

关于
国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
的第二轮审核问询函中
有关财务会计问题的专项说明

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司 首次公开发行股票申请文件并在创业板上市 第二轮审核问询函中有关财务会计问题的专项说明

深圳证券交易所：

根据贵所 2020 年 12 月 21 日下发的关于《关于国科恒泰（北京）医疗科技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第二轮审核问询函》审核函〔2020〕010979 号（以下简称审核问询函）的要求。致同会计师事务所（以下简称“我们”或“会计师”）对审核问询函中提到的需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查。现将有关问题的核查情况和核查意见说明如下：

国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司以下简称“发行人”或“公司”：

一、审核问询函问题“六.关于收入。审核问询回复显示，报告期内发行人收入 230,906.27 万元、361,097.92 万元、523,766.83 万元及 278,985.25 万元，持续增长。销售模式分为分销和直销两种销售模式，分销模式又分为批发和长期及短期寄售模式。2020 年 1 月 1 日前后不同模式下收入确认具体方法的表述存在一定差异。此外，发行人存在通过电商平台销售。请发行人补充披露：（一）不同模式下收入确认的具体标准及时点，“新收入准则”对发行人收入确认具体方法产生的影响；（二）发行人电商平台业务中是否存在 IP 地址重合、收货地址重复、收货人联系电话相同的客户，是否存在通过发行人总部、分子公司、办事处、关联方 IP 地址买入发行人产品的情形，相关交易是否真实、准确、完整，是否存在自我交易虚构业绩的情况。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，同时按照《首发业务若干问题解答》问题 53 进行核查，并详细说明 IT 审计报告的主要内容、发现的问题或线索、相关数据是否存在异常，主要结论，信息系统记录数据的真实性、准确性及完整性，对收入真实性实施核查的具体情况，包括核查方法、范围、过程、取得的主要证据和结论。

（一）不同模式下收入确认的具体标准及时点，“新收入准则”对发行人收入确认具体方法产生的影响。

核查情况

报告期内，不同模式下公司收入确认的具体标准及时点：



Grant Thornton

致同

项目		2017年-2019年收入准则	2020年新收入准则
收入确认基本原则		在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，确认销售商品收入	在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益
分销模式	批发模式	主要采用先款后货的结算方式，即公司在收到购买方预付款后发货。根据公司与购买方签订的经销合同，货物在交付承运人后货物所有权转移至经销商，但须经经销商签收后确认接受货物，因此公司在商品发出并由购买方签收时作为风险报酬的转移时点确认商品销售收入。	购买方取得商品控制权的时点通常为购买方签收时，公司在购买方签收后确认收入。
	长期寄售	公司根据经销商需求预测提前将商品寄存于经销商仓库或医院，待经销商完成销售，向公司报送销量并经双方核对后确认收入	购买方取得商品控制权的时点通常为购买方实际销售时，公司在收到购买方销售商品的确认资料时确认收入
	短期寄售	公司根据经销商提交的借货需求，将相关商品配送至医院处，待手术完成，对手术中耗用的商品进行清点，取回尚未使用商品并与经销商核对实际耗用数量后确认收入。	购买方取得商品控制权的时点通常为购买方实际耗用时，公司在收到购买方实际耗用商品的确认资料时确认收入
直销模式		公司将商品直接销售至医院，在医院实际消耗并经双方对账后确认收入	购买方取得商品控制权的时点通常为购买方实际耗用商品时，公司在与购买方确认实际耗用商品的情况后确认收入

公司主要从事医疗器械的分销和直销业务，客户类型主要为经销商及终端医疗机构。根据公司与客户签订的合同条款，公司合同履约义务在“新收入准则”实施前后未发生变化，公司各业务模式收入确认标准未发生实质变化，收入确认时点未发生变化，执行“新收入准则”对公司收入确认未产生实质影响。

核查过程

- 1、了解发行人各销售模式下的销售流程，以及收入确认时点的关键内部控

制节点，以评价发行人各销售模式下收入确认是否准确，是否符合企业会计准则的规定；

2、获取报告期内主要客户与发行人签订的购销合同，核查其产品交付相关条款、结算政策等信息，分析发行人收入确认相关标准及时点是否与合同约定相适应；

3、与发行人主要财务负责人进行访谈，了解发行人在新收入准则下收入确认原则以及对发行人的影响；

核查意见

报告期内，发行人的收入确认标准适当，收入确认时点准确，“新收入准则”对发行人的收入确认未产生实质影响。

（二）发行人电商平台业务中是否存在 IP 地址重合、收货地址重复、收货人联系电话相同的客户，是否存在通过发行人总部、分子公司、办事处、关联方 IP 地址买入发行人产品的情形，相关交易是否真实、准确、完整，是否存在自我交易虚构业绩的情况。

核查情况

1、公司电商平台为电子订单系统，不属于互联网电商平台

公司作为医疗器械一站式产品分销平台，对下游超过 3,200 家二级经销商进行扁平化渠道管理，可提供的经销产品规格型号近 30 万种。为应对海量的业务数据，提高分销业务效率，公司引入了电子订单系统。

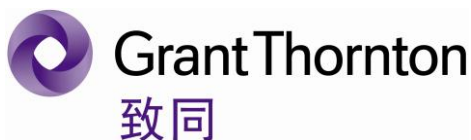
分销业务中，公司在与新经销商开展合作前，需对拟合作经销商进行资质审查，并由公司法务部或第三方咨询公司对该等经销商进行背景调查。通过背景调查后方可进行合同签约程序，同时公司质量部对经销商的经营范围与授权产品线进行复核。通过质量部复核后，公司与经销商完成合同签约，运营部根据签约信息为经销商开通电子订单系统授权账号，经销商即可通过电子订单系统下单订货。

因此，电子订单系统仅对已通过资质审核并签订合同的经销商客户开放。经销商客户需通过账号密码登录，在电子订单系统上提交订单申请。电子订单系统收到经销商客户的订单，经核验回款或押金后，即推送到公司仓储物流系统，进入拣货发货流程。公司的电子订单系统仅可为经销商提供采购订单申请、退货订单申请、订单查询等基础服务。

公司的电子订单系统面向与公司签订合同且通过资质审核的经销商客户，公司与客户之间具备稳定的商业合作关系。而一般意义的互联网电商平台面向不特定对象，且相关的交易、物流、结算均在线上完成，公司的电子订单系统与一般意义的互联网电商平台存在本质区别。

2、公司不存在互联网电商平台业务，不存在自我交易虚构业绩的情形

如前文所述，公司的电子订单系统仅用于经销商客户提交订单申请、订单查



询等使用，与一般意义的互联网电商平台存在本质区别。公司主体业务均通过线下进行，销售收款均通过电汇、票据形式进行。公司未从事互联网电商平台业务，公司不属于《首发业务若干问题解答》问题 53 规定之情形。

公司销售交易均为真实发生的业务往来，不存在自我交易虚构业绩的情形。

核查过程

1、访谈发行人管理层以及各业务部门的相关负责人，了解了发行人的业务模式以及销售环节的具体流程，并查看了发行人的信息系统，执行了信息技术审计，并对关键控制点执行了测试；

2、访谈发行人信息技术部以及运营部相关负责人，了解了电子订单系统的技术结构、功能设置以及工作流程等情况；并获取了电子订单系统的使用手册，并结合现场演示，了解其功能和使用场景；

3、针对发行人收入确认的真实性核查，请参见本专项说明八“问题十三之“核查过程”之“1、针对收入的核查程序”。

核查意见

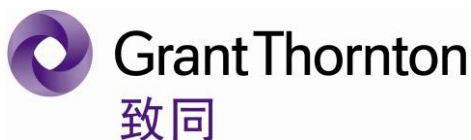
经核查，发行人的电商平台实质仅是电子订单系统，用于经销商提交订单申请、订单查询等使用，与一般意义的互联网电商平台存在本质区别。发行人未从事互联网电商平台业务，公司主体业务均通过线下进行，销售收款均通过电汇、票据形式进行。发行人的电子订单系统仅用于经销商客户提交订单申请、订单查询等使用，与一般意义的互联网电商平台存在本质区别，发行人不属于《首发业务若干问题解答》问题 53 规定的情形；报告期内，发行人销售交易均为真实发生的业务往来，不存在自我交易虚构业绩的情形。

（三）请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，同时按照《首发业务若干问题解答》问题 53 进行核查，并详细说明 IT 审计报告的主要内容、发现的问题或线索、相关数据是否存在异常，主要结论，信息系统记录数据的真实性、准确性及完整性，对收入真实性实施核查的具体情况，包括核查方法、范围、过程、取得的主要证据和结论。

核查过程

发行人不属于电商、互联网信息服务、互联网营销等企业，公司主体业务均通过线下进行，销售收款均通过电汇、票据形式进行。发行人的电子订单系统仅用于经销商客户提交订单申请、订单查询等使用，与一般意义的互联网电商平台存在本质区别。因此，发行人不属于《首发业务若干问题解答》问题 53 规定的情形。

电子订单系统仅为发行人接受订单的电子销售系统，在收到经销商客户的订单信息后，数据将同步至公司的业务系统、财务系统等主要信息系统。因此，针



对发行人用于经营活动的信息系统，执行了一般性控制测试、应用程序控制测试、计算机辅助审计测试及接口测试：

（1）通过一般性控制测试，对发行人信息技术风险管理（包括系统名称、开发人、基本架构、主要功能、应用方式、各层级数据浏览或修改权限等）进行了测试工作，包括：天心 ERP 系统、Oracle EBS 系统、BI 系统，测验发行人的关键业务系统相关内控是否有效，是否存在数据被篡改的风险；

（2）通过应用程序控制测试，信息系统审计师登陆天心 ERP 系统/Oracle EBS 系统并获取了相应销售成本数据，验证天心 ERP 系统/Oracle EBS 系统成本结转的准确性；

（3）通过计算机辅助审计测试，信息系统审计师登陆天心 ERP 系统/Oracle EBS 系统并导出了上下游返利基础原始数据，与财务做账基础数据进行比对，测验系统数据的完整性及准确性；

（4）通过接口测试，信息系统审计师验证 Oracle EBS 系统和 BI 系统间通过接口自动传输的关键业务数据的完整性和准确性。

除上述对发行人经营活动的信息系统进行审计外，还对收入真实性执行了一系列核查程序，详见本专项说明八“问题十三之“核查过程”之“1、针对收入的核查程序”。

核查结论

我们对发行人用于经营活动的信息系统，执行了一般性控制测试、应用程序控制测试、计算机辅助审计测试及接口测试，信息系统记录数据真实、准确，测试结果未发现异常。此外，根据针对收入真实性执行的一系列核查程序，我们认为，发行人报告期内的销售收入真实、准确、完整，不存在自我交易虚增收入的情形

二、审核问询函问题“七.关于客户。审核问询回复显示，发行人存在每年新增较多客户；此外，发行人在院端直销模式下向二级经销商采购的产品中与平台分销模式下向该等经销商销售产品线重合的金额分别为 1,918.33 万元、11,586.53 万元、21,013.53 万元及 12,859.75 万元，出于谨慎性原则，发行人仅确认上平台对二级经销商的批发业务收入，下平台入院销售仅确认毛利额。请发行人补充披露：（一）新增客户平均销售金额、新增经销客户平均销售金额，持续增长的原因及合理性，与报告各期内相应存量客户平均销售金额的差异情况、原因及合理性，相关变动趋势是否一致。（二）院端直销模式向二级经销商采购的产品中与平台分销模式向该等经销商销售产品线重合的情况下，其涉及的产品类型，发行人收入确认时点及会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请保荐人、申报会计师核查并发表意见。”

核查情况

（一）新增客户平均销售金额、新增经销客户平均销售金额，持续增长的原



因及合理性，与报告各期内相应存量客户平均销售金额的差异情况、原因及合理性，相关变动趋势是否一致。

1、新增客户与存量客户平均销售金额对比分析

报告期内，公司新增客户与存量客户的平均销售金额对比情况如下：

单位：个、万元

客户类型	项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
新增客户	客户数量	1,026	1,776	1,521	918
	销售收入金额	35,802.95	105,702.04	94,045.00	59,835.53
	平均销售金额	34.90	59.52	61.83	65.18
存量客户	客户数量	2,982	2,316	1,520	1,050
	销售收入金额	243,182.29	418,064.80	267,052.92	171,070.74
	平均销售金额	81.55	180.51	175.69	162.92

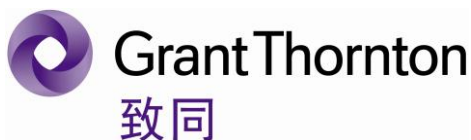
报告期内，公司新增经销商客户与存量经销商客户的平均销售金额对比情况如下：

单位：个、万元

客户类型	项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
新增经销商客户	客户数量	808	1,371	1,207	863
	销售收入金额	26,827.14	67,039.29	73,509.98	45,899.56
	平均销售金额	33.20	48.90	60.90	53.19
存量经销商客户	客户数量	2,419	2,005	1,462	1,045
	销售收入金额	155,526.00	330,184.06	243,188.71	170,185.86
	平均销售金额	64.29	164.68	166.34	162.86

由上表可见，报告期各期公司新增客户的平均销售金额和存量客户的平均销售金额基本保持稳定，报告期各期公司新增经销商客户的平均销售金额与存量经销商客户的平均销售金额变动趋势基本一致。而存量经销商客户、存量客户的平均销售金额显著高于当期新增经销商客户、新增客户的平均销售金额，主要存在以下几点原因：

（1）公司与部分新增客户在合作首年，实现销售的月数不满 12 个月，与新增客户的平均合作月份数小于存量客户，导致新增客户的首年销售金额偏低；



(2) 报告期内发行人新合作的品牌及产品线较多，并相应引入大量新增客户，该等品牌的销售规模通常小于波士顿科学、美敦力、贝朗医疗等长期合作品牌；

(3) 对于与公司持续合作的品牌，在原有合作的主要市场的基础上，陆续开拓蓝海市场，新开拓市场的需求量通常低于原有的红海市场，因此，公司对蓝海市场的新合作经销商的销售规模也通常小于存量客户；

(4) 部分新增经销商为临时性采购，该等经销商自身主要从事其他品牌销售，但因偶发性需求向公司采购公司代理的相关产品，此类采购行为具有偶发性，且交易金额相对较低。

2、公司销售收入持续增长的原因及合理性

(1) 分销业务销售收入的变动分析

报告期内，公司分销模式下销售收入快速增长，主要影响因素如下：

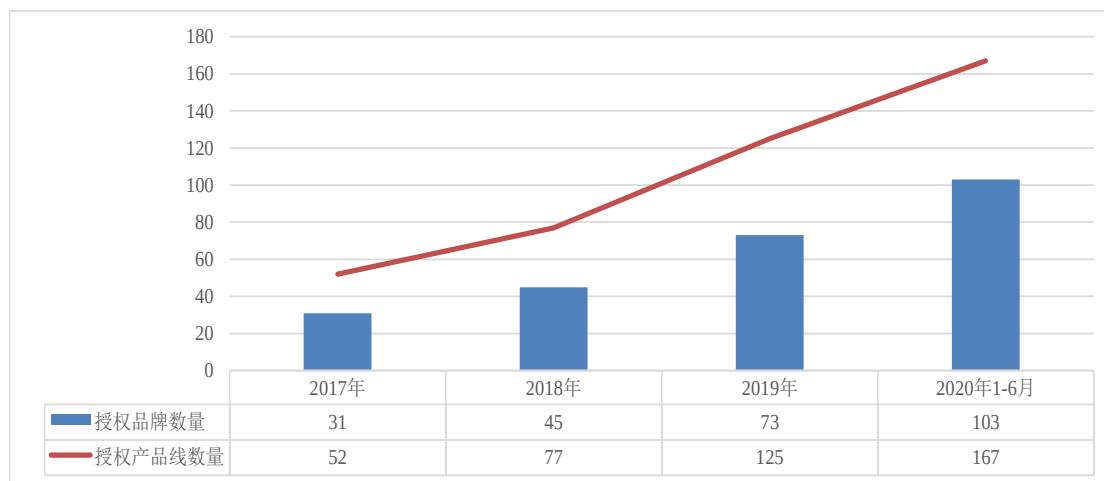
① 医疗器械流通市场的稳步发展

医改政策的支持、医疗卫生投入的增加、医保覆盖范围及深度的提升、叠加人口老龄化深入等驱动因素，是医疗器械行业快速增长的重要推动力，与此同时，这些因素也为我国医疗器械及医用耗材的流通行业提供了广阔的发展空间。2011-2018年中国医疗器械的市场规模从 1,470 亿元增长到 5,304 亿元，行业的快速发展，为公司销售规模的提升奠定了基础。

② 公司代理品牌及产品线的持续增长

报告期内，公司以一站式产品分销平台、院端服务平台为依托，以高值医用耗材为切入点，业务快速发展，目前公司已成为包括波士顿科学、美敦力、贝朗医疗等全球知名医疗器械生产厂商在中国大陆地区的固定合作伙伴，产品线覆盖骨科、心脏、神经外科、消化系统、口腔等多个科室，公司直接获得生产厂商授权的品牌数量从 2017 年末的 31 个增加到 2020 年 6 月末的 103 个，相应的授权产品线数量从 2017 年末的 52 条快速增加至 2020 年 6 月末的 167 条。报告期内，公司授权分销品牌及产品线数量的快速增长是公司分销模式收入大幅增长的主要原因。

报告期各期末，公司直接获得生产厂商授权的品牌和产品线数量变化趋势如下：



③经销商数量的快速增长

报告期内，随着公司授权分销品牌和产品线的持续增加，与公司合作的下游经销商数量也快速上升，经销商数量由 2017 年的 1,908 家，增长到 2020 年上半年的 3,227 家，呈快速增长趋势。公司经销商按地域分布情况如下：

单位：个、万元

区域	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	数量	收入	数量	收入	数量	收入	数量	收入
华东	962	64,377.15	1,008	117,915.24	804	96,365.29	554	65,618.09
华北	755	46,366.53	810	123,768.96	657	98,280.76	502	75,980.85
东北	370	16,027.15	375	44,117.90	300	35,036.69	200	19,744.88
华南	181	8,551.29	211	18,481.42	132	19,988.27	144	12,169.80
华中	416	21,445.29	423	43,420.50	325	30,629.37	221	16,605.24
西北	298	14,993.96	313	28,215.20	246	20,110.86	162	16,026.89
西南	245	10,591.78	236	21,304.13	205	16,287.45	125	9,939.66
合计	3,227	182,353.14	3,376	397,223.34	2,669	316,698.69	1,908	216,085.41

公司经销商的授权医院分布于全国各地，以公立医院为主，经销商数量的快速增长，是公司分销模式销售收入增长的重要原因。华东和华北地区为公司经销收入的主要来源，得益于公司全国营销服务网络的建设和完善，公司在国内其他区域的销售收入基本呈现逐年上升的趋势。

