55万元、41,368.04万元和21,124.07万元，实现毛利额分别为14,076.59万元、9,644.81万元、

3,762.72 万元和 1,403.76 万元。尽管公司冠脉支架产品销售数量上升趋势明显，但因产品单价降幅较高，销售数量上升无法弥补降价所带来的影响，导致公司冠脉支架产品的收入及盈利能力有所下降。

若未来发行人经营的其他产品中标集中带量采购且降价幅度过高，则可能降低公司该产品的销售收入与毛利额，若未来集中带量采购范围进一步扩大，将对公司现有经营产品带来不利影响。”

（五）量化分析报告期内发行人各类产品毛利率与同行业同类产品毛利率、综合毛利率与同行业可比公司毛利率的比较情况及差异原因与合理性，发行人毛利率较低是否表明公司竞争力较弱

经查阅同行业公司招股说明书、反馈意见等资料，同行业可比公司中国科恒泰披露了血管介入器械和神经外科器械毛利率情况。报告期内发行人各类产品毛利率与国科恒泰同类产品毛利率比较情况如下：

项目	公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
血管介入器械	国科恒泰	—	8.92%	8.75%	9.78%
	建发致新	6.05%	5.94%	5.26%	6.78%
外科器械/神经外科器械	国科恒泰	—	9.12%	9.70%	10.10%
	建发致新	8.62%	8.99%	8.52%	6.97%

数据来源：Wind，上市公司定期报告、招股说明书，国科恒泰由于部分业务更改净额法核算，2021年年度数据根据其招股说明书2021年1-6月总额法数据分析；国科恒泰的神经外科相关产品在发行人归类至外科器械分类

报告期内，发行人血管介入器械毛利率低于国科恒泰，主要系国科恒泰血管介入器械产品在福建等两票制地区销售占比较高，其除承担医院配送职能外，在两票制区域销售需向服务商支付销售服务费，所以毛利率较高。

2020年、2021年，发行人外科器械/神经外科产品线毛利率与国科恒泰基本一致，2019年毛利率低于国科恒泰主要系发行人分销业务尚在起步阶段，分销业务规模较小，分销毛利率较低。

报告期内，发行人综合毛利率与同行业可比公司毛利率的比较情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
国药控股	8.28%	8.45%	8.83%	8.83%
九州通	7.99%	8.04%	8.97%	8.75%

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
嘉事堂	7.99%	8.35%	9.18%	10.23%
国科恒泰	—	10.13%	10.60%	11.77%
行业平均	8.09%	8.74%	9.40%	9.90%
建发致新	7.17%	7.02%	6.12%	6.73%

数据来源：Wind，上市公司定期报告、招股说明书，国科恒泰由于部分业务更改净额法核算，2021 年年度数据根据其招股说明书 2021 年 1-6 月总额法数据分析

报告期内，发行人综合毛利率略低于同行业可比公司，主要系产品结构不同所致。报告期内，血管介入器械是公司的主要收入来源，占营业收入比重分别为 94.54%、81.75%、70.41%和 67.48%，血管介入器械单价相对较高，直销业务形态为主且主要采取寄售式采购模式，存货周转率较高，同时一般无需开展产品宣传或推广等销售服务，对应毛利率相对较低。

自 2020 年度开始，发行人的产品结构逐步多元化，新增的产品线如 IVD 产品等销售毛利率较血管介入产品毛利率较高，有助于提升后续发行人整体销售毛利率和盈利能力。

综上所述，发行人各类产品毛利率与同行业同类产品毛利率基本一致，综合毛利率略低于同行业可比公司毛利率主要系产品结构不同、发行人直销业务占比较高所致，随着发行人血管介入器械产品占比不断降低，外科器械、检验试剂（IVD）等产品线收入占比不断上升，发行人综合毛利率整体上升。因此，发行人毛利率较低并未表明公司竞争力较弱。

二、申报会计师核查意见

（一）核查过程

1、分业务模式、产品类别，查看了报告期内的收入、成本及毛利率情况，并分析了毛利率变动原因；

2、查看了报告期内各产品类别下主要客户的销售收入、成本及毛利率情况，并对比同类产品的毛利率，分析主要客户的毛利率是否存在异常；

3、查阅了发行人的同行业可比上市公司的财务报告，与发行人毛利率水平进行了对比，结合发行人与同行业上市公司业务模式区别，分析了毛利率差异的合理性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人主营业务毛利率、直销业务毛利率先降后升，主要系发行人产品收入结构及产品毛利率变化所致。发行人 2020 年主营业务毛利率较 2019 年下降主要受直销业务毛利率和收入占比下降的影响，发行人 2021 年主营业务毛利率较 2020 年上升受直销业务和分销业务收入共同影响。发行人 2020 年直销业务毛利率较 2019 年下降主要受血管介入器械毛利率变动和收入占比变动下降的影响，发行人 2021 年直销业务毛利率较 2020 年上升受血管介入器械和检验试剂（IVD）直销毛利率上升的共同影响；

2、报告期初分销业务毛利率较低、后续快速上升主要系发行人产品收入结构及产品毛利率变化所致。发行人 2020 年分销业务毛利率较 2019 年上升主要受检验试剂（IVD）、外科器械和医疗设备分销业务毛利率变动和收入占比变动的共同影响，发行人 2021 年分销业务毛利率较 2020 年下降主要受检验试剂（IVD）产品毛利率和收入占比下降影响所致；

3、发行人分销业务毛利率从期初较低到逐渐反超直销业务毛利率主要系分销业务产品结构变化、分销业务以买断式采购为主而直销业务以寄售式采购为主所致，具有合理性，同行业可比公司国科恒泰分销业务毛利率也高于直销业务毛利率，与发行人整体情况相符；

4、发行人已针对两票制、带量采购等行业政策对公司收入、毛利、业绩的影响以及未来趋势等情况，在招股说明书中进行了充分、有针对性的风险提示。

5、发行人各类产品毛利率与同行业同类产品毛利率基本一致，综合毛利率略低于同行业可比公司毛利率主要系产品结构不同、发行人直销业务占比较高所致，随着发行人血管介入器械产品占比不断降低，外科器械、检验试剂（IVD）等产品线收入占比不断上升，发行人综合毛利率整体上升，因此，发行人毛利率较低并未表明公司竞争力较弱。

问题 18 关于销售费用

申报文件显示：

(1) 报告期内，公司销售费用分别为 6,850.59 万元、13,547.66 万元、25,485.95 万元，占营业收入比例分别为 0.99%、1.59%和 2.54%。

(2) 公司与服务商签署相关协议，由服务商提供竞品调研、入院沟通、临床手术技术服务、物流辅助及催收工作等服务。2021 年上述产品线产生收入 14,717.64 万元，对应毛利率 34.23%，对应销售服务费 4,137.02 万元，对应销售服务费率为 28.11%；2020 年上述产品线产生收入 8,480.44 万元，对应毛利率 18.49%，对应销售服务费 1,314.98 万元，对应销售服务费率为 15.51%。

(3) 居间费主要来源于分销业务，服务商协助开发上游厂商，为公司取得产品代理授权及销售，公司与服务商合同中约定居间费率或根据与客户的预计销售规模在合同中明确居间费金额。报告期内各服务商居间费用占对应收入比例在 2%-5%之间。

(4) 医院 SPD 管理费主要系公司支付给医院 SPD 服务商的服务费用。该等医院会采购其他 SPD 服务商进行医院端存货、仓储、开票结算等管理服务，医院不会承担该项费用，一般会要求配送商与其 SPD 服务商单独签订合同，公司向 SPD 服务商支付服务费用。

请发行人：

(1) 结合具体产品补充说明公司直销业务模式下销售服务费支出政策，是否符合行业惯例、是否涉及商业贿赂；

(2) 补充说明报告期内销售服务费快速增长、销售服务费率变动的原因及合理性，与相应业务规模的匹配性，各期销售服务费支出的具体对象及其基本情况，法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等是否存在关联关系；

(3) 补充说明居间费支出政策，2019 年无居间费、后续居间费快速增长的原因及合理性，与相应业务规模的匹配性，是否符合行业惯例、是否涉及商业贿赂，各期居间费支出的具体对象及其基本情况，法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等是否存在关联关系；

(4) 补充说明医院 SPD 管理费支出政策，报告期内医院 SPD 管理费与相应业务规模的匹配性，是否符合行业惯例、是否涉及商业贿赂，各期医院 SPD 管理费支出的具体对象及其基本情况，法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等是否存在关联关系；

(5) 补充说明报告期内销售人员的数量、平均薪酬、人均产出情况，与同行业可比公司比较情况及差异原因与合理性；

(6) 补充说明报告期内销售费率低于同行业可比公司、特别是 2019 年显著低于同行业可比公司的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并就销售费用归集是否准确完整、是否存在关联方或其他第三方代垫费用的情况发表明确意见。

一、发行人回复

(一) 结合具体产品补充说明公司直销业务模式下销售服务费支出政策，是否符合行业惯例、是否涉及商业贿赂

1、结合具体产品补充说明公司直销业务模式下销售服务费支出政策

发行人直销业务一般不承担销售服务费，报告期各期销售服务费占直销业务收入比例分别为 0.04%、0.38%、0.83%和 1.01%，整体较低。销售服务费主要系部分产品线在福建和上海地区采用两票制模式进行运营，原有的经销商在渠道中的职能发生转变，不直接对医院进行供货而转化为生产厂商推介的服务商。该模式下，发行人主要承担医院配送职能，并向该等服务商支付销售服务费。

报告期内，发行人制定了销售服务费用管理等相关制度文件，发行人与销售服务商签署相关协议，据此对销售服务商进行统一管理。

在选择合作的销售服务商时，发行人会审查销售服务商的资质、综合实力等。其中资质审查包括比对销售服务商经营范围是否符合公司需求、通过公开信息资料查询是否存在违法违规等行为等，综合实力主要考察销售服务商的公司证照、公司人员、专业能力等。

发行人选定意向销售服务商后，会对销售服务的产品、服务地区、服务费

支付标准、双方责任以及反商业贿赂条款进行明确约定。在支付销售服务费时，发行人对销售服务商提交的相应服务工作材料等文件进行审核以确保销售服务活动开展的真实有效。

发行人销售服务费主要包括柯惠、雅培、泰尔茂等部分血管介入器械产品线，发行人直销业务模式下上述产品线销售服务费支出政策如下：

产品线	主要产品	主要条款及服务内容
柯惠血管介入器械产品线（福建两票制地区）	颅内血管支架、可解脱弹簧圈、颅内支撑导管、微导管等	（1）甲方聘请乙方为甲方经销的产品提供销售服务，乙方提供的服务包括但不限于竞品调研、入院沟通、产品推介、物流辅助、术中及术后技术服务、术后账务核对及应收账款催收工作等； （2）乙方的服务费率由甲方根据分销利润率制定，乙方整体销售服务费率=产品渠道毛利率-甲方分销费率； （3）甲方作为产品分销商，拥有产品分销权利，甲方独立承担分销产品的销售风险，乙方应当协助甲方做好销售服务管理工作； （4）甲乙双方应当定期进行销售数据和服务费用的对账和确认工作，甲方应当在合理期间内依据确认服务费用和服务发票信息办理结算； （5）在约定条件满足情况下，甲方在收到乙方开具的相应金额发票经审核无误后7个工作日内支付款项； （6）双方不得违反中华人民共和国在市场推广、营销、反贿赂和不正当竞争等方面的任何法律法规
雅培血管介入器械产品线（上海地区）	植入式心脏起搏器、冠状动脉球囊扩张导管、药物洗脱冠脉支架系统等	
泰尔茂血管介入器械产品线（上海地区）	血管鞘组、血管内造影导管、导丝、球囊扩张导管等	

2、发行人直销业务模式下销售服务费支出符合行业惯例、不涉及商业贿赂

通过公开整理医药行业（拟）上市公司公开文件披露，发行人直销业务模式下销售服务费支出符合行业惯例：

根据同行业公司合富中国（603122.SH）招股说明书披露，合富中国销售费用中存在“市场服务费”，“市场服务费系相关服务商为发行人提供医疗机构对接服务所产生的支出，主要服务内容包括对于发行人没有安排驻场销售的医院执行带回签收单、督促客户按时付款等工作。”

根据同行业可比公司国科恒泰招股说明书披露，国科恒泰销售费用中存在“销售服务费”，“在“两票制”、“带量采购”等政策下，高值医用耗材流通层级被压缩，原有的经销商在渠道中的职能发生转变，不直接对医院进行供货而转化为服务商，公司向该等服务商采购服务。”

报告期各期，发行人在与服务商合作的过程中，已遵守关于反商业贿赂相关法律法规，亦同时要求服务商遵守前述相关法律法规，因此，发行人向服务商支付销售服务费符合相关规定，不存在违反相关法律法规的行为。

(二) 补充说明报告期内销售服务费快速增长、销售服务费率变动的原因及合理性，与相应业务规模的匹配性，各期销售服务费支出的具体对象及其基本情况，法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等是否存在关联关系

1、补充说明报告期内销售服务费快速增长、销售服务费率变动的原因及合理性，与相应业务规模的匹配性

报告期内，发行人销售服务费占对应直销收入比例的情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
销售服务费	3,663.99	6,215.46	2,676.75	246.81
对应直销产品线收入	25,339.04	28,239.14	16,756.56	3,870.04
占比	14.46%	22.01%	15.97%	6.38%
直销业务收入	363,528.44	751,088.14	697,017.88	647,664.25
占直销业务收入比重	1.01%	0.83%	0.38%	0.04%

发行人直销业务一般不承担销售服务费，报告期各期销售服务费占直销业务收入比例分别为 0.04%、0.38%、0.83%和 1.01%，整体较低。销售服务费主要系部分产品线在福建和上海地区采用两票制模式进行运营，原有的经销商在渠道中的职能发生转变，不直接对医院进行供货而转化为生产厂商推介的服务商。该模式下，发行人主要承担医院配送职能，并向该等服务商支付销售服务费。

报告期内，公司与销售服务商约定的服务费比例通常为 14%至 20%。2021 年公司销售服务费率同比上升，一方面由于公司福建地区柯惠血管介入器械产品线规模进一步上升，同时发行人在上海地区扩增雅培血管介入器械产品线、泰尔茂血管介入器械产品线，该产品线采用两票制模式运营，厂家要求发行人承担原经销商承担的院端服务职能，公司与服务商签署相关协议，由服务商提供竞品调研、入院沟通、临床手术技术服务、物流辅助及催收工作等服务。服务商均向公司提供一揽子综合服务，不存在与服务商就具体服务单独定价的情形。公司将市场同类商品的直销或配送价格确认销售收入，以售价与经销底价

的价差为基础确认商务服务费。2021 年上述产品线产生收入 14,717.64 万元，对应毛利率 34.23%，对应销售服务费 4,137.02 万元，对应销售服务费率为 28.11%。

2、各期销售服务费支出的具体对象及其基本情况，法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等不存在关联关系

报告期各期，发行人前五大销售服务商的服务费金额占比分别为 100.00%、42.74%、70.43%和 48.11%，该等销售服务机构的基本情况如下：

年份	主要服务商名称	费用（万元）	成立时间	主要经营范围	是否存在关联关系
2019 年	安徽尹禾信息科技有限公司	191.90	2019/2/25	医疗科技领域内的技术研发、技术转让、技术咨询（除培训）；医疗器械信息咨询等	否
	福州世诺商贸有限公司	29.43	2006/12/8	医疗器械、软件、化妆品的批发、代购代销；生物学研究服务；其他未列明生物技术推广服务等	否
	南京永格信息咨询有限公司	21.08	2017/6/1	医疗信息咨询服务；会务服务；商务信息咨询等	否
	厦门安诺医疗有限公司	4.39	2006/9/15	第一类医疗器械批发；第二类医疗器械批发；第三类医疗器械批发；机械治疗及病房护理设备制造；其他未列明医疗设备及器械制造；医用防护口罩生产等	否
合计		246.81			
2020 年	厦门亿沃通企业管理咨询有限公司	448.28	2018/4/2	医疗信息咨询服务（不含药品信息服务、疾病诊疗及其他需经许可审批的项目）等	否
	福州优医链医疗科技有限公司	319.89	2018/4/18	医疗技术的研发、技术转让、技术咨询、技术服务、医疗设备的租赁；II类、III类医疗器械的批发、代购代销等	否
	上海域健医疗科技服务中心	219.83	2017/4/27	（医疗、生物）科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务等	否
	上海德拉杰医疗器械有限公司	78.52	2001/12/6	医疗器械经营，医疗仪器及设备的安装、维修等	否
	上海烟倾贸易商行	77.52	2019/11/14	生物科技、医疗科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务等	否
合计		1,144.04			
2021 年	上海烟倾贸易商行	2,103.42	2019/11/14	生物科技、医疗科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务等	否

年份	主要服务商名称	费用（万元）	成立时间	主要经营范围	是否存在关联关系
	厦门亿沃通企业管理咨询有限公司	1,196.93	2018/4/2	医疗信息咨询（不含药品信息服务、疾病诊疗及其他需经许可审批的项目）等	否
	福州优医链医疗科技有限公司	807.34	2018/4/18	医疗技术的研发、技术转让、技术咨询、技术服务、医疗设备的租赁；II类、III类医疗器械的批发、代购代销等	否
	龙游恩腾医疗科技有限公司	150.18	2018/8/6	从事生物医药科技领域内的技术咨询、开发、推广及转让服务等	否
	南平科创医疗科技有限公司	119.39	2017/1/18	医疗信息咨询、医药代理服务（不得从事医疗诊治活动）；组织医药学术交流活动（不得从事医疗诊治活动）、从事医疗产品技术研究及相关成果的技术转让（不得从事医疗诊治活动）等	否
合计		4,377.26			
2022年1-6月	厦门亿沃通企业管理咨询有限公司	848.66	2018/4/2	医疗信息咨询（不含药品信息服务、疾病诊疗及其他需经许可审批的项目）等	否
	福州优医链医疗科技有限公司	522.95	2018/4/18	医疗技术的研发、技术转让、技术咨询、技术服务、医疗设备的租赁；II类、III类医疗器械的批发、代购代销等	否
	上海烟倾贸易商行	275.58	2019/11/14	生物科技、医疗科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务等	否
	南平科创医疗科技有限公司	69.46	2017/1/18	医疗信息咨询、医药代理服务（不得从事医疗诊治活动）；组织医药学术交流活动（不得从事医疗诊治活动）、从事医疗产品技术研究及相关成果的技术转让（不得从事医疗诊治活动）等	否
	厦门元申医疗器械有限公司	45.93	2020/11/4	第三类医疗器械经营；医疗器械互联网信息服务。第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广等	否
合计		1,762.59			

根据主要服务商出具的无关联关系声明及查询主要服务商的工商登记资料，上表中服务商的法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等不存在关联关系。

(三) 补充说明居间费支出政策，2019 年无居间费、后续居间费快速增长的原因及合理性，与相应业务规模的匹配性，是否符合行业惯例、是否涉及商业贿赂，各期居间费支出的具体对象及其基本情况，法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等是否存在关联关系

1、补充说明居间费支出政策，2019 年无居间费、后续居间费快速增长的原因及合理性，与相应业务规模的匹配性

报告期内，发行人制定了居间费管理等相关制度文件，发行人与居间服务商签署相关协议，据此对居间服务商及居间费支出进行统一管理。

在选择合作的居间商时，发行人会审查居间服务商与交易客户是否存在关联关系。发行人选定意向居间服务商后，会对居间费支付标准、双方责任以及反商业贿赂条款等进行明确约定，居间服务完成后凭发票支付相应居间费。发行人财务人员根据生效的居间协议以及交易客户的对账确认函计提费用。

报告期内，发行人居间费占对应分销收入比例的情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
居间费	1,478.07	2,642.84	714.76	—
对应分销业务收入	52,761.89	101,094.01	28,430.99	—
占比	2.80%	2.61%	2.51%	—

2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月发行人居间服务费的支出随着分销规模的增加而增长，发行人居间费占对应分销收入比例整体保持稳定。

发行人居间费主要来源于分销业务，居间服务商协助开发上游厂商，为发行人取得产品代理授权及销售，2019 年发行人分销业务尚在起步阶段，故未产生居间费支出。2020 年来发行人大力拓展分销业务，随着更多国内外产品线业务的引进，发行人选取各地区具有丰富销售经验、市场信息的优质经销商作为居间服务商，建立合作关系，以加速提升产品线开拓能力，在全国性范围内拓展销售渠道，巩固竞争优势。居间服务商在行业内拥有较为广泛的信息渠道、上游厂商资源，能够快速、及时获取业务需求信息，有利于公司开拓新市场。同时，居间服务商拥有良好的商务沟通能力，能够以相对理想的成本为发行人提供跟踪项目进展、维护上游厂商等服务。

2、居间费支出符合行业惯例、不涉及商业贿赂

通过公开整理医药行业（拟）上市公司公开文件披露，居间费支出符合医药行业惯例，具体如下：

根据安旭生物（688075.SH）招股说明书披露，安旭生物销售费用中存在“佣金及返利”，披露“报告期内，公司存在向客户以外的第三方支付佣金的情况。根据合同约定的结算周期，根据客户完成结算和出货的订单计算佣金，计入当期销售费用。”

根据凯实生物招股说明书披露，凯实生物销售费用中存在“销售佣金”，披露“受全球疫情影响，部分境外试剂厂商或第三方实验室出现原有供应商供给能力下降或无法满足新增需求的情形，因此开始寻求新的合作供应商。与此同时，公司有意开拓境外市场。经居间商介绍及协助，通过多次商务谈判和多轮产品质量验证后，公司与部分境外客户达成业务合作，进入境外客户的供应商名录。依照居间协议约定，公司根据产品类别和居间商协助开拓的境外收入金额按约定的比例向居间商支付相应的销售佣金。”

根据微策生物审核问询函回复披露，报告期内，公司根据协议约定的比例或金额向各居间商支付居间费，具体支付标准根据居间商所介绍拓展业务的销售地域、客户资质、销售规模、销售价格等因素，采取“一单一议”的确定方式；同时考虑到维护新老客户难易程度不同，一般新客户新业务的居间费较高。因此不同居间商的支付比例存在一定差异。公司对不同居间商计提比例的差异主要基于实际业务情况不同所致，具有商业合理性。

报告期各期，发行人在与居间服务商合作的过程中，已遵守关于反商业贿赂相关法律法规，亦同时要求服务商遵守前述相关法律法规。因此，发行人向服务商支付居间费符合相关规定，不存在违反相关法律法规的行为。

3、各期居间费支出的具体对象及其基本情况，法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等不存在关联关系

2020年、2021年、2022年1-6月发行人前五大居间服务商的服务费金额占比分别为94.85%、72.63%和71.98%，该等服务商的基本情况如下：

年份	主要居间商名称	费用(万元)	对应分销收入(万元)	居间服务费占对应分销收入比例	成立时间	主要经营范围	是否存在关联关系
2020年	厦门鹭思通科技有限公司	424.06	20,654.88	2.05%	2015/8/7	第一类医疗器械销售;第二类医疗器械销售;第三类医疗器械经营;药品批发等	否
	厦门罡宇进出口有限公司	141.73	2,834.67	5.00%	2018/8/10	第一类医疗器械批发;第二类医疗器械批发;第一类医疗器械零售;第二类医疗器械零售;生物技术推广服务等	否
	上海欧塔策划咨询中心	43.00	2,741.95	1.57%	2018/7/27	从事生物、医药、信息、互联网、软件、教育、计算机、网络科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务等	否
	广州三意医疗器械有限公司	36.12	722.37	5.00%	2016/7/11	第一类医疗器械销售;第二类医疗器械销售等	否
	广州思沛医药科技股份有限公司	33.02	660.38	5.00%	2005/7/6	医学研究和试验发展;会议及展览服务;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广等	否
合计		677.93	27,614.25	2.45%			
2021年	厦门鹭思通科技有限公司	941.83	24,087.76	3.91%	2015/8/7	第一类医疗器械销售;第二类医疗器械销售;第三类医疗器械经营;药品批发等	否
	中褚实业(上海)有限公司	303.98	8,330.37	3.65%	2016/9/7	第三类医疗器械经营;第一类医疗器械销售;第二类医疗器械销售等	否
	广东高焯控股有限公司	297.41	5,948.15	5.17%	2017/4/24	医学研究和试验发展;第一类医疗器械销售;第二类医疗器械销售等	否
	上海欧塔策划咨询中心	191.72	4,576.57	4.19%	2018/7/27	从事生物、医药、信息、互联网、软件、教育、计算机、网络科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务等	否
	上海茁骋软件开发中心	184.44	5,949.54	3.10%	2018/9/28	计算机软件开发,从事计算机、软件科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让,计算	否

