创业板投资风险提示

本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有创新投入大、新旧产业融合成功与否存在不确定性、尚处于成长期、经营风险高、业绩不稳定、退市风险高等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

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）

首次公开发行股票并在创业板上市
招股说明书

（上会稿）

声明：本公司的发行申请尚需经深圳证券交易所和中国证监会履行相应程序。本招股说明书不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书作为投资决定的依据。

保荐机构（主承销商）

长城证券股份有限公司
GREAT WALL SECURITIES CO.,LTD.

（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）

中国证监会、交易所对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对注册申请文件及所披露信息的真实性、准确性、完整性作出保证，也不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对投资者的收益作出实质性判断或保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责；投资者自主判断发行人的投资价值，自主作出投资决策，自行承担股票依法发行后因发行人经营与收益变化或者股票价格变动引致的投资风险。

声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其他信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

发行人控股股东、实际控制人承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员、发行人控股股东、实际控制人以及保荐人、承销的证券公司承诺因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

保荐人及证券服务机构承诺因其为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

本次发行概况

发行股票类型	人民币普通股（A 股）
发行数量	本次发行股份数量不低于公司发行后股份总数的 15%，且不超过 7,060 万股，本次发行全部为新股发行，不涉及股东公开发售股份的情形。
每股面值	人民币 1.00 元
每股发行价格	【】元/股
发行前总股本	40,000.00 万股
发行后总股本	不超过 47,060.00 万股
拟上市证券交易所和板块	深圳证券交易所创业板
预计发行日期	【】年【】月【】日
保荐机构（主承销商）	长城证券股份有限公司
招股说明书签署日期	【】年【】月【】日

重大事项提示

公司特别提请投资者注意，在作出投资决策之前，务必仔细阅读本招股说明书正文内容，并特别关注以下重要事项：

一、本次发行相关的重要承诺

与本次发行相关的重要承诺，包括股份流通限制、自愿锁定的承诺，公开发行前股东的持股意向及减持意向的承诺，稳定股价的措施和承诺等。具体内容请详见本招股说明书“第十节 投资者保护”之“六、承诺事项”。

二、本次发行前滚存利润的分配安排

公司于 2020 年 6 月 10 日召开 2020 年第四次临时股东大会，审议通过了《关于首次公开发行股票前滚存利润分配方案的议案》，同意本次发行前公司的滚存未分配利润由本次发行后的新老股东按发行完成后的持股比例共享。

三、本次发行上市后的股利分配政策

具体内容请参见本招股说明书“第十节 投资者保护”之“二、股利分配政策”之“（一）公司本次发行后的股利分配政策”。

四、公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险

（一）供应商较为集中的风险

波士顿科学与美敦力分别成立于 1979 年与 1949 年，均系纽交所上市公司，本公司主要就介入类与骨科植入类等产品分别与波士顿科学、美敦力开展合作。报告期内，本公司向波士顿科学、美敦力集团采购高值医用耗材的合计金额分别为 215,717.84 万元、250,398.49 万元和 205,734.34 万元，分别占同期采购总额的 57.44%、47.99%和 31.58%，若供应商取消公司的产品代理资格或因公司经营不善未能完成主要供应商的市场考核目标进而使得公司与主要供应商的合作关系出现不利变化，则可能对公司的经营情况构成不利影响。报告期内，本公司在与波士顿科学和美敦力集团保持稳定合作的基础上，陆续获得史赛克、捷迈邦美、贝朗医疗、马尼、山东威高、理贝尔等国内外知名的高值医用耗材厂商的授权分销资格，公司直接获得生产厂商授权的品牌数量由 2018 年末的 45 个快速增长至

2020 年末的 117 个，对前五大供应商的采购占比整体呈下降的趋势。

（二）跨区域经营的风险

截至报告期期末，公司在全国 27 个省、市和自治区的 59 个城市设立了 114 家分、子公司，通过各地分子公司在当地开展医疗器械分销、直销及配套服务。遍布全国的营销和配送网络，既是公司获得生产厂商与终端医疗机构资源的重要竞争优势，也是为满足监管部门对产品质量追溯管理的现实需要。同时，未来基于公司业务开展的需要，公司还将通过新设或者收购等方式增加新的分子公司。若公司不能根据各区域的市场及监管要求制定相应的业务管控措施与一体化的集团公司内部控制体系，全国范围内规模化经营的模式将可能给公司带来跨区域经营的风险。

（三）行业政策变动风险

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，公司可能会需要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。

（1）冠脉支架产品国家级带量采购对公司的影响

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。

（2）省级、省级联盟高值医用耗材带量采购对公司的影响

截至 2020 年 12 月 31 日，在省级、省级联盟已经公布中标结果的高值医用耗材“带量采购”文件中，发行人在分销模式和平台直销模式下合作的产品中标“带量采购”涉及 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%。

（3）骨科关节产品国家级带量采购预计对公司产生的影响

2021 年 6 月 4 日，国家医保局、发改委等八部门发布《关于开展国家组织高值医用耗材集中带量采购和使用的指导意见》，2021 年 6 月 21 日，国家组织高值医用耗材联合采购办公室正式发布《国家组织人工关节集中带量采购公告（第 1 号）》，本次集中带量采购产品为初次置换人工全髋关节、初次置换人工全膝关节产品，目前国家骨科关节产品带量采购正处于生产企业填报基础材料

阶段。截至报告期期末，发行人骨科材料中关节类产品的库存金额为 25,140.61 万元，占发行人库存金额的比例为 8.88%，占发行人骨科材料产品库存金额的比例为 18.44%。根据发行人的模拟测算，在骨科关节产品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%，可能导致发行人骨科产品的可变现净值低于存货成本，根据行业惯例、已经实际执行“带量采购”的历史经验及发行人与主要合作生产厂商的确认，若发行人的库存产生损失，生产厂商预计会对发行人提供全额补偿。在最极端情况下，若发行人合作的骨科生产厂商均不对发行人的库存损失提供补偿，根据模拟测算，若中标价格降幅为 70%，以报告期期末骨科关节产品的库存金额计算，库存跌价比例为 17.76%，发行人存货跌价准备需补提 4,463.89 万元；若中标价格降幅为 80%，以报告期期末骨科关节材料的库存金额计算，库存跌价比例为 45.17%，发行人存货跌价准备需补提 11,356.13 万元。因此，在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。

总体而言，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。

（四）“新冠疫情”引致的经营风险

2020 年 1 月新型冠状病毒肺炎疫情爆发，致使全国各行各业均遭受了不同程度的影响。因隔离措施、交通管制等防疫管控措施的影响，公司的采购销售等环节在 2 月-3 月均受到了一定程度的影响，同时终端医疗资源向防疫工作倾斜，使得高值医用耗材的终端耗用需求未得到充分释放，疫情期间公司的经营业绩受到一定影响，自 2020 年 4 月份开始，公司的销售采购逐步恢复正常，但 2020 年公司的归母净利润仍同比下滑 2.27%。如果疫情在全国、全球范围内蔓延且持续较长时间，则可能会影响国内医疗机构的日常手术开展，也将对全球医疗行业产业链造成全面冲击，从而对公司的经营带来较大的不利影响。

（五）存货管理风险

医疗器械，尤其是高值医用耗材的效期管理较一般商品更为严格，超过效期的医疗器械必须予以销毁。但是，因医疗市场的特殊性，流通企业的仓储及配送既要满足终端医疗机构及时性、不确定性及多样性的需要，也要应对生产厂商的生产周期性；同时，公司作为生产厂商在授权区域内的平台分销商，还承担着渠道管理的职能，因此，公司需维持一定的安全库存量，这对公司的资本实力和库存管理能力提出了较高要求。

基于上述固有的行业、产品特性，本公司与存货相关的风险主要包括期末存货余额较高带来的减值风险及可能引致的流动性资金短缺的风险。

报告期各期末，公司存货净额分别为 207,460.24 万元、255,806.46 万元和 283,179.77 万元，占总资产比重分别为 64.50%、52.49%和 44.93%，公司的存货周转率分别为 1.77 次、2.01 次和 2.31 次，低于同行业可比公司。公司建立了高效的存货信息化管理制度，产业链下游通过提高产品精准配送效率、优化存货的进销存管理以缩短库存周期，努力提高存货周转速度，降低流动性资金短缺风险；产业链上游通过向生产厂商争取价格补偿实现部分存货跌价风险的转嫁，以最大程度降低期末存货余额较高带来的存货减值风险。

（六）经营性现金流量为负的风险

报告期内，公司正处于业务规模快速扩张阶段，上游供应商主要为高值医用耗材等各类医疗器械生产厂商，下游客户主要为经销商和医院。尽管上游供应商

给予了公司一定账期，且公司对下游经销商也主要采取先收款后发货的信用政策，但由于公司代理的品牌和产品线持续增加，公司存货采购金额持续增加，加之医院回款周期较长，使得报告期内公司经营性现金流量净额为负。若公司不能有效控制存货周转速度或医院回款延期，或银行借款到期不能续贷、亦不能及时通过其他渠道筹措资金，则公司的资金周转将面临一定压力，从而对公司经营造成较大影响。

（七）返利政策对本公司的业绩影响风险

本公司的净利润主要来源于主营业务毛利，而主营业务毛利由产品的购销差价和上下游返利的净影响构成。生产厂商在与公司签订合作协议时，会综合考虑市场惯例、产品特性、合作规模及市场营销政策等多个方面的因素制定相应的返利政策。通常情况下，对于成熟产品，生产厂商会给予本公司较低的销售价格，并向本公司提供较低的返利比例；而对于尚需开拓市场的新产品，生产厂商会给予本公司较高的销售价格，并向本公司提供较高的返利比例，以激励本公司更好地完成产品的销售和服务，以实现盈利。公司作为平台分销商，在与经销商签订合作协议时，同样也会根据产品的特性，结合销售价格与返利政策共同制定销售策略。总体而言，在医药流通行业中，购销差价与返利政策的制定是相辅相成的，二者构成了流通企业的销售毛利。

公司将确认的供应商返利按照销售进度冲减主营业务成本，将确认给予经销商的返利冲减主营业务收入，报告期内前述两项的差额分别为 6,631.25 万元、9,455.26 万元和 14,261.33 万元，占当期主营业务毛利总额的 17.34%、16.23%和 20.99%，占当期净利润的 50.91%、45.06%和 67.63%。

公司上下游返利的差额主要形成于价格优惠返利和平台价差补偿返利。价格优惠返利系公司根据供应商关于产品价格优惠的指导政策，向下游客户销售产品时直接给予的价格优惠，并据此获得供应商给予的返利补偿；平台价差补偿返利系供应商需要公司调整部分产品的销售价格，为保障公司作为流通企业的正常利益，供应商与公司约定，以公司对降价产品的现有库存量为依据，根据调整的差价对公司进行价格补偿。因此，该等返利政策在下游体现为公司销售的低价格，而供应商据此对公司进行成本补偿。报告期内，公司冲减主营业务成本的价格优惠返利和平台价差补偿返利的合计金额分别为 6,859.56 万元、11,442.21 万元和

13,732.17 万元，占当期主营业务毛利总额的 17.94%、19.64%和 20.21%，占当期净利润的 52.67%、54.53%和 65.12%。由于该等返利系供应商对公司向下游经销商低价格销售的补偿，如果供应商在未来取消价格优惠返利和平台价差补偿返利政策，则公司将相应提高对下游经销商的开票销售价格，公司的毛利总额不会发生重大变化。扣除价格优惠返利和平台价差补偿返利影响后，报告期内，公司其他上下游返利差额分别为-228.31 万元、-1,986.95 万元和 529.16 万元，对当期主营业务毛利额的影响较小，公司的毛利主要系由产品的购销价差组成。

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

五、财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营状况

（一）会计师事务所的审阅意见

公司财务报告审计截止日为 2020 年 12 月 31 日，根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》，致同会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2021 年 3 月 31 日的合并及公司资产负债表，2021 年 1-3 月的合并及公司利润表，合并及公司现金流量表以及财务报表附注进行了审阅，并出具了《审阅报告》（致同审字（2021）第 110A016660 号），发表了如下意见：我们没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映国科恒泰公司的财务状况、经营成果和现金流量。

（二）发行人的专项声明

公司全体董事、监事、高级管理人员已对公司 2021 年 1-3 月的财务报表进行了认真审阅并出具专项声明，保证该等财务报表所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性及完整性承担相应的法律责任。

公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人已对公司 2021 年 1-3 月的财务报表进行了认真审阅并出具专项声明，保证该等财务报表所载资料真实、准确、完整。

（三）审计截止日后主要财务信息

公司财务报告的审计截止日为 2020 年 12 月 31 日，根据致同会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审阅报告》（致同审字（2021）第 110A016660 号），公司 2021 年 3 月 31 日、2021 年 1-3 月经审阅的主要财务信息如下：

1、合并资产负债表主要财务数据

单位：万元

项目	2021 年 3 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	变动金额	变动比例
资产总额	657,645.88	630,214.70	27,431.18	4.35%
负债总额	524,618.55	501,071.18	23,547.37	4.70%
所有者权益总额	133,027.33	129,143.52	3,883.80	3.01%
归属于母公司所有者权益	120,817.83	118,250.39	2,567.44	2.17%

截至 2021 年 3 月末，公司的资产总额、负债总额、所有者权益总额、归属于母公司所有者权益的金额与 2020 年 12 月末相比均略有上升。

合并资产负债表变动幅度超过 30%的主要科目及变动原因分析详见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、财务报告审计基准日至招股说明书签署日之间的相关财务信息和经营状况”之“（三）审计截止日后主要财务信息”。

2、合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动金额	变动比例
营业收入	176,308.35	101,331.12	74,977.22	73.99%
营业利润	4,483.02	-700.39	5,183.41	740.08%
利润总额	4,448.11	-700.58	5,148.68	734.92%
净利润	3,520.80	-520.02	4,040.82	777.05%
归属于母公司股东的净利润	2,567.44	-269.79	2,837.23	1,051.64%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	2,389.61	-288.52	2,678.13	928.24%

由于公司的产品最终售往终端医疗机构，而在 2020 年 2 至 3 月期间，终端医疗机构的诊疗资源主要向抗疫活动倾斜，使得患者的需求有所滞后，受此影响，2020 年 1-3 月公司实现的销售收入相对较低；而在 2021 年一季度，由于国内疫情已基本得到控制，公司的销售恢复至正常水平，营业收入同比增长 73.99%。

公司的期间费用主要由职工薪酬、租赁费用和利息费用等组成，该等费用相对固化，因此，2021 年一季度公司的期间费用增长幅度较少。随着公司在 2021 年 1-3 月的营业收入大幅增长，公司净利润、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润均实现大幅增长，增长比例分别为 777.05%、1,051.64%、928.24%。

合并利润表变化超过 30%的主要科目及其变动原因分析详见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、财务报告审计基准日至招股说明书签署日之间的相关财务信息和经营状况”之“（三）审计截止日后主要财务信息”。

3、合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动金额	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	6,055.85	-42,639.70	48,695.56	114.20%
投资活动产生的现金流量净额	-1,366.93	-1,356.29	-10.64	0.78%
筹资活动产生的现金流量净额	6,043.16	53,627.65	-47,584.49	-88.73%
现金及现金等价物净增加额	10,732.08	9,631.66	1,100.42	11.43%

2021 年 1-3 月，公司经营活动产生的现金流量净额为 6,055.85 万元，同比增长 114.20%，主要系公司在 2021 年一季度销售收款情况较好，销售商品、提供劳务收到的现金同比增长 110.54%所致。

2021 年 1-3 月，公司投资活动产生的现金流量净额为-1,366.93 万元，同比基本持平。

2021 年 1-3 月，公司筹资活动产生的现金流量净额为 6,043.16 万元，同比减少 88.73%，主要系公司向关联方的借款金额同比增长 50.00%、偿还银行借款支付的现金同比增长 293.80%等因素的综合影响所致。

合并现金流量表变化超过 30%的主要科目及其变动原因分析详见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、财务报告审计基准日至招股说明书签署日之间的相关财务信息和经营状况”之“（三）审计截止日后主要财务信息”。

4、非经常性损益明细表主要数据

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月
非流动性资产处置损益	-0.05	-0.19
计入当期损益的政府补助（与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外）	247.61	25.17
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-34.87	-
其他符合非经常性损益定义的损益项目	12.38	0.63
非经常性损益总额	225.07	25.61
减：非经常性损益的所得税影响数	55.89	5.98
非经常性损益净额	169.18	19.63
减：归属于少数股东的非经常性损益净影响数（税后）	-8.65	0.91
归属于公司普通股股东的非经常性损益	177.83	18.73
归属于母公司股东的净利润	2,567.44	-269.79
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	2,389.61	-288.52
归属于母公司股东的非经常性损益占归属于母公司股东的净利润的比重	6.93%	-6.94%

2021 年 1-3 月，公司非经常性损益净额为 169.18 万元，较上年同期增加 149.54 万元，主要系 2021 年 1 月公司收到北京经济技术开发区财政审计局下发的 220.00 万元的上市奖励款所致。

（四）2021 年 1 月至 6 月公司的业绩预计情况

公司 2021 年 1-6 月的业绩预计及与上年同期对比情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月（预计）	2020 年 1-6 月	变动比例
营业收入	**375,000.00-400,000.00**	**282,179.32**	**32.89%-41.75%**
归属于母公司股东的净利润	**5,600.00-6,000.00**	**3,679.65**	**52.19%-63.06%**
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	**5,360.00-5,760.00**	**3,634.39**	**47.48%-58.49%**

公司预计 2021 年 1-6 月营业收入为 375,000.00 万元至 400,000.00 万元，同比增长 32.89%至 41.75%；预计归属于母公司股东的净利润为 5,600.00 万元至 6,000.00 万元，同比增长 52.19%至 63.06%；预计扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 5,360.00 万元至 5,760.00 万元，同比增长 47.48%至 58.49%。2021 年 1-6 月，公司预计经营业绩较上年同期有所增长，主要是由于公司的产品最终售往终端医疗机构，而在 2020 年上半年，受新冠疫情影响终端

医疗机构的诊疗资源主要向抗疫活动倾斜，受此影响，2020 年上半年公司实现的经营业绩相对较低。而在 2021 年上半年，国内疫情已基本得到控制，公司直接获得生产厂商授权的品牌和产品线数量持续增长、直销终端医院覆盖范围持续延伸，公司的经营业绩预计较 2020 年 1-6 月有较大幅度的增长。

上述 2021 年 1-6 月的业绩情况系公司预计数据，未经会计师审计或审阅，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

目 录

声明.....1
本次发行概况.....2
重大事项提示.....3
一、本次发行相关的重要承诺.....3
二、本次发行前滚存利润的分配安排.....3
三、本次发行上市后的股利分配政策.....3
四、公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险.....3
五、财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营状况.....9
目 录.....14
第一节 释义.....19
第二节 概览.....28
一、发行人及本次发行的中介机构基本情况.....28
二、本次发行概况.....28
三、发行人报告期的主要财务数据和财务指标.....29
四、发行人的主营业务经营情况.....30
五、发行人业务模式的创新性.....31
六、发行人选择的具体上市标准.....32
七、发行人公司治理特殊安排等重要事项.....32
八、发行人募集资金用途.....32
第三节 本次发行概况.....34
一、本次发行的基本情况.....34
二、本次发行的有关当事人.....34
三、发行人与有关中介机构的股权关系和其他权益关系.....36
四、本次发行的重要日期.....36
第四节 风险因素.....37
一、市场整合及竞争加剧的风险.....37
二、行业政策变动风险.....37
三、经营风险.....40

四、财务风险.....42
五、管理风险.....45
六、合规风险.....47
七、募集资金投资项目的风险.....47
八、发行失败的风险.....48
第五节 发行人基本情况.....49
一、发行人基本概况.....49
二、发行人改制设立情况.....49
三、发行人报告期内股本变化、设立以来历次股权变动涉及的国有资产批准或备案的取得情况及瑕疵情况及历史沿革涉及的其他情况.....54
四、发行人报告期内重大资产重组情况.....79
五、发行人在其他证券市场的上市或挂牌情况.....79
六、发行人的股权结构.....79
七、发行人子公司、参股公司及分公司情况.....80
八、持有发行人 5%以上股份或表决权的主要股东及实际控制人的基本情况.....191
九、发行人股本情况.....226
十、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员概况.....257
十一、发行人与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的有关协议及履行情况.....267
十二、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近两年变动情况.....267
十三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资情况.....269
十四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬情况.....272
十五、董事、监事、高级管理人员的任职资格.....274
十六、发行人已经制定或实施的股权激励及相关安排.....274
十七、发行人员工情况.....286
第六节 业务和技术.....303
一、发行人主营业务及其变化情况.....303
二、发行人所属行业的基本情况.....353
三、发行人销售情况及主要客户.....437

四、发行人采购情况及主要供应商.....506
五、主要固定资产和无形资产等资源要素情况.....558
六、共享资源要素情况.....594
七、公司的技术与研发情况.....594
八、出口及境外经营情况.....607
九、公司的合规经营情况.....607
十、新冠肺炎疫情对发行人经营的影响.....616
第七节 公司治理与独立性.....623
一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书以及专门委员会等机构和人员的运行及履职情况.....623
二、发行人不存在特别表决权或类似安排情况.....625
三、发行人不存在协议控制架构的情况.....625
四、发行人内部控制制度的评价意见.....625
五、发行人报告期内合法合规情况.....626
六、发行人报告期内资金占用及对外担保情况.....626
七、发行人独立运行情况.....626
八、同业竞争.....628
九、关联方、关联关系及关联交易.....650
十、报告期内关联交易履行程序的情况及独立董事关于关联交易的意见.....679
十一、减少和规范关联交易的措施.....680
第八节 财务会计信息与管理层分析.....686
一、财务报表.....686
二、财务报表的审计意见及关键审计事项.....696
三、财务报表编制基础及遵循企业会计准则的声明.....698
四、合并范围及变化.....699
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.....704
六、非经常性损益情况.....750
七、报告期内执行的主要税收政策、缴纳的主要税种.....751
八、报告期内发行人的主要财务指标.....752

九、影响收入、成本、费用和利润的主要因素，以及对公司具有核心意义或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务指标分析.....754
十、发行人经营成果分析.....758
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.....837
十二、重大投资、资本性支出、重大资产业务重组或股权收购合并事项....942
十三、财务报告审计基准日至招股说明书签署日之间的相关财务信息和经营状况.....943
十四、财务报表附注中的或有事项、承诺事项、资产负债表日后事项和其他重要事项.....949
十五、盈利预测报告披露情况.....956
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.....956
第九节 募集资金运用与未来发展规划 967
一、募集资金投资项目概况.....967
二、募集资金投资项目具体情况.....970
三、募集资金项目对发行人主营业务发展的贡献、对发行人未来经营战略的影响、对发行人业务创新创造创意性的支持作用。.....980
四、发行人发展计划.....986
第十节 投资者保护 991
一、投资者权益保护情况.....991
二、股利分配政策.....992
三、本次发行完成前滚存利润的分配安排.....995
四、股东投票机制的建立情况.....995
五、发行人不存在特别表决权股份、协议控制架构或类似特殊安排，不存在尚未盈利或累计未弥补亏损的情况.....996
六、承诺事项.....996
第十一节 其他重要事项 1017
一、重要合同.....1017
二、对外担保事项.....1019
三、重大诉讼或仲裁事项.....1020

四、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员报告期内的重大违法行为.....1029
第十二节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明.....1031
第十三节 附件.....1047
一、备查文件.....1047
二、查阅时间及地点.....1047

第一节 释义

在本招股说明书中，除非文义另有所指，下列简称和术语具有如下含义：

一、一般词语		
本公司、公司、发行人、国科恒泰	指	国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司
国科恒泰有限、有限公司	指	国科恒泰（北京）医疗科技有限公司
东方科仪	指	东方科仪控股集团有限公司
国科控股	指	中国科学院控股有限公司
科苑新创	指	北京科苑新创技术股份有限公司
国科嘉和	指	国科嘉和（北京）投资管理有限公司
宏盛瑞泰	指	霍尔果斯宏盛瑞泰股权投资管理合伙企业（有限合伙），原名为北京宏盛瑞泰投资顾问有限公司
国科鼎鑫	指	北京国科鼎鑫创业投资中心（有限合伙），原名为北京国科鼎鑫投资中心（有限合伙）
苏州通和	指	苏州通和创业投资合伙企业（有限合伙）
君联益康	指	北京君联益康股权投资合伙企业（有限合伙）
国科嘉和金源	指	北京国科嘉和金源投资基金中心（有限合伙）
百年人寿	指	百年人寿保险股份有限公司
五五绿洲	指	新疆五五绿洲壹期股权投资合伙企业（有限合伙）
西藏龙脉得	指	西藏龙脉得股权投资中心（有限合伙）
北极光正源	指	苏州北极光正源创业投资合伙企业（有限合伙）
北极光泓源	指	苏州北极光泓源创业投资合伙企业（有限合伙）
常州山蓝	指	常州山蓝医疗投资合伙企业（有限合伙）
朗闻衡璟	指	上海朗闻衡璟投资合伙企业（有限合伙），截至本招股说明书签署日，朗闻衡璟已注销
奇成投资	指	遵义奇成企业管理合伙企业（有限合伙），原名为上海奇成投资合伙企业（有限合伙）
五五东方瑞泰	指	北京五五东方瑞泰创业投资有限公司
晟凯达	指	晟凯达（天津）投资有限公司，截至本招股说明书签署日，晟凯达已注销
泰康人寿	指	泰康人寿保险有限责任公司
国丰鼎嘉	指	苏州国丰鼎嘉创业投资合伙企业（有限合伙）
涌流资本	指	西藏涌流资本管理有限公司
招商招银	指	深圳市招商招银股权投资基金合伙企业（有限合伙）
通和毓承	指	苏州通和毓承投资合伙企业（有限合伙）
国科瑞鼎	指	宁波梅山保税港区国科瑞鼎创业投资合伙企业（有限合伙）

国科鼎奕	指	西藏国科鼎奕投资中心（有限合伙）
通和二期	指	苏州通和二期创业投资合伙企业（有限合伙）
夏尔巴一期	指	珠海夏尔巴一期股权投资合伙企业（有限合伙）
泓达雄伟	指	共青城泓达雄伟投资管理合伙企业（有限合伙）
朗闻通鸿	指	上海朗闻通鸿投资管理合伙企业（有限合伙）
朗闻斐璠	指	上海朗闻斐璠投资合伙企业（有限合伙）
国科嘉正	指	北京国科嘉正咨询顾问中心（有限合伙）
西藏国科嘉和	指	西藏国科嘉和投资管理合伙企业（有限合伙）
国科盛华	指	国科盛华投资管理有限公司
联想控股	指	联想控股股份有限公司
君联资本	指	君联资本管理股份有限公司
拉萨君祺	指	拉萨君祺企业管理有限公司
拉萨国科嘉和	指	拉萨国科嘉和投资管理有限公司
国科金源	指	国科金源（北京）投资管理有限公司
拉萨东仪	指	拉萨东仪投资有限公司
北京安龙	指	北京安龙投资顾问中心（有限合伙），原名为拉萨安龙投资顾问中心（有限合伙）
鼎鑫汇丰	指	北京鼎鑫汇丰投资顾问有限公司
拉萨丰欣	指	拉萨丰欣投资顾问中心（有限合伙）
丰欣科嘉	指	宁波梅山保税港区丰欣科嘉投资合伙企业（有限合伙）
东方中科	指	北京东方中科集成科技股份有限公司
五洲东方	指	北京五洲东方科技发展有限公司
国科恒汇	指	国科恒汇（北京）技术服务有限公司
国科恒远	指	国科恒远（北京）医疗科技有限公司
国科恒瑞	指	国科恒瑞（北京）医疗科技有限公司
国科恒兴	指	国科恒兴（北京）医疗科技有限公司
国科恒茂	指	国科恒茂（北京）医疗科技有限公司
新疆国科	指	新疆国科恒泰医疗科技有限公司
陕西恒尚	指	陕西恒尚医疗科技有限公司
河南国科	指	河南国科恒泰医疗科技有限公司
黑龙江恒骄	指	黑龙江恒骄医疗器械有限公司
山西国科	指	山西国科恒泰医疗科技有限公司
吉林国科	指	吉林国科瑞泰医疗科技有限公司
天津国科	指	天津国科恒泰医疗科技有限公司

上海瑞昱	指	上海瑞昱医疗科技有限公司
湖南国科	指	湖南国科恒康医疗科技有限公司
广东国科	指	广东国科恒泰医疗科技有限公司
四川国科	指	四川国科恒泰医疗科技有限公司
苏州国科	指	苏州国科恒泰医疗科技有限公司
江苏国科	指	江苏国科恒泰医疗科技有限公司
江苏国科无锡分公司	指	江苏国科恒泰医疗科技有限公司无锡分公司
常州国科	指	常州国科瑞鼎医疗科技有限公司
湖北国科	指	湖北国科恒泰医疗科技有限公司
福建国科	指	福建国科恒泰医疗科技有限公司
山东国科	指	山东国科瑞通医疗科技有限公司
安徽国科	指	安徽国科恒泰医疗科技有限公司，原名为安徽瑞泰医疗科技有限公司
重庆国科	指	重庆国科瑞昱医疗科技有限公司
大连国科	指	大连国科恒泰医疗科技有限公司
云南国科	指	云南国科瑞康医疗科技有限公司
内蒙古国科	指	内蒙古国科恒泰医疗科技有限公司
江西国科	指	江西国科汇远医疗科技有限公司
杭州国科	指	国科恒泰（杭州）医疗科技有限公司，原名为浙江恒骄医疗科技有限公司
贵州国科	指	贵州国科恒泰医疗科技有限公司
深圳国科	指	深圳国科恒泰医疗科技有限公司
厦门国科	指	厦门国科恒泰医疗科技有限公司
温州国科	指	温州国科恒泰医疗科技有限公司
沧州国科	指	国科恒泰（沧州）医疗器械科技有限公司
国科众嘉	指	国科众嘉医疗科技江苏有限公司
辽宁国科	指	辽宁国科恒泰医疗科技有限公司
国科恒强	指	国科恒强（北京）医疗科技有限公司，系发行人子公司，已于 2019 年 5 月注销
国科恒佳	指	国科恒佳（北京）医疗科技有限公司
湖北恒通	指	湖北国科恒通医疗科技有限公司
黑龙江恒嘉	指	黑龙江恒嘉医疗科技有限公司，系发行人子公司，已于 2017 年 2 月注销
天津恒翔	指	国科恒翔（天津）医疗科技有限公司
湖南恒泰	指	湖南国科恒泰医疗科技有限公司
陕西恒之	指	陕西恒之医疗科技有限公司

福州国科	指	国科恒泰（福州）医疗科技有限公司
山西晋美	指	山西国科晋美医疗科技有限公司
沈阳恒骄	指	沈阳恒骄医疗科技有限公司
天津恒康	指	国科恒康（天津）医疗科技有限公司
天津恒祥	指	国科恒祥（天津）医疗科技有限公司
新疆中优	指	新疆国科中优医疗科技有限公司
河南恒优	指	河南国科恒优医疗科技有限公司
湖北瑞泰	指	国科瑞泰（湖北）医疗科技有限公司
福建优智链	指	福建优智链医疗科技有限公司
南平优智链	指	优智链（南平）医疗科技有限公司，系发行人二级子公司，已于 2019 年 6 月注销
徐州国科	指	国科恒泰医疗科技（徐州）有限公司
盐城国科	指	盐城国科恒泰医疗科技有限公司
上海励楷	指	上海励楷贸易有限公司
国科恒泰青岛分公司	指	国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司青岛分公司
国科恒泰石家庄分公司	指	国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司石家庄分公司
国科恒泰沈阳分公司	指	国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司沈阳分公司
国科恒泰西安分公司	指	国科恒泰（北京）医疗科技有限公司西安分公司，系发行人分公司，已于 2017 年 5 月注销
福建优智链南平分公司	指	福建优智链医疗科技有限公司南平分公司
福建优智链龙岩分公司	指	福建优智链医疗科技有限公司龙岩分公司
福建优智链泉州分公司	指	福建优智链医疗科技有限公司泉州分公司
福建优智链宁德分公司	指	福建优智链医疗科技有限公司宁德分公司
福建优智链莆田分公司	指	福建优智链医疗科技有限公司莆田分公司
福建优智链漳州分公司	指	福建优智链医疗科技有限公司漳州分公司
福建优智链厦门分公司	指	福建优智链医疗科技有限公司厦门分公司
河北恒泰	指	河北国科恒泰医疗科技有限公司
四川恒瑞	指	四川国科恒瑞医疗科技有限公司
上海恒京	指	上海恒京医疗科技有限公司
湖北恒瑞	指	湖北国科恒瑞医疗科技有限公司
广东恒泰	指	国科恒泰（广东）医疗器械有限公司
河南恒优焦作分公司	指	河南国科恒优医疗科技有限公司焦作分公司
湖北瑞泰荆州分公司	指	国科瑞泰（湖北）医疗科技有限公司荆州分公司
河南恒优郑州分公司	指	河南国科恒优医疗科技有限公司郑州分公司
河南恒优邓州分公司	指	河南国科恒优医疗科技有限公司邓州分公司

河南恒优洛阳分公司	指	河南国科恒优医疗科技有限公司洛阳分公司
南京恒誉	指	国科恒誉（南京）医疗科技有限公司，原名为江苏恒誉瑞源医疗科技有限公司
湖北瑞泰宜昌分公司	指	国科瑞泰（湖北）医疗科技有限公司宜昌分公司
国科恒誉	指	国科恒誉（北京）医疗科技有限公司
福建优智链三明分公司	指	福建优智链医疗科技有限公司三明分公司
国科医云	指	国科医云（北京）科技有限公司
济南恒智	指	国科恒智（济南）医疗科技有限公司
上海恒骏	指	国科恒骏（上海）医疗科技有限公司，原名上海恒骏医疗科技有限公司
湖北瑞泰恩施分公司	指	国科瑞泰（湖北）医疗科技有限公司恩施分公司
湖北瑞泰襄阳分公司	指	国科瑞泰（湖北）医疗科技有限公司襄阳分公司
海南恒泰	指	国科恒泰（海南）医疗科技有限公司
河南恒优驻马店分公司	指	河南国科恒优医疗科技有限公司驻马店分公司
河北恒泰唐山分公司	指	河北国科恒泰医疗科技有限公司唐山分公司
上海恒曦	指	上海恒曦医疗科技有限公司
江西恒泰	指	江西国科恒泰医疗科技有限公司
国科恒尧	指	国科恒尧（北京）医疗科技有限公司，原名国科汇鑫（北京）医疗科技有限公司
甘肃恒泰	指	甘肃国科恒泰医疗科技有限公司
上海恒盛	指	国科恒盛（上海）医疗科技有限公司
河南国科濮阳分公司	指	河南国科恒泰医疗科技有限公司濮阳分公司
河南国科南阳分公司	指	河南国科恒泰医疗科技有限公司南阳分公司
国科恒基	指	国科恒基（北京）国际医疗科技有限公司
江西盛世	指	江西国科盛世医疗科技有限公司
河南国科漯河分公司	指	河南国科恒泰医疗科技有限公司漯河分公司
国科恒升	指	国科恒升（北京）医疗科技有限公司
国科恒丰	指	国科恒丰（北京）医疗科技有限公司
广州恒健	指	国科恒健（广州）医疗器械有限公司
苏州恒语	指	恒语医疗科技（苏州）有限公司
上海恒垚	指	国科恒垚（上海）医疗科技有限公司
上海恒天	指	国科恒天（上海）医疗科技有限公司
上海恒铠	指	国科恒铠（上海）医疗科技有限公司
山东恒佳	指	国科恒佳（山东）医疗科技有限公司
河南恒佳	指	国科恒佳（河南）医疗科技有限公司

