



中倫律師事務所
ZHONG LUN LAW FIRM

北京市中伦律师事务所
关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书之五

二〇二一年七月

目 录

一、《审核中心意见落实函》问题 1：关于业务模式	4
二、《审核中心意见落实函》问题 2：关于“两票制”政策影响	13
三、《审核中心意见落实函》问题 3：关于同业竞争	20
四、《审核中心意见落实函》问题 4：关于关联交易	27
五、《审核中心意见落实函》问题 7：关于存货跌价准备	33



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

北京市中伦律师事务所

关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市的

补充法律意见书之五

致：国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司

根据国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”）与北京市中伦律师事务所（以下简称“本所”）签订的《专项法律服务合同》的约定及受本所指派，本所律师作为发行人申请首次公开发行人民币普通股（A 股）并在深圳证券交易所创业板上市（以下简称“本次发行”或“本次发行上市”）事宜的专项法律顾问，先后出具了《北京市中伦律师事务所关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》《北京市中伦律师事务所关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的律师工作报告》《北京市中伦律师事务所关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书之一》《北京市中伦律师事务所关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书之二》《北京市中伦律师事务所关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书之三》《北京市中伦律师事务所关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书之四》

《北京市中伦律师事务所关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司股东信息披露专项核查报告》《北京市中伦律师事务所关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请的举报核查函相关问题的专项核查报告》《北京市中伦律师事务所关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请的举报核查函相关问题的专项核查报告之二》《北京市中伦律师事务所关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司证监会系统离职人员入股的专项说明》。

2021年6月，深圳证券交易所下发了审核函[2021]010738号《关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“《审核中心意见落实函》”）。根据《审核中心意见落实函》的要求，本所律师对发行人进行了补充核查，出具《北京市中伦律师事务所关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书之五》（以下简称“本补充法律意见书”）。

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

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

本所的补充法律意见如下：

一、《审核中心意见落实函》问题 1：关于业务模式

关于业务模式。审核问询回复显示：

(1) 发行人分销模式具体可细分为批发、长期寄售及短期寄售三种模式，发行人认为符合行业惯例。

(2) 院端直销模式下，发行人主要通过和第三方合资设立或并购形成控股子公司开展业务。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。

(3) 发行人认为其高值医用耗材销售规模已处于国内高值医用耗材平台企业的第一梯队。

请发行人：

(1) 补充说明批发和寄售的适用情形，开展业务时采取不同模式的具体原因和考量，并列明与发行人分销模式划分类似的公司，简述其业务模式；

(2) 补充说明院端直销业务模式下发行人与第三方股东承担的职责任、发挥的作用，彼此的利益分配机制，是否存在通过调节利益分配、由第三方股东开展商业贿赂进而获取业务机会的行为，第三方股东有无相关处罚记录；

(3) 补充说明平台直销业务模式下直接向医院开票销售但仍向第三方服务商支付服务费的原因及合理性，是否存在涉嫌商业贿赂或不正当竞争等情形，发行人是否建立了防范商业贿赂及不正当竞争的内部控制制度；

(4) 补充说明发行人认为其高值医用耗材销售规模已处于国内高值医用耗材平台企业的第一梯队是否客观、准确，有无相关依据，请客观表述有关发行人行业地位的内容；

(5) 结合业务实质，用通俗易懂、准确平实的语言解释院端直销业务模式、平台直销业务模式，发行人如此划分的本质原因，行业中是否存在类似划分，如否，请分析差异的原因及合理性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

核查过程

本所律师查验了包括但不限于发行人的《招股说明书》《审计报告》《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审核中心意见落实函之回复报告》（以下简称“《审核中心意见落实函回复》”），发行人的说明，发行人与少数股东签订的股东协议及合资子公司的公司章程、发行人《薪酬福利管理办法》《绩效考核管理办法》等人事制度、经营院端直销业务子公司分红的银行回单及凭证、发行人在子公司任职的少数股东或少数股东的最终出资人工资单、部分服务商第三方背景调查资料、公司与服务商签署的合同，并查询了信用中国、中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、12309 中国检察网，抽查发行人的服务费用并取得相应的凭证、协议，对发行人报告期内主要服务商进行访谈，取得主要服务商提供的承诺函，对发行人相关业务人员进行了访谈，并查阅了其他中介机构对同行业上市公司相关人员的访谈纪要、《中国医疗器械蓝皮书（2021 版）》。

核查内容及结果

（一）补充说明批发和寄售的适用情形，开展业务时采取不同模式的具体原因和考量，并列明与发行人分销模式划分类似的具体公司，简述其业务模式

1、批发和寄售业务的适用情形，开展业务时采取不同模式的具体原因和考量

发行人批发业务和寄售业务的下游客户为二级经销商，批发业务与寄售业务下销售的产品并无差别，两种业务模式的差异主要体现了国科恒泰与二级经销商在渠道职能中的差异。仓储、物流、配送及院端服务是医疗器械渠道商的重要职能，在批发模式下，发行人承担仓储及物流职能，二级经销商承担配送至医院及

院端服务职能；在寄售模式下，仓储、物流及配送主要由发行人完成，二级经销商无需备货，按照医院的需求直接由发行人遍布全国的分子公司仓库直接配送至医疗机构，二级经销商则只需专注于院端服务。因此，批发业务下发行人进行全国范围内的仓储备货及调拨，二级经销商根据自身资金情况小规模备货满足终端医疗机构需求；在寄售业务下，二级经销商无需备货，相比批发业务降低了渠道重复备货的资源成本；同时，寄售业务下发行人由自有仓库到终端医疗机构进行一站式配送，能更好发挥自身的规模化、专业化、覆盖面广的配送能力优势，大大提升渠道的供应链效率、降低供应链成本，通过寄售模式进一步明确渠道职能，提高渠道参与者的专业化程度。

此外，在寄售业务下由于二级经销商无需备货，大大降低了具备销售能力但规模较小的经销商顺利进入生产厂商销售体系的门槛。发行人开展寄售业务，有助于上游生产厂商扩大产品销售渠道，将产品通过更多经销商向偏远地区渗透。

从政策导向看，寄售业务的开展依托于发行人在全国范围内的供应链能力，在医改政策压缩流通环节的背景之下，寄售业务能够实现上游生产厂商与终端医疗机构在仓储物流上的短链连接，进而为分销模式向直销模式的渠道调整和转化奠定了基础。

发行人通过商务谈判的方式选择与二级经销商的合作模式，由于高值医用耗材货值较高，终端医疗机构不备货，而手术需求又具有小批量、高频次的特点，一般情况下对于规模较小、资金能力较弱但具备一定销售能力的二级经销商，会选择通过寄售模式向发行人采购，但需要向发行人支付相比于批发模式下更高的采购价格或额外支付寄售服务费，因此同类型产品发行人的寄售业务的利润一般高于批发业务。

2、列明与发行人分销模式划分类似的具体公司，简述其业务模式

目前国内 A 股上市公司中并无专业从事高值医用耗材供应链服务的上市公司，同行业可比公司如国药控股（01099.HK）、嘉事堂（002462.SZ）、九州通（600998.SH）、瑞康医药（002589.SZ）及海王生物（000078.SZ）等，均为以药品的流通业务为主，其在公开信息中并未对其从事的医疗器械分销业务模式进行进一步的划分。

海王生物（000078.SZ）的控股子公司上海海王医疗器械集团有限公司为专业从事医疗器械流通的企业，2020 年海王生物医疗器械流通板块的主营业务收入约为 80.28 亿元。根据保荐机构对上海海王医疗器械集团有限公司的子公司海王医疗器械（上海）有限公司的业务人员进行访谈，海王医疗器械（上海）有限公司与国科恒泰类似，均为波士顿科学的平台分销商，从事对下游二级经销商的批发业务，同时海王医疗器械（上海）有限公司在对下游二级经销商进行供货时，亦同时开展寄售业务。

因此，发行人将分销业务进一步划分为批发和寄售两种业务模式，主要考虑批发与寄售业务模式下发行人与二级经销商在渠道职能中的差异，符合两种业务模式的商业实质，发行人批发及寄售业务模式的划分符合行业惯例。

（二）补充说明院端直销业务模式下发行人与第三方股东承担的职责、发挥的作用，彼此的利益分配机制，是否存在通过调节利益分配、由第三方股东开展商业贿赂进而获取业务机会的行为，第三方股东有无相关处罚记录

1、院端直销业务模式下发行人与第三方股东承担的职责、发挥的作用，彼此的利益分配机制

高值医用耗材流通产业链中，上游生产厂商的代理资源及终端医院的入院开票资格是核心资源。目前与公司共同出资设立合资公司的少数股东，系在当地具备一定资源的合作方，发行人与少数股东成立合资公司具有合理的商业背景。院端直销业务模式下发行人与第三方股东承担的职责、发挥的作用如下：

类别	承担的职责、发挥的作用
发行人	发行人主营业务为医疗器械的分销和直销业务，并在业务开展过程中提供仓储物流配送、流通渠道管理、流通过程信息管理以及医院 SPD 运营管理等专业服务。在合资过程中发挥其作为仓储与物流平台公司的资源优势、资金优势、渠道优势及专业优势，支持合资公司业务开展
第三方股东	发挥其在当地的资源优势，与发行人成立合资公司并协助合资公司获取终端医院的入院开票资格