年份	主要居间商名称	费用（万元）	对应分销收入（万元）	居间服务费占对应分销收入比例	成立时间	主要经营范围	是否存在关联关系
						机数据处理服务，电子商务等	
合计		1,919.38	48,892.38	3.93%			
2022年 1-6月	上海令秋企业管理服务中心	297.57	21,552.40	1.38%	2020/8/10	企业管理咨询，信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务），社会经济咨询服务，咨询策划服务，技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，软件开发，专业设计服务等	否
	广东高焯控股有限公司	260.89	5,050.93	5.17%	2017/4/24	医学研究和试验发展;第一类医疗器械销售;第二类医疗器械销售等	否
	上海茁骋软件开发中心	228.96	14,771.82	1.55%	2018/9/28	计算机软件开发，从事计算机、软件科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，计算机数据处理服务，电子商务等	否
	上海欧塔策划咨询中心	186.19	9,922.40	1.88%	2018/7/27	从事生物、医药、信息、互联网、软件、教育、计算机、网络科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务等	否
	鲤城区万友医疗设备维护中心	90.36	3,636.06	2.49%	2017/3/16	医疗设备和办公设备维护、安装；销售：医疗设备和办公设备及配件；租赁医疗设备及办公设备，并提供医疗设备技术咨询服务、技术服务、技术转让、技术推广服务	否
合计		1,063.97	54,933.61	1.94%			

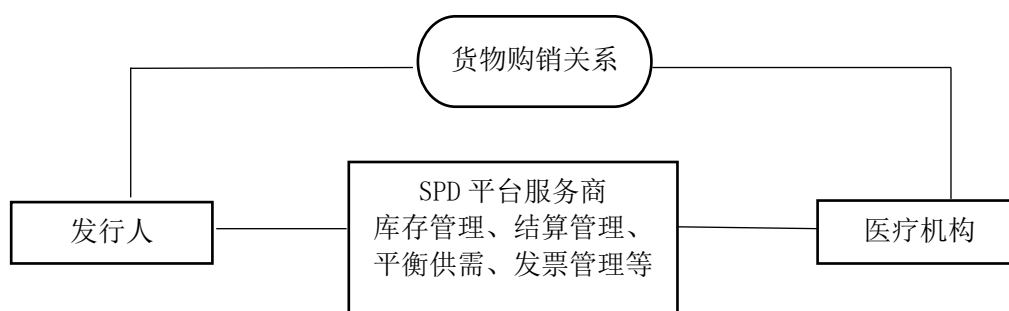
根据主要居间商出具的无关联关系声明及查询主要服务商的工商登记资料，上表中服务商的法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等不存在关联关系。

（四）补充说明医院 SPD 管理费支出政策，报告期内医院 SPD 管理费与相应业务规模的匹配性，是否符合行业惯例、是否涉及商业贿赂，各期医院 SPD 管理费支出的具体对象及其基本情况，法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等是否存在关联关系

1、补充说明医院 SPD 管理费支出政策，报告期内医院 SPD 管理费与相应业务规模的匹配性

报告期内，医院 SPD 管理费主要系发行人支付给医院 SPD 服务商的服务费用。发行人部分直销医院客户会采购其他 SPD 服务商进行医院端存货、仓储、开票结算等管理服务，医院不会承担该项费用，一般会要求配送商作为受益方与其 SPD 服务商单独签订合同，发行人向该等直销医院客户的 SPD 服务商支付服务费用。

发行人、医疗机构、SPD 平台服务商三者之间的关系如下：



发行人是医疗机构医疗器械的供应方，医疗机构依据其医疗器械需求和采购计划，通过 SPD 服务商向发行人发出医用物资采购订单，发行人按照医疗机构采购订单要求，及时将符合采购订单要求的医疗器械配送至采购地点。

SPD 平台服务商是连接医院和医疗器械供应商的中间机构，主要负责医院库存管理、结算管理、平衡供需、发票管理等服务，提升医院和公司医用耗材供应的整体运行效率，有效降低医疗机构医疗器械供应链管理的成本。

SPD 平台服务商提供的供应链管理服务费用由发行人承担，SPD 服务商于服务当月或者次月初提供《医用物资消耗汇总单》，服务费计算方式一般为：服

务费金额=耗材耗用金额或销售金额*约定费率，发行人依据缴费通知书对服务商结算。

报告期内，发行人医院 SPD 管理费占相应业务规模比例如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
医院 SPD 管理费	1,259.07	913.61	526.71	217.08
对应引入 SPD 项目医院销售规模	37,670.61	30,243.94	20,092.18	7,922.63
占比	3.34%	3.02%	2.62%	2.74%

报告期各期，发行人 SPD 服务费用发生额占对应医院客户实现收入比例分别为 2.74%、2.62%、3.02%和 3.34%，占比总体保持稳定，医院 SPD 管理费与该等医院客户销售规模相匹配。

2、SPD 管理费支出符合行业惯例、不涉及商业贿赂

通过公开整理医药行业（拟）上市公司公开文件披露，发行人医院 SPD 管理费支出符合行业惯例：

根据国科恒泰招股说明书披露，“公司专注于医疗器械销售过程中的仓储物流配送、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，对于院内的部分服务，如院端商务服务、销售管理、货物管理及院端财务管理等服务，需要向服务商采购。”

根据惠泰医疗（688617.SH）招股说明书披露，惠泰医疗销售费用中存在“供应链管理服务费”，披露“供应链管理是指服务商将已收到并核对无误的介入耗材，按医院要求及时送达医院仓库并按医院要求登记发货信息，完成送货操作。同时根据公司客户的要求，协助公司客户做好医院的核验工作。”

报告期各期，发行人在与 SPD 平台服务商合作的过程中，已遵守关于反商业贿赂相关法律法规，亦同时要求 SPD 平台服务商遵守前述相关法律法规，因此，发行人向 SPD 平台服务商支付 SPD 管理费符合相关规定，不存在违反相关法律法规的行为，不涉及商业贿赂。

3、各期医院 SPD 管理费支出的具体对象及其基本情况，法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等不存在关联关系

报告期各期，发行人直销客户中采用耗材平台化管理的医疗机构主要为三级甲等医院，三级甲等医院在医疗服务与管理、医疗质量与安全、技术水平与效率等方面处于全国领先水平，因此这些医院率先接入 SPD 供应链管理平台。

发行人 SPD 服务商资信状况良好，报告期内发行人与 SPD 服务商无法律纠纷、未决诉讼等失信事件；与发行人均依据市场交易原则签署并履行合同，与法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等不存在关联关系。

报告期内发行人前五大 SPD 支出的服务商的服务费金额占比分别为 92.21%、71.74%、61.67%和 75.07%，该等服务商的基本情况如下：

年份	前五服务商名称	对应医院客户	费用（万元）	成立时间	主要经营范围	是否存在关联关系
2019 年	山西国科恒泰医疗科技有限公司	山西省运城市中心医院	85.80	2015/3/23	二类、三类医疗器械的销售等	否
	广西瑞迅供应链管理有限公司	广西医科大学第一附属医院、广西医科大学附属武鸣医院	73.95	2005/11/2	供应链管理服务等、第三类医疗器械经营等	否
	克拉玛依九通信息科技有限公司	克拉玛依市中心医院	18.66	2014/4/10	网络与信息安全软件开发、信息技术咨询服务等	否
	国药控股广州有限公司	深圳市第二人民医院	12.07	2003/9/28	供应链管理服务等、医院管理等	否
	新疆溪晨医疗器械有限公司	昌吉回族自治州人民医院	9.68	2013/8/22	第一、二、三类医疗器械销售、医用设备租赁等	否
合计			200.16			
2020 年	广西瑞迅供应链管理有限公司	广西医科大学第一附属医院、广西壮族自治区南溪山医院等	162.63	2005/11/2	供应链管理服务等、第三类医疗器械经营等	否
	山西国科恒泰医疗科技有限公司	山西省运城市中心医院	136.22	2015/3/23	二类、三类医疗器械的销售等	否
	广西润固医疗投资有限公司	崇左市人民医院	30.66	2018/1/30	第三类医疗器械经营、药品批发等	否
	安徽中技国医医疗科技有限公司	安徽省立医院	24.40	2016/1/8	院内供应链管理、管理咨询等	否
	国药集团甘肃医疗器械有限公司	兰州大学第二医院	23.96	2017/7/11	第三类医疗器械经营等	否
合计			377.87			

年份	前五服务商名称	对应医院客户	费用（万元）	成立时间	主要经营范围	是否存在关联关系
2021年	辽宁省健康产业集团有限公司医康科技信息中心	辽宁省健康产业集团抚矿总医院、辽宁省健康产业集团阜新矿总医院等	157.04	2019/3/18	医药学研究、医药及医疗器械的销售等	否
	广西瑞迅供应链管理有限公司	广西医科大学第一附属医院、广西医科大学附属武鸣医院等	145.54	2005/11/2	供应链管理服 务、第三类医疗器械经营等	否
	北京耀燊科技信息技术有限公司	首都医科大学附属北京潞河医院	139.43	2019/12/3	零售第一类医疗器械	否
	山西国科恒泰医疗科技有限公司	山西省运城市中心医院	67.45	2015/3/23	二类、三类医疗器械的销售等	否
	国药控股广州医疗管理有限公司	右江民族医学院附属医院	53.99	2015/3/5	供应链管理服 务、药品零售等	否
合计			563.45			
2022年 1-6月	辽宁省健康产业集团有限公司医康科技信息中心	辽宁省健康产业集团抚矿总医院、辽宁省健康产业集团阜新矿总医院等	541.97	2019/3/18	医药学研究、医药及医疗器械的销售等	否
	北京耀燊科技信息技术有限公司	首都医科大学附属北京潞河医院、首都医科大学附属北京安贞医院	225.83	2019/12/3	零售第一类医疗器械等	否
	福州通络贸易有限公司	福建医科大学附属第二医院、福建医科大学附属协和医院等	69.00	2018/11/29	第三类医疗器械销售、医疗设备经营租赁等	否
	广西瑞迅供应链管理有限公司	广西医科大学第一附属医院、广西医科大学附属武鸣医院等	62.01	2005/11/2	供应链管理服 务、第三类医疗器械经营等	否
	华润桂林医药有限公司	贺州市人民医院、桂林市第二人民医院	46.36	2018/5/31	药品批发、第三类医疗器械经营、医院管理等	否
合计			945.17			

（五）补充说明报告期内销售人员的数量、平均薪酬、人均产出情况，与同行业可比公司比较情况及差异原因与合理性。

1、补充说明报告期内销售人员的数量、平均薪酬、人均产出情况

报告期内，发行人销售人员数量、销售人员人均薪酬、人均产出情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
销售人员职工薪酬(A)	6,421.76	10,226.90	5,851.29	4,069.13
主营业务收入(B)	547,768.84	1,000,797.96	852,372.08	694,029.22
销售人员职工薪酬占主营业务收入的比例(A/B)	1.17%	1.02%	0.69%	0.59%
销售人员人数(C) (个)	779	635	455	385
人均薪酬(A/C)	16.50	16.11	12.86	10.57
销售人员人均产出(B/C)	1,407.10	1,576.06	1,873.35	1,802.67

注1：销售人员人均产出=主营业务收入÷销售人员人数，销售人员人数按照每月销售人员人数加权平均计算得出，2022年1-6月平均销售人员薪资、销售人员人均产出已做年化处理；上表中的各岗位人员划分系依据财务部门归集费用的口径，与人力资源部划分员工结构的口径存在差异；

注2：公司的销售人员主要由运营部、供应链部及商务部的人员组成。

报告期各期，发行人平均销售人员数量分别为385人、455人、635人和779人，销售人员的人均薪酬为10.57万、12.86万、16.11万和16.50万，主要系随着公司业务规模扩大，公司销售人员增加及薪酬同比上涨所致。

报告期，发行人销售人员人均产出分别为1,802.67万元、1,873.35万元、1,576.06万元和1,407.10万元，2022年1-6月、2021年人均产出低于2020年和2019年，主要原因如下：

一方面，报告期内发行人血管介入器械收入占比较高，报告期各期血管介入器械收入占营业收入比重分别为94.54%、81.75%、70.41%和67.48%，平均销售单价分别为0.1371万元/支、0.1376万元/支、0.1081万元/支和0.0947万元/支，2021年受血管介入器械集中采购影响整体单价下降。血管介入器械价格的下降导致收入增加幅度小于销售数量的增加幅度，人均配送量基本不变，销售人员的单位人均产出降低。

2、与同行业可比公司比较情况及差异原因与合理性

发行人与同行业可比公司销售人员人均薪酬对比如下：

单位：万元

公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
九州通	-	8.42	8.20	7.91
嘉事堂	-	10.61	9.59	11.21
国科恒泰	14.82	12.70	11.92	11.88

公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
平均	14.82	10.58	9.90	10.33
发行人	16.50	16.11	12.86	10.57

注 1：公司销售人员数量由运营部、供应链部及商务部的人员组成，按照月销售人员人数加权平均计算得出，2022年1-6月平均销售人员薪资已做年化处理；

注 2：国药控股在年报中未披露员工情况，未纳入可比公司分析；九州通、嘉事堂人员数量来自年报，2022年半年报未披露员工结构；国科恒泰人员数量来自其招股说明书。

报告期内，发行人 2019 年、2020 年的销售人员人均薪酬与国科恒泰、嘉事堂基本持平，2021 年、2022 年 1-6 月略高于同行业公司，系发行人 2021 年销售人员普遍提薪所致。

报告期内，发行人与同行业可比公司销售人员人均产出对比如下：

单位：万元

公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
九州通	—	525.71	510.70	483.61
嘉事堂	—	1,082.62	1,080.68	1,112.15
国科恒泰	—	938.19	901.25	772.52
平均	—	848.84	830.87	789.43
发行人	1,407.10	1,576.06	1,873.35	1,802.67

注：人均产出=主营业务收入÷平均人员数量，公司人员数量按照每月人员人数加权平均计算得出；国药控股年报未进行人员分类，未纳入可比，九州通、嘉事堂人员数量来自年报，2022年半年报未披露员工结构；国科恒泰人员数量来自其招股说明书，2021年年度数据根据其招股说明书2021年1-6月总额法数据分析

发行人人均产出高于可比公司，主要系产品结构差异所致。发行人人均产出高于九州通和嘉事堂，主要系九州通和嘉事堂配送业务包括药品及医疗器械配送，由于药品单位货值较低，整体人均产出较低。发行人与国科恒泰主要配送医疗器械产品，发行人销售人员人均产出高于国科恒泰，主要系发行人医疗器械配送中货值较高的血管介入器械占比较高，报告期各期血管介入器械占营业收入比重分别为 94.54%、81.75%、70.41%和 67.48%，2019 年至 2021 年 1-6 月国科恒泰血管介入器械占比分别为 39.50%、40.73%和 43.90%（国科恒泰根据招股书披露 2019 年至 2022 年 1-6 月总额法数据，后部分业务改用净额法核算），导致发行人整体人均产出高于国科恒泰。

（六）补充说明报告期内销售费率低于同行业可比公司、特别是 2019 年显著低于同行业可比公司的原因及合理性

发行人销售费用率与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
国药控股	2.97%	2.96%	3.10%	2.95%
九州通	2.75%	3.00%	3.19%	3.15%
嘉事堂	3.32%	3.12%	2.92%	4.03%
国科恒泰	—	3.46%	3.41%	3.66%
行业平均	3.01%	3.14%	3.16%	3.45%
发行人	2.93%	2.54%	1.59%	0.99%

数据来源：wind，上市公司定期报告、招股说明书。国科恒泰部分业务更改净额法核算，2021年年度数据根据其招股说明书2021年1-6月数据分析

医药流通行业的销售费用率普遍较低，通常在3%左右。报告期内，发行人销售费率略低于同行业公司，主要系产品结构不同所致。报告期内血管介入类产品是公司的主要收入来源，占营业收入比重分别为94.54%、81.75%、70.41%和67.48%，血管介入器械单价相对较高，一般无需开展产品宣传或推广等销售服务，销售费用率较低。随着公司收入中血管介入产品占比下降，2022年上半年公司销售费率与同行业公司基本一致。

对比报告期内发行人与同行业可比公司主要销售费用科目占营业收入比重如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
可比公司平均职工薪酬占营业收入比重	1.27%	1.31%	1.27%	1.39%
建发致新	1.17%	1.02%	0.68%	0.59%
可比公司平均市场推广咨询服务、销售服务费占营业收入比重	0.77%	0.82%	0.73%	0.68%
建发致新	0.67%	0.62%	0.31%	0.04%
可比公司平均租赁、仓储费占营业收入比重	0.21%	0.29%	0.52%	0.70%
建发致新	0.13%	0.11%	0.19%	0.16%

数据来源：wind，上市公司定期报告、招股说明书，国科恒泰后部分业务更改净额法核算，，2021年年度数据根据其招股说明书2021年1-6月数据分析，国药控股未披露销售费用明细，故未计入可比公司分析

报告期发行人销售费用中职工薪酬占营业收入比重低于同行业可比公司平均值，主要系发行人人均产出高于其他同行业可比公司，因此发行人职工薪酬占营业收入比重较低。

报告期发行人市场推广咨询服务、销售服务费占营业收入比重低于同行业

可比公司平均值，主要系发行人产品一般无需开展产品宣传或推广等销售服务，销售费用率较低，2021年发行人柯惠、雅培、泰尔茂部分血管介入器械产品线在福建和上海地区采用两票制模式，发行人向部分销售服务商支付销售服务费导致公司销售服务费占营业收入比重同比上升。

报告期发行人租赁、仓储费占营业收入比重低于同行业可比公司平均值，主要系发行人业务模式所致，发行人直销业务模式主要采用寄售式采购，发行人将货物寄存在公司仓库或公司指定医院仓库，因此发行人租赁、仓储费相对较低。

综上所述，报告期内销售费率低于同行业可比公司主要系产品结构及业务模式所致，2019年发行人低于同行业可比公司主要系发行人产品结构中血管介入器械占比较高，血管介入器械单价相对较高，一般无需开展产品宣传或推广等销售服务；发行人业务模式中寄售式采购占比较高，导致租赁仓储费用占比较低所致。

(七) 发行人销售费用归集是否准确完整、是否存在关联方或其他第三方代垫费用的情况

1、保荐人、申报会计师核查过程

(1) 对销售费用执行截止性测试，检查有无跨期费用的情形；

(2) 对报告期各期内的销售费用费率进行比较分析，分析波动的的原因及合理性；

(3) 查询同行业可比公司的销售费用率以及销售费用明细，并与发行人对比分析。分析费率高于或者低于可比公司的原因及合理性；分析销售费用明细是否存在较大差异；

(4) 获取了报告期内发行人董监高及核心业务人员的银行流水，了解大额资金交易的交易实质，核查是否存在替发行人支付费用的情形，以确认销售服务费的完整性、准确性。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

报告期内发行人销售费用归集准确完整、不存在关联方或其他第三方代垫费用的情况。

二、申报会计师核查意见

(一) 核查过程

1、了解发行人关于销售服务费、居间费相关的内控制度的建立与执行情况，并查阅相关制度文件；

2、访谈发行人的相关业务负责人，了解销售服务费、居间费以及 SPD 服务费支出的背景；

3、获取发行人与主要销售服务商、居间服务商、SPD 服务商签署的合同，查阅关键合同条款及反商业贿赂约定

4、获取发行人报告期内销售服务费、居间费、SPD 服务费的明细，并核实与销售规模的匹配性、分析变动的合理性；

5、通过工商信息系统查询主要销售服务商、居间服务商、SPD 服务商的工商信息情况，核实服务商的真实性，并识别服务商和发行人是否存在潜在的关联关系；

6、对报告期内主要销售服务商、居间服务商进行访谈，了解业务开展背景以及服务商提供的主要服务内容，核实报告期内的交易额等；

7、对报告期内的主要销售服务商、居间服务商执行函证程序，核实报告期内交易的真实性以及交易金额的准确性；

8、查询同行业可比公司的公开信息，了解医院 SPD 管理费是否行业惯例；

9、抽样检查大额费用的合同、结算单、发票、银行回单等原始单据，核实费用支出的真实性；

10、获取报告期内发行人的职工花名册以及薪酬明细表，比较销售人员薪酬总额、销售人员总数以及人均薪酬，结合薪酬政策以及发行人的销售规模判断上述指标变动是否异常；

11、查询同行业可比公司的薪酬水平，并与发行人的情况进行比较分析。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人直销业务模式下销售服务费支出符合行业惯例，销售服务费主要系部分产品线在福建和上海地区采用两票制模式，具有商业合理性，报告期销售服务费率上升主要系部分产品线厂家要求发行人承担原经销商承担的院端服务职能所致，各期销售服务费商与发行人法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等不存在关联关系，销售服务费支出不涉及商业贿赂；

2、报告期内发行人居间服务费的支出随着分销业务规模的增加而增长，发行人居间费占对应分销收入比例整体保持稳定。居间费支出符合行业惯例，各期居间服务商与发行人法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东等不存在关联关系，居间服务费支出不涉及商业贿赂；

3、报告期内，发行人与 SPD 服务商均签订了 SPD 服务合同，结算规则通常以发行人在医院内的实际销售量为依据，双方定期对账结算，发行人的 SPD 管理费支出政策合理，与对应的业务规模相匹配；报告期各期，发行人 SPD 服务商的法定代表人、董监高、股东与发行人及其股东之间不存在关联关系；

4、报告期内，发行人销售人员的数量、人均薪酬均逐年上升，与发行人各期业务规模相匹配，不存在异常波动；2021 年人均产出较以前年底有所降低，一方面系发行人血管介入器械受集中采购影响整体单价下降，血管介入器械价格的下降导致收入增加幅度小于销售数量的增加幅度，销售人员的单位人均产出降低；同时，发行人为布局未来市场，逐步招聘与预期未来业务规模相匹配的销售人员，导致整体人均产出降低。与同行业可比公司相比，发行人人均产出高于其他公司，系发行人与其他公司业务模式及产品结构不同所致；

5、报告期内销售费率低于同行业可比公司主要系发行人产品结构及业务模式不同所致，2019 年发行人低于同行业可比公司主要系发行人产品结构中单价相对较高的血管介入器械占比较高，该产品单价相对较高，一般无需开展产品宣传或推广等销售服务所致。

问题 19 关于其他期间费用

申报文件显示：

(1) 报告期内，公司管理费用金额分别为 6,416.57 万元、10,504.12 万元和 13,542.10 万元，占营业收入比例分别为 0.92%、1.23%和 1.35%。公司管理费用主要包括职工薪酬、折旧摊销费、中介服务等。

(2) 报告期内，公司研发费用金额分别为 354.14 万元、270.35 万元、479.15 万元。公司的研发费用主要由职工薪酬构成。公司的研发投入主要用于公司信息系统升级优化。

(3) 报告期内，公司财务费用分别为-512.94 万元、-483.52 万元、3,172.15 万元，主要是银行借款的利息支出。

(4) 2020 年，发行人在销售费用、管理费用中分别计提了股份支付费用 63.28 万元、833.94 万元。

请发行人：

(1) 补充说明报告期内管理人员、研发人员的数量和平均薪酬情况，与同行业可比公司比较情况及差异原因与合理性；

(2) 补充说明报告期内是否存在应计入营业成本的职工薪酬、折旧与摊销、差旅费等计入研发项目的情况，是否存在研发支出资本化情况，研发费用率较低是否表明发行人技术含量较低；

(3) 补充说明报告期内财务费用变动较大的原因及合理性；

(4) 量化分析报告期内发行人管理费用率、研发费用率与同行业可比公司的差异及原因与合理性；

(5) 补充说明相关股权激励涉及股份公允价值的确定依据、计算过程及合理性，仅在 2020 年计提股份支付费用的依据及准确性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并就期间费用归集是否准确完整、是否存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况发表明确意见。

一、发行人回复

(一) 补充说明报告期内管理人员、研发人员的数量和平均薪酬情况，与同行业可比公司比较情况及差异原因与合理性

发行人管理人员、研发人员的数量和平均薪酬如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
管理人员薪酬总额	3,665.09	9,131.33	6,627.09	4,443.63
管理人员数量（人）	284	278	280	240
管理人员人均薪酬	25.78	32.85	23.67	18.52
研发人员薪酬总额	300.47	464.40	259.98	332.04
研发人员数量（人）	26	21	18	19
研发人员人均薪酬	23.19	22.11	14.44	17.48

注：人员数量按照每月人员人数加权平均计算得出，2022年1-6月平均人员薪资已做年化处理，上表中的各岗位人员划分系依据财务部门归集费用的口径，与人力资源部划分员工结构的口径存在差异

报告期内，发行人平均管理人员数量分别为240人、280人、278人和284人，人均薪酬为18.52万元、23.67万元、32.85万元和25.78万元。报告期内发行人管理人员人均薪酬稳步提升，2021年发行人管理人员人均薪酬增长较多主要系公司涨薪并增长年终奖所致。