广东医云	指	国科医云（广东）医疗器械有限公司
镇江熠康	指	国科熠康（镇江）医疗科技有限公司
国科恒晟	指	国科恒晟（北京）医疗科技有限公司
贵州医云	指	贵州国科医云医疗科技有限公司
国科恒跃	指	国科恒跃（北京）医疗科技有限公司
广州恒创	指	国科恒创（广州）医疗科技有限公司
唐山医云	指	恒泰医云（唐山）医疗科技有限公司
广州恒达	指	国科恒达（广州）医疗科技有限公司
牡丹江国科	指	国科恒泰（牡丹江）医疗科技有限公司
苏州杰成	指	苏州杰成医疗科技有限公司
上海杰骋	指	上海杰骋医疗科技有限公司
盛源信德	指	盛源信德（北京）医学技术有限公司
中生北控	指	中生北控生物科技股份有限公司
天津瑞奇	指	天津瑞奇外科器械股份有限公司
林奈特	指	LINET spol. s r.o.
蓝威医疗	指	蓝威医疗科技（上海）有限公司
上海方承	指	上海方承医疗器械有限公司
苏州立普	指	苏州市立普医疗科技有限公司
泰康同济（武汉）医院	指	泰康同济医院
武汉泰康医院有限公司	指	武汉泰康医院
泰康仙林鼓楼医院有限公司	指	泰康仙林医院
海南泰康拜博口腔医院有限公司	指	海南拜博口腔
泰康养老保险股份有限公司北京分公司	指	泰康养老北京
国家医保局	指	国家医疗保障局
国家卫健委	指	中华人民共和国国家卫生健康委员会
北京产权交易所	指	北京产权交易所有限公司
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
保荐人、保荐机构、主承销商、长城证券	指	长城证券股份有限公司
致同会计师、发行人会计师	指	致同会计师事务所（特殊普通合伙）
中伦律所、发行人律师	指	北京市中伦律师事务所
元	指	人民币元
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法（2018 年修订）》

《证券法》	指	《中华人民共和国证券法（2019 年修订）》
《公司章程》	指	现行的《国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司章程》
《公司章程（草案）》	指	《国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司章程（草案）》（公司股票发行上市后生效）
报告期	指	2018 年、2019 年及 2020 年，即 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日
最近一年	指	2020 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日
《企业会计准则》	指	财政部自 2006 年 2 月以来颁布的《企业会计准则－基本准则》和各项具体准则
申报财务报表	指	本公司根据相关法律法规为本次发行编制的财务报表
社会公众股、A 股	指	本公司向社会公众发行的面值为 1 元的人民币普通股
上市	指	本次公开发行的股票在深圳证券交易所挂牌交易的行为
中国大陆地区	指	不包括台湾、香港、澳门地区的中华人民共和国领土区域
二、专业术语		
高值医用耗材	指	直接作用于人体的、对安全性有严格要求、且价值相对较高的消耗型医疗器械
医疗器械	指	直接或者间接用于人体的仪器、设备、器具、体外诊断试剂及校准物、材料以及其他类似或者相关的物品，包括所需要的计算机软件
波士顿科学	指	Boston Scientific Corporation（波士顿科学企业），创立于 1979 年，总部位于美国马萨诸塞州，是专注于微创伤介入医疗器械的研发、生产和销售的跨国公司，股票代码（NYSE:BSX）。波科国际医疗贸易（上海）有限公司系其国内子公司，为本公司直接供应商
美敦力	指	Medtronic Plc.（美敦力股份有限公司），成立于 1949 年，总部位于美国明尼苏达州，是全球领先的医疗科技公司，股票代码（NYSE:MDT），2012 年美敦力完成对中国骨科品牌康辉及理贝尔的并购。美敦力（上海）管理有限公司系其国内子公司，为本公司直接供应商
史赛克	指	Stryker Corporation（史赛克公司），成立于 1941 年，总部位于美国密歇根州，是专业生产高科技医疗设备的跨国公司，股票代码（NYSE:SYK）。史赛克（北京）医疗器械有限公司系其国内子公司，为本公司直接供应商
捷迈邦美	指	Zimmer Biomet Holdings,INC.（捷迈邦美控股有限公司），系由捷迈公司与邦美公司于 2015 年合并而成，是全球设计、开发、生产和销售骨科植入物，包括关节、牙科、脊柱植入物、创伤产品以及相关骨外科产品的领先企业，股票代码为（NYSE:ZBH）、（SWX:ZMH.SIX）。其中捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司系其国内子公司，为本公司的直接供应商
施乐辉	指	Smiteh & Nephew plc.（施乐辉股份有限公司），成立于 1856 年，总部位于伦敦，于纽约证券交易所上市（NYSE:SNN），是全球领先的医疗器械研发生产企业。施乐辉医用产品国际贸易（上海）有限公司系其国内子公司，为公司直接供应商
微创医疗	指	微创医疗科学有限公司，起源于 1998 年 5 月在上海张江高科技园区成立的微创医疗器械（上海）有限公司（现已更名为上海微创医疗器械（集团）有限公司），系中国领先的高端医疗器械集团，业务主要覆盖心血管介入产品、大动脉介入产品、外周

		血管介入产品、神经介入产品、电生理医疗器械、骨科医疗器械、内分泌医疗器械及其他医疗器械等八大领域，为香港上市公司，股票代码（HK:00853）
马尼	指	日本马尼株式会社，总部位于日本的一家口腔材料器材生产企业，马尼（北京）贸易有限公司系其于国内设立的专门从事口腔材料销售的子公司，为本公司的直接供应商
法兰克曼	指	苏州法兰克曼医疗器械有限公司，成立于 2003 年，主要从事各类外科吻（缝）合器及其他专用手术器械的研发、生产和销售。苏州法兰克曼医疗器械有限公司及其全资子公司苏州贝诺医疗器械有限公司均为公司直接供应商
贝朗医疗	指	B.Braun SE（贝朗公司）于 1839 年诞生于德国的梅尔松根，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。德国贝朗医疗有限公司及其全资子公司贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司均为公司直接供应商
山东威高	指	山东威高骨科材料股份有限公司，**系科创板上市公司，股票代码（SH: 688161）。该公司**成立于 2005 年，是一家医疗器械生产商，专门研究及开发、生产及销售脊柱、创伤及关节骨科植入物，是公司直接供应商
欣荣医疗	指	苏州欣荣博尔特医疗器械有限公司，成立于 2005 年，是一家中外合资的骨科医疗器械生产企业，是公司直接供应商
理贝尔	指	北京理贝尔生物工程研究所有限公司，成立于 1996 年，致力于骨科植入物及其手术器械的研发、生产和销售，2012 年，成为美敦力旗下的公司，2020 年上半年，爱康医疗向美敦力收购其股权，北京理贝尔生物工程研究所有限公司成为爱康医疗的全资子公司
强生	指	Johnson & Johnson（强生公司），成立于 1886 年，总部位于美国新泽西州，是全球最大的多元化医疗卫生保健品及消费者护理产品公司，股票代码（NYSE:JNJ）
雅培	指	Abbott Laboratories（雅培制药公司），成立于 1900 年，是一家领先的、产品广泛的全球医疗保健品公司，致力于研究、开发、制造及销售保健品，股票代码（ABT.N）。其子公司雅培医疗用品（上海）有限公司和雅培贸易（上海）有限公司为公司直接供应商
心脏支架	指	又称冠状动脉支架，是心脏介入手术中常用的医疗器械，用于植入患者心脏动脉中，起到疏通动脉血管的作用
导丝	指	介入治疗所使用的器材之一，呈细丝状，具有在手术过程中将导管引进血管或机体其他管腔的作用
球囊	指	介入治疗所使用的器材之一，球囊用于在手术过程中对血管的狭窄部位进行扩张
种植体	指	又称为牙种植体，还称为人工牙根，是通过外科手术的方式将其植入人体缺牙部位的上下颌骨内，待其手术伤口愈合后，在其上部安装修复假牙的装置
车针	指	细小的钢针，由针头和针柄组成，可插入高低速牙科手机上使用，帮助口腔科医生开牙洞，修牙齿
GSP	指	《药品经营质量管理规范》，它是指在药品流通过程中，针对计划采购、购进验收、储存、销售及售后服务等环节而制定的保证药品符合质量标准的一项管理制度
两票制	指	药品、医疗器械从生产厂商销售至一级经销商开一次发票，经销商销售至医院再开一次发票，以“两票”替代目前常见的多票流通，减少流通环节

带量采购	指	在药品、高值医用耗材集中采购过程中开展招投标或谈判议价时，要明确采购数量，让企业针对具体的数量报价
“4+7”药品带量采购试点	指	2018 年 11 月 14 日，中央全面深化改革委员会第五次会议审议通过《国家组织药品集中采购试点方案》，根据采购文件，北京、天津、上海、重庆和沈阳、大连、厦门、广州、深圳、成都、西安 11 个城市（即 4+7 个城市）进行国家组织药品集中采购试点，12 月 6 日，国家“4+7”带量谈判在上海举行，中标结果显示，有 25 个产品中选，约有 10 个品规降价幅度在 52%，最大降幅在 90%多
医院 SPD 运营	指	一种供应链管理模式，是一种以医院医用物资管理部门为主导、以物流信息技术手段为工具，通过合理使用社会资源，对全院的医用物资在院内的供应、加工、推送等院内物流的一种集中管理方法
耗材加成	指	患者在治疗过程中所使用的相关耗材，医疗机构在进价基础上加一定比例收取费用
总额预付	指	基本医疗保险费用结算的一种方式，医疗保险经办机构通过与定点医疗机构协商，确定在一定时期内支付给医疗机构的医疗保险费用总额，并预付给医疗包干使用，用于购买一定数量和质量的医疗服务
DRGs 付费	指	疾病诊断相关组付费，根据患者年龄、疾病诊断、合并症并发症、治疗方式、病症严重程度以及疗效等多种因素，将诊断相近、治疗手段相近、医疗费用相近的住院患者，分入若干病组，然后以确定的限额支付医疗费用的付费方式
UDI	指	唯一医疗设备标识

注：本招股说明书若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

第二节 概览

本概览仅对招股说明书全文作扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人及本次发行的中介机构基本情况

（一）发行人基本情况			
发行人名称	国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司	**成立日期**	有限公司成立于2013年2月7日，2016年12月21日整体变更为股份公司
注册资本	40,000.00万元	**法定代表人**	王戈
注册地址	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	**主要生产经营地址**	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
控股股东	东方科仪	**实际控制人**	国科控股
行业分类	根据《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所属行业为批发业（F51）；根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司属于医药及医疗器材批发（F515），具体为医疗用品及器材批发（F5154）	**在其他交易场所（申请）挂牌或上市情况**	无
（二）本次发行的有关中介机构			
保荐人	长城证券股份有限公司	**主承销商**	长城证券股份有限公司
发行人律师	北京市中伦律师事务所	**其他承销机构**	无
审计机构	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	**评估机构**	中水致远资产评估有限公司、中联资产评估集团有限公司

二、本次发行概况

（一）本次发行的基本情况			
股票种类	人民币普通股（A股）		
每股面值	1.00元		
发行股数	不超过7,060万股	**占发行后总股本比例**	不低于15%
其中：发行新股数量	不超过7,060万股	**占发行后总股本比例**	不低于15%
股东公开发售股份数量	本次发行不涉及老股转让	**占发行后总股本比例**	-
发行后总股本	不超过47,060万股		
每股发行价格	【】元/股		
发行市盈率	【】倍（每股发行价格除以每股收益，每股收益按照【】年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以本次发行后总股本计算）		

发行前每股净资产	2.96 元/股（按经审计的截至 2020 年 12 月 31 日归属于母公司股东的净资产除以发行前总股本计算）	**发行前每股收益**	0.35 元/股（按照 2020 年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以本次发行前总股本计算）
发行后每股净资产	【】元/股（以【】年【】月【】日经审计的归属于母公司股东的净资产加上本次发行募集资金净额之和除以本次发行后总股本计算）	**发行后每股收益**	【】元/股（按照【】年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以本次发行后总股本计算）
发行后市净率	【】倍（按照发行价格除以发行后每股净资产计算）		
发行方式	采用网下向符合资格的投资者询价配售与网上按市值申购定价发行相结合的方式，或监管部门认可的其他方式		
发行对象	符合资格的询价对象和在深交所开户的符合资格的创业板市场投资者以及符合证监会规定的其他投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）		
承销方式	主承销商余额包销		
拟公开发售股份股东名称	无		
发行费用的分摊原则	不适用		
募集资金总额	【】万元		
募集资金净额	【】万元		
募集资金投资项目	第三方医疗器械物流建设项目		
	信息化系统升级建设项目		
	补充流动资金		
发行费用概算	本次发行费用总额为【】万元，包括：承销费【】万元、保荐费【】万元、审计费【】万元、律师费【】万元、本次发行相关的信息披露费用【】万元、本次发行手续费用及印刷费用【】万元		
（二）本次发行上市的重要日期			
刊登发行公告日期	【】		
开始询价推介日期	【】		
刊登定价公告日期	【】		
申购日期和缴款日期	【】		
股票上市日期	【】		

三、发行人报告期的主要财务数据和财务指标

发行人报告期内主要财务数据和财务指标如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度
资产总额（万元）	630,214.70	487,325.90	321,650.85

项目	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度	2018 年 12 月 31 日 /2018 年度
归属于母公司所有者权益（万元）	118,250.39	103,617.33	43,578.91
资产负债率（母公司）	78.52%	76.45%	85.89%
资产负债率（合并）	79.51%	76.94%	84.87%
营业收入（万元）	695,904.20	527,871.47	363,676.06
净利润（万元）	15,815.96	15,737.08	9,768.52
归属于母公司所有者的净利润（万元）	14,602.41	14,941.66	9,348.61
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	14,142.13	14,971.37	9,375.24
基本每股收益（元）	0.37	0.41	0.27
稀释每股收益（元）	0.37	0.41	0.27
加权平均净资产收益率	13.16%	22.95%	24.02%
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-22,981.14	-46,413.73	-52,224.99
现金分红（万元）	-	5,000.00	-
研发投入占营业收入的比例	0.12%	0.06%	0.04%

四、发行人的主营业务经营情况

国科恒泰致力成为中国领先的医疗器械领域的供应链综合服务商，目前主要从事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。

医疗器械产业链包括生产厂商、渠道商、医疗机构等参与者，从产业链来看，公司作为连接上游医疗器械生产厂商和下游经销商及终端医疗机构的枢纽，起到承上启下的作用。

公司借鉴海外医疗器械流通行业的发展经验，以高值医用耗材业务为切入点，依托自身专业服务，整合行业上下游资源，打造一站式产品分销平台和院端服务平台，合理压缩流通环节，提高医疗器械流通过程的规模化、信息化、专业化及规范化水平，提升行业交易效率，降低渠道运营成本，并通过持续的信息化平台建设实现流通过程中“货物流、资金流、信息流”的整合，提升生产厂商的渠道控制力，创新性的商业模式降低经销商采购成本及库存压力，满足终端医疗机构时效性和精准配送的要求，协助监管机构逐步实现全过程可追溯质量监管要求。报告期内，公司主营业务收入分产品构成具体情况如下：

单位：万元

类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
血管介入治疗类材料	271,097.04	39.32%	204,159.15	38.98%	121,668.41	33.69%
骨科材料	201,136.97	29.17%	162,845.51	31.09%	133,100.83	36.86%
神经外科材料	57,565.71	8.35%	45,262.96	8.64%	29,712.18	8.23%
非血管介入治疗类材料	31,976.23	4.64%	39,076.41	7.46%	28,788.82	7.97%
口腔材料	23,441.54	3.40%	21,328.11	4.07%	16,732.18	4.63%
其他产品	104,239.05	15.12%	51,094.69	9.76%	31,095.50	8.61%
合计	**689,456.54**	**100.00%**	**523,766.83**	**100.00%**	**361,097.92**	**100.00%**

五、发行人业务模式的创新性

国科恒泰的业务模式的创新性主要体现在：

首先是“一站式分销平台”：公司作为生产厂商在授权区域内唯一的分销平台，有效整合了生产厂商原有的经销体系，通过一站式分销业务实现对多级经销商替代，原有拥有医院销售资源的多级经销商转为二级经销商，根据授权直接对医院进行销售。公司“一站式分销平台”采取批发、长期寄售、短期寄售等多样化的销售模式面对众多的二级经销商开展销售，并统一对该等经销商进行渠道管理。公司一站式分销平台承担了上游生产厂商的渠道管理职能，降低了企业管理沟通成本、强化渠道控制力，同时压缩经销商层级，减少交易环节，使流通环节更为扁平、透明、高效，公司通过灵活的交易方式，减少中小型经销商备货资金压力，降低准入门槛，提高产品的市场覆盖。

其次是“院端服务平台”：我国医疗机构传统的采购模式，主要是向多个经销商采购高值医用耗材，由于耗材需求复杂且种类繁多，医疗机构往往需要面对几十家甚至上百家供应商，环节复杂，管理成本较高，在医保总额预付、带量采购和 DRGs 等多重政策要求下，医疗机构普遍面临控费增效的压力。公司把握行业发展机遇，截至报告期期末已经在全国 27 个省、市和自治区的 59 个城市设有 114 家分、子公司，形成了遍及全国主要城市的院端服务网络，利用丰富的上游资源客户优势，在院端经营超过 1,100 家品牌的医疗器械产品，涵盖近 1,600 余条产品线，满足医疗机构一站式采购、精准配台服务、全天候时效性等需求，降低医疗机构的管理成本，提高配送效率。与此同时，伴随国内医用高值耗材流通

行业的发展、三医联动改革的深入推进，经销商面临转型或者退出的压力，公司院端服务平台吸收整合原部分医院直销经销商资源，快速提升公司院端服务平台的业务覆盖广度。

在公司“一站式分销平台+院端服务平台”商业模式下，传统多级经销商模式流通层级被压缩，流通路径及中间价格透明可追溯，结合完善的仓储物流网络体系、专业的信息技术系统，公司实现对“货物流、资金流、信息流”的规模化整合，为产业上下游提供全程可追溯、全方位信息化服务。

六、发行人选择的具体上市标准

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》，公司选择的创业板上市标准为第（一）项标准：“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于 5,000 万元”。

公司 2019 年、2020 年两年归属于母公司股东的净利润分别为 14,941.66 万元和 14,602.41 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 14,971.37 万元和 14,142.13 万元，扣除非经常性损益前后孰低的净利润均为正且累计不低于人民币 5,000 万元，符合上述标准。

七、发行人公司治理特殊安排等重要事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在公司治理特殊安排。

八、发行人募集资金用途

公司本次公开发行募集资金总额扣除发行费用后的实际募集资金净额，将投资于以下项目：

序号	项目名称	预计投资总额（万元）	预计投入募集资金（万元）	发改委项目备案情况	环评备案情况
1	第三方医疗器械物流建设项目	5,947.90	5,947.90	《广东省企业投资项目备案证》（2020-440103-51-03-036546） 《重庆市企业投资项目备案证》（2020-500107-51-03-126822）	不适用
2	信息化系统升级建设项目	15,622.60	15,622.60	京技审项（备）[2020]126 号	不适用
3	补充流动资金	40,000.00	40,000.00	-	-

序号	项目名称	预计投资总额（万元）	预计投入募集资金（万元）	发改委项目备案情况	环评备案情况
合计		**61,570.50**	**61,570.50**	-	-

注：第三方医疗器械物流建设项目和信息化系统升级建设项目根据相关规定无须环保审批或备案。

如本次发行募集资金不能满足拟投资项目的资金需求，本公司将以银行贷款或自有资金解决资金缺口。募集资金到位前，本公司将根据募集资金投资项目的实际进度，以自筹资金先行投入；募集资金到位后，将用募集资金置换前期投入的自筹资金。

关于本次发行募集资金的具体内容详见本招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

股票种类	人民币普通股（A 股）
每股面值	1.00 元
发行股数	本次发行股份数量不低于公司发行后股份总数的 15%，且不超过 7,060 万股，全部为公开发行新股，不涉及老股转让。
每股发行价格	【】元
发行人高级管理人员、员工参与本次发行战略配售情况	发行人高级管理人员、员工不参与本次发行战略配售
保荐人相关子公司参与战略配售情况	保荐机构相关子公司不参与本次发行战略配售
发行市盈率	【】倍（每股发行价格除以每股收益，每股收益按照【】年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以本次发行后总股本计算）
发行后每股收益	【】元/股（按照【】年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以本次发行后总股本计算）
发行前每股净资产	2.96 元/股（按经审计的截至 2020 年 12 月 31 日归属于母公司股东的净资产除以发行前总股本计算）
发行后每股净资产	【】元/股（以【】年【】月【】日经审计的归属于母公司股东的净资产加上本次发行募集资金净额之和除以本次发行后总股本计算）
发行市净率	【】倍（按每股发行价格除以发行后每股净资产计算）
发行方式	采用网下向符合资格的投资者询价配售与网上按市值申购定价发行相结合的方式，或监管部门认可的其他方式
发行对象	符合资格的询价对象和在深交所开户的符合资格的创业板市场投资者以及符合证监会规定的其他投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）
承销方式	主承销商余额包销
发行费用概算	本次发行费用总额为【】万元，包括：承销费【】万元、保荐费【】万元、审计费【】万元、律师费【】万元、本次发行相关的信息披露费用【】万元、本次发行手续费用及印刷费用【】万元

二、本次发行的有关当事人

1	发行人：国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司 住所：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 法定代表人：王戈 联系人：王小蓓 电话：010-67867668 传真：010-67867668
2	保荐人（主承销商）：长城证券股份有限公司 住所：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 法定代表人：张巍

	保荐代表人：张涛、李宛真 项目协办人：谭奇 其他联系人：章洁、常晋意、刘斌 电话：0755-83516141 传真：0755-83516266
3	发行人律师：北京市中伦律师事务所 住所：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 负责人：张学兵 经办律师：宋晓明、张一鹏、李斌 电话：010-59572171 传真：010-65681022
4	发行人会计师：致同会计师事务所（特殊普通合伙） 住所：北京市朝阳区建国门外大街 22 号赛特广场五层 执行事务合伙人：李惠琦 经办会计师：任一优、梁轶男 电话：010-85665336 传真：010-85665120
5	验资机构：致同会计师事务所（特殊普通合伙） 住所：北京市朝阳区建国门外大街 22 号赛特广场五层 执行事务合伙人：李惠琦 经办会计师：任一优、梁轶男 电话：010-85665336 传真：010-85665120
6	资产评估机构：中水致远资产评估有限公司 住所：北京市海淀区上园村 3 号知行大厦七层 737 室 法定代表人：肖力 经办资产评估师：林幼兵、张双杰 电话：010-62259118 传真：010-62196466
7	资产评估机构：中联资产评估集团有限公司 住所：北京市西城区复兴门内大街 28 号凯晨世贸中心东座 F4 层 939 室 法定代表人：胡智 经办资产评估师：刘雪龙、刘斌 电话：010-88000066 传真：010-88000006
8	股票登记机构：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司 住所：深圳市福田区深南大道 2012 号深圳证券交易所广场 22-28 楼 电话：0755-21899999 传真：0755-21899000

9	保荐人（主承销商）收款银行：【】 户名：长城证券股份有限公司 账号：【】 开户行：【】
10	拟上市证券交易所：深圳证券交易所 住所：深圳市福田区莲花街道福田区深南大道 2012 号 电话：0755-88668888 传真：0755-82083947

三、发行人与有关中介机构的股权关系和其他权益关系

截至本招股说明书签署日，发行人与本次发行有关的保荐人、承销机构、证券服务机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

四、本次发行的重要日期

刊登发行公告的日期	【】年【】月【】日
开始询价推介的日期	【】年【】月【】日
刊登定价公告的日期	【】年【】月【】日
申购日期	【】年【】月【】日
缴款日期	【】年【】月【】日
股票上市日期	【】年【】月【】日

第四节 风险因素

投资者在评价及投资公司本次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他资料以外，应特别注意下述各项风险因素。下述风险因素是根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，并不表示风险因素会依次发生。

一、市场整合及竞争加剧的风险

医疗器械市场前景广阔，吸引了众多市场参与者进入，随着社会经济的发展、医疗改革政策的推进，医疗器械产业链面临价值重构，渠道商行业集中度逐步提高，国内已具备一定规模优势的流通企业纷纷加大力度进行渠道整合，不断拓展业务规模，一方面加强对终端医疗机构的覆盖能力，另外一方面提高对上游生产厂商的分销服务能力。尽管公司在上下游供应商及终端医疗机构的覆盖、营销及配送网络建设、库存及信息管理等方面具备一定优势，但若不能维持并持续提高渠道商的核心竞争能力，则可能在未来的竞争及行业整合中处于不利地位，增加获取上下游核心业务资源难度，进而可能影响经营业绩和财务状况。

二、行业政策变动风险

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，公司可能会需要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。

（1）冠脉支架产品国家级带量采购对公司的影响

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。

（2）省级、省级联盟高值医用耗材带量采购对公司的影响

截至 2020 年 12 月 31 日，在省级、省级联盟已经公布中标结果的高值医用耗材“带量采购”文件中，发行人在分销模式和平台直销模式下合作的产品中标“带量采购”涉及 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%。

（3）骨科关节产品国家级带量采购预计对公司产生的影响

2021 年 6 月 4 日，国家医保局、发改委等八部门发布《关于开展国家组织

高值医用耗材集中带量采购和使用的指导意见》，2021 年 6 月 21 日，国家组织高值医用耗材联合采购办公室正式发布《国家组织人工关节集中带量采购公告（第 1 号）》，本次集中带量采购产品为初次置换人工全髋关节、初次置换人工全膝关节产品，目前国家骨科关节产品带量采购正处于生产企业填报基础材料阶段。截至报告期期末，发行人骨科材料中关节类产品的库存金额为 25,140.61 万元，占发行人库存金额的比例为 8.88%，占发行人骨科材料产品库存金额的比例为 18.44%。根据发行人的模拟测算，在骨科关节产品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%，可能导致发行人骨科产品的可变现净值低于存货成本，根据行业惯例、已经实际执行“带量采购”的历史经验及发行人与主要合作生产厂商的确认，若发行人的库存产生损失，生产厂商预计会对发行人提供全额补偿。在最极端情况下，若发行人合作的骨科生产厂商均不对发行人的库存损失提供补偿，根据模拟测算，若中标价格降幅为 70%，以报告期期末骨科关节产品的库存金额计算，库存跌价比例为 17.76%，发行人存货跌价准备需补提 4,463.89 万元；若中标价格降幅为 80%，以报告期期末骨科关节材料的库存金额计算，库存跌价比例为 45.17%，发行人存货跌价准备需补提 11,356.13 万元。因此，在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。

总体而言，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。

三、经营风险

（一）供应商较为集中的风险

波士顿科学与美敦力分别成立于 1979 年与 1949 年，均系纽交所上市公司，本公司主要就介入类与骨科植入类等产品分别与波士顿科学、美敦力开展合作。报告期内，本公司向波士顿科学、美敦力集团采购高值医用耗材的合计金额分别为 215,717.84 万元、250,398.49 万元和 205,734.34 万元，分别占同期采购总额的 57.44%、47.99%和 31.58%，若供应商取消公司的产品代理资格或因公司经营不善未能完成主要供应商的市场考核目标进而使得公司与主要供应商的合作关系出现不利变化，则可能对公司的经营情况构成不利影响。报告期内，本公司在与波士顿科学和美敦力集团保持稳定合作的基础上，陆续获得史赛克、捷迈邦美、贝朗医疗、马尼、山东威高、理贝尔等国内外知名的高值医用耗材厂商的授权分销资格，公司直接获得生产厂商授权的品牌数量由 2018 年末的 45 个快速增长至 2020 年末的 117 个，对前五大供应商的采购占比整体呈下降的趋势。

（二）跨区域经营的风险

截至报告期期末，公司在全国 27 个省、市和自治区的 59 个城市设立了 114 家分、子公司，通过各地分子公司在当地开展医疗器械分销、直销及配套服务。遍布全国的营销和配送网络，既是公司获得生产厂商与终端医疗机构资源的重要竞争优势，也是为满足监管部门对产品质量追溯管理的现实需要。同时，未来基于公司业务开展的需要，公司还将通过新设或者收购等方式增加新的分子公司。若公司不能根据各区域的市场及监管要求制定相应的业务管控措施与一体化的集团公司内部控制体系，全国范围内规模化经营的模式将可能给公司带来跨区域经营的风险。

（三）经营场所租赁的风险

截至报告期期末，公司及各地分子公司共租赁 160 处经营性房产，租赁总面积为 104,421.41 平方米，其中有 3 处经营性房产（合计租赁面积 1,700.02 平方米）

尚未取得房屋所有权证书，8 处经营性房产（合计租赁面积 2,520.17 平方米）系在划拨土地上建造，2 处经营性房产（合计租赁面积 341.20 平方米）系在集体土地上建造。

公司营业场所的可替代性较强，公司与出租方业已在租赁合同中明确了权利和义务，主要经营场所的合同均约定在同等条件下公司具有优先续租权，以确保公司经营的稳定性，同时公司控股股东东方科仪已针对经营租赁风险可能给公司带来的损失出具了承诺。公司经营场所租赁的风险主要体现在租赁物业产权瑕疵、出租方停止出租和租金成本提高而产生的风险，进而可能对公司正常经营造成影响。

（四）无法及时取得或延续医疗器械经营资质的风险

根据《医疗器械监督管理条例》，国家对医疗器械按照风险程度实行分类管理，其中公司主要从事的第二类和第三类医疗器械销售分别实行备案和许可管理，需要取得食品药品监督管理部门颁发的《第二类医疗器械经营备案凭证》和《医疗器械经营许可证》。

公司及目前已开展经营的分子公司均已取得经营所需要的《第二类医疗器械经营备案凭证》和《医疗器械经营许可证》，并已连续多年顺利延续该等资质许可。若由于公司疏忽或其他原因致使无法顺利延续或因业务拓展不能顺利获取相应资质，或因违法、违规等原因导致现有资质许可被取消，本公司将存在无法及时取得或延续医疗器械经营资质，进而可能对公司的正常业务经营带来风险。

（五）中美贸易摩擦的风险

本公司的供应商波士顿科学、美敦力、捷迈邦美、史赛克等企业为美国生产厂商。若上游生产厂商针对关税政策采取提高销售价格的市场策略，而终端医院采购价格相对刚性，则可能对流通渠道的盈利水平构成一定不利影响。目前公司在渠道中具有一定的话语权，报告期内公司销售毛利率、净利率维持在行业的合理水平，公司有能力将采购价格波动的影响向下游经销商进行传导，对公司无重大不利影响。

但中美贸易政策环境存在不确定性，若未来中美贸易摩擦进一步恶化，中国、美国均有可能出台相关政策对公司向上述供应商的采购进行数量和价格限制，如

果发行人无法及时与更多的非美国生产厂商建立合作关系，或无法通过经销渠道有效的传导采购价格上涨的影响，可能会对发行人的日常经营造成不利影响。

（六）“新冠疫情”引致的经营风险

2020 年 1 月新型冠状病毒肺炎疫情爆发，致使全国各行各业均遭受了不同程度的影响。因隔离措施、交通管制等防疫管控措施的影响，公司的采购销售等环节在 2 月-3 月均受到了一定程度的影响，同时终端医疗资源向防疫工作倾斜，使得高值医用耗材的终端耗用需求未得到充分释放，疫情期间公司的经营业绩受到一定影响，自 2020 年 4 月份开始，公司的销售采购逐步恢复正常，但 2020 年公司的归母净利润仍同比下滑 2.27%。如果疫情在全国、全球范围内蔓延且持续较长时间，则可能会影响国内医疗机构的日常手术开展，也将对全球医疗行业产业链造成全面冲击，从而对公司的经营带来较大的不利影响。

四、财务风险

（一）偿债风险

由于公司行业和业务特点，资产负债率较高，流动比率和速动比率较低。报告期各期末，公司合并口径的资产负债率分别为 84.87%、76.94%和 79.51%，流动比率分别为 1.16、1.26 和 1.22，速动比率分别为 0.40、0.58 和 0.65。若未来银行贷款政策全面收紧或银行利率大幅提升，或者公司不能获得长期资金来源和其他融资保障措施，使得公司经营资金出现短缺，则可能影响公司的稳定经营。

（二）存货管理风险

医疗器械，尤其是高值医用耗材的效期管理较一般商品更为严格，超过效期的医疗器械必须予以销毁。但是，因医疗市场的特殊性，流通企业的仓储及配送既要满足终端医疗机构及时性、不确定性及多样性的需要，也要应对生产厂商的生产周期性；同时，公司作为生产厂商在授权区域内的平台分销商，还承担着渠道管理的职能，因此，公司需维持一定的安全库存量，这对公司的资本实力和库存管理能力提出了较高要求。

基于上述固有的行业、产品特性，本公司与存货相关的风险主要包括期末存货余额较高带来的减值风险及可能引致的流动性资金短缺的风险。

报告期各期末，公司存货净额分别为 207,460.24 万元、255,806.46 万元和 283,179.77 万元，占总资产比重分别为 64.50%、52.49%和 44.93%，公司的存货周转率分别为 1.77 次、2.01 次和 2.31 次，低于同行业可比公司。公司建立了高效的存货信息化管理制度，产业链下游通过提高产品精准配送效率、优化存货的进销存管理以缩短库存周期，努力提高存货周转速度，降低流动性资金短缺风险；产业链上游通过向生产厂商争取价格补偿实现部分存货跌价风险的转嫁，以最大程度降低期末存货余额较高带来的存货减值风险。