2020 年上半经销商数量较 2019 年略有下降，主要受“新冠疫情”影响，经销商销售量下滑，部分经销商在上半年未向公司进行采购所致。目前，国内疫情已经得到有效控制，公司业务立足于国内市场，疫情对公司经营带来的不利影响已基本消除。



③ 公司仓储及配送网络的扩张

在医疗器械，尤其是高值医用耗材流通的环节，能否快速响应经销商和医院的采购和临床需求，是衡量分销商竞争优势的重要标准之一，报告期内，公司仓储及配送网络日趋完善，截至报告期期末，公司在全国 27 个省市，建立了 82 个物流分仓，其中 8 个分仓可以开展第三方仓储物流业务，仓库总面积超过 9 万平方米，形成了覆盖全国的仓储物流配送网络，2 小时运输半径覆盖全国约 80% 三甲医院。日趋完善的仓储及配送网络成为公司获取供应商产品授权并争取更多经销商合作的基础，从而带动了公司业务的快速发展。

(2) 直销模式销售收入的变动分析

① 终端医院数量的快速增长

公司凭借自身规模化、规范化、信息化及规范化的仓储物流配送体系和精准配合服务的能力，通过与当地资源方合作和参与医疗机构 SPD 项目招标等方式快速拓展终端直销业务，报告期内，公司直销业务覆盖的客户数量从 2017 年的 60 家增长至 2020 年上半年的 781 家。公司医院客户按地域分布情况如下：

单位：个、万元

区域	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	数量	收入	数量	收入	数量	收入	数量	收入
华东	384	26,609.38	380	44,849.64	214	15,179.65	23	1,806.27
华北	97	9,588.21	86	12,108.61	48	3,313.09	12	1,154.54
东北	62	9,536.21	54	22,376.75	41	7,452.23	1	46.18
华南	41	3,736.81	27	2,033.48	4	1,294.00	4	721.19
华中	116	39,053.02	106	30,384.65	23	1,602.80	-	-
西北	50	4,769.22	40	9,461.07	25	12,136.10	12	10,362.76
西南	31	3,339.25	23	5,329.28	17	3,421.35	8	729.92
合计	781	96,632.10	716	126,543.49	372	44,399.23	60	14,820.86

公司直销业务的客户以公立医院为主，2019 年起公司直销业务的增长主要集中在华东和华中地区。其中华中区域直销收入增长主要因 2019 年公司中标河南省多家医院集采集配项目，使得公司在当地的直销业务增长较快；华东区域直销收入增长主要因福建省 2019 年起全面实施耗材两票制政策，该地区平台直销收入大幅增长所致。

② 平台直销业务收入增长的原因

2019 年平台直销业务收入较 2018 年增长 360.57%，2020 年平台直销收入同比上升 64.13%，主要得益于福建省平台直销业务的快速增长。福建省于 2019 年起全面实施耗材两票制政策，受政策驱动，公司在该地区的销售模式由原有的多级分



Grant Thornton

致同

销模式向平台直销模式转变。公司凭借自身规模化、专业化、信息化及规范化的仓储物流配送体系和精准配合服务的能力，与福建省接近 100 家医院建立直接合作关系。2019 年、2020 年上半年公司平台直销业务模式下前十大客户中各有九家为福建省的医院，合计销售收入分别超过 1.05 亿元、0.54 亿元。

③院端直销业务收入增长的原因

院端直销业务模式下，公司凭借规模化、规范化、信息化与专业化的服务优势，通过与当地资源方合作和参与医疗机构 SPD 项目招标等方式率先实现对医院供货入院，逐步承接终端医疗机构原经销商的物流配送、信息管理、销售回款等职能，报告期内，公司院端直销业务覆盖的医院数量从 2017 年的 53 家增长至 2020 年上半年的 725 家，未来公司将继续致力于加大医疗终端的开拓力度，进一步提升在区域市场的覆盖面和深度，与公司分销业务形成互补。

（二）院端直销模式向二级经销商采购的产品中与平台分销模式向该等经销商销售产品线重合的情况下，其涉及的产品类型，发行人收入确认时点及会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

1、双平台业务产品线重合情况

报告期内，公司院端直销模式向二级经销商采购的产品中与平台分销模式向该等经销商销售产品线重合的情况下，涉及的产品类型情况如下：

单位：万元

产品类别	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
血管介入治疗类材料	6,286.15	10,832.24	5,187.23	386.27
骨科材料	5,357.99	8,424.34	5,646.95	1,505.62
神经外科材料	665.70	1,332.39	668.78	-
非血管介入治疗类材料	190.70	296.68	62.23	26.43
口腔材料	2.56	12.38	-	-
其他产品	356.64	115.49	21.35	-
总计	12,859.75	21,013.53	11,586.53	1,918.33

2、双平台业务相互独立，分别进行收入确认符合《企业会计准则》的规定

公司的业务模式为“一站式分销平台+院端服务平台”，其中一站式分销平台（以下简称“上平台”）为面对二级经销商的分销业务，院端服务平台业务（以下简称“下平台”）独立开展终端医院的入院直销业务，从业务拓展的角度来看，上下平台独立开拓客户资源，下游终端医院入院业务根据终端医院的具体需求对上游进行独立采购。

从结算及定价角度来看，上平台对二级经销商进行批发，下平台向二级经销商

商进行采购入院的业务，分属于独立业务；一方面，上平台公司向该等二级经销商进行批发时，适用公司批发业务的商业政策，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，下平台入院的业务公司不负有回购二级经销商库存的义务，公司根据终端医院的具体需求确定下平台业务产品的来源，就下平台商品采购，公司独立与供应商（也即二级经销商）签订采购合同。

因此，从收入确认角度，公司在上平台的批发业务中，在履行了合同中履约义务，将商品交付经销商后，客户取得相关商品控制权，与商品相关的风险和报酬即转移给二级经销商。公司以客户签收作为收入确认时点，以商品不含税售价确认销售收入，符合《企业会计准则》的规定。

在下平台的院端直销业务中，公司采取以销定采的销售形式，公司将商品直接销售至医院，在医院实际消耗并经双方对账后确认收入。出于谨慎性原则，公司在院端直销模式下向二级经销商采购的产品中与平台分销模式下向该等经销商销售产品线重合的情况下，公司的下平台入院销售业务按净额确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

核查过程

1、针对新增客户和存量客户平均销售金额的差异情况，以及报告期内发行人销售收入持续增长的情形，访谈发行人管理层，了解发生上述情形的原因及合理性；

2、获取报告期内发行人的分客户销售明细，了解报告期内客户增减变动情况，并对比分析发行人新增经销商客户、新增客户和存量经销商客户、存量客户的平均销售金额，分析客户及经销商增加的原因及平均销售差异原因；

3、获取了发行人分销业务模式下的销售明细及院端直销业务模式下的采购明细，按照供应商、客户名称及分销业务和院端业务下是否存在重合产品线进行交叉核对，复核定分销业务下的经销商与院端直销业务下的供应商重叠且销售和采购产品线重叠下收入确认时点及会计处理的合规性；

核查意见

1、报告期各期发行人新增客户的平均销售金额和存量客户的平均销售金额基本保持稳定，报告期各期发行人新增经销商客户的平均销售金额与存量经销商客户的平均销售金额变动趋势基本一致。而存量经销商客户、存量客户的平均销售金额显著高于当期新增经销商客户、新增客户的平均销售金额，主要受新增客户在首年的合作月份数较短、新增品牌规模相对较小、新开拓的蓝海市场销售规模较小、经销商临时性采购等因素影响，具备合理性。



Grant Thornton

致同

2、报告期内，发行人销售收入持续增长，主要受医改政策变化、行业稳步发展、代理品牌产品线持续增长、仓储配送网络不断扩张、经销商及终端医院数量快速增长等因素影响，具备真实商业背景及合理性。

3、发行人上下平台业务独立开展，上平台业务下经销商向发行人采购产品后，可独立选择产品的销售去向，公司对二级经销商的库存不负有回购义务。因此，在上平台业务中，发行人按照商品交付经销商并由经销商签收确认的时点作为收入确认时点；在下平台的院端直销业务中，发行人采取以销定采的销售形式，发行人将商品直接销售至医院，在医院实际消耗并经双方对账后确认收入。出于谨慎性原则，发行人在院端直销模式下向二级经销商采购的产品中与平台分销模式下向该等经销商销售产品线重合的情况下，发行人的下平台入院销售业务按净额确认销售收入。因此，发行人收入确认时点及会计处理符合《企业会计准则》的规定。

三、审核问询函问题“八. 关于返利。审核问询回复显示，报告期内，发行人上下游返利差额分别为 5,681.89 万元、6,631.25 万元、9,455.26 万元和 5,177.27 万元，占当期主营业务毛利总额的 22.10%、17.34%、16.23%和 18.60%，占当期净利润的 53.92%、50.91%、45.06%和 99.99%。其中波士顿科学从 2019 年 4 月 1 日起，对公司各产品线额外提供采购季度返利。2020 年，波士顿科学与公司签订协议，继续给予公司该等额外的季度返利，协议期限为 2020 年全年。美敦力从 2019 年 4 月 27 日（美敦力 2020 财年）起，将给予公司脊柱产品线的季度返利比例从 2%提升至 7%。2020 年 4 月，美敦力与公司签订协议，自 2020 年 4 月 25 日至 2021 年 4 月 30 日（美敦力 2021 财年），美敦力给予公司脊柱产品线提供的季度返利比例进一步提升至 8.5%。同时根据保荐机构与波士顿科学、美敦力的访谈，确认发行人相关返利比例提升具有可持续性。请发行人：（一）补充披露波士顿科学、美敦力提高相关返利比例的依据及合理性，并提交波士顿科学、美敦力关于相关返利比例提升可持续的确认文件；（二）假设未提高前述返利比例，请测算其累计对发行人 2019 年、2020 年上半年的利润影响情况。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。”

（一）补充披露波士顿科学、美敦力提高相关返利比例的依据及合理性，并提交波士顿科学、美敦力关于相关返利比例提升可持续的确认文件。

核查情况

1、波士顿科学给予公司额外的季度返利的依据及合理性

波士顿科学从 2019 年二季度起给予公司额外的季度返利，是基于 2019 年起的市场发展情况及波士顿科学自身整体的业务发展情况制定的政策。近年来波士顿科学认为应该为未来的可持续发展进行事先的布局，该额外的季度返利是为未来的长期发展进行的市场投入，用于加强渠道的基础设施建设、软硬件的建设，由于跟波士顿科学签约战略合作的是平台分销商，因此，波士顿科学将该等额外的返利政策提供给平台分销商，主要用于促进平台分销商执行波士顿科学加强市

场渠道建设的政策。

国科恒泰自 2018 年起，大幅度增加渠道建设投入，以不断的提升平台的仓储物流配送及信息化服务能力，具体分析如下：

（1）公司大力加强信息系统投入，建设经销商商务数字化平台，将原有需要手工维护的商业政策管理实现数字化，满足下游经销商通过数字化平台清晰了解自身的商业政策、订货情况、合同情况等信息的需求，为波士顿科学下发、管理商业政策提高了效率。

（2）公司大力加强渠道分仓的建设，符合波士顿科学区域性铺货的需求，公司加强整体的物流效率以满足终端使用及时性的需求，截至报告期期末，公司已经在全国 27 个省、市和自治区的 54 个城市进行仓储网络布局，建立规模化、专业化、信息化、规范化的物流配送体系，形成了全国性营销和服务网络。

（3）公司配合波士顿科学对经销商进行能力建设，主要通过协助波士顿科学完成培训和特定项目的方式提升经销商的专业服务能力。

综上，波士顿科学认可公司在信息系统建设、渠道分仓建设、经销商能力建设等渠道建设的投入，从 2019 年二季度起给予公司额外的季度返利。该返利既是给予的公司近年来渠道投入的补偿，也是对公司未来持续进行渠道升级建设的支持，具有商业合理性。

2、美敦力提高对公司脊柱产品线的季度返利比例的依据及合理性

美敦力从 2020 财年开始提高对公司脊柱产品线的季度返利比例，主要是因为公司协助美敦力应对政策的变化和日益激励的市场竞争，更好的服务客户及患者，公司提供的两大类增值服务主要体现在：（1）不断完善和丰富信息系统功能，如渠道管理、数据对接等，为美敦力供应链管理提供了更多的增值服务，提高了产品线的市场覆盖的透明度和清晰度；（2）公司在 2018 年和 2019 年加速在全国各地建设仓库，截至 2019 年末，公司已在全国 50 个城市进行仓储网络布局，该等仓库的布局使得公司的 2 小时配送半径能够覆盖全国 80% 以上的三甲医院，公司能更好的服务美敦力产品的二级经销商和医院，满足医院紧急订单的需求，提升了美敦力产品的周转速度，降低了美敦力产品的过效期报废比例。

由于公司在信息系统建设和仓储物流配送能力提升的成本大幅提升，为对公司的渠道建设成本进行补偿，在美敦力 2020 年财年，美敦力给予公司脊柱产品线的季度返利比例从 2% 提升至 7%，具有商业合理性。

3、波士顿科学给予公司的额外的季度返利、美敦力提高对公司脊柱产品线的季度返利比例，具有可持续性

2020 年，波士顿科学与公司签订协议，继续给予公司该等额外的季度返利，协议期限为 2020 年全年，因此，上述额外的季度返利政策得以在 2020 年持续。根据我们联合保荐机构与波士顿科学的访谈确认，波士顿科学预计在未来几年，仍会继续向平台分销商提供上述额外的季度返利，波士顿科学会根据市场发展情

况进行投入调整，返利比例可能有微调，但不会有重大变化。

在美敦力 2021 财年，美敦力将脊柱产品线给予公司的季度返利比例进一步提高至 8.5%。根据我们联合保荐机构与美敦力的访谈确认，美敦力计划在 2021 年及以后年度持续向公司采购的脊柱产品线提供季度返利，美敦力预计提供的季度返利比例与目前相比不会发生重大变化，该等季度返利比例的提升具有可持续性。

核查过程

- 1、获取波士顿科学从 2019 年和 2020 年给予发行人额外的季度返利的协议、美敦力 2020 财年和 2021 财年给予公司脊柱产品线季度返利的协议；
- 2、访谈波士顿科学的相关业务负责人，核实波士顿科学向发行人提供额外季度返利的原因及合理性，确认波士顿科学该等额外季度返利的可持续性；
- 3、访谈美敦力的相关业务负责人，核实脊柱产品线季度返利比例提升的原因及合理性，确认脊柱产品线季度返利提升的可持续性；
- 4、抽查 2019 年和 2020 年发行人获取的波士顿科学给予的额外季度返利、美敦力给予的脊柱产品线的季度返利的相关依据，核查该等返利入账的真实性、准确性。

核查意见

波士顿科学从 2019 年二季度起给予发行人额外的季度返利、美敦力从 2020 财年起提高对发行人脊柱产品线的季度返利比例主要是通过季度返利的形式，给予的发行人近年来渠道投入的补偿，也是对发行人未来持续进行渠道升级建设的支持，具有商业合理性和可持续性。

（二）假设未提高前述返利比例，请测算其累计对发行人2019年、2020年上半年的利润影响情况。

核查情况

若波士顿科学未在 2019 年和 2020 年向公司提供额外的季度返利，且美敦力在 2020 财年和 2021 财年给予公司脊柱产品线的季度返利比例维持在 2%不变，则公司 2019 年的净利润将减少 1,727.14 万元，2020 年上半年净利润将减少 1,795.71 万元。

核查程序

- 1、获取 2019 年和 2020 年波士顿科学给予发行人额外季度返利、2020 财年和 2021 财年美国敦力给予发行人脊柱产品线的季度返利的明细表及相关依据，核查该等返利入账的真实性、准确性；
- 2、对于上述供应商的季度采购返利结转主营业务成本的金额，根据收发存报表对季度返利测算表中的每季度采购金额、期末库存金额等进行重新核对，重新测算季度返利结转主营业务成本的金额并与账面金额进行比较，以核查季度采

购返利结转主营业务成本的准确性；

3、对公司重新计算的波士顿科学未在 2019 年和 2020 年向公司提供额外的季度返利，且美敦力在 2020 财年和 2021 财年给予公司脊柱产品线的季度返利比例维持在 2% 不变情况下对公司利润的影响数进行复核。

核查意见

若波士顿科学未在 2019 年和 2020 年向发行人提供额外的季度返利，美敦力在 2020 财年和 2021 财年给予发行人脊柱产品线的季度返利比例维持在 2% 不变，则发行人 2019 年的净利润将减少 1,727.14 万元，2020 年上半年净利润将减少 1,795.71 万元。

四、审核问询问题“九.关于期间费用。申报材料显示，管理费用金额分别为 4,034.35 万元、6,227.83 万元、8,271.89 万元和 5,418.70 万元，占营业收入的比重分别为 1.74%、1.71%、1.57% 和 1.92%，占比较为稳定；研发费用金额分别为 103.69 万元、142.81 万元、310.48 万元和 370.57 万元，占营业收入的比重分别为 0.04%、0.04%、0.06% 和 0.13%，占比较小。请发行人补充披露：（1）管理费用率、研发费用率与同行业可比公司的差异情况及差异原因，研发费用的内部控制情况，是否存在将其他费用在研发费用中列支的情形；（2）公司董事长王戈、董事王建平、董飞、张广平及监事会主席何志光通过东方科仪等关联股东间接持有公司股份具体情况（包括但不限于入股时间、定价、数量、公司估值等信息），对照《企业会计准则》及其他要求，说明不进行股份支付的会计处理是否合规。请保荐人、申报会计师对前述情况核查，并就期间费用完整性发表明确意见。”

（一）管理费用率、研发费用率与同行业可比公司的差异情况及差异原因，研发费用的内部控制情况，是否存在将其他费用在研发费用中列支的情形；

核查情况

1、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司的差异情况及差异原因

（1）管理费用率

报告期内，公司管理费用率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司简称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
国药控股	1.37%	1.50%	1.47%	1.42%
嘉事堂	1.02%	1.07%	1.16%	1.13%
九州通	1.91%	1.97%	2.09%	2.11%
瑞康医药	4.32%	4.12%	4.09%	3.68%
海王生物	3.08%	2.90%	3.06%	2.46%
润达医疗	4.22%	5.05%	5.36%	5.96%

平均值	2.65%	2.77%	2.87%	2.79%
国科恒泰	1.92%	1.57%	1.71%	1.74%

报告期内，公司的管理费用率基本保持稳定，分别为 1.74%、1.71%、1.57% 和 1.92%，低于同行业可比公司的平均值。公司的管理费用率与国药控股和九州通较为接近，高于嘉事堂的管理费用率，低于瑞康医药、海王生物和润达医疗的管理费用率。主要差异原因分析如下：