报告期内，发行人研发人员总数总体较为稳定，研发人员主要来自子公司湖南锐辰。湖南锐辰主营软件开发、软件技术转让、信息技术咨询服务。2020年发行人研发人员薪酬总额下降系包括1名核心技术人员在内的2名研发人员休产假及2020年因新冠疫情阶段性减免社保所致。2021年发行人研发人员薪酬总额增长系公司整体提薪所致。

发行人与同行业可比公司处于医疗流通行业，主要由销售人员、管理人员及研发人员构成。同行业可比公司国药控股、九州通、嘉事堂、国科恒泰划分员工结构的口径存在较大差异，员工分类中未专门定义管理人员及研发人员；嘉事堂除销售人员外，分类生产、技术、财务、行政和其他专业人员；九州通除销售人员外，分类采购、技术、财务、行政、物流管理、运营人员和其他；国药控股未披露员工情况；国科恒泰管理人员财务与人力划分口径存在差异，无法对比发行人与同行业可比公司的管理人员及研发人员人均薪酬。

因此，同行业可比公司管理人员与研发人员人均薪酬取自剔除销售人员后

的总体人均薪酬，发行人与同行业可比公司管理人员、研发人员人均薪酬如下表：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
九州通	—	13.74	11.60	12.86
嘉事堂	—	30.30	21.63	22.95
国科恒泰	23.64	23.57	19.28	16.73
平均	23.64	22.54	17.51	17.51
发行人	25.56	32.09	23.11	18.44

注 1：公司人员数量按照每月人员人数加权平均计算得出，2022年1-6月平均人员薪资已做年化处理；

注 2：国药控股未披露具体员工分类数据，未纳入可比公司分析；九州通、嘉事堂人员数量来自年报，2022年半年报未披露员工结构；国科恒泰人员数量来自问询函回复及招股说明书。

报告期内，发行人管理人员、研发人员总体人均薪酬分别为 18.44 万元、23.11 万元、32.09 万元和 25.56 万元，人均薪酬 2019 年、2020 年与可比公司基本一致，2022 年 1-6 月、2021 年发行人管理人员、研发人员人均薪酬整体高于可比公司，主要系发行人优化薪酬体系，整体提薪所致。

（二）补充说明报告期内是否存在应计入营业成本的职工薪酬、折旧与摊销、差旅费等计入研发项目的情况，是否存在研发支出资本化情况，研发费用率较低是否表明发行人技术含量较低

1、报告期内不存在应计入营业成本的职工薪酬、折旧与摊销、差旅费等计入研发项目的情况，不存在研发支出资本化情况

报告期内不存在研发支出资本化的情况。湖南锐辰研发项目严格按照发行人研发组织制度文件《研发管理制度》、《研发投入核算和管理制度》、《研发人员绩效考核制度》、《研发准备金制度》等执行，不存在营业成本、研发费用混淆记账的问题。

报告期内，发行人研发费用主要由职工薪酬、折旧摊销费和差旅费组成，各项费用核算情况如下：

（1）职工薪酬

发行人测试部、研发部的员工工作职责包括参与企业内部的研发项目、已销售软件的运维和技术支持，若参与项目开发则其薪酬计入研发费用，若为已

售软件提供支持服务其薪酬则计入劳务成本。湖南锐辰严格执行内部考勤制度，由研发项目经理统计测试、研发人员参与项目的实际工时，分别摊入各项目内，财务部每月按照考勤表、工时表分摊人员薪酬的项目费用归属。

（2）折旧摊销费

发行人专门用于研发的研发设备折旧费用金额计入研发费用，部分用于研发的设备按研发实际工时分摊计入，研发部按照工时记录，于每月统计汇总，报财务部计算研发设备折旧费用。

（3）差旅费等其他费用

研究开发活动所发生的其他费用，包括差旅费、办公费、通讯费、交通费、会议费、中介机构服务费、高新科技研发保险费等费用。该等报销必须由研发项目负责人签字并指明所属项目的具体名称，财务部按指定项目列入，“研发费用—差旅费”、“研发费用—其他费用”。此项费用一般不得超过研究开发总费用的10%。

发行人严格按照研发支出用途、性质据实列支研发费用，研发人员、费用划分清晰，分项目准确核算各项研发费用。发行人研发费用相关的内控制度设计合理，报告期内执行情况良好，研发费用与其他费用能够明确区分，不存在将其他费用在研发费用中列支情形。

2、报告期内研发费用率较低符合行业特性

发行人研发投入符合行业普遍特点及业务发展实际情况。医药流通行业的研发投入主要用于信息管理系统建设，利用信息技术实现对财务、客户关系、业务和物流等各个环节的数字化管理，其研发投入具有研发费用率整体较低和前期系统开发建设时一次性投入大，系统建成后主要进行日常维护和根据业务发展需要进行持续的更新迭代和功能完善，后续研发投入较小的特点。

报告期内，发行人研发费用率保持稳定，研发费用主要用于信息系统的维护、升级与部分功能的完善。发行人研发费用率低于同行业可比公司，一方面系发行人营业收入较高，另一方面系发行人已通过前期研发活动的积累形成相应的技术成果并应用于主营业务中，核心业务系统“致新医疗供应链操作云平台软件”、SPD 核心平台软件“智信链智慧医用耗材管理软件”均于报告期前完成研

发并上线运行。发行人在后续业务开展的过程中根据行业的发展趋势、政策与监管要求的变化对相关信息系统进行迭代升级，报告期内研发费用主要用于信息系统的升级与部分功能的完善。

发行人研发项目及研发费用均围绕主营业务展开，为发行人医疗器械流通业务的信息化管理提供了坚实的技术支撑，提高运营效率的同时满足医疗器械流通过程可追溯的监管要求，符合公司业务需求。发行人重视知识产权管理与保护，针对核心技术申请了软件著作权以保护知识产权，发行人上述研发项目均已获得软件著作权。截至 2022 年 9 月 30 日，发行人拥有软件著作权 33 项。

因此，报告期内公司研发费用主要用于信息系统的升级与部分功能的完善，发行人拥有较高的研发技术能力。

（三）补充说明报告期内财务费用变动较大的原因及合理性

报告期内，发行人的财务费用结构如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
借款利息支出	3,250.28	3,619.17	290.98	22.68
其中：租赁负债利息支出	170.24	215.90	不适用	不适用
减：利息收入	353.02	725.18	575.21	322.24
汇兑损益	81.49	23.13	-125.63	-0.13
银行手续费	101.97	140.39	78.72	29.10
其它	-26.44	-101.26	-152.38	-242.34
合计	3,054.27	3,172.15	-483.52	-512.94

报告期内，发行人财务费用变动较大主要系利息支出变动较大所致。2021 年来，发行人银行借款利息支出较多主要系公司营运资金需求增长较快，同时公司同一控制下并购德尔医疗及其子公司，发行人增加银行借款以满足日常运营及并购需求。同时，发行人 2021 年首次执行新租赁准则，租赁负债的后续计量将“租赁负债-未确认融资费用”的摊销金额计入“财务费用-租赁负债利息支出”。

（四）量化分析报告期内发行人管理费用率、研发费用率与同行业可比公司的差异及原因与合理性

1、量化分析报告期内发行人管理费用率与同行业可比公司的差异、原因与

合理性

报告期内，发行人与同行业可比公司的管理费用率对比如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
国药控股	1.40%	1.49%	1.54%	1.63%
九州通	1.65%	2.01%	1.94%	1.97%
嘉事堂	1.21%	1.12%	1.02%	1.08%
国科恒泰	—	1.45%	1.49%	1.58%
平均	1.42%	1.52%	1.50%	1.57%
发行人	1.09%	1.35%	1.23%	0.92%

注：数据来源：Wind，国科恒泰由于部分业务更改净额法核算，2021年年度数据根据其招股说明书2021年1-6月总额法数据分析

报告期内，发行人管理费用率分别为 0.92%、1.23%、1.35%和 1.09%，其中职工薪酬是发行人管理费用主要构成部分。报告期各期，发行人管理人员薪酬占营业收入比重分别是 0.64%、0.78%、0.91%和 0.67%，2021 年发行人管理人员薪酬占比较高主要系公司涨薪并增长年终奖所致。

报告期内，发行人管理费用率低于同行业可比公司主要系发行人人均产出较高，导致管理费用占营业收入比重较低。发行人与同行业人均产出对比情况具体参见“审核问询函问题十八”之“（六）补充说明报告期内销售费率低于同行业可比公司、特别是 2019 年显著低于同行业可比公司的原因及合理性。”之回复。

2、量化分析报告期内发行人研发费用率与同行业可比公司的差异及原因与合理性

发行人同行业可比公司为国药控股、上海医药、华润医药、九州通、嘉事堂、国科恒泰等。发行人研发费用主要用于信息化管理系统建设方面，上述可比公司中，国药控股、上海医药、华润医药、九州通除开展医药流通业务相关的信息系统研发外，还进行药物研发、器械制造、化试工业等医药工业方面的研发，因此发行人研发费用与上述可比公司不可比。为对比发行人与同行业可比公司的研发费用情况，选取药品、医疗器械流通行业中研发项目与发行人性质相同或相似的公司进行比较，研发费用率具体对比情况如下：

公司名称	上市板块	上市日期	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
建发致新	创业板	—	0.06%	0.05%	0.03%	0.05%

公司名称	上市板块	上市日期	2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
国科恒泰 ^{注1}	创业板	—	0.14%	0.14%	0.12%	0.06%
药易购 (300937.SZ)	创业板	2021/1/27	0.49%	0.33%	—	—
达嘉维康 ^{注2} (301126.SZ)	创业板	2021/12/7	—	—	—	—
百洋医药 ^{注3} (002696.SZ)	创业板	2021/6/30	0.02%	—	—	—
行业平均			0.16%	0.12%	0.03%	0.02%

数据来源：Wind，上市公司定期报告、招股说明书

注 1：国科恒泰以总额法营业收入计算研发费用率，国科恒泰部分业务更改为净额法核算，其 2022 年 1-6 月与 2021 年营业收入仅披露亿元单位

注 2：达嘉维康无研发费用

注 3：百洋医药 2019 年、2020 年及 2021 年无研发费用

2019 及 2020 年，发行人研发费用率与行业平均水平相近，2021 年与 2022 年 1-6 月低于行业平均水平，主要系发行人核心业务系统“致新医疗供应链操作云平台软件”、SPD 核心平台软件“智信链智慧医用耗材管理软件”均已于报告期前完成系统开发建设的投入，报告期内发行人根据行业及政策变化对信息系统进行迭代升级，所以报告期内研发费用率较低。发行人研发费用变化情况符合行业特点。

（五）补充说明相关股权激励涉及股份公允价值的确定依据、计算过程及合理性，仅在 2020 年计提股份支付费用的依据及准确性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

1、股份支付中确定权益工具公允价值的确认方法及相关计算过程

根据《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）问题 26，在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：1）入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化；2）行业特点、同行业并购重组市盈率水平；3）股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；4）熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；5）采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产。

发行人结合自身实际情况，选择以熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格作为权益工具公允价值的确认方法。发行人 2020 年确认的股份支付采用的公允价值系参考 2019 年 12 月建发医疗向发行人原股东收购公司股权对价与股权数量进行计算。依据 2019 年 12 月 5 日，上海东洲资产评估有限公司出具东洲评报字【2019】第 1237 号《厦门建发医疗健康投资有限公司拟收购上海致新医疗供应链管理股份有限公司股权所涉及股东全部权益价值资产评估报告》，公司的股东全部权益价值为 16.30 亿元。2019 年 12 月，建发医疗以公司 16.25 亿元人民币的估值，从公司创始人股东和 A 轮财务投资人处合计受让 114,185,820 股股份，占比公司股权 51.02%，平均每股 7.26 元（16.25 亿元/（114,185,820/51.02%））。

2、仅在 2020 年计提股份支付费用的依据及准确性

发行人仅在 2020 年确认股份支付主要系：1）2018 年及以前发生的股权激励已全部授予且在发生年度依据相关文件及协议一次性确认股份支付；2）2019 年至 2021 年期间发行人未新增股权激励行为；3）2022 年 6 月末实施的股权激励计划自下半年起评估确认股份支付费用；4）发行人的员工持股平台于 2020 年 8 月发生合伙份额变更，系离职员工曹锟等人将其持有的发行人员工持股平台的合伙份额以低于公允价值的价格转让给其他在职员工，此次转让对应的公司股权份额为 397 万股，转让价格为 5 元/股，明显低于 2019 年 12 月建发医疗向发行人原股东收购股权的价格（7.26 元/股），该情况满足股份支付确认条件，因此在 2020 年确认股份 897.22 万元，并一次性确认计入损益。

3、相关会计处理符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第二条：“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。”及其第六条：“等待期，是指可行权条件得到满足的期间。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间。”

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 载明：“确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。对设定服务期的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服

务期内进行分摊，并计入经常性损益”。

由于发行人离职员工转让员工持股平台的合伙份额给公司指定的在职员工，本质上是为获取这些员工的服务，发行人未与受让股权的员工约定服务期，且股权转让对价明显低于同期外部投资者入股价格，因此一次性确认股份支付，并计入当期费用，符合《企业会计准则》相关规定。

（六）发行人期间费用归集是否准确完整、是否存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况

1、保荐人、申报会计师核查过程

（1）针对期间费用执行了截止性测试，核查是否存在跨期未及时入账情况；

（2）分析比较报告期各期的主要费用明细，判断是否存在明显偏低的费用明细；

（3）获取预提费用明细表并复核，针对主要费用明细，抽取合同、发票、结算单等原始单据检查，并重新计算，确认费用的真实性、准确性和完整性；

（4）查询同行业可比公司的期间费用数据，并与发行人的对比分析，关注是否存在费率明显偏低的情况；

（5）获取报告期内发行人董监高及核心业务人员的银行流水，了解大额资金交易的交易实质，核查是否存在替发行人支付费用的情形，以确认销售费用的完整性、准确性。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

报告期内发行人期间费用归集准确完整，不存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况。

二、申报会计师核查意见

（一）核查过程

1、获取发行人报告期内的职工花名册以及薪酬明细表，比较管理人员及研发人员薪酬总额、人员总数以及人均薪酬，结合薪酬政策以及销售规模分析上

述指标变动是否异常；

2、查询同行业可比公司的薪酬水平，并与发行人的情况进行比较分析；

3、抽样检查工资表，并与账载金额、实际发放凭证核对，核实职工薪酬的真实性、准确性和完整性；

4、获取发行人报告期内的研发项目台账、费用明细表及营业成本明细表，分析研发费用、营业成本的构成，以及职工薪酬、折旧与摊销、差旅费等明细的变动情况，核实不存在应计入营业成本核算的相关支出计入研发费用的情况；

5、抽样检查研发费用相关合同、发票、结算单等资料，核实研发费用的真实性，核实不存在应计入营业成本核算的相关支出计入研发费用的情况；

6、访谈发行人的研发负责人，了解报告期内的研发项目开展情况以及主要项目支出情况；

7、了解与研发活动相关的内控制度设计与执行情况，进行穿行测试与内控测试，评价相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

8、获取发行人报告期内的财务费用明细表，比较分析财务费用构成情况及变动情况，进一步核实重大项目变动的合理性；针对利息支出，获取借款合同、借款台账、利息测算表、银行回单等，复核发行人利息支出的真实性、准确性和完整性；

9、抽样检查财务费用相关的原始单据，核实报告期内财务费用的真实性、准确性和完整性；

10、获取发行人报告期内的管理费用及研发费用明细表，比较分析报告期内各期管理费用及研发费用的构成及变动情况；查询同行业可比公司的管理费用及研发费用明细及费率，并进行比较分析；

11、查阅发行人的员工激励方案，了解关于激励对象的服务期限或其他业绩条件约定，以及合伙财产份额转让方式和转让价格的具体约定，判断报告期内是否存在股份支付；

12、通过公开信息网站查询新余质禹、新余质舜（均为员工持股平台）增资发行人后的历次人员变动的工商记录情况；访谈人事部了解变动人员的部门

及岗位职务；访谈财务部了解股份支付的公允价值的定价依据，与当期外部机构增资入股价格比较，确认无较大差异；

13、查阅离职员工向在职员工转让股权的相关股权转让协议，了解股权转让价格，比较股权转让价格与公允价格，并重新计算当期应当确认的股份支付金额；

14、结合《企业会计准则》、财政部《股份支付准则应用案例》、证监会首发问答的相关规定，查看发行人对股份支付的会计处理方式，通过逐项比对股权激励方案以及股权转让协议的具体条款内容，复核股份支付费用的金额和账务处理是否满足相关规定。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人管理人员和研发人员总体人均薪酬整体高于可比公司，主要系发行人优化薪酬体系，整体提薪所致。2020年发行人研发人员薪酬总额下降系包括1名核心技术人员在内的2名研发人员休产假及2020年因新冠疫情减免部分社保所致。

2、发行人执行严格的研发人员考勤制度以及工时登记管理制度，按照项目参与情况归集工时，合理分配项目的职工薪酬、折旧与摊销、差旅费等费用。报告期内发行人不存在研发支出资本化的情况；报告期内，发行人研发费用率保持稳定，研发费用主要用于信息系统的维护、升级与部分功能的完善。发行人研发费用率低于同行业可比公司，一方面系发行人营业收入较高，另一方面系发行人已通过前期研发活动的积累形成相应的技术成果并应用于主营业务中，核心业务系统“致新医疗供应链操作云平台软件”、SPD核心平台软件“智信链智慧医用耗材管理软件”均于报告期前完成研发并上线运行；发行人在后续业务开展的过程中根据行业的发展趋势、政策与监管要求的变化对相关信息系统进行迭代升级，报告期内研发费用主要用于信息系统的升级与部分功能的完善；

3、报告期内，发行人财务费用变动较大主要系利息支出变动较大所致。2021年、2022年1-6月发行人银行借款利息支出较多主要系公司业务规模扩张导致银行借款增加；

4、发行人的管理费用率普遍低于同行业可比公司主要系公司人均产出较高，导致管理费用占营业收入比重较低；报告期内公司研发费用主要用于信息系统的升级与部分功能的完善，发行人拥有较高的研发技术能力，发行人的研发费率低于同行业可比公司，主要系发行人的管理信息系统较为成熟，报告期内研发投入力度较小所致；

5、新余质禹、新余质舜（均为员工持股平台）增资发行人以来，历次股权或人员变动已做股份支付处理，股份支付的定价以外部投资者近期价格为公允价值，股份支付定价公允；发行人报告期内仅在 2020 年确认股份支付，系其余期间未发生股份支付相关事项，相关会计处理符合《企业会计准则》、《股份支付准则应用案例》及中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的规定。

问题 20 关于应收账款、应收票据和应收款项融资

申报文件显示：

(1) 报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 405,271.57 万元、515,133.38 万元、486,513.20 万元，占流动资产的比例分别为 72.97%、74.82% 和 65.93%。

(2) 公司应收账款主要在 1 年以内，占比 90%以上，对这部分应收账款计提的坏账比例为 0.5%，同行业普遍为 1%。

(3) 直销客户主要为医院，信用账期常见为 6-12 月，主要依据医院统一对外的账期。分销客户主要为经销商，基本为先款后货，公司对分销客户一般不提供信用账期。

(4) 报告期各期末，公司应收票据的账面余额分别为 8,316.43 万元、6,229.40 万元和 4,968.53 万元。公司已背书或贴现但尚未到期的应收票据由信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认，其他银行承兑的银行承兑汇票或商业承兑汇票在背书或贴现时继续确认应收票据，待到期承兑后终止确认。

请发行人：

(1) 补充说明按照直销、分销、服务业务划分的应收账款构成情况、与相应业务规模的匹配性，报告期内应收账款增长与营业收入增长存在差异的原因及合理性；

(2) 补充说明按照医院资质的直销业务应收账款明细构成情况，是否存在经营困难或资金链紧张的直销客户，涉及客户的基本情况、应收账款、坏账准备金额及回款情况；

(3) 补充说明应收账款坏账准备计提政策，坏账准备计提是否充分、谨慎，如按照同行业可比公司比例计提坏账对发行人经营业绩的影响；

(4) 补充说明超过信用账期的逾期应收账款金额，账龄一年以上大额应收账款涉及的客户名称、收入金额、应收账款、坏账准备金额，未来收回是否存在障碍，坏账准备计提是否充分；

(5) 补充说明报告期各期末应收账款至反馈意见回复日的回款金额及比例，与同行业可比公司是否存在较大差异及原因与合理性；

(6) 按照直销、分销、服务业务，分别补充说明应收账款前五大客户情况，收入前五大客户与应收账款前五大客户是否基本一致；

(7) 补充说明对信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认是否谨慎、合理，如不终止确认对发行人的具体影响；

(8) 补充说明报告期内应收票据或应收款项融资坏账准备计提情况，计提是否充分、谨慎。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复

(一) 补充说明按照直销、分销、服务业务划分的应收账款构成情况、与相应业务规模的匹配性，报告期内应收账款增长与营业收入增长存在差异的原因及合理性

1、直销、分销、服务业务划分的应收账款构成情况、与相应业务规模的匹配性

单位：万元

业务类型	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
直销业务	511,091.81	97.16%	479,372.89	96.98%	501,984.71	96.26%	390,994.53	95.62%
分销业务	14,447.00	2.75%	14,655.34	2.96%	19,166.60	3.68%	17,868.20	4.37%
服务业务	474.48	0.09%	275.58	0.06%	338.63	0.06%	53.80	0.01%
合计	526,013.30	100.00%	494,303.81	100.00%	521,489.94	100.00%	408,916.52	100.00%

发行人直销业务的客户主要系医院等终端医疗机构，信用账期常见为 6-12 月。报告期内，随着公司直销业务规模平稳上升，发行人直销业务应收账款余额增长与直销业务规模增长具有匹配性。

发行人分销业务的客户主要为经销商，多采用先款后货的销售结算政策，存在信用账期的情形较少。因此，报告期内虽然公司分销业务规模增长较多，但发行人分销业务应收账款余额增长幅度明显低于相应业务收入的增长幅度。

2、报告期内应收账款增长与营业收入增长存在差异的原因及合理性

2020年末，发行人应收款项余额较2019年末增长27.53%，略高于当期主营业务收入增长率22.82%，主要系直销业务应收账款期末余额随直销业务营业收入增长，且受新冠疫情的影响，部分医院客户回款速度变慢所致。其中，1年以上的应收账款较2019年增长223.92%，占应收账款余额的比例由3.64%增加至9.25%，进而导致期末直销业务应收款项增长较快。

2021年末，发行人应收款项余额较2020年末下降5.21%，而当期主营业务收入较上期增长17.41%，主要系发行人部分于2020年受疫情影响的直销业务应收账款于2021年陆续收回，发行人应收账款余额占比1年以内部分下降4.75%、1年以上部分下降9.75%。

2022年6月30日，发行人应收款项余额较2021年末增长6.41%，略低于当期主营业务收入增长率9.46%，主要系当前分销业务营业收入增长较快，同时分销业务信用期较少，因此发行人应收账款余额增长幅度略低于主营业务收入的增长幅度。

(二) 补充说明按照医院资质的直销业务应收账款明细构成情况，是否存在经营困难或资金链紧张的直销客户，涉及客户的基本情况、应收账款、坏账准备金额及回款情况

1、按照医院资质的直销业务应收账款构成情况

单位：万元

医院资质	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比
三级医院客户	438,105.82	85.72%	419,607.62	87.57%	458,951.60	90.35%	363,680.29	91.63%
其他医院客户	72,985.99	14.28%	59,586.70	12.43%	49,000.57	9.64%	33,224.79	8.37%
合计	511,091.81	100.00%	479,194.32	100.00%	507,952.17	100.00%	396,905.08	100.00%

报告期各期末，直销业务应收账款余额分别为396,905.08万元、507,952.17万元、479,194.32万元和511,091.81万元。其中三级医院客户为主要客户群体，各期末余额占比均超过85.00%。

2、报告期内存在经营困难或资金链紧张的直销客户

报告期内发行人存在经营困难或资金链紧张的客户包括邯郸市第二医院、

新疆维吾尔自治区人民医院米东医院及安徽省鸿宽健康产业有限公司，具体情况详见本问询报告回复意见之“问题 13 关于客户”之“(三) 补充说明报告期内是否存在经营困难或资金链紧张的客户，涉及的收入及应收账款情况”。

(三) 补充说明应收账款坏账准备计提政策，坏账准备计提是否充分、谨慎，如按照同行业可比公司比例计提坏账对发行人经营业绩的影响

1、应收账款坏账准备计提政策，坏账准备计提充分、谨慎

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“三、报告期内的主要会计政策和会计估计”之“(四) 金融工具”之“4、金融工具减值”中披露应收账款坏账准备计提政策。