根据《公司法》、发行人与少数股东签订的股东协议及合资子公司的公司章程，院端直销业务模式下，发行人与少数股东共同投资子公司，按照《公司法》、子公司章程及股东协议的约定，按照实缴出资比例享有分红权，就利益分配机制

不存在超出《公司法》规定的特殊利益安排。

同时，如少数股东或少数股东的最终出资人在子公司处任职，则依据发行人《薪酬福利管理办法》《绩效考核管理办法》等人事制度的相关规则及与该少数股东签订的劳动合同，结合其所任职务、在合资公司的工作年限等情况，领取工资报酬或存在费用报销，不存在特殊利益安排。

2、是否存在通过调节利益分配、由第三方股东开展商业贿赂进而获取业务机会的行为，第三方股东有无相关处罚记录

从股东分红角度而言，根据医疗器械经营企业的监管规则，医疗器械经营企业对办公场地、仓储及人员具有一定要求，发行人子公司的设立之初的运营成本较大，而大部分子公司的设立时间较短，且不同子公司与终端医院开展业务合作的进程不一，发行人部分子公司目前尚未实现盈利。报告期内，发行人从事院端直销业务的合资公司中仅国科恒佳存在分红，且系按照发行人及第三方股东的实缴出资比例进行分配。

从员工任职角度而言，报告期内院端直销业务模式下，各期末发行人少数股东或少数股东的最终出资人在子公司处任职及领薪情况如下：

单位：万元

报告期各期及各期末	各期末少数股东 入职子公司人数	入职子公司的少数股 东月人均薪酬情况	发行人管理岗位月人 均薪酬情况
2018 年度/2018-12-31	9	2.85	2.79
2019 年度/2019-12-31	13	2.37	2.63
2020 年度/2020-12-31	13	2.22	2.56

如上表所列，各期末发行人少数股东或少数股东的最终出资人在子公司处任职的薪酬情况与发行人管理岗位人均薪酬情况相比不存在重大差异。经核查，该等少数股东或少数股东的最终出资人作为员工在公司申请的费用报销亦不存在异常情况。

根据发行人的说明并经本所律师核查，发行人不存在通过调节利益分配、由第三方股东开展商业贿赂进而获取业务机会的情形。同时，经本所律师查询信用中国、中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、12309 中国检察网，经营

院端直销业务的子公司的少数股东报告期内不存在因商业贿赂而被起诉、判决或处罚等情形，不存在商业贿赂不良记录。

因此，本所律师认为，院端直销业务模式下，发行人不存在通过调节利益分配、由第三方股东开展商业贿赂进而获取业务机会的行为，第三方股东不存在商业贿赂相关的处罚记录。

（三）补充说明平台直销业务模式下直接向医院开票销售但仍向第三方服务商支付服务费的原因及合理性，是否存在涉嫌商业贿赂或不正当竞争等情形，发行人是否建立了防范商业贿赂及不正当竞争的内控制度

1、补充说明平台直销业务模式下直接向医院开票销售但仍向第三方服务商支付服务费的原因及合理性

平台直销业务模式下，发行人直接向医院开票销售但仍向第三方服务商支付服务费的原因如下：

（1）高值医用耗材渠道商的职能区分为院外、院内服务。根据医药流通行业的惯例，院内服务（包括手术配合跟台、物流单据及手术单据跟踪、系统上报维护及款项催收、产品推广等内容）一般由末级经销商来完成，受“两票制”政策的影响，高值医用耗材流通层级被压缩，原有“生产厂商→国科恒泰→二级经销商→医院”的销售模式演变为国科恒泰直接向医院销售（即平台直销），原有的二级经销商在渠道中的职能发生转变，不直接对医院进行供货而转化为服务商，继续为终端医疗机构提供服务，确保对终端医疗机构的服务稳定性；

（2）目前公司亦积极打造本地化入院服务团队，以全链条承接对终端医疗机构的服务职能，但考虑直接在当地设立终端服务团队的成本以及终端医院客户对本地化服务连续性与稳定性的要求，公司仍阶段性向第三方服务机构采购院内服务，完成手术配合跟台、物流单据及手术单据跟踪、系统上报维护及款项催收、产品推广等服务事项，更为经济有效，符合公司当前发展阶段的实际业务情况。

因此，本所律师认为，在平台直销业务模式下，公司存在直接向医院开票销售但仍向第三方服务商采购服务的情况，该等采购具有真实的商业背景及合理性。

2、是否存在涉嫌商业贿赂或不正当竞争等情形

本所律师抽查了发行人的服务费用，并取得相应的凭证、协议，对发行人报告期内主要服务商进行了访谈，取得主要服务商出具的承诺函，并访谈了发行人业务人员，经核查，报告期内发行人不存在异常无合理原因的大额服务费用，向公司提供专业服务的服务商具备提供相关服务的能力，双方合作具有真实的商业背景，不存在商业贿赂或不正当竞争情形。

在经营过程中，公司高度重视反商业贿赂问题，从内部控制制度、费用报销制度等方面采取了严密的措施防范商业贿赂。公司与服务商签订合同前，由第三方对服务商进行背景调查；公司与服务商签署的合同中，约定了具体的服务内容、服务定价依据、服务考核评价方式，并明确约定禁止违反商业贿赂相关法律法规。

本所律师取得并查验了发行人及其部分分、子公司所在地工商主管部门出具的合规证明，登陆了发行人及其报告期内分、子公司工商主管部门官方网站进行了查询，经查验，发行人及其分、子公司报告期内没有因违反工商行政管理或市场监督管理法律法规而受到处罚的记录。

根据发行人董事、监事和高级管理人员的无犯罪记录证明，发行人董事、监事和高级管理人员不存在犯罪记录。

同时，经本所律师查询信用中国、中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、12309 中国检察网，发行人及其核心人员、发行人报告期内相关服务商报告期内不存在因商业贿赂或不正当竞争而被起诉、判决或处罚等情形。

因此，本所律师认为，平台直销业务模式下发行人直接向医院开票销售但仍向第三方服务商支付服务费不存在涉嫌商业贿赂或不正当竞争等情形。

3、发行人是否建立了防范商业贿赂及不正当竞争的内控制度

截至本补充法律意见书出具之日，发行人已建立并执行以下防范商业贿赂及不正当竞争的内控制度：

发行人按照《中华人民共和国反不正当竞争法》《中华人民共和国刑法》等法律法规制定了一系列商务内控制度，包括但不限于以反商业贿赂、反不正当竞争为核心内容的《国科恒泰(北京)医疗科技股份有限公司商业行为规范(暂行)》，对员工、经销商商业活动行为规范提出要求；《员工手册》规定员工违反发行人

规定进行商业贿赂的，属于严重违反公司规章制度的行为，发行人有权解除劳动合同。

发行人建立了《非业务采购管理办法》《会计核算手册》《费用报销管理办法》《反舞弊管理办法》等管理制度并予以严格执行，对于服务商的选定及服务费用、市场费用及差旅费用的报销、核算等财务流程都有严格的规定，有效地规范了发行人及其下属企业的财务行为，并从销售、收款、现金、备用金、费用报销等方面采取了有效措施防范商业贿赂及不正当竞争行为。

同时，发行人对所有新入职员工进行以反商业贿赂、反不正当竞争为主要内容的合规培训，提高员工的合规意识。发行人设置了举报电话及邮箱，员工发现其他员工及经销商、服务商存在商业贿赂行为的或发现其他不正当竞争行为的，可匿名举报，经发行人核实后，对举报员工进行奖励。

因此，发行人已建立了完善的防范商业贿赂及不正当竞争的内部控制制度。

（四）补充说明发行人认为其高值医用耗材销售规模已处于国内高值医用耗材平台企业的第一梯队是否客观、准确，有无相关依据，请客观表述有关发行人行业地位的内容

经核查，发行人已经在《审核中心意见落实函回复》中补充披露了发行人认为其高值医用耗材销售规模已处于国内高值医用耗材平台企业的第一梯队的相关依据，具体依据系上海金山工业区和零库存集团共同搭建的国内首个医疗行业资源共享平台医械汇（Eshare）出具的《中国医疗器械蓝皮书（2021 版）》中关于医药流通企业覆盖区域、覆盖的产品线以及销售规模三个维度的行业情况，且同行业上市公司关于自身行业地位的描述基本与《中国医疗器械蓝皮书（2021 版）》的梯队分类标准一致。

从覆盖的区域来看，发行人属于在全国范围内开展高值医用耗材仓储物流及配送的平台型企业；从覆盖的产品线来看，截至 2020 年 12 月 31 日，公司直接获得生产厂商授权的品牌数量达 117 个，相应的授权产品线数量达 174 条；从销售规模来看，发行人高值医用耗材在 2020 年近 70 亿元的销售收入规模较大。

