



中倫律師事務所
ZHONG LUN LAW FIRM

北京市中伦律师事务所
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的
补充法律意见书之三

二〇二一年二月

目 录

一、《三轮审核问询函》问题 1.....	4
二、《三轮审核问询函》问题 3.....	14
三、《三轮审核问询函》问题 4.....	21
四、《三轮审核问询函》问题 5.....	27



中倫律師事務所
ZHONG LUN LAW FIRM

北京市朝阳区金和东路 20 号院正大中心 3 号楼南塔 23-31 层，邮编：100020
23-31/F, South Tower of CP Center, 20 Jin He East Avenue, Chaoyang District, Beijing 100020, P. R. China
电话/Tel: +86 10 5957 2288 传真/Fax: +86 10 6568 1022/1838
网址: www.zhonglun.com

北京市中伦律师事务所

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的

补充法律意见书之三

致：国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司

根据国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”）与北京市中伦律师事务所（以下简称“本所”）签订的《专项法律服务合同》的约定及受本所指派，本所律师作为发行人申请首次公开发行人民币普通股（A 股）并在深圳证券交易所创业板上市（以下简称“本次发行”或“本次发行上市”）事宜的专项法律顾问，先后出具了《北京市中伦律师事务所关于国科恒泰（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的法律意见书》《北京市中伦律师事务所关于国科恒泰（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的律师工作报告》《北京市中伦律师事务所关于国科恒泰（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的补充法律意见书之一》《北京市中伦律师事务所关于国科恒泰（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的补充法律意见书之二》。

2021 年 2 月，深圳证券交易所下发了审核函[2021]010234 号《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三轮审核问询函》（以下简称“《三轮审核问询函》”）。根据《三轮审核问询函》

的要求，本所律师对发行人进行了补充核查，出具《北京市中伦律师事务所关于国科恒泰（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的补充法律意见书之三》（以下简称“本补充法律意见书”）。

本补充法律意见书与前述法律意见书和律师工作报告不可分割。在本补充法律意见书中未发表意见的事项，则以前述法律意见书和律师工作报告为准；本补充法律意见书中所发表的意见与前述法律意见书和律师工作报告有差异的，或者前述法律意见书和律师工作报告未披露或未发表意见的，则以本补充法律意见书为准。本补充法律意见书声明事项，除另有说明外，与前述法律意见书和律师工作报告所列声明事项一致，在此不再赘述。

除另有说明外，本补充法律意见书所用简称与前述法律意见书和律师工作报告所使用的简称一致。

本所的补充法律意见如下：

一、《三轮审核问询函》问题 1

关于业务模式。审核问询回复显示：

(1) 分销模式指公司向经销商开展销售行为，该等经销商通常直接面向终端医疗机构，分销模式具体可细分为批发、长期寄售及短期寄售三种模式。

(2) 截至报告期末，公司直接获得生产厂商授权的品牌数量达 103 个，相应的授权产品线数量达 167 条。公司的主要供应商为波士顿科学、美敦力、贝朗医疗、捷迈邦美和史赛克等国际知名高值医用耗材生产厂商。

(3) 客户退回的医疗器械经验收合格的，由物流部入合格品区继续销售，验收不合格的则按不合格医疗器械处理办法进行处理。

请发行人：

(1) 结合具体事例，以通俗易懂的语言补充披露批发、长期寄售、短期寄售三种分销模式的具体运作方式，如此划分的原因及合理性，划分方法是否符合行业惯例，如否，请分析原因及合理性；

(2) 补充披露批发、长期寄售、短期寄售三种分销模式相关收入、成本、费用、存货的确认过程，是否符合《企业会计准则》规定；

(3) 补充披露发行人主要供应商在中国的销售模式和体系，发行人与这些供应商的具体合作方式，发行人所处的地位、竞争优势、面临的主要竞争对手，是否存在被替代的可能、是否对发行人持续经营能力可能产生重大不利影响，发行人的应对措施；

(4) 补充披露不合格医疗器械处理办法主要内容，客户退回的验收不合格医疗器械的具体处理情况，报告期各期验收不合格退回产品的数量、金额及占比。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

核查过程

本所律师查验了包括但不限于发行人的《招股说明书》《审计报告》《国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司关于首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第三轮审核问询函之回复报告》（以下简称“《三轮审核问询函回复》”）、《医疗器械退、换货管理办法》《不合格产品判定和不合格品处理措施管理办法》及《不合格医疗器械处理程序》、报告期各期验收不合格退回产品明细表，抽查了发行人与主要供应商、二级经销商签订的业务合同，查阅了可比上市公司的公开披露文件，对发行人的业务负责人、质量负责人、主要供应商进行了访谈，并查阅了其他中介机构对与发行人从事同类业务的平台公司、主要供应商、下游二级经销商的访谈记录。

核查内容及结果

（一）结合具体事例，以通俗易懂的语言补充披露批发、长期寄售、短期寄售三种分销模式的具体运作方式，如此划分的原因及合理性，划分方法是否符合行业惯例，如否，请分析原因及合理性

1、结合具体事例，以通俗易懂的语言补充披露批发、长期寄售、短期寄售三种分销模式的具体运作方式

（1）以公司对江苏时冉医疗器械有限公司（以下简称“江苏时冉”）的批发业务举例说明批发业务的运作方式

下游二级经销商名称	产品名称	主要条款	结算方式	收入确认时点
江苏时冉	波士顿科学心脏介入类产品	设定了 2020 年 3 月至 2020 年 12 月的采购指标，并按月度进行拆解考核	先款后货	验收确认收入

批发业务模式下，发行人与江苏时冉签署二级经销商合同，并在协议中约定经销期限、经销区域以及年度的采购任务，在此基础上，江苏时冉根据自身资金、库存及业务开展情况，向发行人下达采购订单，发行人采取先款后货的方式与其进行结算。江苏时冉根据其下游终端医疗机构的需求情况一般备 3 个月左右的库存，每年对发行人的采购频率稳定。

从备货的角度来看，目前二级经销商根据自身的资金情况及直接服务的终端医疗机构需求情况进行备货，而发行人则进行全国一体化的存货布局，从产品的

种类来看，发行人备货产品种类丰富，需要同时满足不同的下游二级经销商差异化产品采购需求，二级经销商的备货种类则根据其具体代理的品种确定，相较发行人而言更为单一。

(2) 以公司对上海淡泉企业发展有限公司（以下简称“上海淡泉”）的长期寄售业务举例说明长期寄售业务的运作方式

下游二级经销商名称	产品名称	主要条款	结算方式	收入确认时点/依据
上海淡泉	波士顿科学心内科产品	约定基础库存，同时基础库存的所有权归发行人所有，上海淡泉根据实际销量与发行人下达补货订单并支付货款；根据寄售产品基础库存量收取每月0.5%的服务费	每周确定消耗清单，7日内付款	经销商定期报送实际消耗清单，经双方确认后确认收入