发行人具体计提比例列示如下：

账龄	应收账款预期信用损失率（%）
1年以内	0.50
1至2年	5.00
2至3年	50.00
3年以上	100.00

发行人与同行业可比公司预期信用损失率计提比例的比较情况如下：

(1) 2022年6月30日

公司名称	预期信用损失率						
	0-6个月	7-12个月	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
国药控股		1.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
嘉事堂		0.42%	8.98%	50.00%			100.00%
九州通		0.41%	4.66%	35.27%			92.97%
国科恒泰（经销商）	1.08%	3.43%	11.24%	38.14%			100.00%
国科恒泰（三级医院）	0.36%	0.51%	5.87%	13.43%			100.00%
国科恒泰（其他医院）	0.53%	1.81%	8.02%	19.04%			100.00%
建发致新		0.50%	5.00%	50.00%			100.00%

注：上述数据取自同行业可比公司2022年半年度报告

(2) 2021年

公司名称	预期信用损失率
------	---------

	0-6个月	7-12个月	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
国药控股		1.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
嘉事堂		0.39%	9.82%	48.97%	100.00%		
九州通		0.33%	4.31%	35.40%	93.48%		
国科恒泰（经销商）	1.00%	3.18%	10.98%	36.65%	100.00%		
国科恒泰（三级医院）	0.35%	0.49%	5.78%	12.90%	100.00%		
国科恒泰（其他医院）	0.50%	1.70%	7.86%	17.86%	100.00%		
建发致新		0.50%	5.00%	50.00%	100.00%		

注：上述数据取自同行业可比公司 2021 年年度报告及招股说明书

(3) 2020 年

公司名称	预期信用损失率						
	0-6个月	7-12个月	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
国药控股		1.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
嘉事堂		0.40%	9.57%	50.00%	100.00%		
九州通		0.33%	4.53%	36.86%	90.75%		
国科恒泰（经销商）	1.00%	3.18%	9.98%	33.05%	100.00%		
国科恒泰（三级医院）	0.35%	0.49%	5.77%	12.83%	100.00%		
国科恒泰（其他医院）	0.50%	1.70%	7.45%	16.76%	100.00%		
建发致新		0.50%	5.00%	50.00%	100.00%		

注：上述数据取自同行业可比公司 2020 年年度报告及招股说明书

(4) 2019 年

公司名称	预期信用损失率						
	0-6个月	7-12个月	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
国药控股		1.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
嘉事堂		0.45%	13.24%	76.45%	100.00%		
九州通		0.51%	7.21%	26.31%	88.02%		
国科恒泰（经销商）	0.96%	3.18%	9.98%	33.05%	100.00%		
国科恒泰（三级医院）	0.24%	0.49%	5.77%	12.83%	100.00%		
国科恒泰（其他医院）	0.42%	1.70%	7.45%	16.76%	100.00%		
建发致新		0.50%	5.00%	50.00%	100.00%		

注：上述数据取自同行业可比公司 2019 年年度报告及招股说明书

发行人应收账款 1 年以内至 3 年以上各账龄段计提比例分别为 0.50%、5.00%、50.00%、100.00%，与同行业可比公司的应收账款坏账计提政策不存在

重大差异。发行人业务形态以直销业务为主，客户以公立医院尤其是三级医院为主，该等医院的付款资金主要来源于医保支付或财政拨款，回款信用程度较高，坏账损失的风险较小，发行人坏账准备计提充分、谨慎。

2、按照同行业可比公司比例计提坏账对发行人经营业绩的影响

按照同行业可比公司国科恒泰的预期信用损失率模拟计算，发行人在报告期各期末需要冲销的坏账准备金额分别为 624.35 万元、402.83 万元、1,770.53 万元和 1,644.39 万元。报告期内发行人整体坏账计提政策较为谨慎，按照同行业可比公司国科恒泰的预期信用损失率计算，无需补充计提坏账损失准备。

（四）补充说明超过信用账期的逾期应收账款金额，账龄一年以上大额应收账款涉及的客户名称、收入金额、应收账款、坏账准备金额，未来收回是否存在障碍，坏账准备计提是否充分

发行人应收账款主要来自医院等终端医疗机构，信用账期常见为 6-12 月。报告期各期末，发行人账龄一年以上超过信用账期的应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
账面余额	526,013.30	494,303.81	521,489.94	408,916.52
账龄一年以上超过信用账期的应收账款金额	45,767.52	33,704.14	33,897.55	12,248.39
其中：医院客户金额	45,367.40	33,258.90	33,669.48	12,074.53
账龄一年以上超过信用账期的应收账款占比	8.70%	6.82%	6.50%	3.00%
账龄一年以上超过信用账期的应收账款中医院客户占比	99.13%	98.68%	99.33%	98.58%

报告期各期末，发行人账龄一年以上超过信用账期的应收账款对应的主要客户情况如下：

单位：万元

2022.6.30					
客户名称	应收账款金额	账龄 1 年以上超过信用账期的应收账款金额	坏账金额	收入金额	是否存在纠纷
南京市第一医院	3,785.22	2,096.96	113.29	2,441.35	否
大同市第三人民医院	1,698.46	1,692.56	875.81	7.47	否
哈尔滨医科大学附属第四医院	7,084.41	1,572.11	106.17	2,506.43	否

2022.6.30					
客户名称	应收账款金额	账龄1年以上超过信用账期的应收账款金额	坏账金额	收入金额	是否存在纠纷
百色市人民医院	2,710.63	1,215.94	68.27	520.32	否
怀远荆塗医院	1,549.87	1,215.70	238.03	121.78	否
合计	16,828.59	7,793.27	1,401.56	5,597.35	

(续上表)

2021.12.31					
客户名称	应收账款金额	账龄1年以上超过信用账期应收账款金额	坏账金额	收入金额	是否存在纠纷
南京市第一医院	3,732.56	1,888.48	103.64	4,190.87	否
大同市第三人民医院	1,888.08	1,812.67	699.99	74.40	否
新乡市第一人民医院	2,398.01	1,346.13	72.57	1,009.28	否
哈尔滨医科大学附属第四医院	5,953.31	1,287.33	87.70	4,277.14	否
长治医学院附属和平医院	2,577.51	1,115.53	63.09	1,331.32	否
合计	16,549.47	7,450.14	1,026.99	10,883.01	

(续上表)

2020.12.31					
客户名称	应收账款金额	账龄1年以上超过信用账期应收账款金额	坏账金额	收入金额	是否存在纠纷
首都医科大学附属北京安贞医院	19,119.41	9,735.85	533.71	8,304.03	否
哈尔滨医科大学附属第四医院	5,510.07	2,821.64	154.52	2,379.14	否
哈尔滨医科大学附属第一医院	5,643.99	2,089.56	122.25	3,145.52	否
首都医科大学宣武医院	8,875.12	1,689.45	120.40	6,377.10	否
大同市第三人民医院	1,939.68	1,224.03	127.25	676.38	否
合计	41,088.27	17,560.53	1,058.13	20,882.17	

(续上表)

2019.12.31					
客户名称	应收账款金额	账龄1年以上超过信用账期应收账款金额	坏账金额	收入金额	是否存在纠纷
首都医科大学附属北京安	14,679.41	779.26	108.46	12,233.49	否

贞医院					
郑州人民医院	3,011.37	730.21	47.92	2,005.87	否
沈阳市第一人民医院	1,591.56	701.60	39.53	886.66	否
哈尔滨医科大学附属第四医院	4,160.79	558.98	45.96	3,169.59	否
江苏省人民医院（南京医科大学第一附属医院）	4,771.59	536.27	47.99	6,966.94	否
合计	28,214.72	3,306.32	289.86	25,262.55	

报告期各期末，发行人账龄在一年以上超过信用账期应收账款的主要客户是医院客户，因医院客户信用较好，且发行人与该等账龄一年以上超过信用账期应收账款对应的主要客户不存在纠纷，预计未来逾期应收账款收回不存在较大障碍，报告期各期末公司已经按照坏账准备的计提政策对应收账款相应计提了坏账准备。

（五）补充说明报告期各期末应收账款至反馈意见回复日的回款金额及比例，与同行业可比公司是否存在较大差异及原因与合理性

1、报告期各期末应收账款至反馈意见回复日的回款情况

报告期各期末，发行人应收账款余额至反馈意见回复日回款情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款账面余额	526,013.30	494,303.81	521,489.94	408,916.52
回款金额	159,307.04	355,018.53	489,161.95	407,518.10
回款率	30.29%	71.82%	93.80%	99.66%

注：应收账款余额回款统计是截至 2022 年 10 月 31 日

截至 2022 年 10 月 31 日，发行人报告期各期末应收账款的期后回款比例分别为 99.66%和、93.80%、71.82%和 30.29%，回款情况相对良好。

2、与同行业公司应收账款期后回款金额占比的比较情况

因同行业公司年度报告未披露应收账款期后回款情况故无法准确推算，经查阅同行业公司招股说明书、反馈意见等资料，国科恒泰披露了 2019 年末至 2022 年 6 月末应收账款的期后回款情况，其应收账款期后回款情况具体如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款账面余额	237,944.43	228,084.97	242,909.60	127,182.75

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
回款金额	58,477.96	148,586.40	227,029.49	123,396.73
回款率	24.58%	65.15%	93.46%	97.02%

注：根据国科恒泰招股说明书披露，其应收账款余额回款统计是截至 2022 年 8 月 31 日；其余同行业公司未披露期后回款情况

对比可知，发行人期后回款情况与同行业公司相比不存在较大差异，公司回款情况良好，不存在大额回款风险。

(六) 按照直销、分销、服务业务，分别补充说明应收账款前五大客户情况，收入前五大客户与应收账款前五大客户是否基本一致

1、发行人直销业务应收账款前五大客户情况

单位：万元

期间	排名	客户名称	应收账款余额	应收账款客户是否为当期营业收入前五大客户
2022.6.30	1	首都医科大学附属北京安贞医院	28,939.17	是
	2	吉林大学第一医院	15,551.20	是
	3	西安交通大学医学院第一附属医院	11,947.99	是
	4	首都医科大学宣武医院	10,404.97	否（当期排名 6）
	5	首都医科大学附属北京天坛医院	7,709.25	是
2021.12.31	1	首都医科大学附属北京安贞医院	23,265.13	是
	2	吉林大学第一医院	13,858.75	是
	3	西安交通大学医学院第一附属医院	12,555.64	是
	4	首都医科大学宣武医院	9,985.12	否（当期排名 10）
	5	首都医科大学附属北京天坛医院	8,736.24	是
2020.12.31	1	首都医科大学附属北京安贞医院	19,119.41	否（当期排名 9）
	2	吉林大学第一医院	10,862.71	是
	3	西安交通大学医学院第一附属医院	9,123.85	是
	4	首都医科大学宣武医院	8,875.12	否（当期排名 12）
	5	中国人民解放军空军军医大学第一附属医院	8,266.31	否（当期排名 6）
2019.12.31	1	首都医科大学附属北京安贞医院	14,679.41	是
	2	郑州大学第一附属医院	9,229.60	是
	3	哈尔滨医科大学附属第二医院	7,313.53	是
	4	西安交通大学医学院第一附属医院	6,831.23	否（当期排名 10）
	5	中国人民解放军空军军医大学第一附属医院	6,541.47	是

注：收入排名仅考虑直销业务

报告期内，发行人直销业务应收账款前五大客户与当期营业收入前五大客户基本一致。部分应收账款前五大客户并非收入前五大客户，但均为当期收入排名前十五名的客户，主要系该等客户形成的应收账款尚在信用期内，期末应收账款余额较高所致。

2、发行人分销业务应收账款前五大客户情况

单位：万元

期间	排名	客户名称	应收账款余额	应收账款客户是否为当期营业收入前五大客户
2022.6.30	1	西安睿阳铨泽科技发展有限公司	1,674.03	否（当期排名 11）
	2	厦门航空开发股份有限公司	1,026.01	否（当期排名 1704）
	3	上海拜和医疗器械有限公司	844.49	否（当期排名 30）
	4	济南新春苗生物科技有限公司	636.11	否（当期排名 22）
	5	上海律昂杰生物科技有限公司	581.88	否（当期排名 69）
2021.12.31	1	西安睿阳铨泽科技发展有限公司	1,295.88	否（当期排名 16）
	2	厦门航空开发股份有限公司	992.81	是
	3	成都天府新区禾泽康健医疗科技有限公司	961.80	否（当期排名 45）
	4	华润东大（福建）医药有限公司	907.03	否
	5	上海拜和医疗器械有限公司	801.64	否（当期排名 14）
2020.12.31	1	沈阳东软熙康医疗系统有限公司	2,194.21	是
	2	江西德润众邦医疗器械有限公司	1,046.63	否（当期排名 7）
	3	华润东大（福建）医药有限公司	907.03	否
	4	徐州傲欢贸易商行	614.76	否（当期排名 24）
	5	宝石花医疗器械有限公司	586.28	否（当期排名 29）
2019.12.31	1	徐州仁心仁术贸易商行	1,651.22	是
	2	徐州义润凯贸易商行	910.43	是
	3	华润东大（福建）医药有限公司	907.03	否
	4	江西南华医药有限公司	903.46	否
	5	山西晋城无烟煤矿业集团有限责任公司	655.13	否（当期排名 10）

注：收入排名仅考虑分销业务

报告期内，发行人分销业务应收账款前五大客户与当期营业收入前五大客户差异较大。发行人一般不给予分销客户信用期，但存在对部分分销客户提供信用期的情形。该等分销客户应收账款期末余额和当期交易金额存在差异，主要系该等客户相关应收账款尚在信用期内。

其中，应收江西南华医药有限公司款项系货款尚未到结算期；应收华润东大（福建）医药有限公司款项系设备质保金款项，且尚未到合同约定收款时间；应收厦门航空开发股份有限公司款项系招投标项目货款，该项目所涉及设备及耗材等基本在 2021 年交付并验收，该客户在 2022 年 1-6 月仅向公司采购零星耗材，报告期内未收回主要系该客户与其下游客户发生纠纷，导致对方逾期未支付所致。

3、发行人服务业务应收账款前五大客户情况

单位：万元

截止日	排名	客户名称	应收账款余额	应收账款客户是否为当期营业收入前五大客户
2022.6.30	1	上海琛坝贸易商行	51.66	否（当期排名 40）
	2	杭州杏林医疗器械有限公司	46.61	是
	3	上海仁盈医疗器械有限公司	27.53	是
	4	西安合源同创商贸有限公司	14.44	否（当期排名 11）
	5	冀德康健沧州医疗器械物流有限公司	14.16	是
2021.12.31	1	国药集团甘肃医疗器械有限公司	66.54	是
	2	上海琛坝贸易商行	46.28	是
	3	苏州腾业医疗器械有限公司	22.17	否（当期排名 9）
	4	喜姆（上海）医疗科技发展中心	15.03	否（当期排名 17）
	5	上海仁盈医疗器械有限公司	11.18	是
2020.12.31	1	国药集团甘肃医疗器械有限公司	255.44	是
	2	国药集团贵州（遵义）医疗器械有限公司	22.92	是
	3	上海昼碧医疗器械销售中心	6.20	否（当期排名 24）
	4	厦门致善分子诊断科技有限公司	5.10	否（当期排名 103）
	5	西安交通大学医学院第一附属医院	4.90	否（当期排名 133）
2019.12.31	1	上海阔域医疗科技有限公司	5.57	否（当期排名 7）
	2	苏州迅检生物技术有限公司	3.55	是
	3	上海苏融医疗器械销售中心	3.51	否（当期排名 14）
	4	厦门致善分子诊断科技有限公司	3.44	否（当期排名 15）
	5	上海佑丰医疗器械有限公司	2.21	否（当期排名 9）

注：收入排名仅考虑服务业务

报告期内，发行人服务业务应收账款前五大客户与当期营业收入前五大客户存在差异，主要系发行人未对部分客户提供信用账期，采用预收服务款或即

时结算的信用政策，导致应收款项余额排名与当期营业收入排名未完全匹配。

(七) 补充说明对信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认是否谨慎、合理，如不终止确认对发行人的具体影响

1、对信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认谨慎、合理

根据《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》（财会〔2017〕8 号）第五条规定，金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：①收取该金融资产现金流量的合同权利终止；②该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。同时第七条规定，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。

根据《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发[2019]133 号）等相关规定，发行人遵照谨慎性原则对承兑人的信用等级进行了划分。

针对由信用等级较高的 6 家全国性大型商业银行（包括中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行）及 9 家上市股份制银行（包括招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行）承兑的银行承兑汇票，因其拥有国资背景或为上市公司，资金充裕且资信情况状况良好，公开信息未查询存在票据违约到期无法兑付的情况，且在发行人的过往经营中，亦未出现过银行承兑汇票到期未兑付或到期被追索的情形，因此综合判断，上述银行承兑的票据由于出现票据到期无法兑付的可能性较低，上述银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时，发行人合理判断票据所有权上的主要风险和报酬已经转移，符合终止确认条件，该处理合理且谨慎。

除上述银行承兑的银行承兑汇票及商业承兑汇票，因存在到期不获支付的风险，不满足金融工具准则关于终止确认的要求，因此发行人在该类型票据背书或贴现时继续确认为应收票据，待票据到期后终止确认。

2、如不终止确认对发行人的具体影响

假设发行人对于上述信用等级较高的银行承兑的银行承兑汇票未到期背书转让或贴现时，不予以终止确认，对报告期各期财务报表的具体影响如下：

单位：万元

主要报表项目	2022年1-6月 /2022.6.30	2021年度 /2021.12.31	2020年度 /2020.12.31	2019年度 /2019.12.31
应收票据	11,818.34	2,014.92	849.84	1,185.45
短期借款	11,732.53	2,007.77	575.86	266.48
其他流动负债	80.00	—	271.64	917.50
财务费用	5.81	7.15	2.34	1.47
投资收益	85.37	20.29	4.75	2.56
利润总额	79.56	13.14	2.41	1.09
销售商品、提供劳务收到的现金	-11,652.97	-1,994.63	-573.45	-265.39
取得借款收到的现金	11,652.97	1,994.63	573.45	265.39

如上表所示，若信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票未到期背书转让或贴现，不予以终止确认，主要影响财务报表列报，对公司的净资产和经营业绩影响不重大。

（八）补充说明报告期内应收票据或应收款项融资坏账准备计提情况，计提是否充分、谨慎

报告期内，发行人应收票据或应收款项融资坏账准备计提情况如下：

单位：万元

截止日	报表项目	组合	账面余额	坏账准备	计提比例
2022.6.30	应收票据	商业承兑汇票	3,150.77	47.50	1.51%
	应收票据	信用等级较低的银行承兑汇票	5,177.91	60.57	1.17%
	应收款项融资	信用等级较高的银行承兑汇票	11,360.50	—	—
2021.12.31	应收票据	商业承兑汇票	3,356.72	97.21	2.90%
	应收票据	信用等级较低的银行承兑汇票	1,611.81	35.44	2.20%
	应收款项融资	信用等级较高的银行承兑汇票	21,238.65	—	—
2020.12.31	应收票据	商业承兑汇票	4,976.45	79.50	1.60%
	应收票据	信用等级较低的银行承兑汇票	1,252.95	90.74	7.24%
	应收款项融资	信用等级较高的银行承兑汇票	21,777.17	—	—
2019.12.31	应收票据	商业承兑汇票	6,756.28	163.60	2.42%
	应收票据	信用等级较低的银行承兑汇票	1,560.14	30.07	1.93%
	应收款项融资	信用等级较高的银行承兑汇票	20,873.26	—	—

报告期内，发行人应收票据或应收款项融资坏账计提政策如下：

项目		坏账计提原则
应收票据	商业承兑汇票	按照对应的应收账款形成时间计提坏账准备
	由信用等级较低的银行承兑的银行承兑汇票	按照对应的应收账款形成时间计提坏账准备
	由信用等级较高的银行承兑的银行承兑汇票	未计提坏账准备
应收款项融资	由信用等级较高的银行承兑的银行承兑汇票	未计提坏账准备

报告期内，发行人在收到商业承兑汇票及信用等级较低银行承兑的银行承兑汇票后，将对应客户的应收账款转为应收票据，并按照票据对应的应收账款形成时间连续计算账龄，且坏账准备计提比例与应收账款坏账准备计提比例一致。

由于信用等级较高的银行资金实力较强，信誉情况良好，报告期内也未发生过由信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票不兑付或延迟兑付的情形。报告期内，发行人对由信用等级较高的银行承兑的银行承兑汇票未计提坏账准备。

报告期内，发行人对商业承兑汇票及信用等级较低银行承兑的银行承兑汇票的坏账准备计提比例如下：

票据对应的应收账款形成时间	计提比例
1年内	0.5%
1-2年	5%
2-3年	50%
3年以上	100%

发行人与同行业可比公司应收票据及应收款项融资坏账政策对比如下：

公司名称	应收票据及应收款项融资坏账政策
国科恒泰	对于应收票据，无论是否存在重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。对于划分为组合的应收票据，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。其中，应收商业承兑汇票根据对应的应收款项连续计算账龄，并依据存续期预期信用损失率计提预期信用损失。
达嘉维康	银行承兑汇票：参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失；商业承兑汇票：参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收商业承兑汇票对应货款的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
药易购	公司对在单项工具层面能以合理成本评估预期信用损失的充分证据的应收票据单独确定其信用损失。当在单项工具层面无法以合理成本评估预

公司名称	应收票据及应收款项融资坏账政策
	期信用损失的充分证据时，参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收票据划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据如下：银行承兑汇票，不计提坏账准备；商业承兑汇票，参照应收账款确定预期信用损失率计提坏账准备
建发致新	对于应收票据、应收款项融资，无论是否存在重大融资成分，本公司均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。对于划分为组合的应收票据、应收款项融资，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。其中，应收由信用等级较低的银行承兑的银行承兑汇票以及商业承兑汇票根据对应的应收款项连续计算账龄，并依据存续期预期信用损失率计提预期信用损失。

报告期内，发行人应收票据坏账计提政策与同行业可比公司计提政策不存在重大差异。

综上所述，发行人对报告期各期结存的全部商业承兑汇票及信用等级较低银行承兑的银行承兑汇票计提坏账准备，按照应收账款形成时间连续计算账龄，且坏账准备计提比例与应收账款保持一致，符合发行人实际经营情况，与同行业可比公司不存在重大差异，坏账准备计提充分、谨慎。

二、申报会计师核查意见

（一）核查过程

1、了解与销售收款相关的内控制度，进行穿行测试和控制测试，评价相关内部控制设计是否合理，执行是否有效

2、访谈发行人的财务负责人，了解发行人管理层对于应收款项坏账准备政策以及预期信用损失率的计算方法，判断是否符合《企业会计准则》相关规定；查询同行业可比公司的处理原则，判断发行人的处理原则是否与同行业公司存在较大差异；

3、获取发行人各期末应收账款账龄明细表及坏账计算表，结合新金融工具准则，了解发行人管理层对于预期信用损失率的计算方法及相关制定政策，判断是否合理，并对预期信用损失率执行重新计算；

4、对主要客户进行函证及走访，确认应收账款确认的真实性、准确性、完整性；

5、通过询问发行人，以及查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网等第三方机构网站，了解直销客户是否存在经营困难或与发行人存在涉诉纠纷；

6、获取逾期应收账款余额明细表，并通过公开信息查询涉及客户是否存在经营困难等导致回款存在风险的异常情况；

7、查阅公司报告期各期末的应收账款期后回款明细表，核实公司期后回款情况；查阅同行业公司招股说明书、反馈意见等资料，获取其期后回款情况；

8、比较分析分业务模式下应收账款余额变动情况与相应业务规模变动的差异及差异原因；比较分析应收账款前五大客户与对应业务营业收入前五大客户的差异及差异原因；

9、获取了发行人应收票据明细表及备查簿，核对其与账面记录的一致性并分析复核应收票据期初、期末余额和当期变化情况，确保获取的应收票据明细表及备查簿的完整性；对报告期内重要子公司期末票据进行监盘，未监盘的部分获取发行人票据自盘表并复核；

10、根据完整的票据备查簿，重新测算报告期各期末背书转让或贴现且尚未到期的信用等级较高的银行承兑汇票若不终止确认对发行人经营业绩的影响；

11、抽取大额应收票据，取得相应销售采购合同、订单、收付款凭证等资料核查票据背书交易背景的真实性，并核查票据背书的连续性；检查各期末已背书或贴现的应收票据是附有追索权，承兑人是否为 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制商业银行，分析主要风险和报酬是否转移，评价其是否符合终止确认条件；获取报告期内及审计截止日之后的应收票据明细账，关注应收票据期后到期承兑情况，核查是否存在应收票据到期无法收回而转为应收账款的情况；从而确认完整的应收票据余额；复核报告期各期末应收票据及应收款项融资坏账准备的计提情况，核实应收票据、应收款项融资对应的原始应收账款形成时间以及发行人是否按照该口径计提坏账准备。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期内各业务应收账款构成变动、应收账款增长与营业收入增长的差异情况与发行人的经营管理策略相匹配，符合发行人的实际情况，具有合理性；