（三）经营性现金流量为负的风险

报告期内，公司正处于业务规模快速扩张阶段，上游供应商主要为高值医用耗材等各类医疗器械生产厂商，下游客户主要为经销商和医院。尽管上游供应商给予了公司一定账期，且公司对下游经销商也主要采取先收款后发货的信用政策，但由于公司代理的品牌和产品线持续增加，公司存货采购金额持续增加，加之医院回款周期较长，使得报告期内公司经营性现金流量净额为负。若公司不能有效控制存货周转速度或医院回款延期，或银行借款到期不能续贷、亦不能及时通过其他渠道筹措资金，则公司的资金周转将面临一定压力，从而对公司经营造成较大影响。

（四）返利政策对本公司的业绩影响风险

本公司的净利润主要来源于主营业务毛利，而主营业务毛利由产品的购销差价和上下游返利的净影响构成。生产厂商在与公司签订合作协议时，会综合考虑市场惯例、产品特性、合作规模及市场营销政策等多个方面的因素制定相应的返利政策。通常情况下，对于成熟产品，生产厂商会给予本公司较低的销售价格，并向本公司提供较低的返利比例；而对于尚需开拓市场的新产品，生产厂商会给予本公司较高的销售价格，并向本公司提供较高的返利比例，以激励本公司更好地完成产品的销售和服务，以实现盈利。公司作为平台分销商，在与经销商签订合作协议时，同样也会根据产品的特性，结合销售价格与返利政策共同制定销售策略。总体而言，在医药流通行业中，购销差价与返利政策的制定是相辅相成的，二者构成了流通企业的销售毛利。

公司将确认的供应商返利按照销售进度冲减主营业务成本，将确认给予经销

商的返利冲减主营业务收入，报告期内前述两项的差额分别为 6,631.25 万元、9,455.26 万元和 14,261.33 万元，占当期主营业务毛利总额的 17.34%、16.23%和 20.99%，占当期净利润的 50.91%、45.06%和 67.63%。

公司上下游返利的差额主要形成于价格优惠返利和平台价差补偿返利。价格优惠返利系公司根据供应商关于产品价格优惠的指导政策，向下游客户销售产品时直接给予的价格优惠，并据此获得供应商给予的返利补偿；平台价差补偿返利系供应商需要公司调整部分产品的销售价格，为保障公司作为流通企业的正常利益，供应商与公司约定，以公司对降价产品的现有库存量为依据，根据调整的差价对公司进行价格补偿。因此，该等返利政策在下游体现为公司销售的低价格，而供应商据此对公司进行成本补偿。报告期内，公司冲减主营业务成本的价格优惠返利和平台价差补偿返利的合计金额分别为 6,859.56 万元、11,442.21 万元和 13,732.17 万元，占当期主营业务毛利总额的 17.94%、19.64%和 20.21%，占当期净利润的 52.67%、54.53%和 65.12%。由于该等返利系供应商对公司向下游经销商低价格销售的补偿，如果供应商在未来取消价格优惠返利和平台价差补偿返利政策，则公司将相应提高对下游经销商的开票销售价格，公司的毛利总额不会发生重大变化。扣除价格优惠返利和平台价差补偿返利影响后，报告期内，公司其他上下游返利差额分别为-228.31 万元、-1,986.95 万元和 529.16 万元，对当期主营业务毛利额的影响较小，公司的毛利主要系由产品的购销价差组成。

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

（五）产品采购价格波动风险

本公司主要采购高值医用耗材等医疗器械产品。报告期内，受合作品牌的变化、供应商价格调整等因素的影响，公司采购产品价格出现一定的波动，增加了公司运营的风险。

产品采购价格的变化是导致公司毛利率波动的重要因素。尽管高值医用耗材的市场价格整体呈逐年降低的趋势，但如果未来产品采购价格因市场供需关系、行业波动等多方面因素影响出现大幅上涨，而本公司不能有效地将其价格上涨的

压力通过渠道向下游转移，将会对本公司的经营成果产生不利影响。

（六）产品销售价格波动风险

报告期内，受合作品牌的变化、国家医疗体制改革、医院招标价格下降等因素的影响，公司主要销售产品价格出现一定程度的波动，增加了公司运营的风险。

产品销售价格的变化是导致公司毛利率波动的重要因素。如果未来产品的销售价格出现大幅下降，而本公司无法将降价效应向产业链上游传导，将可能会对本公司的经营成果产生不利影响。

（七）“带量采购”政策影响公司收入和盈利能力的风险

2019 年以来多省市选取临床用量大、技术成熟且竞争较为激烈的高值医用耗材品种试行带量采购，同药品带量采购较为类似，主管部门往往会用所属区域公立医院一定采购周期（通常是 1 年）70%-90%的交易量作为中标量。根据规则，中标企业独享或分享全部中标量，通过量价博弈实现以量换价的目的。对于“带量采购”由生产厂商与终端医疗机构直接确定产品的销量及价格，一方面，倘若生产厂商未能积极有效的应对带量采购政策，使得部分授权品种在某些区域未能中标，将存在可能导致公司在该等地区销售收入大幅减少的风险；另一方面，倘若生产厂商中标带量采购，公司可能会需要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。

五、管理风险

（一）规模扩张可能导致的管理风险

本公司作为医疗器械领域的供应链综合服务商，在分销和直销过程中为供应商、经销商和医院提供仓储物流配送、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，截至报告期期末，公司在全国 27 个省、市和自治区的 59 个城市设立了 114 家分、子公司。公司在业务开展过程中，不仅需要高效的信息系统作保障，还需要专业的团队从事仓储配送管理、渠道管理、SPD 运营管理等服务，对公司的管理水平要求较高。

本次发行上市后，本公司的资产规模、经营规模、员工数量、仓库面积将进一步增长，这对本公司在资源整合、市场开拓、仓储物流管理等方面的能力提出了更高的要求。如果本公司不能及时对组织结构、管理制度等进行调整，并对信息系统进行持续的升级或补充完善，将给本公司未来的经营和发展带来一定的影响。

（二）信息系统运行风险

医疗器械，尤其是高值医用耗材的流通涉及手术跟台、终端配送等专业性较高的环节，具有小批量、高频次等特点。相较于普通的医药分销系统，医疗器械信息管理系统也更为复杂。公司致力打造医疗器械全产业数字化供应链，自主研发了信息系统核心运营模块。公司信息系统采取面向服务架构（SOA）的总线集成模式，搭建企业基础设施即服务（IaaS）、平台即服务（PaaS）、软件即服务（SaaS）三层服务体系，采用甲骨文（ORACLE）中间件产品，并以 ORACLE ERP 系统作为核心运营系统，在 ERP 系统为核心系统基础上，还建设了订单管理系统（OMS）、物流管理系统（WMS 仓储、TMS 管理）、工具管理系统（IMS）、运输管理系统（TMS）、电子商务平台、手术订单管理、质量管理系统、商业政策管理系统、资金管理系统、税务管理系统等子系统，实现了业务全流程端到端的全面一体化及资金流、货物流、信息流的整合，并满足了全流程可视化及可追溯的需求，提高了公司整体运营管理的精细化管理水平，提升业务的流转效率，降低了经营过程中的风险，并为公司决策层提供了及时准确的信息决策支持。

随着公司业务不断深入及规模不断扩大，信息系统的稳定、安全及根据具体业务开展情况进行升级迭代对公司的标准化运营、财务系统核算、业务管理、物流管理、人力资源管理等各个方面均十分重要。公司已通过身份识别、信息备份、保密设置、权限管理等多种方式保障信息系统的稳定安全运行，但依然存在计算机软硬件系统故障、信息系统遭外界攻击等可能导致信息系统不能安全稳定运行的风险。

（三）管理层与其他核心人员变动风险

公司主要管理团队在医疗器械领域任职超过 10 年，具有扎实的专业知识与丰富的从业经验，对行业具有深刻理解，市场敏锐度高，在经营理念、内部管理、

产品分析、生产厂商资源整合等方面确保了公司在行业内的领先地位。尽管公司与主要管理层和核心人员签订了《竞业限制协议》，但若公司无法持续提供有竞争力的薪酬体系与完善的人才培育机制，或由于市场竞争等其他因素致使该等管理层和核心人员流失，将给本公司未来的经营和发展带来一定的影响。

六、合规风险

为了能持续提供满足客户和法规要求的医疗器械，提高企业内部的质量管理水平，公司按照《医疗器械监督管理条例》、《医疗器械经营监督管理办法》和《医疗器械经营质量管理规范》等法律法规要求，并结合公司实际经营情况和特点制定了《质量手册》，其中包含了《质量方针和目标管理制度》、《产品标识和可追溯性管理制度》、《医疗器械质量投诉、事故调查和处理报告制度》等质量控制管理文件并严格执行。若未来公司在经营中无法满足监管部门对质量管理的要求，或者因仓储物流环节管理不当使得产品出现质量问题，则公司可能受到监管部门的处罚，从而对公司的声誉和经营产生不利影响。

公司制定了严格的合规制度以避免商业贿赂行为，公司亦在经销协议中对经销商约定了反腐败及合规条款，并定期举行合规培训，要求公司员工及经销商遵守相关反腐败及合规政策，但仍无法完全避免因员工个人或经销商原因导致的不正当商业行为的情况，进而可能会影响到公司形象，甚至受到监管部门的处罚，这将对公司的正常经营产生不利影响。

七、募集资金投资项目的风险

公司本次募集资金投资于第三方医疗器械物流建设项目、信息化系统升级建设项目和补充流动资金。目前本公司固定资产和无形资产规模较小，本次募集资金项目实施后，固定资产和无形资产规模均将有所增长。

公司募集资金投资项目收益情况测算均属对未来的预测，虽然本公司经过了科学论证及审慎估算，但如果未来市场环境出现重大不利变化，或其他测算的假设基础出现显著变化，将会造成本公司募集资金投资项目的实施不能达到预期，这将给公司的经营及盈利能力带来不利影响。

八、发行失败的风险

公司本次申请首次公开发行股票并在创业板上市，发行结果将受到公开发行时国内外宏观经济环境、证券市场整体情况、投资者对公司股票发行价格的认可程度及股价未来趋势判断等多种内、外部因素的影响，若本次发行过程中，公司投资价值无法获得投资者的认可，导致发行认购不足，则公司可能存在发行失败的风险。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本概况

中文名称：国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司

英文名称：GKHT Medical Technology Co., Ltd.

统一社会信用代码：91110302062833606R

注册资本：40,000 万元

实收资本：40,000 万元

法定代表人：王戈

有限公司成立日期：2013 年 2 月 7 日

整体变更为股份公司日期：2016 年 12 月 21 日

住所：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

邮政编码：100176

电话号码：010-67867668

传真号码：010-67867668

互联网网址：www.gkht.com

电子信箱：stock@gkht.com

负责信息披露和投资者关系的部门：董事会秘书办公室

董事会秘书办公室负责人：王小蓓

负责信息披露和投资者关系部门电话：010-67867668

二、发行人改制设立情况

（一）有限责任公司的设立情况

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。

2012 年 12 月 7 日，东方科仪召开股东会，决议同意东方科仪以货币出资 600 万元，参与设立国科恒泰有限。2013 年 1 月 21 日，北京润鹏冀能会计师事务所出具京润（验）字【2013】-203121 号《验资报告》，验证截至 2013 年 1 月 21 日止，有限公司已收到全体股东以货币形式缴纳的注册资本（实收资本）合计 1,000 万元。2013 年 2 月 6 日，科苑新创、东方科仪、宏盛瑞泰签署了《国科恒泰（北京）医疗科技有限公司章程》。

2013 年 2 月 7 日，北京市工商行政管理局核准了有限公司设立并颁发了注册号为 110302015619713 的《企业法人营业执照》。

国科恒泰有限设立时，其股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	东方科仪	600.00	60.00
2	宏盛瑞泰	300.00	30.00
3	科苑新创	100.00	10.00
合计		**1,000.00**	**100.00**

（二）股份有限公司设立情况

公司系国科恒泰有限整体变更设立的股份有限公司。

2016 年 9 月 8 日，致同会计师事务所（特殊普通合伙）出具致同审字（2016）第 110ZC5811 号《审计报告》，确认截至审计基准日 2016 年 7 月 31 日，国科恒泰有限经审计的净资产为 257,904,153.92 元。

2016 年 9 月 18 日，国科恒泰有限通过股东会决议，同意国科恒泰有限整体变更为股份有限公司。

2016 年 9 月 18 日，北京京都中新资产评估有限公司出具了京都中新评报字（2016）第 0167 号《国科恒泰（北京）医疗科技有限公司拟整体改制为股份有限公司所涉及的账面净资产评估报告》，以 2016 年 7 月 31 日为评估基准日，经评估，国科恒泰有限资产基础法下的净资产评估值为 25,974.84 万元。

2016 年 10 月 20 日，国科控股出具了《关于同意国科恒泰（北京）医疗科技有限公司整体变更为股份有限公司的批复》（科资发股字〔2016〕77 号），同意国科恒泰有限整体变更设立为股份有限公司，注册资本 15,000 万元人民币，

各股东持股比例均不变。

2016 年 12 月 20 日，东方科仪、宏盛瑞泰、国科鼎鑫、苏州通和、君联益康、国科嘉和金源、百年人寿、五五绿洲、西藏龙脉得、北极光正源、北极光泓源、常州山蓝、朗闻衡璟 13 名机构股东作为发起人签订《发起人协议》，同意国科恒泰有限变更设立为股份有限公司。国科恒泰有限以截至 2016 年 7 月 31 日经审计的净资产值人民币 257,904,153.92 元按 1.7194:1 的比例折合为股份公司股本 15,000 万股，其余计入股份公司资本公积；每股面值为人民币 1 元，共计 15,000 万元，由各发起人按照各自在国科恒泰有限的出资比例持有相应数额的股份。

同日，公司召开创立大会暨第一次股东大会。

2016年12月20日，致同会计师事务所（特殊普通合伙）出具致同验字（2016）第 110ZC0755 号《验资报告》，审验截至 2016 年 12 月 20 日止，全体发起人按发起人协议书、章程的规定，以其拥有的国科恒泰（北京）医疗科技有限公司截至 2016 年 7 月 31 日止经评估的净资产人民币 259,748,388.08 元，作价人民币 257,904,153.92 元折股投入，其中人民币 150,000,000.00 元折合为股本，股本总额共计 150,000,000 股，每股面值 1 元。净资产折合股本后的余额转为资本公积。

2016 年 12 月 21 日，北京市工商行政管理局颁发了统一社会信用代码为 91110302062833606R 的《营业执照》。

本次整体变更为股份公司后，各发起人持股数量及持股比例如下：

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例
1	东方科仪	6,202.7100	41.3514%
2	宏盛瑞泰	3,790.5000	25.2700%
3	苏州通和	827.1000	5.5140%
4	君联益康	822.5550	5.4837%
5	国科嘉和金源	822.5550	5.4837%
6	国科鼎鑫	689.1900	4.5946%
7	百年人寿	588.1350	3.9209%
8	五五绿洲	312.5550	2.0837%
9	西藏龙脉得	311.3700	2.0758%
10	常州山蓝	234.4200	1.5628%
11	北极光正源	175.3950	1.1693%

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例
12	朗闻衡璟	123.3600	0.8224%
13	北极光泓源	100.1550	0.6677%
合计		**15,000.0000**	**100.0000%**

根据《国家税务总局关于贯彻落实企业所得税法若干税收问题的通知》（国税函[2010]79 号）第四条，被投资企业将股权（票）溢价所形成的资本公积转为股本的，不作为投资方企业的股息、红利收入，投资方企业也不得增加该项长期投资的计税基础。根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十六条，符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益为免税收入。根据《中华人民共和国企业所得税法实施条例》第八十三条，所称符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益，是指居民企业直接投资于其他居民企业取得的投资收益，但不包括连续持有居民企业公开发行并上市流通的股票不足 12 个月取得的投资收益。因此，国科恒泰有限整体变更设立股份有限公司时，发行人的法人股东东方科仪、宏盛瑞泰（国科恒泰有限整体变更为股份有限公司时，宏盛瑞泰为有限公司，2017 年 12 月 27 日，宏盛瑞泰完成变更企业类型，由有限公司形式变更为合伙企业）、百年人寿无需缴纳企业所得税。

根据《中华人民共和国个人所得税法》、《国家税务总局关于印发《个人所得税代扣代缴暂行办法》的通知》（国税发[1995]065 号）、《国家税务总局关于股份制企业转增本和派发红征免个人所得的通知》（国税发【1997】198 号）、《国家税务总局关于盈余公积金转增注册资本征收个人所得税问题的批复》（国税函【1998】333 号）、《国家税务总局关于个人独资企业和合伙企业投资者征收个人所得税的规定》（国税函【2001】84 号）、《国家税务总局关于进一步加强高收入者个人所得税征收管理的通知》（国税发[2010]54 号）等相关文件的规定，国科恒泰有限整体变更设立股份有限公司时，发行人的合伙企业股东中的自然人合伙人，应就国科恒泰有限以资本公积、未分配利润、盈余公积转增股本的部分申报缴纳个人所得税，向自然人支付个人应纳税所得的主体为个人所得税的扣缴义务人。

根据国科嘉和金源、国科鼎鑫、北极光泓源届时的合伙协议，该等合伙企业第一层合伙人中无自然人合伙人，该等股东已出具确认函：“经本企业与本企业

所在地税务主管部门沟通，由于本企业的直接合伙人均为合伙企业及公司，本企业无需就上述事项所涉及的所得税及由此产生的税务负担进行代扣代缴。如因有关主管部门要求本企业合伙人补缴上述税务费用，本企业将无条件履行所得税及由此产生的任何税务负担的代扣代缴义务；若因本企业合伙人未缴纳所得税及由此产生的任何税务负担而导致发行人承担责任或遭受损失的，本企业将按时、足额向发行人赔偿其所发生的与此有关的所有损失。”

根据北极光正源提供的个人所得税付款凭证、西藏龙脉得出具的书面确认及完税凭证，北极光正源、西藏龙脉得已就该次资本公积、未分配利润、盈余公积转增股本的部分所涉及的个人所得税及由此产生的税务负担依法进行代扣代缴。朗闻衡璟目前已注销，根据“沪税金一税企清【2019】125057 号”《清税证明》，朗闻衡璟所有税务事项均已结清。

截至本招股说明书签署日，发行人除国科嘉和金源、国科鼎鑫、北极光泓源、北极光正源、西藏龙脉得、朗闻衡璟外的其他合伙企业发起人股东未就该次资本公积、未分配利润、盈余公积转增股本的部分代扣代缴个人所得税，存在被追缴的风险。苏州通和、君联益康、五五绿洲、常州山蓝已作出如下承诺：“本企业承诺，就本企业持有发行人股权/股份相关的所得（包括但不限于发行人进行股份制改造、分红、资本公积金转增股本等所得），如因有关主管部门要求本企业合伙人补缴该等所得所应缴纳的所得税及由此产生的任何税务负担，本企业将依照法律法规的规定及届时主管部门的要求，无条件履行所得税及由此产生的任何税务负担的代扣代缴义务；若因本企业合伙人未缴纳所得税及由此产生的任何税务负担而导致发行人承担责任或遭受损失的，本企业将按时、足额向发行人赔偿其所发生的与此有关的所有损失。”

综上，发行人整体变更时东方科仪、宏盛瑞泰和百年人寿为法人股东，无需就该次资本公积、未分配利润、盈余公积转增股本的部分缴纳企业所得税，国科嘉和金源、国科鼎鑫、北极光泓源因第一层合伙人无自然人而无需履行代扣代缴义务且该等股东已出具书面承诺函，北极光正源、西藏龙脉得已就自然人合伙人以资本公积、未分配利润、盈余公积转增股本的部分缴纳个人所得税；朗闻衡璟已取得税务主管部门出具的《清税证明》；发行人的合伙企业股东苏州通和、君联益康、五五绿洲、常州山蓝虽未代扣代缴个人所得税，但该纳税义务并非发行

人的纳税义务，亦非作为发行人股东的合伙企业的纳税义务，该等情形不会对发行人的生产经营或发行人的股权稳定产生重大影响；且苏州通和、君联益康、五五绿洲、常州山蓝均已作出承诺，如有关主管部门要求其合伙人补缴该等所得所应缴纳的所得税及由此产生的任何税务负担，将无条件履行所得税及由此产生的任何税务负担的代扣代缴义务，并全额赔偿可能给发行人造成的损失。上述合伙企业并不是发行人控股股东、实际控制人，发行人未因该等事项受到行政处罚，不构成重大违法行为，发行人也不因此存在纠纷或被处罚风险。因此，国科恒泰有限整体变更为股份公司时苏州通和、君联益康、五五绿洲、常州山蓝的自然人合伙人未缴纳个人所得税不会对发行人本次发行上市构成实质性法律障碍。

三、发行人报告期内股本变化、设立以来历次股权变动涉及的国有资产批准或备案的取得情况及瑕疵情况及历史沿革涉及的其他情况

（一）发行人报告期内股本变化情况

1、2019 年 9 月，股份有限公司第一次股权转让和第一次增资

2019 年 1 月 30 日，国科恒泰股东大会通过决议，同意增加投资人股东，新股东拟以不低于公司评估值的价格受让部分股东所持有的公司股份并认购公司新增股份。

本次增资涉及东方科仪持有国科恒泰的国有股权变动。国科恒泰委托中联资产评估集团有限公司以 2018 年 9 月 30 日为评估基准日对国科恒泰净资产进行评估。

2019 年 3 月 20 日，中联资产评估集团有限公司出具《资产评估报告》（中联评报字【2019】第 122 号），截至评估基准日 2018 年 9 月 30 日，国科恒泰收益法下净资产评估值为 204,914.27 万元。

2019 年 3 月 28 日，国科恒泰本次增资项目经北京产权交易所公开挂牌，通过北京产权交易所网站对外披露信息公开征集投资方。

2019 年 6 月 5 日，国科恒泰取得编号为 2019110 的《国有资产评估项目备案表》。

2019 年 7 月 4 日，国科控股出具《关于同意国科恒泰（北京）医疗科技股

份有限公司增资扩股的批复》（科资发股字【2019】60 号），同意国科恒泰注册资本由 1.5 亿元增至 1.75 亿元，增资完成后，东方科仪持有国科恒泰的比例由 41.35%降至 35.44%。

2019 年 7 月 31 日，泰康人寿、通和二期、通和毓承、国丰鼎嘉、国科瑞鼎、夏尔巴一期、涌流资本、国科鼎奕、招商招银、朗闻通鸿、朗闻斐璠、君联益康（作为认购方）与东方科仪、宏盛瑞泰、苏州通和、君联益康、国科嘉和金源、国科鼎鑫、百年人寿、五五绿洲、西藏龙脉得、常州山蓝、北极光正源、朗闻衡璟、北极光泓源（作为原股东）及公司（作为目标公司）签署了《增资协议》，各方一致同意按如下方式对国科恒泰进行增资：

序号	增资方	占增资完成后总股本比例	实际投资金额（万元）	增加注册资本（万元）
1	泰康人寿	6.7962%	23,786.8500	1,189.3425
2	通和二期	0.4078%	1,427.2110	71.3606
3	通和毓承	0.9515%	3,330.1590	166.5080
4	国丰鼎嘉	1.3593%	4,757.4113	237.8703
5	国科瑞鼎	0.6797%	2,378.6850	118.9343
6	夏尔巴一期	0.4078%	1,427.2110	71.3606
7	涌流资本	1.3592%	4,757.3700	237.8685
8	国科鼎奕	0.6796%	2,378.6850	118.9343
9	招商招银	1.0874%	3,805.8960	190.2948
10	朗闻通鸿	0.1087%	380.5896	19.0295
11	朗闻斐璠	0.1087%	380.5896	19.0295
12	君联益康	0.3398%	1,189.3425	59.4671
合计		**14.2857%**	**50,000.0000**	**2,500.0000**

同日，宏盛瑞泰、国科鼎鑫、苏州通和、百年人寿、西藏龙脉得、五五绿洲、朗闻衡璟（作为转让方）与泰康人寿、通和二期、通和毓承、国丰鼎嘉、国科瑞鼎、夏尔巴一期、涌流资本、国科鼎奕、招商招银、朗闻通鸿、朗闻斐璠、君联益康（作为受让方）签署了《股权转让协议》。具体股权转让情况如下：

转让方	被转让股份比例（%）	对应股份数（万股）	转让价款（万元）	受让方
宏盛瑞泰	4.6128	691.9200	12,371.5306	泰康人寿
	0.1387	20.7945	371.8052	国丰鼎嘉

转让方	被转让股份比例（%）	对应股份数（万股）	转让价款（万元）	受让方
	1.9547	293.2120	5,242.6300	涌流资本
苏州通和	4.5427	681.4014	12,183.4570	泰康人寿
国科鼎鑫	0.6183	92.7384	1,658.1624	泰康人寿
	0.5864	87.9636	1,572.7890	通和二期
	1.3683	205.2484	3,669.8410	通和毓承
	1.5638	234.5696	4,194.1040	招商招银
	0.2289	34.3350	613.9104	朗闻通鸿
	0.2289	34.3350	613.9104	朗闻斐璠
百年人寿	1.0619	159.2853	2,848.0221	国丰鼎嘉
	0.9774	146.6060	2,621.3150	国科瑞鼎
	0.5864	87.9636	1,572.7890	夏尔巴一期
	0.6045	90.6776	1,621.3150	国科鼎奕
五五绿洲	0.4291	64.3702	1,150.9392	国丰鼎嘉
西藏龙脉得	0.4276	64.1389	1,146.8035	国丰鼎嘉
朗闻衡璟	0.3337	50.0570	895.0193	国丰鼎嘉
	0.4887	73.3030	1,310.6575	君联益康
合计	**20.7528**	**3,112.9195**	**55,659.0006**	-

2019 年 8 月 21 日，国科恒泰股东大会通过决议，一致同意公司本次增资及股份转让事宜并相应修改公司章程。

2019 年 8 月 29 日，北京产权交易所出具《增资凭证》，证明国科恒泰本次增资的融资金额共 50,000 万元，投融资各方已履行了相应的决策程序并已签署《增资协议》。

2019 年 12 月 31 日，致同会计师事务所（特殊普通合伙）出具致同验字（2019）第 110ZC0309 号《验资报告》，审验截至 2019 年 8 月 31 日止，公司已收到股东认缴股款合计人民币 50,000 万元，其中股本 2,500 万元，资本公积金 47,500 万元。

2019 年 9 月 10 日，北京市工商行政管理局经济技术开发区分局核准了此次增资并换发了《营业执照》。

本次股权转让及增资后，国科恒泰的股权结构如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
1	东方科仪	6,202.7100	35.4441
2	宏盛瑞泰	2,784.5735	15.9119
3	泰康人寿	2,655.4023	15.1737
4	君联益康	955.3251	5.4590
5	国科嘉和金源	822.5550	4.7003
6	国丰鼎嘉	596.5162	3.4087
7	涌流资本	531.0805	3.0348
8	招商招银	424.8644	2.4278
9	通和毓承	371.7564	2.1243
10	国科瑞鼎	265.5403	1.5174
11	五五绿洲	248.1848	1.4182
12	西藏龙脉得	247.2311	1.4127
13	常州山蓝	234.4200	1.3395
14	国科鼎奕	209.6119	1.1978
15	北极光正源	175.3950	1.0023
16	通和二期	159.3242	0.9104
17	夏尔巴一期	159.3242	0.9104
18	苏州通和	145.6986	0.8326
19	百年人寿	103.6025	0.5920
20	北极光泓源	100.1550	0.5723
21	朗闻通鸿	53.3645	0.3049
22	朗闻斐璠	53.3645	0.3049
合计		**17,500.0000**	**100.0000**

2、2019 年 10 月，股份有限公司第二次股份转让

2019 年 10 月 8 日，苏州通和、百年人寿（作为转让方）与泓达雄伟（作为受让方）签订了《股份转让协议》。具体股权转让情况如下：

转让方	被转让股份比例（%）	对应股份数（万股）	转让价款（万元）	受让方
苏州通和	0.3736	65.3723	1,168.8565	泓达雄伟
百年人寿	0.2656	46.4845	831.1435	
合计	**0.6392**	**111.8568**	**2,000.0000**	

2019 年 10 月 9 日，公司召开股东大会会议，审议通过了上述股份转让事项

并相应修改公司章程。

2019 年 10 月 25 日，北京市工商局经济技术开发区分局出具《备案通知书》，准予国科恒泰此次章程备案申请。

本次股权转让后，国科恒泰的股权结构如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
1	东方科仪	6,202.7100	35.4441
2	宏盛瑞泰	2,784.5735	15.9119
3	泰康人寿	2,655.4023	15.1737
4	君联益康	955.3251	5.4590
5	国科嘉和金源	822.5550	4.7003
6	国丰鼎嘉	596.5162	3.4087
7	涌流资本	531.0805	3.0348
8	招商招银	424.8644	2.4278
9	通和毓承	371.7564	2.1243
10	国科瑞鼎	265.5403	1.5174
11	五五绿洲	248.1848	1.4182
12	西藏龙脉得	247.2311	1.4127
13	常州山蓝	234.4200	1.3395
14	国科鼎奕	209.6119	1.1978
15	北极光正源	175.3950	1.0023
16	通和二期	159.3242	0.9104
17	夏尔巴一期	159.3242	0.9104
18	泓达雄伟	111.8568	0.6392
19	北极光泓源	100.1550	0.5723
20	苏州通和	80.3263	0.4590
21	百年人寿	57.1180	0.3264
22	朗闻通鸿	53.3645	0.3049
23	朗闻斐璠	53.3645	0.3049
合计		**17,500.0000**	**100.0000**

3、2019 年 12 月，资本公积转增股本

2019 年 11 月 13 日，公司召开股东大会，审议通过了公司资本公积金转增股本的议案并同意修改公司章程，新增股本 22,500 万元以公司资本公积金转增，

各股东按持股比例同比例取得转增股本，资本公积金转增股本后公司股东所持股份比例保持不变。

2019年12月31日，致同会计师事务所（特殊普通合伙）出具致同验字（2019）第110ZC0309号《验资报告》，审验截至2019年12月11日止，公司已将资本公积22,500万元转增股本。

2019年12月11日，北京市工商行政管理局经济技术开发区分局向公司核发了此次变更后的《营业执照》。

本次变更后，国科恒泰的股权结构如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
1	东方科仪	14,177.6229	35.4441
2	宏盛瑞泰	6,364.7394	15.9119
3	泰康人寿	6,069.4910	15.1737
4	君联益康	2,183.6002	5.4590
5	国科嘉和金源	1,880.1257	4.7003
6	国丰鼎嘉	1,363.4656	3.4087
7	涌流资本	1,213.8983	3.0348
8	招商招银	971.1186	2.4278
9	通和毓承	849.7289	2.1243
10	国科瑞鼎	606.9493	1.5174
11	五五绿洲	567.2795	1.4182
12	西藏龙脉得	565.0997	1.4127
13	常州山蓝	535.8171	1.3395
14	国科鼎奕	479.1129	1.1978
15	北极光正源	400.9029	1.0023
16	通和二期	364.1696	0.9104
17	夏尔巴一期	364.1696	0.9104
18	泓达雄伟	255.6727	0.6392
19	北极光泓源	228.9257	0.5723
20	苏州通和	183.6030	0.4590
21	百年人寿	130.5554	0.3264
22	朗闻通鸿	121.9760	0.3049
23	朗闻斐璠	121.9760	0.3049

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
合计		40,000.0000	100.0000

此次变更后至本招股说明书签署日，发行人无其他股本及股东变动。

（二）发行人设立以来历次股权变动涉及的国有资产批准或备案的取得情况

国科控股系中国科学院根据国函（2001）137 号《国务院关于中科院进行经营性国有资产管理体制改革试点有关问题的批复》成立的代表中国科学院统一负责对院属全资、控股、参股企业有关经营性国有资产依法行使出资人权利的国有独资有限责任公司。根据科发条财字（2017）101 号《中国科学院对外投资管理办法》的规定，国科控股是中科院经营性国有资产管理公司，经中国科学院经营性国有资产监管委员会授权，代表中科院对院直接投资的全资、控股、参股企业依法行使出资人权利，并承担相应的保值增值责任，国科控股的控股企业的对外投资及投资企业的股权变动，由国科控股审批。其中，股权变动包括对已投资的企业改制（含股份制改造）等经济行为。

发行人设立以来历次股权变动涉及的国有资产批准或备案的取得情况如下：

时间	股本变动事项	是否涉及国资审批或备案	履行的审批或备案程序
2013 年 2 月	国科恒泰有限设立，东方科仪出资 600 万元，占注册资本的 60%	否	/
2013 年 10 月	公司增加注册资本 1,000 万元，原股东同比例增资	否	/
2014 年 6 月	科苑新创将其持有的公司 10%的股权转让给宏盛瑞泰	否	/
2015 年 1 月	公司增加注册资本 466.6667 万元，引入新股东苏州通和、国科鼎鑫、五五东方瑞泰、奇成投资、晟凯达	是	2014 年 9 月 28 日，国科控股对东方科仪出具了《关于同意国科恒泰（北京）医疗科技有限公司增资扩股的批复》（科资发股字【2014】88 号），同意国科恒泰有限注册资本由 2,000 万元增至 2,466.6667 万元，增资完成后，东方科仪持有国科恒泰的比例由 60%降至 48.649%。 2014 年 12 月 15 日，国科恒泰有限取得编号为 2014046 的《接受非国有资产评估项目备案表》。
2015 年 5 月	公司新增注册资本 2,533.3333 万元，以公司资本公积金转增资本	否	/

