



国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司

（北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号 6 号楼 5 层 501C 室）

关于

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件

第二轮审核问询函之回复报告

保荐机构（主承销商）



（深圳市福田区福田街道金田路 2026 号能源大厦南塔楼 10-19 层）

二〇二一年四月

深圳证券交易所：

国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“国科恒泰”）于 2020 年 12 月 21 日收到贵所下发的《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“《问询函》”），公司已会同长城证券股份有限公司（以下简称“长城证券”、“保荐机构”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”）、致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”）进行了认真研究和落实，并按照《问询函》的要求对所涉及的问题进行了回复，现提交贵所，请予审核。

除非文义另有所指，本问询函回复中的简称与《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招股说明书（申报稿）》（以下简称“《招股说明书》”）中的释义具有相同涵义。本回复报告中黑体加粗内容为《问询函》中的问题，涉及的相关补充披露内容已在《招股说明书》中以楷体加粗方式列示。本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

本问询函回复的字体说明如下：

审核问询函所列问题	黑体加粗
对问题的回答	宋体
涉及修改 2020 年年报数据等内容	楷体加粗

目 录

目 录.....	2
问题一、关于业务模式。	3
问题二、关于行业政策影响。	10
问题三、关于同业竞争。	25
问题四、关于关联交易。	29
问题五、关于劳务外包。	34
问题六、关于收入。	46
问题七、关于客户。	51
问题八、关于返利。	59
问题九、关于期间费用。	64
问题十、关于存货。	75
问题十一、关于院端直销业务。	98
问题十二、关于采购。	111
问题十三、关于毛利率。	115

问题一、关于业务模式。审核问询回复显示，平台直销与院端直销在发行人提供的服务内容、供应商类别以及毛利率等方面存在差异。请发行人：（一）结合具体事例，以通俗易懂的语言补充披露平台直销、院端直销的业务运作模式，相关收入、成本和费用的确认方式，是否符合行业惯例；（二）补充披露报告期内是否存在诉讼纠纷，是否存在退货纠纷，退货如何进行质量确认。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（一）结合具体事例，以通俗易懂的语言补充披露平台直销、院端直销的业务运作模式，相关收入、成本和费用的确认方式，是否符合行业惯例；

发行人回复：

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、（四）主要经营模式”之“9、平台直销、院端直销的业务运作模式，相关收入、成本和费用的确认方式，是否符合行业惯例”中对相关内容进行了补充披露：

1、平台直销、院端直销的业务运作模式

平台直销业务模式下，发行人产品的流通方式为上游生产厂商→国科恒泰→终端医疗机构，院端直销模式下，发行人的产品流通方式为上游生产厂商→其他平台或经销商→国科恒泰→终端医疗机构。

从具体的业务运作模式来看，以 2019 年 12 月发行人对福建医科大学附属协和医院平台直销业务与 2019 年 8 月发行人对盐城市大丰人民医院的院端直销业务进行比较：

项目	平台直销	院端直销
客户名称	福建医科大学附属协和医院	盐城市大丰人民医院
产品名称	美敦力脊柱	锐珂胶片
上游供应商	美敦力	苏州工业园区东灵医疗器械有限责任公司
上游供应商性质	生产厂商	经销商
公司是否常年备货	是	否
物流配送方式	发行人福建仓库直接向医院进行配送	医院有需求后，发行人向上游供应商下采购订单，供应商直接将货物配送至医院，发行人在医院进行收货做出库处理
结算方式	根据实际医院的实际消耗确认收入	根据医院的实际消耗确认收入同时确认对供应商的采购

项目	平台直销	院端直销
毛利率	20.00%-22.07%	4.64%-5.90%

因此，如上表所示平台直销和院端直销的运作模式存在差异，支撑平台直销业务开展的核心能力为发行人的仓储物流及配送能力，而院端直销业务的开展有赖于发行人取得的入院销售配送资格，由于在平台直销以及院端直销业务下发行人提供的服务内容有所区别，两种业务模式的毛利率存在一定差异。但整体而言，支撑公司业务开展的核心能力为发行人链接上游生产厂商与终端医疗机构的仓储物流及配送能力，因平台直销与院端直销业务模式下发行人提供的服务内容有所差异，因此呈现出毛利率的差别。

2、平台直销、院端直销的收入、成本及费用的确认方式

从收入的确认方式来看，平台直销与院端直销并不存在差异，收入的确认时点为医院实际消耗了具体的产品以后，确认依据为医院的物料消耗单据；成本的结转存在一定细微差异，平台直销模式下公司转出库存商品，存货成本以先进先出法进行确定，期末会根据采购返利对平台直销的主营业务成本进行分摊；院端直销业务模式由于是以销定采，成本的结转根据单笔销售对应的采购成本进行结转，不存在返利分摊的问题。由于是以销定采，单笔采购与销售发票能够完整对应，以对盐城市大丰人民医院的院端直销业务为例，发行人对终端医疗机构开票的日期为2019年8月16日，供应商苏州工业园区东灵医疗器械有限责任公司对发行人的销售发票日期亦为2019年8月16日，时间较为接近。

从费用的确认来看，院端直销业务下不存在向第三方服务商采购服务的情况，而平台直销业务存在销售服务费支出，发行人与服务商签署相关协议，由服务商向发行人的平台直销业务提供院端商务管理、销售管理、货物管理及院端财务管理等方面的服务，在服务完成后向发行人开具服务发票，发行人根据服务发票付费。以发行人对福建医科大学附属协和医院的平台直销业务为例，发行人聘请了上海秀阔贸易商行作为服务商，为发行人的平台直销业务提供相关服务，而对盐城市大丰人民医院的院端直销业务下，发行人未聘请服务商。

从会计处理的角度，发行人作为商业流通企业，收入与成本的确认模式符合行业惯例且满足谨慎性要求；关于聘请服务商，根据三友医疗（688086.SH）披露的招股意向书“经销模式下……渠道建设与维护、跟台等专业服务需要由第三

方服务商来完成，为此，公司需要向服务商支付服务费，销售费用亦相应增加”，因此聘请服务商提供高值医用耗材院端相关服务，亦符合行业惯例。

3、平台直销、院端直销的运作模式符合行业惯例

平台直销业务与院端直销业务均为对终端医疗机构销售业务，作为平台向终端医疗机构直接供货，符合行业惯例。以上市公司九州通（600998.SH）为例，其在年度报告之报告期内主要经营情况之主营业务按渠道分类的销售分析中，披露了对医疗机构渠道的销售情况，其2019年对医疗机构的直接销售收入为359.10亿元，占营业收入的比重为36.18%。

对直销业务模式进一步划分为平台直销模式与院端模式亦符合行业惯例，中介机构通过访谈厦门建发集团有限公司的子公司北京康乐致新供应链管理有限公司（以下简称“北京康乐致新”）的总经理和海王生物（000078.SZ）的子公司安徽聚赢医疗科技有限公司（以下简称“安徽聚赢”）的总经理，经访谈确认，北京康乐致新和安徽聚赢均存在类似于发行人院端直销模式的销售业务，发行人院端业务的开展符合行业惯例。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构主要执行了如下核查程序：

针对发行人平台直销与院端直销的运作模式及收入、成本与费用的确认方式，发行人通过执行穿行测试，了解平台直销与院端直销业务开展的具体流程及支持性文件，与发行人的业务负责人进行访谈，查阅了行业内上市公司的公开披露文件，同时访谈了同行业公司确认相关事项是否属于行业惯例及符合行业的通行理解。

发行人律师主要执行了如下核查程序：

与发行人的业务负责人进行访谈，查阅了行业内上市公司的公开披露文件，查阅了保荐机构对同行业公司确认相关事项是否属于行业惯例及符合行业的通行理解的访谈记录。

2、核查意见

保荐机构核查意见：

平台直销与院端直销虽然下游客户均为终端医疗机构，但其在商业模式、上游供应商、毛利率以及提供的服务内容等方面存在差异，将直销业务区分为平台直销与院端直销两种不同的具体商业模式，符合行业惯例；同时，平台直销、院端直销的收入、成本及费用确认方式，亦符合行业惯例。

发行人律师核查意见：

发行人平台直销、院端直销的业务运作模式符合行业惯例。

（二）补充披露报告期内是否存在诉讼纠纷，是否存在退货纠纷，退货如何进行质量确认。

发行人回复：

公司已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼或仲裁事项”之“（二）报告期内退货纠纷情况”进行补充披露如下：

报告期内，发行人存在的诉讼纠纷情况如下：

序号	案由	案号	当事人	诉讼请求	诉讼结果	最新进展
1	买卖合同 纠纷	(2020)沪 0112民初 27069号	一审原告（反诉被告、 二审上诉人）：国科恒佳 一审被告（反诉原告、 二审被上诉人）：上海 睿康生物科技有限公司	一审原告诉讼请求： （1）判令确认双方于2019年11月签署的《物流平台总分销合同》及《补充合同》于2020年3月6日解除； （2）判令被告退还货款78.40万元并支付资金占用利息； （3）判令被告接收已交付的价值25.14万元产品的退货并立即办理退货手续，将货款25.14万元退还原告并支付退货服务费0.75万元； （4）判令被告支付迟延退货滞纳金； （5）判令被告支付仓储费经济损失； （6）判令被告向原告支付为此产生的律师费9万元。 一审被告（反诉原告）诉讼请求： （1）判令确认双方于2019年11月6日签署的总分销合同及补充合同于2020年12月15日解除； （2）判令反诉被告赔偿未完成销售指标的损失人民币866.18万元； （3）判令反诉被告赔偿反诉原告为此支付的律师费4.93万元。 二审上诉人诉讼请求： （1）判令上诉人与被上诉人于2019年11月6日签订的《物流平台总分销合同》及《补充合同》于2020年3月6日解除； （2）判令被上诉人返还上诉人未交付货物的货款78.40万元，并支付资金占用利息4.70万元； （3）判令上诉人无需赔偿被上诉人损失292.04万元； （4）判令被上诉人接收已交付的价值25.14万元产品的退货并立即与上诉人办理退货手续，同时按照上述货款金额的3%向上诉人支付退货服务费0.75万元； （5）判令被上诉人向上诉人支付仓储费经济损失0.22万元； （6）判令被上诉人向上诉人支付因本案产生的一审律师费5万元、二审律师费12万元。	上海市闵行区人民法院已于2021年2月8日作出（2020）沪0112民初27069号《民事判决书》，主要判决内容如下： （1）原告（反诉被告）与被告（反诉原告）于2019年11月6日签订的《物流平台总分销合同》及《补充合同》于2020年12月15日解除； （2）被告于判决生效之日起十日内返还原告未交付货物的货款78.40万元； （3）反诉被告于判决生效之日起十日内赔偿反诉原告损失292.04万元； （4）驳回原告的其余诉讼请求； （5）驳回反诉原告的其余反诉诉讼请求。	国科恒佳已向上海市第一中级人民法院提起上诉，目前处于二审诉讼程序中

序号	案由	案号	当事人	诉讼请求	诉讼结果	最新进展
2	买卖合同 纠纷	(2020)浙 0102民初 3912号	原告(反诉被告): 浙江麦子医疗科技有限公司 被告(反诉原告): 杭州国科	原告诉讼请求: (1) 判令被告支付货款 674.02 万元; (2) 被告承担诉讼费用。 被告(反诉原告)诉讼请求: (1) 判决反诉被告退还反诉原告寄售押金 383.44 万元, 支付占压款 11.60 万元并支付逾期退还寄售押金的违约金; (2) 反诉被告承担诉讼、保全费用。	法院已于 2020 年 11 月出具民事调解书, 根据民事调解书, 杭州国科应支付麦子医疗款项 707.94 万元, 麦子医疗应支付杭州国科押金、资金占用费共计 402.59 万元, 债务抵销后, 杭州国科一次性支付麦子医疗 305.36 万元	已履行完毕
3	买卖合同 纠纷	(2019)鄂 0102民初 9376号	原告: 湖北瑞泰 被告: 武汉红桥脑科医院有限公司	原告诉讼请求: (1) 判令被告向原告支付拖欠货款人民币 50.77 万元及滞纳金。 (2) 被告承担诉讼费用。	法院已于 2019 年 7 月出具民事调解书, 根据民事调解书, 被告同意向原告支付拖欠货款及部分滞纳金	已履行完毕
4	合同纠纷	(2020)鄂 0102民初 6539号	原告: 湖北瑞泰 被告: 武汉红桥脑科医院有限公司	原告诉讼请求: (1) 判令被告向原告支付拖欠货款 2.82 万元; (2) 判令被告向原告支付拖欠货款产生的利息; (3) 判令被告承担本案全部诉讼费。	判决驳回原告的诉讼请求	判决为终审判决, 已生效
5	其他行政管理其他 行政行为	(2020)皖 0123行初 79 号、(2021) 皖 01 行终 222 号	一审原告(二审上诉人): 南京爱克斯兰医疗器械有限公司 一审被告(二审被上诉人): 肥西县发展和改革委员会、肥西县人民政府 一审第三人(原审第三人): 肥西县公共资源交易有限责任公司、安徽国科、肥西县卫生健康委员会	原告诉讼请求: (1) 请求判决撤销被告于 2020 年 3 月 10 日作出的投诉处理决定书; (2) 判令被告依法作出投诉处理决定, 取消中标人中标资格; (3) 判令本案诉讼费用由被告承担。 上诉人上诉请求: (1) 依法撤销肥西县人民法院(2020)皖 0123 行初 79 号行政裁定书; (2) 裁定指定法院重新进行审判; (3) 诉讼费用由被上诉人共同承担。	一审裁定 驳回原告的起诉, 一审原告已上诉	二审诉讼程序中

上述诉讼纠纷中，（2020）沪 0112 民初 27069 号诉讼案件中，发行人子公司作为原告，存在请求被告办理退货手续的诉讼请求，该等请求系基于发行人认为与被告的合作合同不具备继续履行条件，要求解除合同并要求被告办理退货手续，并非因退货引发的诉讼纠纷。

发行人在日常业务中存在正常的退、换货行为，均按照发行人签订的相关业务合同正常履行。发行人报告期内不存在因退货引发的诉讼，也不存在与客户、供应商的退货纠纷。

在日常业务中，如客户提出退、换货后，发行人将由业务部确认并发起退、换货通知给物流部、质量部。物流部人员收到退货单位退回的医疗器械后，由物流部通知质量部进行验收，质量部凭退货申请单在退货待验区，对退回的医疗器械按照医疗器械入库的标准要求，逐个进行验收。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。

因此，发行人报告期内不存在因退货引发的诉讼，也不存在与发行人客户、供应商的退货纠纷，且发行人已经就退货质量确认事宜制定了相关内部制度进行规范。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构、发行人律师主要执行了如下核查程序：

查验了包括但不限于发行人的《审计报告》《医疗器械退、换货管理办法》，抽查了发行人与主要供应商、主要客户签订的业务合同，在中国裁判文书网、信用中国网站、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询平台进行了检索；访谈发行人的质量负责人，了解发行人退货质量确认相关的内控制度及业务流程；访谈发行人的主要的供应商、经销商和医院客户，确认发行人与主要供应商和客户不存在纠纷。

2、核查意见

保荐机构、发行人律师核查意见：

发行人报告期内不存在因退货引发的诉讼，也不存在与发行人客户、供应商的退货纠纷，且发行人已经就退货质量确认事宜制定了相关内部制度进行规范。

问题二、关于行业政策影响。审核问询回复显示：（一）发行人预计除已经实行“两票制”的地区外，其他地区短期内依旧会是以试点为主，不会全面落地“两票制”政策。（二）发行人认为“带量采购”政策不会对公司持续盈利能力造成重大不利影响。同时，发行人在前次问询中未回复“带量采购政策是否会导致公司产品销售价格大幅下滑”。请发行人：（一）补充披露如全面落地医用耗材“两票制”政策，对发行人销售能力和经营业绩的具体影响，是否将对发行人持续经营构成重大不利影响；（二）结合“带量采购”政策执行情况及发行人产品种类，补充披露“带量采购”政策是否会导致公司产品销售价格大幅下滑，对发行人销售收入和经营业绩的具体影响，是否将对发行人持续经营构成重大不利影响，发行人的应对措施；说明前次未按要求回复的原因；（三）结合上述事项，充分披露发行人可能面临的行业政策风险和经营风险。请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

一、发行人回复

（一）补充披露如全面落地医用耗材“两票制”政策，对发行人销售能力和经营业绩的具体影响，是否将对发行人持续经营构成重大不利影响；

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、（三）不同业务模式下相关医改政策对发行人的具体影响”之“5、如全面落地医用耗材“两票制”政策，对发行人销售能力和经营业绩的具体影响，是否将对发行人持续经营构成重大不利影响”中对相关内容进行了补充披露：