以对上海淡泉的长期寄售业务为例，公司与经销商签署长期寄售合同，将医疗器械寄存于上海淡泉服务的下游医院，同时明确寄售的货物所有权归属发行人，经销商支付押金并负有存货保管义务。公司根据寄售给上海淡泉的寄售产品基础库存量收取每月 0.5%的服务费。医院根据实际需求，从仓库中随时自行取货使用，上海淡泉根据合同向发行人支付长期寄售押金，上海淡泉约定的押金比例为基础库存货值的 30%。每周一上海淡泉与发行人确定上周一至周五医院的实际消耗，确认后上海淡泉向发行人支付货款。

长期寄售业务模式下的产品以介入类高值医用耗材为主，主要存放在医院，终端医疗机构随取随用，由于介入类高值医用耗材属于标准化产品，较为适用长期寄售模式。从经销商的角度来看，长期寄售业务模式下经销商无需占用资金，备货职能由发行人来完成，因此长期寄售业务模式下对二级经销商的利润会高于批发业务，一部分体现在对经销商的更高的结算价格上，另外一部分为按月向经销商收取的基础库存服务费用。

(3) 以公司对上海悦胤贸易商行（以下简称“上海悦胤”）的短期寄售业务举例说明短期寄售业务的运作方式

下游二级经销商名称	产品名称	服务内容	结算方式	收入确认时点
上海悦胤	美敦力脊柱内固定植入	甲方（发行人）根据业务需求建立物流配送中	乙方在手术后48小时内系	以借出清单和还回清单的差

	物产品	心，合理配备美敦力产品库存，根据乙方（上海悦胤）的采购订单发货以及手术需求配送和回收，甲方提供授权区域内全年每天24小时不间断配送服务	统中确认已使用和损耗的数量及购货金额，对账完成后，给与乙方一周的信用账期	额计算实际消耗，经双方确认后确认收入
--	-----	---	--------------------------------------	--------------------

在短期寄售模式下，公司将库存产品存放于各地分、子公司仓库，当医院需要进行手术时，由上海悦胤向发行人在当地的分、子公司下达采购订单，由公司工作人员（或经销商自提）向医院配送相关产品及配套工具。手术完成后，公司工作人员或经销商对手术中所实际耗用的耗材数量进行清点，整理配套工具及未使用的耗材，将其重新入库。公司与经销商核对耗用明细后确认收入并要求经销商付款。与长期寄售相比，短期寄售业务下的备货由发行人分、子公司完成，短期寄售以骨科植入材料为主，产品的标准化程度较低，配送以单台手术为一个订单，对时效性要求很高，终端医疗机构无法做到随取随用，因此短期寄售模式下存货的存放地点在发行人的分、子公司仓库。由于短期寄售下二级经销商不备货，同时骨科类产品配台、配送以及双向物流的专业化程度较高，短期寄售业务中发行人的毛利率一般高于长期寄售与批发业务。

2、如此划分的原因及合理性，划分方法是否符合行业惯例

批发、长期寄售、短期寄售均属于分销业务，分销业务的下游客户为二级经销商。批发、长期寄售、短期寄售的区别在于下游经销商是否备货以及货物存放地点的差异，具体如下表所示：

业务模式	产品类型差异	下游客户类型	下游客户是否备货	发行人是否将货物存放在下游客户或者该等客户服务的终端医疗机构	收入确认时点	报告期平均毛利率水平
批发	全产品线	二级经销商	是	否	验收确认收入	10.40%
长期寄售	以介入类产品为主	二级经销商	否	是	经销商定期报送实际消耗，经双方确认后确认收入	10.46%
短期寄售	以骨科产品为主	二级经销商	否	否	经双方确认实际消耗后确认收入	14.83%

对高值医用耗材行业而言，由于高值耗材的货值较高，一般终端医疗机构有

手术需求以后，才向服务于该等医疗机构的配送企业下达采购需求，渠道商承担了整个行业的仓储、物流及配送的职能。类似国科恒泰的平台企业，面向全国市场大规模、全品类地进行备货，二级经销商仅针对其具体服务的终端医疗机构需求进行备货。

批发业务与长短期寄售业务的本质差别在于，针对终端医疗机构的需求，批发业务下的二级经销商承担备货职能，长短期寄售业务下，该等职能由发行人承担，发行人有能力开展长短期寄售业务的背景在于公司在全国各地设立了多家分、子公司，能够较为快速的响应终端医疗机构的需求。由于长短期寄售业务下，下游二级经销商不备货，因此发行人在长期寄售业务下额外收取寄售服务费，在短期寄售业务下的毛利率会高于批发业务。长期寄售与短期寄售业务亦存在区别，主要体现在产品上，长期寄售业务以标准化的介入类高值耗材为主，短期寄售业务则以骨科材料为主，因产品特性不同长期寄售业务下介入类高值耗材主要存放在医院，终端医疗机构随取随用；而短期寄售产品主要存放在发行人的分、子公司仓库，根据具体的手术需求进行配台、配送及双向物流服务。

因此，批发业务、长期寄售与短期寄售业务虽均为对二级经销商的销售业务，但存在上述差异。同时，开展长期、短期寄售业务，充分展示了发行人能够直接配送至终端医疗机构的服务能力，因此将分销业务进一步区分为批发、长期以及短期寄售业务，能够更为准确的反映发行人分销业务的商业实质，故如此划分具有合理性。

本所律师查阅了其他中介机构对与发行人从事同类业务的平台公司以及下游二级经销商的访谈记录，同类平台型公司也从事在当地设立仓库备货，下游经销商无需备货并根据医院的实际消耗进行结算的业务，下游二级经销商除了与国科恒泰开展长短期寄售业务外，也与其他平台型公司开展相似业务。

因此，本所律师认为，将分销业务进一步区分为批发、长期与短期寄售业务具有合理性且符合行业惯例。

（二）补充披露批发、长期寄售、短期寄售三种分销模式相关收入、成本、费用、存货的确认过程，是否符合《企业会计准则》规定

发行人已在《三轮审核问询函回复》及《招股说明书》第六节之“一、发行人主营业务及其变化情况”之“（四）主要经营模式”第10点披露了批发、长期寄售、短期寄售三种分销模式相关收入、成本、费用、存货的确认过程，并披露该等确认过程符合《企业会计准则》规定。

（三）补充披露发行人主要供应商在中国的销售模式和体系，发行人与这些供应商的具体合作方式，发行人所处的地位、竞争优势、面临的主要竞争对手，是否存在被替代的可能、是否对发行人持续经营能力可能产生重大不利影响，发行人的应对措施