时间	股本变动事项	是否涉及国资审批或备案	履行的审批或备案程序
2016 年 7 月	2016 年 3 月，奇成投资、晟凯达、五五东方瑞泰退出公司股东会，宏盛瑞泰将所持公司部分股权转让予新股东	是	五五东方瑞泰将所持公司股权转让给君联益康、西藏龙脉得未经评估、备案，未履行进场交易，存在程序瑕疵。 2017 年 3 月 17 日，国科控股出具《关于五五瑞泰转让其所持有国科恒泰股权的复函》，确认本次股权转让价格经由五五东方瑞泰与多个意向受让方进行询价、洽谈后确定且未低于国科有限同期进行增资扩股的评估备案价格（评估基准日为 2015 年 12 月 31 日），五五东方瑞泰转让其所持有国科有限股权的价格相对公允、合理、符合市场定价的原则，国科控股认可此次股权转让的行为及最终结果。
	2016 年 6 月，公司新增注册资本 882.3529 万元，由君联益康、国科嘉和金源等 10 家股东缴纳出资	是	2016 年 5 月 13 日，国科控股出具了《关于同意国科恒泰（北京）医疗科技有限公司增资扩股的批复》（科资发股字〔2016〕45 号），同意国科恒泰有限注册资本由 5,000 万元增至 5,882.3529 万元，增资完成后，东方科仪持有国科恒泰有限股权比例由 48.65%降至 41.35%。 2016 年 6 月 2 日，国科恒泰有限取得备案编号为 2016042 的《国有资产评估项目备案表》。
2016 年 12 月	国科恒泰有限整体变更为股份有限公司，注册资本增至 15,000 万元	是	2016 年 10 月 20 日，国科控股出具了《关于同意国科恒泰（北京）医疗科技有限公司整体变更为股份有限公司的批复》（科资发股字〔2016〕77 号），同意国科恒泰整体变更设立为股份有限公司，注册资本 15,000 万元人民币，各股东持股比例均不变。
2019 年 9 月	公司新增注册资本 2,500 万元，由新股东泰康人寿、通和二期等 12 名股东及君联益康出资	是	2019 年 6 月 5 日，国科恒泰取得编号为 2019110 的《国有资产评估项目备案表》。2019 年 7 月 4 日，国科控股出具《关于同意国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司增资扩股的批复》（科资发股字【2019】60 号），同意国科恒泰注册资本由 1.5 亿元增至 1.75 亿元，增资完成后，东方科仪持有国科恒泰的比例由 41.35%降至 35.44%。
	泰康人寿、通和二期等 12 名股东通过老股受让方式合计受让 3,112.9195 万股公司股份	否	/
2019 年 10 月	股份公司第二次股份转让，苏州通和、百年人寿向泓达雄伟合计转让 111.8568 万股股份	否	/
2019 年 12 月	股份公司资本公积金转增股本 22,500 万股，总股本增至 40,000 万股	否	/

（三）发行人设立以来历次股权变动涉及的瑕疵情况

发行人设立以来历次股权变动涉及的瑕疵情况如下：

时间	股本变动事项	是否存在瑕疵	瑕疵的具体情况及相应的整改或补救措施
2013 年 2 月	国科恒泰有限设立，东方科仪出资 600 万元，占注册资本的 60%	否	/
2013 年 10 月	公司增加注册资本 1,000 万元，原股东同比例增资	否	/
2014 年 6 月	科苑新创将其持有的公司 10%的股权转让给宏盛瑞泰	否	/
2015 年 1 月	公司增加注册资本 466.6667 万元，引入新股东苏州通和、国科鼎鑫、五五东方瑞泰、奇成投资、晟凯达	否	/
2015 年 5 月	公司新增注册资本 2,533.3333 万元，以公司资本公积金转增资本	是	国科恒泰有限2015年5月以资本公积中资本溢价3,033.3333万元中的2,533.3333万元转增资本，转增资本的资本公积性质为国科恒泰有限股东以货币形式出资超过实收资本形成的资本溢价。 根据《国家税务总局关于贯彻落实企业所得税法若干税收问题的通知》（国税函[2010]79号）、《国家税务总局关于进一步加强高收入者个人所得税征收管理的通知》（国税发[2010]54号）、《关于个人独资企业和合伙企业投资者征收个人所得税的规定》执行口径的通知（国税函[2001]84号）、《国家税务总局关于印发《个人所得税代扣代缴暂行办法》的通知》（国税发[1995]065号）等相关规定： 国科恒泰有限股东中，不存在自然人股东。其中东方科仪、宏盛瑞泰（2015 年 5 月资本公积转增股本时）、五五东方瑞泰、晟凯达为公司制企业，根据国税函[2010]79 号无需缴纳企业所得税；苏州通和、国科鼎鑫、奇成投资为合伙企业，该等合伙企业的合伙人中若为自然人则应按照国税发[2010]54 号及国税函[2001]84 号的规定缴纳个人所得税。根据国税发[1995]065 号的规定，支付个人应纳税所得的主体为个人所得税的扣缴义务人，而该等自然人应纳税所得的支付主体为国科恒泰有限的合伙企业股东，该等合伙企业股东系其自然人合伙人缴纳个人所得税的代扣代缴义务人。因国科鼎鑫无直接持有出资份额的自然人合伙人，故国科鼎鑫无需履行个人所得税代扣代缴义务。 根据苏州通和、奇成投资出具的确认函，苏州通和、奇成投资未就本次资本公积转增注册资本所涉及的个人所得税及由此产

时间	股本变动事项	是否存在瑕疵	瑕疵的具体情况及相应的整改或补救措施
			生的税务负担进行代扣代缴。 苏州通和承诺如因有关主管部门要求其合伙人补缴相关税费，苏州通和将无条件履行个人所得税及由此产生的任何税务负担的代扣代缴义务，若因其合伙人未缴纳个人所得税及由此产生的任何税务负担而导致发行人承担责任或遭受损失的，苏州通和将按时、足额向发行人赔偿与此有关的所有损失。 奇成投资承诺将按照法律法规的规定及主管部门的要求，履行个人所得税及由此产生的任何税务负担的代扣代缴义务。
2016 年 7 月	2016 年 3 月，奇成投资、晟凯达、五五东方瑞泰退出公司股东会，宏盛瑞泰将所持公司部分股权转让予新股东	是	五五东方瑞泰将所持公司股权转让给君联益康、西藏龙脉得未经评估、备案，未履行进场交易，存在程序瑕疵。 2017 年 3 月 17 日，国科控股出具《关于五五瑞泰转让其所持有国科恒泰股权的复函》，确认本次股权转让价格经由五五东方瑞泰与多个意向受让方进行询价、洽谈后确定且未低于国科有限同期进行增资扩股的评估备案价格（评估基准日为 2015 年 12 月 31 日），五五东方瑞泰转让其所持有国科有限股权的价格相对公允、合理、符合市场定价的原则，国科控股认可此次股权转让的行为及最终结果。
	2016 年 6 月，公司新增注册资本 882.3529 万元，由君联益康、国科嘉和金源等 10 家股东缴纳出资	否	/
2016 年 12 月	国科恒泰有限整体变更为股份有限公司，注册资本增至 15,000 万元	是	请参见本节“二、发行人改制设立情况”之“（二）股份有限公司设立情况”部分相关论述。
2019 年 9 月	公司新增注册资本 2,500 万元，由新股东泰康人寿、通和二期等 12 名股东及君联益康出资	否	/
	泰康人寿、通和二期等 12 名股东通过老股受让方式合计受让 3,112.9195 万股公司股份	是	该次股权转让的价格为参考同期公司引入泰康人寿等新股东增资价格经各方协商定价，转让价格较各转让股东取得成本存在溢价。 根据宏盛瑞泰提供的纳税申报表、完税证明，西藏龙脉得提供的个人所得税扣缴申报表、完税证明，朗闻衡璟提供的完税证明及“沪税金一税企清【2019】125057 号”《清税证明》，苏州通和提供的相关凭证，宏盛瑞泰、西藏龙脉得、朗闻衡璟及苏州通和已履行相应的纳税义务。百年人寿提供的纳税申报表、关于 2019 年转让国科恒泰股份涉及纳税的相关说明，因百年人寿 2019 年纳税调整后所得已弥补了以前年度的亏损，所以 2019 年应纳税所得额为零。 因国科鼎鑫无直接持有出资份额的自然人

时间	股本变动事项	是否存在瑕疵	瑕疵的具体情况及相应的整改或补救措施
			合伙人，故国科鼎鑫无需履行个人所得税代扣代缴义务。 五五绿洲已出具书面承诺：“本企业承诺，就本企业持有发行人股权/股份相关的所得（包括但不限于发行人进行股份制改造、分红、资本公积金转增股本等所得），如因有关主管部门要求本企业合伙人补缴该等所得所应缴纳的所得税及由此产生的任何税务负担，本企业将依照法律法规的规定及届时主管部门的要求，无条件履行所得税及由此产生的任何税务负担的代扣代缴义务；若因本企业合伙人未缴纳所得税及由此产生的任何税务负担而导致发行人承担责任或遭受损失的，本企业将按时、足额向发行人赔偿其所发生的与此有关的所有损失。”
2019 年 10 月	股份公司第二次股份转让，苏州通和、百年人寿向泓达雄伟合计转让 111.8568 万股股份	是	该次股权转让的价格为参考同期公司引入泰康人寿等新股东增资价格经各方协商定价，转让价格较各转让股东取得成本存在溢价。 根据百年人寿提供的纳税申报表、关于 2019 年转让国科恒泰股份涉及纳税的相关说明，因百年人寿 2019 年纳税调整后所得已弥补了以前年度的亏损，所以 2019 年应纳税所得额为零。 根据苏州通和提供的相关凭证，该股东已履行个人所得税代扣代缴义务。
2019 年 12 月	股份公司资本公积金转增股本 22,500 万股，总股本增至 40,000 万股	否	/

综上，发行人自设立以来历次股权变动所涉及的瑕疵事项主要为发行人相关股东未按照相关规定履行代扣代缴所得税义务或履行必要的股权变动审批程序，不属于发行人应当履行而未履行相关法定义务或审批程序，因此，发行人未因此受到行政处罚、不属于构成重大违法行为的情形且不存在被处罚的风险；发行人相关股东并未因相关瑕疵事项受到过行政处罚，相关股东可能存在因未履行代扣代缴所得税义务被处罚的风险，但根据该等股东出具的书面承诺，该等股东承诺如因有关主管部门要求，将无条件履行所得税及由此产生的任何税务负担的代扣代缴义务，且如因该等瑕疵导致发行人承担责任或遭受损失的，该等股东将按时、足额向发行人赔偿与此有关的所有损失，此外，该等股东非公司控股股东、实际控制人，因此，该等瑕疵事项不会构成发行人发行上市的实质性法律障碍。

（四）发行人历史沿革涉及的其他情况

1、科苑新创的基本情况、股权结构、实际控制人，与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管人员是否存在关联关系

作为国科恒泰有限发起人股东之一，截至本招股说明书签署日，科苑新创的基本情况、股权结构及实际控制人情况如下：

类别	内容			
名称	北京科苑新创技术股份有限公司			
统一社会信用代码	91110108762183464Y			
注册资本	5,560 万元			
成立日期	2004-04-29			
类型	股份有限公司（非上市、自然人投资或控股）			
登记机关	北京市工商局海淀分局			
法定代表人	王建平			
营业期限	2004-04-29 至 2024-04-28			
注册地址	北京市海淀区阜成路 67 号银都大厦 13 层 1401、1403 室			
经营范围	技术服务、技术咨询、技术开发、技术推广；代理进出口、货物进出口、技术进出口；销售仪器仪表、机械设备、电子产品、计算机、软件及辅助设备、建筑材料、金属材料、金属矿石、非金属矿石、化工产品（不含危险化学品及一类易制毒化学品）、消毒用品、日用品、文化用品、体育用品、汽车零配件、汽车（不含九座以下乘用车）、机械设备租赁（不含汽车租赁）；包装服务；仓储服务；经济贸易咨询；承办展览展示活动；组织文化艺术交流活动（不含营业性演出）；维修机械设备；销售医疗器械Ⅱ、Ⅲ类（以《医疗器械经营企业许可证》核定的范围为准）。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）			
实际控制人	无实际控制人			
股权结构	**序号**	**股东**	**持股数量（股）**	**持股比例**
	1	白丰宁	892,000	1.60%
	2	卞纯影	545,500	0.98%
	3	曾军辉	123,750	0.22%
	4	陈维	327,000	0.59%
	5	陈颖	2,313,000	4.16%
	6	陈传乐	99,000	0.18%
	7	陈达清	45,000	0.08%
	8	陈国正	49,500	0.09%
	9	陈婧	420,000	0.76%

类别	内容			
	10	陈力红	142,000	0.26%
	11	陈锡杰	53,250	0.10%
	12	陈宇锋	400,000	0.72%
	13	单兰英	49,500	0.09%
	14	邓臻臻	313,250	0.56%
	15	董飞	968,000	1.74%
	16	杜静	992,500	1.79%
	17	樊杰	500,000	0.90%
	18	付宇辰	20,000	0.04%
	19	甘庆喜	519,750	0.93%
	20	高亮	495,000	0.89%
	21	顾国胜	99,000	0.18%
	22	顾卫东	653,500	1.18%
	23	郭莉	434,250	0.78%
	24	郝南军	875,250	1.57%
	25	何志光	1,910,000	3.44%
	26	侯涛	100,000	0.18%
	27	贾志民	586,500	1.05%
	28	金长琳	660,000	1.19%
	29	金镇	1,048,000	1.88%
	30	康海鹏	158,000	0.28%
	31	康文义	99,000	0.18%
	32	雷平平	350,000	0.63%
	33	李媛	218,000	0.39%
	34	李然然	160,000	0.29%
	35	李淑霞	132,000	0.24%
	36	栗丽敏	100,000	0.18%
	37	梁晓迪	262,000	0.47%
	38	林茹	300,000	0.54%
	39	刘卉	65,000	0.12%
	40	刘少锋	37,000	0.07%
	41	刘昭艾	49,500	0.09%
	42	路文春	247,500	0.45%

类别	内容			
	43	骆琛	322,000	0.58%
	44	吕瑄	400,500	0.72%
	45	马洁	1,950,000	3.51%
	46	牟大君	1,148,000	2.06%
	47	倪荣华	2,185,000	3.93%
	48	宁颖熙	225,000	0.40%
	49	牛振	197,000	0.35%
	50	濮敏媛	1,500,000	2.70%
	51	秦毅	398,250	0.72%
	52	曲守慈	49,500	0.09%
	53	石丁玫	40,000	0.07%
	54	石书嘉	148,500	0.27%
	55	宋伟	10,000	0.02%
	56	索烁	135,000	0.24%
	57	唐绍辉	315,500	0.57%
	58	汪秋兰	1,521,000	2.74%
	59	王戈	2,600,000	4.68%
	60	王津	2,315,000	4.16%
	61	王林	688,000	1.24%
	62	王强	700,000	1.26%
	63	王成才	247,500	0.45%
	64	王建平	1,870,000	3.36%
	65	王世民	74,250	0.13%
	66	王晓光	99,000	0.18%
	67	王宇航	20,000	0.04%
	68	王云青	446,750	0.80%
	69	韦尔逊	45,000	0.08%
	70	魏伟	2,000,000	3.60%
	71	翁熠	1,082,000	1.95%
	72	邬勉	1,766,000	3.18%
	73	吴国良	148,500	0.27%
	74	吴铮铮	209,250	0.38%
	75	徐冉飞	915,500	1.65%

类别	内容			
	76	闫海燕	1,500,000	2.70%
	77	杨莎莎	252,500	0.45%
	78	杨宵辉	732,250	1.32%
	79	姚铁柱	1,719,000	3.09%
	80	于秀兰	99,000	0.18%
	81	张皞	1,380,000	2.48%
	82	张洪	150,000	0.27%
	83	张志	604,000	1.09%
	84	张春霞	326,750	0.59%
	85	张婧瑜	202,000	0.36%
	86	张丽	37,000	0.07%
	87	张良库	45,000	0.08%
	88	张萌萌	82,000	0.15%
	89	张学磊	777,500	1.40%
	90	张玉廉	123,750	0.22%
	91	赵隽	627,000	1.13%
	92	赵燃	200,000	0.36%
	93	赵立平	148,500	0.27%
	94	赵丽民	619,000	1.11%
	95	赵蕴行	1,206,000	2.17%
	96	周晓权	180,000	0.32%
	97	朱彬	10,000	0.02%
	98	朱华红	183,000	0.33%
	99	宗年	209,250	0.38%
	100	邹晓鸥	432,000	0.78%
	101	毛志远	10,000	0.02%
	102	龚馨	20,000	0.04%
	103	李超	40,000	0.07%
	104	张广平	100,000	0.18%
	-	**合计**	**55,600,000**	**100.00%**

科苑新创与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在的关联关系如下：

序号	对应层面	与上述主体的关系
1	与发行人及发行人董监高	科苑新创曾经持有发行人 10.00%的股权，于 2014 年 6 月退出持股 发行人董事王建平担任科苑新创董事长 发行人董事长王戈担任科苑新创董事 发行人董监高王戈、王建平、董飞、张广平、何志光持有科苑新创部分股份
2	与发行人控股股东东方科仪	科苑新创持有东方科仪 44.02%的股权 东方科仪董监高王建平担任科苑新创董事长 东方科仪董监高王戈、金长琳、魏伟担任科苑新创董事 东方科仪董监高翁熠、赵丽民担任科苑新创监事 东方科仪董监高王戈、魏伟、金长琳、赵丽民、翁熠、王建平、董飞持有科苑新创部分股份

除上表披露的情形外，科苑新创与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在其他关联关系。

2、科苑新创于 2013 年参与发起设立国科恒泰有限、后于 2014 年退出国科恒泰有限的原因；相关定价的公允性，是否存在利益输送，是否存在股份代持

科苑新创于2013年参与发起设立国科恒泰有限至2014年退出国科恒泰有限期间，其持有国科恒泰有限的股权变动原因及相关定价的公允性如下：

序号	时间	股本变动事项	价格	定价依据及公允性	背景及原因
1	2013-02	公司设立	1 元/注册资本	按注册资本，不溢价，定价公允	看好公司发展前景
2	2013-10	公司增加注册资本 1,000 万元，原股东同比例增资	1 元/注册资本	按注册资本，不溢价，定价公允	增强公司资金实力，满足公司发展资金需求
3	2014-06	科苑新创将其持有的公司 10%的股权转让给宏盛瑞泰	1.18 元/注册资本	参考公司截至 2014 年 3 月 31 日的净资产值并结合公司当年分红情况，双方协商确定，定价公允	本次所转让的股权将用于激励公司员工，有利于公司发展；科苑新创转股获得一定收益

根据科苑新创及其股权受让方宏盛瑞泰的书面确认、科苑新创入资及转让股权的支付凭证，科苑新创持有发行人股权及退出发行人持股不存在利益输送、股权代持的情形。

因此，科苑新创参与发行人股权变动的相关定价公允，不存在利益输送、股权代持的情形。

3、同一时期增资与股权转让价格存在差异的原因及合理性，发行人 2019 年新引进较多私募投资基金作为股东的原因及合理性

发行人历史沿革中同一时期增资与股权转让价格存在差异及引入新股东的原因及合理性情况如下：

序号	时间	具体情况	价格	定价依据及公允性	引入股东的原因及合理性
1	2016-07	股权转让：君联益康、国科嘉和金源等 10 家股东受让宏盛瑞泰等 4 家股东持有发行人合计 540.5540 万元出资	15.30 元/注册资本	参考 2015 年 1 月增资价格及未来发展预期，协商确定，定价公允	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
2		公司增资：公司新增注册资本 882.3529 万元，由君联益康、国科嘉和金源等 10 家股东缴纳出资	17.00 元/注册资本	参考经评估的净资产值并经协商确定，定价公允	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
3	2019-09	股权转让：泰康人寿等 12 家股东受让宏盛瑞泰等 7 家股东所持发行人合计 3,112.9195 万股股份	17.88 元/股	参考经评估的净资产值并经协商确定，并在公司同轮次融资价格上适当打折，定价公允	原有股东根据其投资计划转股获利，新股东看好公司发展前景
4		公司增资：公司新增股份数 2,500 万股，由泰康人寿等 12 家股东认购	20.00 元/股	参考经评估的净资产值并经协商确定，定价公允	引入泰康人寿等战略股东，一方面增强公司资金实力，满足公司发展资金需求；另外一方面战略股东能够给公司叠加一定的业务资源。

如上表所述，发行人在 2016 年 7 月、2019 年 9 月引入新股东的方式均为新股东参与增资并受让老股东部分股权/股份。增资及受让老股属于同一时期的一揽子交易，转让价格低于增资价格，主要是股权转让原股东获利退出，对发行人的增资侧重考虑未来公司的成长，转让股权/股份时适当打折，符合市场惯例。同时，进行股权融资的目的一方面是引入战略股东，在股东层面增强公司在产业链中的核心竞争力；另外一方面，增资主要为了满足公司业务快速发展的需要；此外，战略股东也给公司叠加了一定的业务资源，具有合理性。

4、2015 年 1 月增资、2016 年 7 月增资、2019 年 9 月增资时东方科仪均未同比例增资的原因，是否履行了国有资产管理法规规定的程序，是否经过主管部门的审批或备案，是否存在造成国有资产流失情形

发行人 2015 年 1 月、2016 年 7 月及 2019 年 9 月增资的相关背景及履行国有资产管理法规规定的程序情况如下：

时间	股本变动事项	价格及定价依据	背景及公允性	国资程序
2015-01	公司增加注册资本 466.6667 万元，引入新股东苏州通和、国科鼎鑫、五五东方瑞泰、奇成投资、晟凯达	7.50 元/注册资本，参考经评估的净资产值并经协商确定	增强公司资金实力，满足公司发展资金需求，定价公允	该次增资已取得国科控股的批复 该次增资已进行评估并由国科控股出具评估备案表
2016-07	公司新增注册资本 882.3529 万元，由君联益康、国科嘉和金源等 10 家股东缴纳出资	17 元/注册资本，参考经评估的净资产值并经协商确定		
2019-09	公司新增股份数 2,500 万股，由泰康人寿等 12 家股东认购	20 元/股，参考经评估的净资产值并经协商确定		该次增资已取得国科控股的批复 该次增资已进行评估并由国科控股出具评估备案表 该次增资已经根据适用法律完成产权交易所的进场程序

如上表所述，上述增资的目的在于引入第三方战略投资人，进一步完善公司治理结构，有利于公司今后发展。同时由于上述增资对股份稀释程度较低，未影响东方科仪对国科恒泰的控股地位，因此东方科仪未同比例增资。上述增资均已经履行了国有资产管理法规规定的程序，经过主管部门的审批或备案，该等增资定价公允，不存在造成国有资产流失情形。

因此，发行人 2015 年 1 月、2016 年 7 月及 2019 年 9 月增资已履行了国有资产管理法规规定的程序，已经过主管部门的审批或备案，不存在造成国有资产流失情形。

5、是否存在委托持股、股份代持或其他利益安排，各股东是否均依法履行纳税申报义务

（1）是否存在委托持股、股份代持或其他利益安排

发行人历次股东入股的背景和原因、入股形式、资金来源、支付方式、入股价格及定价依据如下：

序号	时间	入股形式	具体情况	入股价格	定价依据	背景和原因	支付方式	资金来源
1	2013-10	增资	公司增加注册资本 1,000 万元，原股东同比例增资	1 元/1 元注册资本	按注册资本，不溢价	增强公司资金实力，满足公司发展资金需求	银行转账	合法自有资金
2	2014-06	股权转让	科苑新创将其持有的公司	1.18 元/1 元注	参考公司截至 2014 年 3	本次所转让的股权将用于激励公	银行转账	合法自有资金

序号	时间	入股形式	具体情况	入股价格	定价依据	背景和原因	支付方式	资金来源
			10%的股权转让给宏盛瑞泰	册资本	月 31 日的净资产值，双方协商确定	司员工，有利于公司发展；科苑新创转股获得一定收益		
3	2015-01	增资	公司增加注册资本 466.6667 万元，引入新股东苏州通和、国科鼎鑫、五五东方瑞泰、奇成投资、晟凯达	7.50 元/1 元注册资本	参照经评估的净资产值，协商确定	增强公司资金实力，满足公司发展资金需求	银行转账	合法自有资金/基金合法募集资金
4	2015-05	资本公积金转增股本	公司新增注册资本 2,533.3333 万元，以公司资本公积金转增资本	1 元/1 元注册资本	-	为积极回报股东、与全体股东分享公司成长的经营成果	-	-
5	2016-07	股权转让	奇成投资、晟凯达、五五东方瑞泰退出公司股东会，宏盛瑞泰将所持公司部分股权转让给新股东	15.30 元/1 元注册资本	参考 2015 年 1 月增资价格及未来发展预期，协商确定	原有股东根据其投资计划转股获利，新股东看好公司发展前景	银行转账	合法自有资金/基金合法募集资金/合法管理、运用的保险资金
		增资	公司新增注册资本 882.3529 万元，由君联益康、国科嘉和金源等 10 家股东缴纳出资	17.00 元/1 元注册资本	参考经评估的净资产值并经协商确定	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	银行转账	合法自有资金/基金合法募集资金/合法管理、运用的保险资金
6	2019-09	股份转让	泰康人寿等 12 家股东受让宏盛瑞泰等 7 家股东所持发行人合计 3,112.9195 万股股份	17.88 元/股	参考经评估的净资产值并经协商确定，并在公司同轮次融资价格上适当打折	原有股东根据其投资计划转股获利，新股东看好公司发展前景	银行转账	基金合法募集资金/合法管理、运用的保险资金
7		增资	公司新增股份数 2,500 万股，由泰康人寿等 12 家股东认购	20.00 元/股	参考经评估的净资产值并经协商确定	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，能给公司叠加一定的业务资源	银行转账	基金合法募集资金/合法管理、运用的保险资金
8	2019-10	股份转让	泓达雄伟受让苏州通和、百年人寿所持发行人 111.8568 万股股份	17.88 元/股	参考经评估的净资产值并经协商确定，并在公司最近一次融资价格上适当打折	原有股东根据其投资计划转股获利，新股东看好公司发展前景	银行转账	基金合法募集资金

根据股东出具的调查表，本次发行中介机构签字人员出具的书面确认文件及股东穿透结果，直接或间接持有发行人股份的主体具备法律、法规规定的股东资格，发行人全体股东与本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排；发行人股东不存在以发行人股权进行不当利益输送的情形。结合发行人历史沿革中股东入股协议、交易对价、资金来源、支付方式等客观证据及发行人现有及历史股东的书面确认，发行人历史沿革中不存在股份代持的情形。发行人全体股东持有发行人股份均不存在委托持股、股份代持或其他利益安排。

（2）各股东是否依法履行纳税申报义务

发行人各股东涉及的纳税申报义务如下：

①股权变动层面

A、2014 年 6 月，股权转让

2014 年 6 月，科苑新创将其持有的国科有限 10%的股权转让给宏盛瑞泰，转让价格为 236 万元，本次股权转让存在溢价。

根据科苑新创提供的相关凭证，科苑新创已履行相应的所得税缴纳义务。

B、2015 年 5 月，资本公积转增股本

2015 年 5 月，国科有限注册资本由 2,466.6667 万元增加至 5,000 万元，新增注册资本 2,533.3333 万元以国科有限资本公积金转增，各股东按持股比例同比例转增资本。

国科有限股东中，东方科仪、宏盛瑞泰、五五东方瑞泰、晟凯达在当时均为公司，无需缴纳企业所得税。国科有限其余股东中，国科鼎鑫无直接持有出资份额的自然人合伙人，故国科鼎鑫无需履行个人所得税代扣代缴义务。

苏州通和、奇成投资存在直接持有出资份额的自然人合伙人，且苏州通和、奇成投资未履行个人所得税代扣代缴义务。

苏州通和已出具承诺，如因有关主管部门要求其合伙人补缴该等所得所应缴纳的所得税及由此产生的任何税务负担，其将依照法律法规的规定及届时主管部门的要求，履行所得税及由此产生的任何税务负担的代扣代缴义务。奇成投资已

出具承诺，将按照法律法规的规定及主管部门的要求，履行个人所得税及由此产生的任何税务负担的代扣代缴义务。

C、2016 年 7 月，股权转让

2016 年 7 月，各转让方向受让方转让其持有的部分或全部国科有限股权，本次股权转让存在溢价，具体转让情况如下：

转让方	被转让 股权比例	对应注册资本 金额（万元）	转让价款 （万元）	受让方
宏盛瑞泰	0.2516%	12.5787	192.4541	西藏龙脉得
	2.4514%	122.5700	1,875.3210	国科嘉和金源
奇成投资	0.4110%	20.5500	314.4150	苏州通和
	1.7528%	87.6400	1,340.8920	百年人寿
	0.3676%	18.3800	281.2140	朗闻衡璟
	0.1713%	8.5651	131.0460	西藏龙脉得
晟凯达	0.6986%	34.9300	534.4290	常州山蓝
	0.5227%	26.1356	399.8747	北极光正源
	0.2985%	14.9244	228.3433	北极光泓源
	0.2515%	12.5751	192.3990	西藏龙脉得
	0.9314%	46.5700	712.5210	五五绿洲
五五东方瑞泰	2.4514%	122.5700	1,875.3210	君联益康
	0.2513%	12.5651	192.2460	西藏龙脉得
合计	**10.8111%**	**540.5540**	**8,270.4761**	-

根据五五东方瑞泰及宏盛瑞泰提供的相关凭证，五五东方瑞泰及宏盛瑞泰已履行相应的企业所得税缴纳义务。

奇成投资已出具确认，其就上述股权转让所取得的收益尚不足以弥补其亏损和减值，经奇成投资与主管部门确认，其无需就本次股权转让进行个人所得税及由此产生的税务负担的代扣代缴。

晟凯达现已注销，根据津武国税税通[2017]375 号天津市武清区国家税务局税务事项通知书、津武清地税税通[2017]20259 号天津市武清区地方税务局税务事项通知书，晟凯达符合税务注销登记条件，准予注销。

D、2016 年 12 月，整体变更为股份公司

2016 年 12 月，国科有限整体变更为股份有限公司，注册资本增至 15,000 万元。

国科有限整体变更设立股份公司时，东方科仪、宏盛瑞泰、百年人寿均为公司，无需缴纳企业所得税。

国科嘉和金源、国科鼎鑫、北极光泓源无直接持有出资份额的自然人合伙人，无需履行个人所得税代扣代缴义务。

根据北极光正源、西藏龙脉得提供的相关凭证，北极光正源、西藏龙脉得已履行个人所得税代扣代缴义务。朗闻衡璟已于 2019 年 11 月注销，根据其取得的沪税金一税企清[2019]125057 号《清税证明》，朗闻衡璟所有税务事项均已结清。

苏州通和、君联益康、五五绿洲、常州山蓝存在直接持有出资份额的自然人合伙人，截至本招股说明书签署之日，该等股东未履行个人所得税代扣代缴义务。

苏州通和、君联益康、五五绿洲、常州山蓝已出具承诺，如因有关主管部门要求其合伙人补缴该等所得所应缴纳的所得税及由此产生的任何税务负担，其将依照法律法规的规定及届时主管部门的要求，履行所得税及由此产生的任何税务负担的代扣代缴义务。

E、2019 年 9 月，股份转让

2019 年 9 月，下述各转让方向受让方转让其持有的部分国科恒泰股份，本次股份转让存在溢价，具体转让情况如下：

转让方	被转让股份比例	对应股份数（万股）	转让价款（万元）	受让方
宏盛瑞泰	4.6128%	691.9200	12,371.5306	泰康人寿
	0.1387%	20.7945	371.8052	国丰鼎嘉
	1.9547%	293.2120	5,242.6300	涌流资本
苏州通和	4.5427%	681.4014	12,183.4570	泰康人寿
国科鼎鑫	0.6183%	92.7384	1,658.1624	泰康人寿
	0.5864%	87.9636	1,572.7890	通和二期
	1.3683%	205.2484	3,669.8410	通和毓承
	1.5638%	234.5696	4,194.1040	招商招银
	0.2289%	34.3350	613.9104	朗闻通鸿

转让方	被转让股份比例	对应股份数（万股）	转让价款（万元）	受让方
	0.2289%	34.3350	613.9104	朗闻斐璠
百年人寿	1.0619%	159.2853	2,848.0221	国丰鼎嘉
	0.9774%	146.6060	2,621.3150	国科瑞鼎
	0.5864%	87.9636	1,572.7890	夏尔巴一期
	0.6045%	90.6776	1,621.3150	国科鼎奕
五五绿洲	0.4291%	64.3702	1,150.9392	国丰鼎嘉
西藏龙脉得	0.4276%	64.1389	1,146.8035	国丰鼎嘉
朗闻衡璟	0.3337%	50.0570	895.0193	国丰鼎嘉
	0.4887%	73.3030	1,310.6575	君联益康
合计	**20.7528%**	**3,112.9195**	**55,659.0006**	-

根据宏盛瑞泰、西藏龙脉得、朗闻衡璟、苏州通和提供的相关凭证，该等股东已履行个人所得税代扣代缴义务。

根据百年人寿提供的纳税申报表及说明，因百年人寿 2019 年纳税调整后所得已弥补了以前年度的亏损，所以 2019 年应纳税所得额为零。

因国科鼎鑫无直接持有出资份额的自然人合伙人，故国科鼎鑫无需履行个人所得税代扣代缴义务。

五五绿洲存在直接持有出资份额的自然人合伙人，截至本招股说明书签署之日，该股东未履行个人所得税代扣代缴义务。

五五绿洲已出具承诺，如因有关主管部门要求其合伙人补缴该等所得所应缴纳的所得税及由此产生的任何税务负担，其将依照法律法规的规定及届时主管部门的要求，履行所得税及由此产生的任何税务负担的代扣代缴义务。

F、2019 年 10 月，股份转让

2019 年 10 月，下述各转让方向受让方转让其持有的部分国科恒泰股份，本次股份转让存在溢价，具体转让情况如下：

转让方	被转让股份比例	对应股份数（万股）	转让价款（万元）	受让方
苏州通和	0.3736%	65.3723	1,168.8565	泓达雄伟
百年人寿	0.2656%	46.4845	831.1435	

转让方	被转让股份比例	对应股份数（万股）	转让价款（万元）	受让方
合计	0.6392%	111.8568	2,000.0000	-

根据百年人寿提供的纳税申报表及说明，因百年人寿 2019 年纳税调整后所得已弥补了以前年度的亏损，所以 2019 年应纳税所得额为零。

根据苏州通和提供的相关凭证，该股东已履行个人所得税代扣代缴义务。

G、2019 年 12 月，资本公积转增股本

2019 年 12 月，发行人以总股本 17,500 万股为基数，以资本公积向全体股东每 7 股转增 9 股，合计转增 22,500 万股，注册资本由 17,500 万元变更为 40,000 万元，转增股本的资本公积性质为发行人股东以货币形式出资超过实收资本形成的资本溢价。

发行人本次资本公积转增股本时，东方科仪、泰康人寿、涌流资本、百年人寿均为公司，无需缴纳企业所得税。

国科嘉和金源、国丰鼎嘉、招商招银、通和毓承、国科瑞鼎、国科鼎奕、北极光泓源、朗闻斐璠无直接持有出资份额的自然人合伙人，无需履行个人所得税代扣代缴义务。北极光正源已履行个人所得税代扣代缴义务。

根据《国家税务总局关于进一步加强高收入者个人所得税征收管理的通知》（国税发[2010]54 号）等规定，股份制企业用资本公积金（股份制企业股票溢价发行收入所形成的）转增股本不属于股息、红利性质的分配，对个人取得的转增股本，不作为个人所得，不征收个人所得税。因此，宏盛瑞泰、君联益康、五五绿洲、西藏龙脉得、常州山蓝、通和二期、夏尔巴一期、泓达雄伟、苏州通和、朗闻通鸿虽然存在直接持有出资份额的自然人合伙人，截至本招股说明书签署之日，未就此次资本公积转增股本事宜进行纳税申报。