1、两票制自 2016 年 12 月开始率先药品领域进行试点，医用耗材方面目前仅安徽省、福建省及陕西省在全省范围内进行尝试，自 2019 年以来政策推进进入了放缓期

2016 年 12 月 26 日，国务院医改办会同国家卫生计生委等 8 部门联合下发《关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）》（国医改办发〔2016〕4 号）（以下简称“试行意见”）试点施行药品两票制政策，根据试行意见：“两票制是指药品生产企业到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机

构开一次发票。药品生产企业或科工贸一体化的集团型企业设立的仅销售本企业（集团）药品全资或控股商业公司（全国仅限 1 家商业公司）、境外药品国内总代理（全国仅限 1 家国内总代理）可视同生产企业。药品流通集团型企业内部向全资（控股）子公司或全资（控股）子公司之间调拨药品可不视为一票，但最多允许开一次发票。”

2017 年开始药品两票制率先在国家各地全面推开，经过三年的运行，药品流通领域配送落后且终端市场薄弱的小型配送企业逐步被淘汰或兼并，市场集中度持续提升，统计数据显示，2018 年前 100 位药品批发企业主营业务收入占同期全国医药市场总规模的 72.0%，同比上升 1.3 个百分点。同时大型流通企业直接对接生产厂商和医疗机构，直销业务占比提升、分销业务占比下降，以九州通为例，2017-2019 年对下游医药批发商销售占比由 40.19%降至 31.93%。

参照药品两票制的实施效果，药品两票制的实施加快了大型流通企业市场集中度的提升。

目前针对医用高值耗材两票制，国家层面尚未出台明确的政策文件，但在药品“两票制”政策逐步推进的背景下，安徽、福建、陕西三个省市对耗材两票制进行了尝试。

2019 年 12 月 5 日《国家医疗保障局对十三届全国人大二次会议第 1209 号建议的答复》中提到：“2016 年 12 月，国务院医改办印发《关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）》，推动在公立医疗机构药品采购中落实“两票制”。实施以来，起到了规范流通市场的作用，加快了流通领域的整合和规模化发展。但是，考虑到高值耗材与药品之间巨大的差别及其临床使用和售后服务的复杂性，关于高值耗材“两票制”问题有待进一步研究”，自 2019 年以来“两票制”政策推进进入了放缓期。

“两票制”政策的实施以区域为维度，涉及在明确实施“两票制”政策的地区，发行人在该等区域销售产品，需要符合当地“两票制”的具体执行要求，“两票制”区域涉及的公司经营具体产品情况如下：

省份	实施时间	产品种类	是否涉及公司主要产品
陕西	2017年1月1日,可设置过渡期,但过渡期不得超过2017年6月30日	血管介入、骨科植入、神经外科、结构心脏病、非血管介入、起搏器、电生理、吻合器、体外循环及血液净化、人工器官组织、疝修补、口腔和眼科等13大类的医用耗材	是
安徽	自2017年12月1日起,在全省二级以上公立医疗机构实施医用耗材采购“两票制”。	血管介入类、非血管介入类、骨科植入、神经外科、电生理类、起搏器类、体外循环及血液净化、眼科材料、口腔科、其他等十大类高值医用耗材。	是
福建	2018年7月23日,耗材阳光采购共享结果挂网公布时间见省级平台通知,原则上过渡期为3个月。	省级平台挂网的为高值医用耗材。高值医用耗材是指《关于印发<高值医用耗材集中采购工作规范(试行)>的通知》(卫规财发〔2012〕86号)文件中参考目录所列的血管介入类、非血管介入类、骨科植入、神经外科、电生理类、起搏器类、体外循环及血液净化、眼科材料、口腔科、其他类高值耗材产品。其中,“其他类高值耗材产品”为人工瓣膜、人工补片、人工血管等。	是

2、从已经实施两票制政策的试点省份来看,发行人业务增长明显

单位:万元

地区	业务模式	2020年		2019年		2018年	
		收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
两票制区域	分销业务	25,119.57	11.11%	21,638.54	11.89%	21,433.16	11.53%
	直销业务	41,738.21	14.81%	31,696.02	18.76%	18,490.90	17.07%

在已经明确实施两票制的安徽、福建、陕西三个省份,发行人在该区域内2018年、2019年、2020年收入情况分别为39,924.06万元、53,334.56万元、66,857.78万元,呈稳定上升的趋势。分业务模式来看,对于公司在该等区域销售的产品获取的供应商代理资格满足当地“第一票”认定的,公司可以以生产企业的身份作为第一票继续向经销商进行供货,因此两票制的实施对发行人在该等区域的分销业务收入并未产生较大影响。直销业务销售收入的增速较为明显,两票制政策实施下,对于公司向下游销售属于第二票的销售业务,因下级经销商无法获取上游生产厂商的授权同时下级经销商无法在广泛的区域内覆盖终端医疗机构,发行人直接向医院进行开票,原下级经销商退出对医院销售开票环节,因此使得公司直销业务在两票制区域内有较大幅度的增长。

3、从政策的调整角度来看,如果全面实行耗材两票制,对发行人销售能力与经营业绩具体影响分析

(1) 全面落实耗材两票制政策后，销售路径的演变情况

若全面严格的实行耗材两票制，则发行人的销售路径将最终演变成以下几种情况：

情形一：生产厂商→发行人→医院

情形二：生产厂商→发行人（作为总代理）→二级经销商→医院

情形三：生产厂商→其他平台（作为总代理）→发行人→医院

(2) 发行人不同代理层级的销售情况

根据不同代理层级来看，2019 年及 2020 年发行人主营业务收入与总代理产品的销售收入对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年
主营业务收入	689,456.54	523,766.83
总代理产品线	193,631.95	159,089.31
占比	28.08%	30.37%

如上表，以 2019 年和 2020 年全年主营业务收入来模拟，从发行人的角度，各年主营业务收入的 30.37%和 28.08%不会受到两票制政策的影响，仍然可以按照原有路径（情形一、情形二）直接对下游进行供货。

对于非总代理产品线，具体区分如下：

单位：万元

非总代理产品线	2020 年		2019 年	
	金额	占主营业务收入比重	金额	占主营业务收入比重
下游直接销售医院	241,625.79	35.05%	120,339.83	22.98%
下游销售给二级经销商	254,198.80	36.87%	244,337.70	46.65%

如上表，对于非总代理产品线，若下游直接销售给医院，则发行人仍然可以按照目前的路径向终端客户进行供货。若下游目前销售给二级经销商，则不满足第二票直接入院的要求，公司需要替代下游二级经销商的角色直接向终端医院进行销售，从福建省及安徽省两票制实施的情况来看，对于发行人向下游销售属于第二票的业务，逐步实现了对终端医疗机构的直接开票销售，因此直销业务的增

长较为明显。

(3) 非总代理产品同时销售给下游二级经销商的产品中，与波士顿科学的合作具有一定特殊性

2016 年底国家层面出台的政策明确规范是药品的两票制，而针对医疗耗材的两票制，各省的具体实施要求与试行意见相比具有一定的灵活性，如陕西省在《关于在陕西省公立医疗机构实行药品和医用耗材“两票制”的通知》中明确“境外医用耗材国内总代理商或物流平台（每一大类仅限 1 家）可视同生产企业”，因此只要在陕西省内被生产厂商认定为物流平台，也可以视同生产企业，采用生产厂商→物流平台（发行人属于这一层级）→二级经销商→终端医疗机构的模式销售入院，发行人代理的波士顿科学产品作为北方唯一的一家物流平台，即是以该种方式在陕西省进行合规化经营。

目前波士顿科学仅在全国与两家物流平台进行合作，分别负责南北方区域市场，其中发行人作为北方平台覆盖北方区域，**海王医疗器械（上海）有限公司**作为南方平台负责南方区域。但在福建厦门地区，虽然属于南方区域，但波士顿科学亦直接向发行人的厦门子公司销售，由厦门子公司直接对医院进行供货，也即未来如果涉及两票制的全面调整，根据目前与波士顿科学的合作情况，存在三种路径可以合规化经营：

一为陕西模式：如果其他省份参照陕西省的政策，省级物流平台能够视同生产企业，则无需对渠道模式进行调整；

二为福建模式：波士顿科学直接对发行人销售入院的子公司进行供货，通过生产厂商→发行人子公司→终端医疗机构的方式入院，截至 2020 年年底，发行人在全国直销入院数量已经超过 1,000 家，具备承接上游生产厂商要求直接入院销售的能力；

三为提升发行人的代理层级，从北方平台上升为全国总代理。

从目前福建省、安徽省及陕西省的调整来看，采用福建模式也即由发行人在当地的子公司直接向生产厂商采购作为第二票入院销售的可能性较大。整体来看，鉴于波士顿科学与发行人之间较为丰富的合作模式，如果两票制全面实施，发行人与波士顿科学的合作并不会受到重大影响。

下表剔除了波士顿科学的影响，发行人作为非总代理资格向二级经销商销售的收入情况如下：

单位：万元

非总代理产品线	2020 年		2019 年	
	金额	占主营业务收入比重	金额	占主营业务收入比重
非总代理下游销售给二级经销商	254,198.80	36.87%	244,337.70	46.65%
其中：波士顿科学产品	171,005.21	24.80%	168,787.57	32.23%
除波士顿科学以外产品	83,193.60	12.07%	75,550.13	14.42%

（4）针对非总代理产品线且向下游二级经销商销售的产品，发行人有能力获得全国总代理资格或直接面向终端医疗机构供货

假设全面实施耗材两票制，则可能需要进行渠道调整的是发行人不属于全国总代理（剔除波士顿科学产品）且向二级经销商进行供货的业务，该部分业务在 2019 年及 2020 年占公司主营业务收入的比重分别为 14.42%与 12.07%。针对该部分业务，发行人有能力在上游获取供应商的全国总代理资格或者直接替代二级经销商向终端医院供货，具体分析如下：

针对发行人不属于全国总代理并向二级经销商进行供货的业务，原因在于上游生产厂商并未实施全国总代理的政策，目前的模式为：

上游生产厂商→省级代理平台（发行人属于这一层级）→各省内的二级经销商→医院

从目前该类业务的流通方式来看，若要满足两票制政策要求，省级代理平台将取消并转化为一家全国总代理，演变成上游生产厂商→全国总代理→各省内的二级经销商→医院或上游生产厂商→省级代理平台→医院，而发行人能在省级总代理平台中替代其他省级代理商进行渠道的一体化整合或直接替代下游二级经销商入院，主要取决于以下几种能力：

①面向全国市场的仓储物流配送能力，发行人自设立以来便致力于打造全国一体化的仓储物流配送平台，公司分布全国的仓储网络配送系统，使得公司具备承接上游生产厂商全国总代理资格的能力以及与其他省级平台相比差异化的竞争优势同时也具备直接面向终端医疗机构进行配送的能力。

②信息系统平台优势：两票制政策的目的在于缩短医疗器械产品的流通环节，使得流通环节信息透明化、可追溯；而实现产品流通信息的全程可控有赖于强大的信息化系统平台；发行人打造的医疗器械供应链数字化生态平台，该平台系根据业务经营的实际经验及产业链参与者包括上游生产厂商、渠道商、终端医疗机构、政府监管部门及患者等多方需求自主开发完成，贯穿于公司业务开展的全流程，实现了供应链的全程可视、全链追溯及供应链系统 CPFR 功能，对发行人业务规模化、规范化、专业化及信息化的发展形成有效支撑，也是与其他省级平台比较具有差异化的竞争优势。

（5）若全面实施耗材两票制，对发行人销售能力和经营业绩的综合影响分析

①从销售能力来看，两票制的全面实施，并不会对发行人的销售能力产生重大不利影响，高值医用耗材流通环节的销售能力，侧重于规模化、专业化、信息化、规范化的仓储、物流及配送能力，发行人的销售能力链接上游生产企业及终端医疗机构，流通层级的压缩有赖于全国一体化的仓储、物流及配送体系。具体而言，耗材两票制的实施倒逼上游生产厂商归拢销售渠道，由原有的各省设置省级代理的扁平化管理模式，逐步演化为委托一家具备全国总代理能力平台公司对全国范围内的二级经销商进行管理，而决定上游生产厂商归拢代理权的最重要因素便为全国范围内仓储物流配送能力及庞大、高效与精准的信息系统平台，发行人具备承接全国总代理资格的服务能力。

进一步而言，针对下游医疗服务机构，侧重于针对高值医用耗材的专业化配台、配送服务以及对手术需求的快速响应能力，一方面发行人具备直接满足终端医疗机构服务需求的专业化配送人员；同时，对手术需求快速响应能力也要求配送商的代理产品的品类齐备、渠道下沉以及较短的服务半径，截至报告期期末发行人已经在全国 27 个省市，建立了 89 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。截至**报告期期末**，发行人在全国直销入院数量已经超过 1,000 家，为承接耗材两票制带来的流通层级减少、销售模式转化奠定基础条件。

因此，发行人具备链接上游生产厂商与终端医疗机构服务需求的销售能力。

②从对经营业绩的具体影响来看，区分为以下几种情况：

A、对发行人属于全国总代理资格的产品线，发行人既可以选择向二级经销商进行供货，也可以直接对终端医疗机构直接供货，对于产品流通方式的选择，发行人具有主动权，若保持现有的流通方式，不会对发行人的经营业绩构成影响；若发行人直接越过二级经销商对终端医疗机构进行供货，则发行人的直销比例会上升，因直销毛利率高于分销，因此销售毛利率也会有所增长，但终端医疗机构的账期较长，发行人应收账款的规模将相应增长；

B、对于发行人不属于全国总代理资格的产品线，也即上游生产厂商→省级代理平台（发行人属于该层级）→二级经销商→医院，如果发行人依托自身全国一体化的仓储物流配送能力，获得了上游生产厂商的全国总代理资格，因在全国范围内对各省的二级经销商进行供货，发行人的销售规模将会有所增长；或发行人将越过二级经销商直接对终端医疗机构进行供货，则直销业务比重将进一步上升。目前发行人不断开拓终端医院的开票权，为两票制实施后发行人直接对医院进行销售进行了提前布局。该等渠道流通模式的调整已经在安徽、福建等耗材两票制实施较为全面的省份得到了验证，发行人在该等区域内的营业收入在耗材两票制实施后取得了较大幅度的增长。

综上，发行人具备链接上游生产厂商与终端医疗机构的销售能力，从报告期内的经营数据来看，上游总代理产品线的数量、种类以及对下游终端医疗机构的直接销售数量均呈快速增长的趋势，因此两票制政策实施不会对发行人的持续经营构成重大不利影响。

（二）结合“带量采购”政策执行情况及发行人产品种类，补充披露“带量采购”政策是否会导致公司产品销售价格大幅下滑，对发行人销售收入和经营业绩的具体影响，是否将对发行人持续经营构成重大不利影响，发行人的应对措施；说明前次未按要求回复的原因；

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、（三）不同业务模式下相关医改政策对发行人的具体影响”之“2、带量采购政策目的在于降低产品入院价格，减少医保支出及减轻患者的负担，从政策导向来看，将进一步提升行业的专业化分工，生产厂商将回归产品的生产研发，降低营销投入；流通渠道

的利润空间将回归合理，流通市场份额将进一步向大型企业集中”中对相关内容进行了补充披露：

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》，带量采购招标量、中标情况如下表所示：

项目	数量（万条）
总招标量	107.47
中标量	69.68
国科恒泰供应商波士顿科学中标量	9.21
波士顿科学中标比重	13.22%

如上表所示，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%，从市场占有率来看，带量采购之前波士顿科学冠脉支架的市场占有率为 6%-7%，因此国家集采带量采购政策实施后，提升了波士顿科学的市场占有率。

中标数量以及预计的销售收入、毛利额情况如下：

项目	单位：条、万元								
	2019 年			2020 年			2021 年（预计）		
	数量	销售收入	毛利额	数量	销售收入	毛利额	数量	销售收入	毛利额
中标产品	54,902	29,433.05	3,387.42	61,523.00	25,649.66	2,729.03	51,500	3,536.64	352.39

2019 年及 2020 年发行人对上述中标产品的销售收入为 29,433.05 万元、25,649.66 万元，占发行人营业收入的比重为 5.58%与 3.69%，毛利额在 2019 年及 2020 年分别为 3,387.42 万元、2,729.03 万元，占发行人毛利额的比重分别为 5.45%与 3.70%，上述中标产品占发行人营业收入及毛利额的比重较低。

如上表，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 2020 年全年下降 86.21%；预计在 2021 年的毛利额为 352.39 万元，较 2020 年全年下降 87.09%。