1、发行人主要供应商在中国的销售模式和体系，发行人与该等供应商的具体合作方式

主要供应商	销售模式	销售体系	具体合作方式
波士顿科学	主要对下游平台和部分一级经销商实行买断式销售，平台负责区域性市场，进行产品的仓储、物流及配送	将中国市场区分为南方区域与北方区域，南方区域市场的平台职责主要由海王医疗器械（上海）有限公司（以下简称“海王医疗”）负责，北方区域和厦门市的平台职责由国科恒泰负责	1、与平台每三年（部分产品线每一年）签署一次合作协议，同时每年签署补充协议，确定当年的采购额度，并在协议中约定相关的返利及退换货等条款 2、发行人与该供应商属于买断式的购销交易 3、从职能来看，发行人承担了供应商的渠道管理职能，为供应商的产品销往经销商，提供仓储、物流及配送职能；同时也为经销商提供产品寄售等服务 4、发行人作为平台，还起到政策传导的功能，上游供应商的市场销售政策，通过平台对下游二级经销商进行传导、执行
贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	对下游平台实行买断式销售，平台负责全国性或区域性市场，进行产品的仓储、物流及配送	将中国市场按不同的产品线和区域进行划分。例如神经外科产品线在中国市场由国科恒泰子公司上海瑞昱负责	1、三年签署一次框架合同，同时每年签署一次补充协议，确定当年的采购额度，并在协议中约定相关的返利及退换货等条款 2、发行人与该供应商属于买断式的购销交易 3、从职能来看，发行人承担了供应商的渠道管理职能，为供应商的产品销往经销商，提供仓储、物流及配送职能；同时也为经销商提供产品寄售等服务 4、发行人作为平台，还起到政策传导的功能，上游供应商的市场销售政策，通过平台对下游二级经销商进行传导、执行。另外，发行人会配合供应商进行国采招标工作

主要供应商	销售模式	销售体系	具体合作方式
美敦力	对下游平台进行买断式销售,平台负责全国性或区域市场,进行产品的仓储、物流及配送	将中国市场按不同的产品线 and 区域进行划分。例如神经外科产品线在中国市场由国科恒泰负责	1、每年签署一次合作主协议,通过签署补充协议的方式确定当年的采购额度,相关的返利条款在返利协议中约定 2、发行人与该供应商属于买断式的购销交易 3、从职能来看,发行人承担了供应商的渠道管理职能,为供应商的产品销往经销商或医院,提供仓储、双向物流及配合、配送职能 4、发行人作为平台,还起到政策传导的功能,上游供应商的市场销售政策,通过平台对下游二级经销商进行政策传导、执行
蓝威医疗科技(上海)有限公司	从上游供应商进行买断式采购,并对下游平台实行买断式销售,平台负责全国性或区域市场,进行产品的仓储、物流及配送	将中国市场区分为南方区域与北方区域,南方区域市场由海王医疗负责,北方区域由国科恒泰负责	1、每三年签署一次合作协议,同时每年签署合作协议,确定当年的采购额度,并在协议中约定相关的返利及退换货等条款 2、发行人与该供应商属于买断式的购销交易 3、从职能来看,发行人承担了供应商的渠道管理职能,为供应商的产品销往经销商,提供仓储、物流及配送职能;同时也为经销商提供产品寄售等服务 4、发行人作为平台,还起到政策传导的功能,上游供应商的市场销售政策,通过平台对下游二级经销商进行传导、执行
捷迈(上海)医疗国际贸易有限公司	对下游平台进行买断式销售,平台负责全国性或区域市场,进行产品的仓储、物流及配送	将中国市场按不同的产品线 and 区域进行划分。例如脊柱产品线在北京市等24个省份由国科恒泰子公司国科恒茂负责	1、每年签署一次主协议,通过签署补充协议确定授权产品线、区域、采购额度和商业政策 2、发行人与该供应商属于买断式的购销交易 3、从职能来看,发行人承担了供应商的渠道管理职能,为供应商的产品销往经销商,提供仓储、双向物流及配合、配送职能 4、发行人作为平台,还起到政策传导的功能,上游供应商的市场销售政策,通过平台对下游二级经销商进行政策传导、执行
史赛克	对下游平台进行买断式销售,平台负责全国性或区域市场,进行产品的仓储、物流及配送	将中国市场按照产品线进行划分。例如动力系统产品在中国市场由国科恒泰负责	1、每两年签署一次框架合作协议,同时每年度签署补充协议确定当年的采购指标及商业政策 2、发行人与该供应商属于买断式的购销交易 3、从职能来看,发行人承担了供应商的渠道管理职能,为供应商的产品销往经销商或医院,提供仓储、双向物流及配

主要供应商	销售模式	销售体系	具体合作方式
			台、配送职能 4、发行人作为平台，还起到政策传导的功能，上游供应商的市场销售政策，通过平台对下游二级经销商进行政策传导、执行

2、发行人所处的地位、竞争优势、面临的主要竞争对手，是否存在被替代的可能、是否对发行人持续经营能力可能产生重大不利影响，发行人的应对措施

发行人已在《三轮审核问询函回复》及《招股说明书》第六节之“二、发行人所属行业的基本情况”之“（六）公司的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”第1点、第3点、第4点以及“（七）发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况”第1点披露了发行人所处的地位、竞争优势、面临的主要竞争对手。

随着医疗器械流通环节的逐步压缩，医疗器械流通商的集中度逐步提高，立足于规模化、规范化、信息化与专业化发展的平台型企业在医疗器械流通产业链价值重构过程中具有比较优势，在可预见的未来中，医疗器械流通行业仍以平台型企业为主导对行业进行整合，公司的竞争格局在短期内不会发生重大变化。发行人医疗器械业务增速在行业内处于较高水平，发行人“一站式分销平台+院端服务平台”的业务模式，逐步得到了市场的认可。因此，发行人不存在被竞争对手替代的可能性。

公司以高值医用耗材领域为切入点，逐渐向医疗器械全细分领域市场拓展，定位为全国性的医疗器械渠道商，在全国范围内开展业务，自设立以来发行人的业务模式、服务能力得到了上游供应商与下游二级经销商、终端医疗机构的认可。

医疗器械市场容量及整合空间巨大，在行业提质增效、经营规范化及医改政策等因素的推动下，医疗器械流通行业正处于市场变革期，下游流通渠道的整合空间巨大。对新进入者而言，在目前阶段从事高值医用耗材的仓储、物流及配送业务，需要较大的资金投入、专业的运营团队以及全国一体化的管控能力，区域性的代理模式已经不适应行业发展的方向，因此目前国内平台型企业的竞争格局

已经基本形成，规模化企业建立了较高的竞争门槛。

同时，发行人将进一步拓展对终端医疗机构的服务覆盖，打通上下游产业链；继续完善“一站式分销平台+院端服务平台”的平台服务内涵，在上下游吸引更多的产业链参与者叠加商业资源，进一步整合下游中小型经销商；打造数字供应链平台，深挖公司数据能力，加速公司数字化进程。

因此，发行人不存在被竞争对手替代的可能性，目前的竞争格局不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