根据《中国医疗器械蓝皮书（2021 版）》对医疗器械企业梯队的划分，及发

行人与同行业上市公司在物流配送覆盖范围、代理产品线种类、销售规模等指标的比较，发行人作为国内高值医用耗材平台企业的第一梯队的定位客观、准确。

因此，发行人作为国内第一梯队的高值医用耗材平台企业的定位客观、准确。

（五）结合业务实质，用通俗易懂、准确平实的语言解释院端直销业务模式、平台直销业务模式，发行人如此划分的本质原因，行业中是否存在类似划分，如否，请分析差异的原因及合理性

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。

从业务实质的角度来看，平台直销与院端直销的异同点如下：

项目	平台直销	院端直销	解释
客户类型	医院	医院	均为终端医疗机构
产品类型	主要销售公司代理的产品	根据医院的需求，确定上游供应商，因此品类更为繁杂	从业务实质角度，平台直销业务的业务动因是取得了上游生产厂商的代理产品线后，根据上游生产厂商的销售政策进行区域内医院的直销覆盖；院端直销业务的业务动因是首先取得了医院的入院销售资格，根据医院的需求寻求供应商，因此体现出平台直销业务下产品品类以公司的代理产品线为主，而院端直销业务下面面对的是医院多样化的需求，销售产品的品类更为繁杂。
上游供应商	主要为生产厂家	主要为生产厂家的下游平台分销商/经销商	平台直销业务下，公司针对供应商而言属于平台商，因此是以平台商的角色直接对医院进行销售，上游供应商主要为生产厂家；院端直销业务下，公司对上游供应商而言属于直接入院销售的下级经销商，因此上游供应商以生产厂家的下游平台分销商或经销商为主。
公司是否常年备货	是	否	平台直销业务下，公司的角色属于平台商，因此承担备货职能；院端直销业务下公司的角色类似于二级经销商，上游供应商通过短期寄售的方式与公司进行合作，因此公司在该业务模式下不备货。
结算方式	根据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	院端直销与平台直销业务的收入结算方式基本类似；但因院端直销业务下，发行人根据医院的实际消耗同步与供应商进行采购结算，因此对供应商的结算时点与平台直销存在差异。
毛利率	25%左右	5%左右	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。

如上表所示，院端直销业务与平台直销业务，在客户类型、产品类型、上游供应商、是否备货、结算方式以及毛利率上存在差异。公司一站式分销平台与院端服务平台，把握了高值医用耗材的上游生产厂商及终端医疗机构，二者是高值医用耗材流通环节的核心资源，平台直销业务属于一站式分销平台业务的延伸，业务动因为上游生产厂商的产品代理资源，开展业务的核心能力为覆盖全国的仓储物流及配送体系。院端服务平台的业务动因为获取的终端医疗机构入院销售资格，实质上属于平台直销模式的过渡阶段，公司通过院端直销业务获得入院销售资格后，逐步导入公司的代理产品线，进而逐步过渡到平台直销业务。因此，将直销业务进一步区分为平台直销与院端直销，更能准确的描述公司直销业务的实质。

从同行业公司的业务分类来看，同行业可比公司中并未直接披露其是否将对终端医疗机构的直销业务做进一步的区分，保荐机构访谈了厦门建发集团有限公司旗下专业从事高值医用耗材供应链业务的上海建发致新医疗供应链管理集团股份有限公司（以下简称“致新医疗”）的子公司，致新医疗主要从事低毛利的以销定采业务，与发行人的院端直销业务基本一致。

因此，发行人将直销业务进一步划分为平台直销与院端直销，能够更为准确反映发行人直销业务实质，平台直销业务实际上是发行人承接上游生产厂商渠道管理职能后，对供应链的下游进行的业务延伸；院端直销业务实质上是以销定采业务，发行人开展院端直销业务的目的是通过率先取得终端医疗机构的入院开票资格后，逐步将代理产品线通过院端直销子公司销售至医院，实现院端直销业务向平台直销的过渡。从同行业可比公司来看，厦门建发集团有限公司下属的致新医疗与发行人类似，存在以销定采业务，发行人对直销业务模式的划分符合行业的通行理解及商业实质。

二、《审核中心意见落实函》问题 2：关于“两票制”政策影响

关于“两票制”政策影响。审核问询回复显示：

（1）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。

(2) 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经营。

请发行人：

(1) 补充说明公司作为境外医用耗材全国总代理或者物流平台进行销售、其对经销商的销售行为属于“两票制”中的“第一票”，是否符合“两票制”的政策要求，是否属于行业通行理解，是否因不符合政策要求而受到过相关处罚；

(2) 补充说明在福建省、安徽省开展业务是否符合当地“两票制”的政策要求，有无类似陕西省的明确规定；

(3) 补充说明对经销商销售的主要产品被认可为属于“第一票”的销售收入、毛利的占比；

(4) 补充说明高值医用耗材“两票制”的逐步实施对发行人销售模式变化等方面的影响，对销售费用率、毛利率的影响，是否对发行人持续经营构成重大不利影响，是否构成本次发行上市的实质性障碍。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

核查过程

本所律师查验了包括但不限于发行人的《招股说明书》《审计报告》《审核中心意见落实函回复》，发行人的说明，发行人及部分分、子公司所在地医疗器械主管部门出具的证明文件，登录发行人及其分、子公司医疗器械主管部门的官方网站进行了查询，检索了安徽省、福建省、陕西省关于高值医用耗材“两票制”的政策文件，发行人在安徽省药品监督管理局作为“第一票”的备案情况，获取了发行人在“两票制”区域的相关财务数据，抽查发行人在福建省、安徽省销售

的相关授权书、业务合同、发票，横向比较“两票制”政策实施前后发行人有关财务指标的变动情况，针对“两票制”政策的实施对发行人业务人员进行访谈。

核查内容及结果

（一）补充说明公司作为境外医用耗材全国总代理或者物流平台进行销售、其对经销商的销售行为属于“两票制”中的“第一票”，是否符合“两票制”的政策要求，是否属于行业通行理解，是否因不符合政策要求而受到过相关处罚

截至本补充法律意见书出具之日，部分省、自治区颁布了推广医用耗材“两票制”的相关政策，但实际执行程度不一。目前正式全面实施高值医用耗材“两票制”的省份有福建省、安徽省及陕西省，该等省份关于高值医用耗材“两票制”的政策如下：

地区	政策名称	关于流通企业能否认定为“生产企业”	发行人的销售行为能否认定为“第一票”
陕西	《关于进一步推进药品和医用耗材“两票制”的通知》	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	作为境外医用耗材全国总代理或陕西省的物流平台属于“第一票”
安徽	《安徽省公立医疗机构医用耗材采购“两票制”实施意见（试行）》	进口医用耗材国内总代理（每一大类全国仅限1家）可视同生产企业	作为境外医用耗材全国总代理属于“第一票”
福建	《关于开展医疗器械（医用耗材）阳光采购结果全省共享工作的通知》	“两票制”是指挂网的耗材生产企业或进口商（报关企业）向配送企业开具的发票为第一票	作为报关企业属于“第一票”

如上表所述，公司作为境外医用耗材全国总代理或者物流平台进行销售、其对经销商的销售行为是否属于“两票制”中的“第一票”，取决于当地医用耗材“两票制”的相关政策，具体情况可区分为：

（1）对于陕西省而言，发行人作为境外医用耗材全国总代理或陕西省的物流平台进行销售属于“第一票”，属于陕西省行业通行理解；

（2）对于福建省而言，发行人作为报关企业进行销售属于“第一票”，与发行人是否属于境外医用耗材全国总代理或物流平台无关，属于福建省行业通行理解；

(3) 对于安徽省而言，发行人作为境外医用耗材全国总代理进行销售属于“第一票”，属于安徽省行业通行理解。

根据发行人及其部分分、子公司所在地医疗器械主管部门出具的证明，发行人及其分、子公司医疗器械主管部门的官方网站查询结果，发行人报告期内不存在因违反医疗器械相关监管法规而受到行政处罚的情况。

因此，公司作为境外医用耗材全国总代理或者物流平台进行销售、其对经销商的销售行为是否属于“两票制”中的“第一票”，取决于当地省、自治区医疗器械“两票制”的相关政策，明确实施“两票制”的安徽省、福建省、陕西省的行业通行理解存在一定差异。在满足当地政策的情况下，发行人作为境外医用耗材全国总代理或者物流平台进行销售属于“第一票”，发行人不存在因不符合政策要求而受到过相关处罚的情况。

(二) 补充说明在福建省、安徽省开展业务是否符合当地“两票制”的政策要求，有无类似陕西省的明确规定

截至本补充法律意见书出具之日，福建省、安徽省医用耗材“两票制”政策对于“生产企业”的界定存在明确规定，具体如下：

地区	政策名称	关于“生产企业”的规定
福建	《关于开展医疗器械（医用耗材）阳光采购结果全省共享工作的通知》	耗材采购严格执行“两票制”，鼓励实行“一票制”。“两票制”是指挂网的耗材生产企业或进口商（报关企业）向配送企业开具的发票为第一票，配送企业向医疗机构开具的用于产品入库的发票为第二票。 1、生产企业 由具有合法资质的相关耗材生产企业直接申报。国产耗材须由生产厂家直接申报，进口耗材须由《医疗器械注册证》上指定的代理人或进口商（报关企业）申报。
安徽	《安徽省公立医疗机构医用耗材采购“两票制”实施意见（试行）》	进口医用耗材国内总代理（每一大类全国仅限1家）可视为生产企业。