中标产品在中标前后的单价、毛利率情况如下表所示：

单位：元/条

项目	2019 年		2020 年		2021 年（预计）	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
中标产品	5,361.02	11.51%	4,169.12	10.64%	686.73	9.96%

除上述中标产品外，波士顿科学另有一款铂铬合金可降解涂层依维莫司洗脱冠状动脉支架系统产品在售，该产品未纳入本次国家集采带量采购的中标范围内。在 2019 年和 2020 年，发行人对该款产品的销售收入分别为 4,549.25 万元和 7,801.54 万元，占发行人营业收入的比重仅为 0.86%和 1.12%，该等产品已在 2021 年初根据市场情况进行了价格调整。

本次带量采购招标数量根据联盟地区医疗机构¹报送的采购总需求的 80%计算得出，其中首年（也即 2021 年）采购总量为 107.47 万条，具体如下表所示：

项目	数量（万条）
总招标量 A	107.47
总中标量 B	69.68
联盟年需求量 C=A/80%	$107.47 \div 80\% = 134.34$
联盟内需求量未分配具体供应商的部分 D=C-B	$134.34 - 69.68 = 64.66$
国内市场总需求（按照 2019 年数字统计）E	160
联盟外需求量未分配具体供应商部分 F=E-C	$160 - 134.34 = 25.66$
国内市场未分配具体供应商的部分 D+F	$64.66 + 25.66 = 90.32$

如上表，以 2019 年国内消耗冠脉支架 160 万条²计算，2021 年尚有 90.32 万条冠脉支架未确定供应商，其中联盟内未确定供应商的数量为 64.66 万条，联盟外未确定供应商的数量为 25.66 万条。

针对联盟内未确定供应商的部分，根据国家组织冠脉支架集中带量采购文件（编号：GH-HD2020-1）的规定，优先向中标的厂家进行分配，属于发行人的增量业务机会，根据波士顿科学的访谈确认，目前增量部分已有约 3.5 万条明确分配给波士顿科学。

¹ 指加入高值医用耗材省级跨区域联盟采购的成员医疗机构

² 国家医疗保障局医药价格和招标采购司负责人：根据估计，2019 年的支架使用量达到 160 万个，采购金额 150 亿元，占整个高值医用耗材采购金额的 10%以上（2020 年 12 月 11 日）

2、“带量采购”政策对发行人销售收入以及经营业绩的具体影响**取决于带量采购的降价幅度**

“带量采购”政策对流通渠道影响主要取决于带量采购谈判的降价幅度，从流通环节的角度，在上游生产厂商→国科恒泰→二级经销商→终端医疗机构的流通模式下，假设二级经销商销售给终端医疗机构的价格为 100，则上游生产厂商销售给国科恒泰的价格为 28，国科恒泰销售给二级经销商的价格为 31，也即从毛利率的角度来看，二级经销商的销售毛利率为 69%，国科恒泰的毛利率为 10% 左右。³

带量采购政策主要压缩二级经销商对终端医疗机构的加价率，目前发行人仓储物流配送、渠道管理及信息管理等服务内容与发行人获取的毛利率水平相匹配。

以前述案例为例，若带量采购的谈判后入院的价格为 31 元以上，对流通环节的影响首先压缩的是二级经销商对终端医疗机构的销售毛利率空间，二级经销商对终端医疗机构销售毛利率空间越小，二级经销商退出流通渠道的可能性越大，进而销售模式可能演变为上游生产厂商→国科恒泰→终端医疗机构的平台直销模式，发行人的销售收入、毛利率水平不会受到影响，但直销业务比重会有较大幅度的提升。

根据 2021 年实施的冠脉产品带量采购政策，波士顿科学中标产品，由发行人销售的 51,500 条冠脉支架，在 2019 年及 2020 年均以对二级经销商分销为主，2021 年带量采购政策实施后，根据发行人与波士顿科学的沟通确认，其中超过 60% 的量将由发行人直销入院，带量采购政策对发行人直销业务的促进效应凸显。

若带量采购的谈判后入院价格低于 31 元，同样销售模式会演变为上游生产厂商→国科恒泰→终端医疗机构，鉴于发行人提供全国性的仓储物流配送服务，10% 的毛利率水平较为合理，若入院价格低于发行人目前对二级经销商的销售价格，则在同等销售量情况下，发行人的销售收入将有所下降。

2020 年 11 月实施冠脉支架带量采购，是目前实施的第一个高值医用耗材全国范围内集中带量采购的试点产品，因此首次降价谈判力度较大，由于高值医用

³ 根据广发证券医疗器械流通渠道变革深度研究（2016-12-19），高值医用耗材出厂价对入院价格的比例为 28%，以此为基础进行假设

耗材目前仍以进口产品为主，因此降价谈判幅度需要参考国内厂家国产化的替代能力、同时也需要预留一定的利润空间使得生产企业能够持续投入产品研发，发行人预计未来带量采购降价谈判的力度相较冠脉支架而言会有所减缓，从个别省份的小范围带量采购降价幅度来看，如江苏省第一批雷帕霉素及其衍生物支架带量采购降价谈判的平均降价幅度为 51%左右，山西省第一批冠脉支架带量采购降价谈判的平均降价幅度为 53%左右，福建省初次置换人工全髋关节带量采购的平均降价幅度为 35%左右，各产品线带量采购降价幅度存在一定分化。

发行人通过以下方式降低或消除带量采购的影响：

（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、配合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”：带量采购价格谈判完成后，高值医用耗材流通环节将回归仓储物流及配送的本质职能，中标生产厂商将调整入院的渠道方式，委托具备全国范围内服务能力的平台公司承接产品的仓储物流及配送职能，而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。

前述渠道调整效应在安徽省体现明显，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。

综上，带量采购政策的实施，将进一步突出发行人仓储物流配送服务能力的竞争力，对发行人经营业绩的具体影响，将取决于产品中标价格的下降幅度，若

“带量采购”谈判后入院的价格超过发行人对二级经销商的供货价格，则对发行人的经营业绩不构成影响；若“带量采购”谈判后入院的价格低于发行人对二级经销商的供货价格，则可能导致发行人的产品价格及毛利额出现下滑，发行人主要通过延伸服务价值链、通过获取其他中标厂商的入院配送服务等方式应对毛利额可能出现的下滑影响，“带量采购”政策未对发行人的持续经营构成重大不利影响。

3、说明前次未按要求回复的原因：

发行人已在首轮反馈第三问之“一、发行人回复”中描述了带量采购政策下，可能对发行人的经营构成的影响、披露了“带量采购政策下若公司供应商中标带量采购，可能会要求公司降低对下游客户的销售价格”，并在核查意见中发表了“带量采购”政策的实施旨在降低终端医疗机构的采购价格，从价格传导来看，产品终端售价的下降势必会影响生产厂家以及流通渠道的毛利率水平。

同时，发行人在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、（三）不同业务模式下相关医改政策对发行人的具体影响”中，披露2020年10月国家组织冠脉支架集中带量采购的相关情况，具体内容为“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。”

此外，发行人亦在“重大事项提示”之“四、（三）行业政策变动风险”中对带量采购政策对发行人经营风险进行了重大事项提示，具体内容为“带量采购政策下若公司供应商无法直接中标终端医疗机构的采购订单，则可能产生供应商国内业务下滑进而对公司经营产生不利影响的风险；带量采购政策下若公司供应商中标带量采购，可能会要求公司降低对下游客户的销售价格，公司会相应按照合同约定与生产厂商协商降低采购价格，进而保障公司作为渠道商的合理利润，若公司未能及时将产品价格下降的影响向上游转移，公司将存在盈利能力下降和存货发生减值的风险。”

（三）结合上述事项，充分披露发行人可能面临的行业政策风险和经营风险。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、（三）行业政策变动风险”

中对两票制及带量采购可能给发行人带来的风险”进行了充分的披露，具体如下：

报告期内，国家出台了多项医改政策，包括跨区域采购联盟、带量采购、医保支付制度及两票制政策等，多项政策的实施，旨在进一步规范医药及耗材产品的流通环节，引导流通环节向规模化、规范化、信息化及合规化方向进行发展，以进一步降低产品入院价格、减轻医保支付压力及患者负担。

多项医改政策的落实下，对高值耗材流通行业产生了较大的影响，具体而言，传统的多级分销模式将被逐步规范，流通环节将被压缩，流通环节的规模化、规范化、集中化将成为趋势；产品入院价格呈下降趋势，进一步压缩生产厂商、流通环节利润空间，生产厂商将减少营销投入，流通环节回归仓储、物流及配送服务本源。

从政策对公司经营影响的角度，两票制政策下若公司无法持续获取上游供应商的总代理资源及下游的终端医疗机构的入院销售资格，则可能因为流通环节的压缩面临退出流通渠道的风险；带量采购政策下若公司供应商无法直接中标终端医疗机构的采购订单，则可能产生供应商国内业务下滑进而对公司经营产生不利影响的风险；带量采购政策下若公司供应商中标带量采购，可能会要求公司降低对下游客户的销售价格，进而可能导致公司盈利能力下降或存货发生减值的风险。

2020年10月，国家组织高值医用耗材联合采购办公室实施冠脉支架集中带量采购，2020年11月根据《国家组织冠脉支架集中带量采购拟中选结果公示》，发行人之供应商波科国际医疗贸易(上海)有限公司中标铂铬合金依维莫司洗脱冠状动脉支架系统(商品名：Promus Premier)及依维莫司洗脱冠状动脉支架系统(商品名：PROMUS Element Plus)两款产品，中标量为9.21万条，前述两款产品2019年及2020年发行人对下游客户的销售收入为29,433.05万元、25,649.66万元，占发行人营业收入的比重为5.58%与3.69%，毛利额在2019年及2020年分别为3,387.42万元、2,729.03万元，占发行人毛利额的比重分别为5.45%与3.70%。

根据带量采购政策的中标量及销售指导价格，2021年预计发行人前述两款产品的销售收入将下降至3,536.64万元，较2020年全年下降86.21%。

除上述中标产品外，波士顿科学另有一款铂铬合金可降解涂层依维莫司洗脱

冠状动脉支架系统产品在售，该产品未纳入本次国家集采带量采购的中标范围内。在 2019 年和 2020 年，发行人对该款产品的销售收入分别为 4,549.25 万元和 7,801.54 万元，占发行人营业收入的比重仅为 0.86%和 1.12%，该等产品已在 2021 年初根据市场情况进行了价格调整。

此外，在已经实施省级及区域带量采购的地区，涉及发行人产品销售金额在 2019 年及 2020 年的销售收入分别为 2,466.86 万元与 3,451.96 万元，占发行人当期营业收入的比重分别为 0.47%与 0.50%。

带量采购政策给发行人带来的风险主要包括以下几个方面：①若降价幅度过高，可能影响发行人的销售价格，则将降低发行人的销售收入与毛利额水平；②由于降价幅度过高导致发行人的库存金额与销售价格相比存在倒挂的情况，进而引致的存货跌价风险；③上游生产厂商无法中标，可能导致发行人销售量下降的风险。

公司提请投资者关注带量采购政策实施的背景下，根据上游生产厂商与终端医疗机构谈判结果，可能导致发行人对下游客户销售降价的风险。

整体而言，医改政策导向使得高值耗材流通环节面临行业整合，在这样的行业发展背景下，如果公司无法继续维持规模化、规范化及专业化的运营优势，或公司的经营业务模式无法满足行业政策监管的需要，无法契合行业监管方向，则可能面临丧失上游供应商代理资格、下游终端医疗机构入院资格以及直销业务毛利率下降或渠道职能被竞争对手替代等多个方面的风险。

二、中介机构回复

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师主要执行了如下核查程序：

1、网络检索两票制政策、带量采购政策的实施情况，查阅了“带量采购”国家集采中标文件，结合政策的实施情况访谈与发行人的具体业务负责人进行访谈，确认政策的实施对发行人经营业务的具体影响；

2、取得了发行人与供应商签署的产品代理协议，确定发行人的代理层级；取得了发行人分产品的销售明细，确认带量采购对发行人未来产品销售的影响。

（二）核查意见

保荐机构、发行人律师核查意见：

如果全面落实两票制政策，对于发行人已经取得全国总代理资格的产品线，发行人的经营业务不会受到影响；对于发行人为省级代理商但下游属于二级经销商的业务，发行人有能力通过全国性的仓储物流配送平台获得更多的总代理商资格、也有能力直接对终端医疗机构进行销售，进而满足两票制政策对于票据流的要求；鉴于发行人具备链接上游生产厂商与终端医疗机构的销售能力，若两票制政策全面实施，不会对发行人的持续经营构成重大不利影响；带量采购政策下，目前中标国家集采的两款波士顿科学冠脉支架产品终端销售价格显著下降，但该两款产品占发行人营业收入及毛利额的比重较低，因带量采购使得发行人产品售价降低、毛利额下降的影响较小，未对发行人的持续经营构成重大不利影响；**对于在省级及区域实施的带量采购政策，对发行人的经营业绩影响较小，不构成重大影响。**发行人已经在招股说明书的重大事项提示中充分披露两票制及带量采购可能给发行人带来的风险。

问题三、关于同业竞争。审核问询回复显示，东方科仪销售的产品“6877 介入器材”，与发行人存在重合。请发行人补充披露报告期内“6877 介入器材”销售情况，包括但不限于具体产品、主要功能、主要客户、销售金额及占比等，并与东方科仪“6877 介入器材”相关销售情况进行对比，分析两者是否存在竞争关系。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、发行人回复

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争”之“（一）同业竞争情况”之“4、其他医疗器械类公司报告期各期的医疗器械经营收入及毛利数据占发行人相关财务指标的比例情况”和“6、控股股东东方科仪与发行人在‘6877 介入器材’是否存在同业竞争的进一步说明”进行补充披露如下：

1、报告期内本公司“6877 介入器材”销售情况

单位：万元

期间	“6877 介入器材”销售金额	占比
2018 年	72,753.03	20.15%
2019 年	124,815.18	23.83%
2020 年	169,747.96	24.62%
合计	367,316.17	23.33%

注：上述销售金额为公司 2018 年至 2020 年对应产品销售的不含税金额，占比为占公司主营业务收入的比重。

因公司报告期内“6877 介入器材”产品的销售品类较多，公司报告期各期销售金额占比超过 1%的产品情况如下：

具体产品	具体功能
冠脉介入治疗材料	用于各类心脏疾病的体外心导管操作诊断和治疗
外周血管介入	用于冠状动脉之外人体其他血管系统的介入治疗
神经介入治疗材料	用于治疗脑中风类疾病
结构心脏病用材料	用于治疗左心耳封堵类疾病

公司报告期内“6877 介入器材”产品的各期主要客户名单如下：

期间	“6877 介入器材”主要客户
2018 年	上海淡泉企业发展有限公司 北京佳世康医疗器械有限公司 共青城优医捷供应链管理有限公司 上海记号医疗器械销售中心 陕西圣美泽医疗科技有限公司
2019 年	上海淡泉企业发展有限公司 江苏时冉医疗器械有限公司 上海记号医疗器械销售中心 陕西圣美泽医疗科技有限公司 共青城优医捷供应链管理有限公司
2020 年	郑州市中心医院 上海淡泉企业发展有限公司 郑州大学第一附属医院 阜外华中心血管病医院 宜昌市中心人民医院

2、报告期内东方科仪“6877 介入器材”销售情况

报告期内，东方科仪“6877 介入器材”主要产品及销售客户情况如下：

具体产品	主要功能	客户
球囊导管	用于冠脉支架	中科益安医疗科技（北京）股份有限公司
血管内超声诊断导管、血管内超声导管	用于在评价血管的形态时提供冠状动脉和周围血管的横断面图像	北京伟龙紫京医疗设备有限公司
		北京伟龙科仪贸易有限公司
		北京美康晟翔科贸有限公司
压力导丝	用于诊断性血管造影术和/或介入手术	北京美康晟翔科贸有限公司
		北京伟龙紫京医疗设备有限公司

报告期内，东方科仪“6877 介入器材”销售收入情况如下：

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
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	血管内超声导管、血管内超声诊断导管、压力导丝	7,633.41	38.88%	1.11%
	合计	8,306.31	22.45%	0.53%

3、两者是否存在竞争关系

从具体产品及主要功能方面看，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、**压力导丝**，与本公司销售的产品存在重合。但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。公司与东方科仪的业务定位、业务模式存在显著差异。

从主要客户看，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为中科益安医疗科技（北京）股份有限公司、北京伟龙紫京医疗设备有限公司、北京伟龙科仪贸易有限公司、北京美康晟翔科贸有限公司，与公司的客户不存在重合。