① 公司的管理费用率高于嘉事堂

公司管理费用率高于嘉事堂主要系由于公司管理费用中的职工薪酬和中介服务费占营业收入比例较高。报告期内，公司及嘉事堂管理费用中职工薪酬和中介服务费合计占营业收入的比例情况如下：

公司简称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
嘉事堂	0.69%	0.73%	0.75%	0.71%
国科恒泰	1.18%	1.02%	1.20%	1.06%

注：上表中的比例为报告期各期管理费用中的职工薪酬和中介服务费合计占营业收入的比例。

公司管理费用中的职工薪酬占比高于嘉事堂，主要系由于报告期内公司管理人员占总员工人数的比例均高于嘉事堂，具体情况如下：

公司简称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
嘉事堂	-	13.04%	10.28%	12.95%
国科恒泰	17.83%	16.52%	18.91%	14.00%

注 1：上表中嘉事堂的管理人员主要包括行政人员和财务人员。嘉事堂 2020 年半年度报告未披露员工情况。

注 2：上表中国科恒泰的比例计算公式为报告期各期管理岗位平均人数/报告期各期平均员工总人数

公司管理费用中的中介服务费占营业收入的比例高于嘉事堂，主要系由于公司 IPO 向中介机构支付的审计费和律师费，以及 2019 年 C 轮融资过程中支付的挂牌费和中介咨询服务费。

②公司的管理费用率低于瑞康医药、海王生物和润达医疗

公司的管理费用率低于瑞康医药、海王生物和润达医疗，主要原因如下：

A、公司管理费用中职工薪酬、业务招待费、差旅费和办公费合计占营业收入比例较低

报告期各期，公司与瑞康医药、海王生物和润达医疗管理费用中职工薪酬、业务招待费、差旅费和办公费合计占营业收入的比例情况如下：

公司简称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
瑞康医药	2.07%	2.18%	2.28%	2.32%
海王生物	2.23%	2.05%	2.13%	1.93%

润达医疗	2.79%	3.16%	3.26%	2.98%
国科恒泰	1.13%	0.97%	1.17%	1.12%

注：上表中的比例为报告期各期管理费用中的职工薪酬、业务招待费、差旅费和办公费合计占营业收入的比例。

公司管理费用中职工薪酬、业务招待费、差旅费和办公费合计占营业收入比例较低，主要系由于公司实行行政管理部门统一集中管理的模式，提高了管理效率，降低了分子公司对行政管理部门人员数量的需求，使得公司管理人员占总员工人数的比例相对较低。具体与瑞康医药、海王生物和润达医疗比较情况如下：

公司简称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
瑞康医药	-	49.17%	46.53%	41.19%
海王生物	-	21.45%	21.08%	19.28%
润达医疗	-	19.52%	17.07%	17.88%
国科恒泰	17.83%	16.52%	18.91%	14.00%

注 1：上表中同行业可比公司的管理人员主要包括行政人员、财务人员和管理人员。同行业可比公司 2020 年半年度报告未披露员工情况。

注 2：上表中国科恒泰的比例计算公式为报告期各期管理岗位平均人数/报告期各期平均员工总人数。

B、公司的管理费用中折旧摊销占营业收入比例较低

报告期各期，公司与同行业可比公司瑞康医药、海王生物和润达医疗管理费用中折旧摊销费用占营业收入的比例比较情况如下：

公司简称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
瑞康医药	0.42%	0.26%	0.24%	0.35%
海王生物	0.34%	0.31%	0.31%	0.33%
润达医疗	0.57%	0.41%	0.57%	0.51%
国科恒泰	0.16%	0.12%	0.09%	0.09%

公司为轻资产型企业，办公场所及仓库均采用租赁的方式，主要长期资产为电子设备、办公家具、运输工具、专用工具设备、土地使用权和软件。而同行业可比公司瑞康医药、海王生物和润达医疗主要长期资产为购置的办公楼，因此，该等可比公司管理费用中的折旧摊销占营业收入的比例相对较高。

综上，报告期内，公司管理费用率低于瑞康医药、海王生物和润达医疗，主要系由于公司管理费用中的职工薪酬、业务招待费、差旅费、办公费和折旧摊销费用占营业收入比例低于该等同行业公司所致。

(2) 研发费用率

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司简称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
国药控股	0.03%	0.04%	0.04%	0.04%
九州通	0.07%	0.07%	0.09%	0.10%
瑞康医药	0.04%	0.02%	-	-
海王生物	0.11%	0.10%	0.12%	0.20%
润达医疗	1.15%	0.84%	0.74%	0.79%
平均值	0.28%	0.21%	0.20%	0.23%
国科恒泰	0.13%	0.06%	0.04%	0.04%

注：同行业可比公司嘉事堂无研发费用，瑞康医药 2017 年和 2018 年无研发费用。

报告期内，公司的研发费用率分别为 0.04%、0.04%、0.06%、0.13%，低于同行业可比公司的平均值，与国药控股、九州通和瑞康医药较为接近，2020 年上半年公司研发费用率较高主要系由于新增的医疗器械数字化供应链生态服务平台研发项目投入金额较高。

公司的研发投入主要用于公司医疗器械供应链信息系统建设，总体投入金额较小，主要为职工薪酬。公司研发费用率低于海王生物和润达医疗，主要系由于该两家同行业可比公司的研发投入分别主要用于药品和体外诊断产品的研发，研发费用中除职工薪酬外还包括直接材料费、燃料费、产品开发费等费用。

2、研发费用的内部控制情况，是否存在将其他费用在研发费用中列支的情形

为了实现对研发项目有效管理、对研发费用准确核算，公司制定了《项目管理制度》、《信息化项目管理制度》和《会计核算手册》。该等制度为规范研发费用归集的准确性、完整性及合规性，对于研发费用的项目立项、项目费用归集、归集范围和核算方法等内容作出明确规定，具体规定如下：

项目立项：各项目组制定项目立项报告，申报信息化项目管理委员会审批；

项目费用归集：财务部门设立专门的研发项目台账予以归集核算研发项目支出，建立各项目单独预算，负责研发支出的审批与管控。

归集范围和核算方法：报告期内，公司根据研发费用的内部控制制度和会计准则的相关规定，并结合研发项目的实际情况，对研发过程中发生的各项费用按照研发项目进行归集核算。针对研发费用支出范围和标准，公司仅将研发活动直接相关的人员在研发期间发生的薪酬费用、差旅费用、办公费用等支出计入研发支出。具体归集范围与核算方法如下：

项目	核算依据	核算方法
职工薪酬	工资表、五险一金申报表、考勤记录、研发人员工时明细表	参与项目的研发人员在研发期间的薪酬，包括基本工资、五险一金、年终奖等计入研发费用；

差旅费用、办公费用	合同、发票、费用申请单等	属于研发部门且与研发项目相关的费用报销计入研发费用。
-----------	--------------	----------------------------

公司严格按照研发支出用途、性质据实列支研发费用，研发人员、资产、费用划分清晰，分项目准确的划分和核算各项研发费用。公司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。

核查过程

对管理费用，我们执行了以下核查程序

- 1、获取发行人报告期内的管理费用明细表，对管理费用实施分析性程序，分析异常情况是否合理；
- 2、查阅了同行业可比公司披露的定期报告，对比同行业可比公司与发行人的期间费用率，结合发行人与同行业可比公司的业务模式、期间费用明细等，分析期间费用率差异的合理性；
- 3、检查合同、发票、付款记录等，分析是否按照合同完整确认费用，是否存在重大跨期；

对研发费用，我们执行了以下核查程序

- 1、访谈发行人财务部负责人，并查阅发行人研发费用相关的内部制度，了解发行人研发费用的会计核算和研发项目核算内容与范围；
- 2、获取报告期内发行人研发费用明细账，检查研发费用明细项目的设置是否符合规定的核算内容与范围，核查与实际发生的研发金额是否存在差异；
- 3、获取报告期内研发人员工资表和工时表等，复核计入研发费用的职工薪酬是否准确；
- 4、获取并检查发行人报告期内各期员工花名册，了解报告期内发行人各岗位员工的构成情况；
- 5、对比同行业可比公司与发行人的期间费用率，结合发行人与同行业可比公司的业务模式、产品结构、期间费用明细等，分析期间费用率差异的合理性。

核查结论

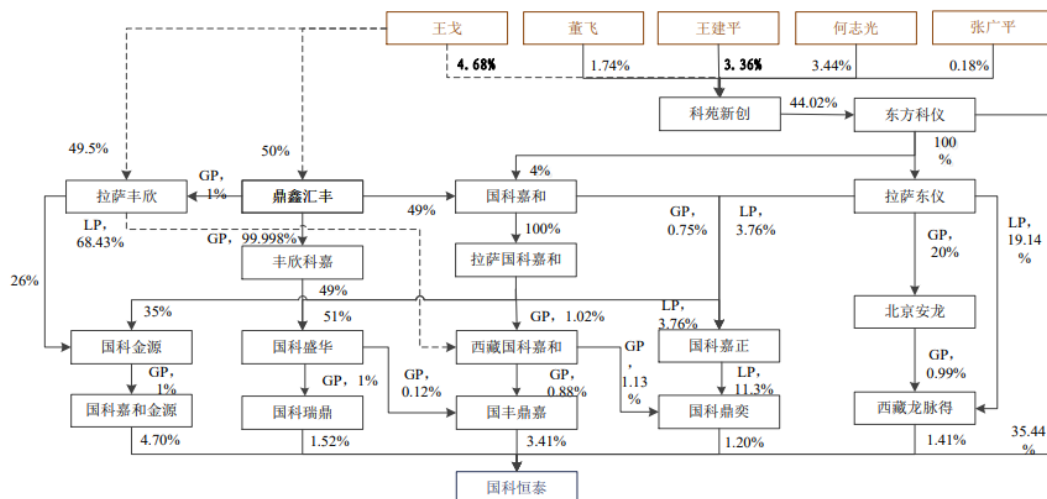
报告期内，发行人的管理费用率与国药控股和九州通较为接近；发行人的管理费用率高于嘉事堂主要系由于发行人管理人员占总员工人数的比例高于嘉事堂，使得管理费用中的职工薪酬占营业收入比例高于嘉事堂，同时由于发行人目前在IPO过程中中介服务费较高，亦是另外一个导致管理费用率高于嘉事堂的原因；发行人的管理费用率低于瑞康医药、海王生物和润达医疗主要系由于发行人管理人员占总员工人数的比例低于该等同行业公司，以及公司的长期资产为电子设备、办公家具、运输工具、专用工具设备、土地使用权和软件，而该等同行



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。

核查情况

公司董事长王戈、董事王建平、董飞、张广平及监事会主席何志光通过东方科仪等关联股东间接持有公司股份的具体情况如下：



公司历次股本形成和变化情况如下所示:



Grant Thornton

致同



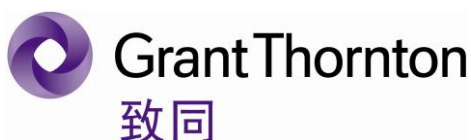
(1) 通过东方科仪持有公司股份的具体情况

科苑新创系东方科仪员工持股平台，王戈、董飞、王建平、何志光及张广平均为东方科仪员工，该等人员通过科苑新创持有东方科仪的股权，因此通过东方科仪间接持有公司股份。

王戈、董飞、王建平、何志光及张广平入股科苑新创的具体情况如下：

序号	人员	时间	股数（万股）	金额（万元）	每股价格（元）
1	王戈	2010.12	112.50	117.65	1.0458
		2013.09	27.50	55.00	2.0000
		2015.10	15.00	41.25	2.7500
		2017.09	55.00	198.00	3.6000
		2019.12	30.00	174.00	5.8000
2	董飞	2010.12	51.75	54.12	1.0458
		2013.09	22.25	44.50	2.0000
		2015.10	11.00	30.25	2.7500
		2017.09	5.00	18.00	3.6000
		2019.12	6.80	39.44	5.8000
3	王建平	2010.12	130.00	135.68	1.0437
		2013.09	15.00	30.00	2.0000
		2017.09	22.00	79.20	3.6000
		2019.12	10.00	58.00	5.8000
5	何志光	2010.12	112.50	117.65	1.0458
		2013.09	18.10	36.20	2.0000
		2015.10	15.40	42.35	2.7500
		2017.09	18.00	64.80	3.6000
		2019.12	27.00	156.60	5.8000
4	张广平	2019.12	10.00	58.00	5.8000

公司前身国科恒泰有限系由东方科仪、宏盛瑞泰和科苑新创于 2013 年 2 月 7 日出资设立的有限责任公司，东方科仪、宏盛瑞泰、科苑新创作为创始股东，初始投资价格均为 1 元/注册资本，2014 年 6 月，科苑新创将持有的公司 10% 股权的转给了宏盛瑞泰，宏盛瑞泰为国科恒泰的持股平台，公司董事长王戈、董事王建平、董飞、张广平及监事会主席何志光均未在宏盛瑞泰持股。

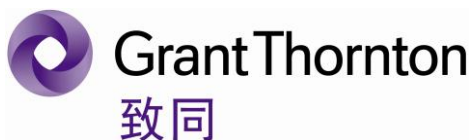


公司设立后，为增强公司资金实力、满足公司发展所需资金需求，2013 年 10 月，东方科仪与其他股东同比例向公司增资，东方科仪追加出资 600 万元，投资价格为 1 元/注册资本，该次增资后公司各股东持股比例未发生变化，该次增资系参考注册资本定价，定价公允，且公司不以获取东方科仪服务为目的。此外，东方科仪分别于 2015 年 5 月、2019 年 12 月 2 次获得公司资本公积转增股本/股份，资本公积转增系向所有股东转增，转增前后东方科仪持股比例未发生变化。因此，东方科仪不存在通过增资、股权受让等方式超过其原持股比例而获得新增股权/股份的情况，亦不存在低于股权/股份公允价值的价格增资入股事宜。

(2) 通过东方科仪外的其他关联股东持有公司股份的具体情况

王戈通过鼎鑫汇丰、拉萨丰欣持有国科嘉和金源、国科瑞鼎、国丰鼎嘉、国科鼎奕、西藏龙脉得出资份额，从而间接持有发行人股份，东方科仪通过国科嘉和、拉萨东仪亦间接持有前述关联股东出资份额从而间接持有发行人股份。国科嘉和金源、国科瑞鼎、国丰鼎嘉、国科鼎奕、西藏龙脉得入股公司均按照同期其他投资者相同的价格，属于熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方达成的入股价格，股权转让原因为原股东根据其投资计划转股获利，新股东看好公司发展前景而受让部分老股，增资原因为公司融资、增强公司资金实力，满足公司发展资金需求，新股东看好公司发展前景而增资，具体情况如下：

序号	股东	入股时间	具体情况	注册资本(万元)/ 入股数量(万股)	价格(元/注册 资本或元/股)	定价依据及 公允性
1	国科嘉和金源	2016.7	股权转让	122.5700	15.30	股权转让：参考 2015 年 1 月增资价格及未来发展预期，协商确定，与同期其他股东价格一致，定价公允 增资：参考经评估的净资产值并经协商确定，定价公允
			增资	200.0000	17.00	
2	西藏龙脉得	2016.7	股权转让	46.2840	15.30	
			增资	75.8229	17.00	
3	国丰鼎嘉	2019.7	股权转让	358.6459	17.88	
			增资	237.8703	20.00	
4	国科瑞鼎	2019.7	股权转让	146.6060	17.88	
			增资	118.9343	20.00	
5	国科鼎奕	2019.7	股权转让	90.6776	17.88	
			增资	118.9343	20.00	



因此，公司董事长王戈、董事王建平、董飞、张广平及监事会主席何志光通过国科嘉和金源、西藏龙脉得、国丰鼎嘉、国科瑞鼎及国科鼎奕取得公司股份，不属于以低于股权/股份公允价值而获得新增股权/股份的情形，且该等股东获取公司相应股权/股份的目的并非为获取上述增资股东的服务，因此不涉及股份支付的情况。

2、公司董事长王戈、董事王建平、董飞、张广平及监事会主席何志光通过东方科仪等关联股东间接持有公司股份不进行股份支付的会计处理符合规定

公司董事长王戈、董事王建平、董飞、张广平及监事会主席何志光等均为公司控股股东东方科仪员工，并由东方科仪发放薪酬。上述人员由公司股东提名委派，并经公司股东大会选举成为公司董事或监事，按照《公司章程》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》履行相应职责。

东方科仪作为创始股东，初始投资价格均为 1 元/注册资本。公司设立后，2013 年 10 月，东方科仪与其他股东同比例向公司增资，该次增资系参考注册资本定价，定价公允。此外，东方科仪分别于 2015 年 5 月、2019 年 12 月 2 次获得公司资本公积转增股本/股份，资本公积转增系向所有股东转增，转增前后东方科仪持股比例未发生变化。

国科嘉和金源、国科瑞鼎、国丰鼎嘉、国科鼎奕、西藏龙脉得通过受让老股股份和增资方式入股公司，受让老股和增资价格均按照同期其他投资者相同的价格。

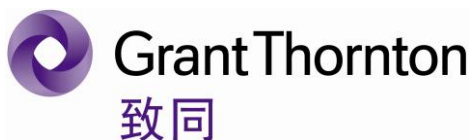
(1) 会计准则规定

《企业会计准则第 11 号——股份支付》（CAS11）第二条规定：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。

(2) 不进行股份支付的会计处理符合规定

首先，企业在股份支付交易中意在获取其职工或其他方提供的服务或取得这些服务的权利。企业获取这些服务或权利的目的在于激励企业职工更好地从事生产经营以达到业绩条件，不是转手获利等。公司董事长王戈、董事王建平、董飞、张广平及监事会主席何志光等均为公司控股股东东方科仪员工，并由东方科仪发放薪酬。上述人员由公司股东提名委派，并经公司股东大会选举成为公司董事或监事，按照《公司章程》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》履行相应职责。在他们通过获取科苑新创股权或通过其他主体间接持有公司股份的交易中，公司并不是意在获取其提供的服务或取得这些服务的权利，不是为了获取上述人员提供的服务。。

其次，东方科仪作为创始股东，初始投资价格均为 1 元/注册资本；公司设立后，东方科仪由于与其他股东同比例向公司增资及公司资本公积金转增股份导致其持有公司股份数量的产生变动，新增股份价格与其他股东一致，入资价格公允。



国科嘉和金源、国科瑞鼎、国丰鼎嘉、国科鼎奕、西藏龙脉入资价格参考经评估的净资产值并经协商确定，价格均与同期其他股东入资价格一致，入资价格公允。

综上，公司董事长王戈、董事王建平、董飞、张广平及监事会主席何志光通过东方科仪等关联股东间接持有公司股份不进行股份支付的会计处理符合《企业会计准则》等相关规定。

核查过程

1、取得了东方科仪、国科嘉和金源、国科瑞鼎、国丰鼎嘉、国科鼎奕、西藏龙脉得的营业执照、公司章程或合伙协议、股东调查表，并通过企查查等网站查询了该等股东的穿透后的出资人结构图；