2、发行人除邯郸二院款项预计难以收回之外，不存在其他经营困难、资金链紧张的直销业务客户；

3、报告期各期末，发行人主要应收账款客户为公立医院，坏账风险较小，且对应收账款计提了充分的坏账准备；发行人应收账款的坏账准备计提比例与同行业可比上市公司不存在重大差异，符合发行人实际经营情况，能够合理反映发行人应收款项的回收风险；如果发行人按照同行业可比公司国科恒泰的预期信用损失率模拟计算，无需补充计提坏账损失准备；

4、报告期各期末，发行人账龄在一年以上超过信用账期应收账款的主要客户是医院客户，因医院客户信用较好，同时发行人与账龄一年以上超过信用账期应收账款对应的主要客户不存在纠纷，预计未来逾期应收账款收回不存在较大障碍，报告期各期末发行人已经按照坏账准备的计提政策对应收账款相应计提了坏账准备；

5、发行人各期末应收账款至反馈意见回复日的回款情况良好，与同行业公司期后回款趋势一致；

6、发行人在直销业务上应收账款前五大客户与收入前五大客户基本一致，在分销及服务业务上由于结算政策、信用期的不同导致应收账款前五大客户与收入前五大客户存在差异，具有合理性；

7、信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票，信用风险和延期付款风险很小，可以判断票据所有权上的主要风险和报酬已经转移，终止确认谨慎、合理，发行人与同行业可比公司的处理不具有较大差异；报告期各期末背书转让且尚未到期的信用等级较高的银行承兑汇票如不终止确认，对发行人的经营业绩影响较小；

8、报告期内发行人按照应收票据对应原始应收账款的账龄并按照应收账款坏账政策计提坏账准备，相关坏账准备计提充分、谨慎，符合《企业会计准则》相关规定。

问题 21 关于存货

申报文件显示：

公司作为医疗器械流通企业，不存在生产加工环节，存货均来自外购的库存商品。报告期各期末，公司存货账面价值分别为 38,080.18 万元、49,111.41 万元、122,935.88 万元，占流动资产的比重分别为 6.86%、7.13%和 16.66%。

请发行人：

(1) 分别补充说明按产品类别、按销售模式的存货明细构成情况及变动原因，与发行人各模式的销售周期是否匹配，量化分析 2021 年存货大幅增长的原因及合理性；

(2) 补充说明存货库龄情况，主要库存商品、发出商品的有效期，是否存在将要过期的存货及其处理情况，相应的存货跌价准备计提是否充分；

(3) 补充说明“带量采购”等行业政策可能导致的价格下滑对存货价值的影响，供应商是否存在相关价格补偿机制及具体实施情况；

(4) 补充说明存货跌价准备计提政策，计提比例与同行业可比公司比较情况及差异原因与合理性，并结合“带量采购”政策影响、存货库龄、期后转销转回等分析存货跌价准备计提是否充分、谨慎，相关风险是否提示到位。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复

(一) 分别补充说明按产品类别、按销售模式的存货明细构成情况及变动原因，与发行人各模式的销售周期是否匹配，量化分析 2021 年存货大幅增长的原因及合理性

1、按产品类别列示存货构成及变动

报告期各期末，发行人按照产品类别的存货构成情况如下：

单位：万元

产品类别	2022.6.30		2021.12.31	
	余额	占比	余额	占比
血管介入器械	41,091.57	26.55%	39,627.91	31.74%

产品类别	2022.6.30		2021.12.31	
	余额	占比	余额	占比
外科器械	54,064.50	34.94%	47,212.80	37.82%
医疗设备	36,808.86	23.79%	22,791.40	18.26%
检验试剂（IVD）	12,888.17	8.33%	8,960.79	7.18%
其他医疗器械	9,885.32	6.39%	6,235.69	5.00%
合计	154,738.42	100.00%	124,828.59	100.00%

（续上表）

产品类别	2020.12.31		2019.12.31	
	余额	占比	余额	占比
血管介入器械	15,595.13	31.02%	21,246.00	55.19%
外科器械	11,337.10	22.56%	5,085.25	13.21%
医疗设备	14,242.73	28.34%	8,017.62	20.83%
检验试剂（IVD）	6,263.65	12.46%	3,351.01	8.70%
其他医疗器械	2,822.93	5.62%	797.59	2.07%
合计	50,261.54	100.00%	38,497.47	100.00%

如上表所示，报告期各期末，发行人主要存货类别较为稳定，血管介入器械、外科器械及医疗设备各期末余额合计占比均超过 80%。自 2020 年起，血管介入器械期末存货余额占存货总额的比例呈现较大幅度下降趋势，主要系冠脉支架带量采购政策落地导致中标产品价格大幅下降以及发行人报告期内产品种类不断丰富。2022 年 6 月 30 日，医疗设备期末存货余额占存货总额的比例相较于 2021 年 12 月 31 日有所增加，主要原因系医疗设备验收周期较长，上半年受疫情影响客户验收期延长所致。

2、按销售模式列示存货余额与变动情况，分析与业务模式的匹配性

报告期各期末，发行人各销售模式存货余额及变动情况如下：

单位：万元

业务模式	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
直销	41,448.36	68.07%	24,661.31	47.92%	16,672.22	26.08%	13,223.80
分销	113,290.06	13.10%	100,167.28	198.21%	33,589.32	32.90%	25,273.67

报告期各期末，发行人各销售模式存货余额与实现收入的对比变动情况如下：

(1) 直销模式

项目	2022年1-6月 /2022.6.30		2021年度/2021.12.31		2020年度/2020.12.31		2019年度 /2019.12.31
	金额/比例	变动比例	金额/比例	变动比例	金额/比例	变动比例	金额/比例
存货余额	41,448.36	68.07%	24,661.31	47.92%	16,672.22	26.08%	13,223.80
收入金额	363,528.44	—	751,088.14	7.76%	697,017.88	7.62%	647,664.25
存货余额占比 收入比例	5.70% ^注	—	3.28%	—	2.39%	—	2.04%

注：将2022年1-6月的收入金额年化后计算存货余额占收入比例。

如上表所示，报告期内发行人直销业务收入和直销模式下的存货余额均呈现增长态势。直销模式下，发行人以寄售式采购为主，该模式下发行人期末无存货，故直销模式下的期末存货由买断式采购形成。报告期内，发行人直销模式中买断式采购占比逐步提升，因此随着发行人直销业务稳定增长，报告期内发行人直销模式下的存货余额也呈现增长趋势。

(2) 分销模式

项目	2022年1-6月 /2022.6.30		2021年度/2021.12.31		2020年度/2020.12.31		2019年度 /2019.12.31
	金额/比例	变动比例	金额/比例	变动比例	金额/比例	变动比例	金额/比例
存货余额	113,290.06	13.10%	100,167.28	198.21%	33,589.32	32.90%	25,273.67
收入金额	183,146.04	—	247,243.39	62.04%	152,580.69	230.96%	46,101.83
存货余额占比 收入比例	30.93% ^注	—	40.51%	—	22.01%	—	54.82%

注：将2022年1-6月的收入金额年化后计算存货余额占收入比例。

如上表所示，报告期内发行人分销业务收入和分销模式下的存货余额均呈现增长态势。分销模式下，发行人以买断式采购为主，随着发行人分销业务逐步增长，报告期内发行人分销模式下的存货余额也呈现增长趋势。2020年，发行人分销模式下的存货余额占分销收入比例有所下降，主要系2020年年末发行人主要产品之一冠脉支架集中带量采购政策落地，中标产品单价大幅下降，对发行人期末存货余额影响较大，因此当期期末存货余额占分销收入的比例较2019年有所下降；2021年，发行人分销模式下的存货余额占分销收入比例有所上升，主要系为解决与建发股份（600153.SH）及其子公司的同业竞争问题，建

发股份（600153.SH）及其子公司终止医疗器械授权后，发行人向其采购存量存货，期末存货余额增长较多所致。

由于发行人的产品线繁多，相同产品类别的细分产品线的销售周期可能不同，因此发行人以各产品类别下 2 种主要产品线为例分析期末存货余额的合理性，具体如下所示：

（1）2022 年 1-6 月

产品类别	厂家	产品线	存货余额 (万元)	备货周期 (天)	备货周期内 转销比例 (%) ^{注1}
血管介入	麦克罗医伟司安	神经其他	6,014.44	90-180	100.00 ^{注2}
血管介入	微创集团	冠脉支架	5,107.74	7-180	34.85 ^{注2}
外科器械	柯惠	外科手术类	14,890.34	150	100.00 ^{注2}
外科器械	索弗拉狄姆产品公司 Sofradim Production	外科手术类	8,125.01	150	40.79 ^{注2}
医疗设备	瓦里安医疗	设备-其他	7,178.45	以销定采 为主	— ^{注3}
医疗设备	江苏爱朋医疗科技股 份有限公司	设备-其他	5,356.24	180	100.00 ^{注2}
检验试剂 (IVD)	迈瑞	试剂	5,026.68	90	94.72
检验试剂 (IVD)	贝克曼	试剂	2,103.02	90	100.00
其他	金宝	透析耗材	1,092.67	60	54.99
其他	迈迪有限及两合公司 Medi GmbH & Co.KG	其他	682.33	300	84.57 ^{注2}

注 1：备货周期内转销转回比例=备货周期内销售相应厂家产品线产品结转成本/相应厂家产品线存货期末结存金额

注 2：该产品线备货周期大于 90 天，因此按照 2022 年 7-9 月销售数据推算备货周期内转销比例

注 3：该产品期末存货已全部发出，截至 2022 年 9 月 30 日客户均尚未验收，因此转销比例为零

（2）2021 年度

产品类别	厂家	产品线	存货余额 (万元)	备货周期 (天)	备货周期内 转销比例 (%) ^{注1}
血管介入器 械	微创集团	冠脉支架	11,568.64	7-180	100.00
血管介入器 械	EV3	神经其他	4,986.94	54	60.68
外科器械	柯惠	外科手术类	13,593.88	150	100.00
外科器械	美敦力	骨科	8,140.56	300	38.89 ^{注2}
医疗设备	爱朋	设备	3,961.67	180	100.00

产品类别	厂家	产品线	存货余额 (万元)	备货周期 (天)	备货周期内 转销比例 (%) ^{注1}
医疗设备	JMS	透析设备	1,915.03	以销定采为主	45.28 ^{注3}
检验试剂 (IVD)	迈瑞	试剂	3,055.10	90	100.00
检验试剂 (IVD)	贝克曼	试剂设备	1,525.23	以销定采为主	85.00 ^{注4}
其他医疗器械	金宝	透析耗材	1,164.50	60-180	100.00
其他医疗器械	瑞奇外科	内窥镜耗材	739.96	以销定采为主	100.00 ^{注4}

注 1: 备货周期内转销转回比例=备货周期内销售相应厂家产品线产品结转成本/相应厂家产品线存货期末结存金额

注 2: 该产品线备货周期大于 270 天, 因此按照 2022 年 1-9 月销售数据推算备货周期内转销比例

注 3: 周转率统计截止至 2022 年 9 月 30 日; 剩余存货已被上海吟涛医疗器械有限公司预定, 双方已签订购销合同

注 4: 周转率统计截止至 2022 年 9 月 30 日

(3) 2020 年度

产品类别	厂家	产品线	存货余额 (万元)	备货周期 (天)	备货周期内 转销比例 (%) ^{注1}
血管介入器械	微创集团	冠脉支架	2,782.74	30-270	91.67
血管介入器械	微创集团	血管通路	2,710.65	40-60	39.43
外科器械	微创集团	骨科	2,190.60	360	69.82
外科器械	史赛克	内窥镜配件	1,137.48	180	100.00
医疗设备	爱朋	设备	4,685.16	180	94.14
医疗设备	Endocare	低温手术系统	1,837.17	360	24.10 ^{注2}
检验试剂 (IVD)	贝克曼	试剂	1,006.19	以销定采 为主	100.00
检验试剂 (IVD)	罗氏	试剂	974.16	90	100.00
其他医疗器械	金宝	透析耗材	1,111.11	30-180	100.00
其他医疗器械	AgiaCCColumn	其他	619.45	90	98.44

注 1: 备货周期内转销转回比例=备货周期内销售相应厂家产品线产品结转成本/相应厂家产品线存货期末结存金额

注 2: 剩余存货于 2021 年 12 月全额退回供应商

(4) 2019 年度

产品类别	厂家	产品线	存货余额 (万元)	备货周期 (天)	备货周期内 转销比例 (%) ^{注1}
------	----	-----	--------------	-------------	------------------------------------

产品类别	厂家	产品线	存货余额 (万元)	备货周期 (天)	备货周期内转 销比例 (%) <small>注1</small>
血管介入器械	微创集团	冠脉支架	7,286.27	30-120	65.71
血管介入器械	吉威医疗	冠脉支架	2,496.56	40-180	97.83
外科器械	史赛克	内窥镜配 件	1,119.87	180	100.00
外科器械	优诺	穿刺耗材	509.97	90	100.00
医疗设备	ResMed	呼吸设备	1,638.54	90	100.00
医疗设备	美敦力	设备-其他	834.56	180	100.00
检 验 试 剂 (IVD)	罗氏	试剂	965.21	90	100.00
检 验 试 剂 (IVD)	梅里埃	试剂	875.97	90	100.00
其他医疗器械	金宝	透析耗材	209.46	60-90	65.16
其他医疗器械	ADVAN INTL CORP	其他	114.49	90	66.65

注 1: 备货周期内转销转回比例=备货周期内销售相应厂家产品线产品成本/相应厂家产品线存货期末结存金额

报告期内，根据发行人存货管理政策与销售政策，各产品的备货周期主要为 90-180 天。总体看来，备货周期内转销比例较为合理。

3、量化分析 2021 年存货大幅增长的原因及合理性

发行人 2021 年存货余额大幅增长主要系：（1）发行人自身分销业务规模扩大，为匹配业务规模而增加必要的采购与储备；（2）为解决与建发股份（600153.SH）及其子公司的同业竞争问题，建发股份（600153.SH）及其子公司终止医疗器械授权后，发行人向其采购存量存货，期末存货余额大幅增长。

2021 年年末，发行人存货余额增加较多的产品主要系血管介入类、外科器械及其他医疗器械产品。结合上述产品的期后销售情况分析 2021 年期末存货大幅增长的合理性，具体如下：

单位：万元

产品类别	2021 年 12 月 31 日存货余额	相比上年末增长幅 度	2022 年实现销售周 期（月）
血管介入器械	39,627.91	154.10%	2.8
外科器械	47,212.80	316.45%	4.0
其他医疗器械	6,235.69	120.89%	3.4

如上表所示，发行人 2021 年年末的血管介入器械、外科器械及其他医疗器

械存货余额虽然增长幅度较大，但实现收入的周期符合发行人备货周期规律，即 90-180 天，因此期末存货余额增长具备合理性。

总体而言，发行人存货余额与业务规模均呈现快速增长趋势，存货余额的增长符合实际业务开展情况，与销售周期相匹配，增长具备合理性。

(二) 补充说明存货库龄情况，主要库存商品、发出商品的有效期，是否存在将要过期的存货及其处理情况，相应的存货跌价准备计提是否充分

1、存货库龄情况

报告期各期末，发行人存货的库龄结构情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30		2021.12.31	
	账面余额	占比	账面余额	占比
0-3 个月（含 3 个月）	85,281.03	55.11%	78,861.08	63.18%
3-6 个月（含 6 个月）	24,356.59	15.74%	26,638.22	21.34%
6-12 个月（含 12 个月）	35,289.06	22.81%	14,922.30	11.95%
1-2 年（含 2 年）	9,079.45	5.87%	3,995.34	3.20%
2-3 年（含 3 年）	594.58	0.38%	366.08	0.29%
3 年以上	137.71	0.09%	45.57	0.04%
合计	154,738.42	100.00%	124,828.59	100.00%

(续上表)

项目	2020.12.31		2019.12.31	
	账面余额	占比	账面余额	占比
0-3 个月（含 3 个月）	36,640.69	72.89%	31,337.78	81.40%
3-6 个月（含 6 个月）	5,050.52	10.05%	3,429.09	8.91%
6-12 个月（含 12 个月）	4,773.25	9.50%	2,428.87	6.31%
1-2 年（含 2 年）	3,591.46	7.15%	896.02	2.33%
2-3 年（含 3 年）	180.44	0.36%	405.71	1.05%
3 年以上	25.18	0.05%	—	—
合计	50,261.54	100.00%	38,497.47	100.00%

发行人存货库龄结构基本稳定，发行人存货库龄主要以 1 年以内为主，报告期各期末，发行人 1 年以内的存货余额占比分别为 96.62%、92.44%、96.47% 和 93.66%，库龄 1 年以上的存货主要系医疗设备等保存期限较长的品种。截至 2022 年 6 月 30 日，发行人库龄在 1-2 年（含 2 年）的存货占比为 5.86%，相较

2021 年末增长较大，主要原因系发行人外科器械部分产品线尚处于新产品市场开拓阶段，转销率相较成熟产品线较低，销量未能完全释放，截至 2022 年 9 月 30 日，该产品线期后实现销售比率为 38.75%。

2、主要库存商品、发出商品的有效期限情况，部分将要过期的存货处理情况，相应的存货跌价计提充分

发行人利用其研发的医疗器械信息化管理系统对存货采用原条码模式进行管理，同时可以实时查看发行人现存存货有效期情况，对于近效期产品，该系统会提前发出预警信号，发行人根据系统预警信号提前联系厂家，并在退换货额度范围内对存货进行退换货或协商补偿措施，对于已过效期，且超过与厂家合同约定的退换货额度的存货，发行人根据存货跌价计提会计政策全额计提存货跌价准备；对于未过效期的存货，发行人于资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

报告期各期末，发行人存货有效期情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30		2021.12.31	
	账面余额	占比	账面余额	占比
过效期	559.09	0.36%	638.70	0.51%
其中：退换货额度内或折价采购补偿的存货	462.61	0.30%	636.25	0.51%
3 个月以内	563.90	0.36%	578.30	0.46%
3 至 6 个月	1,867.82	1.21%	689.77	0.55%
6 个月至 1 年	9,970.89	6.44%	7,081.97	5.67%
1 年至 2 年	37,885.83	24.48%	36,674.29	29.38%
2 年至 5 年	46,878.06	30.30%	37,526.01	30.06%
5 年以上	57,012.83	36.85%	41,639.55	33.37%
合计	154,738.42	100.00%	124,828.59	100.00%

(续上表)

项目	2020.12.31		2019.12.31	
	账面余额	占比	账面余额	占比
过效期	826.08	1.64%	198.47	0.52%
其中：退换货额度内或折价采购补偿的存货	826.08	1.64 %	198.47	0.52%

项目	2020.12.31		2019.12.31	
	账面余额	占比	账面余额	占比
3个月以内	478.70	0.95%	135.28	0.35%
3至6个月	812.49	1.62%	672.19	1.75%
6个月至1年	3,737.84	7.44%	1,985.29	5.16%
1年至2年	19,311.96	38.42%	17,519.77	45.51%
2年至5年	12,086.73	24.05%	10,610.57	27.56%
5年以上	13,007.74	25.88%	7,375.90	19.15%
合计	50,261.54	100.00%	38,497.47	100.00%

发行人主要存货有效期集中在1年以上，报告期各期末，有效期在1年以上的存货余额占比分别为92.22%、88.35%、92.81%和91.63%；期末过效期存货余额占比分别为0.52%、1.64%、0.51%和0.36%，大部分过效期存货均在与厂家合同约定的退换货额度范围内或已协商补偿措施。

对于过效期且未超过厂家合同约定退换货额度或已协商补偿措施的部分存货，发行人不计提存货跌价准备，同时联系厂家及时办理退换货；对于超过厂家合同约定退换货额度的部分，发行人根据存货跌价准备计提政策全额计提存货跌价准备；对于未过效期的库存发行人于资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

综上所述，发行人存货跌价计提充分。

（三）补充说明“带量采购”等行业政策可能导致的价格下滑对存货价值的影响，供应商是否存在相关价格补偿机制及具体实施情况

带量采购政策下若相关产品中标带量采购，发行人可能会需要降低对下游客户的销售价格，发行人会与生产厂商协商降低采购价格，进而保障发行人作为渠道商的合理利润，若发行人未能及时将产品价格下降的影响向上游转移，发行人将存在盈利能力下降和存货发生减值的风险。

根据目前已经公布中标结果的国家组织的高值医用耗材产品“带量采购”情况，目前国家“带量采购”主要在冠脉支架产品、骨科关节产品，具体分析如下：

（1）冠脉支架产品国家级带量采购对发行人存货价值的影响

2020年10月，国家组织高值医用耗材集中采购办公室实施冠脉支架集中带量采购，2020年11月根据《关于公布国家组织冠脉支架集中带量采购中选结果的通知》各中标企业已开始实施中标价格。

发行人与供应商未约定价格补偿机制，发行人与供应商签订的合同中未对集中带量采购等偶发性事件进行约定，但按照商业惯例，供应商对发行人因政策变更导致的存货减值损失进行补偿。2021年，发行人涉及国家冠脉支架集中带量采购的存货均已由相应供应商通过开具增值税红字发票的方式，按照国家冠脉支架集中带量采购后的价格进行价格调整，2021年开始，发行人涉及国家冠脉支架集中带量采购的产品均已按照冠脉支架集中带量采购中标价为参考进行采购。

2021年末，发行人冠脉支架存货中，涉及国家冠脉支架集中带量采购的存货账面余额为8,971.01万元，占发行人全部存货账面余额的比例为7.19%，计提存货跌价准备0.32万元，主要系少数产品过期报损等因素所致。截至2022年6月30日，发行人冠脉支架存货中，涉及国家冠脉支架集中带量采购的存货账面余额为5,344.48万元，占发行人全部存货账面余额的比例为3.45%，计提存货跌价准备4.25万元，主要系少数产品过期报损等因素所致。综上，国家冠脉支架集中带量采购不会对发行人期末存货价值产生重大不利影响。

（2）骨科关节产品正式执行国家级带量采购预计对发行人存货价值的影响

2021年6月21日，国家组织高值医用耗材集中采购办公室正式发布《国家组织人工关节集中带量采购公告（第1号）》，人工关节的集中带量采购正式启动。2021年9月，国家人工关节的集中带量采购启动招标并公布中选结果，2022年3-5月，人工关节集中带量采购于采购联盟各地区陆续实施。

发行人存货中涉及本次国家人工关节集中带量采购的生产厂商为降低因集中带量采购导致的价格变动对销售渠道产生的不利影响，保证平台分销商的合理利润，通过退回产品后重新进行采购、开具增值税红字发票等方式对相关产品进行价格调整。

2021年末及2022年6月30日，发行人涉及本次国家人工关节集中带量采购的存货账面余额分别为1,248.15万元、1,376.67万元，占发行人全部存货账

面余额的比例为 1.00%、0.89%，无存货跌价准备，发行人存货不存在因集中带量采购导致减值的风险。

综上，发行人人工关节类产品库存未因本次国家集中带量采购产生重大的跌价风险。

（四）补充说明存货跌价准备计提政策，计提比例与同行业可比公司比较情况及差异原因与合理性，并结合“带量采购”政策影响、存货库龄、期后转销转回等分析存货跌价准备计提是否充分、谨慎，相关风险是否提示到位

1、存货跌价计提政策，计提比例与同行业可比公司比较情况及差异原因与合理性

（1）发行人存货跌价计提政策与同行业可比公司比较情况

发行人与同行业可比公司存货跌价准备计提政策对比情况如下：

公司简称	存货跌价准备计提政策
国药控股	存货按成本及可变现净值两者的较低者列报。成本以加权平均法确定。产成品及在产品的成本包括原材料、直接人工、其他直接成本和相关的间接生产费用（依据正常经营能力）。可变现净值为在日常经营活动中的估计销售价，减适用的变动销售费用
嘉事堂	于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。如果以前计提存货跌价准备的影响因素已经消失，使得存货的可变现净值高于其账面价值，则在原已计提的存货跌价准备金额内，将以前减记的金额予以恢复，转回的金额计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额。计提存货跌价准备时，按单个存货项目计提
九州通	可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益
国科恒泰	存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。资产负债表日，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。本公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备，资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回

公司简称	存货跌价准备计提政策
建发致新	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。对于直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益

发行人与同行业可比公司存货跌价具体计提方法对比情况如下：

公司简称	存货跌价准备具体计提方法
国科恒泰	(1) 公司存货按照产品有效期限分为效期内存货和过效期存货，在每个资产负债表日分别对其进行减值测试。 (2) 公司与供应商在签订采购合同时，一般会约定近效期、过效期存货的退换货条款。因而，对于已经过效期的存货，公司分产品线将过效期存货余额与公司尚未使用的退换货额度进行比较，对于过效期且余额超过当期尚未使用的退换货额度的存货，全额计提存货跌价准备。 (3) 对于有效期内的存货，公司按照成本与可变现净值孰低计量。
建发致新	(1) 对于已过效期且无法退换货的库存，全额计提存货跌价准备。 (2) 对于未过效期的库存公司于资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