从销售金额及占比看，报告期内东方科仪及本公司“6877 介入器材”项下产品的销售收入如上表所述，报告期内东方科仪“6877 介入器材”项下产品的

销售收入仅占公司“6877 介入器材”项下产品的销售收入的 2.26%。

同时，截至报告期末，东方科仪就“6877 介入器材”产品存在业务的客户为北京伟龙紫京医疗设备有限公司、北京伟龙科仪贸易有限公司、北京美康晟翔科贸有限公司，东方科仪已于 2021 年 3 月 4 日分别与该等客户签订终止协议，主要内容如下：

协议主体	主要内容
甲方：北京伟龙紫京医疗设备有限公司、北京伟龙科仪贸易有限公司、北京美康晟翔科贸有限公司 乙方：东方科仪	第一条 双方一致同意，自本协议签订之日起，双方就编号为 6877 项下的产品不再发生任何新的业务，即甲方不再对乙方新增“6877”编号的医疗器械产品的委托进口需求，乙方不再接受甲方进口“6877”编号的医疗器械产品的新增需求或订单，双方也不会就“6877”编号的医疗器械产品委托进口事宜签署新的业务合同或开展新的业务合作。 第二条 基于代理进口业务的特殊性，截至本协议签署之日，就双方在 6877 业务合同项下正在履行的“6877”编号的医疗器械产品进口事宜，如可以提前终止的，自本协议签订之日起终止；如无法提前终止的，乙方继续为甲方提供代理进口服务，待该等产品交付给甲方且甲方结清货款后，且乙方向甲方开立所提货物的全额增值税发票后 6877 业务合同彻底终止（以下简称“6877 业务合同终止之日”），双方在 6877 业务合同项下的所有权利和义务（包括但不限于 6877 业务合同终止日之前产生的所有权利、义务、责任、承诺和保证）均告终止。

此外，根据包括东方科仪在内的其他医疗器械类公司（指东方科仪及东方科仪、国科控股实际控制的其他 7 家存在经营医疗器械的公司）提供的报告期内的医疗器械经营收入及毛利数据，其占公司主营业务收入及毛利的情况如下，即使从谨慎性角度考虑，公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业亦不存在对本公司构成重大不利影响的同业竞争。

单位：万元

类别	期间	发行人（A）	其他医疗器械类公司（B）	占比（B÷A）
收入 ^{注1}	2018 年	361,097.92	11,613.79	3.22%
	2019 年	523,766.83	15,828.01	3.02%
	2020 年	689,456.54	28,691.61	4.16%
毛利 ^{注2}	2018 年	38,237.23	408.98	1.07%
	2019 年	58,267.85	646.13	1.11%
	2020 年	67,955.01	648.09	0.95%

注 1：发行人的收入为主营业务收入，其他医疗器械类公司的收入为医疗器械收入。

注 2：发行人的毛利为主营业务毛利，其他医疗器械类公司为医疗器械毛利。

因此，公司与东方科仪在“6877 介入器材”项下业务不存在竞争关系，公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在对本公司构成重大不

利影响的同业竞争。

二、中介机构回复

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

核查了包括但不限于发行人的说明、发行人“6877 介入器材”产品销售明细表，发行人实际控制人、控股股东出具的调查表，东方科仪提供的销售明细、主要业务合同、发票、财务报表或审计报告，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”主要客户名单，并对东方科仪进行了访谈。

（二）核查意见

保荐机构、发行人律师核查意见：

发行人与东方科仪在“6877 介入器材”项下业务不存在竞争关系，发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

问题四、关于关联交易。审核问询回复显示，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。发行人认为公司与苏州杰成的采购价格与苏州杰成向其他客户的销售价格不存在显著差异，采购价格公允。请发行人：（一）补充披露苏州杰成前三大股东的基本情况、股权结构，与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系；（二）补充披露向苏州杰成采购人造心脏瓣膜的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，如存在较大差异，请分析原因及合理性；苏州杰成等是否存在为发行人承担成本费用、转移定价或其他利益安排情形。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（一）补充披露苏州杰成前三大股东的基本情况、股权结构，与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系。

发行人回复：

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联

关系及关联交易”之“(二)关联交易”之“1、经常性关联交易”中补充披露如下：

苏州杰成前三大股东的基本情况、股权结构，与公司及公司控股股东、实际控制人、董监高关联关系情况如下：

1、Movat Medical Limited

公司名称	Movat Medical Limited	
公司编号	1822614	
成立时间	2012-12-8	
注册资本	1.00 港元	
住所及主要经营地	Suite 603,6/F,Laws Commercial Plaza,788 Cheung Sha Wan Road,Kowloon,Hong Kong.	
董事	Zhang Ji、Chen Lianyong、Yang Chengyong、Zhu Qingsheng	
与公司关联关系情况	Movat Medical Limited 的董事陈连勇报告期期初至 2019 年 8 月担任公司董事，因此，报告期期初至 2020 年 8 月，Movat Medical Limited 为公司的关联方	
股东名称	认缴出资额（港元）	比例
Causper Medical Inc.	1.00	100%
合计	1.00	100%

2、苏州通和创业投资合伙企业（有限合伙）

公司名称	苏州通和创业投资合伙企业（有限合伙）	
统一社会信用代码	91320594053498797C	
成立时间	2012-09-12	
注册资本	63,187.20 万元人民币	
实收资本	14,700.00 万元人民币	
住所及主要经营地	苏州工业园区苏虹东路 183 号东沙湖股权投资中心 13-305	
执行事务合伙人	苏州富沿创业投资管理合伙企业（有限合伙）	
经营范围	创业投资及相关咨询业务，为创业企业提供创业管理服务。（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）	
与公司关联关系情况	苏州通和持有公司 0.4590%的股份，且系公司的发起人股东。苏州通和实际控制人陈梓卿的直系亲属陈连勇报告期期初至 2019 年 8 月担任公司董事，因此，报告期期初至 2020 年 8 月，苏州通和为公司的关联方	
股东名称	认缴出资额（万元）	比例
国创元禾创业投资基金（有限合伙）	13,500.00	21.37%

张悦	11,880.00	18.80%
戎艳琳	9,000.00	14.24%
张蕴	9,000.00	14.24%
苏州工业园区生物产业发展有限公司	4,500.00	7.12%
上海泽浦企业管理事务所	3,600.00	5.70%
李守军	3,150.00	4.99%
张海明	2,970.00	4.70%
三捷投资集团有限公司	2,700.00	4.27%
无锡药明康德一期投资企业（有限合伙）	2,250.00	3.56%
苏州富沿创业投资管理合伙企业（有限合伙）	637.20	1.01%
合计	63,187.20	100%

3、通盛生命科学香港有限公司

公司名称	通盛生命科学香港有限公司	
成立时间	2014-7-2	
注册资本	1,000.00 元美金	
住所及主要经营地	Unit 6706, The Center, 99 Queen's Road Central, Hong Kong	
董事	钟秀妍	
经营范围	专注于投资生物科技的投资控股公司	
与公司关联关系情况	实际控制人陈连勇报告期期初至 2019 年 8 月担任公司董事, 因此, 报告期期初至 2020 年 8 月, 为公司的关联方	
股东名称	认缴出资额（万元美金）	比例
China Life Sciences Access Fund,L,P.	0.10	100%
合计	0.10	100%

中介机构回复：

1、核查过程

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

（1）获取苏州杰成前三大股东中苏州通和、通盛生命科学香港有限公司的公司章程，通过中国出口信用保险公司查询了 Movat Medical Limited 的企业信用报告；

（2）通过天眼查、国家企业信用信息公示系统等网站，查看苏州杰成前三大股东的工商信息、经营规模、成立年限等信息，并交叉与发行人及其控股股东、

实际控制人、董事、监事和高级管理人员的调查表核对，确认苏州杰成前三大股东与发行人是否存在关联关系；

(3) 获取苏州杰成主要股东苏州通和、通盛生命科学香港有限公司出具的与发行人及发行人控股股东、实际控制人、董监高存在关联关系的说明。

2、核查意见

保荐机构、发行人律师核查意见：

发行人已完整披露了苏州杰成前三大股东的基本情况和股权结构。苏州杰成前三大股东中苏州通和持有发行人 0.4590%的股份，且系发行人的发起人股东。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，因此，根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》，苏州杰成前三大股东自报告期期初至 2020 年 8 月系发行人的关联方。

(二) 补充披露向苏州杰成采购人造心脏瓣膜的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，如存在较大差异，请分析原因及合理性；苏州杰成等是否存在为发行人承担成本费用、转移定价或其他利益安排情形。

发行人回复：

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“(二) 关联交易”之“1、经常性关联交易”中补充披露如下：

报告期内，公司主要系向苏州杰成的全资子公司上海杰骋采购，各期公司向上海杰骋的采购金额分别为 425.86 万元、6,287.38 万元和 976.46 万元，占公司同期采购金额比例分别为 0.11%、1.20%和 0.15%。2018 年，公司与上海杰骋开始合作，合作初期双方未签署经销协议，因此，采购价格系参照上海杰骋向其他经销商的销售价格确定，具体采购价格比较情况如下：

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）
公司采购价格	13.36	0.86
客户 A 采购价格	13.36	0.86

产品类型	自膨胀介入瓣膜（不含税）	经心尖介入器（不含税）
客户 B 采购价格	13.36	0.86
客户 C 采购价格	13.36	0.86
与公司采购价格是否存在差异	不存在	不存在

注：公司采购价格为返利前的采购价格。

2019 年开始，公司与上海杰骋签署了《经销合同》，成为了上海杰骋人造心脏瓣膜产品的全国授权范围的平台分销商，采购价格较 2018 年未发生变化。

由于公司子公司福建优智链所在的福建地区已实施“两票制”政策，因此，为了满足“两票制”政策的要求，公司在福建地区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。福建优智链具体不同产品类型的采购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）
福建优智链的采购价格	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 15% 合理毛利率的基础上经双方协商确定。

公司与苏州杰成和上海杰骋的合作具有真实的商业背景，苏州杰成和上海杰骋均不存在为公司承担成本费用、转移定价或其他利益安排的情形。

中介机构回复：

1、核查过程

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

（1）获取了上海杰骋人造心脏瓣膜的销货明细表，并随机获取了苏州杰成的销售订单和出库单；

(2) 对苏州杰成和上海杰骋的相关人员进行访谈，了解发行人采购价格的定价依据，与其向其他客户的销售价格是否存在差异，以及是否存在为发行人承担成本费用、转移定价或其他利益安排的情形。

2、核查意见

保荐机构、发行人律师核查意见：

报告期内，发行人主要系向苏州杰成的全资子公司上海杰骋采购，向上海杰骋的采购价格与上海杰骋向其他客户的销售价格不存在显著差异，采购价格公允。发行人子公司福建优智链仅 2019 年存在向苏州杰成采购人造心脏瓣膜，采购金额和占当期采购总额的比例均极低，且采购价格稳定，未发生变化，福建优智链向苏州杰成的采购价格高于苏州杰成向其他客户的销售价格，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，发行人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，并综合考虑发行人的成本后，在保证发行人 15%合理毛利率的基础上经双方协商确定。同时，发行人与苏州杰成和上海杰骋的合作具有真实的商业背景，苏州杰成和上海杰骋均不存在为发行人承担成本费用、转移定价或其他利益安排的情形。

问题五、关于劳务外包。审核问询回复显示，报告期内，公司不存在劳务派遣用工，在个别环节存在劳务外包的情形。公司使用劳务外包人员的岗位均为辅助性工作岗位，具体涉及搬家及物流服务、数据处理、档案整理、医疗器械销售过程中少量配套服务等，人员仍由外包公司自行管理。请发行人补充披露：（一）报告期内劳务外包金额及占当期采购总额的比重情况、各期变动情况及原因，劳务外包涉及人数、人均劳务费用情况，相关人员上岗地点、是否在发行人主要生产场所工作；（二）发行人是否直接与劳务人员结算费用、签订合同、直接管理，是否存在应当归为劳务派遣用工的情况，是否存在违反劳务派遣相关规定的情形；（三）报告期内劳务外包商的基本情况、实际控制人、是否拥有开展业务所需必要资质，与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系，采购定价依据及其公允性。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、发行人回复

（一）报告期内劳务外包金额及占当期采购总额的比重情况、各期变动情况及原因，劳务外包涉及人数、人均劳务费用情况，相关人员上岗地点、是否在发行人主要生产场所工作

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十七、发行人员工情况”之“（五）劳务外包情况”进行补充披露如下：

报告期内，发行人及子公司主要劳务外包具体情况如下：

序号	发行人对应主体	合同相对方	服务期间对应报告期	合同内容
1	发行人及子公司	北京奥丁东方仓储有限公司	2018 年 2019 年 2020 年	将发行人及子公司医疗仓储服务工作外包给北京奥丁东方仓储有限公司。发行人及子公司根据工作需要，向北京奥丁东方仓储有限公司提出服务需求，北京奥丁东方仓储有限公司在指定的时间内，安排合格、熟练的库房操作人员提供服务。
	发行人		2019 年 2020 年	发行人委托北京奥丁东方仓储有限公司为其提供合同整理服务，北京奥丁东方仓储有限公司自行组织服务人员，按时保质保量完成承揽工作
2	发行人及子公司	北京昌元供应链管理有限公司	2019 年 2020 年	将发行人及子公司医疗仓储服务工作外包给北京昌元供应链管理有限公司。发行人及子公司根据工作需要，向北京昌元供应链管理有限公司提出服务需求，北京昌元供应链管理有限公司在指定时间内，安排合格、熟练的库房操作人员提供服务。
3	发行人	北京泽上一诚物流服务有限公司	2018 年	发行人委托北京泽上一诚物流服务有限公司提供物流、搬家及劳务服务。
4	发行人	山东网标信息技术有限公司	2018 年 2019 年 2020 年	发行人委托山东网标信息技术有限公司提供主数据录入处理和桌面运维服务
5	发行人	盛辉睿德国际咨询（北京）有限公司	2020 年	发行人委托盛辉睿德国际咨询（北京）有限公司提供劳务外包服务的工作内容为工作整理和装订财务档案资料，与银行对接取补打回单等事项。
6	杭州国科	上海亦致仓储服务中心	2018 年 2019 年 2020 年	杭州国科将温州中心医院院端医疗耗材管理外包给上海亦致仓储服务中心，上海亦致仓储服务中心根据杭州国科授权范围及服务要求，为其提供服务。
7	河南恒优郑州分公司	河南中企外包服务有限公司	2020 年	河南恒优郑州分公司委托河南中企外包服务有限公司提供劳务外包服务
8	发行人、湖北瑞泰	湖北杰博人力资源服务有限公司	2020 年	发行人及湖北瑞泰委托湖北杰博人力资源服务有限公司提供武汉当地医院仓库

序号	发行人对应主体	合同相对方	服务期间对应报告期	合同内容
				内日常工作服务
9	发行人	江苏优派服务外包有限公司	2020 年	发行人委托江苏优派服务外包有限公司提供数据录入服务
10	国科恒佳、河南恒优郑州分公司	江苏悠派甄聘企业服务有限公司	2020 年	国科恒佳委托劳务外包公司提供数据录入服务、河南恒优郑州分公司委托劳务外包公司提供夜间值班服务

1、报告期内劳务外包金额及占当期采购总额的比重情况、各期变动情况及原因

单位：万元

期间	劳务外包金额	采购金额	占当期采购总额的比重	同比增长情况
2018 年	311.23	375,498.29	0.08%	/
2019 年	345.59	521,830.65	0.07%	11.04%
2020 年	654.09	651,452.97	0.10%	89.27%

注：2018 年起上表中的劳务外包金额与公司披露的各期销售费用-劳务费存在差异，主要原因系 2018 年起公司向山东网标信息技术有限公司采购主数据录入处理和桌面运维服务，该等费用公司计入“管理费用-中介服务费”中。

报告期内，随着公司直销业务的开展，在医疗器械进入终端医院的过程中对相关库房管理、仓储服务的需求量增大，故公司增加了相关劳务外包服务的采购。同时，公司在 2019 年和 2020 年基于规范自身档案、合同管理的需求，委托劳务外包公司提供合同整理、档案装订、数据录入等工作，新增了劳务外包用工的种类，因此在 2019 年及 2020 年劳务外包服务支出有所增长。

2、劳务外包涉及人数、人均劳务费用情况，相关人员上岗地点、是否在公司主要生产场所工作

期间	相关人员上岗地点	涉及人数	当期总费用(万元)	人均劳务费用(万元/人、年)
2018 年	北京、天津	43	279.41	6.50
	温州等	4	31.83	7.96
2019 年	北京、天津	41	241.52	5.89
	温州、上海、沈阳等	29	104.08	3.59
2020 年	北京、天津	74	506.14	6.84
	温州、郑州、武汉、上海等	31	147.95	4.77