2、取得了发行人董事、监事和高级管理人员的调查表；

3、查阅了发行人的工商内档、历次股权变动涉及的协议、评估报告等，查阅科苑新创股权转让的相关协议、工商变更登记文件、价款支付凭证；

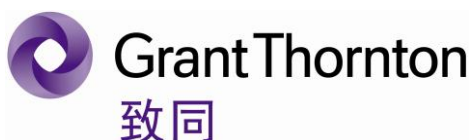
4、获取科苑新创出具的《有关王戈等相关人员持有北京科苑新创技术股份有限公司股份情况说明》；

5、访谈发行人的高级管理人员并取得发行人出具的确认等。

核查意见

经核查，我们认为，公司董事长王戈、董事王建平、董飞、张广平及监事会主席何志光通过东方科仪等关联股东间接持有公司股份不进行股份支付的会计处理符合《企业会计准则》规定。

五、审核问询问题“十.关于存货。审核问询回复显示，报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 156,429.29 万元、207,460.24 万元、255,806.46 万元和 279,140.51 万元，占总资产的比重分别为 71.70%、64.50%、52.49%和 48.21%，且发行人存货周转率低于同行业可比公司，但发行人计提的存货跌价准备较少，部分存货账龄较长。请发行人：（一）按供应商分别补充披露各期末库存产品类别、数量、单价、金额等情况，相关合同关于退换货、价格补偿的具体约定；（二）补充披露前述供应商是否承诺对“带量采购”导致的价格下滑进行全额补偿，此类补偿条款是否事先已在合同中约定，如承诺补偿，请说明该承诺是否属于行业惯例、前述供应商是否给予其他客户同等条件的全额补偿，并取得各供应商关于发行人各期末库存产品类别、数量、单价、补偿金额及前述承诺的确认函件，如无法从供应商处得到全额补偿，请测算并披露对发行人业绩的具体影响；（三）补充披露各期退换货额度、各期使用情况、各期末退换货额度的结余情况，是否存在因滞销或无退换货额度导致无法退换货情形；（四）结合退换货约定、“带量采购”导致的价格补偿承诺及《监管规则适用指引—会计类第 1 号》的相关要求说明发行人是否属于代销性质，是否应采用净额法核算；（五）结合郑州市中心医院和郑州市骨科医院对耗材入院不少于 6 个月的有效期要求，请补充披露低于 6 个



月有效期存货的类别、数量、单价、金额情况，是否可以退换货，相关金额是否超过退换额度，是否计提充足的跌价准备。请保荐人、申报会计师核查，并就“带量采购”导致的价格补偿承诺的可实现性、相关供应商的履约能力、会计处理的和规定及前述事项发表明确意见。”

（一）按供应商分别补充披露各期末库存产品类别、数量、单价、金额等情况，相关合同关于退换货、价格补偿的具体约定；

核查情况

1、报告期各期末，公司库存产品按主要供应商列式的情况如下：

（1）截至 2017 年 12 月 31 日，按主要供应商列式的公司库存产品类别、数量、单价、金额等情况如下：

序号	供应商	产品类别	平均单价 (元)	数量(万 件)	存货金额 (万元)	占期末存 货金额比 例
1	美敦力(上海)管理有限公司	骨科材料	1,232.73	31.05	38,271.90	24.41%
		其他产品	1,105.58	1.43	1,576.22	1.01%
2	波科国际医疗贸易(上海)有限公司	血管介入治疗类材料	2,846.18	6.59	18,766.68	11.97%
		非血管介入治疗类材料	1,491.64	5.86	8,738.74	5.57%
3	贝朗医疗(上海)国际贸易有限公司	骨科材料	1,704.97	6.75	11,500.53	7.34%
		神经外科材料	2,442.84	0.81	1,978.70	1.26%
		其他产品	44,605.71	0.03	1,449.69	0.92%
4	捷迈(上海)医疗国际贸易有限公司	骨科材料	1,109.35	12.55	13,921.60	8.88%
5	史赛克(北京)医疗器械有限公司	骨科材料	870.76	5.00	4,353.72	2.78%
		其他产品	2,490.69	1.34	3,338.52	2.13%
		非血管介入治疗类材料	5,359.87	0.37	1,982.08	1.26%
合计				71.77	105,878.37	67.54%

注：上表中的存货金额系存货账面余额。

（2）截至 2018 年 12 月 31 日，按主要供应商列式的公司库存产品类别、数量、单价、金额等情况如下：

序号	供应商	产品类别	平均单价 (元)	数量(万 件)	存货金额 (万元)	占期末存 货金额比 例
----	-----	------	-------------	------------	--------------	-------------------

1	美敦力（上海）管理有限公司	骨科材料	1,272.22	38.93	49,532.87	23.79%
		神经外科材料	1,132.84	9.66	10,943.00	5.26%
		其他产品	1,182.47	1.98	2,336.32	1.12%
2	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	骨科材料	1,916.05	7.94	15,216.86	7.31%
		神经外科材料	3,221.05	2.85	9,166.80	4.40%
		其他产品	5,572.17	1.22	6,802.51	3.27%
3	波科国际医疗贸易(上海)有限公司	血管介入治疗类材料	2,829.03	6.91	19,542.45	9.38%
		非血管介入治疗类材料	1,607.04	5.18	8,327.76	4.00%
4	捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司	骨科材料	1,287.37	12.46	16,044.57	7.71%
5	史赛克（北京）医疗器械有限公司	骨科材料	1,111.84	4.31	4,797.15	2.30%
		其他产品	3,015.23	1.29	3,897.19	1.87%
		非血管介入治疗类材料	5,598.78	0.53	2,943.84	1.41%
合计				93.26	149,551.32	71.82%

注：上表中的存货金额系存货账面余额。

（3）截至 2019 年 12 月 31 日，按主要供应商列式的公司库存产品类别、数量、单价、金额等情况如下：

序号	供应商	产品类别	平均单价 (元)	数量(万件)	存货金额 (万元)	占期末存货金额比例
1	美敦力（上海）管理有限公司	骨科材料	1,370.94	46.52	63,780.19	24.85%
		神经外科材料	1,067.67	10.48	11,188.23	4.36%
		其他产品	1,658.76	2.06	3,417.70	1.33%
2	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	骨科材料	1,936.79	8.86	17,168.86	6.69%
		神经外科材料	3,329.92	5.04	16,779.96	6.54%
		其他产品	6,546.08	2.51	16,447.04	6.41%
		非血管介入治疗类材料	3,136.28	0.13	400.19	0.16%
3	波科国际医疗贸易(上海)有限公司	血管介入治疗类材料	2,356.60	10.96	25,817.49	10.06%
		非血管介入治疗类材料	1,312.46	5.88	7,714.32	3.01%
4	捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司	骨科材料	1,373.64	12.51	17,186.17	6.70%
		其他产品	3,812.65	0.32	1,234.54	0.48%

5	苏州欣荣博尔特医疗器械有限公司	骨科材料	116.32	101.27	11,779.53	4.59%
合计				206.54	192,914.21	75.16%

注：上表中的存货金额系存货账面余额。

(4) 截至 2020 年 6 月 30 日，按主要供应商列式的公司库存产品类别、数量、单价、金额等情况如下：

序号	供应商	产品类别	平均单价 (元)	数量(万 件)	存货金额 (万元)	占期末存 货金额比 例
1	美敦力(上海)管理有限公司	骨科材料	1,434.64	42.93	61,584.52	21.96%
		神经外科材料	1,002.52	7.09	7,110.30	2.53%
		其他产品	965.02	0.14	132.21	0.05%
2	贝朗医疗(上海)国际贸易有限公司	神经外科材料	2,989.03	8.92	26,658.58	9.50%
		其他产品	3,826.16	4.69	17,937.82	6.40%
		骨科材料	1,897.62	8.29	15,728.23	5.61%
		非血管介入治疗类材料	3,138.15	0.22	678.47	0.24%
3	波科国际医疗贸易(上海)有限公司	血管介入治疗类材料	1,797.92	18.98	34,130.19	12.17%
		非血管介入治疗类材料	1,159.47	5.53	6,416.97	2.29%
4	捷迈(上海)医疗国际贸易有限公司	骨科材料	1,394.64	11.89	16,584.46	5.91%
		其他产品	2,101.55	0.61	1,290.77	0.46%
		神经外科材料	664.43	0.58	388.29	0.14%
		口腔材料	507.12	0.58	296.51	0.11%
5	苏州欣荣博尔特医疗器械有限公司	骨科材料	131.60	96.53	12,703.47	4.53%
合计				206.99	201,640.79	71.89%

注：上表中的存货金额系存货账面余额。

2、截至报告期期末，公司库存产品主要的供应商给予公司的退换货政策、价格补偿政策

截至 2020 年 6 月 30 日，公司库存产品主要来自美敦力(上海)管理有限公司、贝朗医疗(上海)国际贸易有限公司、波科国际医疗贸易(上海)有限公司、捷迈(上海)医疗国际贸易有限公司和苏州欣荣博尔特医疗器械有限公司等 5 家供应商。该等供应商在 2020 年与公司约定的退换货政策和价格补偿条款如下：



供应商	产品线	退换货政策	价格补偿条款
美敦力（上海）管理有限公司	全线合作产品	美敦力仅接受因存在产品质量问题而引起的退换货。美敦力有权自行选择对该产品进行退货或换货，而经销商应当按照美敦力的规范流程进行退换货。	协议中未明确约定价格补偿条款。
贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	脊柱	不超过上一年度采购额 2%，且效期尚有 1 年以上；无菌包装已到期或少于 1 年内到期并处于良好状态的，且乙方已于 1 年前书面通知甲方的	甲方调整价格后，按照新价格对乙方库存调整核算，对产生差价的库存通过新采购的订单进行价差补偿，以红票的形式补偿。
	关节	不超过上一年度采购额 2%，且效期尚有 1 年以上；无菌包装已到期或少于 1 年内到期并处于良好状态的，且乙方已于 1 年前书面通知甲方的	甲方在对价格进行调整后，应与乙方协商相应的价格调整后库存价差补偿方案。补偿方式包括但不限于价格补偿、更换产品等，具体补偿方案由甲乙双方协商决定。
	腹腔镜产品	无	甲方在对乙方实际采购价格进行调整后，应与乙方协商相应的价格调整后库存价差补偿方案。具体补偿方案将由甲乙双方协商决定。
	神经外科材料	近效期 6 个月和过期产品进行全额退换；低于 6 个月效期的产品，根据供需情况，提前 2 个月提出退换货申请，此外，日常换货额度为上年度回款额的 5%	甲方在对价格进行调整后，应与乙方协商相应的价格调整后库存价差补偿方案。对产生差价的库存补偿方式包括但不限于价格补偿、更换产品等，具体补偿方案由甲乙双方协商决定。
	神经外科设备	不超过上一年度采购额 5%，且效期尚有 1 年以上；无菌包装已到期或少于 1 年内到期并处于良好状态的，且乙方已于 1 年前书面通知甲方的	甲方调整价格后，按照新价格对乙方库存调整核算，对产生差价的库存补偿方式包括但不限于价格补偿、更换产品等，具体补偿方案由甲乙双方协商决定。
	灭菌盒	无	甲方在对价格进行调整后，应与乙方协商相应的价格调整后库存价差补偿方案。具体补偿方案将由甲乙双方协商决定。
	脊柱手术器械	不超过上一年度采购额 2%，且效期尚有 1 年以上；无菌包装已到期或少于 1 年内到期并处于良好状态的，且乙方已于 1 年前书面通知甲方的	甲方调整价格后，按照新价格对乙方库存调整核算，对产生差价的库存通过新采购的订单进行价差补偿，以红票的形式补偿。

供应商	产品线	退换货政策	价格补偿条款
	输液泵 Space Pump	近效期 6 个月和过期产品进行全额退换；低于 6 个月效期的产品，根据供需情况，提前 2 个月提出退换货申请，此外，日常换货额度为上年度回款额的 5%	甲方在对价格进行调整后，应与乙方协商相应的价格调整后库存价差补偿方案。对产生差价的库存通过新采购的订单进行价差补偿，以红票的形式补偿。
	缝线、骨蜡、组织胶水（蓝灵）	无论何种原因，如乙方库存出现滞销及近效期产品（临近 10 个月效期）甲方负责处理近效期及滞销产品库存，包括促销或第三方交接具体方案双方协商解决。	甲方在对价格进行调整后，应与乙方协商相应的价格调整后库存价差补偿方案。具体补偿方案将由甲乙双方协商决定。
	神经外科手术器械	近效期 6 个月和过期产品进行全额退换；低于 6 个月效期的产品，根据供需情况，提前 2 个月提出退换货申请，此外，日常换货额度为上年度回款额的 5%	甲方在对价格进行调整后，应与乙方协商相应的价格调整后库存价差补偿方案。对产生差价的库存补偿方式包括但不限于价格补偿、更换产品等，具体补偿方案由甲乙双方协商决定。
	Acculan 电池动力产品	不超过上一年度采购额 5%，且效期尚有 1 年以上；无菌包装已到期或少于 1 年内到期并处于良好状态的，且乙方已于 1 年前书面通知甲方的	甲方调整价格后，按照新价格对乙方库存调整核算，对产生差价的库存通过新采购的订单进行价差补偿，以红票的形式补偿。
	Caiman 射频组织凝闭系统、电刀主机、电刀好品及负极板（GN640 及其配件）	无	甲方在对乙方实际采购价格进行调整后，应与乙方协商相应的价格调整后库存价差补偿方案。具体补偿方案将由甲乙双方协商决定。
	组织胶水（曲妥克）	无论何种原因，如乙方库存出现滞销及近效期产品（临近 10 个月效期）甲方负责处理近效期及滞销产品库存，包括促销或第三方交接具体方案双方协商解决。	甲方在对价格进行调整后，应与乙方协商相应的价格调整后库存价差补偿方案。具体补偿方案将由甲乙双方协商决定。
波科国际医疗贸易（上海）有限公司	冠脉介入治疗材料	当年心脏介入产品采购总额（含税，不含设备）的 2%	对于医改政策（包括但不限于带量采购、阳光采购的降价等）导致的单一或多个授权区域、亦或全国性的心脏支架类

供应商	产品线	退换货政策	价格补偿条款
			产品降价，对因产品降价给国科恒泰带来的预期损失，我司同意以提供返利红票的方式进行全额补偿，返利红票的发放时间在降价商业政策的执行日起半年内分批完成，我司确认国科恒泰执行的新采购价低于市场中标价。
	外周血管介入	当年外周及肿瘤介入产品采购总额（含税，不含 RF3000 及套包，Zipwire）的 1%	若由于医改政策（包括但不限于带量采购、阳光采购的降价等）导致的某一授权区域的产品销售价格降低，我司将充分考虑贵司的实际情况，并就加价率降低的情况与贵司协商解决处理方案。
	泌尿介入材料	当年泌尿与妇女健康产品采购总额（含税，不含设备及其耗材，不含男性与妇女健康）的 1%	
	电生理类材料	当年电生理耗材产品采购总额（含税，不含设备）的 1.5%	
	起搏器类产品	当年心脏节律管理产品采购总额（含税，不含 S-ICD）的 2%	
	消化介入材料	采购内窥镜产品总金额（含税，不含 Spyglass 主机设备，包含经 BSC 确认的与普通耗材打包的设备采购）的 3%	
	结构心脏病用材料	无	
捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司	脊柱（捷迈品牌）	不得超过上一年全年开票金额（含税）的 2%	不论捷迈邦美以何种形式调整对经销商的产品价格，均应提前告知经销商。如因促销或招投标原因导致某些产品的价格发生调整，捷迈邦美将根据情况考虑并自行决定可能对其后采购产品的价格进行相应调整。
	关节（捷迈品牌）	不得超过上一年全年开票金额（含税）的 2%	
	创伤（捷迈品牌）	——	
	动力系统系列产品（捷迈品牌）	无	
	蒙太因关节（捷迈品牌）	不得超过上一年全年开票金额（含税）的 2%	
	外科设备（捷迈品牌）	无	
	捷迈邦美颅颌面&胸外全线	不得超过上一年全年开票金额（含税）的 2%	



供应商	产品线	退换货政策	价格补偿条款
	产品		
	脊柱（邦美品牌）	不得超过上一年全年开票金额（含税）的 2%	
	关节（邦美品牌）	不得超过上一年全年开票金额（含税）的 2%	
	创伤（邦美品牌）	——	
	脊柱（LDR 品牌）	不得超过上一年全年开票金额（含税）的 2%	
苏州欣荣博尔特医疗器械有限公司	全线合作产品	换货额度不超过经销商该年度内发货总金额的 5%	不论甲方以何种形式调整对乙方的批发价，或根据市场情况对特殊产品的促销政策，均应提前告知乙方，并且不得损害乙方的利益。甲方在对价格进行调整后，应与乙方协商相应的价格调整后库存价差补偿方案。补偿方式包括但不限于价格补偿、更换产品等。 ^注

注：苏州欣荣在与公司签订的期限为（2016年12月13日-2019年12月31日）的《业务备忘录》中约定了上述价格补偿条款。截至目前2020年的价格补偿条款双方尚未签订。

核查过程

1、获取发行人报告期内的进销存明细表，按照各期结存存货分别统计其供应商、存货产品类别、库存存货数量、库存存货金额等信息，并相应计算各类库存产品的平均结存单价；

2、获取美敦力（上海）管理有限公司、贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司、波科国际医疗贸易(上海)有限公司、捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司和苏州欣荣博尔特医疗器械有限公司等 5 家供应商与发行人在 2020 年签订的协议，重点关注协议中约定的退换货政策和价格补偿条款。

核查意见

经核查，我们认为，发行人已经在招股说明书中补充披露报告期各期末按主要供应商列式的公司库存产品类别、数量、单价和金额。2020 年，除美敦力（上海）管理有限公司外，贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司、波科国际医疗贸易(上海)有限公司、捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司和苏州欣荣博尔特医疗器械有限公司等其他几家主要供应商均向发行人提供了一定的退换货额度；贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司、波科国际医疗贸易(上海)有限公司、捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司等供应商在与发行人签订的 2020 年协议中有价格补偿条款的相关约定。

(二) 补充披露前述供应商是否承诺对“带量采购”导致的价格下滑进行全额补偿，此类补偿条款是否事先已在合同中约定，如承诺补偿，请说明该承诺是否属于行业惯例、前述供应商是否给予其他客户同等条件的全额补偿，并取得各供应商关于发行人各期末库存产品类别、数量、单价、补偿金额及前述承诺的确认函件，如无法从供应商处得到全额补偿，请测算并披露对发行人业绩的具体影响。