该等合伙企业已出具承诺，如因有关主管部门要求其合伙人补缴该等所得所应缴纳的所得税及由此产生的任何税务负担，其将依照法律法规的规定及届时主管部门的要求，履行所得税及由此产生的任何税务负担的代扣代缴义务。

②分红层面

报告期内，发行人分红的情况如下：

①2017 年 4 月，分红

2017 年 4 月 25 日，发行人 2016 年年度股东大会审议通过 2016 年度利润分配方案，决定以现金方式分配股利 1,800.00 万元人民币。

发行人本次分红时，东方科仪、宏盛瑞泰、百年人寿均为公司，无需缴纳企业所得税。

国科嘉和金源、国科鼎鑫、北极光泓源无直接持有出资份额的自然人合伙人，无需履行个人所得税代扣代缴义务。

其余股东均存在直接持有出资份额的自然人合伙人，根据苏州通和、君联益康、朗闻衡璟、北极光正源提供的相关凭证，该等合伙企业已履行个人所得税代扣代缴义务。

五五绿洲、西藏龙脉得、常州山蓝未履行个人所得税代扣代缴义务。五五绿洲、西藏龙脉得、常州山蓝已出具承诺，如因有关主管部门要求其合伙人补缴该等所得所应缴纳的所得税及由此产生的任何税务负担，其将依照法律法规的规定及届时主管部门的要求，无条件履行所得税及由此产生的任何税务负担的代扣代缴义务。

②2019 年 5 月，分红

2019 年 5 月 8 日，发行人 2018 年年度股东大会审议通过 2018 年度利润分配方案，决定以现金方式分配股利 5,000.00 万元人民币。

发行人本次分红时，东方科仪、百年人寿均为公司，无需缴纳企业所得税。

国科嘉和金源、国科鼎鑫、北极光泓源无直接持有出资份额的自然人合伙人，无需履行个人所得税代扣代缴义务。

其余股东均存在直接持有出资份额的自然人合伙人，根据宏盛瑞泰、君联益康、北极光正源、西藏龙脉得、朗闻衡璟、常州山蓝提供的相关凭证，该等合伙企业已履行个人所得税代扣代缴义务。

根据苏州通和出具的说明，苏州通和取得的分红收益最终未向其自然人合伙人分配，苏州通和无需履行个人所得税代扣代缴义务。五五绿洲未履行个人所得税代扣代缴义务，该股东已出具承诺，如因有关主管部门要求其合伙人补缴该等

所得所应缴纳的所得税及由此产生的任何税务负担，其将依照法律法规的规定及届时主管部门的要求，履行所得税及由此产生的任何税务负担的代扣代缴义务。

综上，发行人全体股东持有发行人股份均不存在委托持股、股份代持或其他利益安排。发行人历次股份转让、增资、报告期内分红、整体变更中，存在部分股东尚未履行所得税纳税申报义务的情况，但该等股东均不是发行人的控股股东、实际控制人，该等情形对本次发行不构成实质性障碍。

6、发行人前身设立时相关资产、业务的来源情况

发行人前身国科有限设立于 2013 年 2 月 7 日，注册资本 1,000 万元，股东分别为东方科仪、宏盛瑞泰、科苑新创。国科有限设立之初即致力于高值医用耗材的分销业务，不涉及生产活动，创始股东向公司投入资金，并由专业化管理团队进行业务拓展。

公司核心管理团队在高值医用耗材领域任职超过 10 年，具有扎实的专业知识与丰富的从业经验，在行业内拥有较为丰富的资源，借助公司中国科学院国资背景，国科有限设立之初即顺利成为波士顿科学冠脉介入治疗材料、消化介入材料等产品的平台分销商。随后又陆续成为美敦力、史赛克、捷迈邦美、贝朗医疗、山东威高等国内外知名高值医用耗材生产厂商的平台分销商，依托丰富的上游品牌及产品线资源和遍布全国的渠道网络，公司下游客户数量迅速增长，业务规模也得以实现快速发展。

四、发行人报告期内重大资产重组情况

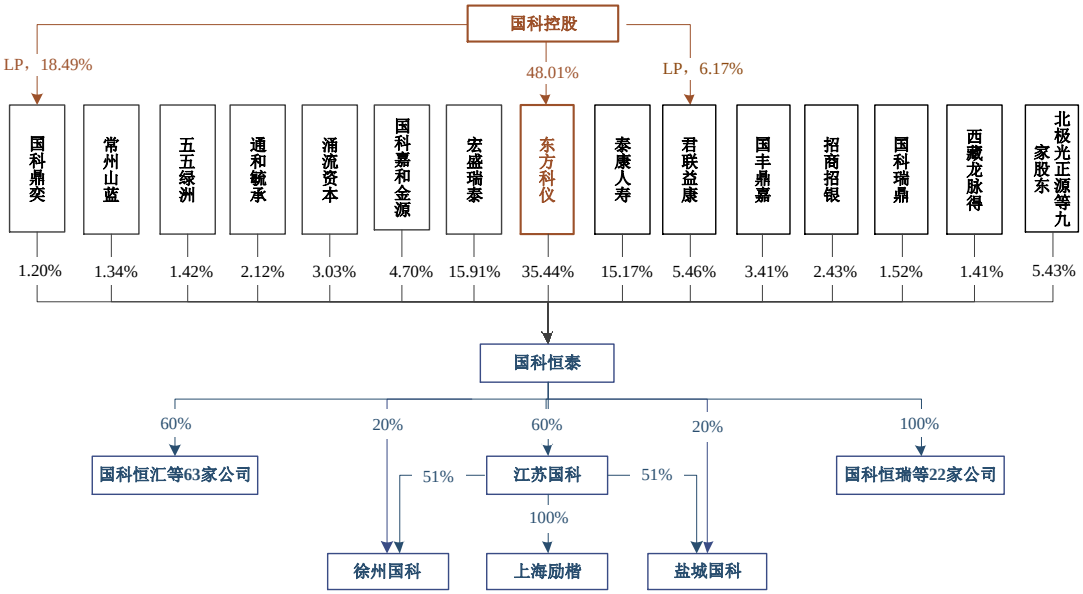
报告期内，公司未发生过重大资产重组。

五、发行人在其他证券市场的上市或挂牌情况

自设立以来，发行人未在其他证券市场上市或挂牌。

六、发行人的股权结构

截至报告期期末，发行人的股权结构如下：



七、发行人子公司、参股公司及分公司情况

截至报告期期末，本公司下属 22 家一级全资子公司、64 家一级控股子公司、3 家二级控股子公司、25 家分公司，无参股公司。本公司下属子公司基本情况如下表：

序号	简称	注册地	注册资本（万元）	成立时间	本公司持股比例
1	国科恒瑞	北京	5,000	2014/8/22	100%
2	国科恒远	北京	100	2014/8/22	60%
3	吉林国科	长春	50	2015/3/6	100%
4	山西国科	太原	1,000	2015/3/23	60%
5	天津国科	天津	100	2015/4/27	100%
6	国科恒兴	北京	1,000	2015/4/30	100%
7	广东国科	广州	1,000	2015/5/8	100%
8	湖南国科	长沙	200	2015/5/13	100%
9	上海瑞昱	上海	2,000	2015/5/13	100%
10	湖北国科	武汉	200	2015/5/20	100%
11	新疆国科	乌鲁木齐	1,080	2015/6/8	60%
12	苏州国科	苏州	1,000	2015/6/24	100%
13	山东国科	济南	300	2015/6/30	100%
14	大连国科	大连	1,000	2015/7/14	60%
15	四川国科	成都	1,000	2015/7/24	60%
16	安徽国科	合肥	1,200	2015/7/30	60%

序号	简称	注册地	注册资本（万元）	成立时间	本公司持股比例
17	陕西恒尚	西安	1,667	2015/7/31	60%
18	河南国科	郑州	1,000	2015/9/22	60%
19	国科恒汇	北京	100	2015/10/26	60%
20	福建国科	福州	1,000	2015/11/3	100%
21	常州国科	常州	1,000	2015/11/11	100%
22	内蒙古国科	呼和浩特	500	2015/12/17	60%
23	重庆国科	重庆	100	2015/12/31	100%
24	云南国科	昆明	500	2016/1/6	100%
25	江西国科	南昌	200	2016/1/21	100%
26	杭州国科	杭州	1,000	2016/4/11	60%
27	黑龙江恒骄	哈尔滨	1,000	2016/4/13	60%
28	贵州国科	贵阳	10	2016/5/19	100%
29	深圳国科	深圳	10	2016/6/28	100%
30	江苏国科	南京	1,000	2015/6/30	60%
31	国科恒茂	北京	100	2016/8/22	60%
32	厦门国科	厦门	10	2016/9/27	100%
33	温州国科	温州	10	2016/11/17	60%
34	上海励楷	上海	1,000	2016/12/1	江苏国科全资子公司
35	湖北瑞泰	武汉	1,000	2017/3/10	60%
36	沧州国科	沧州	100	2017/3/31	100%
37	国科众嘉	南京	1,000	2017/6/2	60%
38	辽宁国科	沈阳	1,000	2018/1/8	60%
39	国科恒佳	北京	1,000	2018/3/6	60%
40	湖北恒通	武汉	1,000	2018/5/14	60%
41	天津恒翔	天津	13,500	2018/7/2	100%
42	徐州国科	徐州	100	2018/7/13	国科恒泰持股 20%，江苏国科持股 51%
43	盐城国科	盐城	1,000	2018/8/8	
44	湖南恒泰	长沙	1,000	2018/8/14	60%
45	陕西恒之	西安	500	2018/8/15	100%
46	福州国科	福州	100	2018/8/24	60%
47	山西晋美	太原	1,000	2018/8/31	60%
48	沈阳恒骄	沈阳	500	2018/9/7	60%
49	天津恒康	天津	1,000	2018/9/10	60%

序号	简称	注册地	注册资本（万元）	成立时间	本公司持股比例
50	天津恒祥	天津	1,000	2018/9/14	60%
51	新疆中优	乌鲁木齐	500	2018/9/18	60%
52	河南恒优	郑州	1,000	2018/9/26	60%
53	福建优智链	福州	1,000	2014/6/4	60%
54	河北恒泰	石家庄	1,000	2018/10/19	60%
55	四川恒瑞	成都	500	2018/11/26	60%
56	上海恒京	上海	1,000	2018/11/27	100%
57	湖北恒瑞	武汉	500	2018/12/13	60%
58	广东恒泰	广州	1,000	2018/12/24	60%
59	南京恒誉	南京	1,000	2019/3/11	60%
60	国科恒誉	北京	200	2019/4/30	60%
61	国科医云	北京	200	2019/5/9	60%
62	上海恒骏	上海	1,000	2019/5/14	60%
63	济南恒智	济南	100	2019/5/23	60%
64	海南恒泰	海口	1,000	2019/6/6	60%
65	上海恒曦	上海	100	2019/7/22	60%
66	江西恒泰	南昌	1,000	2019/9/5	60%
67	国科恒尧	北京	100	2019/9/19	60%
68	甘肃恒泰	兰州	1,000	2019/9/30	60%
69	上海恒盛	上海	100	2019/10/24	60%
70	国科恒基	北京	1,000	2019/12/2	60%
71	江西盛世	南昌	200	2019/12/6	60%
72	国科恒升	北京	100	2019/12/19	60%
73	广州恒健	广州	100	2019/12/23	60%
74	国科恒丰	北京	100	2019/12/30	60%
75	苏州恒语	苏州	200	2020/1/6	60%
76	上海恒垚	上海	1,000	2020/1/7	60%
77	上海恒天	上海	100	2020/1/15	60%
78	上海恒铠	上海	100	2020/1/15	60%
79	山东恒佳	济南	1,000	2020/4/3	60%
80	镇江熠康	镇江	200	2020/4/3	60%
81	河南恒佳	郑州	100	2020/4/20	60%
82	广东医云	广州	1,000	2020/4/28	60%

序号	简称	注册地	注册资本（万元）	成立时间	本公司持股比例
83	国科恒晟	北京	100	2020/4/30	60%
84	贵州医云	贵阳	1,000	2020/5/7	60%
85	国科恒跃	北京	100	2020/5/14	60%
86	广州恒创	广州	100	2020/6/4	60%
87	唐山医云	唐山	1,000	2020/6/12	60%
88	广州恒达	广州	100	2020/6/17	60%
89	牡丹江国科	牡丹江	500	2020/6/23	60%

（一）子公司

截至报告期期末，本公司子公司的基本情况如下：

1、国科恒瑞

公司名称	国科恒瑞（北京）医疗科技有限公司	
成立时间	2014 年 8 月 22 日	
注册资本	5,000 万元	
实收资本	5,000 万元	
住所及主要经营地	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号 6 号楼 5 层 501A 室	
法定代表人	吴锦洪	
经营范围	医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；销售Ⅰ类、Ⅱ类医疗器械、电子产品、家用电器、机械设备、计算机、软件及辅助设备；经济信息咨询（不含行政许可的项目）；承办展览展示活动；货物进出口、技术进出口、代理进出口；计算机系统集成服务；基础软件服务；应用软件服务；供应链管理服务；软件开发；市场调查；企业管理咨询；健康管理（须经审批的诊疗活动除外）、健康咨询（须经审批的诊疗活动除外）；销售Ⅲ类医疗器械。（企业依法自主选择经营项目,开展经营活动；销售Ⅲ类医疗器械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。）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	5,000	100%
合计	**5,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	5,803.79	
净资产（万元）	5,155.72	
净利润（万元）	8.96	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

2、国科恒远

公司名称	国科恒远（北京）医疗科技有限公司	
成立时间	2014 年 8 月 22 日	
注册资本	100 万元	
实收资本	100 万元	
住所及主要经营地	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号 6 号楼 5 层 501B 室	
法定代表人	刘冰	
经营范围	Ⅰ类医疗器械、计算机信息系统的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；经济信息咨询（不含行政许可的项目）；承办展览展示活动；货物进出口、技术进出口、代理进出口；销售Ⅰ、Ⅱ类医疗器械、电子产品、家用电器、机械设备、计算机、软件及辅助设备；计算机信息系统服务；基础软件服务；应用软件服务；供应链管理服务；软件开发；市场调查；企业管理咨询；健康管理、健康咨询（需经审批的诊疗活动除外）；销售第Ⅲ类医疗器械。（企业依法自主选择经营项目,开展经营活动；销售第Ⅲ类医疗器械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。）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	60	60%
天津懋赫嘉企业管理咨询中心（有限合伙）	40	40%
合计	**100**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	5,897.27	
净资产（万元）	1,863.85	
净利润（万元）	1,081.08	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

3、吉林国科

公司名称	吉林国科瑞泰医疗科技有限公司
成立时间	2015 年 3 月 6 日
注册资本	50 万元
实收资本	50 万元
住所及主要经营地	长春市南关区新发路 126 号八层 814、815、816、817、818、819、820 号房
法定代表人	刘冰
经营范围	III、II、I 类医疗器械零售；I 类医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；经济信息咨询；承办展览展示活动；进出口贸易、技术出口，运输仓储（法律、行政法规、国务院规定禁止的，不得经营；许可经营项目凭有效许可证或批准文件经营；一般经营项目可自主选择经营）

主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	50	100%
合计	**50**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	9,425.29	
净资产（万元）	59.71	
净利润（万元）	41.63	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

4、山西国科

公司名称	山西国科恒泰医疗科技有限公司	
成立时间	2015 年 3 月 23 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	1,000 万元	
住所及主要经营地	太原市杏花岭区新建北路 148 号宇泓大厦 5 层 D501,B502,C503,D504	
法定代表人	王小蓓	
经营范围	二类、三类医疗器械的销售（凭许可证经营）；一类医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让及销售；普通货物仓储；会议及展览展示服务；计算机系统的技术咨询、技术服务；电子产品、家用电器、普通机械设备的销售及技术咨询；计算机软硬件及耗材的技术开发、技术咨询、技术服务；市场调查；企业管理咨询（不含投资与资产管理咨询）；营养健康管理及咨询（不含医疗诊断）（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
山西人仁康商贸合伙企业（有限合伙）	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	3,922.85	
净资产（万元）	1,488.98	
净利润（万元）	364.42	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

5、天津国科

公司名称	天津国科恒泰医疗科技有限公司	
成立时间	2015 年 4 月 27 日	
注册资本	100 万元	
实收资本	10 万元	
住所及主要经营地	天津市河西区南京路 35 号亚信大厦 2001、2008 室	
法定代表人	罗骅	
经营范围	医疗器械技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；医疗器械批发兼零售（取得经营许可后方可经营）；经济信息咨询；展览展示；普通货物道路运输（取得经营许可后方可经营）；仓储服务（危险化学品及易制毒品除外）。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	100	100%
合计	**100**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	141.96	
净资产（万元）	-201.25	
净利润（万元）	16.97	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

6、国科恒兴

公司名称	国科恒兴（北京）医疗科技有限公司
成立时间	2015 年 4 月 30 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	10 万元
住所及主要经营地	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号院 6 号楼 5 层 501D
法定代表人	吴锦洪
经营范围	医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让、技术推广；经济信息咨询；承办展览展示活动；货物进出口、技术进出口、代理进出口；销售家用电器、电子产品、机械设备、电子产品、五金交电（不含电动自行车）、计算机、软件及辅助设备、健身器材；互联网数据服务（不含数据中心）；信息处理和存储支持服务（不含数据中心）；基础软件服务；信息系统集成服务；基础软件服务；应用软件服务；软件开发；产品设计；市场调查；企业管理；健康管理；健康咨询（须经审批的诊疗活动除外）；软件咨询；贸易咨询；商务信息咨询；医学研究与试验发展；企业形象策划、设计；设计、制作、代理、发布广告；会议服务；经营电信业务。（企业依法自主选择经营项目,开展经营活动；经营电信业务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；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，主要从事医疗器械的信息化产品服务业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	1,000	100%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	753.30	
净资产（万元）	-266.07	
净利润（万元）	34.54	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

7、广东国科

公司名称	广东国科恒泰医疗科技有限公司	
成立时间	2015 年 5 月 8 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	1,000 万元	
住所及主要经营地	广州市荔湾区荔湾路 49 号之一 307 房（仅限办公用途）	
法定代表人	赵男	
经营范围	医学研究和试验发展；非许可类医疗器械经营（即不需申请《医疗器械经营企业许可证》即可经营的医疗器械,包括第一类医疗器械和国家规定不需申请《医疗器械经营企业许可证》即可经营的第二类医疗器械）；材料科学研究、技术开发；生物技术开发服务；商品信息咨询服务；信息技术咨询服务；会议及展览服务；生物质能源的技术研究、开发；生物技术推广服务；生物技术咨询、交流服务；仓储代理服务；许可类医疗器械经营（即申请《医疗器械经营企业许可证》才可经营的医疗器械,包括第三类医疗器械和需申请《医疗器械经营企业许可证》方可经营的第二类医疗器械）；道路货物运输。	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	1,000	100%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	3,918.28	
净资产（万元）	1,304.21	
净利润（万元）	92.13	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

8、湖南国科

公司名称	湖南国科恒康医疗科技有限公司	
成立时间	2015 年 5 月 13 日	
注册资本	200 万元	
实收资本	200 万元	
住所及主要经营地	湖南省长沙市天心区芙蓉中路三段 380 号汇金苑 9 栋 3402、3403 房	
法定代表人	罗骅	
经营范围	医疗器械技术开发；医疗器械技术咨询、交流服务；医疗器械技术转让服务；社会经济咨询；展览服务；物流代理服务；普通货物运输；货物仓储（不含危化品和监控品）；一类医疗器械、二类医疗器械、三类医疗器械的批发。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	200	100%
合计	**200**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	4,825.82	
净资产（万元）	215.09	
净利润（万元）	29.53	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

9、上海瑞昱

公司名称	上海瑞昱医疗科技有限公司	
成立时间	2015 年 5 月 13 日	
注册资本	2,000 万元	
实收资本	2,000 万元	
住所及主要经营地	上海市嘉定区兴贤路 599 号 13 幢 2 层	
法定代表人	刘冰	
经营范围	从事医疗科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务（不得从事诊疗活动）,商务咨询,展览展示服务,仓储（除危险化学品）,一类医疗器械、二类医疗器械、三类医疗器械的销售,从事货物及技术的进出口业务。【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	2,000	100%
合计	**2,000**	**100%**

财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	97,522.74
净资产（万元）	9,164.08
净利润（万元）	2,515.73
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）

10、湖北国科

公司名称	湖北国科恒泰医疗科技有限公司	
成立时间	2015 年 5 月 20 日	
注册资本	200 万元	
实收资本	10 万元	
住所及主要经营地	武汉市汉口宝丰路 1 号湖北商务大楼六楼 602、603、604、606-610、612 室	
法定代表人	王小蓓	
经营范围	医疗器械 I、II、III 类的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让及销售；经济信息咨询；承办展览展示活动；仓储服务（不含易燃易爆物品及化学危险品）（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	200	100%
合计	**200**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	3,565.79	
净资产（万元）	105.47	
净利润（万元）	82.53	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

11、新疆国科

公司名称	新疆国科恒泰医疗科技有限公司
成立时间	2015 年 6 月 8 日
注册资本	1,080 万元
实收资本	1,080 万元
住所及主要经营地	新疆乌鲁木齐经济技术开发区（头屯河区）玄武湖路 555 号万达中心 14 号楼 3201 室至 3210 室、3220 室至 3222 室
法定代表人	王小蓓
经营范围	一类、二类、三类医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让及销售，社会经济咨询服务，会议与展览服务；仓储服务；普通货物道路运输。（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）

主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销及入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	648	60%
泰兴市惠通融达企业管理中心（有限合伙）	432	40%
合计	**1,080**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	5,402.44	
净资产（万元）	52.41	
净利润（万元）	-272.66	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

12、苏州国科

公司名称	苏州国科恒泰医疗科技有限公司	
成立时间	2015 年 6 月 24 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	1,000 万元	
住所及主要经营地	苏州工业园区东环路 1518 号新苏大厦 307、309、312 室	
法定代表人	罗骅	
经营范围	医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；销售：医疗器械；经济信息咨询、展览展示服务；仓储服务（不含冷库）、普通道路货物运输。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	1,000	100%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	6,330.22	
净资产（万元）	1,124.62	
净利润（万元）	55.22	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

13、山东国科

公司名称	山东国科瑞通医疗科技有限公司
成立时间	2015 年 6 月 30 日

注册资本	300 万元	
实收资本	300 万元	
住所及主要经营地	山东省济南市市中区经一路 88 号明珠国际商务港 4415	
法定代表人	白玉剑	
经营范围	医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；销售医疗器械（凭许可证经营），经济贸易咨询，展览展示服务，仓储理货（不含危险化学品），普通货运。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	300	100%
合计	**300**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	8,736.71	
净资产（万元）	388.17	
净利润（万元）	69.29	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

14、大连国科

公司名称	大连国科恒泰医疗科技有限公司	
成立时间	2015 年 7 月 14 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	1,000 万元	
住所及主要经营地	辽宁省大连庄河市光明山镇财主房村（人才宿舍楼 301 室）	
法定代表人	白玉剑	
经营范围	医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；医疗器械销售；经济信息咨询；展览展示服务；仓储服务（不含危险化学品）；普通道路货物运输；国内一般贸易；消毒消杀用品批发、零售；医疗器械现场维修。（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。）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
大连鼎呈企业管理中心（有限合伙）	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	9,101.93	

净资产（万元）	963.12
净利润（万元）	-63.63
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）

15、四川国科

公司名称	四川国科恒泰医疗科技有限公司	
成立时间	2015 年 7 月 24 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	1,000 万元	
住所及主要经营地	成都市武侯区洗面桥街 30 号-2 幢 17 层 3 号	
法定代表人	赵男	
经营范围	医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；展览展示服务；销售：医疗器械一类、二类、三类；仓储服务（不含危险品）。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销及入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
成都创佳瑞医疗科技合伙企业（有限合伙）	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	13,403.74	
净资产（万元）	1,336.47	
净利润（万元）	150.65	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

16、安徽国科

公司名称	安徽国科恒泰医疗科技有限公司
成立时间	2015 年 7 月 30 日
注册资本	1,200 万元
实收资本	1,200 万元
住所及主要经营地	合肥市包河区南二环路与宿松路交口文鼎商务中心 C2107-2116 室
法定代表人	罗骅
经营范围	一类医疗器械技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；一、二、三类医疗器械销售；经济信息咨询；展览展示服务；仓储服务（除危险品）；道路普通货运；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）；消毒用品（除危险化学品）、机械设备及配件、电子产品及配件、实验室设备销售；

	电子设备安装及维修；医药科技领域内的技术服务；生物工程；生物制品研发、销售；医疗器械信息咨询；计算机软硬件开发、销售；市场信息调查与咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	720	60%
孔冬梅	480	40%
合计	**1,200**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	15,866.16	
净资产（万元）	1,948.03	
净利润（万元）	-159.54	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

17、陕西恒尚

公司名称	陕西恒尚医疗科技有限公司	
成立时间	2015 年 7 月 31 日	
注册资本	1,666.67 万元	
实收资本	1,066.67 万元	
住所及主要经营地	陕西省西安市碑林区互助路 66 号 4 层 01、02、03 室	
法定代表人	王小蓓	
经营范围	一般项目：第二类医疗器械销售；第一类医疗器械销售；化妆品零售；化妆品批发；服装服饰批发；日用百货销售；工艺美术品及收藏品批发（象牙及其制品除外）；家用电器销售；文具用品零售；办公设备耗材销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；网络技术服务；计算机软硬件及辅助设备零售；医疗设备租赁；电子产品销售；电气机械设备销售；机械设备销售；计算机软硬件及辅助设备批发；人工智能应用软件开发；网络与信息安全软件开发。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：第三类医疗器械经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	1,000	60%
中咨和信技术咨询（北京）有限公司	666.67	40%
合计	**1,666.67**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	6,874.24	

净资产（万元）	1,232.13
净利润（万元）	77.33
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）

18、河南国科

公司名称	河南国科恒泰医疗科技有限公司	
成立时间	2015 年 9 月 22 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	1,000 万元	
住所及主要经营地	郑州市金水区黄河路 85 号院 1 号楼 18 层 1812、1813、1814、1815 号	
法定代表人	赵男	
经营范围	一类、二类、三类医疗器械的销售；二类、三类医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；展览展示服务，货物或技术进出口；仓储服务（不含易燃易爆危险化学品）。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销及入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
郑州昱铭商贸合伙企业（有限合伙）	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	11,711.61	
净资产（万元）	1,159.20	
净利润（万元）	90.01	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

19、国科恒汇

公司名称	国科恒汇（北京）技术服务有限公司
成立时间	2015 年 10 月 26 日
注册资本	100 万元
实收资本	100 万元
住所及主要经营地	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号院 6 号楼 5 层 506 室
法定代表人	刘冰
经营范围	医疗器械、计算机信息系统的技术开发、技术咨询、技术转让；经济信息咨询（不含行政许可的项目）；承办展览展示活动；货物进出口、技术进出口、代理进出口；销售 I 类、II 类医疗器械、电子产品、家用电器、机械设备、计算机、软件及辅助设备；计算机信息系统服务；基础软件服务、应用软件服务；供应链管理

	服务；软件开发；市场调查；企业管理咨询；健康管理、健康咨询（须经审批的诊疗活动除外）；普通货运（道路运输经营许可证有效期至 2020 年 12 月 21 日）；销售第Ⅲ类医疗器械。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；销售第Ⅲ类医疗器械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。）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的物流配送业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	60	60%
刘娜	30	30%
鲁威	10	10%
合计	**100**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	483.97	
净资产（万元）	383.99	
净利润（万元）	93.74	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

20、福建国科

公司名称	福建国科恒泰医疗科技有限公司	
成立时间	2015 年 11 月 3 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	1,000 万元	
住所及主要经营地	福建省福州市鼓楼区水部街道五一北路 129 号榕城商贸中心 9 层 02 室	
法定代表人	赵男	
经营范围	I、II 类医疗器械的技术研发、技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；I、II、III 类医疗器械的销售；仓储运输服务（不含危险化学品）。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	1,000	100%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	1,960.97	
净资产（万元）	935.35	
净利润（万元）	41.01	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

21、常州国科

公司名称	常州国科瑞鼎医疗科技有限公司	
成立时间	2015 年 11 月 11 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	10 万元	
住所及主要经营地	常州市天宁区关河东路 66 号 1407 室	
法定代表人	罗骅	
经营范围	I 类医疗器械的技术研发、技术咨询、技术服务、技术转让；I 类、II 类、III 类医疗器械的批发；商务信息咨询；展览展示服务；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外），仓储服务。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	1,000	100%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	223.84	
净资产（万元）	-86.98	
净利润（万元）	16.65	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

22、内蒙古国科

公司名称	内蒙古国科恒泰医疗科技有限公司	
成立时间	2015 年 12 月 17 日	
注册资本	500 万元	
实收资本	500 万元	
住所及主要经营地	内蒙古自治区呼和浩特市赛罕区大学东路蒙吉利商住区 12 号楼 7 层 1071-2	
法定代表人	赵男	
经营范围	技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；Ⅰ类医疗器械、Ⅱ类医疗器械、Ⅲ类医疗器械（待取得许可证后，方可从事经营活动）的销售；商务信息咨询（不含金融、保险、证券、期货等需行政审批的项目）；仓储业（不含易燃易爆品、危险品、化学品）；道路货运经营（凭许可证经营）；会议及展览服务。	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	300	60%

丹东叠鑫企业管理中心（有限合伙）	200	40%
合计	**500**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	19,583.88	
净资产（万元）	573.58	
净利润（万元）	102.02	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

23、重庆国科

公司名称	重庆国科瑞昱医疗科技有限公司	
成立时间	2015 年 12 月 31 日	
注册资本	100 万元	
实收资本	100 万元	
住所及主要经营地	重庆市九龙坡区火炬大道 101 号 24-1、2、3、17、18、19 号	
法定代表人	赵男	
经营范围	Ⅰ类、Ⅱ类、Ⅲ类医疗器械的研发、设计、销售，医疗技术咨询服务，医疗设备维修及售后服务，商务信息咨询，企业管理咨询，仓储服务。（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。）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	100	100%
合计	**100**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	2,271.05	
净资产（万元）	127.50	
净利润（万元）	53.74	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

24、云南国科

公司名称	云南国科瑞康医疗科技有限公司
成立时间	2016 年 1 月 6 日
注册资本	500 万元
实收资本	10 万元
住所及主要经营地	云南省昆明市盘龙区白云路与穿金路交叉口金尚俊园 A 幢 20 层 2002 室

法定代表人	赵男	
经营范围	医疗器械的销售（按《医疗器械经营许可证》核定范围从事经营活动）；经济信息咨询；承办展览展示活动；货物及技术的进出口业务；仓储、普通货运（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	500	100%
合计	**500**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	4,888.07	
净资产（万元）	28.95	
净利润（万元）	69.60	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

25、江西国科

公司名称	江西国科汇远医疗科技有限公司	
成立时间	2016 年 1 月 21 日	
注册资本	200 万元	
实收资本	200 万元	
住所及主要经营地	江西省南昌市东湖区阳明东路奥斯卡大厦 10 层 1004、1005、1006、1007、1008,1019、1020、1021 室	
法定代表人	白玉剑	
经营范围	医疗器械销售；医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；经济信息咨询；展览展示服务；仓储服务。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	200	100%
合计	**200**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	1,194.81	
净资产（万元）	129.88	
净利润（万元）	-1.13	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

26、杭州国科

公司名称	国科恒泰（杭州）医疗科技有限公司	
成立时间	2016 年 4 月 11 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	1,000 万元	
住所及主要经营地	浙江省杭州市上城区江城路 887 号 1306、1307 室	
法定代表人	赵男	
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；劳动保护用品销售；劳保用品批发；日用口罩（非医用）销售；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；第一类医疗器械零售；第二类医疗器械销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械零售；医护人员防护用品零售；医护人员防护用品批发；粮油仓储服务；会议及展览服务；信息技术咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息系统运行维护服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：第三类医疗器械经营；医疗服务；道路货物运输（不含危险货物）；货物进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销及入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
宁波梅山保税港区健喜投资管理合伙企业（有限合伙）	220	22%
宁波梅山保税港区鑫升投资管理合伙企业（有限合伙）	120	12%
天津载焕科技发展有限公司	60	6%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	12,866.22	
净资产（万元）	362.18	
净利润（万元）	-44.15	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

27、黑龙江恒骄

公司名称	黑龙江恒骄医疗器械有限公司
成立时间	2016 年 4 月 13 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	1,000 万元

住所及主要经营地	哈尔滨市南岗区西大直街 161 号六层 608-612 室	
法定代表人	白玉剑	
经营范围	经销：医疗器械（国家法律法规禁止的不得经营；国家法律法规规定需要专项审批的,经批准后方可经营；法律、行政法规和国务院决定的前置审批项目除外）；计算机软件技术开发、技术咨询、技术服务；仓储服务（不含危险品）；道路货运经营（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）。	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
上海遥洮商务咨询合伙企业（有限合伙）	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	6,832.19	
净资产（万元）	1,193.24	
净利润（万元）	28.50	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

28、贵州国科

公司名称	贵州国科恒泰医疗科技有限公司	
成立时间	2016 年 5 月 19 日	
注册资本	10 万元	
实收资本	10 万元	
住所及主要经营地	贵州省贵阳市南明区花果园后街彭家湾花果园项目 E 区第 E8（国际金融街 2 号）（E8）1 单元 15 层 8、9、10 号房[花果园社区]	
法定代表人	白玉剑	
经营范围	法律、法规、国务院决定规定禁止的不得经营；法律、法规、国务院决定规定应当许可（审批）的，经审批机关批准后凭许可（审批）文件经营；法律、法规、国务院决定规定无需许可（审批）的，市场主体自主选择经营。（医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让（涉及许可的持许可证经营）；销售医疗器械（持许可证经营）；商务信息咨询（不含投融资理财、投融资理财咨询业务,不得从事非法集资、非法吸收公众存款等违法金融活动,不得从事未经批准的金融活动）；展览展示服务。）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	10	100%
合计	**10**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	

总资产（万元）	29.34
净资产（万元）	-105.29
净利润（万元）	1.86
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）

29、深圳国科

公司名称	深圳国科恒泰医疗科技有限公司	
成立时间	2016 年 6 月 28 日	
注册资本	10 万元	
实收资本	10 万元	
住所及主要经营地	深圳市福田区南园街道上步南 1001 锦峰大厦 16E	
法定代表人	赵男	
经营范围	I、II、III 类医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；I、II 类医疗器械的销售；经济信息咨询；展览展示策划。III 类医疗器械的销售。	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	10	100%
合计	**10**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	301.95	
净资产（万元）	8.65	
净利润（万元）	51.62	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