经对比，发行人存货跌价计提政策与同行业可比公司不存在显著差异。

(2) 发行人存货跌价准备计提比例与同行业可比公司差异原因及合理性

发行人与同行业可比公司存货跌价准备计提对比情况如下：

公司简称	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
国药控股	—	0.45%	0.50%	0.44%
嘉事堂	0.73%	1.64%	3.67%	0.90%
九州通	0.30%	0.36%	0.33%	0.15%
国科恒泰	0.79%	0.81%	0.88%	0.34%
行业平均值	0.61%	0.82%	1.35%	0.46%
建发致新	1.61%	1.52%	2.29%	1.08%

报告期各期末，发行人存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司平均值，但整体处于同行业可比公司范围内，存货跌价准备计提充分，与同行业可比公司不存在显著差异。

2、根据“带量采购”政策影响、存货库龄、期后转销转回情况，发行人存货

跌价准备计提充分、谨慎

(1) “带量采购”政策影响

具体参见“审核问询函问题二十一”之“(三)补充说明“带量采购”等行业政策可能导致的价格下滑对存货价值的影响，供应商是否存在相关价格补偿机制及具体实施情况”之回复。

(2) 存货库龄情况

具体参见“审核问询函问题二十一”之“(二)补充说明存货库龄情况，主要库存商品、发出商品的有效期，是否存在将要过期的存货及其处理情况，相应的存货跌价准备计提是否充分”之回复。

(3) 各类别存货的期后转销转回情况

①2022年6月30日存货期后结转情况

产品类别	存货期后结转比例（截至2022/9/30）	
	1年以内 ^注	合计
血管介入器械	19.21%	19.21%
外科器械	29.22%	29.22%
医疗设备	33.26%	33.26%
检验试剂（IVD）	20.74%	20.74%
其他医疗器械	39.54%	39.54%
整体期后结转比例	30.00%	30.00%

注：上表1年以内指2022年6月30日的存货在期后1年以内（即2022年7月1日至2023年6月30日期间）的结转比例，1-2年指在期后1-2年以内（即2023年7月1日至2024年6月30日期间）结转的比例，以此类推，下同。

②2021年末存货期后结转情况

产品类别	存货期后结转比例（截至2022/9/30）	
	1年以内	合计
血管介入器械	98.52%	98.52%
外科器械	96.94%	96.94%
医疗设备	94.82%	94.82%
检验试剂（IVD）	99.99%	99.99%
其他医疗器械	92.46%	92.46%
整体期后结转比例	97.05%	97.05%

③2020 年末存货期后结转情况

产品类别	存货期后结转比例（截至 2022/9/30）		
	1 年以内	1 年以上	合计
血管介入器械	92.47%	7.16%	99.63%
外科器械	90.37%	8.11%	98.48%
医疗设备	90.48%	9.52%	100.00%
检验试剂（IVD）	91.63%	8.37%	100.00%
其他医疗器械	90.76%	9.21%	99.97%
整体期后结转比例	91.23%	8.31%	99.54%

④2019 年末存货期后结转情况

产品类别	存货期后结转比例（截至 2022/9/30）			
	1 年以内	1-2 年	2 年以上	合计
血管介入器械	93.11%	6.24%	0.62%	99.97%
外科器械	88.72%	6.52%	3.79%	99.03%
医疗设备	79.51%	20.46%	0.03%	100.00%
检验试剂（IVD）	98.81%	1.19%	0.00%	100.00%
其他医疗器械	90.40%	5.96%	3.64%	100.00%
整体期后结转比例	90.14%	8.79%	0.93%	99.86%

除 2019 年末医疗设备在期后 1 年以内结转的比例较低以外，发行人报告期各期末存货在 1 年以内结转比例均超过 85%，截至 2022 年 9 月 30 日，结转比例均已超过 95%，不存在大额的长期未结转或结转较慢的存货。

④存货跌价准备转销转回情况

单位：万元

科目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	计提	转销	计提	转销	计提	转销	计提/合并增加	转销
库存商品	983.36	501.44	1,173.30	780.16	764.89	302.23	356.15	—
发出商品	392.66	281.35	648.01	298.56	312.05	41.89	61.15	—
合计	1,376.02	782.79	1,821.31	1,078.72	1,076.94	344.12	417.30	—

对于已计提存货跌价准备的存货，实现销售时转销相应的存货跌价准备，报告期内，发行人存货跌价转销金额分别为 0 万元、344.12 万元、1,078.72 万元和 782.79 万元，发行人不存在存货跌价准备转回的情况。

综上所述，报告期内，发行人已严格按照存货跌价准备计提政策进行存货

跌价准备的计提，发行人存货跌价准备计提充分、合理，相关风险已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、行业政策变动的风险”之“（二）集中带量采购的政策风险”以及“三、财务风险”之“（三）存货减值的风险”中披露如下：

“（二）集中带量采购的政策风险

2019年，国务院办公厅和国务院深化医药卫生体制改革领导小组相继印发《治理高值医用耗材改革方案》和《关于以药品集中采购和使用为突破口进一步深化医药卫生体制改革的若干政策措施》，旨在逐步将高值医用耗材纳入集中采购范围，进一步降低产品入院价格，以减轻医保支付压力及患者负担。2020年10月国家组织高值医用耗材联合采购办公室发布《国家组织冠脉支架集中带量采购文件（GH-HD2020-1）》，于2021年1月起实施。2021年9月，国采办公室正式公布《关于公布国家组织人工关节集中带量采购中选结果的通知》，于2022年4月起实施。除国家级集中采购外，江苏省、安徽省、福建省、青海省、重庆市、贵州省、云南省、河南省等多个省市已针对骨科器械、吻合器等多种产品实施了多轮带量采购。

以发行人纳入全国集采的冠脉支架产品为例，报告期内，发行人冠脉支架产品销售数量分别为29.42万条、32.99万条、47.41万条和26.09万条，实现的营业收入分别为196,035.36万元、191,633.55万元、41,368.04万元和21,124.07万元，实现毛利额分别为14,076.59万元、9,644.81万元、3,762.72万元和1,403.76万元。尽管公司冠脉支架产品销售数量上升趋势明显，但因产品单价降幅较高，销售数量上升无法弥补降价所带来的影响，导致公司冠脉支架产品的收入及盈利能力有所下降。

若未来发行人经营的其他产品中标集中带量采购且降价幅度过高，则可能降低公司该产品的销售收入与毛利额，若未来集中带量采购范围进一步扩大，将对公司现有经营产品带来不利影响。

（三）存货减值的风险

因医疗市场的特殊性，流通企业的仓储及配送既要满足终端医疗机构及时性、不确定性及多样性的需要，也要应对生产厂商的生产周期性，而公司作为

生产厂商在授权区域内的平台分销商，公司需维持一定的安全库存量，这对公司的资本实力和库存管理能力提出了较高要求。同时，医疗器械效期管理，尤其是高值医用耗材的效期管理较一般商品更为严格，超过效期的医疗器械必须予以销毁。

报告期内，公司存货跌价损失分别为-27.37万元、-1,076.95万元、-1,821.31万元和-1,247.44万元，存货跌价损失逐年上升，主要系存货余额逐年增加，相应计提的跌价准备所致。基于上述固有的行业、产品特性，公司与存货相关的风险主要包括期末存货余额较高带来的减值风险及可能引致的流动性资金短缺的风险。”

二、申报会计师核查意见

（一）核查过程

1、了解与存货采购、存货盘点、存货跌价准备相关的内控制度，进行穿行测试和控制测试，评价相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

2、访谈发行人的采购负责人以及销售负责人，了解采购模式、销售模式、备货政策和存货管理政策，了解产品采购周期和销售周期；

3、对发行人报告期期末的存货进行监盘和抽盘，盘点过程中关注存货品质、效期状态，核查存货实物的效期与信息系统中记录效期的一致性；

4、获取发行人报告期各期末存货明细表，分析发行人存货结构的合理性、存货余额变动的原因，并计算存货周转率；

5、获取发行人的收入成本明细表，分析存货余额与各期收入变动情况，检查比例变动的合理性；

6、根据出入库明细表的采购入库日期，计算期末库存的库龄情况，访谈发行人的相关业务负责人，了解部分产品库龄在一年以上的合理性；

7、抽样检查采购订单、供应商随货同行单、入库单、发票、付款单据等一系列采购资料，核查供应商随货同行单上所列产品的到期日与发行人信息系统记录的效期的一致性；

8、获取与发行人主要退换货产品相关的退换货协议，检查相关退换货条款，

核查是否存在退换货额度限制，是否存在已过效期且无法退换货的情况，同时检查近效期产品是否存在重大减值风险；

9、获取存货跌价明细表、存货跌价准备测算过程，了解发行人的存货跌价准备计提政策，获取并检查管理层关于存货跌价准备的计提方法和相关假设，评价管理层关于存货跌价准备计提政策和计提方法的合理性，复核报告期各期末存货减值测试的过程，评估其准确性及合理性；

10、查阅同行业可比公司的存货跌价准备计提情况，了解同行业可比公司存货跌价准备计提的具体方法，并与发行人进行比较分析，评估发行人存货跌价准备计提方法是否符合行业惯例；

11、获取发行人报告期各期末存货的期后销售明细，分析期末存货的期后销售情况是否正常，分析以前年度计提的存货跌价准备在本期的变动情况，分析存货跌价准备的计提是否充分。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期各期末存货结构与销售情况、各模式的销售周期具有匹配性，符合公司经营实际情况；

2、报告期内，发行人存货库龄主要以 1 年以内为主，库龄 1 年以上的存货主要是医疗设备等保存期限较长的品种，部分存货库龄较长具有合理性；

3、截至报告期期末，发行人 3 个月以内将要过期的存货金额占比较低。发行人主要的近效期产品已与上游供应商签订相关退换货协议或取得相关承诺，发行人的近效期产品不存在重大减值风险，发行人对该类近效期产品按照可变现净值与账面价值孰低计量，发行人的存货跌价准备计提充分；

4、发行人按照成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备，存货跌价准备计提与同行业可比公司之间不存在重大差异，存货跌价准备计提充分。

问题 22 关于商誉

申报文件显示：

报告期各期末，公司商誉分别为 4,357.29 万元、3,730.86 万元和 3,730.86 万元。商誉形成主要是非同一控制下收购北京中天、福建致康、山东致新和四川致新控股权所致。2020 年公司对收购四川致新及山东致新形成的商誉全额计提商誉减值准备。

请发行人补充说明商誉确认及商誉减值测试的过程、依据和结论，相关参数估计及依据是否合理，仅在 2020 年计提商誉减值准备是否谨慎、合理。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并就发行人商誉是否存在减值风险发表明确意见。

一、发行人回复

1、发行人报告期内存续商誉的确认过程与减值情况

单位：万元

被购买方名称	股权取得时点	收购日股权取得成本	股权取得比例 (%)	被购买方于购买日可辨认资产、负债
四川致新	2018/11/30	921.48	51.25	575.71
福建致康	2019/1/1	3,432.93	51.00	1,429.42
北京中天	2019/1/2	1,200.00	100.00	168.31
山东致新	2020/6/30	1,323.91	100.00	1,079.15

(续上表)

被购买方名称	商誉金额	商誉是否减值	发生减值时间	商誉减值金额
四川致新	626.43	是	2020 年	626.43
福建致康	2,699.18	否	不适用	不适用
北京中天	1,031.69	否	不适用	不适用
山东致新	244.76	是	2020 年	244.76

2、说明商誉减值测试过程、依据及结论

发行人采用预计未来现金流现值的方法计算资产组的可收回金额，按未来五年详细预测期和后续预测期对相关资产组未来现金流量进行预计，详细预测期的预计未来现金流量基于公司管理层制定的商业计划确定；后续预测期采用的现金流量增长率预计为零。在预计未来现金流量时使用的其他关键假设还有

毛利率和收入增长率。在确定折现率时，以加权平均资本成本为依据。

发行人对于资产组的认定方法为商誉被分摊至预计从企业合并的协同效应中受益的资产组，该资产组与购买日及以前年度商誉减值测试时所确定的资产组一致，包括组成资产组的固定资产、使用权资产、无形资产、长期待摊费用等经营性资产。与资产组或者资产组组合相关的减值损失，先抵减分摊至该资产组或者资产组组合中商誉的账面价值，再根据资产组或者资产组组合中除商誉之外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值。

发行人商誉减值测试过程及结果如下：

(1) 2022年6月

单位：万元

项目	北京中天	福建致康
商誉账面原值 (A)	1,031.69	2,699.18
包含商誉的资产组公允价值 (B)	1,042.60	6,057.75
资产组可收回金额 (C)	2,000.00	6,100.00
资产组发生的减值损失 (D=B-C)	—	—
持股比例 (E)	100.00%	51.00%
应计提的商誉减值损失 (F=D*E 与 A 孰小值)	—	—
以前年度已计提的商誉减值损失 (G)	—	—
当期应计提的商誉价值损失 (H=F-G)	—	—

注 1：发行人已于 2020 年将收购四川致新及山东致新形成的商誉全额计提商誉减值准备，故 2021 不再对此两项商誉进行商誉减值测试

注 2：发行人聘请上海东洲资产评估有限公司对包含上述商誉的资产组的预计未来现金流量进行复核并出具《上海建发致新医疗科技集团股份有限公司拟对合并北京致新中天供应链管理有限公司形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可回收价值》(东洲评报字【2022】第 2150 号)及《上海建发致新医疗科技集团股份有限公司拟对合并福建致康医疗供应链管理有限公司形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可回收价值》(东洲评报字【2022】第 2149 号)

(2) 2021 年

单位：万元

项目	北京中天	福建致康
商誉账面原值 (A)	1,031.69	2,699.18
包含商誉的资产组公允价值 (B)	1,062.40	5,959.57
资产组可收回金额 (C)	2,910.00	7,000.00
资产组发生的减值损失 (D=B-C)	—	—

项目	北京中天	福建致康
持股比例 (E)	100.00%	51.00%
应计提的商誉减值损失 (F=D*E 与 A 孰小值)	—	—
以前年度已计提的商誉减值损失 (G)	—	—
当期应计提的商誉价值损失 (H=F-G)	—	—

注 1：发行人已于 2020 年将收购四川致新及山东致新形成的商誉全额计提商誉减值准备，故 2021 不再对此两项商誉进行商誉减值测试

注 2：发行人聘请上海东洲资产评估有限公司对包含上述商誉的资产组的预计未来现金流量进行复核并出具《上海致新医疗供应链管理股份有限公司拟对合并北京致新中天供应链管理有限公司形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可回收价值资产评估报告》（东洲评报字【2022】第 0356 号）及《上海致新医疗供应链管理股份有限公司拟对合并福建致康医疗供应链管理股份有限公司形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可回收价值资产评估报告》（东洲评报字【2022】第 0355 号）

(3) 2020 年

单位：万元

项目	四川致新	北京中天	福建致康	山东致新
商誉账面原值 (A)	626.43	1,031.69	2,699.18	244.76
包含商誉的资产组公允价值 (B)	1,223.14	1,032.23	5,374.31	245.58
资产组可收回金额 (C)	0.80	3,400.00	5,380.00	0.70
资产组发生的减值损失 (D=B-C)	1,222.34	—	—	244.88
持股比例 (E)	51.25%	100.00%	51.00%	100.00%
应计提的商誉减值损失 (F=D*E 与 A 孰小值)	626.43	—	—	244.76
以前年度已计提的商誉减值损失 (G)	—	—	—	—
当期应计提的商誉价值损失 (H=F-G)	626.43	—	—	244.76

注：发行人聘请上海东洲资产评估有限公司对包含上述商誉的资产组的预计未来现金流量进行复核并出具《上海致新医疗供应链管理股份有限公司拟对合并四川致新康德医疗供应链管理股份有限公司形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可回收价值资产评估报告》（东洲评报字【2022】第 0357 号）、《上海致新医疗供应链管理股份有限公司拟对合并北京致新中天供应链管理有限公司形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可回收价值资产评估报告》（东洲评报字【2022】第 0356 号）、《上海致新医疗供应链管理股份有限公司拟对合并福建致康医疗供应链管理股份有限公司形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可回收价值资产评估报告》（东洲评报字【2022】第 0355 号）及《上海致新医疗供应链管理股份有限公司拟对合并山东致新医疗供应链管理股份有限公司形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可回收价值资产评估报告》（东洲评报字【2022】第 0358 号）

(4) 2019 年

单位：万元

项目	四川致新	北京中天	福建致康
商誉账面原值 (A)	626.43	1,031.69	2,699.18
包含商誉的资产组公允价值 (B)	1,172.52	1,032.71	5,210.69
资产组可收回金额 (C)	1,570.00	1,150.00	5,290.00
资产组发生的减值损失 (D=B-C)	—	—	—
持股比例 (E)	51.25%	100.00%	51.00%

项目	四川致新	北京中天	福建致康
商誉账面原值 (A)	626.43	1,031.69	2,699.18
应计提的商誉减值损失 (F=D*E 与 A 孰小值)	—	—	—
以前年度已计提的商誉减值损失 (G)	—	—	—
当期应计提的商誉价值损失 (H=F-G)	—	—	—

注：发行人聘请上海东洲资产评估有限公司对包含上述商誉的资产组的预计未来现金流量进行复核并出具《上海致新医疗供应链管理股份有限公司拟对合并四川致新康德医疗供应链管理有限公司形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可回收价值资产评估报告》（东洲评报字【2020】第 0375 号）、《上海致新医疗供应链管理股份有限公司拟对合并北京致新中天供应链管理有限公司形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可回收价值资产评估报告》（东洲评报字【2020】第 0377 号）及《上海致新医疗供应链管理股份有限公司拟对合并福建致康医疗供应链管理有限公司形成的商誉进行减值测试所涉及的资产组可回收价值资产评估报告》（东洲评报字【2020】第 0376 号）

3、相关参数估计及依据是否合理

(1) 未来预测、收益期限的确定

依据《企业会计准则第 8 号—资产减值》规定，建立在预算或者预测基础上的预计现金流量最多涵盖 5 年，公司管理层如能证明更长的期间是合理的，可以涵盖更长的期间。

发行人对资产组未来 5 年各年的现金流量进行了预测，并认为现有的管理模式、行业经验、销售渠道、产品更新能力等与商誉相关的其他可辨认资产可以持续发挥作用，其他资产可以通过简单更新或追加的方式延长使用寿命，包含商誉的资产组预计 5 年后达到稳定并保持，实现永续经营。该财务预算得到了企业管理层批准。

(2) 折现率的确定

依据《企业会计准则第 8 号—资产减值》规定，在资产减值测试中估算资产预计未来现金流量现值时所使用的折现率是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。如果用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率。

发行人先根据加权平均资本成本（WACC）计算得出税后口径的折现率，然后将其调整为税前的折现率，以便于与资产组的未来现金流量的预测基础相一致。

△计算加权平均资本成本(WACC)，即即股权期望报酬率和经所得税调整后

的债权期望报酬率的加权平均值，基本公式为：

$$WACC = R_d \times (1 - T) \times W_d + R_e \times W_e$$

其中： R_d ：债权期望报酬率；

R_e ：股权期望报酬率；

W_d ：债务资本在资本结构中的百分比；

W_e ：权益资本在资本结构中的百分比；

T ：为公司有效的所得税税率。

股权期望报酬率采用资本资产定价修正模型（CAPM）来确定，计算公式为：

$$R_e = R_f + \beta_e \times MRP + \varepsilon$$

式中： R_f ：无风险利率；

MRP ：市场风险溢价；

ε ：特定风险报酬率；

β_e ：评估对象权益资本的预期市场风险系数；

$$\beta_e = \beta_t \times \left(1 + (1 - t) \times \frac{D}{E} \right)$$

式中： β_t 为可比公司的预期无杠杆市场风险系数；

D、E：分别为可比公司的债务资本与权益资本。

i) 无风险利率 R_f 的确定：根据国内外的行业研究结果，并结合中评协发布的《资产评估专家指引第12号—收益法评估企业价值中折现率的测算》的要求，本次无风险利率选择最新的十年期中国国债收益率均值计算。数据来源为中评协网上发布的、由“中央国债登记结算公司(CCDC)”提供的《中国国债收益率曲线》。

国债收益率曲线是用来描述各个期限国债与相应利率水平的曲线。中国国债收益率曲线是以在中国大陆发行的人民币国债市场利率为基础编制的曲线。

考虑到十年期国债收益每个工作日都有发布，为了避免短期市场情绪波动

对取值的影响，结合本公司的技术规范，按照最新一个完整季度的均值计算，每季度更新一次，本次取值为 2.90%。

ii) 市场风险溢价 (MRP, 即 $R_m - R_f$) 的计算：市场风险溢价是指投资者对与整体市场平均风险相同的股权投资所要求的预期超额收益，即超过无风险利率的风险补偿。市场风险溢价通常可以利用市场的历史风险溢价数据进行测算。我们利用中国证券市场指数的历史风险溢价数据计算得到市场风险溢价。

R_m 的计算：根据中国证券市场指数计算收益率。

指数选择：根据中评协发布的《资产评估专家指引第 12 号—收益法评估企业价值中折现率的测算》，同时考虑到沪深 300 全收益指数因为修正了样本股分红派息因而比沪深 300 指数在计算收益率时相对更为准确，发行人选用了沪深 300 全收益指数计算收益率。基期指数为 1,000 点，时间为 2004 年 12 月 31 日。

时间跨度：计算时间段为 2005 年 1 月截至基准日前一年年末。

数据频率：周。考虑到中国的资本市场存续至今为 30 年左右，指数波动较大，如果简单按照周收盘指数计算，则会导致收益率波动较大而无参考意义。我们按照周收盘价之前交易日 200 周均值计算（不足 200 周的按照自指数发布周开始计算均值）获得年化收益率。

年化收益率平均方法：发行人计算分析了算数和几何两种平均年化收益率，最终选取几何平均年化收益率。

R_f 的计算：无风险利率采用同期的十年期国债到期收益率（数据来源同前）。和指数收益率对应，采用当年完整年度的均值计算。

市场风险溢价 (MRP, $R_m - R_f$) 的计算：通过上述计算得出了各年度的中国市场风险溢价基础数据。考虑到当前我国经济正在从高速增长阶段转向高质量发展阶段，增速逐渐趋缓，因此采用最近 5 年均值计算 MRP 数值。

iii) 贝塔值 (β 系数) 的确定：该系数是衡量发行人相对于资本市场整体回报的风险溢价程度，也用来衡量个别股票受包括股市价格变动在内的整个经济环境影响程度的指标。由于发行人目前为非上市公司，一般情况下难以直接对其测算出该系数指标值，故本次通过选定与发行人处于同行业的可比上市公

司于基准日的 β 系数（即 β^t ）指标平均值作为参照。

iv) 特定风险报酬率 ε 的确定：综合考虑发行人的风险特征、企业规模、业务模式、所处经营阶段、核心竞争力、主要客户及供应商依赖等因素及与所选择的可比上市公司的差异确定。

vii) 债权期望报酬率 R_d 的确定：债权期望报酬率选取全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率（LPR）-5 年期贷款利率。

viii) 资本结构的确定：参照《国际会计准则第 36 号—资产减值》“折现率独立于企业的资本结构以及为购买资产所采用的筹资方式、因为预期从资产中获得的未来现金流量独立于企业购买资产所采用的筹资方式。”“本次采用目标资本结构。

依据国际会计准则 IAS36 BCZ85 列示，“理论上，只要税前折现率是以税后折现率为基础加以调整得出的，以反映未来纳税现金流量的时间和特定金额，采用税后折现率折现税后现金流量的结果与采用税前折现率折现税前现金流量的结果应当是相同的。”基于上述国际会计准则原则，本次通过对税后折现率（WACC）采用单变量求解的方法计算出税前折现率：

$$\sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+r)^i} + \frac{F_n \times (1+g)}{(r-g) \times (1+r)^n} = \sum_{i=1}^n \frac{F_{t_i}}{(1+r_t)^i} + \frac{F_{t_n} \times (1+g)}{(r_t-g) \times (1+r_t)^n}$$

式中： F_i ：第 i 年的税前现金流量；

r ：税前折现率；

F_{t_i} ：第 i 年的税后现金流量；

r_t ：税后折现率。

（3）永续增长率的确定

依据《企业会计准则第 8 号—资产减值》规定，预计资产的未来现金流量，应当以经企业管理层批准的最近财务预算或者预测数据，以及该预算或者预测期之后年份稳定的或者递减的增长率为基础。企业管理层如能证明递增的增长率是合理的，可以以递增的增长率为基础。