核查情况

1、“带量采购”政策对公司现有主要库存产品的影响及相关供应商的补偿承诺

截至报告期期末，公司的库存产品主要采购自美敦力（上海）管理有限公司、贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司、波科国际医疗贸易(上海)有限公司、捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司和苏州欣荣博尔特医疗器械有限公司等 5 家供应商（以下简称“5 家库存产品主要供应商”），该等供应商均为国内外知名的高值医用耗材生产厂商。截至目前，公司采购自 5 家库存产品主要供应商的产品，只有采购自波科国际医疗贸易(上海)有限公司的心脏支架类产品受国家组织冠脉支架集中带量采购中标的影响，需要在全国范围内降价销售，波科国际医疗贸易(上海)有限公司已经向公司出具《平台合作备忘录》，承诺对因心脏支架类产品降价给国科恒泰带来的预期损失，同意以提供返利红票的方式进行全额补偿。该等补偿承诺符合行业惯例，在本次国家组织冠脉支架集中带量采购中中标的其他企业也下发了通知，将对其渠道商的冠脉支架产品的库存差价提供全额补偿。根据我们会同保荐机构与波科国际医疗贸易(上海)有限公司的访谈确认，波科国际医疗贸易(上海)有限公司向其他平台分销商也提供了与公司同等条件的全额补偿。

根据行业惯例，在平台分销商实际需要降价销售且预计对其造成损失前，生产厂商通常不会在协议中明确约定向平台分销商提供全额补偿，但平台分销商作为高值医用耗材销售链条中不可或缺的一个环节，为生产厂商提供了仓储物流配送、流通渠道管理、流通过程信息管理等价值服务，生产厂商会确保平台分销商的合理毛利空间，因此，当平台分销商由于市场或政策原因实际需要降价销售且预计对其库存造成跌价损失时，生产厂商通常会向平台分销商提供全额补偿。波士顿科学在公司的心脏支架类库存产品受国家组织的“带量采购”影响后及时向公司出具了全额补偿承诺符合上述行业惯例。

截至目前，国家组织的其他高值医用耗材的集中带量采购尚在准备阶段，除心脏支架类产品外，公司其他类别的库存产品尚未因“带量采购”受到全国性降价的压力。公司采购自 5 家库存产品主要供应商的产品中，部分产品在个别省份中标“带量采购”，该等产品中标并没有使公司相应的库存产生跌价风险。具体分析如下：

(1) 分销模式

①部分产品虽然中标，但公司无需调整对下游经销商的销售价格。以美敦力在安徽省中标的脊柱类产品中的胸腰椎间融合装置为例，由于该等中标产品终端销售价格下降幅度较小，中标后公司没有降低对下游经销商的销售价格，相应库

存未因“带量采购”中标产生跌价风险，因此，美敦力尚无需对公司进行相应补偿。

②部分产品中标后，公司需要降低对中标地区的下游经销商的销售价格。以贝朗医疗在江苏、安徽、福建等省份中标的关节类产品为例，该等产品中标后公司需要对该等省份的下游经销商进行降价销售，为了确保公司作为平台分销商的合理毛利空间，根据公司与贝朗医疗的协商，贝朗医疗相应降低了公司该等产品在该等地区的采购价格，以确保公司的毛利率与降价前基本保持稳定，对于该等中标产品，公司在江苏、安徽、福建等省份单独低价采购、单独低价销售，公司原有的该类产品的较高价采购库存可以在除江苏、安徽、福建省以外的其他地区以原有价格继续销售，不存在库存跌价的情形，因此，贝朗医疗尚无需对公司采购的已有库存进行额外补偿。

（2）直销模式

①平台直销模式

截至目前，公司主要在福建省和安徽省开展平台直销业务。公司采购自 5 家主要供应商的产品中，在福建省暂时未有产品因中标“带量采购”导致平台直销业务销售价格下降；而在安徽省，公司因中标“带量采购”导致平台直销业务销售价格下降的主要包括采购自捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司的部分脊柱类产品，但是由于降价后公司该等产品平台直销业务的销售价格仍高于库存价格，因此，捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司并没有针对该等销售降价给予公司价格补偿。

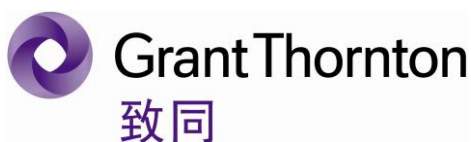
②院端直销模式

在院端直销模式下，公司采用以销定采的销售模式，公司会根据下游医院的中标价格与上游供应商谈判采购价格，且公司在该业务模式下没有库存，在该业务模式下，公司不会因“带量采购”政策产生存货跌价风险。

综上，除采购自波科国际医疗贸易(上海)有限公司的心脏支架类产品受中标“带量采购”影响导致公司现有库存价格低于销售价格外，公司现有库存中采购自 5 家库存产品主要供应商的其它产品目前均未因中标“带量采购”导致库存价格低于销售价格，因此，除波科国际医疗贸易(上海)有限公司已经出具《平台合作备忘录》承诺对因心脏支架类产品降价给公司带来的预期损失进行全额补偿外，根据行业惯例，5 家库存产品主要供应商尚未在协议中明确将对公司“带量采购”导致的价格下滑进行全额补偿。

我们联合保荐机构对上述 5 家主要供应商进行了逐一访谈确认，确认若未来由于“带量采购”政策导致公司对外销售价格低于库存价格，该等供应商预计将对公司提供全额补偿，该等补偿方式符合行业惯例，该等供应商还确认给予其他同类客户的补偿条件与给予本公司的补偿条件不存在重大差异。

综上，截至报告期期末，公司采购自上述 5 家主要供应商的产品均未因中标“带量采购”导致销售价格低于库存价格，因此，报告期内上述 5 家主要供应商尚未



因中标“带量采购”对公司提供补偿。报告期后，由于 2020 年 11 月国家组织冠脉支架集中带量采购完成招投标并公示中选结果，公司采购自波科国际医疗贸易(上海)有限公司的心脏支架类产品销售价格将低于库存价格，公司已经获得了波科国际医疗贸易(上海)有限公司出具的全额补偿承诺函。

根据行业惯例，由于平台分销商在医疗器械销售链条中承担了不可或缺的职能，在平台分销商由于市场或政策原因实际需要降价销售且预计对其库存造成跌价损失时，生产厂商会向平台分销商提供全额补偿，在“带量采购”降价销售后，公司的毛利率不会发生重大变化。公司的库存产品不会因实施“带量采购”政策产生重大的跌价风险。

2、“带量采购”导致的价格补偿承诺的可实现性、相关供应商的履约能力

截至报告期期末，公司的库存产品主要采购自美敦力（上海）管理有限公司、贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司、波科国际医疗贸易(上海)有限公司、捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司和苏州欣荣博尔特医疗器械有限公司等 5 家供应商，该等供应商的基本信息和履约能力说明如下：

供应商名称	设立时间	注册资本	其他履约能力说明
美敦力（上海）管理有限公司	2000/6/8	200 万美元	美敦力（上海）管理有限公司是 1949 年成立的美国上市公司 Medtronic Plc.（股票代码 NYSE:MDT）在国内设立的子公司。
贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	1999/12/9	70 万德国马克	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司是 1839 年在德国成立的 B.Braun SE 在国内设立的子公司，B.Braun SE 是世界领先的专业医疗设备、医药产品以及手术医疗器械供应商。
波科国际医疗贸易(上海)有限公司	1997/10/8	380 万美元	波科国际医疗贸易（上海）有限公司是 1979 年成立的美国上市公司 Boston Scientific Corporation（股票代码 NYSE:BSX）在国内设立的子公司。
捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司	2001/12/10	220 万美元	捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司是在美国和瑞士上市的 Zimmer Biomet Holdings,INC.（股票代码 NYSE:ZBH、SWX:ZMH.SIX）在国内设立的子公司。



苏州欣荣博尔特医疗器械有限公司	2005/12/9	1,250 万美元	苏州欣荣博尔特医疗器械有限公司是黑石集团投资的生产企业，是中国医疗器械协会以及中国医疗器械研究所骨科主任委员会成员之一，是全国首批通过中国医疗器械生产企业质量管理体系规范（医疗器械 GMP）模拟试点检查的单位之一。2020 年在国家药监局调研国产生产企业骨科植入物获批准注册证数量上排名第三。
-----------------	-----------	-----------	--

由上表可见，除苏州欣荣博尔特医疗器械有限公司外，其他 4 家供应商均为国际知名的医疗器械生产企业在国内设立的子公司，该企业资金实力充足、品牌信誉良好；苏州欣荣博尔特医疗器械有限公司是黑石集团投资的生产企业，成立时间超过 15 年，注册资本充足，产品在国内骨科生产企业中具有较强的竞争力。

综上，公司认为，上述 5 家供应商的价格补偿承诺具有可实现性，该等供应商具备履约能力。

核查过程

（1）通过在各省份的药监局、药械采购中心等公开渠道查询和访谈发行人的相关业务负责人，了解截至目前已经公示中标结果省级、省级联盟和国家组织的高值医用耗材产品“带量采购”情况；并通过将入围企业、中标区域、中标产品等信息与发行人 5 家库存产品主要供应商给予发行人的授权范围进行匹配，确认发行人的主要库存产品是否有因生产厂商中标“带量采购”受到影响；

（2）获取波科国际医疗贸易(上海)有限公司向发行人出具的承诺对因心脏支架类产品降价给发行人带来的预期损失进行全额补偿的《平台合作备忘录》；并通过访谈波科国际医疗贸易(上海)有限公司的相关业务负责人，了解其补偿承诺符合行业惯例、波科国际医疗贸易(上海)有限公司向其他平台分销商也提供了与公司同等条件的全额补偿；

（3）获取美敦力脊柱产品在安徽省分销模式的销货明细表，确认发行人对经销商的销售单价未因中标“带量采购”而出现下降；访谈美敦力（上海）管理有限公司的相关业务负责人，核实美敦力的部分脊柱产品在安徽省中标“带量采购”后，发行人未降低对该地区经销商的销售价格；

（4）获取贝朗医疗的骨科人工关节类产品在江苏、安徽、福建地区中标“带量采购”前后，采购单价和对经销商销售单价的价目表，核实发行人该等产品的销售毛利率未因中标“带量采购”发生重大变化；访谈贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司的相关业务人员，核实贝朗医疗在江苏、安徽、福建地区中标“带量采购”的骨科人工关节类产品后，贝朗医疗相应降低了发行人该等产品在

该等地区的采购价格，以确保发行人的毛利率与降价前基本保持稳定，对于该等中标产品，发行人在江苏、安徽、福建等省份单独低价采购、单独低价销售，发行人原有的该类产品的低价采购库存可以在除江苏、安徽、福建省以外的其他地区以原有价格继续销售，不存在库存跌价的情形；

(5) 获取发行人在福建省和安徽省平台直销业务的销货明细表，根据匹配该等地区的“带量采购”中标结果，核查发行人采购自 5 家库存产品主要供应商的产品中，因中标“带量采购”受到降价影响的产品线；比较该等受影响产品线的平台直销业务销售价格和销货成本，核实因“带量采购”实施降价后，公司该等产品的销售价格仍高于销货成本；

(6) 访谈美敦力（上海）管理有限公司、贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司、波科国际医疗贸易(上海)有限公司、捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司和苏州欣荣博尔特医疗器械有限公司等 5 家供应商的相关业务负责人，确认若未来由于“带量采购”政策导致发行人对外销售价格低于库存价格，该等供应商预计将对发行人提供全额补偿，该等补偿方式符合行业惯例，且该等供应商给予其同类客户的补偿条件与给予发行人的补偿条件不存在重大差异。

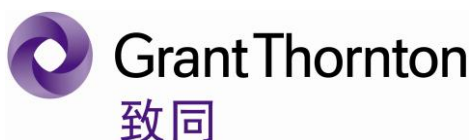
(7) 通过国家企业信用信息公示系统、上市公司年报及官网等公开信息检索，核查 5 家库存产品主要供应商的基本信息，核实其是否具备相关补偿承诺的履约能力。

核查意见

经核查，我们认为，截至报告期期末，发行人采购自上述 5 家主要供应商的产品均未因中标“带量采购”导致销售价格低于库存价格，报告期内上述 5 家库存产品主要供应商未因中标“带量采购”对发行人提供补偿。报告期后，由于 2020 年 11 月国家组织冠脉支架集中带量采购完成招投标并公示中选结果，发行人采购自波科国际医疗贸易(上海)有限公司的心脏支架类产品销售价格将低于库存价格，发行人已经获得了波科国际医疗贸易(上海)有限公司出具的全额补偿承诺函。该等承诺符合行业惯例，根据我们联合保荐机构与波科国际医疗贸易(上海)有限公司的访谈确认，波科国际医疗贸易(上海)有限公司向其他平台分销商也提供了与公司同等条件的全额补偿。

除此之外，根据我们联合保荐机构与美敦力（上海）管理有限公司、贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司、波科国际医疗贸易(上海)有限公司、捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司和苏州欣荣博尔特医疗器械有限公司等 5 家供应商的访谈确认，若未来由于“带量采购”政策导致国科恒泰的对外销售价格低于库存价格时，该等供应商预计会向发行人提供全额补偿，在“带量采购”降价销售后，发行人的毛利率不会发生重大变化。发行人的库存产品不会因实施“带量采购”政策产生重大的跌价风险。。

上述 5 家库存产品主要供应商均为国际知名的医疗器械生产企业在国内设立的子公司或国内具有较强竞争力的骨科生产企业。该企业资金实力充足、品牌



信誉良好。因此，该等供应商的价格补偿承诺具有可实现性，该等供应商具备履约能力。

（三）补充披露各期退换货额度、各期使用情况、各期末退换货额度的结余情况，是否存在因滞销或无退换货额度导致无法退换货情形

核查情况

报告期内公司的主要供应商波科国际医疗贸易（上海）有限公司、贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司、史赛克（北京）医疗器械有限公司、捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司和蓝威医疗科技（上海）有限公司均有给予公司一定的退换货额度。具体退换货政策已经在《关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司首次公开发行股票申请文件审查反馈意见中有关财务会计问题的专项说明》之“七、审核问询函问题十四”之“（三）报告期内主要供应商的退换货政策及退换货情况”中对相关事项进行披露。

1、报告期各期，公司主要供应商给予公司的退换货额度、各期退换货额度的实际使用情况、各期末退换货额度的结余情况如下：

（1）波科国际医疗贸易（上海）有限公司

单位：万元

所属期间	退换货额度	当期使用金额	期末结余情况	次年使用情况
2020 年 1-6 月	1,144.08	358.05	786.03	-
2019 年度	2,733.22	851.13	1,882.09	199.63
2018 年度	2,218.40	456.61	1,761.79	406.53
2017 年度	1,647.36	799.63	847.72	178.47

（2）贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司

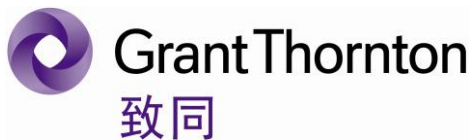
单位：万元

所属期间	退换货额度	当期使用金额	期末结余情况	次年使用情况
2020 年 1-6 月	2,144.03	56.31	2,087.72	-
2019 年度	1,193.16	66.31	1,126.85	-
2018 年度	312.67	24.81	287.86	-
2017 年度	95.84	-	95.84	-

（3）史赛克（北京）医疗器械有限公司：

单位：万元

所属期间	退换货额度	当期使用金额	期末结余情况	次年使用情况
------	-------	--------	--------	--------



2020 年 1-6 月	19.95	-	19.95	-
2019 年度	101.80	69.82	31.98	31.97
2018 年度	245.94	165.27	80.67	80.66
2017 年度	612.82	358.96	253.86	252.79

(4) 捷迈 (上海) 医疗国际贸易有限公司:

单位: 万元

所属期间	退换货额度	当期使用金额	期末结余情况	次年使用情况
2020 年 1-6 月	369.12	200.87	168.25	-
2019 年度	344.24	239.09	105.15	-
2018 年度	225.19	101.18	124.01	-
2017 年度	77.94	33.36	44.58	5.06

(5) 蓝威医疗科技 (上海) 有限公司:

单位: 万元

所属期间	退换货额度	当期使用金额	期末结余情况	次年使用情况
2020 年 1-6 月	-	-	-	-
2019 年度	331.21	-	331.21	-
2018 年度	—	—	—	—
2017 年度	—	—	—	—

报告期内, 公司除根据供应商给予的退换货额度进行政策内退换货外, 公司还存在根据业务实际需求和存货情况与供应商协商的特批退换货、质量问题退换货、原厂召回退换货等其他退换货情形。

2、主要供应商给予公司的退换货政策中未约定库龄较长或超出基本备货需求的滞销存货不能进行退换货, 报告期各期末对于超过退换货额度的过效期存货公司已经全额计提存货跌价准备

截至报告期期末, 公司库龄在一年以上存货主要为骨科材料, 占比 78.72%, 由于骨科材料产品自身的产品特性和公司全国各地开展短期寄售业务的需求, 公司骨科产品的库存量较大, 而由于公司为每台手术进行的全套规格型号的备货中, 部分规格型号实际消耗较少但属于基本备货需求, 该类产品的存货周转速度相对较慢是合理的。该等产品的有效期通常在 5 年以上, 部分骨科材料产品长期有效, 因此, 该产品虽然库龄较长, 但过效期风险较低。

报告期内，波士顿科学、贝朗医疗、捷迈邦美、史赛克及蓝威医疗等主要供应商均向公司提供一定的退换货额度，且给予公司的退换货政策中并未约定库龄较长或超出基本备货需求的滞销存货不能进行退换货。

报告期各期末，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。报告期各期末，公司库存商品中已经过效期且无法退换货的金额分别为 181.56 万元、409.55 万元、317.48 万元和 647.55 万元，公司已经在当期末全额计提跌价准备。

核查过程

1、获取报告期内发行人与主要供应商签订的采购合同，并核查相关的退换货额度和退换货条件；

2、获取报告期内发行人的采购进货明细表，核查采购及退换货金额，将主要供应商各期实际的退换货金额与退换货协议约定的额度进行比较，确认退换货金额的合理性；

3、对发行人报告期各期主要供应商进行走访并对其采购额进行函证，核实发行人报告期各期采购金额的准确性、完整性；

4、获取发行人的进销存明细表，并对发行人报告期各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，确认存货实物的效期与信息系统中记录的效期一致；

5、分类统计报告期各期末已经过效期的存货金额，对于供应商给予发行人过效期产品退换货额度的，比较各期末已经过效期的存货金额与尚未使用的退换货额度，核查存货跌价准备计提的充分性；

6、根据进销存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；

核查意见

经核查，我们认为，发行人已经在招股说明书中补充披露报告期各期主要供应商给予发行人的退换货额度、各期退换货额度的实际使用情况、各期末退换货额度的结余情况，披露金额真实、准确；截至报告期期末发行人库龄在一年以上的存货主要是骨科材料，这部分存货是为了满足骨科手术的特殊备货需求而储备的库存，该类产品的存货周转速度相对较慢是合理的，该产品虽然库龄较长，但过效期风险较低，主要供应商给予发行人的退换货政策中未约定库龄较长或超出基本备货需求的滞销存货不能进行退换货；报告期各期末，对于超过退换货额度的过效期存货发行人已经全额计提存货跌价准备。