30、江苏国科

公司名称	江苏国科恒泰医疗科技有限公司
成立时间	2015 年 6 月 30 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	1,000 万元
住所及主要经营地	南京市鼓楼区广州路 199 号 1001-1013 室
法定代表人	罗骅
经营范围	一类医疗器械的技术开发、技术服务、技术转让、技术咨询；医疗器械销售（涉及经营许可项目的须取得许可证后方可经营）；经济信息咨询；展览展示服务；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）；仓储服务（不含危险品）；道路普通货物运输（须取得许可证后方可经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销及入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
天津零敏科技发展有限公司	340	34%
天津载焕科技发展有限公司	60	6%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	18,313.19	
净资产（万元）	1,196.57	
净利润（万元）	124.93	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

31、国科恒茂

公司名称	国科恒茂（北京）医疗科技有限公司	
成立时间	2016 年 8 月 22 日	
注册资本	100 万元	
实收资本	100 万元	
住所及主要经营地	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号 6 号楼 5 层 507 室	
法定代表人	刘冰	
经营范围	医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；经济信息咨询；承办展览展示活动；货物进出口、技术进出口、代理进出口；销售医疗器械。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	60	60%
刘燕平	40	40%
合计	**100**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	55,746.72	
净资产（万元）	203.05	
净利润（万元）	86.27	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

32、厦门国科

公司名称	厦门国科恒泰医疗科技有限公司	
成立时间	2016 年 9 月 27 日	
注册资本	10 万元	
实收资本	10 万元	
住所及主要经营地	厦门市思明区后江埭路 29 之 6 号楼 6 楼 A	
法定代表人	赵男	
经营范围	其他技术推广服务；第一类医疗器械批发；第二类医疗器械批发；第三类医疗器械批发；第三类医疗器械零售；道路货物运输（不含危险货物运输）；第一类医疗器械零售；第二类医疗器械零售；商务信息咨询；企业管理咨询；专业化设计服务；其他未列明专业技术服务业（不含需经许可审批的事项）；软件开发；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；其他仓储业（不含需经许可审批的项目）。	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	10	100%
合计	**10**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	14,186.39	
净资产（万元）	-19.15	
净利润（万元）	-185.74	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

33、温州国科

公司名称	温州国科恒泰医疗科技有限公司	
成立时间	2016 年 11 月 17 日	
注册资本	10 万元	
实收资本	10 万元	
住所及主要经营地	浙江省温州市鹿城区划龙桥路宏鼎大厦 A 幢 1103 室	
法定代表人	赵男	
经营范围	第二类、第三类医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；销售第二类、第三类医疗器械；经济信息咨询（不含证券、期货、金融咨询）（未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务）；承办展览展示活动；仓储服务；道路货物运输	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	6	60%

宁波梅山保税港区鑫升投资管理合伙企业（有限合伙）	4	40%
合计	**10**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	210.77	
净资产（万元）	-37.68	
净利润（万元）	28.79	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

34、上海励楷

公司名称	上海励楷贸易有限公司	
成立时间	2016 年 12 月 1 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	1,000 万元	
住所及主要经营地	上海市青浦区练塘镇蒸夏路 1899 号 2 号楼二层 278 室	
法定代表人	罗骅	
经营范围	销售办公用品、电子产品、计算机硬件、日用百货、钢材、建筑材料、一类医疗器械、二类医疗器械，三类医疗器械，从事货物及技术的进出口业务，仓储服务（除危险化学品），电子、计算机科技领域内的技术服务，自有设备租赁，企业管理咨询，会务服务，广告设计、制作、代理，企业形象策划，展览展示服务，礼仪服务，文化艺术交流策划咨询。【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	江苏国科全资子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
江苏国科	1,000	100%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	4,815.73	
净资产（万元）	1,229.77	
净利润（万元）	89.44	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

35、湖北瑞泰

公司名称	国科瑞泰（湖北）医疗科技有限公司
成立时间	2017 年 3 月 10 日
注册资本	1,000 万元

实收资本	1,000 万元	
住所及主要经营地	武汉市江汉区建设大道 611 号外运大厦 4 楼 401 室、402 室	
法定代表人	罗骅	
经营范围	医疗器械 I 类、医疗器械 II 类、消毒用品、机电产品、办公用品、电子产品、计算机软硬件、日用百货、建筑材料的批发兼零售；商务信息咨询、企业管理咨询；会议会展服务；机电设备租赁（依法须经审批的项目，经相关部门审批后方可开展经营活动）；医疗器械 III 类批发；食品销售（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营，经营范围、经营期限与许可证核定的一致）。	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
湖北杰华瑞创商贸合伙企业（有限合伙）	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	26,688.79	
净资产（万元）	1,642.31	
净利润（万元）	480.80	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

36、沧州国科

公司名称	国科恒泰（沧州）医疗器械科技有限公司	
成立时间	2017 年 3 月 31 日	
注册资本	100 万元	
实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	沧州临港经济技术开发区西区化工大道以南，经四路以东	
法定代表人	蔡利元	
经营范围	Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ类医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，销售Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ类医疗器械，经济信息咨询（不含金融、证券、期货、理财、融资、集资等相关业务），承办展览展示活动，医疗器械仓储及运输物流服务（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）。	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，无实际经营业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	100	100%
合计	**100**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	377.05	

净资产（万元）	-155.18
净利润（万元）	-6.97
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）

37、国科众嘉

公司名称	国科众嘉医疗科技江苏有限公司	
成立时间	2017 年 6 月 2 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	南京市江北新区星火路 10 号鼎业百泰生物大楼 C 座 806 室	
法定代表人	罗骅	
经营范围	医疗器械、服装、百货、工艺美术品、家用电器、文化办公用品、办公自动化产品的销售；计算机软硬件的开发、销售；第三方物流服务；物流代理服务；信息技术咨询服务，医院管理服务：医疗器械、设备租赁与维修；市场营销策划，会议及展览服务；自有场地租赁服务。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
天津零敏科技发展有限公司	340	34%
天津载焕科技发展有限公司	60	6%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	0.00	
净资产（万元）	-0.39	
净利润（万元）	-0.06	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

38、辽宁国科

公司名称	辽宁国科恒泰医疗科技有限公司
成立时间	2018 年 1 月 8 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	1,000 万元
住所及主要经营地	辽宁省沈阳市和平区三好街 18 号 2104 房间
法定代表人	白玉剑

经营范围	医疗器械技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；医疗器械、消毒消杀用品、塑料用品、清洁用品、日用百货、建筑材料、金属材料、五金工具、钢材、家用电器、电子产品、服装、鞋帽、化妆品、洗涤用品、文化用品、办公用品、机械电子设备批发、零售；商务信息咨询；经济信息咨询；仓储服务；企业管理服务；医疗设备、机电设备、办公设备、仪器仪表安装、维修；医疗器械租赁；房屋租赁；道路货物运输；会议及展览展示服务；招标代理服务；自营和代理各类商品和技术的进出口（但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（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。）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
沈阳千富裕商贸合伙企业（有限合伙）	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	6,591.98	
净资产（万元）	1,141.74	
净利润（万元）	120.56	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

39、国科恒佳

公司名称	国科恒佳（北京）医疗科技有限公司	
成立时间	2018 年 3 月 6 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	300 万元	
住所及主要经营地	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号 6 号楼 5 层 505	
法定代表人	吴锦洪	
经营范围	技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；经济贸易咨询；承办展览展示活动；货物进出口、技术进出口、代理进出口；销售消毒用品、医疗器械Ⅰ类、Ⅱ类；销售第Ⅲ类医疗器械。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；销售第Ⅲ类医疗器械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；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
赵颖博	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	27,041.17	

净资产（万元）	771.72
净利润（万元）	471.28
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）

40、湖北恒通

公司名称	湖北国科恒通医疗科技有限公司	
成立时间	2018 年 5 月 14 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	970 万元	
住所及主要经营地	武汉市东西湖区水产养殖场 A1 栋 9 层 902 室-13（12）	
法定代表人	罗骅	
经营范围	计算机软硬件的研发；第一类医疗器械的生产、零售及批发；第二类医疗器械的生产、零售及批发；第三类医疗器械的生产、零售及批发。（依法须经审批的项目，经相关部门审批后方可开展经营活动）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
天津载焕科技发展有限公司	30	3%
武汉众桨企业管理咨询服务合伙企业（有限合伙）	300	30%
宁波梅山保税港区鑫升投资管理合伙企业（有限合伙）	30	3%
蔚爽	40	4%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	3,071.07	
净资产（万元）	885.89	
净利润（万元）	1.16	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

41、天津恒翔

公司名称	国科恒翔（天津）医疗科技有限公司
成立时间	2018 年 7 月 2 日
注册资本	13,500 万元

实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	天津市北辰区天津北辰经济技术开发区天津医药医疗器械工业园京福公路西侧医药医疗器械产业园 13-506、507、515、516	
法定代表人	蔡利元	
经营范围	医疗器械的技术开发、转让、咨询服务；商务信息咨询服务；展览展示服务；一类、二类、三类医疗器械批发兼零售；仓储服务（危险化学品、易燃易爆易制毒品除外）（限分支机构经营）；从事国家法律法规允许经营的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	13,500	100%
合计	**13,500**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	6,750.62	
净资产（万元）	-222.23	
净利润（万元）	-148.32	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

42、徐州国科

公司名称	国科恒泰医疗科技（徐州）有限公司	
成立时间	2018 年 7 月 13 日	
注册资本	100 万元	
实收资本	100 万元	
住所及主要经营地	徐州市鼓楼区夹河街牌楼市场 1#楼 605 室	
法定代表人	罗骅	
经营范围	医疗技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；医疗器械技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询、销售；展览展示服务；普通货物道路运输。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	20	20%
江苏国科	51	51%
徐州淳悦商贸有限公司	29	29%
合计	**100**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	818.75	

净资产（万元）	57.08
净利润（万元）	-13.68
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）

43、盐城国科

公司名称	盐城国科恒泰医疗科技有限公司	
成立时间	2018 年 8 月 8 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	510 万元	
住所及主要经营地	盐城市城南新区新都街道金融城 5 号楼写字楼第 5 层 02 室（CND）	
法定代表人	罗骅	
经营范围	一类医疗器械的技术开发、技术服务、技术转让、技术咨询；医疗器械销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品及技术除外）。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	200	20%
江苏国科	510	51%
江苏白木商贸有限公司	290	29%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	958.16	
净资产（万元）	369.85	
净利润（万元）	-104.19	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

44、湖南恒泰

公司名称	湖南国科恒泰医疗科技有限公司
成立时间	2018 年 8 月 14 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	1,000 万元
住所及主要经营地	湖南省长沙市岳麓区银盆岭街道桐梓坡丁字路口火炬城 001 栋 605 室
法定代表人	罗骅
经营范围	医疗器械技术开发；软件开发；计算机硬件开发；医学检验技术开发；医疗器械技术咨询、交流服务；医疗器械技术转让服务；一类医疗器械批发；二类医疗器械批发；三类医疗器械批发；仪器仪表批发；机电设备销售；医疗实验室

	设备和器具销售；计算机硬件销售；计算机软件销售；自营和代理各类商品及技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外；货物仓储（不含危化品和监控品）；经济与商务咨询服务；会议、展览及相关服务；机电设备的维修及保养服务；货物专用运输（集装箱）；心理咨询服务；医疗设备租赁服务；医疗设备维修；计算机技术咨询；计算机技术开发、技术服务；网络技术的研发；生物技术开发服务；生物技术转让服务；生物技术咨询、交流服务；医学检验技术服务。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
长沙慧众企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	8,400.95	
净资产（万元）	1,154.66	
净利润（万元）	114.75	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

45、陕西恒之

公司名称	陕西恒之医疗科技有限公司	
成立时间	2018 年 8 月 15 日	
注册资本	500 万元	
实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	陕西省西安市沣东新城丰业大道西段 110 号嘉里物流（西北）中心 B 栋 B4 仓	
法定代表人	王小蓓	
经营范围	第一类医疗器械、第二类医疗器械、第三类医疗器械、化妆品、办公自动化产品的销售；仓储服务（不含危化品）；普通货物运输；医疗设备租赁。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，主要从事医疗器械的第三方仓储物流配送业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	500	100%
合计	**500**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	75.37	
净资产（万元）	-290.75	
净利润（万元）	-114.16	

审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）

46、福州国科

公司名称	国科恒泰（福州）医疗科技有限公司	
成立时间	2018 年 8 月 24 日	
注册资本	100 万元	
实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	福建省福州保税区华沛贸易有限公司研发中心三层 308 单元（自贸试验区内）	
法定代表人	赵男	
经营范围	医疗技术研发、技术转让、技术咨询、技术服务；医疗设备的租赁；Ⅰ类Ⅱ类Ⅲ类医疗器械的批发、代购代销；仓储服务（不含危险品）；道路货物运输；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	60	60%
福州合医汇投资有限公司	40	40%
合计	**100**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	594.04	
净资产（万元）	15.90	
净利润（万元）	-0.28	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

47、山西晋美

公司名称	山西国科晋美医疗科技有限公司
成立时间	2018 年 8 月 31 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	1,000 万元
住所及主要经营地	山西综改示范区太原唐槐园区龙盛街 2 号 5 幢国药大厦 A 座 2 层 202-205 室
法定代表人	王小蓓
经营范围	医疗器械经营：一类、二类、三类医疗器械的销售（凭许可证经营）；一类医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；医疗设备维修及租赁；普通货物仓储；普通道路货物运输；展览展示服务；计算机网络工程；市场调查；计算机系统的技术咨询、技术服务；办公自动化设备、电子产品、家用电器、日用百货、办公用品、教学试验仪器设备、普通机械设备的销售及技术咨询；企业管理咨询；营养健康管理及咨询（不含医疗诊断）。（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）

主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
山西尚浦贸易发展中心（有限合伙）	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	1,443.75	
净资产（万元）	993.24	
净利润（万元）	26.82	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

48、沈阳恒骄

公司名称	沈阳恒骄医疗科技有限公司	
成立时间	2018 年 9 月 7 日	
注册资本	500 万元	
实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	中国（辽宁）自由贸易试验区沈阳片区机场路 988-7 号二单元一层	
法定代表人	白玉剑	
经营范围	医疗器械技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，医疗器械、消毒消杀用品（不含危险化学品）、塑料用品、清洁用品、日用百货、建筑材料、金属材料、五金工具、钢材、家用电器、电子产品、服装、鞋帽、化妆品、洗涤用品、文化用品、办公用品、机械设备批发、零售，商务信息咨询，经济信息咨询，仓储服务（不含危险化学品），企业管理服务，医疗设备、机电设备、办公设备、仪器仪表安装、维修，医疗器械租赁，房屋租赁，道路货物运输（不含危险化学品），会议及展览展示服务，招标代理服务。（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。）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的第三方仓储物流配送业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	300	60%
上海联臻医疗科技合伙企业（有限合伙）	200	40%
合计	**500**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	64.91	
净资产（万元）	-348.25	
净利润（万元）	-121.56	

审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）

49、天津恒康

公司名称	国科恒康（天津）医疗科技有限公司	
成立时间	2018 年 9 月 10 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	天津市北辰区天津北辰经济技术开发区天津医药医疗器械工业园京福公路东侧优谷新科园 135-5，7-201、202、301、302 厂房	
法定代表人	罗骅	
经营范围	医疗器械的技术开发、转让、咨询服务；商务信息咨询服务；展览展示服务；一类、二类、三类医疗器械批发兼零售；仓储服务（危险化学品、易燃易爆易制毒品除外）；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的第三方仓储物流配送业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
百通生物科技（天津）有限责任公司	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	1,883.64	
净资产（万元）	-357.85	
净利润（万元）	-23.38	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

50、天津恒祥

公司名称	国科恒祥（天津）医疗科技有限公司
成立时间	2018 年 9 月 14 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	0 万元
住所及主要经营地	天津开发区西区中南二街 269 号 306 室
法定代表人	罗骅
经营范围	医疗器械（三类医疗器械凭许可证开展经营活动）的销售；生物技术、医疗器械技术的开发、咨询、服务、转让；货物及技术进出口；机械设备租赁；道路货物运输（凭许可证开展经营活动）；展览展示服务。（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）

主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
九瀛生物科技（天津）有限公司	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	142.12	
净资产（万元）	-52.45	
净利润（万元）	-29.73	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

51、新疆中优

公司名称	新疆国科中优医疗科技有限公司	
成立时间	2018 年 9 月 18 日	
注册资本	500 万元	
实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	新疆乌鲁木齐经济技术开发区（头屯河区）玄武湖路 555 号万达中心 14 号楼 3211 室至 3215 室	
法定代表人	王小蓓	
经营范围	一类、二类、三类医疗器械的技术开发、技术咨询、技术转让及销售，社会经济咨询服务，会议与展览服务，仓储服务，普通货物道路运输，计算机软硬件的开发、销售，医疗设备租赁。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	300	60%
泰兴市惠通融达企业管理中心（有限合伙）	200	40%
合计	**500**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	4.06	
净资产（万元）	-27.17	
净利润（万元）	-1.96	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

52、河南恒优

公司名称	河南国科恒优医疗科技有限公司	
成立时间	2018 年 9 月 26 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	1,000 万元	
住所及主要经营地	河南省郑州市中原区中原西路 220 号裕达国贸西塔 18 楼 1806 室	
法定代表人	白玉剑	
经营范围	医疗技术开发；生物技术开发、技术服务；一类、二类、三类医疗器械销售及维修；汽车配件、计算机软硬件及耗材、办公用品及设备、通讯设备、汽车、化工产品（易燃易爆危险化学品除外）、消毒用品、日用百货、洗涤用品、化妆品、体育用品、健身器材、橡胶制品、塑料制品、劳保用品、工艺品、电子产品及配件、五金交电、金属制品、化学试剂（易燃易爆危险化学品除外）、医用卫生材料、仪器仪表、机械设备、机电设备、包装材料、耐火材料、教学模型销售及售后服务；室内外装饰装修工程设计及施工，建筑劳务分包；从事货物及技术的进出口业务；机械设备、医疗设备租赁；企业营销策划、市场营销策划；货运代理；仓储服务；机电设备维修；计算机软件开发、技术咨询、技术服务、技术转让；会议及展览展示服务；普通货物道路运输；企业管理咨询；房屋租赁。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
郑州德山企业管理中心（有限合伙）	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	47,234.01	
净资产（万元）	2,403.99	
净利润（万元）	1,203.24	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

53、福建优智链

公司名称	福建优智链医疗科技有限公司
成立时间	2014 年 6 月 4 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	1,000 万元
住所及主要经营地	福建省福州保税区华沛贸易有限公司研发中心 8 层南区（自贸试验区内）
法定代表人	赵男

经营范围	医疗技术的研发、技术转让、技术咨询、技术服务、医疗设备的租赁；Ⅱ类、Ⅲ类医疗器械的批发、代购代销；仓储服务；道路货物运输；自营和代理各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外；日用百货、化工产品（不含危险化学品）、文具用品、服装、化妆品、家用电器、电子产品、工艺品、玩具、家具批发兼零售。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销及第三方仓储物流配送业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
福州保税区合正联创投资合伙企业（有限合伙）	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	12,622.58	
净资产（万元）	-298.65	
净利润（万元）	-129.66	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

54、河北恒泰

公司名称	河北国科恒泰医疗科技有限公司	
成立时间	2018 年 10 月 19 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	950 万元	
住所及主要经营地	河北省石家庄市长安区广安大街 36 号汇景国际商务中心 4 号楼 1306	
法定代表人	王小蓓	
经营范围	医疗器械的研发、销售；仓储服务（危险品除外）；普通货运。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
河北健宁科技发展有限公司	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	2,196.56	
净资产（万元）	813.40	
净利润（万元）	-31.68	

审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）

55、四川恒瑞

公司名称	四川国科恒瑞医疗科技有限公司	
成立时间	2018 年 11 月 26 日	
注册资本	500 万元	
实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	四川省成都经济技术开发区（龙泉驿区）南五路 68 号 B 栋 1 楼 2 号	
法定代表人	赵男	
经营范围	医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；社会经济咨询（不含投资咨询）；展览展示服务；货物进出口、技术进出口；仓储服务（不含危险品）；货物运输代理；健康咨询（不含诊疗服务）；企业管理咨询；销售：Ⅰ类、Ⅱ、Ⅲ类医疗器械（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；未取得相关行政许可（审批），不得开展经营活动）。	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的第三方仓储物流配送业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	300	60%
成都德泰盛医疗科技合伙企业（有限合伙）	200	40%
合计	**500**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	292.14	
净资产（万元）	-375.18	
净利润（万元）	-177.58	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

56、上海恒京

公司名称	上海恒京医疗科技有限公司
成立时间	2018 年 11 月 27 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	0 万元
住所及主要经营地	上海市浦东新区王桥路 786 号、运通路 396 号、敬业路 729 号、利枝路 66 号 6 幢 2 楼 U1、U2、U3 单元
法定代表人	白丽洁

经营范围	从事医疗科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），展览展示服务，医疗器械经营，从事货物及技术的进出口业务，仓储（除危险化学品），道路货物运输（除危险化学品）。【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】	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人全资子公司，主要从事医疗器械的第三方仓储物流配送业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	1,000	100%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	956.60	
净资产（万元）	-560.68	
净利润（万元）	-229.95	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

57、湖北恒瑞

公司名称	湖北国科恒瑞医疗科技有限公司	
成立时间	2018 年 12 月 13 日	
注册资本	500 万元	
实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	武汉市东湖新技术开发区神墩一路 169 号武汉人福医药健康护理生产基地 2 号建筑 2 层 1 室、3 层	
法定代表人	罗骅	
经营范围	一类、二类、三类医疗器械的技术开发、维修、租赁、批发兼零售；商务信息咨询（不含商务调查）；货运代理；仓储服务（不含危险品）；包装服务；货物进出口、技术进出口、代理进出口（不含国家禁止或限制进出口的货物或技术）。（依法须经审批的项目，经相关部门审批后方可开展经营活动）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的第三方仓储物流配送业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	300	60%
蔚爽	100	20%
黄琪	100	20%
合计	**500**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	342.79	
净资产（万元）	-523.93	
净利润（万元）	-265.65	

审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）

58、广东恒泰

公司名称	国科恒泰（广东）医疗器械有限公司	
成立时间	2018 年 12 月 24 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	100 万元	
住所及主要经营地	广州市越秀区中山五路 219 号 1301 之自编 1315 房	
法定代表人	赵男	
经营范围	商品零售贸易（许可审批类商品除外）；医学研究和试验发展；非许可类医疗器械经营；材料科学研究、技术开发；生物技术开发服务；商品信息咨询服务；信息技术咨询服务；会议及展览服务；生物质能源的技术研究、开发；生物技术推广服务；生物技术咨询、交流服务；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；贸易咨询服务；许可类医疗器械经营	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
湛江市广源泰医疗投资中心（有限合伙）	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	4,724.68	
净资产（万元）	142.00	
净利润（万元）	67.77	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

59、南京恒誉

公司名称	国科恒誉（南京）医疗科技有限公司
成立时间	2019 年 3 月 11 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	0 万元
住所及主要经营地	南京市江宁区董村路 39 号天琪科技大厦 1 号楼 305、307、1409 室（江宁开发区）
法定代表人	罗骅
经营范围	医疗器械、保健食品、消毒产品、化妆品销售、技术开发、技术服务、技术转让、技术咨询；服装、日用百货、工艺品、家用电器、办公用品、办公自动化产品销售；计算机软硬件开发、销售；医疗设备租赁；面向成年人开展的培训服务（不含国家统一认可的职业证书类培训）；市场调研；商务信息咨询；会务服务；经济信息咨询；展览展示服务；自营和代理各类商品及技术的进出口

	业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）；仓储服务。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
南京市熙鸿生物科技合伙企业（有限合伙）	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	47.25	
净资产（万元）	-191.64	
净利润（万元）	-119.13	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

60、国科恒誉

公司名称	国科恒誉（北京）医疗科技有限公司	
成立时间	2019 年 4 月 30 日	
注册资本	200 万元	
实收资本	200 万元	
住所及主要经营地	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号 6 号楼 6 层 606 室	
法定代表人	吴锦洪	
经营范围	技术开发、技术咨询、技术转让、技术推广、技术服务；软件开发；基础软件服务；应用软件服务；计算机系统服务；贸易咨询；企业管理咨询；健康管理（须经审批的诊疗活动除外）；会议服务；承办展览展示活动；组织文化艺术交流活动（不含演出）；销售电子产品、机械设备、计算机、软件及辅助设备、文具用品、建筑材料、金属材料、服装、日用品、五金交电（不含电动自行车）、医疗器械Ⅰ类、Ⅱ类；供应链管理；设备租赁；货物进出口、技术进出口、代理进出口；销售第Ⅲ类医疗器械。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；销售第Ⅲ类医疗器械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。）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	120	60%
上海郃屹企业管理咨询中心（有限合伙）	80	40%
合计	**200**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	4,416.34	
净资产（万元）	98.35	

净利润（万元）	-183.30
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）

61、国科医云

公司名称	国科医云（北京）科技有限公司	
成立时间	2019 年 5 月 9 日	
注册资本	200 万元	
实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号 6 号楼四层 407 室	
法定代表人	吴锦洪	
经营范围	技术开发、技术咨询、技术转让、技术推广、技术服务；货物进出口、代理进出口、技术进出口；零售家用电器、电子产品；软件开发；基础软件服务；应用软件服务；计算机系统服务；互联网数据服务（不含数据中心）；信息处理和存储支持服务（不含数据中心）；企业管理；贸易咨询；企业形象策划、设计；设计、制作、代理、发布广告；会议服务；企业管理咨询；健康管理、健康咨询（须经审批的诊疗活动除外）；医学研究与试验发展。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医院 SPD 运营管理业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	120	60%
北京智汇医云科技有限公司	80	40%
合计	**200**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	681.84	
净资产（万元）	-185.58	
净利润（万元）	-214.68	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

62、上海恒骏

公司名称	国科恒骏（上海）医疗科技有限公司
成立时间	2019 年 5 月 14 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	300 万元
住所及主要经营地	上海市虹口区峨嵋路 315 号 8301-8314 室
法定代表人	白丽洁

经营范围	从事医疗科技、计算机、网络信息、系统集成科技专业领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，展览展示服务，货物仓储（除危险化学品），供应链管理，软件设计开发，人工智能基础软件服务，人工智能应用软件服务，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），企业管理咨询，健康咨询，从事货物及技术的进出口业务；销售医疗器械，电子产品，家用电器，机械设备，计算机、软件及辅助设备。【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】	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
上海联畅医疗科技合伙企业（有限合伙）	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	666.19	
净资产（万元）	180.70	
净利润（万元）	-85.93	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

63、济南恒智

公司名称	国科恒智（济南）医疗科技有限公司	
成立时间	2019 年 5 月 23 日	
注册资本	100 万元	
实收资本	100 万元	
住所及主要经营地	山东省济南市槐荫区绿地新城 4 地块 D-2 号楼 608、609 室	
法定代表人	白玉剑	
经营范围	医疗技术开发；医疗器械、计算机软硬件的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让、销售；贸易咨询服务；会议及展览服务；进出口业务；仓储服务（不含危险品）；销售：电子产品、家用电器、机械设备；信息系统集成服务；基础软件服务；应用软件服务；供应链管理；市场调查；企业管理咨询；营养健康咨询服务。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	60	60%
济南西济成网络科技合伙企业（有限合伙）	40	40%
合计	**100**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	1,509.36	

净资产（万元）	104.77
净利润（万元）	-191.02
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）

64、海南恒泰

公司名称	国科恒泰（海南）医疗科技有限公司	
成立时间	2019 年 6 月 6 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	1,000 万元	
住所及主要经营地	海南省海口市美兰区海甸街道海甸三西路 12 号晋海大厦一层	
法定代表人	赵男	
经营范围	第Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ类医疗器械含体外诊断试剂批发零售（以医疗器械经营企业许可证可核定的范围经营）；医疗器械、计算机信息系统的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；经济信息咨询；承办展览会议、展示活动；货物进出口、技术进出口、代理进出口（但国家限定公司经营或进出口的货物、技术、代理除外）；仓储服务；销售电子产品、机械设备、计算机、软件及辅助设备；计算机信息系统服务；基础软件服务；应用软件服务；供应链管理服务；软件开发；市场调查；企业管理咨询（资产管理及投资管理除外）；健康咨询；医药、医疗用品及器材市场管理服务，医疗设备租赁；医用消毒液、消毒用品、消毒剂的销售，医疗信息咨询服务。（一般经营项目自主经营，许可经营项目凭相关许可证或者批准文件经营）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
海南和盛阳光企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	3,922.51	
净资产（万元）	1,056.12	
净利润（万元）	62.99	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

65、上海恒曦

公司名称	上海恒曦医疗科技有限公司
成立时间	2019 年 7 月 22 日
注册资本	100 万元

实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	上海市闵行区剑川路 951 号 1 号楼 5015-01、02、06、07，5014-04 室	
法定代表人	白丽洁	
经营范围	从事医疗科技、医疗器械领域内的技术开发、技术服务、技术转让、技术咨询，商务信息咨询，展览展示服务，仓储服务，医疗器械的销售，从事货物及技术的进出口业务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	60	60%
上海联臻医疗科技合伙企业（有限合伙）	40	40%
合计	**100**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	14,810.85	
净资产（万元）	-50.32	
净利润（万元）	-50.22	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

66、江西恒泰

公司名称	江西国科恒泰医疗科技有限公司	
成立时间	2019 年 9 月 5 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	500 万元	
住所及主要经营地	江西省南昌市青云谱区昌南工业园区金鹰路 15 号（厂房）（第 1-6 层）	
法定代表人	白丽洁	
经营范围	医疗科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；经济贸易信息咨询；承办展览展示活动；自营和代理各类商品及技术的进出口业务；仓储服务（危险化学品除外）；第一类医疗器械、第二类医疗器械（凭有效许可证经营）、第三类医疗器械（凭有效许可证经营）、电子产品、家用电器、机械设备、计算机软件及辅助设备的销售；计算机系统集成服务；计算机软硬件技术开发；供应链管理服务；市场调查（社会调查除外）；企业管理咨询；健康管理咨询；卫生用品、消毒用品销售。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
南昌众星慧合企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	400	40%

合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	3,407.29	
净资产（万元）	561.98	
净利润（万元）	69.12	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

67、国科恒尧

公司名称	国科恒尧（北京）医疗科技有限公司	
成立时间	2019 年 9 月 19 日	
注册资本	100 万元	
实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号 6 号楼 603 室、605 室、607 室、609 室	
法定代表人	吴锦洪	
经营范围	医疗器械、计算机信息系统的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；经济信息咨询（不含行政许可的项目）；承办展览展示活动；货物进出口、技术进出口、代理进出口；销售 I 类、II 类医疗器械、电子产品、家用电器、机械设备、计算机、软件及辅助设备；计算机信息系统服务；基础软件服务；应用软件服务；供应链管理服务；软件开发；市场调查；企业管理咨询；健康管理；健康咨询（须经审批的诊疗活动除外）；销售第三类医疗器械。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	60	60%
金太河	40	40%
合计	**100**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	20.23	
净资产（万元）	-4.16	
净利润（万元）	-4.16	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

68、甘肃恒泰

公司名称	甘肃国科恒泰医疗科技有限公司
成立时间	2019 年 9 月 30 日

注册资本	1,000 万元	
实收资本	1,000 万元	
住所及主要经营地	甘肃省兰州市城关区高新雁南路 18 号 10 层 1004、1006-1007、1009 室	
法定代表人	白翾	
经营范围	医疗用品及器材批发。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
甘肃嘉怡德信息科技服务中心（有限合伙）	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	4,674.98	
净资产（万元）	1,183.70	
净利润（万元）	193.74	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

69、上海恒盛

公司名称	国科恒盛（上海）医疗科技有限公司	
成立时间	2019 年 10 月 24 日	
注册资本	100 万元	
实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	上海市虹口区峨嵋路 315 号 8315-8328 室	
法定代表人	白丽洁	
经营范围	从事医疗科技、计算机、网络信息、系统集成科技专业领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，展览展示服务，货物仓储（除危险化学品），供应链管理，软件设计开发，人工智能基础软件服务，人工智能应用软件服务，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），企业管理咨询，健康咨询；销售医疗器械，电子产品，家用电器，机械设备，计算机、软件及辅助设备，货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。【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】	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	60	60%
严瀚	40	40%

合计	**100**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	14.34	
净资产（万元）	-6.30	
净利润（万元）	-6.30	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

70、国科恒基

公司名称	国科恒基（北京）国际医疗科技有限公司	
成立时间	2019 年 12 月 2 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	北京市朝阳区安慧里四区 15 号楼院 2 号楼 1-14 层 2-4 号 5 层 508、510、512、514 号房	
法定代表人	吴锦洪	
经营范围	技术咨询、技术转让、技术推广、技术服务、技术开发；货物进出口；技术进出口；代理进出口；软件开发；基础软件服务；应用软件服务（不含医用软件）；市场调查；企业管理咨询；承办展览展示活动；经济贸易咨询；仓储服务；销售Ⅰ类、Ⅱ类医疗器械、电子产品、家用电器、机械设备、计算机、软件及辅助设备；计算机系统服务；供应链管理服务；健康咨询（须经审批的诊疗活动除外）；健康管理（须经审批的诊疗活动除外）；销售饲料、日用品；销售Ⅲ类医疗器械；销售食品。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；销售Ⅲ类医疗器械、销售食品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。）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
北京极嘉健康管理有限公司	330	33%
穆晶莹	70	7%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	14.50	
净资产（万元）	-52.93	
净利润（万元）	-52.93	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

71、江西盛世

公司名称	江西国科盛世医疗科技有限公司	
成立时间	2019 年 12 月 6 日	
注册资本	200 万元	
实收资本	200 万元	
住所及主要经营地	江西省南昌市青云谱区昌南工业园 B-07 写字楼 1602	
法定代表人	白丽洁	
经营范围	第一类医疗器械、第二类医疗器械、第三类医疗器械的销售（凭有效许可证经营）；计算机软件的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；经济信息咨询；承办展览展示活动；自营和代理各类商品及技术的进出口业务；仓储服务（危险化学品除外）；电子产品、家用电器、机械设备、计算机软件及辅助设备的销售；计算机系统集成服务；供应链管理服务；市场调查（社会调查除外）；企业管理咨询；健康信息咨询；道路普通货物运输（凭有效许可证经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	120	60%
南昌恒律企业管理咨询中心（有限合伙）	80	40%
合计	**200**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	197.24	
净资产（万元）	196.42	
净利润（万元）	-3.58	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