（四）补充披露不合格医疗器械处理办法主要内容，客户退回的验收不合格医疗器械的具体处理情况，报告期各期验收不合格退回产品的数量、金额及占比

发行人不合格医疗器械处理办法，主要包括《不合格产品判定和不合格品处理措施管理办法》及《不合格医疗器械处理程序》两项内部制度，主要内容如下：

制度名称	主要内容
《不合格产品判定和不合格品处理措施管理办法》	第三章 不合格品的判定和处理措施 在医疗器械产品采购入库、退换货入库质量验收时，发现不合格医疗器械情况： （一）质量部当场拒收，填写到货不合格品统计表，上报质量负责人，经质量部确认为不合格品后，由物流部按照执行医疗器械退、换货管理办法处置，该产品入库数量为拒收后的实际数量。 （二）不能当场拒收或不能当时退货的产品，由物流部移入不合格品区并正确做好标识，等待采购部、质量部协调处理。 在养护、出库复核过程中发现不合格医疗器械产品时，由物流部报告质量部，经质量部确认为不合格医疗器械后，由物流部移入不合格品区，在计算机系统中锁定，停止出库。 在上级药监部门抽查时判定为不合格产品的，或者在质量公告中通报查处的不合格产品，物流部立即停止出库，在计算机系统中锁定，同时质量部按产品召回管理办法发起召回。 所有判定为不合格的医疗器械产品，物流部按规定存放在不合格品区，做出明显标识。不合格医疗器械应实行专帐管理，每月进行盘点。 确定为假劣医疗器械的，由质量部上报药品监督管理部门； 质量部对不合格医疗器械产品查明并分析原因，制定预防措施，采购部、物流部或其他相关部门落实整改。 不合格医疗器械产品的报损与销毁由物流部按照不合格医疗器

制度名称	主要内容
	械处理程序提出申请，经质量部确认并签字后，报公司领导审核批准后，由物流部实施。
《不合格医疗器械处理程序》	第三章 不合格医疗器械的处理 对已经质量部确认的不合格医疗器械产品，确定采取退、换货的情况，物流部按照医疗器械退、换货管理办法执行。 对已经质量部确认的不合格医疗器械产品，确定采取销毁措施的情况，由物流部提出报损与销毁申请，填写销毁审批表，经质量审核，总经理批准后，由物流部交由具有相关资质的回收企业，进行销毁。

根据上述内部制度并经访谈发行人质量负责人，就客户退回的验收不合格医疗器械，如物流原因导致货损并退货的，发行人将与物流公司先行沟通赔偿事宜，如因产品过期等非物流原因导致退货的，发行人将根据与生产厂商的约定与生产厂商沟通退、换货事宜，如确定采取销毁措施处理的，则由发行人交由具有相关资质的回收企业进行销毁。

报告期各期验收不合格退回产品的数量、金额及占比如下：

单位：万元

期间	退回原因	不合格退回产品数量（单） ^注	不合格退回产品金额	占发行人主营业务收入比例
2017 年	破损等质量问题	56	105.72	0.05%
	产品过期	509	291.81	0.13%
2018 年	破损等质量问题	456	100.67	0.03%
	产品过期	532	109.09	0.03%
2019 年	破损等质量问题	781	327.40	0.06%
	产品过期	265	89.54	0.02%
2020 年 1-6 月	破损等质量问题	147	52.90	0.02%
	产品过期	301	100.57	0.04%

注：因不同医疗器械产品的单位不同（包括盒、个、件、板、根等），故本处数量以客户退回不合格医疗器械的具体单数为准。

因此,本所律师认为,发行人报告期内存在客户退回不合格医疗器械的情况,该等不合格医疗器械退回属于正常的业务活动,且报告期各期退回不合格产品金额占发行人主营业务收入比例极低,不会对本次发行构成实质性障碍。

二、《三轮审核问询函》问题3

关于“带量采购”政策影响。审核问询回复显示:

(1)根据2020年11月《国家组织冠脉支架集中带量采购拟中选结果公示》,本次国家集采带量采购总招标量为107.47万条,最终的中标量为69.68万条,其中波士顿科学中标两款产品,分别为铂铬合金依维莫司洗脱冠状动脉支架系统以及依维莫司洗脱冠状动脉支架系统,占中标数量比重为13.22%。

(2)2019年及2020年1-6月发行人对上述中标产品的销售收入为29,433.05万元、12,434.59万元,占发行人营业收入的比重为5.58%与4.41%,毛利额在2019年及2020年1-6月分别为3,387.42万元、1,318.90万元,占发行人毛利额的比重分别为5.45%与4.29%。根据带量采购的中标结果,若发行人仅配送波士顿科学产品,则预计在2021年的销售收入为3,536.64万元,较2019年全年下降87.98%;预计在2021年的毛利额为352.39万元,较2019年全年下降89.60%。

(3)目前,只有安徽省和江苏省率先执行骨科材料、支架等部分高值医用耗材的“带量采购”政策。2019年,发行人在安徽省、江苏省实际执行“带量采购”政策的具体产品品类的总销售收入分别为1,923.53万元和5,554.80万元,占所在省份的收入比例分别为13.42%和15.00%。2020年上半年,发行人在安徽省、江苏省实际执行“带量采购”政策的具体产品品类的总销售收入分别为720.24万元和2,745.39万元,占所在省份的收入比例分别为8.97%和14.09%。

请发行人:

(1)准确披露目前不同层面“带量采购”政策的主要内容、对发行人业务模式和经营业绩的影响、发行人的应对措施;

(2)补充披露“带量采购”政策对发行人产品价格、毛利率、存货及存货跌价准备计提的具体影响,如何应对可能存在的受集采影响而大幅降价的风险,

相关措施是否具有可行性、是否符合行业惯例，发行人是否已充分提示可能面临的风险；

(3) 补充披露已纳入“带量采购”政策的发行人产品在不同销售模式下的销售金额及占比、毛利率等情况，2021 年预计实现的销售收入在不同销售模式下的构成情况。

请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

核查过程

本所律师查验了包括但不限于发行人的《招股说明书》《审计报告》《三轮审核问询函回复》，发行人与供应商签署的产品代理协议、分产品的销售明细，“带量采购”国家及地方集采中标文件，对发行人的业务负责人、主要供应商进行访谈，查阅了其他中介机构访谈发行人主要供应商的访谈记录，并网络检索了“带量采购”政策的实施情况。

核查内容及结果

(一) 准确披露目前不同层面“带量采购”政策的主要内容、对发行人业务模式和经营业绩的影响、发行人的应对措施

1、目前不同层面“带量采购”政策的主要内容

2019 年 7 月，国务院办公厅印发《治理高值医用耗材改革方案》，要求国家医保局 2019 年下半年启动完善分类集中采购办法。对于临床用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、多家企业生产的高值医用耗材，按类别探索集中采购，鼓励医疗机构联合开展“带量采购”谈判，积极探索跨省联盟采购。

“带量采购”政策体现了主管部门“以量换价”的思路，促使带量品种降价、节省医保开支及降低患者负担、推动行业转型升级。在耗材领域，目前“带量采购”政策的实施包括两个层面：

(1) 国家层面的集中“带量采购”

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）》，“带量采购”政策以冠脉支架作为切入点开始逐步实施，发行人供应商波士顿科学的两款冠脉支架产品中标，具体情况如下：

省份	批次	中标文件发文时间	区域	中标产品类别	入围企业
国家	第一批	2020-11-05	国家级带量	铂铬合金依维莫司洗脱冠状动脉支架系统、依维莫司洗脱冠状动脉支架系统	Boston Scientific Corporation