（四）结合退换货约定、“带量采购”导致的价格补偿承诺及《监管规则适用指引—会计类第1号》的相关要求说明发行人是否属于代销性质，是否应采用净额法核算。

核查情况

公司在将相关医疗器械产品销售给客户前能够控制该产品，主导该产品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，其身份为主要责任人，不属于代销，不应按照净额法确认收入。具体分析如下：

报告期内，波士顿科学为公司主要供应商之一，且冠脉介入治疗材料系公司销售的波士顿科学品牌的主要产品线。在 2020 年 11 月国家组织的冠脉支架集中带量采购中波士顿科学中标两款产品且降价幅度较大，波士顿科学已经向公司出具《平台合作备忘录》，承诺对因心脏支架类产品降价给国科恒泰带来的预期损失，同意以提供返利红票的方式进行全额补偿。

因此，公司以波士顿科学的冠脉介入治疗材料为例，分析供应商给予公司的退换货政策和“带量采购”导致的价格补偿承诺不影响公司全额法确认收入，公司医疗器械产品的销售不属于代销性质。

（1）公司与波士顿科学针对冠脉介入治疗材料签订的退换货主要条款

①退换货适用范围：过效期产品；

②2020 年年度退换货总额度：基于公司自 2020 年 01 月 01 日至 2020 年 12 月 31 日从波士顿科学采购心脏介入产品总金额(含税、不含设备)的 2%；

③退货产品价格：以 DMS 系统中的实际采购价格计算退货额度；

④换货产品价格：为 2020 年 DMS 系统中的最新采购价格；

⑤按照金额退换，可以换本产品组内的授权产品（不含设备）。

（2）“带量采购”导致的价格补偿承诺

在 2020 年 11 月国家组织的冠脉支架集中带量采购中波士顿科学中标两款产品且降价幅度较大，针对该事项波士顿科学已于 2020 年 11 月向公司出具《平台合作备忘录》，具体承诺内容如下：对于医改政策（包括但不限于带量采购、阳光采购的降价等）导致的单一或多个授权区域、亦或全国性的心脏支架类产品降

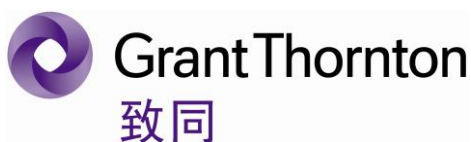
价，对因产品降价给公司带来的预期损失，波士顿科学同意以提供返利红票的方式进行全额补偿，返利红票的发放时间在降价商业政策的执行日起半年内分批完成，波士顿科学确认公司执行的新采购价低于市场中标价。

（3）《监管规则适用指引——会计类第1号》的相关规定

根据收入准则的相关规定，企业向客户销售商品或提供劳务涉及其他方参与其中时，应当根据合同条款和交易实质，判断其身份是主要责任人还是代理人。企业在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品或服务的，即企业能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益，为主要责任人，否则为代理人。在判断是否为主要责任人时，企业应当综合考虑其是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断。企业应当按照有权向客户收取的对价金额确定交易价格，并计量收入。主要责任人应当按照已收或应收的对价总额确认收入，代理人应当按照预期有权收取的佣金或手续费（即净额）确认收入。

综上，报告期内，虽然波士顿科学等供应商对公司提供了退换货政策，但是退换货政策中明确约定了退换货额度，且供应商给予公司的退换货比例通常不高于5%，因此，公司仍需承担过效期产品金额超过退换货额度无法退回的存货风险；“带量采购”系近年来国家新推出的医改政策，由于平台分销商在医疗器械销售链条中承担了不可或缺的职能，在平台分销商由于“带量采购”政策实际需要降价销售且预计对其库存造成跌价损失时，根据行业惯例，生产厂商通常会向平台分销商提供全额补偿，因此，波士顿科学等供应商因“带量采购”向公司作出的价格补偿承诺是根据行业、监管政策的及时应对调整，并不影响发行人与供应商在常规商业模式下买断式购销交易的商业实质。

总体而言，除院端直销业务模式下，公司需要先向供应商采购存货，再根据下游客户的需求向其进行销售，在公司向客户销售存货前，公司已经能够控制该等存货且承担相关的存货风险，销售时，公司独立与下游客户签订合同/订单、独立向下游客户承担交付存货的职责、独立承担销售回款的风险。因此，公司在向客户销售产品时身份是主要责任人，符合《监管规则适用指引——会计类第1号》中全额法确认收入的相关要求；对于院端直销业务，公司全额法确认收入符合《监管规则适用指引——会计类第1号》的相关要求，具体请参见本专项说明“六、审核问询问题十一”之“（二）院端直销业务采购合同关于采购价格的主要约定，并结合前述情况对照《企业会计准则第14号——收入（2017年修订）》及《监管规



则适用指引—会计类第 1 号》的相关要求进一步说明院端直销业务采用全额法核算是否合规”。

核查过程

- 1、获取报告期内发行人与主要供应商签订的采购合同，并核查相关的退换货额度和退换货条件；
- 2、获取波士顿科学针对“带量采购”导致的价格补偿向发行人出具的《平台合作备忘录》；
- 3、检查《监管规则适用指引——会计类第 1 号》中关于全额法确认收入的相关规定，并对照发行人的采购和销售交易实际情况，分析发行人采用全额法确认收入的合规性；

核查意见

经核查，我们认为，发行人在将相关医疗器械产品销售给客户前能够控制该产品，主导该产品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，其身份为主要责任人，不属于代销，供应商给予发行人的退换货政策和“带量采购”导致的价格补偿承诺不影响发行人作为主要责任人的身份，发行人按照全额法确认收入符合《监管规则适用指引—会计类第 1 号》的相关要求。

（5）结合郑州市中心医院和郑州市骨科医院对耗材入院不少于 6 个月的有效期要求，请补充披露低于 6 个月有效期存货的类别、数量、单价、金额情况，是否可以退换货，相关金额是否超过退换额度，是否计提充足的跌价准备。

核查情况

- 1、截至报告期期末，公司剩余效期在 6 个月以内存货的类别、数量、单价及金额情况如下：

产品分类	数量（万件）	平均单价（元）	存货金额（万元）
骨科材料	1.42	1,526.91	2,172.79
血管介入治疗类材料	0.47	3,847.65	1,818.55
神经外科材料	0.07	1,681.29	117.35
非血管介入治疗类材料	0.03	3,960.86	103.38
口腔材料	0.10	165.17	16.65

其他产品	0.56	377.29	210.98
总计	2.65	1,674.39	4,439.71

注：上表中的存货金额系存货账面余额。

截至报告期期末，公司存货账面余额为 280,488.91 万元，公司剩余效期在 6 个月以内存货的占比仅为 1.58%，占比较低，公司存货的过效期风险较小。

2、截至报告期期末，公司剩余效期在 6 个月以内存货的主要品牌和产品线如下：

单位：万元

产品分类	品牌	产品线	存货金额	占剩余效期在 6 个月以内存货的比例
骨科材料	美敦力	球囊	1,914.91	43.13%
血管介入治疗类材料	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	1,590.32	35.82%
合计			3,505.23	78.95%

注：上表中的存货金额系存货账面余额。

截至报告期期末，公司剩余效期在 6 个月以内存货主要系美敦力的球囊产品和波士顿科学的冠脉介入治疗材料，该两类存货金额占公司剩余效期在 6 个月以内存货金额的比例为 78.95%。

（1）美敦力在 2019 年 4 月份终止与公司球囊产品的合作，公司将尚未出售的存货销售给上海物益商贸有限公司。但在 2019 年 9 月，因授权调整，公司重新获得美敦力球囊产品的国内独家平台分销商授权，根据与美敦力的协商，公司承接原平台分销商上海拜纳医疗器械有限公司、上海物益商贸有限公司（以下简称“两家库存交接公司”）美敦力球囊产品的库存，该等承接的存货受疫情影响，销量不及预期，截至报告期期末公司剩余效期在 6 个月以内的美敦力球囊产品主要采购自两家库存交接公司。根据公司与两家库存交接公司分别签订《补充协议》，若公司向两家库存交接公司承接的美敦力球囊产品在 2020 年底过效期且公司未能销售，则公司有权将该等过期的产品退回两家库存交接公司，两家库存交接公司应于到货后 5 个工作日内以公司原采购价向公司退回货款，该等存货不存在因过效期无法销售而产生额外损失的风险。

(2) 根据波士顿科学与公司签订的退换货协议，波士顿科学 2020 年给予公司冠脉介入治疗材料当年采购总额（含税，不含设备）2%的退换货额度，而公司该类产品的平均存货周转速度在 3-4 个月左右。截至 2020 年 11 月 30 日，公司冠脉介入治疗材料结余的尚可使用退换货额度为 622.57 万元，而对于截至 2020 年 6 月 30 日剩余效期在 6 个月以内的波士顿科学冠脉介入治疗材料产品截至 2020 年 11 月 30 日的账面余额为 592.73 万元，小于尚可使用的退换货额度。因此，该等产品不存在重大减值风险。

综上，截至报告期期末，公司剩余效期在 6 个月以内的存货金额占比仅为 1.58%，且对于主要的剩余效期在 6 个月以内的产品，公司已与上游供应商签订相关退换货协议，公司该等产品不存在重大减值风险。对于剩余效期在 6 个月以内的产品，公司将单项存货余额与存货的可变现净值进行比较，对于单项存货余额高于存货可变现净值的，公司按其差额计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

核查过程

- 1、获取发行人报告期各期的进销存明细表，检查存货到期日在前后年度列式的一致性，核实发行人近效期存货的准确性；
- 2、对发行人报告期各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；
- 3、执行采购真实性测试，按照供应商抽取采购订单、供应商随货同行单、到货通知单、入库单、上架单、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；
- 4、获取与发行人剩余效期在 6 个月以内的主要存货相关的退换货协议和补偿协议，检查相关退换货条款及补偿约定，核查发行人的剩余效期在 6 个月以内存货是否存在重大减值风险；
- 5、报告期各期末，获取发行人报告期后销售的标准含税价目表，比较单项存货的可变现净值与存货余额，测算存货跌价准备。

核查意见

经核查，我们认为，截至报告期期末，发行人剩余效期在 6 个月以内的存货金额占比较低，且主要的产品发行人已与上游供应商签订相关退换货协议，发行人剩余效期在 6 个月以内的存货不存在重大减值风险，发行人对该类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。

六、审核问询问题“十一.关于院端业务。申报材料显示，发行人院端业务由前次申报时的净额法变更为全额法，报告期内院端业务收入达 12,511.34 万元、40,647.28 万元、109,263.10 万元及 86,239.79 万元，院端业务供应商存在“贸易中心”及“贸易商行”，该业务对应的应收账款余额分别为 15,114.95 万元、41,715.60 万元、103,220.73 万元及 153,676.15 万元。请发行人补充披露：（一）院端业务供应商存在“贸易中心”及“贸易商行”的原因，涉及的具体采购类别、数量、单价及金额，前述供应商是否具备医疗耗材行业所需的经营资质，采购渠道是否合规；（二）院端业务采购合同关于采购价格的主要约定，并结合前述情况对照《企业会计准则第 14 号—收入（2017 年修订）》及《监管规则适用指引—会计类第 1 号》的相关要求进一步说明院端业务采用全额法核算是否合规；（三）结合资金成本、人财物配置成本说明开展院端业务的经济性及合理性。请保荐人、申报会计师核查并发表意见。”

（一）院端业务供应商存在“贸易中心”及“贸易商行”的原因，涉及的具体采购类别、数量、单价及金额，前述供应商是否具备医疗耗材行业所需的经营资质，采购渠道是否合规；

核查情况

公司院端直销业务主要供应商中的“贸易中心”及“贸易商行”为生产厂商授权的经销商，向其采购符合公司院端直销业务的商业模式，具有合理性；公司已完整披露了报告期内向该等供应商采购的具体产品类别、数量、单价及金额情况；该等供应商具备医疗耗材行业所需的经营资质，采购渠道合规。

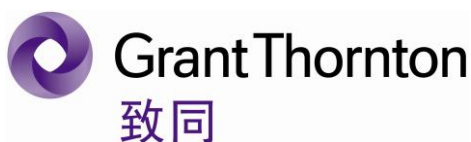
1、院端直销业务供应商存在“贸易中心”及“贸易商行”的原因

院端直销业务模式具体如下：



报告期内，公司不断开拓终端医院，院端直销业务收入逐年大幅度增长，在此基础上，公司通过成本、效率优势以及专业服务能力吸引更多的终端医院，公司逐步承接终端医疗机构原经销商的销售职责，建立对医疗终端的服务链接，进一步提升在区域市场的覆盖面和深度，与公司分销业务形成互补和延伸。在院端直销业务模式下，公司上游供应商主要为经销商，少数为生产厂商。

公司在院端直销业务模式下存在上游为“贸易中心”及“贸易商行”的供应商，是因为该等供应商为经医疗器械生产厂商授权的经销商，符合院端直销业务模式下上游供应商的性质。



2、院端直销业务主要供应商为“贸易中心”及“贸易商行”涉及的具体采购类别、数量、单价及金额

报告期内，公司向院端直销业务主要供应商为“贸易中心”及“贸易商行”采购的具体产品类别、数量、单价及金额情况如下：

单位：万元、万个、元/个

序号	供应商	采购的产品类别	2020 年 1-6 月			2019 年		
			采购金额	采购数量	采购单价	采购金额	采购数量	采购单价
1	上海茂勃贸易商行	骨科材料	-	-	-	143.27	0.05	3,048.34
2	上海黎腾贸易中心	骨科材料	-	-	-	1,224.18	0.45	2,694.66
3	上海昶洪贸易中心	骨科材料	-	-	-	203.29	0.09	2,276.50
4	徐州益浩福贸易商行	血管介入治疗类材料	3,618.78	1.67	2,169.79	5,234.49	2.64	1,985.99
		其他产品	-	-	-	0.76	0.00	3,816.13
5	徐州盛富浩贸易商行	血管介入治疗类材料	4,148.69	3.07	1,350.44	-	-	-
		其他产品	1.31	0.00	3,268.04	-	-	-
6	上海诚策贸易中心	骨科材料	1,738.14	0.70	2,497.32	4,367.24	1.85	2,360.54
7	上海禹就贸易商行	血管介入治疗类材料	1,553.25	0.75	2,082.66	4,161.22	1.39	2,991.10
8	上海臻烁贸易中心	骨科材料	2,916.08	0.85	3,421.02	3,517.09	1.14	3,097.39
		血管介入治疗类材料	10.77	0.01	1,915.48	41.29	0.02	2,639.85
		其他产品	11.95	0.00	4,594.90	-	-	-
		神经外科材料	2.50	0.00	12,494.87	-	-	-
9	上海岫锦贸易商行	骨科材料	1,635.70	0.87	1,885.31	2,813.05	1.68	1,673.44
		其他产品	117.01	0.07	1,794.70	393.67	0.24	1,647.16
		非血管介入治疗类材料	48.84	0.01	7,400.44	137.32	0.02	7,006.16
合计			15,803.01	7.98	-	22,236.88	9.56	-
序号	供应商	采购的产品类别	2018 年			2017 年		
			采购金额	采购数量	采购单价	采购金额	采购数量	采购单价

1	上海茂勃贸易商行	骨科材料	1,503.25	0.54	2,775.07	2,019.17	0.90	2,251.53
2	上海黎腾贸易中心	骨科材料	2,182.19	1.18	1,846.18	1,424.44	0.50	2,850.02
3	上海昶洪贸易中心	骨科材料	2,684.39	1.22	2,191.52	513.43	0.24	2,098.20
4	徐州益浩福贸易商行	血管介入治疗类材料	-	-	-	-	-	-
		其他产品	-	-	-	-	-	-
5	徐州盛富浩贸易商行	血管介入治疗类材料	-	-	-	-	-	-
		其他产品	-	-	-	-	-	-
6	上海诚策贸易中心	骨科材料	-	-	-	-	-	-
7	上海禹就贸易商行	血管介入治疗类材料	1,925.45	0.62	3,121.68	-	-	-
8	上海臻烁贸易中心	骨科材料	-	-	-	-	-	-
		血管介入治疗类材料	-	-	-	-	-	-
		其他产品	-	-	-	-	-	-
		神经外科材料	-	-	-	-	-	-
9	上海岫锦贸易商行	骨科材料	167.16	0.10	1,723.28	-	-	-
		其他产品	32.48	0.03	1,180.97	-	-	-
		非血管介入治疗类材料	7.60	0.00	7,595.69	-	-	-
合计			8,502.52	3.69	-	3,957.04	1.64	-

3、前述供应商具备医疗耗材行业所需的经营资质，采购渠道合规

院端直销业务该等供应商具有第二类医疗器械经营备案凭证、医疗器械经营许可证和生产厂商的授权书等文件，采购渠道合规。

根据公司制定的《首营企业和首营品种审批管理办法》等政策，在引入新的供应商时，由运营部负责收集供应商的第二类医疗器械经营备案凭证、医疗器械经营许可证和生产厂商的授权书等文件并由质量部审核，质量部审核通过后该供应商才可进入公司的供应商库，采购部只能向已进入供应商库的供应商进行采购。另外，在院端直销业务模式下，下游终端医院客户亦会要求公司提供上游供应商或生产厂商向公司出具的授权书。

综上，前述为“贸易中心”及“贸易商行”的供应商具备医疗耗材行业所需的经营资质，采购渠道合规，符合下游终端医院客户的相关规定。

核查过程

- 1、根据对发行人主要业务负责人的访谈，了解院端直销业务的商业模式、院端直销业务供应商存在“贸易中心”及“贸易商行”的合理性；
- 2、获取院端直销业务主要供应商中“贸易中心”及“贸易商行”的第二类医疗器械经营备案凭证、医疗器械经营许可证和生产厂商的授权书；
- 3、获取院端直销业务报告期各期的采购明细表；
- 4、获取发行人的《首营企业和首营品种审批管理办法》，了解发行人关于引入新供应商的内部控制制度。

核查意见

经核查，我们认为，发行人院端直销业务主要供应商中的“贸易中心”及“贸易商行”为生产厂商授权的经销商，向其采购符合发行人院端直销业务的商业模式，具有合理性；发行人已完整披露了报告期内向该等供应商采购的具体产品类别、数量、单价及金额情况；发行人的内部控制制度以及下游客户医院的要求，该等供应商具备医疗耗材行业所需的经营资质，采购渠道合规。

（二）院端直销业务采购合同关于采购价格的主要约定，并结合前述情况对照《企业会计准则第 14 号—收入（2017 年修订）》及《监管规则适用指引—会计类第 1 号》的相关要求进一步说明院端直销业务采用全额法核算是否合规