根据本所律师对发行人的业务人员的访谈，抽查发行人在福建省、安徽省销售的相关业务合同、发票、授权文件，发行人在福建省、安徽省开展业务的情况如下：

对于福建省而言，发行人作为报关企业进行医用耗材销售属于“第一票”，与发行人是否属于境外医用耗材全国总代理或物流平台无关。发行人就贝朗品牌的部分产品线系报关企业，在福建省的销售可被认定为“第一票”，符合当地“两票制”的政策要求。

对于安徽省而言，发行人作为境外医用耗材全国总代理进行销售属于“第一票”，与其是否为物流平台无关。安徽省药监部门对企业提交的“第一票”认定申请材料进行审核，并公布审核结果。发行人作为境外医用耗材全国总代理，在安徽省经药监部门备案的产品销售认定为“第一票”，符合当地“两票制”的政策要求。

根据发行人安徽子公司、福建子公司所在地部分医疗器械主管部门出具的证明，医疗器械主管部门的官方网站查询结果，发行人及安徽省、福建省当地子公司报告期内不存在因违反医疗器械相关监管法规而受到行政处罚的情况。

因此，根据陕西省、安徽省及福建省关于医用耗材“两票制”的具体规定，福建省、安徽省对生产企业认定与陕西省存在一定差异。发行人向下游经销商销售在福建省、安徽省医用耗材“两票制”的政策下符合规定，发行人不存在因不符合政策要求而受到过相关处罚的情况。

（三）补充说明对经销商销售的主要产品被认可为属于“第一票”的销售收入、毛利的占比

经核查，发行人已经在《审核中心意见落实函回复》中补充披露了对经销商销售的主要产品被认可为属于“第一票”的销售收入、毛利的占比。就明确实施医用耗材“两票制”的安徽省、福建省、陕西省而言，发行人作为“第一票”的收入、毛利占“两票制”地区医疗器械经营收入、毛利的占比如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
作为“第一票”的收入	18,907.52	14,981.60	13,358.36
作为“第一票”的收入占比	28.28%	28.09%	33.46%
作为“第一票”的毛利	2,183.33	1,944.32	2,567.17

项目	2020 年	2019 年	2018 年
作为“第一票”的毛利占比	24.34%	22.83%	45.62%

注：由于 2018 年 10-12 月系福建省医用耗材“两票制”实施的过渡期，上表统计的“第一票”收入不包括福建省 2018 年的收入。

经核查，本所律师认为，发行人在明确实施医用耗材“两票制”的安徽省、福建省、陕西省，作为境外医用耗材全国总代理及/或报关企业、陕西省的物流平台对下游经销商按照“第一票”进行销售的行为，符合当地关于“两票制”的政策规定。

（四）补充说明高值医用耗材“两票制”的逐步实施对发行人销售模式变化等方面的影响，对销售费用率、毛利率的影响，是否对发行人持续经营构成重大不利影响，是否构成本次发行上市的实质性障碍

1、补充说明高值医用耗材“两票制”的逐步实施对发行人销售模式变化等方面的影响，对销售费用率、毛利率的影响

经核查，发行人已经在《审核中心意见落实函回复》中补充披露了高值医用耗材“两票制”的逐步实施对发行人销售模式变化等方面的影响，对销售费用率、毛利率的影响。

在已经明确实施“两票制”的安徽、福建、陕西三个省份，发行人报告期内在该区域内收入情况呈稳定上升的趋势。

从销售模式变化的角度来看，对于公司在该等区域销售的产品满足当地“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，报告期内发行人对下游经销商分销业务收入在“两票制”地区稳步增长。

增长较快的部分为发行人对下游销售原属于“第二票”的业务。从具体的产品流通模式来看，对于实施高值医用耗材“两票制”的区域，产品的流通方式由“生产厂商→发行人（非总代理且非陕西省物流平台）→二级经销商→终端医疗机构”转化为“生产厂商→发行人（非总代理且非陕西省物流平台）→终端医疗机构”。针对发行人非总代理且非陕西省内物流平台的业务，发行人能够替代下

游二级经销商直接对终端医疗机构进行供货，主要原因在于“两票制”实施背景下，下游中小型二级经销商无法获取上游生产厂商的授权进而直接退出了流通渠道，核心逻辑在于生产厂商更倾向于选择在广泛的区域内具备覆盖终端医疗机构供货能力的平台公司进行合作。

2、是否对发行人持续经营构成重大不利影响，是否构成本次发行上市的实质性障碍

（1）“两票制”的全面实施，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模式，逐步演化为委托一家具备全国总代理能力的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，侧重关注高值医用耗材的专业化配套、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，发行人已形成了覆盖全国的仓储物流配送网络。

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：

①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；

②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”的流通路径下，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。

因此，本所律师认为，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，不会构成本次发行上市的实质性障碍。

三、《审核中心意见落实函》问题 3：关于同业竞争

关于同业竞争。审核问询回复显示：

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

（2）2020 年，东方科仪“6877 介入器材”项下经营的医疗器械产品与发行人存在重合的产品金额占东方科仪医疗器械经营收入比重为 38.88%，相比报告期其他各期增长迅速。

请发行人补充说明：

（1）报告期内“6840 体外诊断试剂”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、上海中科鑫欣国际贸

易有限公司“6840 体外诊断试剂”相关销售情况进行对比，分析两者是否存在竞争关系；

(2) 2020 年东方科仪“6877 介入器材”项下经营的医疗器械产品与发行人存在重合的产品金额占东方科仪医疗器械经营收入比重相比报告期其他各期增长迅速的原因及合理性；相关变动趋势是否表明东方科仪避免同业竞争的承诺有效履行，是否对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

核查过程

本所律师核查了包括但不限于发行人实际控制人、控股股东出具的调查表，相关企业或其股东的声明与承诺，发行人控股股东及实际控制人出具的《关于避免同业竞争的承诺函》，发行人“6840 体外诊断试剂”“6877 介入器材”产品销售明细表，东方科仪提供的销售明细表、“6877 介入器材”相关的业务合同及终止合同，中科鑫欣提供的相关说明，发行人客户名单，对东方科仪相关人员进行了访谈。

核查内容及结果

(一) 报告期内“6840 体外诊断试剂”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、上海中科鑫欣国际贸易有限公司“6840 体外诊断试剂”相关销售情况进行对比，分析两者是否存在竞争关系

1、报告期内发行人“6840 体外诊断试剂”销售情况

单位：万元

期间	“6840 体外诊断试剂”销售金额	占比
2018 年	4.41	0.001%
2019 年	188.74	0.04%
2020 年	4,008.17	0.58%

注：上述销售金额为发行人 2018 年至 2020 年对应产品销售的含税金额，占比为占发行人主营业务收入的比重。

因发行人报告期内销售的“6840 体外诊断试剂”的品类较多，发行人报告期各期销售金额占当期主营业务收入超过 0.02%的产品线情况如下：

生产厂商	产品线	销售产品具体功能
雅培贸易（上海）有限公司	PY-试剂	用于对人体样本（各种体液、细胞、组织样本等）进行体外检测，以协助疾病的诊断，对于治疗效果的监测，预后的观察，健康状态的筛查以及遗传疾病的预测都有一定的作用
雷度米特医疗设备（上海）有限公司	VTU-体外诊断	用于血气，血糖，血清，电解质，代谢物质的检测检验
光景生物科技（苏州）有限公司	EC-试剂	用于体外定性检测和鉴别人血清/血浆/全血（包括静脉血和指尖血）中新型冠状病毒 IgM 和 IgG 抗体
强生（上海）医疗器械有限公司	JJ-其他	用于血糖检测
珠海丽珠试剂股份有限公司	VZY-IVD	用于新冠病毒检测

发行人报告期各期“6840 体外诊断试剂”产品的前五大客户名单如下：

主要客户	期间
武汉大学中南医院	2018 年、2019 年
焦作市人民医院	2019 年、2020 年
大连大学附属新华医院	2019 年
大连市中心医院	2019 年
西山煤电（集团）有限责任公司	2019 年
宁波中天诊断技术有限公司	2020 年
上海万颀生物技术有限公司	2020 年
兰州大学第一医院	2020 年
天水市第一人民医院	2020 年

2、报告期内东方科仪“6840 体外诊断试剂”销售情况，与发行人是否存在竞争关系

发行人报告期内“6840 体外诊断试剂”销售情况如上所述，东方科仪报告期内不存在销售“6840 体外诊断试剂”产品的情况，二者不存在竞争关系。

3、报告期内中科鑫欣“6840 体外诊断试剂”销售情况，与发行人是否存在竞争关系

具体产品	主要功能	客户
C-反应蛋白测定试剂盒	用于测定 C-反应蛋白含量	上海基恩科技有限公司 上海景源医疗器械有限公司
胱抑素 C 试剂	用于检测血清中胱抑素 C 的浓度	
兔抗 al-微球蛋白试剂	用于检测血清中 al-微球蛋白的浓度	