72、国科恒升

公司名称	国科恒升（北京）医疗科技有限公司
成立时间	2019 年 12 月 19 日
注册资本	100 万元
实收资本	10 万元
住所及主要经营地	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号 6 号楼 4 层 405A
法定代表人	吴锦洪
经营范围	技术开发、技术咨询、技术转让、技术推广、技术服务；软件开发；基础软件服务；应用软件服务；计算机系统服务；货物进出口；代理进出口；技术进出口；销售Ⅰ类、Ⅱ类医疗器械、家用电器、电子产品；互联网数据服务（不含数据中心）；信息处理和存储支持服务（不含数据中心）；供应链管理；企业管理咨询；健康管理、健康咨询（须经审批的诊疗活动除外）；设计、制作、代理、发布广告；承办展览展示活动；会议服务；市场调查；销售第三类医疗

	器械。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	60	60%
北京华亿方维企业管理合伙企业（有限合伙）	40	40%
合计	**100**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	46.63	
净资产（万元）	46.51	
净利润（万元）	36.51	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

73、广州恒健

公司名称	国科恒健（广州）医疗器械有限公司	
成立时间	2019 年 12 月 23 日	
注册资本	100 万元	
实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	广州市越秀区环市东路 371-375 号南塔 1510、1511 室	
法定代表人	赵男	
经营范围	非许可类医疗器械经营；计算机零配件批发；计算机批发；电气机械设备销售；通用机械设备销售；家用电器批发；电子产品批发；技术进出口；货物进出口（专营专控商品除外）；医疗技术研发；医疗技术推广服务；医疗技术咨询、交流服务；医疗技术转让服务；计算机技术开发、技术服务；网络信息技术推广服务；信息系统集成服务；会议及展览服务；仓储代理服务；仓储咨询服务；供应链管理；软件技术推广服务；软件开发；软件服务；游戏软件设计制作；人工智能算法软件的技术开发与技术服务；市场调研服务；市场营销策划服务；企业管理咨询服务；营养健康咨询服务；健康管理咨询服务（须经审批的诊疗活动、心理咨询除外，不含许可经营项目，法律法规禁止经营的项目不得经营）；医疗用品及器材零售（不含药品及医疗器械）；电子产品零售；家具及家用电器用品出租服务；通用机械设备零售；计算机零售；计算机零配件零售；许可类医疗器械经营	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	60	60%
南京市熙鸿生物科技合伙企业（有限合伙）	40	40%
合计	**100**	**100%**

财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	8.07
净资产（万元）	-36.14
净利润（万元）	-36.14
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）

74、国科恒丰

公司名称	国科恒丰（北京）医疗科技有限公司	
成立时间	2019 年 12 月 30 日	
注册资本	100 万元	
实收资本	90 万元	
住所及主要经营地	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号 6 号楼 4 层 405B 室	
法定代表人	吴锦洪	
经营范围	技术开发、技术咨询、技术转让、技术推广、技术服务；软件开发；基础软件服务；应用软件服务；计算机系统服务；互联网数据服务（不含数据中心）；信息处理和存储支持服务（不含数据中心）；销售第Ⅰ类医疗器械、第Ⅱ类医疗器械；市场调查；代理进出口；技术进出口；企业形象策划；贸易咨询；企业管理咨询；健康管理、健康咨询（需经审批的活动除外）；设计、制作、代理、发布广告；承办展览展示活动；会议服务；公共关系服务；供应链管理；销售第III类医疗器械。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；销售第III类医疗器械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。）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	60	60%
上海蔙道管理咨询合伙企业（有限合伙）	40	40%
合计	**100**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	5,885.92	
净资产（万元）	377.85	
净利润（万元）	287.85	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

75、苏州恒语

公司名称	恒语医疗科技（苏州）有限公司
成立时间	2020 年 1 月 6 日
注册资本	200 万元

实收资本	200 万元	
住所及主要经营地	苏州市相城区元和街道聚茂街 185 号活力商务广场 A 幢 22 层 2218 室	
法定代表人	钟亮	
经营范围	医疗器械、计算机信息系统领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；贸易咨询服务；承办展览展示活动；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品及技术除外）；仓储服务（不含危险品）；销售：医疗器械、电子产品、家用电器、机械设备、计算机、软件及辅助设备；计算机信息系统服务；基础软件服务；应用软件服务；供应链管理服务；道路普通货物运输；软件开发；市场调查；企业管理咨询；健康管理服务；营养健康咨询服务（不含医疗诊疗服务）。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	120	60%
南昌市丽步朗企业管理中心（有限合伙）	80	40%
合计	**200**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	185.53	
净资产（万元）	182.53	
净利润（万元）	-17.47	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

76、上海恒垚

公司名称	国科恒垚（上海）医疗科技有限公司
成立时间	2020 年 1 月 7 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	900 万元
住所及主要经营地	上海市崇明区横沙乡富民沙路 2808 号 4 幢 206 室
法定代表人	白丽洁
经营范围	从事医疗、计算机、网络、人工智能、信息科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让和技术服务，计算机系统集成服务，展览展示服务，仓储服务（除危险化学品），供应链管理，软件开发，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），企业管理咨询，营养健康咨询服务，医疗器械、电子产品、家用电器、机械设备、计算机、软件及辅助设备的销售，货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（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）
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务

股东名称	出资金额（万元）	比例
国科恒泰	600	60%
上海三启医疗科技中心（有限合伙）	300	30%
上海联臻医疗科技合伙企业（有限合伙）	100	10%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	60,447.23	
净资产（万元）	1,102.01	
净利润（万元）	202.01	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

77、上海恒天

公司名称	国科恒天（上海）医疗科技有限公司	
成立时间	2020 年 1 月 15 日	
注册资本	100 万元	
实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	上海市虹口区峨嵋路 315 号 8343-8356 室	
法定代表人	白丽洁	
经营范围	从事医疗科技、计算机、网络信息、系统集成科技专业领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，展览展示服务，货物仓储（除危险化学品），供应链管理，软件设计开发，人工智能基础软件服务，人工智能应用软件服务，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），企业管理咨询，健康咨询，货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）；销售医疗器械，电子产品，家用电器，机械设备，计算机、软件及辅助设备。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	60	60%
沈云龙	40	40%
合计	**100**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	14.36	
净资产（万元）	-5.61	
净利润（万元）	-5.61	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

78、上海恒铠

公司名称	国科恒铠（上海）医疗科技有限公司	
成立时间	2020 年 1 月 15 日	
注册资本	100 万元	
实收资本	90 万元	
住所及主要经营地	上海市虹口区峨嵋路 315 号 8329-8342 室	
法定代表人	白丽洁	
经营范围	从事医疗科技、计算机、网络信息、系统集成科技专业领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，展览展示服务，货物仓储（除危险化学品），供应链管理，软件设计开发，人工智能基础软件服务，人工智能应用软件服务，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），企业管理咨询，健康咨询，货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）；销售医疗器械，电子产品，家用电器，机械设备，计算机、软件及辅助设备。（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	60	60%
赵艳红	40	40%
合计	**100**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	8,195.92	
净资产（万元）	189.44	
净利润（万元）	99.44	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

79、山东恒佳

公司名称	国科恒佳（山东）医疗科技有限公司
成立时间	2020 年 4 月 3 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	0 万元
住所及主要经营地	济南市市中区顺河东街 66 号银座晶都国际广场 1-607，608，609
法定代表人	白玉剑
经营范围	医疗器械、电子产品、计算机软硬件及辅助设备的销售；商务信息咨询；会议及展览服务；计算机系统集成；计算机软硬件技术开发；供应链管理服务；市场调查；营养健康咨询（非医疗）；医疗器械租赁；进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务

股东名称	出资金额（万元）	比例
国科恒泰	600	60%
徐州舜众企业管理合伙企业（有限合伙）	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	361.67	
净资产（万元）	-34.36	
净利润（万元）	-34.36	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

80、镇江熠康

公司名称	国科熠康（镇江）医疗科技有限公司	
成立时间	2020 年 4 月 3 日	
注册资本	200 万元	
实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	镇江市润州区万达广场写字楼 B 座 1717、1718、1723 室	
法定代表人	钟亮	
经营范围	许可项目：第三类医疗器械经营（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；养生保健服务（非医疗）；健康咨询服务（不含诊疗服务）；信息系统集成服务；软件开发；计算机软硬件及辅助设备零售；市场调查；市场营销策划；会议及展览服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	120	60%
镇江星康科技发展合伙企业（有限合伙）	80	40%
合计	**200**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	9.26	
净资产（万元）	-26.65	
净利润（万元）	-26.65	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

81、河南恒佳

公司名称	国科恒佳（河南）医疗科技有限公司	
成立时间	2020 年 4 月 20 日	
注册资本	100 万元	
实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	河南自贸试验区郑州片区（郑东）东风南路东、康宁街北新发展大厦 6 号楼 14 层 1403 室	
法定代表人	白玉剑	
经营范围	医学研究和试验发展；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；会议及展览服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；贸易代理；机械设备租赁；医疗设备租赁；信息系统集成服务；计算机系统服务；软件开发；软件外包服务；供应链管理服务；市场调查；企业管理咨询；住房租赁；市场营销策划；企业形象策划；健康咨询服务（不含诊疗服务）；远程健康管理服务；货物进出口；技术进出口；通用设备修理；专用设备修理；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；第三类医疗器械经营；电子产品销售；电子元器件批发；家用电器销售；机械设备销售；五金产品批发；办公用品销售；办公设备销售；通讯设备销售；仪器仪表销售；汽车新车销售；汽车旧车销售；汽车零配件批发；化工产品销售（不含许可类化工产品）；日用百货销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；化妆品批发；体育用品及器材批发；橡胶制品销售；塑料制品销售；劳保用品批发；工艺美术品及收藏品批发（象牙及其制品除外）；金属制品销售；医护人员防护用品批发；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；包装材料及制品销售；耐火材料销售；计算机软硬件及辅助设备批发；教学用模型及教具销售	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	60	60%
郑州庆恩企业管理中心（有限合伙）	40	40%
合计	**100**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	4.76	
净资产（万元）	-17.51	
净利润（万元）	-17.51	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

82、广东医云

公司名称	国科医云（广东）医疗器械有限公司
成立时间	2020 年 4 月 28 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	200 万元

住所及主要经营地	广州市番禺区石楼镇创启路 63 号创启 1 号楼 506 单元	
法定代表人	费海鹏	
经营范围	信息系统集成服务；信息技术咨询服务；网络技术的研究、开发；计算机技术开发、技术服务；信息电子技术服务；企业管理咨询服务；营养健康咨询服务；计算机技术转让服务；会议及展览服务；其他仓储业（不含原油、成品油仓储、燃气仓储、危险品仓储）；供应链管理；软件开发；非许可类医疗器械经营；电子产品批发；家用电器批发；通用机械设备销售；许可类医疗器械经营	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
智汇医云（广州）科技合伙企业（有限合伙）	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	189.31	
净资产（万元）	166.37	
净利润（万元）	-33.63	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

83、国科恒晟

公司名称	国科恒晟（北京）医疗科技有限公司	
成立时间	2020 年 4 月 30 日	
注册资本	100 万元	
实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号 6 号楼 4 层 410A 室	
法定代表人	吴锦洪	
经营范围	技术开发、技术咨询、技术转让、技术推广、技术服务；软件开发；基础软件服务；应用软件服务；计算机系统服务；货物进出口；技术进出口；代理进出口；企业管理；市场调查；贸易咨询；企业管理咨询；承办展览展示活动；会议服务；销售医疗器械Ⅰ类、Ⅱ类、电子产品、家用电器、机械设备、计算机、软件及辅助设备；供应链管理；销售第三类医疗器械。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；销售第三类医疗器械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。）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	60	60%
上海和栖商务咨询合伙企业（有限合伙）	40	40%

合计	**100**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	2.77	
净资产（万元）	-8.70	
净利润（万元）	-8.70	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

84、贵州医云

公司名称	贵州国科医云医疗科技有限公司	
成立时间	2020 年 5 月 7 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	贵州省贵阳市南明区花果园后街彭家湾危旧房、棚户区改造项目 F 区 1 栋 1 单元 31 层 5 号好（花果园办事处）	
法定代表人	白玉剑	
经营范围	法律、法规、国务院决定规定禁止的不得经营；法律、法规、国务院决定规定应当许可（审批）的，经审批机关批准后凭许可（审批）文件经营；法律、法规、国务院决定规定无需许可（审批）的，市场主体自主选择经营。（医疗科技领域内的技术开发、技术服务、技术转让、技术推广、技术咨询；会议服务；企业营销策划；企业管理服务；广告设计、代理、发布；市场调研；计算机系统集成服务；应用软件服务；基础软件服务；软件开发；产品设计；数据处理服务；经济信息咨询（不含投融资理财、投融资理财咨询业务，不得从事非法集资、非法吸收公众存款等违法金融活动，不得从事未经批准的金融活动）；健康信息咨询（不含医疗服务）；销售：医疗器械（持许可证经营）、电子产品、家用电器、机械设备、农产品（除专项）；从事货物及技术进出口（国家限制和禁止的项目除外））	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
贵州智讯云医科技合伙企业（有限合伙）	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	11.72	
净资产（万元）	-19.82	
净利润（万元）	-19.82	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

85、国科恒跃

公司名称	国科恒跃（北京）医疗科技有限公司	
成立时间	2020 年 5 月 14 日	
注册资本	100 万元	
实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号 6 号楼 4 层 410B	
法定代表人	吴锦洪	
经营范围	技术开发；技术咨询；技术交流；技术转让；技术推广；技术服务；软件服务；软件开发；基础软件服务；应用软件服务；计算机系统服务；货物进出口；技术进出口；代理进出口；企业管理；市场调查；经济贸易咨询；承办展览展示活动；销售医疗器械 I 类、II 类、电子产品、家用电器、机械设备、计算机、软件及辅助设备；供应链管理；销售第三类医疗器械。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；销售第三类医疗器械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；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	60	60%
上海恒昇企业管理中心（有限合伙）	40	40%
合计	**100**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	11.03	
净资产（万元）	-6.78	
净利润（万元）	-6.78	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

86、广州恒创

公司名称	国科恒创（广州）医疗科技有限公司
成立时间	2020 年 6 月 4 日
注册资本	100 万元
实收资本	90 万元
住所及主要经营地	广州市天河区元岗路 605 号 105-108 房（仅限办公）
法定代表人	赵男
经营范围	信息系统集成服务；通用机械设备销售；家用电器批发；电子产品批发；非许可类医疗器械经营；软件开发；供应链管理；其他仓储业（不含原油、成品油仓储、燃气仓储、危险品仓储）；健康科学项目研究成果技术推广；计算机技术转让服务；营养健康咨询服务；企业管理咨询服务；信息电子技术服务；计算机技术开发、技术服务；网络技术的研究、开发；信息技术咨询服务；会议

	及展览服务；许可类医疗器械经营	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的分销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	60	60%
广州恒锐达科技有限公司	40	40%
合计	**100**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	78.58	
净资产（万元）	78.31	
净利润（万元）	-11.69	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

87、唐山医云

公司名称	恒泰医云（唐山）医疗科技有限公司	
成立时间	2020 年 6 月 12 日	
注册资本	1,000 万元	
实收资本	900 万元	
住所及主要经营地	唐山市高新区庆丰道 120 号四层	
法定代表人	钟亮	
经营范围	生物技术推广服务；基础软件开发；应用软件开发；支撑软件开发；科技会展服务；普通货物仓储服务；供应链管理服务（不含资金融通）；人工智能服务平台；市场分析调查服务；企业管理咨询服务；营养健康咨询服务；医疗用品及器材、电子产品、家用电器、通用及专用设备、计算机、软件及辅助设备批发、零售***（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）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	600	60%
唐山智慧医云科技有限公司	400	40%
合计	**1,000**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	905.60	
净资产（万元）	901.18	
净利润（万元）	1.18	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

88、广州恒达

公司名称	国科恒达（广州）医疗科技有限公司	
成立时间	2020 年 6 月 17 日	
注册资本	100 万元	
实收资本	0 万元	
住所及主要经营地	广州市越秀区环市东路 371-375 号南塔 1510、1511 室	
法定代表人	赵男	
经营范围	技术服务（不含许可审批项目）；生物技术推广服务；生物技术开发服务；生物技术咨询、交流服务；生物技术转让服务；人体科学研究成果转让服务；信息电子技术服务；计算机技术转让服务；电力电子技术服务；网络信息技术推广服务；软件技术推广服务；信息系统安全服务；网络安全信息咨询；生物防治技术推广服务；生物防治技术开发服务；生物防治技术咨询、交流服务；生物防治技术转让服务；医疗技术咨询、交流服务；医疗技术转让服务；健康科学项目研究成果转让；健康科学项目研究成果技术推广；生物医疗技术研究；医疗技术研发；药品研发；药学研究服务；电子、通信与自动控制技术研究、开发；能源技术研究、技术开发服务；网络技术的研究、开发；计算机技术开发、技术服务；生物产品的研发（不含许可经营项目）	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医院 SPD 运营管理及信息化产品服务业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	60	60%
南京市熙鸿生物科技合伙企业（有限合伙）	40	40%
合计	**100**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	3.43	
净资产（万元）	-1.61	
净利润（万元）	-1.61	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

89、牡丹江国科

公司名称	国科恒泰（牡丹江）医疗科技有限公司
成立时间	2020 年 6 月 23 日
注册资本	500 万元
实收资本	0 万元
住所及主要经营地	黑龙江省牡丹江市爱民区地明街北八达路东世茂假日山水 33 号楼 114 室
法定代表人	白玉剑
经营范围	从事医疗科技、计算机、网络信息、系统集成科技专业领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，展览展示服务，供应链管理，软件设计开发，人工智能基础软件服务，人工智能应用软件服务，市场信息咨询与调查（不得

	从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），企业管理咨询，健康咨询；销售 I 类、II 类、III 类医疗器械，电子产品，家用电器，机械设备，计算机、软件及辅助设备。	
主营业务及其与发行人主营业务的关系	发行人控股子公司，主要从事医疗器械的入院直销业务	
股东名称	**出资金额（万元）**	**比例**
国科恒泰	300	60%
牡丹江谦和企业管理中心（有限合伙）	200	40%
合计	**500**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	37.65	
净资产（万元）	-12.10	
净利润（万元）	-12.10	
审计机构名称	致同会计师事务所（特殊普通合伙）	

（二）分公司情况

截至报告期期末，本公司及子公司的分公司基本情况如下：

分公司名称	成立时间	负责人	经营范围
国科恒泰沈阳分公司	2014 年 2 月 17 日	赵男	一类医疗器械销售、技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；经济信息咨询；展示展览服务；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家禁止或限制公司经营的商品和技术除外）；二类医疗器械批发零售；三类医疗器械销售。（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。）
国科恒泰石家庄分公司	2014 年 5 月 26 日	赵男	承办展览展示活动,销售Ⅰ类、Ⅱ类医疗器械,销售第Ⅲ类医疗器械；仓储服务（危险品除外）。（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）
国科恒泰青岛分公司	2014 年 6 月 26 日	赵男	Ⅰ类医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；销售医疗器械；经济信息咨询；展览展示服务；货物及技术进出口（法律、行政法规禁止的项目除外,法律、行政法规限制的项目取得许可后方可经营）；二类医疗器械批发零售；三类医疗器械销售。（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）
河南国科濮阳分公司	2019 年 11 月 6 日	谢勇	一类、二类、三类医疗器械的销售；二类、三类医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；展览展示服务；仓储服务（不含易燃易爆危险化学品）。涉及许可经营项目,应取得相关部门许可后方可经营
河南国科南阳分公司	2019 年 11 月 15 日	谢勇	一类、二类、三类医疗器械的销售；二类、三类医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；展览展示服务；仓储服务（不含易燃易爆危险化学品）
河南国科漯河分公司	2019 年 12 月 9 日	谢勇	一类、二类、三类医疗器械的销售；二类、三类医疗器械的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；展览展示服务；仓储服务（不含易燃易爆危险化学品）。

分公司名称	成立时间	负责人	经营范围
江苏国科无锡分公司	2020 年 4 月 29 日	涂伟	许可项目：第三类医疗器械经营（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
河南恒优焦作分公司	2018 年 12 月 26 日	宋士伟	医疗技术开发；生物技术开发、技术服务；一类、二类、三类医疗器械销售及维修；汽车配件、计算机软硬件及耗材、办公用品及设备、通讯设备（不含卫星电视广播地面接收设施）、化工产品（不含危险、监控、易制毒化学品）、消毒用品、日用百货、洗涤用品、化妆品、体育用品（不含弩）、健身器材、橡胶制品、塑料制品、电子产品及配件、五金交电、金属制品、化学试剂（不含危险、监控、易制毒化学品）、医用卫生材料、仪器仪表、机械设备、机电设备、包装材料、耐火材料、教学模型销售及售后服务；机械设备、医疗设备租赁；机电设备维修；计算机软件开发、技术咨询、技术服务、技术转让；会议及展览展示服务**（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）
河南恒优郑州分公司	2019 年 1 月 21 日	白玉剑	医疗技术开发；生物技术开发、技术服务；一类、二类、三类医疗器械销售及维修；汽车配件、计算机软硬件及耗材、办公用品及设备、通讯设备、汽车、化工产品（易燃易爆危险化学品除外）、消毒用品、日用百货、洗涤用品、化妆品、体育用品、健身器材、橡胶制品、塑料制品、劳保用品、电子产品及配件、五金交电、金属制品、医用卫生材料、仪器仪表、机械设备、机电设备、包装材料、耐火材料销售；室内外装饰装修工程设计及施工；机械设备、医疗设备租赁；企业营销策划、市场营销策划；仓储服务；机电设备维修；计算机软件开发、技术咨询、技术服务、技术转让；会议及展览展示服务；房屋租赁。（涉及许可经营项目,应取得相关部门许可后方可经营）
河南恒优驻马店分公司	2019 年 7 月 4 日	宋士伟	医疗技术开发；生物技术开发、技术服务；一类、二类、三类医疗器械销售及维修；汽车配件、计算机软硬件及耗材、办公用品及设备、通讯设备（不含卫星电视广播地面接收设施）、化工产品（不含危险、监控、易制毒化学品）、消毒用品、日用百货、洗涤用品、化妆品、体育用品（不含弩）、健身器材、橡胶制品、塑料制品、电子产品及配件、五金交电、金属制品、化学试剂（不含危险、监控、易制毒化学品）、医用卫生材料、仪器仪表、机械设备、机电设备、包装材料、耐火材料、教学模型销售及售后服务；机械设备、医疗设备租赁；机电设备维修；计算机软件开发、技术咨询、技术服务、技术转让；会议及展览展示服务（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）
河南恒优邓州分公司	2020 年 9 月 4 日	白玉剑	医疗技术开发；生物技术开发、技术服务；一类、二类、三类医疗器械销售及维修；汽车配件、计算机软硬件及耗材、办公用品及设备、通讯设备、汽车、化工产品（易燃易爆危险化学品除外）、消毒用品、日用百货、洗涤用品、化妆品、体育用品、健身器材、橡胶制品、塑料制品、劳保用品、电子产品及配件、五金交电、金属制品、医用卫生材料、仪器仪表、机械设备、机电设备、包装材料、耐火材料销售；机械设备、医疗设备租赁；企业营销策划、市场营销策划；仓储服务；机电设备维修；计算机软件开发、技术咨询、技术服务、技术转让；会议及展览展示服务；房屋租赁。涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营

分公司名称	成立时间	负责人	经营范围
河南恒优洛阳分公司	2020 年 9 月 14 日	白玉剑	医疗技术开发；生物技术开发、技术服务；一类、二类、三类医疗器械销售及维修；汽车配件、计算机软硬件及耗材、办公用品及设备、通讯设备、汽车、消毒用品、日用百货、洗涤用品、化妆品、体育用品、健身器材、橡胶制品、塑料制品、劳保用品、电子产品及配件、五金交电、金属制品、医用卫生材料、仪器仪表、机械设备、机电设备、包装材料、耐火材料销售；机械设备、医疗设备租赁；企业营销策划、市场营销策划；仓储服务；机电设备维修；计算机软件开发、技术咨询、技术服务、技术转让；会议及展览展示服务；房屋租赁.
福建优智链南平分公司	2018 年 7 月 19 日	黄敏	医疗技术的研发、技术转让、技术咨询、技术服务、医疗设备的租赁；Ⅱ类、Ⅲ类医疗器械的批发、代购代销；仓储服务；道路货物运输；自营和代理各类商品和技术的进出口,但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。（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）
福建优智链龙岩分公司	2018 年 9 月 3 日	黄敏	医疗技术的研发、技术转让、技术咨询、技术服务、医疗设备的租赁；Ⅱ类、Ⅲ类医疗器械的批发、代购代销；仓储服务；道路货物运输。（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）
福建优智链泉州分公司	2018 年 9 月 19 日	黄敏	承接隶属公司委托的以下业务：医疗技术的研发、技术转让、技术咨询、技术服务（不含医学诊疗等须经许可审批项目）；医疗设备的租赁；Ⅱ类Ⅲ类医疗器械的批发、仓储服务（不含危险化学品）；道路货物运输；自营和代理各类商品及技术的进出口业务,但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外；日用百货、化工产品（不含危险化学品）、文具用品、服装、化妆品、家用电器、电子产品、工艺品、玩具、家具批发兼零售。（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）
福建优智链宁德分公司	2018 年 9 月 28 日	黄敏	医疗技术的研发、技术转让、技术咨询、技术服务；医疗设备的租赁；Ⅱ类、Ⅲ类医疗器械的批发、代购代销；仓储服务；道路货物运输；自营和代理各类商品和技术的进出口,但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外；日用百货、化工产品（不含危险化学品）、文具用品、服装、化妆品、家用电器、电子产品、工艺品、玩具、家具批发兼零售。（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）
福建优智链漳州分公司	2018 年 9 月 30 日	黄敏	医疗技术的研发、技术转让、技术咨询、技术服务、医疗设备的租赁；Ⅱ类、Ⅲ类医疗器械的批发；仓储服务（不含危险化学品和易制毒化学品）；道路货物运输；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限制经营或禁止进出口的商品和技术除外）；日用百货、化工产品（不含危险化学品和易制毒化学品）、文具用品、服装、化妆品、家用电器、电子产品、工艺美术品、玩具、家具批发兼零售。（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）
福建优智链莆田分公司	2018 年 9 月 30 日	黄敏	医疗技术的研发、技术转让、技术咨询、技术服务；医疗设备的租赁；Ⅱ类、Ⅲ类医疗器械的批发、代购代销；仓储服务（不含危险化学品）；道路货物运输；自营和代理各类商品和技术的进出口,但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外；日用百货、化工产品（不含危险化学品）、文具用品、服装、化妆品、家用电器、电子产品、工艺品（象牙及其制品除外）、玩具、家具批发兼零售。（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）

分公司名称	成立时间	负责人	经营范围
福建优智链厦门分公司	2018 年 10 月 17 日	黄敏	第二类医疗器械批发；第三类医疗器械批发；道路货物运输（不含危险货物运输）；医学研究和试验发展；信息技术咨询服务；其他仓储业（不含需经许可审批的项目）；化妆品及卫生用品零售；服装零售；其他日用品零售；医疗信息咨询服务（不含药品信息服务、疾病诊疗及其他需经许可审批的项目）。
福建优智链三明分公司	2019 年 4 月 26 日	黄敏	医疗技术的研发、技术转让、技术咨询、技术服务、医疗设备的租赁；Ⅱ类、Ⅲ类医疗器械的批发、代购代销；仓储服务；道路货物运输；自营和代理各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外；日用百货、化工产品（不含危险化学品）、文具用品、服装、化妆品、家用电器、电子产品、工艺品、玩具、家具批发兼零售。（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）
河北恒泰唐山分公司	2019 年 7 月 22 日	郑喜华	医疗器械的研发、销售；仓储服务（危险品除外）；普通货运（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）
湖北瑞泰荆州分公司	2019 年 1 月 22 日	黄勇刚	为公司承接业务（医疗器械 I 类、医疗器械 II 类、办公用品、电子产品、计算机软硬件、批发兼零售；医疗器械 III 类批发）。（涉及许可经营项目,应取得相关部门许可后方可经营）
湖北瑞泰宜昌分公司	2019 年 4 月 18 日	黄勇刚	第一类、第二类及第三类医疗器械、消毒用品、机电产品、办公用品、电子产品、计算机软硬件、日用百货、建筑材料的批发兼零售；商务信息咨询、企业管理咨询（不含证券、期货、保险、金融及民间借贷管理咨询）；会议会展服务；机电设备租赁（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）
湖北瑞泰恩施分公司	2019 年 6 月 5 日	黄勇刚	医疗器械Ⅰ类、医疗器械Ⅱ类、机电产品、办公用品、电子产品（不含电子出版物）、计算机软硬件、日用百货、建筑材料的批发兼零售；会议会展服务；机电设备租赁；医疗器械Ⅲ类、消毒用品批发。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）
湖北瑞泰襄阳分公司	2020 年 4 月 17 日	黄勇刚	医疗器械 I 类、医疗器械 II 类、消毒用品、机电产品、办公用品、电子产品、计算机软硬件、日用百货、建筑材料的批发兼零售；商务信息咨询（不含证券、期货、投资咨询）、企业管理咨询；会议会展服务；机电设备租赁；医疗器械 III 类批发；食品销售。（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）

（三）报告期内转让、注销子公司情况

报告期内，本公司除因经营发展需要对外转让子公司少数股权外，不存在对外转让子公司控股权或完全剥离子公司的情况。

报告期内，本公司注销了 2 家子公司（1 家一级子公司、1 家二级子公司），具体情况如下：

公司名称	注销前基本情况及注销原因	存续期间是否存在重大违法违规行为	注销程序的合法合规性
国科恒强	国科恒强成立于 2018 年 2 月，注销	否	2019 年 5 月 13 日，国家税务总局北京市密云区税务局出具了“京密一税税企清

公司名称	注销前基本情况及注销原因	存续期间是否存在重大违法违规行为	注销程序的合法合规性
	前注册资本为 100 万元，系本公司全资子公司，该公司自成立以来，未实际开展过经营活动。 本公司根据经营计划及业务安排注销国科恒强。		【2019】6009881 号”《清税证明》，证明国科恒强所有税务事项均已结清。 同日，北京市工商行政管理局密云分局出具了《注销核准通知书》，同意国科恒强注销。 国科恒强已办理完毕税务及工商注销登记手续，相关程序合法合规。
南平优智链	南平优智链成立于 2018 年 1 月，注销前注册资本为 100 万元，系本公司控股孙公司，该公司自成立以来，未实际开展过经营活动。 本公司根据经营计划及业务安排注销南平优智链。	否	2019 年 3 月 26 日，国家税务总局南平市建阳区税务局出具了“南潭税税企清【2019】3189 号”《清税证明》，证明南平优智链所有税务事项均已结清。 2019 年 6 月 20 日，南平市建阳区工商行政管理局出具了“（潭）登记内注核字【2019】第 2336 号”《准予注销登记通知书》，同意南平优智链注销工商登记。 南平优智链已办理完毕税务及工商注销登记手续，相关程序合法合规。

（四）发行人部分子公司出资未缴纳或足额缴纳的原因、与发行人共同设立子公司的少数股东的基本情况、发行人与少数股东合作的必要性、对合作方是否存在重大依赖、少数股东与发行人及其关联方是否存在关联关系、是否存在委托持股、信托持股情形及是否存在为发行人承担成本费用或利益输送情形

1、发行人部分子公司出资未缴纳或未足额缴纳的原因

截至报告期期末，发行人子公司注册资本缴纳情况如下：

单位：万元

序号	名称	注册资本	实收资本	2020 年主营业务收入	未实缴注册资本的缴纳期限
1	国科恒瑞	5,000.00	5,000.00	1,069.49	-
2	国科恒远	100	100	16,704.48	-
3	吉林国科	50	50	9,733.28	-
4	山西国科	1,000.00	1,000.00	1,965.09	-
5	天津国科	100	10	155.62	2025/4/23
6	国科恒兴	1,000.00	10	800.00	2025/3/1
7	广东国科	1,000.00	1,000.00	4,961.14	-
8	湖南国科	200	200	2,649.85	-
9	上海瑞昱	2,000.00	2,000.00	79,358.52	-
10	湖北国科	200	10	2,582.82	2030/5/31

序号	名称	注册资本	实收资本	2020 年主营业务收入	未实缴注册资本的缴纳期限
11	新疆国科	1,080.00	1,080.00	4,587.06	-
12	山东国科	300	300	5,867.33	-
13	苏州国科	1,000.00	1,000.00	4,171.56	-
14	大连国科	1,000.00	1,000.00	7,056.07	-
15	四川国科	1,000.00	1,000.00	12,636.64	-
16	安徽国科	1,200.00	1,200.00	14,656.09	-
17	陕西恒尚	1,666.67	1,066.67	8,629.77	2028-12-25
18	河南国科	1,000.00	1,000.00	10,310.31	-
19	国科恒汇	100	100	1,320.90	-
20	福建国科	1,000.00	1,000.00	186.88	-
21	常州国科	1,000.00	10	872.50	2037/1/31
22	内蒙古国科	500	500	13,825.38	-
23	重庆国科	100	100	1,369.58	-
24	云南国科	500	10	2,037.93	2025/12/25
25	江西国科	200	200	682.45	-
26	杭州国科	1,000.00	1,000.00	13,661.70	-
27	黑龙江恒骄	1,000.00	1,000.00	6,001.72	-
28	贵州国科	10	10	232.15	-
29	江苏国科	1,000.00	1,000.00	20,734.30	-
30	深圳国科	10	10	843.11	-
31	国科恒茂	100	100	22,267.15	-
32	厦门国科	10	10	8,078.49	-
33	温州国科	10	10	506.38	-
34	沧州国科	100	-	-	2032/12/31
35	国科众嘉	1,000.00	-	-	2046/6/30
36	辽宁国科	1,000.00	1,000.00	5,797.59	-
37	国科恒佳	1,000.00	300	21,891.33	2037/8/9
38	湖北恒通	1,000.00	970	3,521.81	2028/4/9
39	天津恒翔	13,500.00	-	-	2038/7/1
40	徐州国科	100	100	793.84	-
41	湖北瑞泰	1,000.00	1,000.00	24,544.26	-
42	盐城国科	1,000.00	510	639.96	2038/4/10