核查情况

公司已补充披露了院端直销业务采购合同关于采购价格的主要约定。公司院端直销业务采用全额法核算符合《企业会计准则第 14 号—收入（2017 年修订）》及《监管规则适用指引—会计类第 1 号》的相关要求。

1、院端业务采购合同关于采购价格的主要约定

甲乙双方的订货价格须按照甲乙双方在附件中约定的采购价执行。如遇国家发改委或相关行政主管部门降价、地方招标降价及其他政策因素引起的价格变动，甲乙双方友好协商相应调整后续订单采购价格。

合同期间因合同产品中标而发生价格波动的，甲乙双方需就价格波动后发生的合同产品的采购价格另行协商，达成一致后以补充合同方式确认。

乙方的采购价详见附件产品采购清单产品价目表，若国家或市场销售价发生变更，双方友好协商对商品乙方的采购价调整方案。

2、院端业务采用全额法核算符合会计准则相关规定

《企业会计准则第 14 号—收入（2017 年修订）》和《监管规则适用指引—会计类第 1 号》关于全额法确认收入的相关规定如下：

(1) 《企业会计准则第 14 号—收入（2017 年修订）》第三十四条规定

企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

①企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；

②企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；

③企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

①企业承担向客户转让商品的主要责任；

②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；

③企业有权自主决定所交易商品的价格；

④其他相关事实和情况。

(2) 《监管规则适用指引——会计类第 1 号》中关于按总额或净额确认收入的相关指引

根据收入准则的相关规定，企业向客户销售商品或提供劳务涉及其他方参与其中时，应当根据合同条款和交易实质，判断其身份是主要责任人还是代理人。企业在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品或服务的，即企业能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益，为主要责任人，否则为代理人。在判断是否为主要责任人时，企业应当综合考虑其是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断。企业应当按照有权向客户收取的对价金额确定交易价格，并计量收入。主要责任人应当按照已收或应收的对价总额确认收入，代理人应当按照预期有权收取的佣金或手续费（即净额）确认收入。

根据公司与院端直销模式下供应商签订的合同，供应商将货物交付到公司的指定地点，公司在销售商品前取得了该商品的控制权，公司需要承担货物相应的存货风险。根据采购合同关于采购价格的约定，供应商无法决定销售价格，以及不能主导公司的商品销售活动。公司向医院销售产品的价格通常为中标价格，根

据合同，如果公司中标价格发生变化，公司需要承担销售价格变化的风险。在商品转让给客户之前，公司先控制了该商品，然后转让商品，虽然控制商品时间很短。因此，公司应被认定为主要责任人，按照总额法确认收入符合会计准则的要求。

核查过程

- 1、访谈发行人的相关业务负责人，了解发行人在院端直销业务中承担的主要职责、实质承担的存货风险及销售价格变动风险；
- 2、获取发行人院端直销业务下与供应商签订的采购合同，查阅采购合同中关于采购价格的主要约定；获取发行人院端直销业务下的销售合同，判断其是否为主要责任人；
- 3、结合《企业会计准则第 14 号—收入》中适用总额法和净额法的相关规定及《监管规则适用指引—会计类第 1 号》的解释说明，分析发行人采用总额法核算院端直销收入的合规性。

核查结论

经核查，我们认为院端业务采用全额法核算符合《企业会计准则第 14 号—收入》及《监管规则适用指引—会计类第 1 号》的相关规定。

（三）结合资金成本、人财物配置成本说明开展院端业务的经济性及合理性。

核查情况

1、院端直销业务产生的背景

截至报告期期末，公司已经在全国 27 个省、市和自治区的 54 个城市进行仓储网络布局，形成了规模化、专业化、信息化及规范化的物流配送体系，效率、成本优势逐步显现，在行业监管日趋严厉的背景下，部分经销商鉴于规范化的物流体系投入及运营成本过高的考虑，选择通过国科恒泰或其分子公司对终端医院进行供货销售。此外，在医保总额预付、带量采购和 DRGs 等多重政策要求下，医疗机构开始重视管理成本管控、效率提升，逐步压缩经销商数量或者试点耗材集采集配及供应链服务。

从 2017 年公司开展院端直销业务以来，销售规模逐年显著增长。在院端直销模式下，公司分别通过成本、效率优势吸引经销商合作和参与医疗机构 SPD 项目招标等方式率先实现对医院供货入院，逐步承接原经销商的物流配送、信息管理、销售回款等职能，借助经销商终端业务推广能力，加快医疗终端的开拓速度，进一步提升在区域市场的覆盖面和深度，与公司分销业务形成互补和延伸。伴随行业发展及监管政策逐步落实，高值医用耗材渠道持续扁平化趋势明显，原经销商逐渐退出或转型，公司将基于与医院已建立的良好合作关系逐步完成业务链条销售职能的全部替代，逐步实现院端直销业务向平台直销业务的直接转化。

2、开展院端直销业务的经济性分析

(1) 公司开展院端直销业务并给予客户较长账期的合理性

①公司直销模式下客户以公立医院为主，因医院客户支付货款的审批流程较长，公司根据行业惯例通常给予终端医院客户 6-12 个月的信用账期。从业务模式角度，平台直销业务和院端直销业务下，医院客户的信用账期分布基本一致，不存在重大差异。

②报告期内公司院端直销模式的医院客户主要为公立医院，具有较高的信用等级；该等医院货款支付来源主要为医保资金或专项资金，回款具有较强保证，信用风险较低。

③院端直销模式下，考虑到医院客户回款期限较长，公司亦会向上游供应商争取一定的采购账期和额度。报告期各期末，院端直销业务产生的应付账款余额与应收账款余额对比如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
院端直销业务应收账款余额①	153,676.15	103,220.73	41,715.60	15,114.95
院端直销业务应付账款余额②	88,577.15	54,335.61	25,531.79	13,600.62
院端直销业务资金占用金额①-②	65,099.00	48,885.12	16,183.81	1,514.33

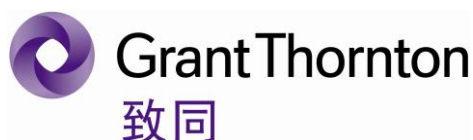
同时，针对账期较长的院端直销业务，在终端销售价格确定的情况下，公司会与上游供应商争取更低的采购价格，获得较高的销售毛利率。

整体而言，院端直销业务的毛利率体现了公司在院端直销业务模式下的渠道职能、投入的成本以及对下游终端医疗机构的资金占压成本，开展院端直销业务的目的在于不断提升对终端医疗机构的覆盖数量，从上游供应商及终端医疗机构两个维度把握医疗器械产业链的核心资源，具有商业合理性。而终端医疗机构的账期较长，属于行业惯例，医疗机构的支付能力主要来自于医保基金，信用情况良好。公司目前的院端直销业务是平台直销模式的过渡阶段，随着医改政策持续推进、公司议价能力的提升、院端直销环节提供的服务内容及承担的职能逐步丰富，公司在院端直销模式的盈利能力将得到提升。

(2) 公司开展院端直销业务的经济性测算

报告期内，公司院端直销业务的销售毛利率分别为 3.00%、4.62%、5.51%和 6.16%，公司开展该业务所发生的费用主要包括资金成本、员工薪酬及办公仓储租赁费用。

①资金成本



报告期内，公司经营所需的资金来源主要为股东出资款、经营所得、银行借款和关联方借款，其中因获取银行借款和关联方借款所支付的利息支出构成公司的资金成本，公司各期借款的利率范围如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
银行借款利率范围	2.45%-5.44%	4.57%~5.66%	4.57%~5.66%	4.35%~5.00%
关联方借款利率范围	5.00%~5.22%	5.00%~5.74%	5.00%~5.22%	4.57%~5.00%

按借款期限加权的借款金额计算，报告期内公司借款的平均利率在 5%左右，具体如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
加权借款金额（万元） ①	125,576.35	184,029.95	138,249.91	67,574.56
利息支出（万元）②	6,072.87	9,386.89	6,977.04	3,123.71
平均年利率③=②/①	4.84%	5.10%	5.05%	4.62%

按上述平均利率测算，报告期内公司开展院端直销业务占用资金及资金成本的情况如下：

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
院端直销业务资金占用金额（万元）④	65,099.00	48,885.12	16,183.81	1,514.33
平均资金占用金额（万元）⑤	56,992.06	32,534.46	8,849.07	757.17
院端直销业务资金成本（万元）⑥=③*⑤	1,378.07	1,659.50	446.58	35.00
院端直销业务收入（万元）⑦	86,239.79	109,263.10	40,647.28	12,511.34
资金成本占比⑧=⑥/⑦	1.60%	1.52%	1.10%	0.28%

②员工薪酬及办公仓储租赁费用

公司作为一个经营整体，员工和办公仓储用房等人财物配置为支撑公司持续经营的重要组成部分，无法按业务模式进行拆分。除母公司以外，报告期内已开展院端直销业务的子公司中，职工薪酬及租赁费的情况及占主营业务收入比例如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务收入（万元）①	121,259.13	180,246.13	78,049.55	37,171.81
职工薪酬（万元）②	2,166.96	3,357.81	1,852.33	805.36
租赁费（万元）③	906.19	1,493.22	893.23	528.89

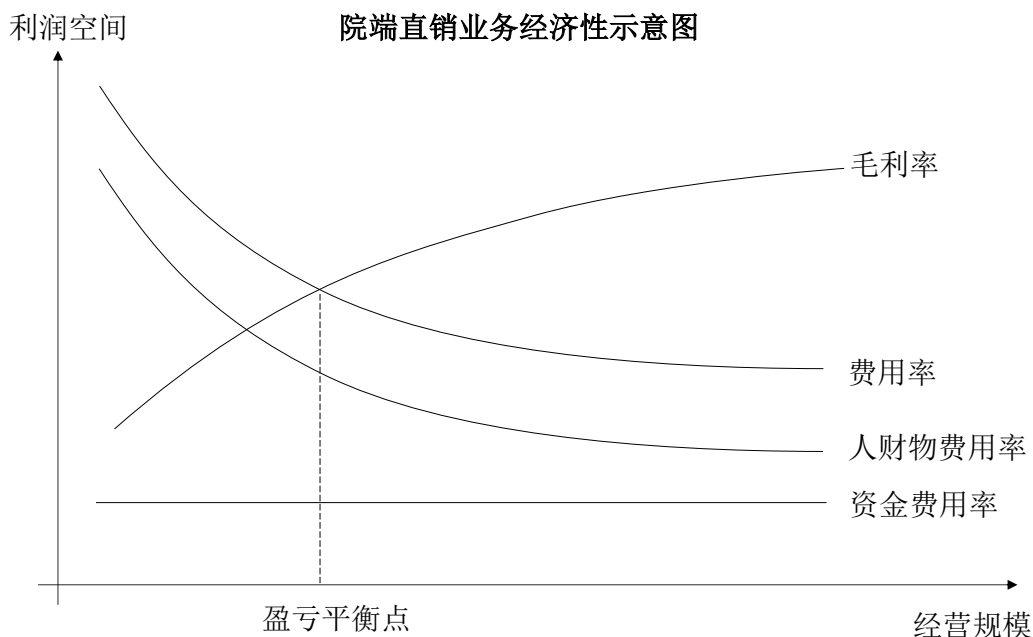
费用小计（万元）④=②+③	3,073.15	4,851.03	2,745.56	1,334.25
占主营业务收入比重⑤=④/①	2.53%	2.69%	3.52%	3.59%

注：上表中，主营业务收入、职工薪酬、租赁费为已开展院端直销业务子公司的简单加总数。

如上表所示，报告期内，公司职工薪酬和租赁费占主营业务收入的比重呈逐年下降趋势。

③规模经济及利润空间

目前公司院端直销业务尚处于快速扩张期，公司为日常经营及发展规划配置了必要的人财物储备，随着公司经营规模的持续扩大，以及院端直销业务进入稳定发展期，人员、仓储设施等将逐渐实现更有效率的复用，内部运转将更有效率。单位人财物费用的产出将进一步提升，员工薪酬和租赁费占主营业务收入比例将进一步得到优化。



报告期内，公司院端直销业务收入、毛利率、资金成本、人财物成本的情况如下所示：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
院端直销业务销售收入（万元）①	86,239.79	109,263.10	40,647.28	12,511.34
院端直销业务毛利率②	6.16%	5.51%	4.62%	3.00%
资金成本率③	1.60%	1.52%	1.10%	0.28%
人力成本及租赁费用率④	2.53%	2.69%	3.52%	3.59%

利润空间⑤=②-③-④	2.02%	1.30%	0.01%	-0.87%
-------------	-------	-------	-------	--------

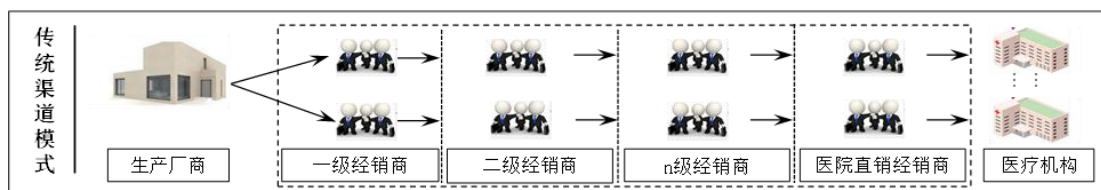
报告期内，公司院端直销业务下的毛利率逐年上升，分别为 3.00%、4.62%、5.51%和 6.16%，主要得益于两方面因素，一方面，报告期内公司在院端直销环节提供的服务内容及承担的职能逐步丰富；另一方面，随着更多医院开展“集采集配”业务，公司的医院户头资源更加稀缺，议价能力提升，使得销售毛利率有所增长。

报告期内，随着公司院端直销业务的规模逐年扩大，人财物复用效率逐渐提升，公司院端直销业务的利润空间扭亏为盈，具有规模经济效应

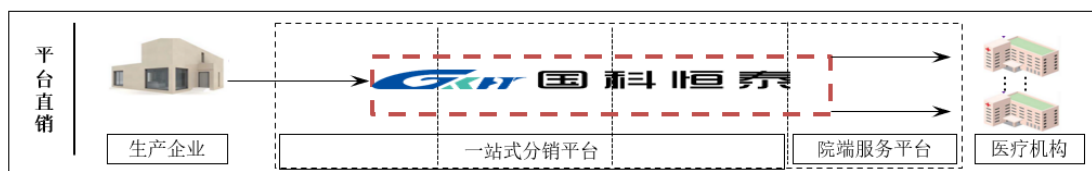
3、开展院端直销业务的合理性分析

适时开展院端直销业务，是公司基于医疗器械流通行业的多年经验、对当前医改政策的理解、对国家医改方向的判断，抢占市场先机、谋篇未来的重要战略举措。

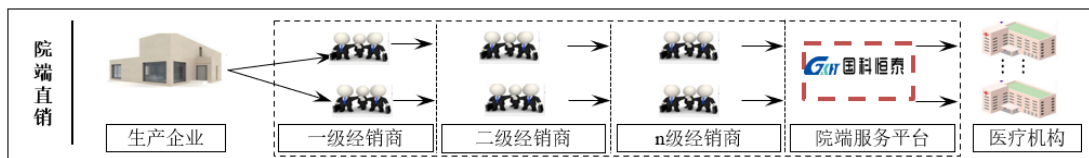
在传统的高值医用耗材流通过程中，生产厂商通常在全国各地有数家至数十家合作关系较为稳定的一级经销商，一级经销商在各自授权区域内的各市县又发展若干二级、三级的下级经销商。



在全面推行“两票制”的区域，该商业模式已经演变成为“生产厂商-国科恒泰-医疗机构”，发行人平台直销直接对医院实现销售，原有的二级经销商转化为服务商，提供医院开拓及产品推广服务，部分不具备院端服务能力的二级经销商则直接被淘汰；进而提高整个流通环节的交易效率和行业集中度，提高行业整体运营效率，降低运营成本。



在非两票制区域，传统的多级经销商模式依然占据主流，但在行业监管日趋严厉的背景下，经销商鉴于规范化的物流体系投入、运营成本过高以及未来发展趋势的考虑，有意愿将供应链服务外包；同时国科恒泰在供应链服务的专业性已经积累了不错的口碑效应。因此越来越多的经销商选择通过国科恒泰或其分子公司对终端医疗机构进行供货销售，暨将供应链服务委托给的国科恒泰及其分子公司。



医疗器械流通行业长期趋势是向规模化、专业化、信息化及合规化方向发展，平台直销业务模式通过渠道的扁平化提高运营效率，降低运营成本，符合行业发展趋势和政策监管要求，是其发展的必然趋势。

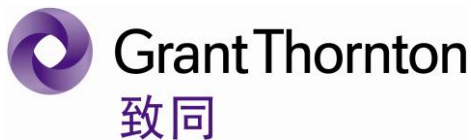
院端直销业务模式则是在行业政策推进过程中的过渡模式，发行人通过院端直销业务率先与终端医疗机构建立业务关系，伴随行业政策落实，部分经销商转型或者退出将持续推动院端直销业务向平台直销业务转化。公司适时开展院端直销业务具备商业合理性。

核查过程

- 1、访谈发行人管理层，了解院端业务的开展背景、实施情况、发展规划，以及开展院端业务的的经济性及合理性；
- 2、获取发行人报告期内的销售明细表，了解各分、子公司开展院端直销业务的情况；
- 3、获取报告期内发行人及子公司职工薪酬和租赁费统计表，结合各期子公司经营情况，分析各子公司营业收入和人财物成本的配比情况及合理性；
- 4、取得并查阅发行人报告期内的银行及关联方借款合同，根据合同约定逐笔测算应确认应计入当期的利息支出，与当期账面列示的利息费用金额进行比较，核查报告期内发生的借款利息支出的准确性及完整性；
- 5、获取发行人借款明细及发行人银行流水，并抽查至对应的银行付款单据，与发行人账面确认金额进行比对，核实发行人借款金额的准确性、完整性；
- 6、向银行及关联方进行函证，函证借款金额、借款期限、利率等信息；
- 7、取得并查阅发行人的征信报告，并与发行人账面记录核对，核查发行人银行借款的完整性；
- 8、获取了发行人报告期院端直销业务下的应收账款和应付账款明细表，查看各期末院端直销业务实际占用资金情况，并结合发行人借款利率，测算院端直销业务模式下资金成本情况。

核查意见

发行人开展院端直销业务是适应行业发展趋势、医疗政策改革方向的重要战略举措，发行人目前的院端直销业务是平台直销业务的过渡阶段，随着医改政策持续推进、发行人议价能力的提升、院端直销环节提供的服务内容及承担的职能逐步丰富，发行人院端直销模式的盈利能力将得到提升。



报告期内，发行人开展院端直销业务的资金成本率、人力成本&仓储成本率相对较低，随着发行人院端直销业务规模逐年显著增长，人财物复用效率提高，发行人院端直销业务的利润空间扭亏为盈。公司开展院端直销业务具备真实商业背景及合理性，具备规模经济效应。