注：根据中科鑫欣出具的说明，该公司主要从事受托代理进口业务，收取代理费，不开具医疗器械销售发票，无医疗器械销售收入。2018 年、2019 年、2020 年中科鑫欣就“6840 体外诊断试剂”的代理费金额（不含税）分别为 212.00 万元、209.00 万元及 103.00 万元，占中科鑫欣各期主营业务收入比重分别为 0.81%、1.69%、0.78%。

从具体产品看，报告期内中科鑫欣“6840 体外诊断试剂”项下代理的医疗器械产品为 C-反应蛋白测定试剂盒、胱抑素 C 试剂、兔抗 al-微球蛋白试剂，仅 C-反应蛋白测定试剂盒与发行人销售的产品存在重合。发行人 2018 年未销售 C-反应蛋白测定试剂盒，2019 年销售 C-反应蛋白测定试剂盒的金额为 3.22 万元，占发行人当期主营业务收入的 0.0006%，2020 年销售 C-反应蛋白测定试剂盒的金额为 8.84 万元，占发行人当期主营业务收入的 0.0013%，占比极低，且中科鑫欣主要从事受托代理进口业务，收取代理费，发行人与中科鑫欣的业务定位、业务模式存在显著差异。

从客户看，报告期内中科鑫欣“6840 体外诊断试剂”项下销售的医疗器械产品对应客户为上海基恩科技有限公司、上海景源医疗器械有限公司，与发行人的客户不存在重合。

从销售金额及占比看，报告期内中科鑫欣收取代理费，无医疗器械销售收入。即使考虑中科鑫欣的代理费收入，2018 年、2019 年、2020 年中科鑫欣就“6840 体外诊断试剂”的代理费金额分别为 212.00 万元、209.00 万元及 103.00 万元，

占中科鑫欣主营业务收入比重分别为 0.81%、1.69%、0.78%，占发行人主营业务收入为 0.06%、0.04%、0.01%，占比极低。

同时，其他医疗器械类公司报告期各期合计的医疗器械经营收入及毛利数据占发行人相应指标的情况如下，即使从谨慎性角度考虑，发行人与发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他企业亦不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

单位：万元

类别	期间	发行人	其他医疗器械类公司	占发行人相应指标比例
医疗器械经营收入	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%
医疗器械经营毛利	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（不含中科鑫欣的代理费收入）。

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（不含中科鑫欣的代理费收入产生的毛利）。

因此，本所律师认为，发行人与东方科仪、中科鑫欣在“6840 体外诊断试剂”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。

（二）2020 年东方科仪“6877 介入器材”项下经营的医疗器械产品与发行人存在重合的产品金额占东方科仪医疗器械经营收入比重相比报告期其他各期增长迅速的原因及合理性；相关变动趋势是否表明东方科仪避免同业竞争的承诺有效履行，是否对发行人构成重大不利影响的同业竞争

1、增长迅速的原因及合理性

报告期内东方科仪“6877 介入器材”项下经营的医疗器械产品与发行人存在重合的产品金额占东方科仪医疗器械经营收入比重如下：

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%

如上表所述，2020 年东方科仪“6877 介入器材”项下经营的医疗器械产品与发行人存在重合的产品金额占东方科仪医疗器械经营收入比重相比报告期其他各期增长迅速。

经核查，上述增长的主要原因为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，不参与采购决策。2020 年，东方科仪下游客户要求东方科仪增加“6877 介入器材”的代理进口，故东方科仪对应产品的销售金额增长迅速，该等原因具有合理性。

2、相关变动趋势是否表明东方科仪避免同业竞争的承诺有效履行，是否对发行人构成重大不利影响的同业竞争

经核查，东方科仪出具了如下避免同业竞争的承诺：

主体	避免同业竞争的承诺
发行人控股股东 东方科仪	1、截至本承诺函签署之日，本企业（含本企业控制的其他企业、组织或机构）没有直接或者间接地从事任何与发行人（包括其子公司）主营业务或者主要产品相同或者相似的业务，或者构成竞争关系的业务活动，不存在同业竞争或潜在同业竞争的情形。 2、自本承诺函签署之日起，在本企业直接或间接持有发行人的股份（权益）的期间，本企业（含本企业控制的其他企业、组织或机构）不会直接或者间接地以任何方式（包括但不限于自营、合资或者联营）参与任何与发行人（包括其子公司）主营业务或者主要产品相同或者相似的业

主体	避免同业竞争的承诺
	务，不会直接或者间接进行对发行人构成重大不利影响的同业竞争活动。 3、自本承诺函签署之日起，若发行人将来开拓新的业务领域，而导致本企业（含本企业控制的其他企业、组织或机构）所从事的业务对发行人构成重大不利影响的同业竞争，本企业将终止从事该业务，或由发行人在同等条件下优先收购该业务所涉资产或股权，或遵循公平、公正的原则将该业务所涉资产或股权转让给无关联关系的第三方。 4、本企业承诺作为发行人控股股东/实际控制人期间不直接或间接投资于业务与发行人相同、类似或在任何方面对发行人构成重大不利影响的同业竞争的公司、企业或其他机构、组织。 5、自本承诺函签署之日起，本企业承诺将约束本企业控制的其他企业、组织或机构按照本承诺函进行或者不进行特定行为。 6、本企业承诺如果违反本承诺，本企业愿意向发行人承担法律责任并对造成的损失进行全额赔偿。

报告期内，东方科仪“6877 介入器材”项下经营的医疗器械产品与发行人销售产品中存在重合的产品金额及占发行人医疗器械收入的比重均较低。东方科仪的业务模式为代理进出口，发行人与东方科仪的业务定位、业务模式存在显著差异。报告期内东方科仪“6877 介入器材”项下销售的医疗器械产品对应全部客户与发行人的客户不存在重合。

包括东方科仪在内的其他医疗器械类公司报告期各期合计的医疗器械经营收入及毛利数据占发行人相应指标的情况详见本补充法律意见书“三、《三轮审核问询函》问题 3：关于同业竞争”之（一），即使从谨慎性角度考虑，发行人控股股东不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

同时，虽然发行人控股股东不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，东方科仪仍然参照其出具的避免同业竞争的承诺中“若发行人将来开拓新的业务领域，而导致本企业（含本企业控制的其他企业、组织或机构）所从事的业务对发行人构成重大不利影响的同业竞争，本企业将终止从事该业务”的相关要求，于 2021 年 3 月 4 日分别与截至报告期末就“6877 介入器材”产品存在业务的共 3 家客户签订终止协议。

因此，东方科仪避免同业竞争的承诺已有效履行，发行人控股股东不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

四、《审核中心意见落实函》问题 4：关于关联交易

关于关联交易。请发行人补充说明是否存在历次审核问询中未予披露的关联交易，未披露的原因；如是，请补充披露相关关联交易的具体情况，该关联交易是否具有真实的商业背景，是否具有必要性、合理性，交易定价是否公允，是否履行相关决策程序，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、发行人律师按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》相关要求发表明确核查意见，并说明对发行人关联交易核查工作是否充分、谨慎，前次发表“发行人已完整、准确地披露了发行人的所有关联方和关联交易情况”的核查意见是否严谨、合理，是否履行了勤勉尽责义务。

请保荐人、发行人律师相关内核或质控部门，说明对项目组就发行人关联交易核查已履行的质量把关工作及相关结论。

核查过程

本所律师核查了包括但不限于发行人、发行人实际控制人出具的声明与承诺、工商登记资料，发行人部分关联企业的工商登记资料、《营业执照》或商业登记文件、公司章程或合伙协议，发行人的主要股东、董事、监事及高级管理人员出具的声明以及签署的调查表，《审计报告》《招股说明书》，发行人关联交易的相关合同，发行人独立董事关于发行人报告期内关联交易的独立意见，并登陆国家企业信用信息公示系统对相关公示信息进行检索，对部分关联方或其相关人员进行访谈，查阅了其他中介机构对发行人部分关联方或其相关人员的访谈记录。

核查内容及结果

（一）按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》相关要求发表明确核查意见，并说明对发行人关联交易核查工作是否充分、谨慎，前次发表“发行人已完整、准确地披露了发行人的所有关联方和关联交易情况”的核查意见是否严谨、合理，是否履行了勤勉尽责义务

1、按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》相关要求发表明确核查意见

根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》，中介机构在尽职调查过程中，应当尊重企业合法合理、正常公允且确实有必要的经营行为，如存在关联交易的，应就交易的合法性、必要性、合理性及公允性，以及关联方认定，关联交易履行的程序等事项，基于谨慎原则进行核查，同时请发行人予以充分信息披露，具体如下：