注：因公司采购劳务外包服务的过程中，公司以工作内容和和工作结果为基础进行结算，故上述涉及人员数量系公司估算的劳务外包服务期间内的平均用工数。

上述劳务外包用工中，相关人员上岗地点为北京的，对应劳务外包服务涉及在公司的主要生产经营场所进行，具体涉及的劳务外包公司包括北京奥丁东方仓储有限公司、北京昌元供应链管理有限公司、北京泽上一诚物流服务有限公司、山东网标信息技术有限公司、盛辉睿德国际咨询（北京）有限公司、江苏优派服务外包有限公司、江苏悠派甄聘企业服务有限公司。

上述劳务外包服务虽然涉及在公司的主要生产经营场所进行，但对应岗位均为辅助性工作岗位，具体涉及搬家及物流服务、数据处理、档案整理、数据录入、医疗器械销售过程中少量配套服务等，在发行人主要生产经营场所进行具有合理性。

（二）发行人是否直接与劳务人员结算费用、签订合同、直接管理，是否存在应当归为劳务派遣用工的情况，是否存在违反劳务派遣相关规定的情形

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十七、发行人员工情况”之“（五）劳务外包情况”进行补充披露如下：

公司的劳务外包用工与劳务派遣存在显著差异，具体如下：

二者区别	发行人的劳务外包采购	劳务派遣
结算方式不同	以工作内容和和工作结果为基础进行结算，发行人向劳务外包公司支付外包费用，不存在直接与劳务人员结算费用的情况	实际用人单位向劳务派遣单位按派出人员的数量支付劳务派遣服务费用
签订合同不同	发行人与劳务外包公司签署劳务外包合同、承揽框架合同、委托合同等，不存在与劳务人员直接签订合同的情况	用工单位与劳务派遣单位签署《劳务派遣协议》
用工管理不同	人员仍由外包公司自行管理，发行人不存在直接管理该等劳务外包人员的情况	劳务派遣人员由用工单位直接管理
资质要求不同	劳务外包公司目前为发行人提供的劳务外包服务无需特定资质	劳务派遣单位应当取得劳务派遣经营许可证
作业人员薪酬福利管理主体不同	劳务外包公司自行决定作业人员的薪酬福利标准，并负责向作业人员发放工资	劳务派遣人员与用工单位的员工实行同工同酬，劳务派遣人员的具体工资由用工单位决定和承担

同时，根据北京经济技术开发区社会事业局出具的证明，发行人在报告期内未发现存在因违反劳动保障法律、法规和规章的行为而受到其处罚或处理记录。

因此，公司报告期内不存在应当归为劳务派遣用工的情况，不存在违反劳务派遣相关规定的情形。

（三）报告期内劳务外包商的基本情况、实际控制人、是否拥有开展业务所需必要资质，与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系，采购定价依据及其公允性

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十七、发行人员工情况”之“（五）劳务外包情况”进行补充披露如下：

1、报告期内劳务外包商的基本情况、实际控制人、是否拥有开展业务所需必要资质

截至报告期末，公司报告期内产生劳务外包采购金额的劳务外包商情况如下：

（1）北京奥丁东方仓储有限公司

类别	内容		
名称	北京奥丁东方仓储有限公司		
统一社会信用代码	91110229MA019WRQ92		
注册资本	500 万元		
成立日期	2018-01-16		
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）		
登记机关	北京市门头沟区市场监督管理局		
法定代表人	杜蓓芳		
营业期限	2018-01-16 至 2048-01-15		
注册地址	北京市门头沟区金沙西街 10 号院 6 号楼 2 层 203 室		
经营范围	仓储服务；销售机械设备、建筑材料、五金交电（不含电动自行车）、文化用品、计算机、软件及辅助设备、电子产品、服装鞋帽、化工产品（第一类中的非药品类易制毒化学品除外）；道路货运代理；清洁服务；货物进出口、技术进出口；设计、制作、代理、发布广告；专业化设计服务；社会经济咨询（投资咨询除外）；会议服务；承办展览展示；组织文化艺术交流活动；工程设计；劳务派遣（劳务派遣经营许可证有效期至 2022 年 01 月 20 日）。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；工程设计以及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；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）		
是否拥有开展业务所需必要资质	为发行人提供劳务外包服务无需特定资质		
实际控制人	杜蓓芳、王兵		
股权结构	序号	股东	持股比例
	1	杜蓓芳	50.00%
	2	王兵	50.00%

类别	内容	
	合计	100.00%

(2) 北京昌元供应链管理有限公司

类别	内容		
名称	北京昌元供应链管理有限公司		
统一社会信用代码	91110304MA01FX5A33		
注册资本	800 万元		
成立日期	2018-11-30		
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）		
登记机关	北京市昌平区市场监督管理局		
法定代表人	袁卫东		
营业期限	2018-11-30 至 2038-11-29		
注册地址	北京市昌平区东小口镇天通苑西苑 58 号楼-1 至 3 层全部内 2 层		
经营范围	供应链管理服务；仓储服务；物业管理；装卸服务；健康管理（须经审批的诊疗活动除外）；云计算中心（仅限 PUE 值在 1.4 以下）；酒店管理；货运代理；清洁服务（不含清洗和消毒服务）；包装服务（不含危险品包装）；货物进出口、技术进出口、代理进出口；会议服务；财务咨询（不得开展审计、验资、查账、评估、会计咨询、代理记账等需经专项审批的业务，不得出具相应的审计报告、验资报告、查账报告、评估报告等文字材料）；承办展览展示活动；影视策划；技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；软件开发；企业策划、企业管理咨询、公共关系服务（不含中介服务）；销售机械设备、建筑材料、塑料制品、五金交电（不含电动自行车）、消防器材、文化用品、日用品、计算机、软件及辅助设备、通讯设备、电子产品、化工产品（不含危险化学品）；人力资源服务；道路货物运输；劳务派遣（劳务派遣经营许可证有效期至 2022 年 05 月 12 日）。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；道路货物运输、人力资源服务以及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；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）		
是否拥有开展业务所需必要资质	为发行人提供劳务外包服务无需特定资质		
实际控制人	袁卫东		
股权结构	序号	股东	持股比例
	1	袁卫东	60.00%
	2	陈单单	40.00%
	合计		100.00%

(3) 北京泽上一诚物流服务有限公司

类别	内容
名称	北京泽上一诚物流服务有限公司
统一社会信用代码	91110106327180859T

注册资本	100 万元		
成立日期	2014-12-24		
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）		
登记机关	北京市丰台区市场监督管理局		
法定代表人	王勇		
营业期限	2014-12-24 至 2034-12-23		
注册地址	北京市丰台区丰葆路华英园 10 号楼 3 层 314 室		
经营范围	道路货物运输；货运代理；包装服务；装卸服务；仓储服务；会议服务；劳务服务；经济信息咨询；货物进出口；技术进出口；代理进出口；企业策划；图文设计；代理发布广告；承办展览展示；销售日用品、五金建材、茶具。（道路货物运输以及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。）		
是否拥有开展业务所需必要资质	为发行人提供劳务外包服务无需特定资质		
实际控制人	王勇、许良胜		
股权结构	序号	股东	持股比例
	1	许良胜	50.00%
	2	王勇	50.00%
	合计		100.00%

注：该公司已于 2018 年 11 月 21 日注销。

（4）山东网标信息技术有限公司

类别	内容		
名称	山东网标信息技术有限公司		
统一社会信用代码	913701005970053648		
注册资本	300 万元		
成立日期	2012-06-05		
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）		
登记机关	济南高新技术产业开发区管委会市场监管局		
法定代表人	徐国伟		
营业期限	2012-06-05 至无固定期限		
注册地址	中国（山东）自由贸易试验区济南片区工业南路丁豪广场 CD 座 2 单元 1605 室		
经营范围	计算机软硬件、电子产品、电力设备、自动化生产设备的开发、销售及技术服务、技术咨询、技术转让；系统集成；弱电工程。（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）		
是否拥有开展业务所需必要资质	为发行人提供劳务外包服务无需特定资质		
实际控制人	徐国伟		
股权结构	序号	股东	持股比例

	1	徐国伟	65.00%
	2	刘国梁	30.00%
	3	高红敏	5.00%
	合计		100.00%

(5) 盛辉睿德国际咨询（北京）有限公司

类别	内容		
名称	盛辉睿德国际咨询（北京）有限公司		
统一社会信用代码	9111010558251262XJ		
注册资本	200 万元		
成立日期	2011-09-22		
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）		
登记机关	北京市朝阳区市场监督管理局		
法定代表人	曹亚华		
营业期限	2011-09-22 至 2031-09-21		
注册地址	北京市朝阳区和平街东土城路 12 号院 3 号楼 12 层 1203 室		
是否拥有开展业务所需必要资质	为发行人提供劳务外包服务无需特定资质		
经营范围	企业管理咨询；经济贸易咨询；承办展览展示活动；组织文化艺术交流活动（不含演出）；技术推广服务；货物进出口；技术进出口；代理进出口；劳务派遣（劳务派遣经营许可证有效期至 2021 年 05 月 26 日）；人力资源服务。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；人力资源服务以及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；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）		
实际控制人	尹立新		
股权结构	序号	股东	持股比例
	1	尹立新	52.00%
	2	曹亚华	48.00%
	合计		100.00%

(6) 上海亦致仓储服务中心

类别	内容
名称	上海亦致仓储服务中心
统一社会信用代码	91310230MA1K189U75
成立日期	2018-07-09
类型	个人独资企业
登记机关	崇明区市场监管局

营业期限	2018-07-09 至无固定期限
注册地址	上海市崇明区长兴镇潘园公路 1800 号 3 号楼 30153 室（上海泰和经济发展区）
经营范围	仓储服务（除危险化学品），装卸服务，货物运输代理，保洁服务，营养健康咨询服务，电脑图文设计、制作，产品包装设计，广告设计、制作、代理、发布，供应链管理，从事信息、网络、印务科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，体育用品、电子产品、家具、机电设备、包装材料、不锈钢制品、机械设备及配件、洗涤用品、日用百货、文化办公用品的销售。（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）
是否拥有开展业务所需必要资质	为发行人提供劳务外包服务无需特定资质
实际控制人/投资人	许胜利

(7) 河南中企外包服务有限公司

类别	内容		
名称	河南中企外包服务有限公司		
统一社会信用代码	91410100MA461Q3561		
注册资本	1,000 万元		
成立日期	2018-11-19		
类型	其他有限责任公司		
登记机关	郑州市管城区市场监督管理局		
法定代表人	张石头		
营业期限	2018-11-19 至无固定期限		
注册地址	郑州市管城区紫东路 127 号正商华祥国际大厦 5A 座 3 楼		
经营范围	搬运分拣装卸外包服务；劳务外包服务；人力资源外包服务；建筑劳务分包服务；企业运营管理；企业管理咨询服务；运输货物打包服务；生产线外包服务；物业外包服务；餐厅外包服务；物流外包服务；装卸服务；家政外包服务；保洁外包服务；档案管理。		
是否拥有开展业务所需必要资质	为发行人提供劳务外包服务无需特定资质		
实际控制人	甘全占		
股权结构	序号	股东	持股比例
	1	甘全占	50.00%
	2	张石头	20.00%
	3	河南中原人力资源服务有限公司	30.00%
	合计		100.00%

(8) 湖北杰博人力资源服务有限公司

类别	内容
名称	湖北杰博人力资源服务有限公司

统一社会信用代码	91420100MA4KQU4T93		
注册资本	310 万元		
成立日期	2017-01-24		
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）		
登记机关	武汉经济技术开发区市场监督管理局		
法定代表人	王瑶		
营业期限	2017-01-24 至无固定期限		
注册地址	武汉经济技术开发区 12C2 地块武汉经开万达广场 B 区第 S5-4 幢 22 层 B4-11 号		
经营范围	人力资源招聘、猎头；人力资源外包、信息发布；人力咨询服务；装卸服务；劳务服务；劳务咨询服务；仓储服务；劳务派遣（有效期 2018 年 11 月 23 日至 2021 年 11 月 22 日）。（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）		
是否拥有开展业务所需必要资质	为发行人提供劳务外包服务无需特定资质		
实际控制人	韩涛		
股权结构	序号	股东	持股比例
	1	韩涛	96.77%
	2	王瑶	3.23%
	合计		100.00%

（9）江苏优派服务外包有限公司

类别	内容
名称	江苏优派服务外包有限公司
统一社会信用代码	91321300MA1R5J5B4J
注册资本	1,000 万元
成立日期	2017-09-12
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
登记机关	宿迁市市场监督管理局
法定代表人	魏红礼
营业期限	2017-09-12 至无固定期限
注册地址	宿迁市湖滨新区知新科技广场 D2 栋 4 楼 404 室
经营范围	以服务外包方式从事企业管理、生产线管理、人力资源管理、技术开发；以服务外包方式从事项目管理服务；以服务外包的方式为金融机构和企事业单位提供后勤管理、数据处理（不含电信业务）、人事管理服务；从事汽车零部件、电子电气产品、通用机械设备、光电元器件的制造、组装、包装、搬运、检测服务（除认证）；劳务外包、劳动和社会保障事务代理、第二类增值电信业务中的呼叫中心业务；人才中介；人才供求信息的收集、整理、储存、发布和咨询服务；人力资源管理服务；安防技术服务；物业管理；家政服务；供应链管理服务；仓储服务、搬运装卸服务、清洁服务。（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）

是否拥有开展业务所需必要资质	为发行人提供劳务外包服务无需特定资质		
实际控制人	魏红礼		
股权结构	序号	股东	持股比例
	1	魏红礼	99.50%
	2	魏亮	0.50%
	合计		100.00%

(10) 江苏悠派甄聘企业服务有限公司

类别	内容		
名称	江苏悠派甄聘企业服务有限公司		
统一社会信用代码	91321302MA20LH458J		
注册资本	1,000 万元		
成立日期	2019-12-13		
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）		
登记机关	宿迁市宿城区市场监督管理局		
法定代表人	魏李建		
营业期限	2019-12-13 至无固定期限		
注册地址	宿迁市宿城区经济开发区西城大厦 A201-12 室		
经营范围	企业管理咨询服务，市场调查，商务信息咨询服务，供应链管理服务，计算机信息技术领域内的技术开发、技术咨询、技术服务，会务服务，保洁服务，法律信息咨询服务，物流信息咨询服务，仓储服务（危险化学品除外），货物装卸服务，包装设计，财务咨询服务，代理记账业务，物业管理，以承接服务外包方式从事生产流程、生产工段、工厂运营管理，道路清扫服务，摄影摄像服务，行李包裹寄存服务，档案管理服务，劳保用品销售，市场营销策划。（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）		
是否拥有开展业务所需必要资质	为发行人提供劳务外包服务无需特定资质		
实际控制人	魏李建		
股权结构	序号	股东	持股比例
	1	魏李建	70.00%
	2	李秀芳	30.00%
	合计		100.00%

2、与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系

根据发行人报告期内的劳务外包公司或其股东提供的声明，发行人控股股东、实际控制人、董监高填写的调查表或相关确认，发行人报告期内的劳务外包公司与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系。

3、采购定价依据及其公允性

根据公司报告期内劳务外包的相关合同、部分财务凭证，部分劳务外包公司或其股东提供的声明，劳务外包公司的可比合同、报价单，相关公开网站查询的劳务用工价格信息及访谈公司人力资源负责人，公司报告期内的劳务外包服务采购定价系参考市场价格确认，与劳务外包公司提供的可比合同、报价单所载金额或相关公开网站查询的劳务用工价格信息相比较，不存在重大偏离的情况，定价具有公允性。

二、中介机构回复

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

取得并核查了包括但不限于发行人说明、《审计报告》，发行人报告期内的劳务外包合同、财务凭证、劳务费用数据，发行人部分劳务外包单位或其股东出具的说明，其他劳务外包公司的可比合同、报价单，对发行人人力资源负责人进行了访谈，登录国家企业信用信息公示系统以及其他网络渠道进行检索查询。

（二）核查意见

保荐机构、发行人律师核查意见：

1、报告期内发行人劳务外包费用整体呈上升趋势，主要原因有两方面：2018年起，随着发行人直销业务的开展，发行人在医疗器械进入终端医院的过程中对相关库房管理、仓储服务的需求量增大，故发行人增加了相关劳务外包服务的采购。同时，发行人在2019年和2020年基于规范自身档案、合同管理的需求，委托劳务外包公司提供合同整理、档案装订等工作，新增了劳务外包用工的种类。上述劳务外包服务虽然涉及在发行人的主要生产经营场所进行，但对应岗位均为辅助性工作岗位，具体涉及搬家及物流服务、数据处理、档案整理、**数据录入**、医疗器械销售过程中少量配套服务等，在发行人主要生产经营场所进行具有合理性。