七、审核问询问题“十二.关于采购。审核问询回复显示，报告期内发行人采购金额分别为 257,037.60 万元、375,498.29 万元、521,830.65 万元及 276,179.57 万元，主要供应商为波士顿科学、贝朗医疗、美敦力等，其中发行人存在未能完成约定采购指标的情形。请发行人补充披露供应商是否将对发行人进行处罚，如否，请提交相关供应商的确认文件。请保荐人、申报会计师核查并发表意见。

核查情况

报告期内，公司存在向主要供应商的实际采购额低于约定的采购指标的情形，根据该等主要供应商回复的邮件或出具的说明，确认不会因报告期内公司未能完成业绩指标而对公司进行处罚。

①波科国际医疗贸易（上海）有限公司

报告期内，公司仅 2020 年上半年未能完成采购指标，主要是因为受“新冠疫情”的影响，公司波士顿科学产品的销量不及预期，经公司与波士顿科学协商一致，相应减少采购金额。

根据波科国际医疗贸易（上海）有限公司向公司出具的说明，确认对于国科恒泰于 2020 年第 1-2 季度未能完成商业指标的情况，波科国际医疗贸易（上海）有限公司不对公司进行任何形式的商业处罚，不会以任何形式包括但不限于诉讼、仲裁等向公司主张上述未能完成商业指标的违约责任，也不会影响双方之间协议的继续履行。

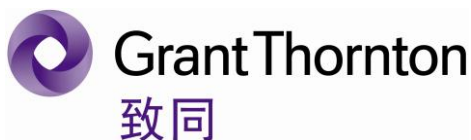
②美敦力（上海）管理有限公司

报告期内，2017 年、2018 年和 2020 年上半年，公司未能完成与美敦力（上海）管理有限公司约定的采购指标，主要原因如下：

A、美敦力通常以内部系统发货（非实际物流发货）作为核算采购指标完成情况的依据，而公司实际采购金额是以采购存货风险转移作为确认时点，两者统计口径存在时间性差异，导致公司实际采购额与采购指标存在差异；

B、2020 年 1-6 月受“新冠疫情”的影响，公司美敦力产品的销售不及预期，公司与供应商协商后，相应减少了采购金额。

根据美敦力（上海）管理有限公司向公司出具的说明，公司在 2017 年、2018 年和 2020 年 2 月至 4 月未完成合同约定的采购指标，美敦力（上海）管理有限公司已知晓相关情况，确认不会对公司进行处罚，不会以任何形式包括但不限于诉



讼、仲裁等主张公司的违约责任或其它可能的责任，并将继续与公司开展友好业务合作。

③贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司

2017 年至 2019 年，公司未能完成与贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司约定的采购指标，主要原因如下：

A、贝朗医疗通常以当期公司向其下达采购订单并付款作为核算采购指标完成情况的依据，而公司实际采购金额是以采购存货风险转移作为确认时点，两者统计口径存在时间性差异，导致公司实际采购额与采购指标存在差异；

B、由于公司合作的部分贝朗医疗产品线下游销售不及预期，经公司与贝朗医疗协商一致，贝朗医疗同意公司按照实际需求进行采购。

报告期内，虽然公司未能完成与贝朗医疗约定的采购指标，但公司与贝朗医疗之间的合作关系稳定，未发生过纠纷或不诚信的情形，公司授权代理的贝朗医疗产品线逐年增加，已从报告期期初的 2 条增加至报告期期末的 14 条。

根据贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司向公司出具的说明，公司 2017 年、2018 年和 2019 年未完成合同约定的采购指标，贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司已知晓相关情况，确认不会对公司进行处罚，不会以任何形式包括但不限于诉讼、仲裁等主张公司的违约责任或其它可能的责任，并将继续与公司开展友好业务合作。

④捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司

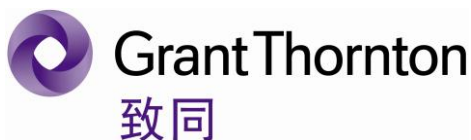
2018 年和 2019 年，公司未能完成与捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司约定的采购指标，主要原因是捷迈邦美通常以当期公司向其下达采购订单并付款作为核算采购指标完成情况的依据，而公司实际采购金额是以采购存货风险转移作为确认时点，两者统计口径存在时间性差异，导致公司实际采购额与采购指标存在差异。

捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司已经通过邮件确认公司在报告期内均已完成采购指标。因此，公司不存在因报告期内未能完成约定采购指标而被捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司处罚的可能性，公司目前与捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司合作关系良好。

⑤史赛克（北京）医疗器械有限公司

报告期内，公司仅在 2018 年未能完成与史赛克（北京）医疗器械有限公司约定的采购指标，主要是由于 2018 年史赛克终止了与公司脊柱产品线的合作，由于合作终止公司从 2018 年年中开始大幅减少采购金额，除脊柱产品线外，公司其他合作的史赛克产品已完成 2018 年的采购指标。

根据史赛克（北京）医疗器械有限公司出具的说明，截至报告期期末，公司与史赛克（北京）医疗器械有限公司合作的产品线为动力系统产品，目前双方合



作情况良好，未发生过纠纷，报告期各期，公司均已完成了动力系统产品的采购指标，未来将继续与公司开展动力系统产品线的业务合作。

综上，报告期内，公司存在向主要供应商的实际采购额低于约定的采购指标的情形。波科国际医疗贸易（上海）有限公司、美敦力（上海）管理有限公司和贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司均已向公司出具说明，确认不会因报告期内未完成约定采购指标对公司进行处罚；根据捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司邮件确认，报告期内公司均已完成采购指标，因此公司不存在因未能完成约定采购指标而被处罚的可能性；史赛克（北京）医疗器械有限公司已经向公司出具说明，确认截至报告期期末，公司与史赛克（北京）医疗器械有限公司合作的产品线为动力系统产品，报告期各期公司均已完成动力系统产品的采购指标，因此公司不存在因未能完成约定采购指标而被处罚的可能性。

核查过程

获取主要供应商回复的邮件或出具的说明，确认主要供应商不会因报告期内发行人未能完成业绩指标而对发行人进行处罚。

核查意见

报告期内，发行人存在未完成与主要供应商约定的采购指标的情形，根据主要供应商出具的说明和邮件确认，主要供应商不会因为报告期内发行人未完成约定的采购指标而对发行人进行处罚。

八、审核问询问题“十三.关于毛利率。请保荐人、申报会计师就毛利率的真实性、准确性补充发表核查意见。”

核查过程

1、针对对收入真实性、准确性执行以下程序：

（1）发行人销售收款流程的内部控制情况核查

①访谈公司管理层和相关业务部门负责人，详细了解公司业务模式，各销售模式下的销售流程，风险报酬/商品控制权转移的时点、销售收款流程的关键内部控制节点，以评价公司各销售模式下收入确认方法是否准确，是否符合《企业会计准则第14号—收入》的相关规定。

②核查公司销售业务相关的内部控制制度，查看公司信息系统，选取样本对公司不同销售模式下的销售业务循环执行穿行测试。

（2）发行人确认销售收入真实性的核查

采取大额及随机抽样结合的方式对各种业务模式下的销售收入进行实质性核查。

样本选取：采取大额及随机抽样结合的方式，选取报告期各期前 25 大经销商、当期新增前 10 大经销商、当期减少的前 5 大经销商，以及与公司持续合作的前 25 大经销商客户进行核查。对于剩余部分经销商，报告期各期随机抽取不少于 10 家经销商进行核查。报告期各期核查的经销商数量、及覆盖收入占比情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
核查经销商数量（个）	242	313	251	243
核查经销商收入占比	52.67%	53.89%	51.01%	56.07%

对上述核查样本执行以下核查程序：

①对于寄售业务，获取经销商报告期内向公司采购产品的采购明细和销售明细。将经销商采购明细与公司销售明细进行对比，确认双方采销业务的真实性；查看经销商销售明细，了解产品销售去向，对于其中已走访经销商，结合访谈资料，双向核对资料及信息的真实性。

对于批发业务，采取分层随机抽样的形式对经销商进行核查：

A、获取上述经销商报告期内（或合作期限内）的进销存明细。针对进货明细，与公司对该经销商的销货数据进行核对，比对产品类别、数量、金额是否存在重大差异，确认公司销货数据的真实性和准确性；

B、根据经销商的进销存情况，计算其存货周转率、销售完成比例，结合其购销规模、授权医院情况，分析其存货周转的合理性，以及是否存在持有大量货物但未最终实现对外销售的情形；

C、获取经销商的对外销售明细表，检查其销售对象是否为经销商授权医院，核查经销商的终端销售情况或对下游经销商的转售情况；并随机抽查部分经销商销售记录的相关支持性凭证，包括销售发票、发货单等资料，确认该等经销商提供的销售明细的真实性、准确性，以及终端销售的真实性；

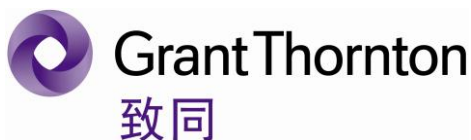
D、对上述经销商样本中部分客户进行访谈核查，了解其向公司采购产品后的转售情况以及其存货周转情况。

②通过国家企业信用信息公示网、企查查等公开网站查询经销商工商信息，查看经销商股权结构及控制关系，获取经销商收货地址及联系人电话，查看是否存在不同经销商收货地址及联系人电话重合的情形；进而核查经销商与其他经销商、主要供应商、发行人及发行人关联方之间的关联关系；获取经销商报告期内主要财务信息，了解经销商业务规模，以及注册资本与业务规模的匹配性。

③获取经销商对于实际控制人及其关联公司的说明及承诺，了解经销商增减变动的真实背景。

（3）销售记录核查

①分销业务销售记录核查



针对分销业务，采用大额加随机的抽样方式，在报告期内各期抽取了发行人的销售记录，执行了如下核查程序：

A、获取销售确认的关键外部凭据

针对批发业务，核查销售订单、出库单、快递订单编号，对于尚在查询期限的快递订单，通过网络检索的方式检查签收记录，对于超出查询期限的快递订单，通过物流公司定期与发行人对账的邮件明细检查签收记录，确认销售商品有真实物流流转记录；查看客户进行收货确认的记录。

针对长期寄售业务，核查销售订单，查看国科恒泰销售系统，核查该笔销售记录对应的经销商上报销量清单（销货确认单），检查公司确认收入的数量及金额是否与客户上报销量清单一致，是否经客户确认消耗。

针对短期寄售业务，核查借出单、还入单，查看公司据以结转收入的耗用数量清单是否已经客户确认。

B、获取销货单对应的销售发票，核对发票购买方名称是否与客户名称一致，发票信息是否与销货单和会计凭证信息一致。

②直销业务销售记录核查

针对直销业务，采用大额加随机的抽样方式，选取公司报告期内各期销售记录，进行核查：

A、获取销售确认的关键外部凭据

平台直销业务模式核查与前节“①分销业务销售记录核查”之“A、获取销售确认的关键外部凭据”的核查程序一致。

针对院端直销业务，获取采购订单、采购随货同行单、采购入库单、销售订单、出库单、医院消耗清单进行核查，确认商品已真实销售至医院并使用。

针对部分以招投标形式实现入院销售的，通过阳光采购平台核查公司与医院合作的真实性。

B、获取销货单对应的销售发票，核对发票购买方名称是否与客户名称一致，发票数量及金额信息是否与销货单和会计凭证信息一致。

（4）客户回款情况核查

获取报告期内发行人的回款明细表，采用大额加随机的方式选取报告期各期经销商客户、医院客户的回款记录，检查对应银行收款回单，核对付款单位是否与客户名称一致。

（5）报告期内经销商退换货情况的核查

①获取发行人的销售退货明细表，访谈发行人运营部门主要业务人员，了解发行人实际业务中发生退换货的主要原因、内部审批流程及操作步骤、风险管控措施；

②访谈发行人的相关财务人员，了解经销商退换货的相关会计处理方法；

③获取并核查发行人给予主要合作品牌产品的下游经销商提供的退换货政策、报告期内经销商退换货明细，选取样本对比合同条款，检查经销商报告期内的退换货是否符合政策的约定；

④根据报告期内经销商退换货明细，选取部分退换货样本对比合同条款，检查经销商报告期内的退换货金额是否在约定的比例范围内；

⑤选取部分退货明细核查至原始单据，包括退货协议、红字发票、入库单等，核实退货的真实性；

⑥选取部分换货明细核查至原始单据，包括换入单、换出单、物流单据等，核实换货的真实性；

⑦获取发行人报告期各资产负债表日后的收入明细账，核查发行人是否存在期后大额退货情形。

（6）销售的合规性核查

获取报告期内主要客户与发行人签订的购销合同，核查其授权产品范围、授权区域、合同签订时间、合同期限、产品交付相关条款、结算政策、合同签章是否与客户名称一致等信息，核查公司对下游客户销售的区域、产品线是否与生产厂商给与公司的授权相匹配。

（7）对国科恒泰客户的访谈核查

采用大额加分层随机抽样的方式，选取报告期内发行人持续合作客户、新增客户、终止合作客户进行访谈核查。

针对经销商客户，主要就经销商向公司采购商品内容、用途、双方合作背景及变动原因、合作规模、结算政策、返利政策、付款方式、退换货政策、与国科恒泰是否存在关联关系等内容进行访谈确认。

针对医院客户，主要就医院与公司的合作方式、采购内容、结算政策、付款方式、与公司关联关系等内容进行访谈确认。

报告期各期访谈核查数量及覆盖收入占比如下：

业务模式	项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
分销业务	访谈家数	235	261	230	176
	访谈客户覆盖收入占分销收入比重	51.34%	54.94%	54.52%	55.46%
直销业务	访谈家数	57	53	40	15
	平台直销模式访谈客户覆盖收入占平台直销收入比重	70.60%	70.58%	64.36%	70.56%

业务模式	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
	院端直销模式访谈客户覆盖收入占院端直销收入比重	48.21%	43.07%	52.44%	81.46%

(8) 对国科恒泰客户的函证核查

对销售收入与应收账款往来余额的函证：对公司报告期内主要客户的销售收入、应收账款往来余额进行函证，函证覆盖各期收入的 80%以上。

对经销商合同的函证：针对报告期各期前十大经销商客户进行合同函证，函证内容包括：合同名称、产品内容及销售指标、合同签订时间与合作期限及结算政策等重要信息。

对医院合同的函证：针对报告期各期前十大医院客户进行合同函证，函证内容包括：合同名称、产品内容、合同签订时间与合作期限、结算政策及付款方式等重要信息。

2、会计师对成本真实性、准确性执行了以下程序：

(1) 访谈发行人的相关业务负责人，了解发行人存货核算和成本结转的方法，复核审计师信息技术审计的底稿，核实发行人成本结转的准确性；

(2) 获取发行人的采购进货明细表，核对进货单明细表金额与账面采购入库金额的一致性；并按照供应商抽取采购订单、供应商随货同行单、到货通知单、入库单、上架单、发票、付款单据等一系列采购资料，验证采购进货明细表中采购数量、采购金额、采购单价的准确性；

(3) 获取发行人的采购进货明细表和主要供应商的采购价目表，根据采购数据分析发行人报告期内主要产品采购量及采购单价的变动趋势，核实发行人采购成本的变动趋势的合理性；

(4) 获取发行人的进销存明细表，将进销存明细表的采购数量、金额与采购进货明细表进行核对，将进销存明细表的销售数量、金额与销货明细表进行核对；并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；

3、针对毛利率的核查程序。

(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) 针对其他类别产品，查看了报告期内主要具体产品的收入、成本及毛利率情况，并分析了毛利率水平和变动原因；



Grant Thornton

致同

(4) 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。

核查意见

经核查，我们认为，报告期期间发行人与客户均为真实的交易往来，发行人销售毛利率真实、准确。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）



二〇二一年一月五日

姓名: 任一优
 Sex: 女
 Date of birth: 1971-03-04
 Working unit: 北京注册会计师协会
 Identity card: 110001550001

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.



证书编号:
 No. of Certificate: 110001550001
 批准注册协会:
 Authorized Institute of CPAs: 北京注册会计师协会
 发证日期:
 Date of issuance: 二〇〇一 年 四月 十日

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.



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.



年度检验合格
 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.



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

同意调入
 Agree the holder to be transferred to:

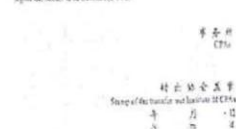


同意调入
 Agree the holder to be transferred to:



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

同意调入
 Agree the holder to be transferred to:



同意调入
 Agree the holder to be transferred to:



北京注册会计师协会

北京注册会计师协会
 Beijing Institute of Certified Public Accountants

CPA执业会员年检凭证

姓名: 任一优
 会员证书编号: 110001550001
 最后年检年度: 2020
 年检状态: 通过
 北京注册会计师协会
 2020年06月08日

X

北京注册会计师协会

...

北京注册会计师协会
Beijing Institute of Certified Public Accountants

CPA执业会员年检凭证



姓名 梁铁男
Full name 梁铁男
性别 男
Sex 男
出生日期 1983-02-19
Date of birth 1983-02-19
工作单位 致同会计师事务所(特殊普通
Working unit 致同会计师事务所(特殊普通
身份号码 合伙)
Identity card No. 110104198302192021

姓名 梁铁男
会员证书编号 110101560093
最后年检年度 2020
年检状态 通过
北京注册会计师协会
2020年06月08日



姓名: 梁铁男
证书编号: 110101560093

This certificate is va

110101560093

证书编号: 北京注册会计师协会
No. of Certificate

批准注册协会: 2014 06 10
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 年 月 日
Date of Issuance 11 06 10



年 月 日
11 06 10



证书序号: 0014469

此件仅用于业务报告使用, 复印无效

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》。

会计师事务所

执业证书



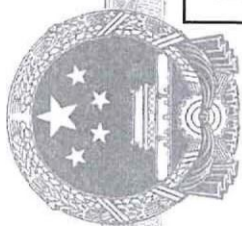
名称: 致同会计师事务所(特殊普通合伙)
首席合伙人: 李惠琦
主任会计师:
经营场所: 北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场5层

组织形式: 特殊普通合伙
执业证书编号: 11010156
批准执业文号: 京财会许可[2011]0130号
批准执业日期: 2011年12月13日

发证机关:



中华人民共和国财政部制



此件仅用于业务报告使用，复印无效



照執業營

(副本)(20-1)

统一—社会信用代码

91110105592343655N



名称 致同会计师事务所（特殊普通合伙）

类型

找事务合伙人

李惠琦

国
家
经
济

成立日期 2011年12月22日

合伙期限 2011年12月22日至长期

主要经营场所
北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场五层

[illegible]

登记机关

2020年11月12日

国家企业信用信息公示系统网址:

<http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制