（2）各省及区域市场的“带量采购”政策

截至2020年12月31日，四个省及一个四省联盟“带量采购”政策涉及发行人经营的产品，具体情况如下：

省份	批次	中标文件发文时间	区域	中标产品类别	入围企业
江苏省	第二批	2019-10-15	省级带量	初次置换人工髋关节	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司
江苏省	第三批	2020-08-12	省级带量	初次人工膝关节	北京市春立正达医疗器械股份有限公司
安徽省	第一批	2019-08-14	省级带量	胸腰椎后路钉棒、颈椎前路固定融合装置、颈椎后路固定装置、胸腰椎间融合装置	山东威高骨科材料股份有限公司
安徽省	第一批	2019-08-14	省级带量	胸腰椎后路钉棒、胸腰椎间融合装置	捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司
安徽省	第一批	2019-08-14	省级带量	胸腰椎后路钉棒	北京理贝尔生物工程研究所有限公司
安徽省	第一批	2019-08-14	省级带量	胸腰椎间融合装置	美敦力（上海）管理有限公司
安徽省	第二批	2020-11-10	省级带量	髋关节置换术、膝关节表面置换术	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司
安徽省	第二批	2020-11-10	省级带量	髋关节翻修术、膝关节表面置换术、关节配件	施乐辉医用产品国际贸易（上海）有限公司
安徽省	第二批	2020-11-10	省级带量	双腔起搏系统、三腔起搏系统、埋藏式心脏复律除颤器（单腔）	雅培医疗用品（上海）有限公司
福建省	第二批	2020-07-06	省级带量	初次置换人工全髋关节、初次置换人工膝关节	上海瑞昱（实际供应商为贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司）
福建省	第二批	2020-07-06	省级带量	密闭式静脉留置针	福建省百仕韦医用高分子股份有限公司

省份	批次	中标文件 发文时间	区域	中标产品类别	入围企业
青海省	第一批	2020-09-30	省级 带量	双腔起搏器	波士顿科学
重庆市、 贵州省、 云南省、 河南省	第一批	2020-08-20	省级 联盟 带量	一次性使用端端吻合 器	天津瑞奇外科器械股 份有限公司

2、对发行人业务模式和经营业绩的影响

根据发行人在《三轮审核问询函回复》的相关披露，“带量采购”政策对发行人业务模式的影响如下：

政策目的	公司业务模式		具体影响
降低产品价格，节省医保支出及降低患者负担	分销业务		属于平台直销的过渡阶段，基于政策预期，公司市场份额扩大，毛利率保持稳定
	直销业务	平台直销	毛利率下降，直营品种数量增加，平台直销业务规模将迅速增长
		院端直销	属于平台直销的过渡模式，基于政策预期，公司市场份额扩大，毛利率保持稳定

对于直接实施“带量采购”的地区，商业模式将逐步过渡到平台直销模式，也即生产厂商与终端医疗机构确定采购量及采购金额，通过生产厂商→平台→终端医疗机构的流通方式将产品配送至终端，在这样的背景下，公司作为平台分销商的渠道价值和毛利率空间不会受到影响，如 2021 年 1 月实施的国家层面冠脉支架“带量采购”，发行人销售的波士顿科学冠脉支架产品将由原来以批发业务为主转变为以直销业务为主。

“带量采购”政策的实施将促进毛利润回归到更合理的更有竞争力的水平，促进公司竞争力的提升，市场份额有望进一步扩大，分销业务在非“带量采购”地区将有所增长，公司院端直销短期内业务规模将继续增长。但从长期来看，平台直销是“带量采购”政策的引导方向，分销业务与院端直销业务均为平台直销业务的过渡模式。

经核查，发行人已在《三轮审核问询函回复》及《招股说明书》第六节之“二、发行人所属行业的基本情况”之“（三）不同业务模式下相关医改政策对发行人的具体影响”披露了“带量采购”政策对发行人经营业绩的具体影响。

3、发行人的应对措施

根据发行人在《三轮审核问询函回复》及《招股说明书》的相关披露，发行人的应对措施包括：

（1）延伸服务价值链：在前述“带量采购”谈判价格下降幅度较大的情况下，发行人将直接向终端医疗机构进行供货，除提供仓储物流配送服务外，进一步向终端医疗机构提供手术跟台、配台及信息管理等院内服务，延伸自身服务价值链，提升毛利率水平。

（2）“以量补价”：国科恒泰基于自身全国化的仓储网络布局、专业化的配送团队及强大的信息系统支撑，有能力获取中标生产厂商的配送订单，进而通过增加配送中标量的方式补偿因价格下降给公司带来的服务毛利额下降的影响。如2020年11月发行人与雅培医疗用品（上海）有限公司签署协议，由发行人在安徽的子公司安徽国科直接负责全省五十家医院的圣犹达起搏器的入院销售；2021年1月本轮国家“带量采购”最大的中标企业山东吉威医疗制品有限公司将其生产或经销的爱克赛尔药物涂层支架系统、Excrossal 心跃药物涂层支架系统以及Powerline 球囊扩张导管在内蒙古自治区全区域的入院销售交由国科恒泰完成；2021年2月本轮国家“带量采购”中标厂家万瑞飞鸿（北京）医疗器材有限公司委托授权发行人在全国范围内销售其 NOYA 冠脉支架产品，彰显了发行人对终端医疗机构的直接服务覆盖能力。

因此，本所律师认为，“带量采购”政策未对发行人的持续经营构成重大不利影响。

（二）补充披露“带量采购”政策对发行人产品价格、毛利率、存货及存货跌价准备计提的具体影响，如何应对可能存在的受集采影响而大幅降价的风险，相关措施是否具有可行性、是否符合行业惯例，发行人是否已充分提示可能面临的风险

1、补充披露“带量采购”政策对发行人产品价格、毛利率、存货及存货跌价准备计提的具体影响，如何应对可能存在的受集采影响而大幅降价的风险

经核查，发行人已在《三轮审核问询函回复》补充披露了“带量采购”政策对发行人产品价格、毛利率、存货及存货跌价准备计提的具体影响，以及如何应对可能存在的受集采影响而大幅降价的风险。

根据发行人在《三轮审核问询函回复》及《招股说明书》第六节之“二、发行人所属行业的基本情况”之“（三）不同业务模式下相关医改政策对发行人的具体影响”第2点，“带量采购”政策实施后，产品销售单价大幅降低，可能带来的风险包括价格降低可能对发行人销售收入规模及毛利额的影响；以及针对存量库存，因销售价格降低可能带来的库存减值风险，发行人的应对措施具体如下：

针对价格降低可能对发行人销售收入规模及毛利额的影响，发行人主要通过“以量补价”的方式降低或消除价格下降带来的收入规模及毛利额降低的风险。国科恒泰立足于专业化、规模化、规范化与信息化经营的配送商的市场份额将进一步提升，通过增加配送量的方式来降低或消除销售价格下降的影响。

针对存量库存因“带量采购”政策实施后价格下降，可能导致的存货跌价的风险，该风险将向上游供应商进行转移，由上游供应商对发行人的高价库存进行补偿。发行人从事的专业化仓储、物流及配送服务并在流通渠道中收取 10-12% 的毛利率，与公司在建立全国化物流体系的成本相适应。