2、发行人报告期内不存在应当归为劳务派遣用工的情况，不存在违反劳务派遣相关规定的情形。

3、报告期内，劳务外包商为发行人提供劳务外包服务无需特定资质；发行人报告期内的劳务外包公司与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系；发行人报告期内采购的劳务外包服务定价依据为参考市场价格定价，具有公允性。

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。

发行人回复

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、报告期内采用的重要会计政策、会计估计情况，原始报表与申报报表的差异情况及调整原因”之“（一）重要会计政策及会计估计”之“16、‘新收入准则’对公司收入确认具体方法产生的影响”进行补充披露如下：

报告期内，不同模式下公司收入确认的具体标准及时点：

项目	2018 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	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

项目			2018 年-2019 年收入准则	2020 年新收入准则
			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。	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。
收入确认的具体标准及时点	分 销 模式	批 发 模 式	主要采用先款后货的结算方式，即本公司在收到购买方预付款后发货。根据本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，因此本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	本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，向本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	本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		本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性变化，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。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构、发行人会计师主要执行了如下核查程序：

（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；

除此之外，保荐机构访谈了发行人会计师，了解发行人报告期内收入确认标准及时点的合规性，以及“新收入准则”对发行人收入确认的影响情况。

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

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。

发行人回复

公司电商平台实质为电子订单系统，不属于互联网电商平台。为避免歧义，公司已在招股说明书中将“电商平台”修改为“电子订单系统”。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、公司的技术与研发情况”之“(一) 公司的核心技术及技术来源”之“2、公司的电子订单系统未开展互联网电商业务”进行补充披露如下：

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，对下游近 4,000 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、本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，本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。本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。

本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。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构、发行人会计师主要执行了如下核查程序：

（1）访谈了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，对关键控制点执行了测试；

（2）访谈了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，请参见本问询函回复问题十三之“一、中介机构回复”之“（一）核查过程”之“1、针对收入真实性、准确性的核查程序”。

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

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。

中介机构回复

1、核查过程

发行人会计师主要执行了如下核查程序：

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，发行人会计师信息系统审计师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，发行人会计师信息系统审计师对发行人信息技

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。

保荐机构主要执行了如下核查程序：

保荐机构取得了发行人会计师 IT 审计的工作底稿，了解并复核了相关内容。

除上述由发行人会计师信息系统专家执行的信息系统测试外，保荐机构及发行人会计师针对收入真实性还执行了一系列核查程序，详见本审核问询函回复问题十三之“一、中介机构回复”之“（一）核查过程”之“1、针对收入真实性、准确性的核查程序”。

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

发行人会计师信息系统审计师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，信息系统记录数据真实、准确，测试结果未发现异常。

此外，根据保荐机构及发行人会计师针对收入真实性执行的一系列核查程序，保荐机构及发行人会计师认为，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。

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，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。

一、发行人回复

（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

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（四）经销商增减变动情况”之“3、新增客户与存量客户平均销售金额对比分析”进行补充披露如下：

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：万元

客户类型	项目	2020 年	2019 年	2018 年
新增客户	客户数量	1,917	1,776	1,521
	销售收入金额	129,051.70	105,702.04	94,045.00
	平均销售金额	67.32	59.52	61.83
存量客户	客户数量	3,035	2,316	1,520
	销售收入金额	560,404.84	418,064.80	267,052.92
	平均销售金额	184.65	180.51	175.69

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：万元

客户类型	项目	2020 年	2019 年	2018 年
新增经销商客户	客户数量	1,507	1,371	1,207
	销售收入金额	92,607.30	67,039.29	73,509.98
	平均销售金额	61.45	48.90	60.90
存量经销商客户	客户数量	2,427	2,005	1,462
	销售收入金额	346,259.57	330,184.06	243,188.71
	平均销售金额	142.67	164.68	166.34

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。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，综合而言，公司对该等客户的平均销售金额较小；

（3）对于与公司持续合作的品牌，在原有合作的主要市场的经销商基础上，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，但因偶发性需求向本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

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、发行人经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入的变动分析”披露如下：

（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：

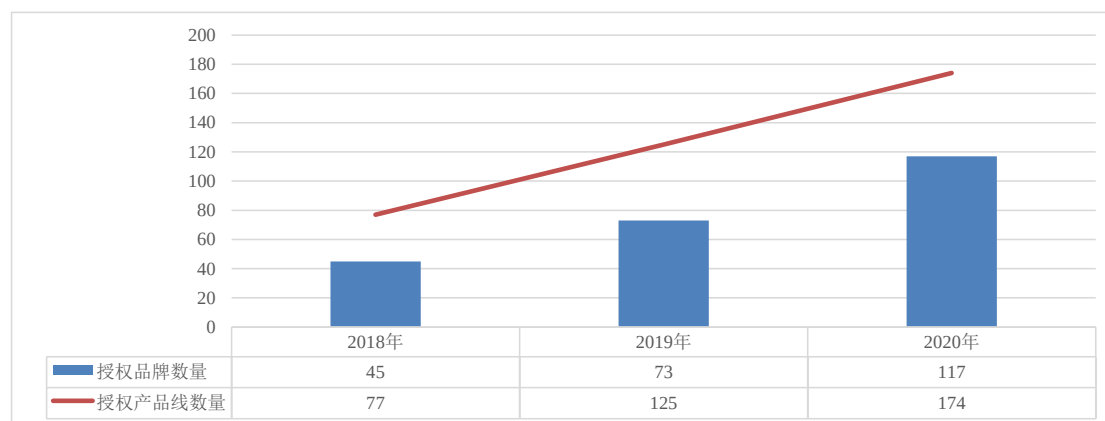
①医疗器械流通市场的稳步发展

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。2011-2019 年中国医疗器械的市场规模从 1,470 亿元增长到 6,341 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 2018 年末的 45 个增加到 2020 年末的 117 个，相应的授权产品线数量从 2018 年末的 77 条快速增加至 2020 年末的 174 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 2018 年的 2,669 家，增长到 2020 年的 3,934 家，呈快速增长趋势。公司经销商按地域分布情况如下：

单位：万元

区域	2020 年		2019 年		2018 年	
	数量	收入	数量	收入	数量	收入
华东	1,200	150,378.69	1,008	117,915.24	804	96,365.29
华北	855	112,128.76	810	123,768.96	657	98,280.76
东北	445	38,946.27	375	44,117.90	300	35,036.69
华南	258	22,830.59	211	18,481.42	132	19,988.27
华中	503	50,589.01	423	43,420.50	325	30,629.37
西北	346	34,961.90	313	28,215.20	246	20,110.86
西南	327	29,031.66	236	21,304.13	205	16,287.45
合计	3,934	438,866.87	3,376	397,223.34	2,669	316,698.69

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**总体上呈现稳步增长**的趋势。

④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 **89** 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 **2018** 年的 **372** 家增长至 **2020** 年的 **1,018** 家。公司医院客户按地域分布情况如下：

单位：万元

区域	2020 年		2019 年		2018 年	
	数量	收入	数量	收入	数量	收入
华东	496	67,989.67	380	44,849.64	214	15,179.65
华北	126	24,476.65	86	12,108.61	48	3,313.09
东北	80	24,411.99	54	22,376.75	41	7,452.23
华南	62	9,795.83	27	2,033.48	4	1,294.00
华中	148	100,554.98	106	30,384.65	23	1,602.80
西北	71	15,901.47	40	9,461.07	25	12,136.10
西南	35	7,459.08	23	5,329.28	17	3,421.35
合计	1,018	250,589.67	716	126,543.49	372	44,399.23

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，2020 年公司新成为湖北省多家医院的配送商，推动华中地区直销业务进一步增长。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、2020 年平台直销业务收入增长快速，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套服务的能力，与福建省接近 100 家医院建立直接合作关系。2019 年、2020 年公司平台直销业务模式下前十大客户中各有 9 家、7 家为福建省的医院，合计销售收入分别为 1.05 亿元、1.30 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 2018 年的 357 家增长

至 2020 年的 957 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。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务及其变化情况”之“（四）主要经营模式”之“6、是否存在公司产品通过分销模式销售给经销商，再买回由公司院端直销模式销售给医院的情形，是否存在重复确认收入情形。”进行补充披露如下：

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	2019 年	2018 年
血管介入治疗类材料	14,754.97	10,832.24	5,187.23
骨科材料	13,579.16	8,424.34	5,646.95
神经外科材料	1,896.88	1,332.39	668.78
非血管介入治疗类材料	590.62	296.68	62.23
口腔材料	48.20	12.38	-
其他产品	607.03	115.49	21.35
总计	31,476.86	21,013.53	11,586.53

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

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，公司对二级经销商的库存不负有回购义务，下平台入院公司根据终端医院的具体需求确定产品来源，因为以提供存货院端管理、入院开票和销售回款等职能为主，下平台入院公司仅保留 3%-6%的销售毛利，且下平台入院公司独立与供应商（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。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仅确认毛利额，未重复确认院端直销模式的销售收入，符合《企业会计准则》的规定。

二、中介机构回复

（一）核查过程

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

1、获取了报告期内发行人的分客户销售明细，了解了报告期内客户增减变动情况，并对比了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，分析了平均销售金额差异的原因及合理性；

2、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，访谈了发行人管理层，了解了发生上述情形的原因及合理性；

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、客户名称进行交叉核对，确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的情况，复核发行人收入确认时点及会计处理的合规性；

除此之外，保荐机构针对分销业务下的经销商与院端直销业务下的供应商重叠且产品线重叠的情况，访谈了发行人会计师，了解了发行人收入确认时点及会计处理的合规性。

（二）核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

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。

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仅确认毛利额，未重复确认院端直销模式的销售收入。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。

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。

发行人回复

本公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、发行人经营成果分析”之“（十三）返利分析”中补充披露如下内容：

1、波士顿科学给予本公司额外的季度返利的依据及合理性

波士顿科学从 2019 年二季度起给予本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 57 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,波士顿科学认可本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 年二季度起给予本公司额外的季度返利。该返利既是给予的本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、美敦力提高对本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 财年开始提高对本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**报告期内**加速在全国各地建设仓库,截至**报告期期末**,公司已在全国 57 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方面投入的成本大幅增加,为对本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、美敦力提高对本公司脊柱产品线的季度返利比例,具有可持续性

2020 年,波士顿科学与本公司签订协议,继续给予本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本公司的季度返利比例进一步提高至 8.5%。根据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。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

（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 财年给予本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。

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

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。

发行人回复

本公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、发行人经营成果分析”之“（十三）返利分析”中补充披露如下内容：

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 年净利润将减少 4,036.39 万元。

中介机构回复

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

（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）对发行人重新计算的波士顿科学未在 2019 年和 2020 年向发行人提供额外的季度返利，且美敦力在 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%不变情况下对发行人利润的影响数进行复核。

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

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，且美敦力在 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 年净利润将减少 4,036.39 万元。

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：（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；（二）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。

发行人回复：

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、发行人经营成果分析”之“（五）期间费用”之“5、公司期间费用与同行业上市公司的比较”中补充披露如下：

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	2019 年	2018 年
国药控股	-	1.50%	1.47%
嘉事堂	1.02%	1.07%	1.16%
九州通	-	1.97%	2.09%
瑞康医药	4.29%	4.12%	4.09%
海王生物	-	2.90%	3.06%
润达医疗	-	5.05%	5.36%
平均值	2.66%	2.77%	2.87%
国科恒泰	1.48%	1.57%	1.71%

注 1：国药控股 2018 年和 2019 年的上表数据取自其在上海证券交易所公开发行的公司债券披露的年度报告，截至本审核问询函回复签署日，国药控股尚未在上海证券交易所披露 2020 年年度报告；
注 2：九州通、海王生物和润达医疗尚未披露 2020 年年度报告。

报告期内，公司的管理费用率基本保持稳定，分别为 1.71%、1.57%和 1.48%，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	2019 年	2018 年
嘉事堂	0.66%	0.73%	0.75%
国科恒泰	0.95%	1.02%	1.20%

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	2019 年	2018 年
嘉事堂	13.33%	13.04%	10.28%
国科恒泰	17.98%	16.52%	18.91%

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。

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	2019 年	2018 年
瑞康医药	2.12%	2.18%	2.28%
海王生物	-	2.05%	2.13%
润达医疗	-	3.16%	3.26%
国科恒泰	0.90%	0.97%	1.17%

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。**海王生物和润达医疗尚未披露 2020 年年度报告。**

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	2019 年	2018 年
瑞康医药	23.33%	49.17%	46.53%
海王生物	-	21.45%	21.08%
润达医疗	-	19.52%	17.07%
国科恒泰	17.98%	16.52%	18.91%

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。**海王生物和润达医疗尚未披露 2020 年年度报告。**

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	2019 年	2018 年
瑞康医药	0.37%	0.26%	0.24%
海王生物	-	0.31%	0.31%
润达医疗	-	0.41%	0.57%
国科恒泰	0.13%	0.12%	0.09%

注：**海王生物和润达医疗尚未披露 2020 年年度报告。**

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可比公司所致。

（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	2019 年	2018 年
国药控股	-	0.04%	0.04%
九州通	-	0.07%	0.09%
瑞康医药	0.03%	0.02%	-
海王生物	-	0.10%	0.12%
润达医疗	-	0.84%	0.74%
平均值	0.03%	0.21%	0.20%
国科恒泰	0.12%	0.06%	0.04%

注 1：同行业可比公司嘉事堂无研发费用，瑞康医药 2018 年无研发费用；

注 2：国药控股 2018 年和 2019 年的上表数据取自其在上海证券交易所公开发行的公司债券披露的年度报告，截至本审核问询函回复签署日，国药控股尚未在上海证券交易所披露 2020 年年度报告；

注 3：九州通、海王生物和润达医疗尚未披露 2020 年年度报告。

报告期内，公司的研发费用率分别为 0.04%、0.06%和 0.12%，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《项目管理暂行制度》、《信息化项目管理暂行制度》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、费用划分清晰，分项目准确的划分和核算各项研发费用。报告期内，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。

中介机构回复：

1、核查过程

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

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。

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

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可比公司，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，而该等同行业可比公司主要长期资产为购置的办公楼宇，使得发行人的管理费用中职工薪酬、业务招待费、差旅费、办公费和折旧摊销合计占营业收入比例低于该等同行业可比公司；发行人的研发费用率与国药控股、九州通和瑞康医药较为接近，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。综上，我们认为，发行人的管理费用率、研发费用率与同行业可比公司存在一定的差异是合理的。

报告期内，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。

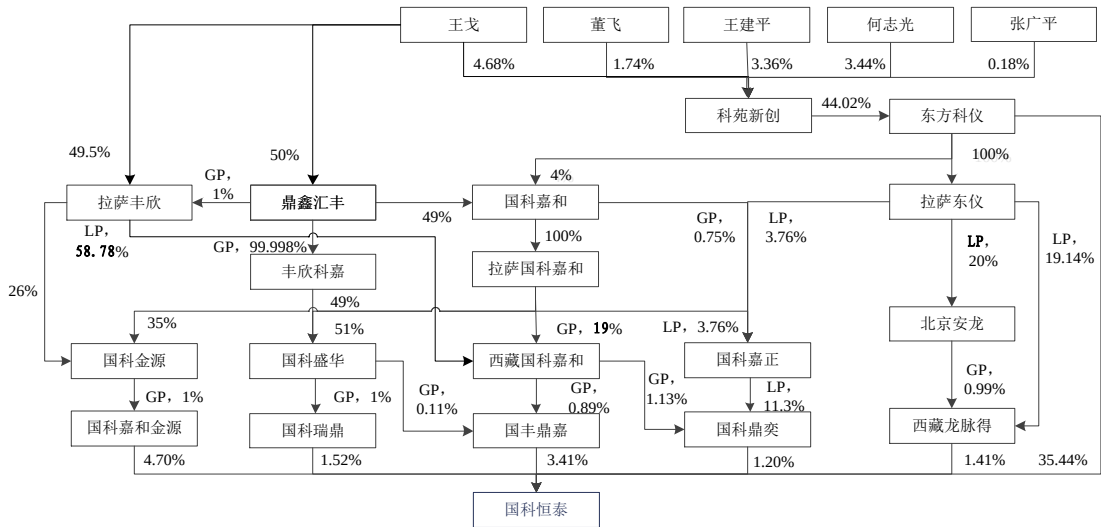
（二）公司董事长王戈、董事王建平、董飞、张广平及监事会主席何志光通过东方科仪等关联股东间接持有公司股份具体情况（包括但不限于入股时间、定价、数量、公司估值等信息），对照《企业会计准则》及其他要求，说明不进行股份支付的会计处理是否合规