相关要求	针对发行人的核查意见
（1）关于关联方认定。发行人应当按照《公司法》《企业会计准则》和中国证监会的相关规定认定并披露关联方。	经本所律师将披露的关联方与《公司法》《企业会计准则第36号——关联方披露》和深交所业务规则中的有关规定进行比对，发行人已在《招股说明书》第七节之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（一）关联方及关联关系”中完整、准确地披露了发行人的所有关联方，不存在重大遗漏。
（2）关于关联交易的必要性、合理性和公允性。发行人应披露关联交易的交易内容、交易金额、交易背景以及相关交易与发行人主营业务之间的关系；还应结合可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，说明并摘要披露关联交易的公允性，是否存在对发行人或关联方的利益输送。对于控股股东、实际控制人与发行人之间关联交易对应的收入、成本费用或利润总额占发行人相应指标的比例较高（如达到30%）的，发行人应结合相关关联方的财务状况和经营情况、关联交易产生的收入、利润总额合理性等，充分说明并摘要披露关联交易是否影响发行人的经营独立性、是否构成对控股股东或实际控制人的依赖，是否存在通过关联交易调节发行人收入利润或成本费用、对发行人利益输送的情形；此外，发行人还应披露未来减少与控股股东、实际控制人发生关联交易的具体措施。	发行人《招股说明书》第七节之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（二）关联交易”中已披露关联交易的交易内容、交易金额、交易背景以及相关交易与发行人主营业务之间的关系、交易价格的公允性问题，说明并摘要披露关联交易的公允性。报告期内，发行人的关联交易符合有关法律、法规和规范性文件的规定，为有效的民事法律行为，关联交易必要、合理，定价公允，不存在对发行人或关联方的利益输送。经核查，报告期内不存在控股股东、实际控制人与发行人之间关联交易对应的收入、成本费用或利润总额占发行人相应指标的比例较高（如达到30%）的情形。
（3）关于关联交易的决策程序。发行人应当披露章程对关联交易决策程序的规定，已发生关联交易的决策过程是否与章程相符，关联股东或董事在审议相关交易时是否回避，以及独立董事和监事会成员是否发表不同意见等。	发行人《招股说明书》第七节之“十一、减少和规范关联交易的措施”之“（一）规范关联交易的制度安排”中已披露了《公司章程》及相关公司治理制度对关联交易决策程序的规定。发行人报告期内发生的关联交易，发行人已按照《公司章程》及相关公司治理制度履行必要的决策程序，召开董事会及/或股东大会

相关要求	针对发行人的核查意见
	对发行人报告期内关联交易事项予以确认。发行人已发生关联交易的决策过程与《公司章程》及其他公司治理制度有关关联交易决策程序的规定相符，关联股东、董事已在审议相关交易时回避，独立董事发表明确同意意见，监事会成员未发表不同意见。
(4) 关于关联方和关联交易的核查。保荐机构及发行人律师应对发行人的关联方认定，发行人关联交易信息披露的完整性，关联交易的必要性、合理性和公允性，关联交易是否影响发行人的独立性、是否可能对发行人产生重大不利影响，以及是否已履行关联交易决策程序等进行充分核查并发表意见。	本所律师根据上述核查后认为，发行人已根据《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》和深交所业务规则中的有关规定认定并完整披露发行人关联方、关联交易信息；报告期内，发行人关联交易与发行人主营业务相适应，关联交易必要、合理；关联交易定价公允，不存在对发行人或关联方的利益输送；报告期内，发行人关联交易已履行关联交易决策程序，不影响发行人独立性，未对发行人产生重大不利影响；发行人已发生关联交易的决策过程与发行人《公司章程》及其他公司治理制度有关关联交易决策程序相符。

2、说明对发行人关联交易核查工作是否充分、谨慎，前次发表“发行人已完整、准确地披露了发行人的所有关联方和关联交易情况”的核查意见是否严谨、合理，是否履行了勤勉尽责义务

(1) 本所律师已根据《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》和深交所业务规则中的相关规定进行充分、谨慎核查

《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》和深交所业务规则中认定关联方的有关规定如下：

规则名称	规则内容
《公司法》	第二百一十六条 本法下列用语的含义： ……（四）关联关系，是指公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与其直接或者间接控制的企业之间的关系，以及可能导致公司利益转移的其他关系。但是，国家控股的企业之间不仅因为同受国家控股而具有关联关系。
《企业会计准则第 36 号——关联方披露》	第四条 下列各方构成企业的关联方： （一）该企业的母公司。 （二）该企业的子公司。 （三）与该企业受同一母公司控制的其他企业。 （四）对该企业实施共同控制的投资方。 （五）对该企业施加重大影响的投资方。 （六）该企业的合营企业。 （七）该企业的联营企业。

规则名称	规则内容
	（八）该企业的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员。主要投资者个人，是指能够控制、共同控制一个企业或者对一个企业施加重大影响的个人投资者。 （九）该企业或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员。关键管理人员，是指有权力并负责计划、指挥和控制企业活动的人员。与主要投资者个人或关键管理人员关系密切的家庭成员，是指在处理与企业的交易时可能影响该个人或受该个人影响的家庭成员。 （十）该企业主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业。
《深圳证券交易所创业板股票上市规则》	7.2.2 上市公司的关联人包括关联法人和关联自然人。 7.2.3 具有下列情形之一的法人或者其他组织，为上市公司的关联法人： （一）直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织； （二）由前项所述法人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织； （三）由本规则第 7.2.5 条所列上市公司的关联自然人直接或者间接控制的，或者担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织； （四）持有上市公司 5%以上股份的法人或者一致行动人； （五）中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能造成上市公司对其利益倾斜的法人或者其他组织。 7.2.4 上市公司与本规则第 7.2.3 条第二项所列法人受同一国有资产管理机构控制而形成第 7.2.3 条第二项所述情形的，不因此构成关联关系，但该法人的董事长、经理或者半数以上的董事属于本规则第 7.2.5 条第二项所列情形者除外。 7.2.5 具有下列情形之一的自然人，为上市公司的关联自然人： （一）直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的自然人； （二）上市公司董事、监事及高级管理人员； （三）直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织的董事、监事及高级管理人员； （四）本条第一项至第三项所述人士的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母； （五）中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能造成上市公司对其利益倾斜的自然人。 7.2.6 具有下列情形之一的法人或者自然人，视同为上市公司的关联人： （一）因与上市公司或者其关联人签署协议或者作出安排，在协议或者安排生效后，或者在未来十二个月内，具有本规则第 7.2.3 条或者第 7.2.5 条规定情形之一的； （二）过去十二个月内，曾经具有第 7.2.3 条或者第 7.2.5 条规定情形之一的。

如本补充法律意见书“四、《审核中心意见落实函》问题 4：关于关联交易”核查过程所述，本所律师采用了查阅书面资料、访谈、计算、比较、互联网检索等多种方法，在首次申报及前轮次问询中依据上表所列规则对关联方进行核查，并依据《审计报告》及相关交易资料，核查了发行人的关联交易，核查工作充分、谨慎。

（2）前次发表的核查意见，未将识别出的与泰康人寿、泰康保险集团股份有限公司控制的企业之间的交易认定为关联交易，但发行人已披露了与该等关联方之间的重要交易

泰康人寿持有发行人 15.1737%的股份，根据上表所列规则，泰康人寿作为持有发行人 5%以上股份的法人，泰康人寿及其一致行动人系发行人的关联方，但上表所列规则并未规定泰康人寿及其全资股东泰康保险集团股份有限公司（以下简称“泰康股份”）控制的企业及合营企业（以下简称“泰康人寿及泰康股份控制的企业及合营企业”）系发行人的关联方，故发行人及中介机构在截至 2021 年 4 月末的申报文件中未将泰康人寿及泰康股份控制的企业及合营企业认定为发行人的关联方。但发行人已在 2021 年 4 月 19 日出具的《招股说明书》第八节之“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”中披露了发行人与泰康同济（武汉）医院、武汉泰康医院有限公司、泰康仙林鼓楼医院有限公司等泰康人寿及泰康股份控制的企业之间的交易情况，在 2021 年 4 月 19 日出具的《招股说明书》第六节之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（十）东方科仪、宏盛瑞泰、君联益康、国科嘉和金源等 23 名发行人股东及其股东、实际控制人、合伙人、董监高对外投资的企业中是否存在是发行人客户的情形及交易的真实性、公允性”中披露了公司与海南泰康拜博口腔医院有限公司的交易情况。本所律师亦已对发行人与泰康人寿及泰康股份控制的企业之间的重要交易进行了核查。

2021 年 5 月，发行人及中介机构自查发现，根据《企业会计准则解释第 13 号》《监管规则适用指引——会计类第 1 号》中关于关联方的有关规定，泰康人寿及泰康股份控制的企业及合营企业构成发行人的关联方，具体规定如下：

规则名称	规则内容
《企业会计准则解释第 13 号》	一、关于企业与其所属企业集团其他成员企业等相关的关联方判断 ……除第 36 号准则第四条规定外，下列各方构成关联方，应当按照第 36 号准则进行相关披露：（一）企业与其所属企业集团的其他成员单位（包括母公司和子公司）的合营企业或联营企业；（二）企业的合营企业与企业的其他合营企业或联营企业。
《监管规则适用指引——会计类第 1 号》	1-2 重大影响的判断 ……投资方有权力向被投资单位委派董事，一般可认为对被投资单位具有重大影响，除非有明确的证据表明其不能参与被投资单位的财务和经营决策。