2、相关措施是否具有可行性、是否符合行业惯例

针对发行人“以量补价”的方式降低或消除价格下降带来的收入规模及毛利额降低的风险，发行人已在全国范围内建立了高效的仓储物流网络、专业的院端服务网络。参照药品“带量采购”对渠道的影响以及发达国家市场现状，“带量采购”政策的实施，将驱使流通渠道向头部归拢，如 2020 年 8 月完成的全国第三批药品“带量采购”中，上海地区的平台型企业包揽了上海接近 96% 的药品配送权，流通行业的集中度提升明显。

针对已经实施全国集中采购的冠脉支架产品，供应商波士顿科学已经向发行人出具了《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。以乐普医疗为例，上市公司乐普（北京）医疗器械股份有限公司在《2020 年年度业绩预告》中提及：“四

季度，国家组织冠脉支架集中带量采购，由于经销商对集采的预期以及公司消化渠道的规划，支架产品实现很少销售。同时，渠道中存在的已售但未植入支架，公司有可能将通过退货或价格调整等方式予以处理，由此将形成大额损失计提”。参考药品“带量采购”政策推行的结果来看，如海正药业（600267.SH）收购瀚晖制药有限公司披露的重组报告书草案中披露，瀚晖制药有限公司“……各省份药品采购价格在药品招标采购政策、医保支付标准等宏观因素影响下会产生一定的波动，公司在保证经销商一定的配送毛利的基础上与经销商谈判销售价格并签订销售合同，若受招标降价等影响，企业在经销商进行申请后会给与经销商一定的商业补偿”，2020年1-6月份，瀚晖制药有限公司向下游经销商发放的补偿金额为9,353.94万元。

因此，发行人的相关措施具有可行性，符合行业惯例。

3、发行人是否已充分提示可能面临的风险

经核查，针对“带量采购”政策可能给发行人经营情况带来的风险，发行人已经在《招股说明书》“重大事项提示 四、公司特别提醒投资者注意‘风险因素’中的下列风险”之“（三）行业政策变动风险”中充分提示。

因此，发行人已针对“带量采购”政策充分提示可能面临的风险。

（三）补充披露已纳入“带量采购”政策的发行人产品在不同销售模式下的销售金额及占比、毛利率等情况，2021年预计实现的销售收入在不同销售模式下的构成情况

经核查，发行人已在《三轮审核问询函回复》及《招股说明书》第六节之“二、发行人所属行业的基本情况”之“（三）不同业务模式下相关医改政策对发行人的具体影响”第2点补充披露了已纳入“带量采购”政策的发行人产品在不同销售模式下的销售金额及占比、毛利率等情况，2021年预计实现的销售收入在不同销售模式下的构成情况。

就国家层面“带量采购”政策而言，2021年波士顿科学中标产品的销售模式将由以批发为主演变成以直销业务为主；就省级及区域实施的“带量采购”政

策而言，因发行人分业务模式的毛利率水平并未受到较大影响，预计在 2021 年主要相关区域的销售模式不会发生重大变化。

三、《三轮审核问询函》问题 4

关于同业竞争。审核问询回复显示：

(1) 发行人已披露东方科仪在内的其他医疗器械类公司最近一年一期医疗器械销售收入、毛利以及占发行人相应指标的比例，认为即使从谨慎性角度考虑，发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业亦不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

(2) 报告期内，东方科仪“6877 介入器材”项下销售的医疗器械产品为球囊导管、血管内超声诊断导管、血管内超声导管，与公司销售的产品存在重合。

请发行人补充披露：

(1) 报告期各期包括东方科仪在内的其他医疗器械类公司的医疗器械销售收入、毛利以及占发行人相应指标的比例；

(2) 未来发行人与包括东方科仪在内的其他医疗器械类公司是否可能存在销售相同产品、主要客户重叠的情形，如否，请披露相关依据、相关各方是否出具承诺；

(3) 报告期各期东方科仪“6877 介入器材”项下销售的医疗器械产品与发行人销售产品存在重合的金额，分别占东方科仪、发行人销售收入的比重。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

核查过程

本所律师核查了包括但不限于发行人实际控制人、控股股东出具的调查表，相关企业或其股东的声明与承诺，发行人控股股东及实际控制人出具的《关于避免同业竞争的承诺函》，发行人“6877 介入器材”产品销售明细表，东方科仪提供的销售明细、主要业务合同、发票，发行人客户名单，对东方科仪、国科控股相关人员进行了访谈。

核查内容及结果

（一）报告期各期包括东方科仪在内的其他医疗器械类公司的医疗器械销售收入、毛利以及占发行人相应指标的比例

其他医疗器械类公司，系指包括东方科仪在内的下列 8 家公司：

序号	名称	与发行人的关系
1	东方科仪	发行人控股股东
2	东方国科（北京）进出口有限公司	东方科仪持股 100.00%
3	广州市东方科苑进出口有限公司	东方科仪持股 66.00%
4	五洲东方	东方科仪持股 55.00%
5	国科东方（上海）贸易有限公司	东方科仪持股 30.00%
6	豪赛克科学仪器有限公司（Hosic Limited）	东方科仪持股 100.00%
7	云南中科本草科技有限公司	国科控股二级子公司
8	上海中科鑫欣国际贸易有限公司	国科控股四级子公司

报告期各期发行人的医疗器械经营收入、毛利如下：

单位：万元

期间	发行人医疗器械经营收入	发行人医疗器械毛利
2017 年	230,906.27	25,711.28
2018 年	361,097.92	38,237.23
2019 年	523,766.83	58,267.85
2020 年 1-6 月	278,985.25	27,827.83

报告期各期其他医疗器械类公司的医疗器械经营收入、毛利以及占发行人相应指标的比例情况如下：

单位：万元

序号	名称	期间	医疗器械经营收入		医疗器械经营毛利	
			金额	占发行人比例	金额	占发行人比例

序号	名称	期间	医疗器械经营收入		医疗器械经营毛利	
			金额	占发行人比例	金额	占发行人比例
1	东方科仪	2017 年	12,097.65	5.24%	267.32	1.04%
		2018 年	6,651.88	1.84%	71.93	0.19%
		2019 年	10,721.91	2.05%	158.56	0.27%
		2020 年 1-6 月	10,677.33	3.83%	117.60	0.42%
2	东方国科（北京）进出口有限公司	2017 年	-	-	-	-
		2018 年	59.91	0.02%	0.55	0.001%
		2019 年	280.07	0.05%	4.19	0.01%
		2020 年 1-6 月	79.05	0.03%	1.17	0.004%
3	广州市东方科苑进出口有限公司	2017 年	1,411.39	0.61%	28.23	0.11%
		2018 年	3,066.98	0.85%	54.47	0.14%
		2019 年	2,034.61	0.39%	45.06	0.08%
		2020 年 1-6 月	2,138.09	0.77%	30.28	0.11%
4	五洲东方	2017 年	487.97	0.21%	28.29	0.11%
		2018 年	1,483.14	0.41%	195.62	0.51%
		2019 年	1,655.66	0.32%	174.53	0.30%
		2020 年 1-6 月	275.22	0.10%	30.29	0.11%
5	国科东方（上海）贸易有限公司	2017 年	65.11	0.03%	9.77	0.04%
		2018 年	192.00	0.05%	43.00	0.11%
		2019 年	715.00	0.14%	59.00	0.10%
		2020 年 1-6 月	865.90	0.31%	59.20	0.21%
6	豪赛克科学仪器有限公司（Hosic Limited）	2017 年	-	-	-	-
		2018 年	27.59	0.01%	27.59	0.07%
		2019 年	398.91	0.08%	202.13	0.35%
		2020 年 1-6 月	1,066.11	0.38%	15.22	0.05%
7	云南中科本草科技有限公司	2017 年	-	-	-	-
		2018 年	132.29	0.04%	15.82	0.04%
		2019 年	21.85	0.004%	2.66	0.005%