发行人回复

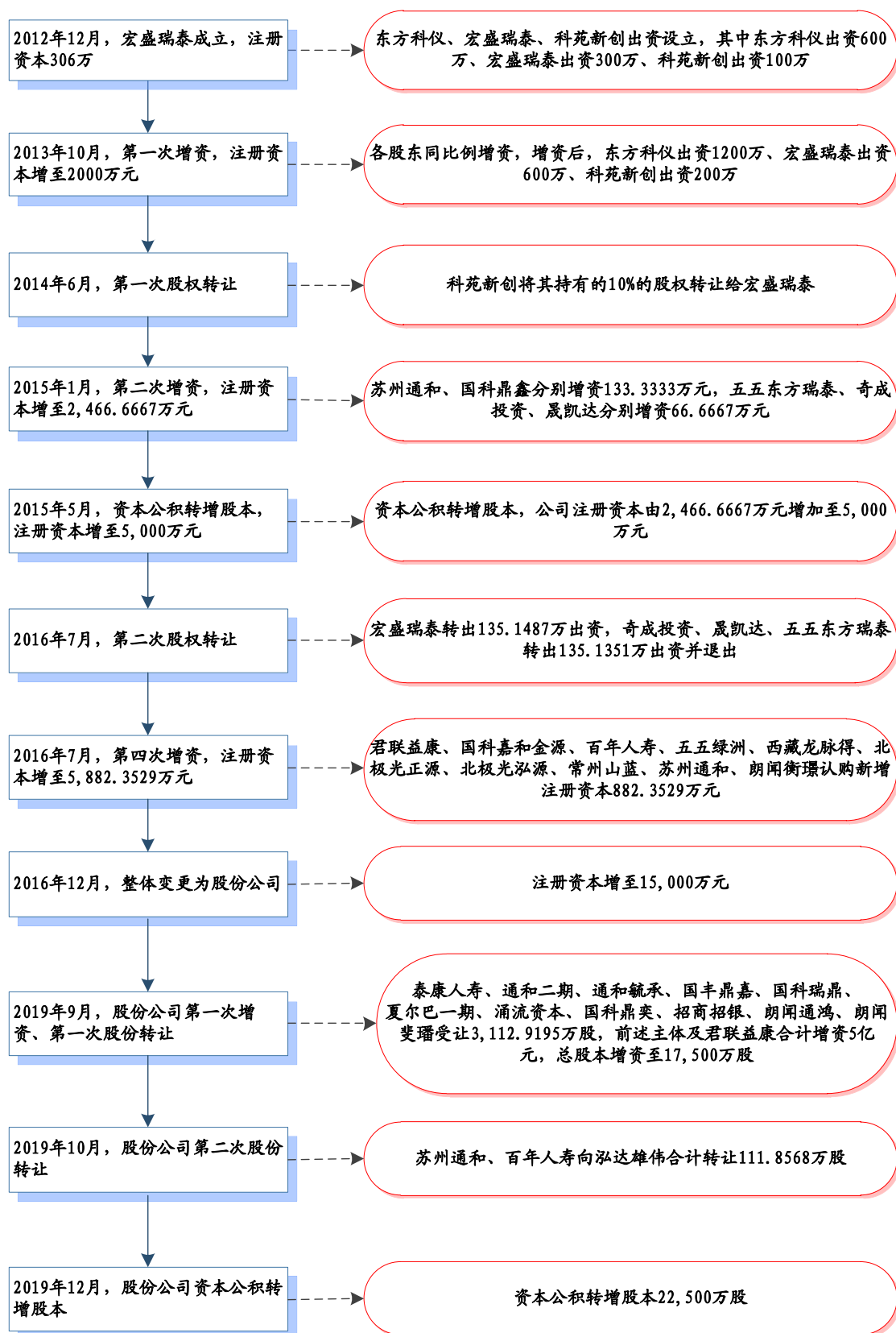
公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十六、发行人已经制定或实施的股权激励及相关安排”之“（一）股权激励计划的基本内容、制定计划履行的决策程序及目前的执行情况”之“3、除已确认股份支付涉及的人员外，发行人董事、监事、高管、员工及其近亲属是否存在通过前述股东间接持有发行人的权益，东方科仪、君联益康、国科嘉和金源、国科瑞鼎、国丰鼎嘉、国科鼎奕、西藏龙脉得等关联股东是否为发行人提供管理、咨询、业务开拓、经销代理资质获取等服务工作但未收取相应对价的情形，前述情况是否构成股份支付”进行补充披露如下：

1、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

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：



(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本公司股份。

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，科苑新创将持有的本公司 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	股权转让：参考经评估的净资产值并经协商确定，与同期其他股东价格一致，定价公允
			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	

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
5	国科鼎奕	2019.7	股权转让	90.6776	17.88	增资：参考经评估的净资产值并经协商确定，定价公允
			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

（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、西藏龙脉得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。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

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，并登陆企查查等网站查询了该等股东的穿透后的出资人结构图，取得了发行人董事、监事和高级管理人员的调查表，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，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》，访谈发行人的高级管理人员并取得发行人出具的确认等。

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

发行人董事长王戈、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发行人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。

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。

发行人回复

本公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人资产质量、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）资产质量分析”之“2、流动资产分析”之“（7）存货”中补充披露如下内容：

1、报告期各期末，公司库存产品按主要供应商列示的情况如下：

（1）截至 2018 年 12 月 31 日，按主要供应商列示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%

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
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。

（2）截至 2019 年 12 月 31 日，按主要供应商列示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。

（3）截至 2020 年 12 月 31 日，按主要供应商列示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	存货金额 (万元)	占期末存货 金额比例
				(万件)		
1	美敦力(上海)管理有限公司	骨科材料	1,459.98	43.32	63,251.37	22.14%
		神经外科材料	942.91	6.30	5,944.23	2.08%
		其他产品	3,185.84	0.00	0.96	0.00%
2	贝朗医疗(上海)国际贸易有限公司	神经外科材料	2,854.37	9.40	26,833.38	9.39%
		其他产品	2,930.91	5.65	16,548.51	5.79%
		骨科材料	1,891.13	7.75	14,664.98	5.13%
		非血管介入治疗类材料	3,136.28	0.11	348.44	0.12%
3	波科国际医疗贸易(上海)有限公司	血管介入治疗类材料	1,795.67	13.70	24,595.13	8.61%
		非血管介入治疗类材料	1,052.71	7.96	8,375.11	2.93%
4	捷迈(上海)医疗国际贸易有限公司	骨科材料	1,375.88	16.05	22,078.25	7.73%
		其他产品	2,196.03	0.67	1,467.39	0.51%
		神经外科材料	567.49	1.46	827.85	0.29%
		口腔材料	501.84	1.47	739.51	0.26%
5	苏州欣荣博尔特医疗器械有限公司	骨科材料	118.26	92.01	10,880.86	3.81%
合计				205.85	196,555.98	68.80%

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12月31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年与本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	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	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

供应商	产品线	退换货政策	价格补偿条款
有限公司		于 1 年内到期并是处于良好状态的，且乙方已于 1 年前书面通知甲方的	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 年内到期并是处于良好状态的，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商品价差补偿方案。 对受价格调整影响的商品进行价差补偿，以红票的形式补偿。
	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 年内到期并是处于良好状态的，且乙方已于 1 年前书面通知甲方的	甲方调整价格后， 应与乙方协商相应的价格调整后商品价差补偿方案。对受价格调整影响的商品进行价差补偿，以 Credit Note 的形式补偿。
	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 年内到期并是处于良好状态的，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。
	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 商品 价差补偿方案。 对受价格调整影响的商品进行价差补偿，以 Credit Note 的形式补偿。
	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 年内到期并是处于良好状态的，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 射频组织凝固系统、电刀主机、电	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。

供应商	产品线	退换货政策	价格补偿条款
	刀好品及负极板（GN640及其配件）		
	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	无	

供应商	产品线	退换货政策	价格补偿条款
	牌)		
	捷迈邦美 颌颌面 & 胸外全线 产品	不得超过上一年全年开票金额 (含 税) 的 2%	
	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。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序:

(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。

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见:

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示的公

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。

发行人回复

本公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人资产质量、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）资产质量分析”之“2、流动资产分析”之“（7）存货”中补充披露如下内容：

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**报告期期末**，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)有限公司已经向本公司出具《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。以乐普医疗为例，乐普医疗在《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”，由此可见，生产厂商对由于“带量采购”政策导致的平台分销商的预期损失进行全额补偿符合行业惯例，具有商业合理性。根据保荐机构、发行人会计师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本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。波士顿科学在本公司的心脏支架类库存产品受国家组织的“带量采购”影响后及时向本公司出具了全额补偿承诺符合上述行业惯例。

截至**报告期期末**，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本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，但由于该等中标产品终端销售价格下降幅度较小，中标后本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，具体涉及影响的采购自 5 家库存产品主要供应商的产品情况如下：

地区	生产厂商	中标产品类别
安徽省	美敦力（上海）管理有限公司	胸腰椎间融合装置

地区	生产厂商	中标产品类别
安徽省	捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司	胸腰椎后路钉棒、胸腰椎间融合装置
青海省	波科国际医疗贸易（上海）有限公司	双腔起搏器

因此，美敦力、捷迈邦美、波士顿科学尚无需就上表中标产品对本公司进行相应补偿。

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，为了确保本公司作为平台分销商的合理毛利空间，根据本公司与贝朗医疗的协商，贝朗医疗相应降低了本公司该等产品在该等地区的采购价格，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，本公司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，因此，贝朗医疗尚无需对本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

报告期内，公司主要在福建省和安徽省开展平台直销业务。截至报告期期末，公司采购自 5 家库存产品主要供应商的产品中，在福建省未有产品因中标“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胸腰椎后路钉棒、胸腰椎间融合装置产品，及采购自贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司的髋关节置换术、膝关节表面置换术产品，由于降价后捷迈邦美品牌的中标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本公司价格补偿，此外，在 2020 年 12 月贝朗医疗品牌的关节类产品正式执行“带量采购”后，公司在安徽省未再对该等产品开展平台直销业务。

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**截至报告期期末**的库存中采购自 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。

保荐机构、发行人会计师对上述 5 家库存产品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。

总体而言，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**中标**产品销售价格低于**原高价采购**的库存价格，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，**且波士顿科学从 2020 年 11 月底起，相应降低了中标产品对本公司的出厂价格，确保公司的新采购价格低于执行“带量采购”后的销售价格。**除该等产品外，截至报告期各期末，公司采购自上述 5 家库存产品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，除波士顿科学承诺因心脏支架类产品“带量采购”的降价给公司带来的预期损失进行全额补偿外，5 家库存产品主要供应商尚未因中标“带量采购”对本公司提供补偿。

因此，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，生产厂商预计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。

由于 2020 年 11 月波士顿科学的两款产品在国家组织冠脉支架集中带量采

购中中选需要降价销售，截至目前波科国际医疗贸易(上海)有限公司已经承诺对国科恒泰原高价采购的库存进行全额补偿，两款中标产品的合计含税补偿金额为 3,705.59 万元。

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，本公司认为，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。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

（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**报告期期末**已经公示中标结果的省级、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》及**补偿承诺明细及相关依据**；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本公司同等条件的全额补偿；

（3）获取报告期内发行人采购自 5 家库存产品主要供应商产品的销售明细表，核查中标“带量采购”的产品是否有降低对经销商、医院的销售价格；核查发行人在平台直销模式下中标“带量采购”的产品的销售价格是否仍高于库存价格；

（4）获取报告期内发行人 5 家库存产品主要供应商的采购进货单明细表，核查中标“带量采购”的产品是否有降低采购价格；

（5）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；

（6）访谈发行人的主要供应商，了解相关产品在省级、省级联盟和国家组织的高值医用耗材“带量采购”中中标以后，发行人是否有对下游客户降低销售价格、供应商是否有对发行人的高价库存提供补偿、供应商是否有相应降低对发行人的出厂价格；

（7）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他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。

（8）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。

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

截至**报告期期末**，发行人采购自上述 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**，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，**且截至目前波科国际医疗贸易(上海)有限公司已经承诺对发行人原高价采购的库存进行全额补偿，两款中标产品的合计含税补偿金额为 3,705.59 万元**。该等承诺符合行业惯例，根据保荐机构、发行人会计师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本公司同等条件的全额补偿。

除心脏支架类产品外，截至**报告期期末**，发行人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。发行人采购自 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发行人相应的库存产生跌价风险。根据保荐机构、发行人会计师与美敦力（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。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。

发行人回复

报告期内本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。具体退换货政策公司已经在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况及主要供应商”之“（二）主要供应商情况”中进行披露。

此外，本公司已经在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况及主要供应商”之“（二）主要供应商情况”中补充披露如下内容：

1、报告期各期，本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 年度	2,266.73	552.63	1,714.10	-
2019 年度	2,733.22	851.13	1,882.09	201.86
2018 年度	2,218.40	456.61	1,761.79	406.53

（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 年度	2,144.03	82.18	2,061.85	-
2019 年度	1,193.16	66.31	1,126.85	-
2018 年度	312.67	24.81	287.86	-

(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 年度	69.52	19.95	49.57	-
2019 年度	101.80	69.82	31.98	31.97
2018 年度	245.94	165.27	80.67	80.66

(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 年度	369.12	273.31	95.81	-
2019 年度	344.24	239.09	105.15	-
2018 年度	225.19	101.18	124.01	-

(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 年度	11.53	11.33	0.20	-
2019 年度	331.21	-	331.21	-
2018 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 73.53%，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，该类产品虽然库龄较长，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，本公司库存商品中已经过效期且无法退换货的金额分别为 409.55 万元、317.48 万元和 1,341.20 万元，公司已经在当期末全额计提跌价准备。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

（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；

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

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。

发行人回复

本公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、发行人经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“5、发行人的销售不属于代销性质，应采用全额法核算”中补充披露如下内容：

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，具体请参见本审核问询函回复“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。”

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

（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；

此外，保荐机构访谈了发行人会计师，了解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是否影响发行人全额法确认收入、发行人医疗器械产品的销售是否不属于代销性质。

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

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。

（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。

发行人回复

本公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人资产质量、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）资产质量分析”之“2、流动资产分析”之“（7）存货”中补充披露如下内容：

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	0.48	1,389.82	668.64
血管介入治疗类材料	0.41	2,786.85	1,152.50
神经外科材料	0.07	1,295.64	95.62
非血管介入治疗类材料	0.68	280.15	189.12
口腔材料	0.25	54.73	13.42
其他产品	3.62	106.82	386.89
总计	5.51	454.78	2,506.19

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285,682.46万元，公司剩余效期在

6 个月以内存货的占比仅为 0.88%，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
血管介入治疗类材料	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	688.21	27.46%
血管介入治疗类材料	赛诺	冠脉介入治疗材料	309.84	12.36%
骨科材料	美敦力	球囊	284.38	11.35%
骨科材料	海星	关节	178.87	7.14%
其他产品	贝朗医疗	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）	172.16	6.87%
合计			1,633.46	65.18%

注：上表中的存货金额系存货账面余额。

截至报告期期末，本公司剩余效期在 6 个月以内存货主要由上表中的 5 条产品线组成，该 5 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 65.18%。

（1）根据波士顿科学与本公司签订的退换货协议，波士顿科学 2021 年给予本公司采购心脏介入产品总金额（含税、不含设备&带量采购支架：PP，PE+）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。因此，该等产品不存在重大减值风险。

（2）赛诺品牌的冠脉介入治疗材料剩余效期在 6 个月以内的金额为 309.84 万元，供应商蓝威医疗已同意按原采购价进行全额退换处理，该等存货不存在重大减值风险。

（3）美敦力球囊产品剩余效期在 6 个月以内的金额为 284.38 万元，其中 266.79 万元公司在 2020 年 12 月已发起存货报废审批流程，该批货物在报告期期末已全额计提存货跌价准备。

（4）根据山东威高与公司签订的退换货协议，山东威高 2021 年给予公司海星品牌关节产品的退换货额度为上一年度采购产品总金额的 8%。2020 年，公司向山东威高采购海星品牌关节产品的总金额超过 8,000 万元。而截至报告期

期末，该产品线剩余效期在 6 个月以内的金额为 178.87 万元，因此，该等产品不存在重大减值风险。

(5) 贝朗医疗的 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) 产品线剩余效期在 6 个月以内的金额为 172.16 万元，供应商已同意以原采购价格给予该等产品全额补偿，该等存货不存在重大减值风险。

综上，截至报告期期末，本公司剩余效期在 6 个月以内的存货金额占比仅为 0.88%，且对于主要的剩余效期在 6 个月以内的产品，除美敦力球囊产品外，公司已与上游供应商签订相关退换货协议或取得相关承诺，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。对于剩余效期在 6 个月以内的美敦力球囊产品，在报告期期末公司已根据拟报废金额全额计提跌价准备，存货跌价准备计提充分。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