根据上述规定，泰康人寿及泰康股份控制的企业及合营企业构成关联方，故发行人主动在 2021 年 5 月 20 日出具的《招股说明书》中补充披露了泰康人寿及泰康股份控制的企业及合营企业构成关联方的相关情况及发行人与泰康人寿及泰康股份控制的企业间关联交易的相关情况，公司亦于同月召开董事会，追认了上述关联交易，发行人的独立董事亦已发表独立意见，具体详见附件一。

因此，本所律师认为，在首次申报及前轮次审核问询回复中，本所律师根据《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》和深交所业务规则中的相关规定对发行人关联方及关联交易进行充分、谨慎核查，且已对发行人与泰康人寿及泰康股份控制的企业之间的重要交易进行了核查。

由于未充分理解《企业会计准则解释第 13 号》《监管规则适用指引——会计类第 1 号》中关于关联方认定的相关规定，导致未将发行人与泰康人寿及泰康股份控制的企业之间的交易认定为关联交易，但发行人已在 2021 年 4 月 19 日出具的《招股说明书》中披露了与泰康人寿及泰康股份控制的企业之间的重要交易情况，仅未将该等交易认定为关联交易。除补充披露情形外，发行人已完整、准确地披露了发行人的所有关联方及关联交易。本所律师已履行了勤勉尽责义务。

（二）相关内核或质控部门，说明对项目组就发行人关联交易核查已履行的质量把关工作及相关结论

根据《公开发行证券公司信息披露的编报规则第 12 号——公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》和《律

师事务所证券法律业务执业规则（试行）》等有关规定及本所《证券、基金业务内核管理办法》及相关内核指引的要求，就发行人关联交易核查事项，本所内核部门对项目组编制的历次查验计划及工作底稿进行了检查、复核，对项目组拟定的相关法律意见进行了审核，经内核委员表决通过后，同意本所为发行人本次发行上市项目出具相关法律意见。

在发行人关联交易核查事项履行了必要的内核程序后，本所内核部门认为项目组已根据有关法律、法规、规范性文件和中国证监会、深交所的有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，对发行人关联交易事项履行了必要的、充分的核查程序，相关工作底稿完整、齐备，所发表的法律意见不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

五、《审核中心意见落实函》问题 7：关于存货跌价准备

关于存货跌价准备。审核问询回复显示：

（1）在骨科材料开展国家级带量采购后，若降价幅度超过 63.5%，若生产厂商不对公司的库存进行补偿，公司可能存在跌价风险；

（2）若中标价格降幅为 70%，发行人存货跌价准备需补提 24,023.82 万元；若中标价格降幅为 80%，发行人存货跌价准备需补提 61,116.60 万元。

请发行人：

（1）结合目前的实际情况，补充说明上述测算基于的基础数据是否真实、准确，上述测算基础数据的来源，模拟测算是否合理、谨慎；

（2）在招股说明书中重大事项提示部分，量化披露发行人因骨科材料开展国家级带量采购后，无法获得生产厂商补贴对发行人净利润和持续经营的相关风险；

（3）补充说明在骨科材料开展国家级带量采购后，若生产厂商不对公司的库存进行补偿，是否将对发行人持续经营构成重大不利影响，发行人针对上述情况是否存在切实、有效的应对措施。

请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

核查过程

本所律师查验了包括但不限于发行人的《招股说明书》《审计报告》《审核中心意见落实函回复》、审计机构《关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的专项说明》（以下简称“《审核中心意见落实函的专项说明》”），发行人的说明，发行人相关业务合同，访谈发行人的相关业务负责人，在各省份的药监局、药械采购中心等公开渠道查询了“带量采购”政策情况；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》，查阅了保荐机构于 2020 年 12 月对美敦力（上海）管理有限公司、贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司、捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司、苏州欣荣博尔特医疗器械有限公司、山东威高骨科材料股份有限公司、北京理贝尔生物工程研究所有限公司等发行人骨科产品主要供应商的相关业务负责人的访谈记录。

核查内容及结果

（一）结合目前的实际情况，补充说明上述测算基于的基础数据是否真实、准确，上述测算基础数据的来源，模拟测算是否合理、谨慎

经核查，发行人已经在《审核中心意见落实函回复》、审计机构已经在《审核中心意见落实函的专项说明》中补充披露了存货跌价准备涉及的上述测算基于的假设基础、上述测算数据的来源，发行人模拟测算骨科材料实施国家级带量采购后的跌价准备使用的假设基础数据均具有合理的数据来源，模拟测算结果合理、谨慎。

（二）在招股说明书中重大事项提示部分，量化披露发行人因骨科材料开展国家级带量采购后，无法获得生产厂商补贴对发行人净利润和持续经营的相关风险

经核查，发行人已在《招股说明书》“重大事项提示”之“四、公司特别提

醒投资者注意‘风险因素’中的下列风险”之“（三）行业政策变动风险”中补充并量化披露了骨科关节产品国家级带量采购预计对发行人产生的影响。骨科关节产品开展国家级带量采购或骨科产品国家级带量采购范围进一步扩大后，若出现发行人合作的骨科产品生产厂商均不对发行人的库存损失提供补偿的极端情形，可能会导致发行人在当期的存货跌价准备大幅提升、对发行人的盈利能力和经营产生不利影响。

（三）补充说明在骨科材料开展国家级带量采购后，若生产厂商不对公司的库存进行补偿，是否将对发行人持续经营构成重大不利影响，发行人针对上述情况是否存在切实、有效的应对措施

1、补充说明在骨科材料开展国家级带量采购后，若生产厂商不对公司的库存进行补偿，是否将对发行人持续经营构成重大不利影响

根据《审核中心意见落实函的专项说明》中的模拟测算，公司假设骨科材料开展国家级带量采购后，若降价幅度在 63.5% 以内，公司的库存产品不存在跌价风险；若降价幅度超过 63.5%，且生产厂商不对公司的库存进行补偿，公司的骨科材料库存可能存在跌价风险。

根据发行人在《审核中心意见落实函回复》中的补充披露，根据行业惯例、骨科产品省级“带量采购”和心脏支架类产品国家级“带量采购”的经验，以及保荐机构和发行人会计师对发行人合作的主要骨科生产厂商的访谈确认，生产厂商预计会对发行人的库存损失提供全额补偿；若尚未通过访谈确认的剩余骨科产品供应商均不对发行人的库存进行补偿，在骨科材料开展国家级带量采购中标价格降幅为 80% 的情形下，根据模拟测算，即使发行人在 2020 年一次性补提相应的存货跌价准备，发行人在 2020 年依然盈利。

由于带量采购不会降低医疗器械的整体市场需求，在患者刚性需求且销售价格降低的背景下，需求量将进一步提升。而带量采购导致的流通渠道毛利空间大幅压缩，将加速流通行业的整合发展，国科恒泰结合自身全国一体化的仓储物流及配送能力，一方面快速增加代理产品线数量，另外一方面不断拓展对终端医疗机构的直接配送能力。目前国内药械流通企业的竞争格局已经基本形成，国科恒泰等规模化企业构筑了一定的竞争壁垒。

因此，骨科材料开展国家级带量采购后，不会对发行人的持续经营能力产生重大不利影响。

2、发行人针对上述情况是否存在切实、有效的应对措施

公司会通过以下几项应对措施来降低或消除带量采购政策给发行人带来的风险，公司已在《审核中心意见落实函回复》中补充披露了下述措施在 2021 年上半年取得的初步成效：

（1）延伸服务价值链、实现以量补价、加强费用管控以提升公司的盈利能力

①延伸服务价值链

在带量采购的政策背景下，医疗器械的终端销售价格显著下降，流通渠道的毛利空间大幅度压缩，倒逼大量经销商退出市场，公司将通过与资源方成立合资公司、参与医疗机构集采集配、SPD 项目招标等方式，并依托强大的资金实力、仓储物流网络、精准配送服务能力，持续拓展医院客户，实现替代原有的下游经销商直接对医院进行配送及销售，以延伸公司的服务价值链。

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，在目前合作生产厂商的基础上，将积极与更多中标带量采购的生产厂商沟通，以获取更多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毛利额下降的影响。

③加强费用管控以提升公司的盈利能力

随着公司经营规模的进一步扩大，规模效应将进一步显现，公司将合理制定预算，加强费用管控，最大化发挥集团内公司间的协同效应，在营收规模增长的同时降低期间费用率，以提升公司的盈利水平。

(2) 及时跟进带量采购最新信息、强化采购及存货管控措施、与上游供应商争取更优惠的商业政策

①公司设置专岗实时跟进全国范围医疗器械的“带量采购”信息，并及时反馈商务部和采购供应链部，由商务部和采购供应链部提前与受影响的生产厂家协商采购备货及库存处置方案。

②对于中标“带量采购”的产品，公司会根据中标需求量严格执行按需采购，以最大限度的减少库存积压的风险。

③加强自有仓库中库存的整体调拨管理，采购供应链部每周会对各地分仓的出库数据进行监控，并结合当地医院的历史消耗需求，分析各分仓的基础库存是否合理。公司在执行全国一体化的库存调拨体系下，在保证物流配送准确、及时、高效的同时，将最大限度的压缩库存量、提升存货周转效率。