序号	名称	期间	医疗器械经营收入		医疗器械经营毛利	
			金额	占发行人比例	金额	占发行人比例
		2020 年 1-6 月	-	-	-	-
8	上海中科鑫欣国际贸易有限公司 ^注	2017 年	-	-	-	-
		2018 年	-	-	-	-
		2019 年	-	-	-	-
		2020 年 1-6 月	-	-	-	-

注：根据上海中科鑫欣国际贸易有限公司出具的说明，该公司主要从事受托代理进口业务，收取代理费，不开具医疗器械销售发票，故无医疗器械销售收入。

其他医疗器械类公司报告期各期合计的医疗器械经营收入及毛利数据占发行人相应指标的情况如下：

单位：万元

类别	期间	发行人	其他医疗器械类公司	占发行人相应指标比例
医疗器械经营收入	2017 年	230,906.27	14,062.12	6.09%
	2018 年	361,097.92	11,613.79	3.22%
	2019 年	523,766.83	15,828.01	3.02%
	2020 年 1-6 月	278,985.25	15,101.70	5.41%
医疗器械经营毛利	2017 年	25,711.28	333.61	1.30%
	2018 年	38,237.23	408.98	1.07%
	2019 年	58,267.85	646.13	1.11%
	2020 年 1-6 月	27,827.83	253.76	0.91%

《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 5 问规定：“竞争方的同类收入或毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例达 30%以上的，如无充分相反证据，原则上应认定为构成重大不利影响。”即使从谨慎性角度考虑，发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

因此，发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

（二）未来发行人与包括东方科仪在内的其他医疗器械类公司是否可能存在销售相同产品、主要客户重叠的情形，如否，请披露相关依据、相关各方是否出具承诺

从产品层面看，除东方科仪、上海中科鑫欣国际贸易有限公司的主要产品对应编码包括 6840 体外诊断试剂、6877 介入器材，与发行人存在重合的情况外，发行人与其他医疗器械类公司的主要产品均分属不同产品类别，具体产品在功能、使用特性等方面具有显著差别。

从客户层面看，除云南中科本草科技有限公司外的其他医疗器械类公司医疗器械业务的主要业务模式为代理进出口，东方科仪作为国科控股旗下大型综合性科技服务集团企业，东方科仪及其控制的其他医疗器械类公司面向的主要终端客户为政府、高校和科研院所等；云南中科本草科技有限公司的业务模式为场效应治疗仪的销售，主要面向领域为健康保健领域，消费者为个人，发行人与其他医疗器械类公司在经营模式方面存在显著差异，主要客户不存在重叠。

同时，东方科仪、国科控股及部分其他医疗器械类公司出具了如下避免同业竞争的承诺：

主体	避免同业竞争的承诺
发行人控股股东东方科仪、实际控制人国科控股	1、截至本承诺函签署之日，本企业（含本企业控制的其他企业、组织或机构）没有直接或者间接地从事任何与发行人（包括其子公司）主营业务或者主要产品相同或者相似的业务，或者构成竞争关系的业务活动，不存在同业竞争或潜在同业竞争的情形。 2、自本承诺函签署之日起，在本企业直接或间接持有发行人的股份（权益）的期间，本企业（含本企业控制的其他企业、组织或机构）不会直接或者间接地以任何方式（包括但不限于自营、合资或者联营）参与任何与发行人（包括其子公司）主营业务或者主要产品相同或者相似的业务，不会直接或者间接进行对发行人构成重大不利影响的同业竞争活动。 3、自本承诺函签署之日起，若发行人将来开拓新的业务领域，而导致本企业（含本企业控制的其他企业、组织或机构）所从事的业务对发行人构成重大不利影响的同业竞争，本企业将终止从事该业务，或由发行人在同等条件下优先收购该业务所涉资产或股权，或遵循公平、公正的原

主体	避免同业竞争的承诺
	则将该业务所涉资产或股权转让给无关联关系的第三方。 4、本企业承诺作为发行人控股股东/实际控制人期间不直接或间接投资于业务与发行人相同、类似或在任何方面对发行人构成重大不利影响的同业竞争的公司、企业或其他机构、组织。 5、自本承诺函签署之日起，本企业承诺将约束本企业控制的其他企业、组织或机构按照本承诺函进行或者不进行特定行为。 6、本企业承诺如果违反本承诺，本企业愿意向发行人承担法律责任并对造成的损失进行全额赔偿。
东方科仪控制的其他医疗器械类公司、上海中科鑫欣国际贸易有限公司	1、自本承诺函签署之日起，在承诺人作为与发行人受同一控制的关联企业期间，承诺人（含承诺人控制的其他企业、组织或机构）不会直接或者间接地以任何方式（包括但不限于自营、合资或者联营）参与任何与发行人（包括其子公司）主营业务或者主要产品相同或者相似的业务，不会直接或者间接进行对发行人构成重大不利影响的同业竞争活动，也不会存在与发行人销售相同产品或主要客户、供应商重叠的情形。 2、本承诺函是不可撤销的，一经签署即发生法律效力。

如上表所述，发行人控股股东东方科仪、实际控制人国科控股已经出具了关于避免同业竞争的承诺，如果违反该承诺，愿意向发行人承担法律责任并对造成的损失进行全额赔偿。东方科仪控制的其他医疗器械类公司、上海中科鑫欣国际贸易有限公司亦出具了相关避免同业竞争的承诺。

因此，本所律师认为，除已经披露的情况外，未来发行人与包括东方科仪在内的其他医疗器械类公司存在销售相同产品、主要客户重叠情形的可能性较低，且相关方已出具了承诺，本所律师认为上述情形不会对本次发行构成实质性障碍。

（三）报告期各期东方科仪“6877 介入器材”项下销售的医疗器械产品与发行人销售产品存在重合的金额，分别占东方科仪、发行人销售收入的比重

单位：万元

期间	东方科仪“6877 介入器材”产品	东方科仪对应收入	占东方科仪医疗器械收入比重	占发行人医疗器械收入比重
2017 年	球囊导管	134.29	2.13%	0.06%
2018 年	球囊导管	105.09	1.58%	0.03%
2019 年	血管内超声导管	567.81	5.30%	0.11%
2020 年 1-6 月	血管内超声导管、血管内超声诊断导管	3,142.92	29.43%	1.13%

期间	东方科仪“6877 介入器材”产品	东方科仪对应收入	占东方科仪医疗器械收入比重	占发行人医疗器械收入比重
合计	-	3,950.11	11.50%	0.28%