发行人根据经营的产品、市场、所处的行业或者所在国家或者地区的长期

平均增长率，不再考虑永续增长率。

(4) 营业收入、营业成本以及期间费用的确定

i) 营业收入：以历史营业收入为基础，结合发行人的发展规划、市场环境等因素预测未来营业收入，永续期间保持稳定。

ii) 营业成本：以历史毛利率为基础，结合发行人的发展规划、市场环境等因素预测未来期间业务毛利率，预计未来期间毛利率区间为 4.50%-9.00%，并以此推算未来营业成本，永续期间保持稳定。

iii) 期间费用：以历史期间费用率为基础，结合发行人的发展规划、市场环境、内部管理等因素预测未来期间费用水平，永续期间保持稳定。

综上所述，发行人关于商誉减值测算所选取的相关参数估计以及依据合理。

4、仅在 2020 年计提商誉减值准备谨慎、合理

发行人依据上述的商誉减值测试方法及相关参数的确定原则，完成商誉减值测算。截至 2019 年 12 月 31 日，发行人不存在商誉减值情况；截至 2020 年 12 月 31 日，发行人收购四川致新及山东致新形成的商誉存在明显减值迹象，发行人依据商誉减值测算结果全额计提商誉减值准备；截至 2021 年 12 月 31 日，发行人不存在新增的商誉减值情况（山东致新及四川致新商誉已于 2020 年全额计提商誉减值准备，依据《企业会计准则》相关规定不予以转回）。

发行人收购四川致新与山东致新形成的商誉于 2020 年发生减值主要系：

(1) 发行人于 2018 年 12 月开始控制四川致新。2019 年至 2020 年上半年期间，四川致新经营情况良好，效益表现良好。2020 年下半年，发行人管理层注意到四川省内医疗器械流通行业竞争激烈，且发行人重要供应商四川欧韵佳商贸有限公司所供应产品的采购价上涨，利润空间将进一步压缩，预计未来可预测期间的效益不及收购时的预期。发行人聘请评估机构对四川致新截至 2020 年末的商誉价值进行了减值测试，并按照减值测试结果计提了商誉减值准备。

(2) 发行人于 2020 年 6 月开始控制山东致新，2020 年末发行人管理层注意到，随着原股东的退出，山东致新经营的产品线有所减少，重要客户山东省千佛山医院、菏泽市立医院的业务量明显下降，效益呈现下滑趋势。考虑到山东省内医疗器械流通市场竞争严峻，存在较多知名医疗器械流通公司，因此发行人管理层预计在未来可预测期间的效益不及收购时的预期。发行人聘请评估

机构对山东致新截至 2020 年末的商誉价值进行了减值测试，并按照减值测试结果计提了商誉减值准备。

报告期内，北京中天与福建致康经营情况较为良好，具体表现为销售规模增长且毛利率水平稳定。2022 年上半年，北京中天净利润呈现下降趋势，主要系本期供应商改变返利折返形式，未在合同协议中明确约定。截至 2022 年 6 月 30 日，供应商与公司尚未结算期间返利，公司基于谨慎性原则未确认。发行人管理层预计未来期间业务规模将进一步扩张，不存在商誉减值迹象，故未计提商誉减值准备。报告期内，北京中天与福建致康的主要经营数据列示如下：

单位：万元

核算主体	主营业务	报表科目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
北京中天	医疗耗材 分销	营业收入	7,595.98	19,070.11	16,311.68	11,756.41
		净利润	68.40	1,201.44	634.03	505.43
福建致康	医疗耗材 直销	营业收入	14,452.68	28,369.63	23,690.43	15,263.22
		净利润	154.99	342.34	431.88	184.82

综上所述，发行人仅在 2020 年计提商誉减值准备谨慎且合理。

二、申报会计师核查意见

（一）核查过程

1、了解发行人与商誉相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、访谈发行人的管理层，了解收购背景、收购对价的确定过程；查阅收购时的股权收购协议、资产评估报告、审计报告、董事会决议、被收购公司的设立协议等，复核商誉确认是否符合《企业会计准则》要求；

3、访谈发行人的财务负责人，了解商誉减值测试方法，判断是否复核《企业会计准则》相关要求以及《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的要求；

4、获取评估师出具的被并购主体的评估报告，查阅购买日合并对价分摊报告；评价估值模型、使用的关键假设及相关参数的合理性；评价管理层聘请的评估师的胜任能力、专业素质和客观性；

5、结合发行人历史经营数据，复核管理层对未来现金流量现值的预测，判断合理性；

6、查阅报告期各期发行人所聘请专业评估机构出具的商誉减值测试报告，复核商誉减值测试是否恰当，以及账务处理是否符合《企业会计准则》要求。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人收购四川致新、福建致康、北京中天、山东致新时均经过公司内部恰当审批，同时聘请审计机构、资产评估机构对拟收购的公司进行了财务报表审计、股东全部权益评估并分别出具审计报告与评估报告；发行人按照购买日的合并成本大于企业合并中取得的被购买方可辨认资产、负债公允价值的差额确认为商誉，商誉的初始确认符合《企业会计准则》相关要求；

2、发行人的减值测试方法符合《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的要求，与商誉有关的资产或资产组的划分和认定、具体减值测试方法和重要参数选择合理；发行人聘请上海东洲资产评估有限公司对其报告期期末的商誉进行评估并出具相关评估报告，评估结论公允、合理；发行人已按照审批通过的商誉减值测试表及相关评估报告对存在减值的商誉进行了相应账务处理，商誉的计量符合《企业会计准则》相关要求。

问题 23 关于经营活动现金流

申报文件显示：

(1) 报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 40,302.27 万元、-120.15 万元和-73,297.16 万元，经营活动现金流逐步下降。

(2) 报告期内，公司流动比率低于可比公司均值，资产负债率高于可比公司均值。

请发行人：

(1) 结合收入、应收账款等变化情况，补充说明报告期内公司经营活动产生的现金流量净额由正转负的原因及合理性，现金流为负的趋势是否可能持续；

(2) 结合公司偿债能力变动情况，分析现金流紧张是否可能对公司持续经营能力产生重大不利影响，并充分提示相关风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复

(一) 结合收入、应收账款等变化情况，补充说明报告期内公司经营活动产生的现金流量净额由正转负的原因及合理性，现金流为负的趋势是否可能持续

1、报告期内发行人经营活动产生的现金流量净额由正转负的原因及合理性

报告期内，发行人营业收入、应收账款与销售商品、提供劳务收到的现金变动情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30 /2022年 1-6 月	2021.12.31 /2021 年度	2020.12.31 /2020 年度	2019.12.31 /2019 年度
营业收入金额	548,462.33	1,002,436.59	854,230.73	694,072.53
营业收入变动比 (%)	9.43	17.35	23.08	不适用
应收票据、应收账款及应收款项融资账面余额	534,341.98	520,510.98	549,496.51	438,106.20
应收票据、应收账款及应收款项融资变动比 (%)	2.66	-5.27	25.43	不适用
销售商品、提供劳务收到的现金	609,166.36	1,170,037.16	881,045.18	717,916.92
销售商品、提供劳务收到的现	4.13	32.80	22.72	不适用

项目	2022.6.30 /2022年1-6月	2021.12.31 /2021年度	2020.12.31 /2020年度	2019.12.31 /2019年度
金变动比(%)				

注：营业收入变动比以及销售商品、提供劳务收到的现金变动比换算为全年金额计算。

报告期内，发行人销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
销售商品、提供劳务收到的现金(B)	609,166.36	1,170,037.16	881,045.18	717,916.92
营业收入(A)	548,462.33	1,002,436.59	854,230.73	694,072.53
销售收款比(B/A)	111.07%	116.72%	103.14%	103.44%

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比例分别为103.44%、103.14%、116.72%和111.07%，公司业务快速扩张下销售收现率依然维持较好水平，主要得益于公司分销业务占比逐年上升，在分销业务下公司主要采用先款后货的结算模式，资金回笼较快。2021年公司销售收款比上升主要系当年国内疫情有所好转，直销医院客户回款变好所致。

发行人营业成本、存货、应付账款与购买商品、接受劳务支付的现金变动情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30 /2022年1-6月	2021.12.31 /2021年度	2020.12.31 /2020年度	2019.12.31 /2019年度
营业成本	509,155.15	932,112.33	801,945.21	647,333.34
营业成本变动比(%)	9.25	16.23	23.88	不适用
存货账面余额	154,738.42	124,828.59	50,261.54	38,497.47
存货变动比(%)	23.96	148.36	30.56	不适用
应付票据及应付账款账面余额	472,476.23	482,411.79	502,254.50	420,427.44
应付票据及应付账款变动比(%)	-2.06	-3.95	19.46	不适用
购买商品、接受劳务支付的现金	627,452.85	1,172,488.20	864,149.62	672,128.70
购买商品、接受劳务支付的现金变动比(%)	7.03	35.68	28.57	不适用

注：营业成本变动比以及购买商品、接受劳务支付的现金变动比换算为全年金额计算

发行人购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本比如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
购买商品、接受劳务支付的	627,452.85	1,172,488.20	864,149.62	672,128.70

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
现金 (B)				
营业成本 (A)	509,155.15	932,112.33	801,945.21	647,333.34
采购付款比 (B/A)	123.23%	125.79%	107.76%	103.83%

随着业务快速发展，报告期内公司直接获得生产厂商授权的品牌和产品线数量持续增加，业务区域也大幅扩张，在销售收入增长的同时，出于业务发展和市场战略布局考虑，为了支撑销售业务的持续快速增长，满足未来预计销售的需求，公司的存货储备量逐年增长，报告期各期末，公司存货余额分别为 38,497.47 万元、50,261.54 万元、124,828.59 万元和 154,738.42 万元。存货的逐年增长，使得购买商品、接受劳务支付的现金逐年增加。

总体来说，发行人销售商品、提供劳务收到的现金与当期营业收入、应收账款变动基本匹配，对外支付的采购货款、职工薪酬和税金等现金流出符合公司经营状况。现阶段，发行人的分销业务增速明显，所需采购资金较高，经营活动产生的现金流净额由正转负具备合理性。

2、现金流为负的应对措施

发行人为缓解现金流为负的压力，制定了如下措施：

(1) 发行人制定了合理的资金使用计划，综合运用银行借款、票据结算等多种融资手段，进行融资安排、优化融资结构，定期监控短期和中长期的流动资金需求，以确保维持充裕的流动资金储备。同时，发行人将积极与商业银行进行沟通，并取得银行授信；

(2) 分销模式下，发行人主要采取先收款后发货的销售结算政策；直销模式下，发行人合作的客户主要是公立医院，具有较高信用等级。发行人将持续开发优质客户及与现有主要客户继续保持良好的合作关系，加强应收账款回款管理，确保公司经营活动产生的现金流入持续、稳定。

(3) 发行人建立了高效的存货信息化管理制度，通过提升产品精准配送效率、优化存货的进销存管理以缩短库存周期，努力提高存货周转速度，降低流动性资金短缺风险；

(4) 发行人拟通过本次发行募集资金用于补充流动资金，能够有效补充公

司经营所需资金。

综上，随着发行人相关措施的有效运行，现金流为负的情况预计将有所缓解。

（二）结合公司偿债能力变动情况，分析现金流紧张是否可能对公司持续经营能力产生重大不利影响，并充分提示相关风险

报告期各期末，发行人合并口径的资产负债率分别为 78.70%、82.43%、86.94%和 87.59%，流动比率分别为 1.24、1.19、1.14 和 1.14，速动比率分别为 1.15、1.10、0.95 和 0.92。发行人资产负债率逐年增大，流动比率和速动比率逐步下降，主要系报告期内发行人分销业务规模持续扩大，所需采购资金增加较多，发行人通过金融机构借款的筹资方式来解决短期内流动资金不足的问题，因此负债比例有所提高。

2021 年末，发行人未受限的货币资金、可支配商业汇票、未受限应收账款账面余额情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31	备注
未受限的货币资金	54,362.36	库存现金和可随时用于支付的银行存款
未受限的应收账款	494,123.81	不包含已质押的应收账款
可支配的商业汇票	26,029.14	不包含已质押、已背书或贴现但未终止确认的商业汇票
合计	574,515.31	

2022 年 6 月 30 日，发行人未受限的货币资金、可支配商业汇票、未受限应收账款账面余额情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	备注
未受限的货币资金	40,704.35	库存现金和可随时用于支付的银行存款
未受限的应收账款	513,964.68	不包含已质押的应收账款
可支配的商业汇票	19,041.94	不包含已质押、已背书或贴现但未终止确认的商业汇票
合计	573,710.97	

发行人应收账款主要由直销客户形成，多为三级公立医院，该等医院的付款资金主要来源于医保支付或财政拨款，回款信用程度较高，且与发行人保持多年良好的合作关系，到期不能回款的风险较低。截至 2022 年 10 月 31 日，针

对截至 2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日和 2022 年 6 月 30 日形成的应收账款，回款比例为 99.66%、93.80%、71.82%和 30.29%，总体回款情况良好。

2021 年末，发行人未受限的货币资金、可提前变现的应收票据及 2022 年上半年应还本付息的银行借款情况如下：

单位：万元

项目	金额	备注
截至 2021 年 12 月 31 日可支配的现金及票据合计	80,391.50	库存现金、可随时用于支付的银行存款、可提前变现的商业汇票
未来半年内应还短期借款本金	51,654.00	
未来半年内应还短期借款利息	2,079.47	
未来半年内应还的长期借款利息（含 1 年内到期长期借款）	371.46	
2022 年上半年应还本付息的银行借款小计	54,104.93	

2022 年 6 月 30 日，发行人未受限的货币资金、可提前变现的应收票据及 2022 年 7 月至 10 月应还本付息的银行借款情况如下：

单位：万元

项目	金额	备注
截至 2022 年 6 月 30 日可支配的现金及票据合计	59,746.29	库存现金、可随时用于支付的银行存款、可提前变现的商业汇票
2022 年 7 至 10 月应还短期借款本金	34,325.00	
2022 年 7 至 10 月应还短期借款利息	1,105.75	
2022 年 7 至 10 月应还的长期借款利息（含 1 年内到期长期借款）	—	
2022 年 7 至 10 月应还本付息的银行借款小计	35,430.75	

根据上表，发行人 2021 年末、2022 年 6 月 30 日未受限的货币资金余额和可提前变现的应收票据余额基本覆盖未来半年内应偿付的借款本息，发行人不存在短期偿债压力。

综上所述，发行人报告期后可以迅速转换成为现金的资产质量较高，且发行人可支配的现金及票据金额高于短期内需偿付的短期金融负债，现金流为负不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”及“第四节风险因素”中进行了

相应风险提示。

二、申报会计师核查意见

（一）核查过程

1、访谈发行人财务负责人，了解发行人经营活动产生的现金流量净额由正转负的原因，结合发行人结合收入、应收账款等变化情况，分析相关变化的合理性；

2、获取发行人未受限的货币资金、可支配银行票据、未受限应收账款、借款明细表，复核发行人的流动性风险分析过程。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人销售商品、提供劳务收到的现金与当期营业收入基本匹配，对外支付的货款、薪酬和税费等情况基本符合公司经营状况，经营活动现金流量与资产负债表和利润表相关数据勾稽基本相符，与行业特点、规模特征、销售模式等相符；

2、报告期内经营活动现金流量的变动与发行人实际经营情况相符；2021年发行人经营活动产生的现金流量净额出现大额负数，主要系解决发行人与建发股份及其子公司同业竞争，收购其存量医疗器械存货，购买商品、接受劳务支付的现金较上期增长较多。发行人支付的其他与经营活动有关的现金 2021 年较其他报告期也增加较多，主要系 2021 年归还建发股份资金归集及调拨，导致经营活动产生的现金流进一步流出；

3、发行人报告期后可以迅速转换成为现金的资产质量较高，且发行人可支配的现金及票据金额大于公司短期内需偿付的短期金融负债。上述事项导致的经营产生的现金流量净额为负数预计不会影响发行人的持续经营能力。

问题 24 关于其他财务事项

请发行人：

(1) 补充说明报告期内存在较大金额的合并范围外关联方往来款的原因及具体构成，是否构成资金占用；

(2) 补充说明报告期内发生预提费用的必要性、合规性，是否符合行业惯例，预提费用金额逐年增加的原因及合理性；

(3) 2021 年一年内到期的非流动负债大幅增长的原因及合理性，相关处理是否符合《企业会计准则》规定；

(4) 补充说明使用权资产和租赁负债的形成过程、具体构成,以及执行新租赁准则对发行人财务报表影响的测算过程，相关处理是否符合《企业会计准则》规定；

(5) 结合或有事项的具体情况，补充说明报告期内未计提预计负债的原因，相关处理是否符合《企业会计准则》规定，相关或有事项对发行人生产经营及财务状况的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复

(一) 补充说明报告期内存在较大金额的合并范围外关联方往来款的原因及具体构成，是否构成资金占用

报告期内，发行人其他应付款中应付合并范围外关联方往来款明细如下表：

单位：万元

关联方	内容	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
建发集团及其子公司	资金归集及调拨年末余额	—	—	23,087.62	9,574.23
	关联借款	—	1,200.00	—	—
	会议服务费、投标保证金、仓储及物流服务等往来款等	108.93	13.58	11.00	418.88
合计		108.93	1,213.58	23,098.62	9,993.12

1、资金归集及调拨年末余额

2019 年、2020 年，德尔医疗系建发股份（600153.SH）子公司，建发股份

(600153.SH)对下属子公司的资金实施归集及调拨,设定子公司日留存资金余额,子公司账户金额超过日留存资金余额部分自动划入建发股份的归集及调拨账户,子公司每日可根据资金需求申请拨付资金。

发行人收购德尔医疗前,德尔医疗与建发股份(600153.SH)资金归集作为内部交易抵销。发行人收购德尔医疗后,报告期内德尔医疗与建发股份(600153.SH)及其子公司间内部交易需要还原,视为关联交易进行披露。

2019年末、2020年末,发行人合并范围外关联方往来款余额中9,574.23万元和23,087.62万元主要系2019年、2020年德尔医疗作为建发股份(600153.SH)子公司,由建发股份(600153.SH)对德尔医疗进行资金归集及调拨,德尔医疗年末资金调拨余额。建发致新收购德尔医疗后,德尔医疗已归还上述资金。

综上所述,上述合并范围外关联方往来款主要系原上市公司内部资金交易还原所致,不构成资金占用。

2、关联借款

2020年德尔医疗作为建发股份(600153.SH)子公司,由建发股份(600153.SH)统一归集银行授信额度后给子公司德尔医疗,德尔医疗未单独向银行申请授信贷款。发行人收购德尔医疗后,德尔医疗取得银行授信尚需一定时间,因此,由控股股东建发医疗暂时为德尔医疗提供借款。

2021年末,公司合并范围外关联方往来款余额1,200万元主要系德尔医疗尚未归还建发医疗借款余额。截至2022年3月底,德尔医疗已归还建发医疗全部借款,德尔医疗向建发医疗的借款利率主要参照同期银行的贷款政策及德尔医疗历史融资成本进行制定,报告期内,德尔医疗与建发医疗签订的借款协议约定的借款利率与德尔医疗同期向银行的借款利率不存在重大差异,关联交易作价公允。

综上所述,上述合并范围外关联方往来款主要系控股股东建发医疗暂时为德尔医疗提供临时资金周转借款,德尔医疗已按资金实际使用时间支付利息,不构成资金占用。

3、其他

除上述资金归集及调拨及关联借款外，合并范围外关联方往来款中还有少量投标保证金等往来款，主要是德尔医疗为建发集团及其子公司提供投标服务等业务收取的投标保证金余额，不构成资金占用。

(二) 补充说明报告期内发生预提费用的必要性、合规性，是否符合行业惯例，预提费用金额逐年增加的原因及合理性

1、预提费用的必要性、合规性

报告期内，发行人其他应付款中预提费用的明细及占比如下：

单位：万元

项 目	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比
销售服务费	4,260.79	66.66%	3,665.87	67.07%	1,454.58	71.94%	1,030.01	71.73%
居间费	1,454.21	22.75%	1,341.58	24.54%	158.43	7.84%	75.00	5.22%
仓储费、 租赁费和 物业费	280.48	4.39%	298.85	5.47%	356.84	17.65%	317.36	22.10%
办公费和其他零星 费用	396.30	6.20%	159.83	2.92%	52.17	2.58%	13.61	0.95%
合计	6,391.79	100.00%	5,466.13	100.00%	2,022.02	100.00%	1,435.98	100.00%

注：公司自 2021 年 1 月 1 日起适用新租赁准则，大部分租赁业务满足新租赁核算要求，未付租金计入租赁负债科目核算，因此 2021 年仓储费、租赁费和物业费较以前年度呈现下降趋势

发行人的预提费用主要包括销售服务费、居间费、仓储费、租赁费、物业费等，各类预提费用的计提均有合理依据，主要情况如下：

(1) 销售服务费是指销售服务商为发行人提供竞品调研、入院沟通、产品推介、物流辅助、术中及术后技术服务、结算及催收等系列服务，结算基础通常以发行人与客户的交易额为依据。报告期各期末，发行人按照权责发生制并依据合同约定的结算规则计提相关费用；

(2) 居间费是指居间服务商协助发行人开发上游厂商，为发行人取得产品授权代理，结算基础通常为合作期间发行人销售额的一定比例或根据发行人预计销售规模固定的居间费数额。报告期各期末，发行人按照权责发生制并依据合同约定的结算规则计提相关费用；

(3) 仓储费是指仓储提供方为发行人提供存储、保管、物流配送等一系列

劳务而收取的费用，按照代管医疗器械的的货值收取仓储费，发行人按客户结算单据实计提但尚未支付；

(4) 租赁费、物业费是指发行人为日常经营承租仓库或办公室所发生的租金以及对应的物业服务费。发行人按照权责发生制并依据合同约定的租金及物流服务费金额预提；

(5) 办公费用及其他费用主要系发行人已发生但尚未支付的办公用品费用或发行人员工为开展业务而发生的交通差旅费、业务招待费等，发行人按照权责发生制据实计提但尚未支付。

2、报告期内发生预提费用符合行业惯例

报告期各期末，发行人的预提费用主要为销售服务费、居间费、仓储费、租赁费、物业费，均为医疗器械流通行业相关企业正常经营所需发生的常规支出，符合行业惯例。同行业可比公司也存在期末预提费用的情况，具体如下：

单位：万元

项目	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	费率	金额	费率	金额	费率	金额	费率
国科恒泰	2,597.35	0.86%	2,198.00	0.38%	2,032.88	0.42%	1,379.95	0.33%
润达医疗	4,545.80	0.96%	3,179.73	1.13%	1,894.97	0.84%	2,180.17	0.96%
国药控股	—	—	352,370.10	0.68%	354,693.50	0.78%	243,553.10	0.57%
发行人	6,391.79	1.17%	5,466.13	0.55%	2,022.02	0.24%	1,435.98	0.21%

注 1：预提费用率=预提费用/主营业务收入

注 2：国药控股 2022 年半年报未披露其他应付款科目明细，国科恒泰未披露 2022 年上半年总额法数据

根据同行业可比公司国科恒泰公开披露信息，其期末预提费用主要为服务费、报销款和运费，和发行人的预提费用内容基本相同。

3、预提费用金额逐年增加的原因及合理性

报告期内，发行人预提费用金额逐年增加，主要系预提销售服务费、居间费增加较多所致。发行人预提的销售服务费、居间费逐年上升，主要系产品线销售授权增加，相应产品线收入的提升导致预提的销售服务费、居间费进一步增长所致。

报告期各期，发行人相关产品线收入分别为 3,870.04 万元、45,187.55 万元、

129,333.15 万元和 78,100.93 万元，对应的预提销售服务费及居间费分别为 173.36 万元、1,613.01 万元、5,007.45 万元和 5,715.00 万元，其中发行人同一控制下合并德尔医疗，将德尔医疗 2019 年资产负债表数据纳入合并范围导致预提销售服务费及居间费增加 856.65 万。报告期各期，发行人预提销售服务费及居间费的增加与相应产品线的收入增加具有匹配性。

（三）2021 年一年内到期的非流动负债大幅增长的原因及合理性，相关处理是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，发行人一年内到期的非流动负债明细如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
一年内到期的长期借款	18,670.74	15,406.43	—	—
一年内到期的租赁负债	2,891.65	2,451.13	不适用	不适用
一年内到期的长期应付职工薪酬	3.78	1,045.33	—	—
一年内到期的长期应付款项	855.10	551.81	247.09	123.86
合计	22,421.27	19,454.70	247.09	123.86

发行人 2021 年末一年内到期的非流动负债增加较多，主要系一年内到期的长期借款、一年内到期的租赁负债、一年内到期的长期应付职工薪酬和一年内到期的长期应付款项增加较多所致。

1、一年内到期的长期借款增加的原因

根据企业会计准则列报要求，“一年内到期的非流动负债”是反映企业非流动负债在一年之内到期的金额，包括一年内到期的长期借款、专项应付款和应付债券等。根据以上准则规定，报告期内发行人将一年内到期的长期借款重分类至一年内到期的非流动负债中进行列报，且 2021 年发行人因生产经营规模逐步扩大导致资金需求增加，新增长期银行借款。截至 2021 年末，发行人长期借款 24,328.81 万元，其中重分类至一年内到期的非流动负债-一年内到期的长期借款金额为 15,406.43 万元。