④与上游供应商争取更优惠的商业政策。公司会与生产厂商协商进一步提高退换货额度，以进一步降低公司过效期存货的跌价风险。此外，针对“带量采购”等特殊医改政策，公司也会在与生产厂商的协议中争取达成价格补偿条款，将行业惯例落实至合同层面，以进一步降低特殊医改政策导致的终端价格下降对公司库存可能造成的跌价风险。

因此，发行人已经制定了一系列应对措施，以降低或消除带量采购对发行人造成的不利影响，该等应对措施切实、有效。

本补充法律意见书正本三份，经本所盖章并经负责人及经办律师签字后生效。

(以下无内容，为签章页)

（本页为《北京市中伦律师事务所关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书之五》的签章页）

北京市中伦律师事务所（盖章）

负责人：



张学兵

张学兵

经办律师：

宋晓明

宋晓明

经办律师：

张一鹏

张一鹏

经办律师：

李斌

李斌

2021 年 7 月 13 日

附件一 与泰康人寿有关的关联方及关联交易更新

（一）其他关联方补充更新

序号	关联方	与发行人关系
1	泰康同济（武汉）医院	对发行人有重大影响的股东泰康人寿之母公司泰康股份间接控制的企业
2	武汉泰康医院有限公司	对发行人有重大影响的股东泰康人寿间接控制的企业
3	泰康仙林鼓楼医院有限公司	对发行人有重大影响的股东泰康人寿间接控制的企业
4	海南泰康拜博口腔医院有限公司	对发行人有重大影响的股东泰康人寿间接控制的企业
5	泰康养老保险股份有限公司北京分公司	对发行人有重大影响的股东泰康人寿之母公司泰康股份直接控制的企业

除上述关联方外，泰康人寿、泰康股份直接或者间接控制的企业或合营企业均为发行人的关联方。

（二）发行人报告期内的重大关联交易补充更新

1、与泰康人寿关联方有关的关联交易

（1）向关联方企业销售及向泰康同济（武汉）医院支付履约保证金

报告期内，公司经常性关联销售为向泰康同济（武汉）医院（以下简称“泰康同济医院”）销售各类医疗耗材产品。泰康同济医院为对发行人有重大影响的股东泰康人寿之母公司泰康股份控制的医院。报告期内，公司向泰康同济医院的销售情况如下：

单位：万元

关联方名称	交易内容	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
泰康同济医院	销售各类医疗耗材产品	1,851.21	0.27%	-	-	-	-
合计	-	1,851.21	0.27%	-	-	-	-

公司的主营业务为医疗器械的分销和直销，主要客户为经销商或终端医疗机构。泰康同济医院作为一家综合性的医院，武汉地区为公司代理产品线正常覆盖的销售区域，公司向其销售产品具有合理性。

报告期内，公司仅 2020 年存在向泰康同济医院销售产品，销售金额为 1,851.21 万元，占公司同期主营业务收入比例为 0.27%，占同期直销模式销售收入的比例为 0.74%，占比较低。公司向泰康同济医院的销售价格系参照湖北省高值医用耗材省市联动集中采购平台中产品的价格（以下简称“挂网价格”），若产品无对应的挂网价格，参照当地公立三级甲等医院的进货价格，经双方协议确定。因此，公司向泰康同济医院销售价格公允，不存在泰康同济医院为公司承担成本费用、转移定价或其他利益安排的情形。

根据 2020 年 11 月 3 日公司与泰康同济医院签署的《医用耗材供应一体化服务合同》，双方合作期限为三年，因此，公司预计将持续向泰康同济医院销售各类医疗耗材产品。2021 年 1 月 22 日，公司根据双方签署的《医用耗材供应一体化服务合同》，向泰康同济医院支付了 200.00 万元的履约保证金。

（2）向泰康人寿控制的企业销售产品及向武汉泰康医院有限公司支付履约保证金

报告期内，公司存在向对发行人有重大影响的股东泰康人寿控制的企业武汉泰康医院有限公司（以下简称“武汉泰康医院”）、泰康仙林鼓楼医院有限公司（以下简称“泰康仙林医院”）和海南泰康拜博口腔医院有限公司（以下简称“海南拜博口腔”）销售耗材等产品。报告期内，公司向前述关联方的销售情况如下：

单位：万元

关联方名称	交易内容	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
武汉泰康医院	出售商品	835.31	0.12%	-	-	-	-
泰康仙林医院	出售商品	4.04	0.00%	-	-	-	-
海南拜博口腔	出售商品	-	-	0.19	0.00%	-	-

关联方名称	交易内容	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	-	839.35	0.12%	0.19	0.00%	-	-

报告期内，公司向武汉泰康医院、泰康仙林医院和海南拜博口腔合计销售的金额分别为零、0.19 万元和 839.35 万元，占公司同期主营业务收入比例分别为零、0.00%和 0.12%，占比较低。

海南拜博口腔作为一家专业的口腔医院，其需要的口腔材料为公司的主要销售产品之一，因此，2019 年海南拜博口腔向公司采购口腔材料具有合理性和必要性。

2020 年，受新冠疫情的影响，医院对呼吸机、口罩、护目镜等防疫物资的需求大幅上升，公司根据市场需求采购了相关防疫物资，并根据武汉泰康医院和泰康仙林医院的需求向其销售了相关产品。因此，公司向武汉泰康医院和泰康仙林医院销售产品，系由于其自身经营需求，具有合理性和必要性。

报告期内，公司与泰康仙林医院和海南拜博口腔的交易金额较小，交易价格系双方协商确定，且与公司向其他客户销售同类产品的价格相比不存在重大差异，交易价格公允。

报告期内，公司与武汉泰康医院的交易价格系参照挂网价格，若产品无对应的挂网价格，参照当地公立三级甲等医院的进货价格，经双方协议确定，因此，公司向武汉泰康医院销售价格公允。

2020 年 3 月 8 日，公司与武汉泰康医院签署《医用耗材供应一体化服务合同》，并于 2020 年 4 月 15 日，向其支付了 200.00 万元的履约保证金。由于泰康人寿之母公司泰康股份在湖北省成立了泰康同济医院，经公司与武汉泰康医院协商，2020 年 10 月 30 日，双方签署了《<医用耗材供应一体化服务合同>终止协议》终止了合作，并于 2020 年 11 月 3 日公司与泰康同济医院签约合作。武汉泰康医院于 2021 年 2 月 9 日向公司退还了 200.00 万元履约保证金。

(3) 向关联方泰康养老保险股份有限公司北京分公司购买保险服务

为了防范员工意外风险,为员工提供更加完善的医疗保障体系,报告期各期,公司均为全体在职正式员工投保了团体意外伤害保险和团体医疗保险。

对发行人有重大影响的股东泰康人寿之母公司泰康股份控制的企业泰康养老保险股份有限公司北京分公司(以下简称“泰康养老北京”)是一家全国知名的从事团体人寿保险业务的保险公司,公司向其购买团体意外伤害保险和团体医疗保险符合商业逻辑。报告期各期,公司向泰康养老北京购买保险服务的情况如下:

单位:万元

关联方名称	关联交易内容	2020 年	2019 年	2018 年
泰康养老北京	向关联方购买保险服务	88.91	-	-

2020 年,公司向泰康养老北京购买的团体保险人均年保费为 1,100.00 元,与 2018 年和 2019 年公司向友邦保险有限公司北京分公司购买的团体保险人均年保费金额不存在重大差异,因此,公司向泰康养老北京购买团体保险的作价公允,不存在利益输送。

(4) 报告期内公司关联方应收应付款项,补充更新如下内容:

单位:万元

项目名称	关联方	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
应收账款	泰康同济医院	2,007.88	-	-
	泰康仙林医院	0.38	-	-
其他应收款	武汉泰康医院	200.00	-	-

(三) 上述关联交易的公允性

发行人独立董事对发行人上述关联交易发表如下意见:2019 年和 2020 年公司与泰康人寿、泰康股份控制的企业关联交易是正常的业务往来,交易事项真实,符合公司的经营发展战略,交易价格公平合理,按照市场价格执行,不存在

损害公司及其他股东利益的情形。公司董事会在审议该关联交易事项时，表决程序合法、关联董事进行了回避，符合有关法律、法规和《公司章程》的规定。

根据发行人出具的说明及本所律师对公司财务总监的访谈，发行人上述关联交易符合自愿、公平的原则，不存在损害公司及其他股东利益的情况。

据此，本所律师认为，上述关联交易符合有关法律、法规和规范性文件的规定，为有效的民事法律行为，遵循了公平原则或有利于发行人利益原则，不存在损害发行人及其他股东利益的情形。

（四）上述关联交易的决策程序

2021年5月17日，发行人第二届董事会第三十一次会议通过了《关于确认公司关联交易情况的议案》，关联董事已依法回避表决。发行人独立董事已经对上述关联交易事项发表了独立意见。

根据发行人提供的资料并经本所律师核查，发行人上述关联交易存在没有履行事前审批程序的情况，但已经董事会予以追认，发行人的独立董事亦已发表独立意见。

（以下无内容）