如上表所述，2017 年至 2019 年东方科仪“6877 介入器材”项下经营的医疗器械产品与发行人销售产品中存在重合的产品金额及占东方科仪、发行人医疗器械收入的比重均较低。2020 年 1-6 月东方科仪“6877 介入器材”项下经营的医疗器械产品与发行人销售产品中存在重合的产品金额虽然占东方科仪医疗器械经营收入比重为 29.43%，但占东方科仪当期总收入比例仅为 6.03%。

同时，东方科仪的业务模式为代理进出口，按客户需求采购指定产品，提供报关服务并加收服务费，并不独立承担相应的采购、销售职能。发行人与东方科仪的业务定位、业务模式存在显著差异。报告期内东方科仪“6877 介入器材”项下销售的医疗器械产品对应全部客户与发行人的客户不存在重合。

因此，发行人控股股东亦不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

四、《三轮审核问询函》问题 5

审核问询回复显示：

(1) 2019 年，由于福建地区已实施“两票制”政策，公司须直接从生产厂商采购产品，因此发行人子公司福建优智链当期向生产厂商苏州杰成采购人造心脏瓣膜。由于福建优智链直接将产品销售入院，采购价格系由双方参照医院招标价格，并综合考虑公司在销售过程中提供的服务内容、承担的医院回款账期长短等因素，在保证公司 15%合理毛利率的基础上协商确定。

(2) 苏州杰成前三大股东为 MOVAT MEDICAL LIMITED、苏州通和创业投资合伙企业（有限合伙）、通盛生命科学香港有限公司。Movat Medical Limited 的董事、苏州通和实际控制人陈梓卿的直系亲属、通盛生命科学香港有限公司的实际控制人均为陈连勇，陈连勇报告期期初至 2019 年 8 月担任发行人董事。

请发行人补充披露：

(1) 2019 年以来发行人子公司福建优智链向苏州杰成采购人造心脏瓣膜的具体价格及变动情况，与苏州杰成向其他客户销售同类产品价格的比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性；

(2) 陈连勇不再担任发行人董事的原因。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并对发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员与陈连勇的资金流水情况进行核查，就是否存在大额异常资金往来或体外资金循环等发表明确核查意见。

核查过程

本所律师核查了包括但不限于发行人的说明、《审计报告》《招股说明书》，发行人与苏州杰成关联交易的相关合同，福建优智链向苏州杰成的采购明细表，发行人 2014 年 12 月、2019 年 8 月通过的股东会/股东大会决议及对应融资涉及的相关协议，发行人独立董事关于发行人报告期内关联交易的独立意见，发行人及其控股股东、实际控制人、发行人董监高及其部分关系密切家庭成员、陈连勇出具的声明，发行人、控股股东、发行人董事长、在发行人处任职的董监高及其部分关系密切家庭成员提供的银行流水，并对苏州杰成、福建优智链工作人员，陈连勇进行了访谈。

核查内容及结果

(一) 2019 年以来发行人子公司福建优智链向苏州杰成采购人造心脏瓣膜的具体价格及变动情况，与苏州杰成向其他客户销售同类产品价格的比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性

由于公司子公司福建优智链所在的福建省已实施“两票制”政策，发行人在该区域的采购主要系由福建优智链从生产厂商采购。报告期内，福建优智链仅 2019 年存在向生产厂商苏州杰成采购人造心脏瓣膜，当期采购金额为 315.93 万元，占公司当期采购总额的比例仅为 0.06%，且采购价格稳定，未发生变化。

福建优智链向苏州杰成采购人造心脏瓣膜的具体价格与苏州杰成向其他客户销售同类产品价格的比较情况如下：

单位：万元/套

产品类型	自膨胀介入瓣膜（不含税）	经心尖介入器（不含税）
采购价格	19.56	1.50
苏州杰成向其他客户销售同类产品价格	13.36	0.86

福建优智链的采购价格与苏州杰成向其他客户销售同类产品价格存在差异，该等差异主要系由于福建优智链直接销售入院，压缩了流通层级。同时，公司仅承担仓储物流配送、信息管理、销售回款等职能，不承担院端销售推广职能，采购价格系由双方参照医院招标价格，并综合考虑公司的成本后，在保证公司合理毛利率的基础上经双方协商确定。

因此，福建优智链向苏州杰成采购人造心脏瓣膜的具体价格与苏州杰成向其他客户销售同类产品价格存在差异，该等差异具有合理性。福建优智链的采购金额占公司当期采购总额的比例极低，且该等采购在报告期内仅有 2019 年存在，不会对本次发行构成实质性障碍。

（二）陈连勇不再担任发行人董事的原因

2014 年 12 月，国科有限通过股东会决议，同意国科有限增资并引入苏州通和等投资方股东，陈连勇作为苏州通和等投资方股东委派董事，于 2014 年 12 月起担任发行人董事。

2019 年 7 月，发行人引入泰康人寿等投资方股东，根据泰康人寿等投资方股东与签署时国科恒泰全体现有股东签订的股东协议，约定本次增资后由东方科仪、宏盛瑞泰和泰康人寿提名全体非独立董事。2019 年 8 月，发行人通过股东大会决议，同意发行人增资并引入泰康人寿等投资方股东，蒋友松作为泰康人寿委派董事，于 2019 年 8 月担任发行人董事，陈连勇因此不再担任发行人董事。

因此，本所律师认为，陈连勇不再担任发行人董事具有合理性。

（三）对发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员与陈连勇的资金流水情况进行核查，就是否存在大额异常资金往来或体外资金循环等发表明确核查意见

截至本补充法律意见书出具之日，本所律师仅取得发行人、控股股东、发行人董事长、在发行人处任职的董监高及其部分关系密切家庭成员提供的银行流水。就未取得陈连勇等相关方的资金流水情况，本所律师执行了如下替代程序进行核查：

1、核查了发行人及其控股股东，发行人董事长、在发行人处任职的董监高及其部分关系密切家庭成员提供的银行流水，核查上述主体与陈连勇是否存在大额异常资金往来。

2、取得发行人及其控股股东、实际控制人、发行人董监高、陈连勇出具的声明，确认陈连勇除曾在发行人处领取董事津贴外，与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员不存在资金往来。

3、对陈连勇进行了访谈。

经核查，报告期内，陈连勇除担任发行人董事期间从发行人处领取董事津贴外，与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员之间不存在资金往来，不存在大额异常资金往来或体外资金循环的情形。

因此，发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员与陈连勇不存在大额异常资金往来或体外资金循环。

本补充法律意见书正本三份，经本所盖章并经负责人及经办律师签字后生效。

（以下无内容，为签章页）

（本页为《北京市中伦律师事务所关于国科恒泰（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的补充法律意见书之三》的签章页）

北京市中伦律师事务所（盖章）

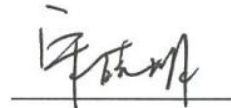
负责人：



张学兵

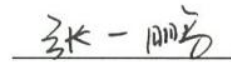


经办律师：



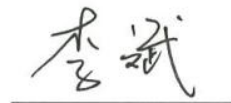
宋晓明

经办律师：



张一鹏

经办律师：



李 斌

2021年2月21日