2、一年内到期的租赁负债增加的原因

发行人自 2021 年 1 月 1 日起执行新租赁准则，将符合新租赁准则核算的房屋及机器设备租赁确认为使用权资产及租赁负债。2021 年末，发行人租赁负债

金额为 5,245.11 万元，其中一年内到期部分为 2,451.13 万元。租赁负债为非流动负债科目，其一年内到期部分按照《企业会计准则》相关规定，重分类至一年内到期的非流动负债列报。

3、一年内到期的长期应付职工薪酬增加的原因

发行人根据《业绩承诺期高管人员超额业绩奖励办法》以及董事会决议，报告期内共计提奖金 1,045.33 万元。发行人预计将于 2022 年内全额发放该奖金，故于 2021 年 12 月 31 日按照《企业会计准则》相关规定，重分类至一年内到期的非流动负债列报。

4、一年内到期的长期应付款增加的原因

报告期内，发行人长期应付款主要系应付融资租赁款及分期付款采购商品。发行人按照《企业会计准则》相关规定，将一年内到期的长期应付款重分类至一年内到期的非流动负债列报。

(四) 补充说明使用权资产和租赁负债的形成过程、具体构成，以及执行新租赁准则对发行人财务报表影响的测算过程，相关处理是否符合《企业会计准则》规定

1、使用权资产和租赁负债的形成过程、具体构成

财政部于 2018 年 12 月 7 日颁布了《关于修订印发<企业会计准则第 21 号——租赁>的通知》（财会[2018]35 号），发行人自 2021 年 1 月 1 日起执行该准则，符合该准则的租赁资产按照剩余租赁付款额现值确认使用权资产及租赁负债，并分别确认折旧及未确认融资费用。报告期内，发行人确认的使用权资产主要为 91 处房屋建筑物及 4 台机器设备。

2、执行新租赁准则对发行人财务报表影响的测算过程，相关处理符合《企业会计准则》规定

发行人自 2021 年 1 月 1 日起按照未来适用法执行新租赁准则，对符合新租赁准则的租赁资产按照剩余租赁付款额现值确认使用权资产及租赁负债。发行人在计算租赁付款额现值时采用租赁内含利率作为折现率，对于无法确定租赁内含利率的，发行人采用增量借款利率作为折现率。报告期内，发行人采用的

租赁负债折现率区间为 3.85%-4.65%。

执行新租赁准则对发行人 2021 年 1 月 1 日、2021 年度及以后年度主要财务报表科目的影响如下：

(1) 对 2021 年 1 月 1 日财务报表的影响

单位：万元

项 目	影响金额
预付款项	-395.79
固定资产	-343.82
使用权资产	5,638.40
其他应付款	-356.80
一年内到期的非流动负债	2,000.24
租赁负债	3,451.53
长期应付款	-196.18

(2) 对 2021 年度及以后年度财务报表的影响

单位：万元

影响年度	影响报表项目	2022 年度	2021 年度	备注
2021 年度	利润总额		-121.93	
2022 年度	利润总额	-244.46	-15.90	注 1
2023 年度	利润总额	85.09	38.95	
2024 年度	利润总额	141.51	62.60	
2025 年度	利润总额	39.94	20.67	
2026 年度	利润总额	78.14	15.61	
2027 年度	利润总额	21.71		

注 1：截止 2022 年 6 月 30 日，执行新租赁准则对 2022 年 1-6 月利润总额的影响为-325.82 万元

综上所述，新租赁准则对发行人经营现金流无实质性影响，与发行人的经营规模与财务数据相对比，新租赁准则对发行人的经营成果无重大影响。

发行人严格按照新租赁准则确认使用权资产及租赁负债，相关账务处理符合《企业会计准则》规定。

(五) 结合或有事项的具体情况，补充说明报告期内未计提预计负债的原因，相关处理是否符合《企业会计准则》规定，相关或有事项对发行人生产经营及财务状况的影响

1、或有事项的具体情况

2019年4月，北京迈得诺成为库克公司在北京、上海、江苏、陕西、甘肃、宁夏等多地的区域经销商，发行人成为库克公司所指定的下级分销商，由发行人直接在北京迈得诺分销区域向医院进行配送。三方共同签署了《分销协议》，协议的期限为自协议生效日起至2020年12月31日。根据《分销协议》，北京迈得诺应在协议期限的最后一个工作日或之前支付完成所有应支付款项给库克公司，且发行人应当对北京迈得诺在协议项下的义务承担无限连带责任。

2021年6月15日，库克公司向上海市第一中级人民法院提起诉讼称：“截至起诉之日，被告北京迈得诺尚欠66,652,123.78元货款仍未支付，根据协议第二条第五款约定，被告公司应对协议项下的债务承担连带责任……”，库克公司请求判令北京迈得诺向库克公司支付货款66,652,123.78元及利息1,773,311.71元（暂算）、北京迈得诺向库克公司支付未退回的寄售库存的货款金额1,283,536元并要求判令发行人对北京迈得诺的债务承担连带责任。

2021年6月29日，上海市第一中级人民法院作出（2021）沪01民初179号民事裁定书，库克公司申请对北京迈得诺及发行人采取财产保全措施。

2021年7月2日，刘登红向发行人出具了《承诺函》，就该案件及相关仲裁案件作出如下承诺：（1）就发行人因案件导致的损失及经济责任（包括但不限于因生效裁判、保全措施、执行措施等导致的损失及经济责任），由其承担，同意根据发行人的要求，承担案件项下损失及经济责任；（2）若库克公司于案件项下对发行人采取保全措施（如查封账户等），其将立即提供符合法院及仲裁委要求的担保，以解除对发行人的保全措施；（3）其承担案件项下损失及经济责任、提供担保后，发行人应将届时享有的对北京迈得诺相应的追偿权利转让给刘登红，由其对北京迈得诺进行追偿。

2021年7月19日，刘登红向上海市第一中级人民法院指定的银行账户转入69,623,510.68元现金为解除保全申请提供担保。

2021年7月20日，上海市第一中级人民法院裁定准许发行人的解除保全申请，一并解除了对北京迈得诺及发行人的保全措施。

截至本问询回复报告出具之日，库克公司、北京迈得诺及发行人已就该案件达成以下和解：（1）由北京迈得诺在《和解协议》成立后7日内向库克公司

一次性支付款项 50,493,000 元；（2）库克公司在收到前款项后 3 个工作日内向上海一中院申请撤诉并同时申请解除对北京迈得诺、发行人采取的全部措施；（3）在向上海一中院提交撤诉申请后的 3 个工作日内，向上海国际经济贸易仲裁委员会/上海国际仲裁中心申请撤回仲裁申请；（4）和解协议履行完成后，三方之间全部民事争议均案结事了，各方均不再负有任何权利义务，均无权就《和解协议》涉及的争议及潜在事项向任何一方提出权利主张或提起诉讼、仲裁或其他任何法律程序，各方应确保各自的关联方或相关方不会就本协议涉及的争议或潜在事项针对其他方采取措施。《和解协议》已由三方签署完成，《和解协议》未涉及需发行人承担责任。

2、报告期内未计提预计负债的原因

该笔诉讼所涉及金额已由发行人原实际控制人刘登红向法院进行支付，刘登红不得对此进行撤回或者转移；发行人已无任何资金受该诉讼影响出现资金冻结的情况，且刘登红已出具承诺函由其个人承担相关责任义务。若案件最终判决应由发行人承担担保责任，刘登红向法院缴纳的保证金可直接划转为对库克公司承担的保证金，发行人合理预计该案件导致公司未来经济利益流出的可能性很小，不符合预计负债确认条件中“履行该义务很可能导致经济利益流出企业”，因此并未计提预计负债。

3、该等处理符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条：与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量。根据该项规定，在上述三个条件均满足时，公司应确认为预计负债。由于该案件导致公司经济利益流出的可能性很小，因此发行人无需确认预计负债，符合《企业会计准则》相关规定。

4、相关或有事项对发行人生产经营及财务状况的影响

本案件中，发行人作为担保方，并非涉诉纠纷主体，担保初衷主要为获取经营产品线而提供的担保，因此不会对发行人的生产经营带来较大负面影响；且发行人的原实际控制人刘登红已为发行人的担保责任提供担保，并向法院全

额支付案件所涉及金额的保证金。因此，该或有事项对发行人的生产经营以及财务状况影响较小。

2022年8月，库克公司、北京迈得诺、发行人已就该案件达成和解。根据《和解协议》约定，由北京迈得诺在《和解协议》成立后7日内向库克公司一次性支付款项50,493,000元，未涉及需本公司承担责任的内容。北京迈得诺已于2022年8月26日向库克公司一次性支付完成50,493,000.00元。因此，该事项不会导致发行人经济利益流出。

二、申报会计师核查意见

（一）核查过程

1、获取发行人其他应付款中合并范围外关联方往来款明细，了解形成的原因、具体内容，核实是否形成关联方资金占用；

2、访谈发行人财务负责人，了解报告期内各期预提费用发生背景以及变动原因，判断费用支出的合理性；

3、获取发行人预提费用清单，抽查大额预提费用计提的记帐凭证、合同、对账单相关文件资料及预提计算表，核实其预提费用的真实性、预提金额和会计处理是否正确的准确性以及会计处理的恰当性；

4、查询同行业可比公司对外披露的相关信息，比较判断发行人预提的主要明细是否与同行业可比公司相同，预提费用率是否存在异常；

5、获取发行人2021年一年内到期的非流动负债明细，分析其形成原因以及账务处理是否符合《企业会计准则》规定；

6、获取报告期内的租赁台账、租赁合同，了解发行人相关租赁事项的租赁期限、租赁用途、租赁面积、租金等信息；复核发行人使用权资产和租赁负债的形成过程是否符合《企业会计准则》规定；

7、对比新旧租赁准则，对发行人执行新租赁准则对财务报表的影响进行分析；

8、访谈发行人的管理层、法务人员，了解发行人涉诉情况；对于涉诉案件，访谈涉诉案件的代理律师并取得代理律师关于案件情况情况的汇报文件，查阅

《分销协议》、《民事起诉状》及《传票》等诉讼相关资料，了解案件发展情况以及发行人在案件中所承担的担保责任；

9、查阅刘登红本人出具的《承诺函》，以及发行人因本案件被冻结账户解除受限的网银界面，并向银行函证截止期末的银行账户状态；

10、分析判断该或有负债对发行人财务状况的影响，确认发行人未计提预计负债是否符合《企业会计准则》的相关要求。

（二）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期各期末，2019年、2020年其他应付款应付合并范围外关联方往来款主要系由建发股份（600153.SH）对德尔医疗进行资金归集及调拨，德尔医疗年末资金调拨余额所致，不构成资金占用；2021年其他应付款应付合并范围外关联方往来款主要系控股股东建发医疗暂时为德尔医疗提供临时资金周转借款，德尔医疗已按资金实际使用时间支付利息，不构成资金占用；

2、发行人预提的销售服务费、院内服务费、办公费、仓储费等，遵从权责发生制原则，按照费用发生期间计入报告各期，符合经济实质和行业惯例。预提销售服务费、居间费逐年上升，系产品线销售规模扩大、新增多条产品线的销售授权所致，计提依据充分、合理；

3、2021年一年内到期的非流动负债大幅增长主要系：①发行人生产经营规模扩大、资金需求增加，导致2021年长期借款有所增加，根据企业会计准则列报要求对一年内到期的长期借款调整至一年内到期的非流动负债披露；②执行新租赁准则，2021年对发行人租赁房屋及机器设备确认为使用权资产，采用首次执行日前增量借款利率折现后的现值计量租赁负债，一年内到期的租赁负债大幅增加；③发行人计提超额利润奖金，根据拟实际支付期限以及企业会计准则列报要求，由长期应付职工薪酬调整至一年内到期的应付职工薪酬。

4、发行人对使用权资产及租赁负债的形成过程、具体构成的判断符合企业会计准则的相关规定，经测算，执行新租赁准则对发行人财务报表影响的金额是真实、准确、完整的；

5、或有事项预计不会导致发行人的经济利益流出，发行人未计提预计负债合理，相关处理符合《企业会计准则》的规定，预计不会对发行人的生产经营及财务状况产生较大不利影响。

问题 25 关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》相关要求，说明对发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员等的资金流水进行核查的范围、核查比例、获取银行账户的完整性及核查结论，说明发行人是否存在通过体外资金循环虚增收入、利润情形，并发表明确意见

一、发行人回复

（一）对发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员等的资金流水进行核查的范围、核查比例

1、资金流水核查范围

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，保荐人、申报会计师结合发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势等因素，确定资金流水核查的范围，对是否需要扩大资金流水核查范围的因素进行核查，具体情况如下：

序号	情形	是否存在
1	发行人备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形	否
2	发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致	否，发行人毛利率略低于同行业可比上市公司，期间费用率较可比上市公司略低，但具有合理原因
3	发行人经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常	否
4	发行人将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业	否
5	发行人采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常	否
6	发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问	否
7	董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化	否
8	其他异常情况	否

综合前述情形，保荐人及申报会计师对发行人资金流水的核查范围包括：发行人及其子公司（含报告期内转让公司）、发行人间接持股 5%以上股东及其

控制的公司（含报告期内注销公司）、发行人董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员（不含国企委派董事、监事及高管）、主要销售人员、出纳等关键岗位人员开立或控制的银行账户资金流水（含注销账户）。

2、资金流水核查的账户数量及核查比例

保荐人、申报会计师确定发行人资金流水核查的主体范围为：发行人及其子公司（含报告期内转让公司）、发行人间接持股 5%以上股东及其控制的公司（含报告期内注销公司）、发行人董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员（不含国企委派董事、监事及高管）、主要销售人员、出纳等关键岗位人员开立或控制的银行账户资金流水（含注销账户）报告期内的 358 个账户。资金流水核查的时间范围为：报告期内始终存续的账户核查区间为 2019 年 1 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日；对于报告期内新开立的账户、报告期内相关新入职人员的账户，核查起始日期为账户开立日期/入职日期；对于报告期内注销的账户，核查截止日期为账户注销日期。

保荐人、申报会计师核查的资金流水账户数量及具体核查标准如下：

核查主体	与发行人关系	核查账户数量（个）	核查标准
上海建发致新医疗科技集团股份有限公司	发行人及子公司	233	全部
刘登红	发行人间接持股 5% 以上股东	23	单笔转账 10 万以上、存取现 5 万以上
北京广安众生科技发展有限责任公司、北京天创致德投资管理有限公司、北京奇伦天佑创业投资有限公司、北京天佑达源投资合伙企业（有限合伙）、吉水天佑达浩企业管理中心（有限合伙）、宁波天佑达诺企业管理合伙企业（有限合伙）、宁波天佑普达企业管理合伙企业（有限合伙）	发行人间接持股 5% 以上股东控制的公司	10	全部
吴胜勇、王建新、陆启勇、吕健、程芳、熊昊、任高峰、王红霞、朱妍洁、吴莎莉、邹泽灵	董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员（不含国企外派监事及高管）、主要销售人员、出纳等关键人员	92	单笔转账 10 万以上、存取现 5 万以上
合计		358	

保荐人、申报会计师针对上述核查主体的 358 个银行账户进行了全部核查，

核查比例为 100%。

（二）获取银行账户的完整性

针对发行人及其子公司的银行账户完整性，保荐人及申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取了发行人及其子公司报告期内的《已开立银行结算账户清单》及银行账户明细；

2、陪同企业人员前往银行打印或远程视频网银导出等方式获取发行人及其子公司开户银行报告期内的对账单（含注销账户）；

3、检查银行对账单期末余额是否与公司银行日记账期末余额一致；

4、通过向银行函证的方式确认银行账户明细的完整性。

针对发行人董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员（不含国企外派监事及高管）、发行人间接持股 5%以上股东、财务经理、出纳等关键岗位人员的银行账户完整性，保荐人及申报会计师履行了以下核查程序：

1、陪同发行人上述关联自然人共同前往工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮储银行、招商银行、浦发银行、中信银行、光大银行、华夏银行、民生银行、广发银行、兴业银行、平安银行等银行，查询开户情况并获取账户报告期内完整的对账单；

2、通过云闪付查验其所持有账户，验证其所打账户数量；

3、交叉复核上述人员银行流水的交易对方，以确认银行账户的完整性。

二、申报会计师核查意见

（一）核查过程

1、查阅发行人制定的资金管理相关制度文件、公司管理层出具的《内部控制的自我评价报告》，了解发行人财务内控制度及实施情况；

2、获取了发行人及其子公司报告期内的《已开立银行结算账户清单》及银行账户明细，并对两者进行比对；

3、实地陪同企业人员前往银行打印或远程视频网银导出等方式获取发行人

及其子公司、关键岗位人员开户银行报告期内的对账单（含注销账户）；

4、检查银行日记账期末余额是否与银行对账单期末余额一致，双向核查银行对账单流水及银行日记账明细，确认银行日记账是否与银行对账单一致；

5、通过向银行函证的方式确认银行账户明细的完整性及期末余额的准确性；

6、将银行流水中的交易对手信息与发行人报告期内主要客户/供应商清单、发行人主要关联方及员工花名册进行比对，核查是否存在异常的资金往来；

7、针对关注的银行流水，通过查看记账凭证、银行水单、合同、发票等验证资金往来的真实性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人资金管理相关内部控制制度设计合理、执行有效，不存在较大缺陷；

2、不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况；

3、发行人大额资金往来不存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配；

4、发行人与间接持股 5% 以上股东、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员（不含国企外派监事及高管）、主要销售人员、出纳等关键人员不存在异常大额资金往来；

5、发行人不存在异常大额或频繁取现的情形；发行人同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；

6、发行人不存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形；

7、发行人间接持股 5% 以上股东、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员（不含国企外派监事及高管）、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来；

8、不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

综上所述，发行人不存在通过体外资金循环虚增收入、利润的情形。

问题 26 关于 2022 年业绩

请发行人补充说明 2022 年上半年经营情况，主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况及原因，并结合在手订单，疫情影响、行业政策等分析相关因素对业绩可能产生的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人回复

2022 年上半年，发行人主要会计报表项目与上年年末或上年同期相比变动情况列示如下：

单位：万元

主要报表项目	2022 年 1-6 月/ 2022.6.30	2021 年度/ 2021.12.31	变动 (%)
营业收入	548,462.33	1,002,436.59	9.43
净利润	7,623.41	17,576.30	-13.25
归属于母公司股东的净利润	7,336.11	16,694.11	-12.11
总资产	814,852.31	760,516.15	7.14
净资产	101,095.36	99,294.65	1.81

注：利润表科目变动率均换算为全年金额计算

2022 年 1-6 月，发行人营业收入（已年化）同比增长 9.43%，净利润（已年化）同比下降 13.25%。2022 年 1-6 月发行人净利润同比下降，一方面系新冠疫情影响下，部分医院客户回款速度变慢导致信用减值损失计提增加，2022 年 1-6 月发行人计提信用减值损失 1,647.53 万元；另一方面系随着发行人分销业务规模的不断扩大，营运资金需求增加，利息支出增长较大。2022 年上半年，发行人银行借款增加 5 亿元，本期利息支出 3,080.04 万元。

截至 2022 年 6 月 30 日，发行人总资产较上期期末增长 7.18%，主要系发行人分销业务规模持续增长，发行人当期采购形成的期末存货余额增加较多，以及系受新冠疫情影响，部分医院客户回款速度变慢，应收账款余额有所增长所致。

发行人为医疗器械流通商，主要向终端医疗机构或厂商的二级经销商销售医疗器械产品，因此不存在在手订单的概念。

2022 年，全国多地相继发生新冠疫情，对发行人采购销售造成了一定影响。

随着疫情的有效控制，市场需求逐步恢复，发行人亦积极与生产厂商深化合作，通过拓展新产品线及扩大原有产品线销售区域应对疫情带来的不利影响。2022年上半年，发行人营业收入 548,462.33 万元，净利润 7,623.41 万元。从销售情况看，新冠疫情未对发行人业绩的持续增长产生重大不利影响。

目前，“两票制”、集中带量采购、医保支付方式改革等相关政策落地已有一段时间，发行人亦实时评估相关政策产生的影响，并相应调整自身发展经营策略，前述政策的实施未对发行人 2022 年上半年的经营业绩产生重大不利影响。

二、申报会计师核查意见

（一）核查过程

1、获取发行人 2022 年 1-6 月合并财务报表，并与上年主要经营数据与财务指标对比；

2、执行分析性复核，了解主要项目的变动情况，分析其变动的原因及合理性；

3、访谈发行人管理层，了解公司经营策略及发展战略变化情况，以及主要报表项目的变动原因；

4、查阅政策文件，了解行业政策变动及实施情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2022 年 1-6 月营业收入增长主要受益于分销业务授权品牌及产品线增多所致，净利润呈现下滑趋势主要受疫情影响导致信用减值增加以及为发展业务增加银行借款使得利息支出所致。随着国内疫情逐步恢复，导致公司净利润变动的相关影响因素不具有持续性，对发行人的持续经营能力不构成重大不利影响。

2、发行人 2022 年上半年主要报表项目变动较上年的变动情况符合实际经营情况，具备合理性；

3、疫情影响及行业政策对发行人 2022 年上半年经营及业绩不存在重大不利影响。

(此页无正文，为上海建发致新医疗科技集团股份有限公司容诚专字
[2022]361Z0616 号专项说明之签字盖章页。)



中国·北京

中国注册会计师： 陈芳
陈芳



中国注册会计师： 郭毅辉
郭毅辉



中国注册会计师： 曾晓玲
曾晓玲



2022 年 11 月 26 日

证书序号: 0011869

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关: 北京市财政局

二〇一九年六月六日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

执业证书

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

名称:

首席合伙人: 肖厚发

主任会计师:

经营场所 北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦901-22至901-26

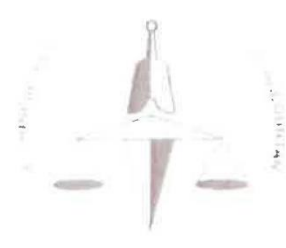
组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010032

批准执业文号: 京财会许可[2013]0067号

批准执业日期: 2013年10月25日

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
业务报告附件专用



证书编号: 01 4

批准注册协会: 福建省注册会计师协会

发证日期: 2019年08月04日

年度检验登记

Annual Renewal Registration
本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2019年3月15日



姓名: 陈芳
Sex: 女
出生日期: 1977年11月15日
工作单位: 容诚会计师事务所(普通合伙)
身份证号码: 350200020174



年度检验登记

Annual Renewal Registration
本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年度检验登记
Annual Renewal Registration
本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

2019年11月8日

容诚会计师事务所(普通合伙) 件专
验证证书真实有效
姓名: 陈芳
注册会计师编号: 350200020174

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA
同意调出
Agree the holder to be transferred from

致同厦门分所
事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
2019年11月8日

容诚厦门分所
事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
2019年11月8日

年度检验登记

Annual Renewal Registration
本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

验证证书真实有效
姓名: 陈芳
注册会计师编号: 350200020174



证书编号: U101569935
 No. of Certificate
 批准注册协会: 福建省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs
 发证日期: 2013年10月25日
 Date of Issuance



年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



验证证书真实有效
 姓名: 郭毅辉
 注册编号: 110101569935



姓名: 郭毅辉
 Full name
 性别: 男
 Sex
 出生日期: 1988-02-25
 Date of birth
 工作单位: 容诚会计师事务所(特殊普通合伙) 厦门分所
 Working unit
 身份证号码: 350381198802280531
 Identity card No.



注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
 Agree the holder to be transferred from

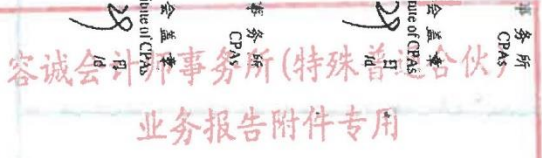
郭毅辉

转出协会盖章
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
 2019年7月29日

容诚厦门

同意调入
 Agree the holder to be transferred to

转入协会盖章
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
 2019年7月29日



注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
 Agree the holder to be transferred from

事务所
 CPAs

转出协会盖章
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
 年 月 日

同意调入
 Agree the holder to be transferred to

转入协会盖章
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
 年 月 日

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



2016年6月6日

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



2016年2月26日



姓名 Full name 曾晓玲
 性别 Sex 女
 出生日期 Date of birth 1994-12-02
 工作单位 Working unit 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)厦门分所
 身份证号码 Identity card No. 350322199412020020



容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
业务报告附件专用

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



月 / 日

证书编号: 110100320737
 No. of Certificate

批准注册协会: 福建省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2021年 06月 09日
 Date of Issuance /y /m /d