(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示的一致性，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或补偿承诺，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) 获取美敦力球囊产品在 2020 年 12 月发起的存货报废审批流程的相关存货明细及审批单据;

(6) 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。

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见:

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。除美敦力的球囊产品外发行人主要的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; 对于剩余效期在 6 个月以内的美敦力球囊产品, 在报告期期末公司已根据拟报废金额全额计提跌价准备, 存货跌价准备计提充分。

问题十一、关于院端直销业务。申报材料显示, 发行人院端直销业务由前次申报时的净额法变更为全额法, 报告期内院端直销业务收入达 12,511.34 万元、40,647.28 万元、109,263.10 万元及 86,239.79 万元, 院端直销业务供应商存在“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) 院端直销业务供应商存在“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; (三) 结合资金成本、人财物配置成本说明开展院端直销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）院端直销业务供应商存在“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。

发行人回复：

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况及主要供应商”之“（二）主要供应商情况”中补充披露如下：

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的开票权，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经销商将入院服务委托给公司，公司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，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，上游供应商通过公司入院销售。

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，主要系由于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	采购金额	采购数量	采购单价
2020 年					
1	上海黎腾贸易中心	骨科材料	-	-	-
2	上海昶洪贸易中心	骨科材料	-	-	-
3	徐州益浩福贸易商行	血管介入治疗类材料	3,618.79	1.67	2,169.80
		其他产品	-	-	-
4	徐州盛富浩贸易商行	血管介入治疗类材料	7,297.03	4.60	1,586.97
5	上海诚策贸易中心	骨科材料	5,251.57	2.01	2,615.19
6	上海禹就贸易商行	血管介入治疗类材料	3,791.75	1.49	2,546.68
7	上海臻烁贸易中心	骨科材料	5,865.17	1.65	3,551.85
		血管介入治疗类材料	65.62	0.03	2,257.22
合计			25,889.93	11.44	-
2019 年					
1	上海黎腾贸易中心	骨科材料	1,224.18	0.45	2,694.66
2	上海昶洪贸易中心	骨科材料	203.29	0.09	2,276.50
3	徐州益浩福贸易商行	血管介入治疗类材料	5,234.49	2.64	1,985.99
		其他产品	0.76	0.00	3,816.13
4	徐州盛富浩贸易商行	血管介入治疗类材料	-	-	-
5	上海诚策贸易中心	骨科材料	4,367.24	1.85	2,360.54
6	上海禹就贸易商行	血管介入治疗类材料	4,161.22	1.39	2,991.10
7	上海臻烁贸易中心	骨科材料	3,517.09	1.14	3,097.39
		血管介入治疗类材料	41.29	0.02	2,639.85
合计			18,749.56	7.58	-
2018 年					
1	上海黎腾贸易中心	骨科材料	2,182.19	1.18	1,846.18
2	上海昶洪贸易中心	骨科材料	2,684.39	1.22	2,191.52
3	徐州益浩福贸易商行	血管介入治疗类材料	-	-	-
		其他产品	-	-	-
4	徐州盛富浩贸易商行	血管介入治疗类材料	-	-	-
5	上海诚策贸易中心	骨科材料	-	-	-
6	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
7	上海臻烁贸易中心	骨科材料	-	-	-
		血管介入治疗类材料	-	-	-

序号	供应商	采购的产品类别	采购金额	采购数量	采购单价
合计			6,792.03	3.02	-

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

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，并将相关资料提交至质量部审核，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，公司首营企业的内控制度，确保了前述为“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。

中介机构回复：

1、核查过程

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

（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。

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

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；根据保荐机构及发行人会计师的核查，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。

发行人回复：

公司已在招股说明书“**第八节 财务会计信息与管理层分析**”之“十六、前次 IPO 申请被否决的原因及相关事项的整改情况、前次与本次申报相关信息披露事项的差异情况以及中介机构人员的变动情况等”之“（二）前次和本次申报的信息披露、财务数据差异情况及差异原因，收入确认等会计处理的调整原因，是否存在信息披露违规或行政处罚”中补充披露如下：

1、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购合同关于采购价格的约定如下：

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，双方友好协商对寄售商品乙方的采购价调整方案。

2、院端直销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：

A、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；B、企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；C、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：

A、企业承担向客户转让商品的主要责任；B、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；C、企业有权自主决定所交易商品的价格；D、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。

中介机构回复：

1、核查过程

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

（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；

（3）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；

（4）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。

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

发行人已补充披露了院端直销业务采购合同中关于采购价格的主要约定。发行人的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。

（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。

发行人回复：

1、院端直销业务产生的背景

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务及其变化情况”之“（四）主要经营模式”之“3、销售模式”中披露如下：

截至报告期期末，公司已经在全国 27 个省、市和自治区的 57 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。

2018 年以来，公司院端直销业务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

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、发行人资产质量、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）资产质量分析”之“2、流动资产分析”之“（3）应收账款”之“②公司开展院端直销业务并给予客户较长账期的合理性分析”中披露如下：

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 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
院端直销业务应收账款余额①	213,609.36	103,220.73	41,715.60
院端直销业务应付账款余额②	127,448.86	54,335.61	25,531.79
院端直销业务资金占用金额①-②	86,160.49	48,885.12	16,183.81

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

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、发行人经营成果分析”之“（三）毛利额及毛利率分析”之“5、开展院端直销业务的经济性分析”进行补充披露如下：

报告期内，公司院端直销业务的销售毛利率分别为 4.62%、5.51%和 5.94%，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	2019 年	2018 年
银行借款利率范围	2.45%~5.66%	4.57%~5.66%	4.57%~5.66%
关联方借款利率范围	5.00%~5.22%	5.00%~5.74%	5.00%~5.22%

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	2019 年	2018 年
加权借款金额（万元）①	263,558.92	184,029.95	138,249.91
利息支出（万元）②	11,913.80	9,386.89	6,977.04
平均年利率③=②/①	4.52%	5.10%	5.05%

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	2019 年	2018 年
院端直销业务资金占用金额（万元）④	86,160.49	48,885.12	16,183.81
平均资金占用金额（万元）⑤	67,522.80	32,534.46	8,849.07
院端直销业务资金成本（万元）⑥=③*⑤	3,052.27	1,659.50	446.58
院端直销业务收入（万元）⑦	222,944.93	109,263.10	40,647.28
资金成本占比⑧=⑥/⑦	1.37%	1.52%	1.10%

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	2019 年	2018 年
主营业务收入（万元）①	313,593.92	180,246.13	78,049.55
职工薪酬（万元）②	4,504.21	3,357.81	1,852.33
租赁费（万元）③	2,021.53	1,493.22	893.23
费用小计（万元）④=②+③	6,525.74	4,851.03	2,745.56
占主营业务收入比重⑤=④/①	2.08%	2.69%	3.52%

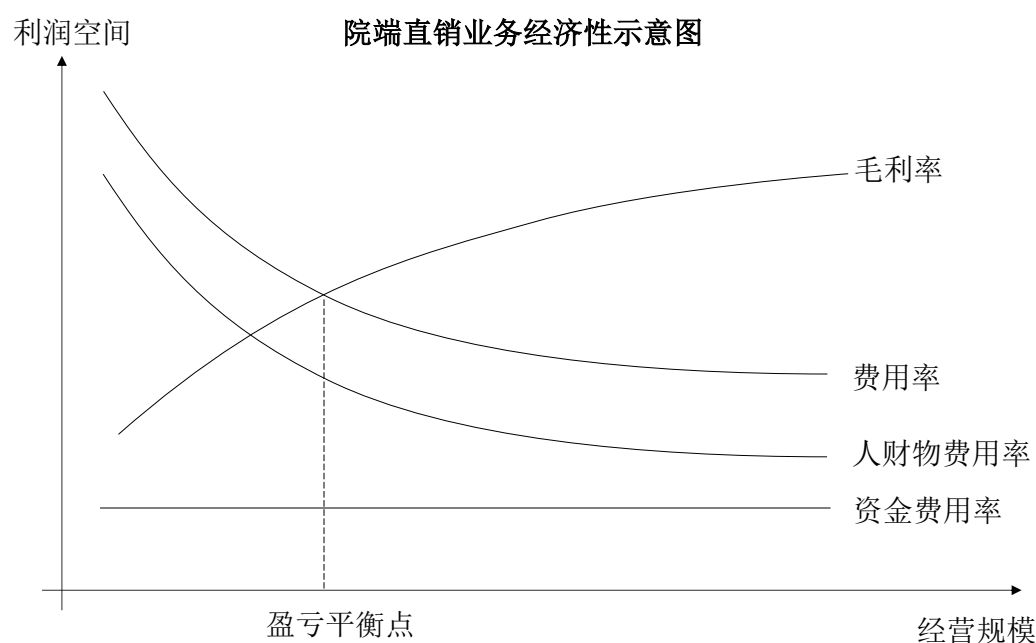
注：上表中，主营业务收入、职工薪酬、租赁费为已开展院端直销业务子公司的简单加总数。

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	2019 年	2018 年
院端直销业务销售收入（万元）①	222,944.93	109,263.10	40,647.28
院端直销业务毛利率②	5.94%	5.51%	4.62%
资金成本率③	1.37%	1.52%	1.10%
人力成本及租赁费用率④	2.08%	2.69%	3.52%
利润空间⑤=②-③-④	2.49%	1.30%	0.01%

报告期内，公司院端直销业务下的毛利率逐年上升，分别为 4.62%、5.51% 和 5.94%，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。

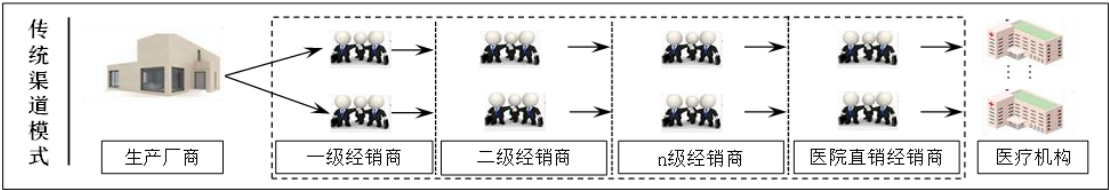
报告期内,随着公司院端直销业务的规模逐年扩大,人财物复用效率逐渐提升,公司院端直销业务的利润空间扭亏为盈,具有规模经济效应。

3、开展院端直销业务的合理性分析

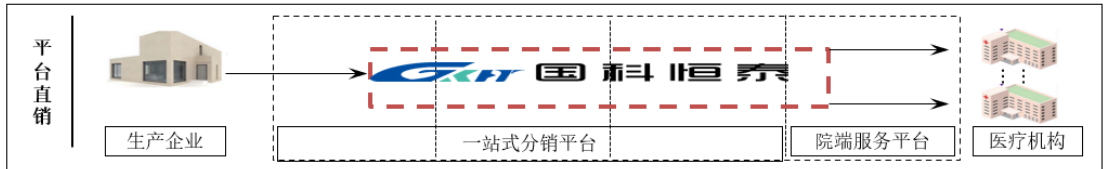
适时开展院端直销业务,是公司基于医疗器械流通行业的多年经验、对当前医改政策的理解、对国家医改方向的判断,抢占市场先机、谋篇未来的重要战略举措。

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务及其变化情况”之“(四) 主要经营模式”之“3、销售模式”中披露如下:

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。

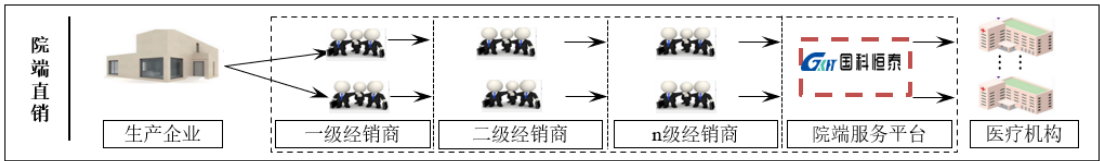


在全面推行“两票制”的区域,该商业模式已经演变成为“生产厂商-国科恒泰-医疗机构”,发行人平台直销直接对医院实现销售,原有的二级经销商转化为服务商,提供医院开拓及产品推广服务,部分不具备院端服务能力的二级经销商则直接被淘汰;进而提高整个流通环节的交易效率和行业集中度,提高行业整体运营效率,降低运营成本。



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

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。

中介机构回复：

1、核查过程

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈了发行人管理层，了解了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经济性及合理性；

（2）获取了发行人报告期内的销售明细表，了解了各分、子公司开展院端直销业务的情况；

（3）获取了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。

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

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。

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。

发行人回复：

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。公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况及主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“2、公司与主要供应商的合作情况”中补充披露如下：

①波科国际医疗贸易（上海）有限公司

报告期内，公司仅 2020 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 **2020 年** 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，**2018 年** 和 **2020 年**，本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** 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**和邮件确认**，公司在 **2018 年** 和 **2020 年** 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

报告期各期，本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 7 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**报告期各期**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，本公司仅在 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 年史赛克终止了与本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。

⑥蓝威医疗科技（上海）有限公司

报告期内，公司仅在 2020 年未能完成采购指标，主要是因为受“新冠疫情”的影响，公司蓝威医疗产品的销量不及预期，经公司与蓝威医疗协商一致，相应减少采购金额。

根据蓝威医疗科技（上海）有限公司向公司出具的说明，确认对于国科恒泰于 2020 年未能完成商业指标的情况，蓝威医疗科技（上海）有限公司不会对公司进行处罚，并将继续与公司开展友好业务合作。

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、贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司和蓝威医疗科技（上海）有限公司均已向公司出具说明或邮件确认，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。

中介机构回复：

1、核查过程

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

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。

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

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。

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。

一、中介机构回复

（一）核查过程

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

1、针对收入真实性、准确性的核查程序

（1）发行人销售收款流程的内部控制情况核查

①访谈国科恒泰管理层和相关业务部门负责人，详细了解国科恒泰业务模式，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，以评价国科恒泰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核查国科恒泰销售业务相关的内部控制制度，查看国科恒泰信息系统，对国科恒泰不同销售模式下的销售循环执行穿行测试。

（2）发行人分销业务真实性的核查

样本选取：采取大额及随机抽样结合的方式，选取各期前 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。对于剩余部分经销商，各期随机抽取不少于 10 家经销商。核查的经销商数量、及覆盖收入占比情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
核查经销商数量（个）	273	313	251
核查经销商收入占比	46.55%	53.89%	51.01%

对上述核查样本履行如下核查程序：

①对于寄售业务，获取经销商报告期内向国科恒泰采购产品的采购明细和销售明细。将经销商采购明细与国科恒泰销售明细进行对比，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如下核查：

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，与国科恒泰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，确认国科恒泰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、依据经销商的对外销售明细，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，了解其向国科恒泰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，确认该笔销货单有真

实货物流转记录；查看客户收货确认的记录。

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），检查国科恒泰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，查看国科恒泰销售系统，核查国科恒泰据以结转收入的耗用数量清单是否业经客户确认。

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，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

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。

针对院端配送模式，核查采购订单、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，确认该笔销货单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，通过阳光采购平台查验国科恒泰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

获取了报告期内发行人的回款明细表，采用大额加随机的形式，抽取各期经销商客户、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期后的收入明细账，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形式，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，主要就经销商向国科恒泰采购商品内容、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了访谈确认。

针对医院客户，主要就医院与国科恒泰的合作方式、采购内容、结算政策、付款方式、与国科恒泰关联关系等内容进行了访谈确认。

访谈核查数量及覆盖收入占比如下：

业务模式	项目	2020 年	2019 年	2018 年
分销业务	访谈家数	236.00	262.00	231.00
	访谈客户覆盖收入占分销收入比重	45.16%	55.05%	54.69%
直销业务	访谈家数	62.00	54.00	41.00
	平台直销模式访谈客户覆盖收入占平台直销收入比重	72.98%	73.29%	76.06%
	院端直销模式访谈客户覆盖收入占院端直销收入比重	48.34%	43.07%	52.44%

(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：对发行人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，发出函证覆盖各期收入**基本达到** 80%。

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、针对成本真实性、准确性的核查程序

(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、针对毛利率真实性、准确性的核查程序

（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；

（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。

（二）核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

报告期内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。

（本页无正文，为国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司《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之回复报告》之签字盖章页）

国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司



（本页无正文，为长城证券股份有限公司《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之回复报告》之签字盖章页）

保荐代表人：



张涛



李宛真

长城证券股份有限公司

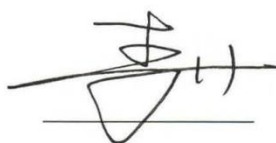
2021年4月13日



保荐机构（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：



李翔

长城证券股份有限公司

2021年4月13日