序号	名称	注册资本	实收资本	2020 年主营业务收入	未实缴注册资本的缴纳期限
43	湖南恒泰	1,000.00	1,000.00	8,996.52	-
44	陕西恒之	500	-	-	2038/12/31
45	福州国科	100	-	799.69	2068/6/1
46	上海励楷	1,000.00	1,000.00	7,141.60	-
47	山西晋美	1,000.00	1,000.00	800.04	-
48	沈阳恒骄	500	-	27.31	2068/7/16
49	天津恒康	1,000.00	-	429.32	2038/9/6
50	福建优智链	1,000.00	1,000.00	12,679.13	-
51	天津恒祥	1,000.00	-	225.06	2028/8/25
52	新疆中优	500	-	-	2035/7/8
53	河南恒优	1,000.00	1,000.00	52,313.31	-
54	河北恒泰	1,000.00	950	1,967.15	2068/8/27
55	四川恒瑞	500	-	34.89	2058/12/31
56	上海恒京	1,000.00	-	259.35	2038/8/28
57	湖北恒瑞	500	-	108.68	2028/12/31
58	广东恒泰	1,000.00	100	4,842.23	2039/3/10
59	南京恒誉	1,000.00	-	144.02	2030/7/31
60	国科恒誉	200	200	2,615.69	-
61	国科医云	200	-	1.44	2060/4/23
62	济南恒智	100	100	-	-
63	上海恒骏	1,000.00	300	1,943.86	2035/3/19
64	海南恒泰	1,000.00	1,000.00	4,575.72	-
65	上海恒曦	100	-	4,396.60	2039/6/6
66	江西恒泰	1,000.00	500	3,923.71	2049/8/25
67	国科恒尧	100	-	-	2050/2/7
68	甘肃恒泰	1,000.00	1,000.00	5,981.99	-
69	上海恒盛	100	-	-	2039/3/10
70	国科恒基	1,000.00	-	0.00	国科恒泰、北京极嘉健康管理有限公司：2069-11-25 穆晶莹：2069-11-22
71	江西盛世	200	200	-	-
72	国科恒升	100	10	440.71	2029/12/31

序号	名称	注册资本	实收资本	2020 年主营业务收入	未实缴注册资本的缴纳期限
73	国科恒丰	100	90	14,439.49	2039/12/31
74	广州恒健	100	-	-	2029/12/9
75	苏州恒语	200	200	-	-
76	上海恒垚	1,000.00	900	16,674.73	国科恒泰：2038-12-31 上海联臻医疗科技合伙企业（有限合伙）：2034-12-31
77	上海恒天	100	-	-	2058/8/15
78	上海恒铠	100	90	4,512.81	2070/9/9
79	山东恒佳	1,000.00	-	478.86	2039/3/12
80	河南恒佳	100	-	-	2050/12/31
81	广东医云	1,000.00	200	3.07	2030/6/20
82	镇江熠康	200	-	-	2042/2/10
83	国科恒晟	100	-	-	国科恒泰：2039-02-07 上海和栖商务咨询合伙企业（有限合伙）：2039-04-22
84	贵州医云	1,000.00	-	-	2050/4/20
85	国科恒跃	100	-	-	2039/4/30
86	广州恒创	100	90	-	2050/12/31
87	牡丹江国科	500	-	20.22	2020/12/1
88	唐山医云	1,000.00	900	-	2040/12/1
89	广州恒达	100	-	-	2030/6/15

发行人根据各子公司业务定位及目标市场规模设定子公司的注册资本，并根据各子公司业务发展的情况及对资金的需求对各子公司完成实缴，不存在超期缴纳的情形，符合《公司法》及各子公司章程的相关规定。截至报告期末，发行人业务规模大、收入占比高的大部分子公司已完成实缴。

2、与发行人共同设立子公司的少数股东基本情况，如为自然人，披露其最近五年的工作经历；如为法人，披露其股权结构、主营业务、主要产品、报告期内的基本财务状况等

截至报告期期末，发行人子公司自然人少数股东基本情况如下：

序号	子公司名称	自然人股东	近五年主要工作经历
1	国科恒汇	刘娜	2016-01 至今，任北京市通州区国有企业会计服务中心科员
2		鲁威	2016-01 至今，任国科恒泰总经理助理
3	国科恒茂	刘燕平	2016-01 至 2016-11，任中国电影集团公司副总经理 2016-01 至今，任北京汇康健达科技发展有限公司副总经理
4	国科恒佳	赵颖博	2016-01 至今，任埃森哲（中国）有限公司北京分公司人力资源经理
5	安徽国科	孔冬梅	2016-01 至 2018-03，任安徽美大医疗投资服务有限公司销售人员 2018-03 至今，任安徽国科恒泰医疗科技有限公司总经理
6	湖北恒通	蔚爽	2016-01 至 2019-06，任上海夸客金融信息服务有限公司部门经理 2019-06 至 2019-10，自由职业 2019-10 至今，任深圳市汇合发展有限公司催收主管
7	湖北恒瑞		
8		黄琪	2016-01 至今，任湖北福宝康科技发展有限公司采购经理
9	国科恒基	穆晶莹	2016-01 至今，任中山市世医堂医疗器械有限公司销售经理
10	上海恒铠	赵艳红	2016-01 至 2016-08，任河南东达资产管理有限公司研究助理 2016-10 至 2018-08，任上海瑞惠医疗器械有限公司销售经理 2018-09 至 2019-12，自由职业 2020-01 至今，任国科恒铠（上海）医疗科技有限公司董事
11	上海恒天	沈云龙	2016-01 至今，任石家庄市排水总公司八公司预算员 2020-01 至今，任国科恒天（上海）医疗科技有限公司董事
12	国科恒尧	金太河	2016-01 至 2019-01，任甘李药业股份有限公司制剂总监 2019-02 至今，任北京天衡药物研究院有限公司生产总监
13	上海恒盛	严瀚	2016-01 至 2016-11，任北京市丰达瑞祥商贸有限公司销售经理 2016-12 至今，任科来视通（北京）技术有限公司区域经理

截至报告期期末，发行人子公司法人少数股东基本情况如下：

（1）陕西恒尚

陕西恒尚现有股东为发行人及中咨和信技术咨询（北京）有限公司，中咨和信技术咨询（北京）有限公司持有陕西恒尚的股权比例为 40%，其基本信息如下：

类别	内容
名称	中咨和信技术咨询（北京）有限公司
注册资本	100 万元
成立日期	2017-05-12
法定代表人	王兰珍
实际控制人	李春栋

类别	内容			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
股权结构	股东			持股比例
	李春栋			90.00%
	王兰珍			10.00%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）[注]	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

注：财务数据标注“-”系未开展实际经营，故未编制财务报表，表格所述总资产、净资产均指当年度期末数，下同。

（2）江苏国科

江苏国科现有股东为发行人、天津零敏科技发展有限公司及天津载焕科技发展有限公司。天津载焕科技发展有限公司持有江苏国科的股权比例为 6%，其基本信息见杭州国科相关内容，天津零敏科技发展有限公司持有江苏国科的股权比例为 34%，其基本信息如下：

类别	内容	
名称	天津零敏科技发展有限公司	
注册资本	100 万元	
成立日期	2017-11-28	
法定代表人	滕绍红	
实际控制人	无	
主营业务	无实际业务	
主要产品	无	
股权结构	**股东**	**持股比例**
	滕绍红	44.12%
	孟党辉	44.12%
	刘磊	8.82%
	施媛	2.94%
	合计	**100.00%**

类别	内容			
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（3）国科众嘉

国科众嘉现有股东为发行人、天津零敏科技发展有限公司及天津载焕科技发展有限公司。天津零敏科技发展有限公司持有国科众嘉的股权比例为 34%，其基本信息见江苏国科，天津载焕科技发展有限公司持有国科众嘉的股权比例为 6%，其基本信息见杭州国科。

（4）徐州国科

徐州国科现有股东为发行人（持股 20%）、江苏国科（持股 51%）及徐州淳悦商贸有限公司（持股 29%），徐州淳悦商贸有限公司基本信息如下：

类别	内容			
名称	徐州淳悦商贸有限公司			
注册资本	300 万元			
成立日期	2015-03-06			
法定代表人	汪明明			
实际控制人	刘学琴			
主营业务	技术服务			
主要产品	无			
股权结构	股东			持股比例
	刘学琴			100.00%
	合计			100.00%
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	44.60	23.30	7.22
	净资产	14.38	11.21	0.19
	净利润	2.28	11.01	1.11

（5）盐城国科

盐城国科现有股东为发行人（持股 20%）、江苏国科（持股 51%）及江苏白

木商贸有限公司（29%），江苏白木商贸有限公司基本信息如下：

类别	内容			
名称	江苏白木商贸有限公司			
注册资本	1,000 万元			
成立日期	2017-10-20			
法定代表人	朱平			
实际控制人	朱平			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
股权结构	**股东**			**持股比例**
	朱平			100.00%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（6）福州国科

福州国科现有股东为发行人（持股 60%）及福州合医汇投资有限公司（持股 40%），福州合医汇投资有限公司基本信息如下：

类别	内容	
名称	福州合医汇投资有限公司	
注册资本	100 万元	
成立日期	2018-05-17	
法定代表人	庞庆	
实际控制人	庞庆	
主营业务	无实际业务	
主要产品	无	
股权结构	**股东**	**持股比例**
	庞庆	70.00%
	肖伟民	30.00%
	合计	**100.00%**

类别	内容			
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（7）天津恒康

天津恒康现有股东为发行人（持股 60%）及百通生物科技（天津）有限责任公司（持股 40%），百通生物科技（天津）有限责任公司基本信息如下：

类别	内容			
名称	百通生物科技（天津）有限责任公司			
注册资本	500 万元			
成立日期	2018-07-30			
法定代表人	刘殿波			
实际控制人	刘殿波			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
股权结构	股东			持股比例
	刘殿波			100.00%
	合计			100.00%
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（8）天津恒祥

天津恒祥现有股东为发行人（持股 60%）及九瀛生物科技（天津）有限公司（持股 40%），九瀛生物科技（天津）有限公司基本信息如下：

类别	内容
名称	九瀛生物科技（天津）有限公司
注册资本	1,000 万元
成立日期	2018-04-20
法定代表人	王子东

类别	内容			
实际控制人	王子东			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
股权结构	**股东**			**持股比例**
	王子东			100.00%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（9）河北恒泰

河北恒泰现有股东为发行人（持股 60%）及河北健宁科技发展有限公司（持股 40%），河北健宁科技发展有限公司基本信息如下：

类别	内容			
名称	河北健宁科技发展有限公司			
注册资本	500 万元			
成立日期	2018-08-02			
法定代表人	马大庆			
实际控制人	无			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
股权结构	**股东**			**持股比例**
	马大庆			37.50%
	陈兵兵			22.50%
	郑喜华			20.00%
	杨军			12.50%
	张维艳			7.50%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-

	净利润	-	-	-

（10）国科医云

国科医云现有股东为发行人（持股 60%）及北京智汇医云科技有限公司（持股 40%），北京智汇医云科技有限公司基本信息如下：

类别	内容			
名称	北京智汇医云科技有限公司			
注册资本	200 万元			
成立日期	2018-12-24			
法定代表人	曾莉			
实际控制人	曾莉			
主营业务	技术服务			
主要产品	无			
股权结构	**股东**			**持股比例**
	曾莉			70.00%
	唐茗荣			30.00%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（11）国科恒基

国科恒基现有股东为发行人（持股 60%）、穆晶莹（持股 7%）及北京极嘉健康管理有限公司（持股 33%），北京极嘉健康管理有限公司基本信息如下：

类别	内容
名称	北京极嘉健康管理有限公司
注册资本	1,000 万元
成立日期	2016-12-15
法定代表人	丛明
实际控制人	丛明
主营业务	健康咨询
主要产品	无

类别	内容			
股权结构	股东			持股比例
	丛明			90.00%
	柳维			10.00%
	合计			100.00%
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	884.24	819.52	47.69
	净资产	-105.85	-471.79	-31.79
	净利润	365.92	-440.00	-23.87

（12）广州恒创

广州恒创现有股东为发行人（持股 60%）及广州恒锐达科技有限公司（持股 40%），广州恒锐达科技有限公司基本信息如下：

类别	内容			
名称	广州恒锐达科技有限公司			
注册资本	50 万元			
成立日期	2020-04-02			
法定代表人	崔建伟			
实际控制人	朱晓东			
主营业务	软件开发			
主要产品	无			
股权结构	股东			持股比例
	朱晓东			60.00%
	卢庆			20.00%
	崔建伟			20.00%
	合计			100.00%
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	50.09	-	-
	净资产	49.99	-	-
	净利润	-0.01	-	-

（13）唐山医云

唐山医云现有股东为发行人（持股 60%）及唐山智慧医云科技有限公司（持股 40%），唐山智慧医云科技有限公司基本信息如下：

类别	内容			
名称	唐山智慧医云科技有限公司			
注册资本	100 万元			
成立日期	2020-04-07			
法定代表人	江涛			
实际控制人	江涛			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
股权结构	**股东**			**持股比例**
	江涛			80.00%
	窦艳芳			20.00%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	300.18	-	-
	净资产	99.43	-	-
	净利润	-0.57	-	-

截至报告期期末，发行人子公司合伙企业少数股东基本情况如下：

（1）国科恒远

国科恒远现有股东为发行人（持股 60%）及天津懋赫嘉企业管理咨询中心（有限合伙）（持股 40%），天津懋赫嘉企业管理咨询中心（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容	
名称	天津懋赫嘉企业管理咨询中心（有限合伙）	
注册资金	50 万元	
成立日期	2018-08-08	
执行事务合伙人	岳金虎	
实际控制人	岳金虎	
主营业务	无实际业务	
主要产品	无	
合伙人结构	**合伙人**	**出资比例**
	岳金虎	80%
	刘北	20%
	合计	**100.00%**

类别	内容			
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	523.55	1.49	0.00
	净资产	523.51	1.38	-0.07
	净利润	522.13	346.45	-0.07

（2）山西国科

山西国科现有股东为发行人（持股 60%）及山西人仁康商贸合伙企业（有限合伙）（持股 40%），山西人仁康商贸合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	山西人仁康商贸合伙企业（有限合伙）			
注册资金	200 万元			
成立日期	2018-03-22			
执行事务合伙人	候晓阳			
实际控制人	候晓阳			
主营业务	计算机安装及维修			
主要产品	无			
合伙人结构	合伙人			出资比例
	候晓阳			96.00%
	太原精诚康颐商贸有限公司			4.00%
	合计			100.00%
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	8.06	4.58	1.54
	净资产	-4.82	-3.42	-1.46
	净利润	-1.40	-1.96	-1.46

（3）新疆国科、新疆中优

新疆国科、新疆中优现有股东为发行人（持股 60%）及泰兴市惠通融达企业管理中心（有限合伙）（持股 40%），泰兴市惠通融达企业管理中心（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容
名称	泰兴市惠通融达企业管理中心（有限合伙）
注册资金	1,000 万元

类别	内容			
成立日期	2017-09-22			
执行事务合伙人	刘秀琴			
实际控制人	刘秀琴			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	刘秀琴			50.00%
	李云			12.50%
	吕礼			37.50%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（4）大连国科

大连国科现有股东为发行人（持股 60%）及大连鼎呈企业管理中心（有限合伙）（持股 40%），大连鼎呈企业管理中心（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容	
名称	大连鼎呈企业管理中心（有限合伙）	
注册资金	50 万元	
成立日期	2017-11-08	
普通合伙人	大连嘉锰企业管理有限公司	
实际控制人	无	
主营业务	无实际业务	
主要产品	无	
合伙人结构	**合伙人**	**出资比例**
	王斌	24.75%
	赵平	24.75%
	从容	24.75%
	韦丽馥	24.75%
	大连嘉锰企业管理有限公司	1.00%

类别	内容			
	合计			100.00%
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	423.22	423.37	426.42
	净资产	31.24	31.38	34.44
	净利润	-0.14	-3.06	-5.69

（5）四川国科

四川国科现有股东为发行人（持股 60%）及成都创佳瑞医疗科技合伙企业（有限合伙）（持股 40%），成都创佳瑞医疗科技合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	成都创佳瑞医疗科技合伙企业（有限合伙）			
注册资金	417.90 万元			
成立日期	2017-07-17			
执行事务合伙人	成都龙鼎泰商贸有限公司			
实际控制人	周子玲			
主营业务	企业咨询管理			
主要产品	无			
合伙人结构	合伙人			出资比例
	周子玲			84.76%
	包兴建			12.50%
	刘琼			2.50%
	成都龙鼎泰商贸有限公司			0.24%
	合计			100.00%
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	420.10	419.26	420.31
	净资产	416.10	416.26	417.31
	净利润	-0.14	-1.06	-1.37

（6）河南国科

河南国科现有股东为发行人（持股 60%）及郑州昱铭商贸合伙企业（有限合伙）（持股 40%），郑州昱铭商贸合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	郑州昱铭商贸合伙企业（有限合伙）			
注册资金	400 万元			
成立日期	2018-01-31			
执行事务合伙人	郑州欧霈德商贸有限责任公司			
实际控制人	徐正格			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	郑州欧霈德商贸有限责任公司			25.00%
	何小可			18.75%
	李明			18.75%
	丁鹏云			18.75%
	谢勇			9.38%
	徐正格			9.38%
	合计			**100.00%**
	项目	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	405.32	405.93	403.86
	净资产	386.67	-8.67	-3.68
	净利润	-4.66	-4.99	-3.68

（7）内蒙古国科

内蒙古国科现有股东为发行人（持股 60%）及丹东叠鑫企业管理中心（有限合伙）（持股 40%），丹东叠鑫企业管理中心（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容
名称	丹东叠鑫企业管理中心（有限合伙）
注册资金	10 万元
成立日期	2017-11-13
执行事务合伙人	白云波
实际控制人	白云波
主营业务	无实际业务
主要产品	无

类别	内容			
合伙人结构	合伙人			出资比例
	白云波			40.00%
	赵志萍			20.00%
	赵文旺			20.00%
	秦峰			15.00%
	房建力			5.00%
	合计			100.00%
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（8）杭州国科

杭州国科现有股东为发行人（持股 60%）、宁波梅山保税港区健喜投资管理合伙企业（有限合伙）（持股 22%）、宁波梅山保税港区鑫升投资管理合伙企业（有限合伙）（持股 12%）及天津载焕科技发展有限公司（持股 6%），其少数股东基本信息如下：

①宁波梅山保税港区健喜投资管理合伙企业（有限合伙）

类别	内容	
名称	宁波梅山保税港区健喜投资管理合伙企业（有限合伙）	
注册资金	220 万元	
成立日期	2017-06-09	
执行事务合伙人	宁波梅山保税港区新喜贸易有限公司	
实际控制人	无	
主营业务	投资管理、投资咨询	
主要产品	无	
合伙人结构	合伙人	出资比例
	宁波梅山保税港区新喜贸易有限公司	27.27%
	凤舞虹	18.18%
	顾传龙	13.64%
	章旦红	9.09%

类别	内容			
	赵瑜			9.09%
	曹明芳			9.09%
	胡文华			4.55%
	陈茜			4.55%
	朱卫东			4.55%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	235.52	225.53	221.46
	净资产	203.52	203.54	189.46
	净利润	-0.02	-0.94	-0.54

②宁波梅山保税港区鑫升投资管理合伙企业（有限合伙）

类别	内容			
名称	宁波梅山保税港区鑫升投资管理合伙企业（有限合伙）			
注册资金	120 万元			
成立日期	2017-06-08			
执行事务合伙人	宁波梅山保税港区鑫熙贸易有限公司			
实际控制人	陈国胜、凤舞虹			
主营业务	投资管理、投资咨询			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	凤舞虹			49.50%
	陈国胜			49.50%
	宁波梅山保税港区鑫熙贸易有限公司			1.00%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	155.13	155.14	138.17
	净资产	119.12	119.13	119.62
	净利润	-0.01	-0.49	-0.38

③天津载焕科技发展有限公司

类别	内容
名称	天津载焕科技发展有限公司

类别	内容			
注册资本	100 万元			
成立日期	2017-11-27			
法定代表人	滕绍红			
实际控制人	无			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
股权结构	**股东**			**持股比例**
	滕绍红			50.00%
	孟党辉			50.00%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（9）黑龙江恒骄

黑龙江恒骄现有股东为发行人（持股 60%）及上海遥洮商务咨询合伙企业（有限合伙）（持股 40%），上海遥洮商务咨询合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容	
名称	上海遥洮商务咨询合伙企业（有限合伙）	
注册资金	10 万元	
成立日期	2018-05-16	
执行事务合伙人	上海骥韬科技服务有限公司	
实际控制人	吴丽华	
主营业务	无实际业务	
主要产品	无	
合伙人结构	**合伙人**	**出资比例**
	上海骥尧科技服务有限公司	49.00%
	上海骥韬科技服务有限公司	49.00%
	赵赫	1.00%
	刘乃军	1.00%
	合计	**100.00%**

类别	内容			
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（10）温州国科

温州国科现有股东为发行人（持股 60%）及宁波梅山保税港区鑫升投资管理合伙企业（有限合伙）（持股 40%），宁波梅山保税港区鑫升投资管理合伙企业（有限合伙）基本信息见杭州国科。

（11）辽宁国科

辽宁国科现有股东为发行人（持股 60%）及沈阳千富裕商贸合伙企业（有限合伙）（持股 40%），沈阳千富裕商贸合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	沈阳千富裕商贸合伙企业（有限合伙）			
注册资金	1 万元			
成立日期	2017-12-12			
执行事务合伙人	沈阳康川商贸有限公司			
实际控制人	无			
主营业务	企业咨询管理			
主要产品	无			
合伙人结构	合伙人			出资比例
	沈阳康川商贸有限公司			50.00%
	吴瑶			10.00%
	关克武			10.00%
	杨会			10.00%
	雍巍			10.00%
	孙燕			10.00%
	合计			100.00%
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	400.47	401.10	401.23
	净资产	0.47	0.50	0.70

类别	内容			
	净利润	-0.04	-0.21	-0.53

（12）湖北恒通

湖北恒通现有股东为发行人（持股 60%）、蔚爽（持股 4%）、天津载焕科技发展有限公司（持股 3%）、武汉众桨企业管理咨询服务合伙企业（有限合伙）（持股 30%）及宁波梅山保税港区鑫升投资管理合伙企业（有限合伙）（持股 3%）。天津载焕科技发展有限公司、宁波梅山保税港区鑫升投资管理合伙企业（有限合伙）基本信息见杭州国科，武汉众桨企业管理咨询服务合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	武汉众桨企业管理咨询服务合伙企业（有限合伙）			
注册资金	300 万元			
成立日期	2017-08-31			
执行事务合伙人	方淋			
实际控制人	方淋			
主营业务	企业管理咨询			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	汪勇			46.67%
	方淋			30.00%
	杜谦			6.67%
	方进军			3.33%
	陈尧			3.33%
	马名雄			3.33%
	徐元虎			3.33%
	邱千华			3.33%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	300.16	300.28	-
	净资产	299.41	299.53	-0.02
	净利润	-0.12	-0.44	-

（13）湖北瑞泰

湖北瑞泰现有股东为发行人（持股 60%）及湖北杰华瑞创商贸合伙企业（有限合伙）（持股 40%），湖北杰华瑞创商贸合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	湖北杰华瑞创商贸合伙企业（有限合伙）			
注册资金	400 万元			
成立日期	2017-07-26			
执行事务合伙人	黄勇刚			
实际控制人	黄勇刚			
主营业务	对外股权投资			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	黄勇刚			62.50%
	易东明			12.50%
	林荣霄			12.50%
	黄琪			7.50%
	齐飞			5.00%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	415.01	380.00	59.94
	净资产	414.92	374.91	-0.09
	净利润	0.01	0.00	-0.09

（14）湖南恒泰

湖南恒泰现有股东为发行人（持股 60%）及长沙慧众企业管理咨询合伙企业（有限合伙）（持股 40%），长沙慧众企业管理咨询合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容
名称	长沙慧众企业管理咨询合伙企业（有限合伙）
注册资金	100 万元
成立日期	2018-06-19
执行事务合伙人	喻志鹏

类别	内容			
实际控制人	喻志鹏			
主营业务	企业管理咨询			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	喻志鹏			57.00%
	贾帆			30.00%
	杜谦			13.00%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	400.00	400	400
	净资产	399.81	399.81	399.95
	净利润	0.00	-0.14	-0.05

（15）山西晋美

山西晋美现有股东为发行人（持股 60%）及山西尚浦贸易发展中心（有限合伙）（持股 40%），山西尚浦贸易发展中心（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	山西尚浦贸易发展中心（有限合伙）			
注册资金	100 万元			
成立日期	2018-04-16			
执行事务合伙人	刘云霞			
实际控制人	刘云霞			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	盛强			33.00%
	刘云霞			33.00%
	李春生			33.00%
	山西仁浦科技有限责任公司			1.00%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	-	-	-

类别	内容			
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（16）沈阳恒骄

沈阳恒骄现有股东为发行人（持股 60%）及上海联臻医疗科技合伙企业（有限合伙）（持股 40%），上海联臻医疗科技合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	上海联臻医疗科技合伙企业（有限合伙）			
注册资金	10 万元			
成立日期	2019-05-06			
执行事务合伙人	刘峰			
实际控制人	刘峰			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	刘峰			50.00%
	姜深先			50.00%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（17）福建优智链

福建优智链现有股东为发行人（持股 60%）及福州保税区合正联创投资合伙企业（有限合伙）（持股 40%），福州保税区合正联创投资合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容
名称	福州保税区合正联创投资合伙企业（有限合伙）
注册资金	400 万元
成立日期	2018-03-27
执行事务合伙人	福州唯医投资有限公司

类别	内容			
实际控制人	黄静			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	福州唯医投资有限公司			60%
	黄敏			38%
	叶世红			1%
	翁少鹏			1%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（18）河南恒优

河南恒优现有股东为发行人（持股 60%）及郑州德山企业管理中心（有限合伙）（持股 40%），郑州德山企业管理中心（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	郑州德山企业管理中心（有限合伙）			
注册资金	100 万元			
成立日期	2018-07-04			
执行事务合伙人	杨亚凯			
实际控制人	杨亚凯			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	杨亚凯			51.00%
	卫岩			49.00%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-

	净利润	-	-	-

（19）四川恒瑞

四川恒瑞现有股东为发行人（持股 60%）及成都德泰盛医疗科技合伙企业（有限合伙）（持股 40%），成都德泰盛医疗科技合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	成都德泰盛医疗科技合伙企业（有限合伙）			
注册资金	200 万元			
成立日期	2018-10-29			
执行事务合伙人	成都德誉信商贸有限公司			
实际控制人	周子玲			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	周子玲			86.00%
	包兴建			11.50%
	成都德誉信商贸有限公司			2.50%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	3.00	0.08	0.08
	净资产	-0.10	-0.02	-0.02
	净利润	-0.08	-	-0.02

（20）广东恒泰

广东恒泰现有股东为发行人（持股 60%）及湛江市广源泰医疗投资中心（有限合伙）（持股 40%），湛江市广源泰医疗投资中心（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容
名称	湛江市广源泰医疗投资中心（有限合伙）
注册资本	400 万元
成立日期	2020-01-02
执行事务所合伙人	杨日远
实际控制人	杨日远
主营业务	无实际业务

类别	内容			
主要产品	无			
合伙人结构	合伙人			出资比例
	湛江市广合泰医疗投资有限公司			98.00%
	杨日远			2.00%
	合计			100.00%
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	100.20	-	-
	净资产	100.00	-	-
	净利润	0.00	-	-

（21）南京恒誉

南京恒誉现有股东为发行人（持股 60%）及南京市熙鸿生物科技合伙企业（有限合伙）（持股 40%），南京市熙鸿生物科技合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	南京市熙鸿生物科技合伙企业（有限合伙）			
注册资金	320 万元			
成立日期	2018-12-07			
执行事务合伙人	南京市康信健安生物科技有限责任公司			
实际控制人	漆刚			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
合伙人结构	合伙人			出资比例
	漆刚			99.00%
	南京市康信健安生物科技有限责任公司			1.00%
	合计			100.00%
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	0.04	-	-
	净资产	0.00	-	-
	净利润	0.00	-	-

（22）国科恒誉

国科恒誉现有股东为发行人（持股 60%）及上海郃屹企业管理咨询中心（有限合伙）（持股 40%），上海郃屹企业管理咨询中心（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	上海郃屹企业管理咨询中心（有限合伙）			
注册资金	200 万元			
成立日期	2019-01-15			
执行事务合伙人	肖平			
实际控制人	肖平			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	肖平			60.00%
	廖鸿			40.00%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	95.33	80.81	-
	净资产	95.33	79.61	-
	净利润	-0.28	-0.39	-

（23）济南恒智

济南恒智现有股东为发行人（持股 60%）及济南西济成网络科技合伙企业（有限合伙）（持股 40%），济南西济成网络科技合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容	
名称	济南西济成网络科技合伙企业（有限合伙）	
注册资金	1 万元	
成立日期	2019-04-02	
执行事务合伙人	济南正商网络科技有限公司	
实际控制人	张世水	
主营业务	无实际业务	
主要产品	无	
合伙人结构	**合伙人**	**出资比例**
	济南正商网络科技有限公司	50.00%
	姜深先	25.00%
	张军	25.00%
	合计	**100.00%**

类别	内容			
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	40.01	-	-
	净资产	39.12	-	-
	净利润	-0.54	-	-

（24）上海恒骏

上海恒骏现有股东为发行人（持股 60%）及上海联畅医疗科技合伙企业（有限合伙）（持股 40%），上海联畅医疗科技合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	上海联畅医疗科技合伙企业（有限合伙）			
注册资金	300 万元			
成立日期	2019-03-11			
执行事务合伙人	何锦瑄			
实际控制人	何锦瑄			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
合伙人结构	合伙人			出资比例
	何锦瑄			33.33%
	任琦			33.33%
	刘洋			16.67%
	陈晓霞			16.67%
	合计			100.00%
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（25）海南恒泰

海南恒泰现有股东为发行人（持股 60%）及海南和盛阳光企业管理咨询合伙企业（有限合伙）（持股 40%），海南和盛阳光企业管理咨询合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	海南和盛阳光企业管理咨询合伙企业（有限合伙）			
注册资金	400 万元			
成立日期	2019-04-22			
执行事务合伙人	朱海亮			
实际控制人	朱海亮			
主营业务	企业管理咨询			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	朱海亮			62.50%
	吴洁辉			27.50%
	黄璟瑶			7.50%
	赵晨			2.50%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	400.48	400.03	-
	净资产	399.83	399.98	-
	净利润	-0.15	-0.02	-

（26）上海恒曦

上海恒曦现有股东为发行人（持股 60%）及上海联臻医疗科技合伙企业（有限合伙）（持股 40%），上海联臻医疗科技合伙企业（有限合伙）基本信息见沈阳恒骄。

（27）江西恒泰

江西恒泰现有股东为发行人（持股 60%）及南昌众星慧合企业管理咨询合伙企业（有限合伙）（持股 40%），南昌众星慧合企业管理咨询合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容
名称	南昌众星慧合企业管理咨询合伙企业（有限合伙）
注册资金	100 万元
成立日期	2019-08-19
执行事务合伙人	万鑫

类别	内容			
实际控制人	万鑫			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	黄莉			43.75%
	万鑫			34.38%
	李金			21.88%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（28）甘肃恒泰

甘肃恒泰现有股东为发行人（持股 60%）及甘肃嘉怡德信息科技服务中心（有限合伙）（持股 40%），甘肃嘉怡德信息科技服务中心（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	甘肃嘉怡德信息科技服务中心（有限合伙）			
注册资金	420 万元			
成立日期	2019-07-24			
执行事务合伙人	安吉			
实际控制人	安吉			
主营业务	无			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	马世江			70.00%
	安吉			30.00%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	405.99	403.96	-
	净资产	403.08	403.53	-
	净利润	-9.45	-2.47	-

（29）江西盛世

江西盛世现有股东为发行人（持股 60%）及南昌恒律企业管理咨询中心（有限合伙）（持股 40%），南昌恒律企业管理咨询中心（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	南昌恒律企业管理咨询中心（有限合伙）			
注册资金	400 万元			
成立日期	2019-10-09			
执行事务合伙人	赵开亮			
实际控制人	赵开亮			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	赵开亮			70.00%
	王春阳			30.00%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（30）国科恒升

国科恒升现有股东为发行人（持股 60%）及北京华亿方维企业管理合伙企业（有限合伙）（持股 40%），北京华亿方维企业管理合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容
名称	北京华亿方维企业管理合伙企业（有限合伙）
注册资金	50 万元
成立日期	2019-10-17
执行事务合伙人	徐林章
实际控制人	徐林章
主营业务	无实际业务
主要产品	无

类别	内容			
合伙人结构	合伙人			出资比例
	徐林章			66.00%
	穆晶莹			33.00%
	北京上悦凯威商贸有限责任公司			1.00%
	合计			100.00%
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	1.05	-	-
	净资产	-0.30	-	-
	净利润	-0.30	-	-

（31）国科恒丰

国科恒丰现有股东为发行人（持股 60%）及上海蔷道管理咨询合伙企业（有限合伙）（持股 40%），上海蔷道管理咨询合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	上海蔷道管理咨询合伙企业（有限合伙）			
注册资金	10 万元			
成立日期	2019-11-28			
执行事务合伙人	程亮			
实际控制人	程亮			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
合伙人结构	合伙人			出资比例
	程亮			60.00%
	张宇			40.00%
	合计			100.00%
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（32）广州恒健

广州恒健现有股东为发行人（持股 60%）及南京市熙鸿生物科技合伙企业（有限合伙）（持股 40%），南京市熙鸿生物科技合伙企业（有限合伙）基本信息见南

京恒誉。

（33）苏州恒语

苏州恒语现有股东为发行人（持股 60%）及南昌市丽步朗企业管理中心（有限合伙）（持股 40%），南昌市丽步朗企业管理中心（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	南昌市丽步朗企业管理中心（有限合伙）			
注册资金	400 万元			
成立日期	2019-09-19			
执行事务合伙人	赵敬倪			
实际控制人	赵敬倪			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	赵敬倪			80.00%
	王春阳			20.00%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（34）上海恒垚

上海恒垚现有股东为发行人（持股 60%）、上海三启医疗科技中心（有限合伙）（持股 30%）及上海联臻医疗科技合伙企业（有限合伙）（持股 10%）。上海联臻医疗科技合伙企业（有限合伙）基本信息见沈阳恒骄，上海三启医疗科技中心（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容
名称	上海三启医疗科技中心（有限合伙）
注册资金	1,000 万元
成立日期	2019-09-24
执行事务合伙人	赵连昌

类别	内容			
实际控制人	赵连昌			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	赵静坤			70.00%
	赵连昌			30.00%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（35）山东恒佳

山东恒佳现有股东为发行人（持股 60%）及徐州舜众企业管理合伙企业（有限合伙）（持股 40%），徐州舜众企业管理合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	徐州舜众企业管理合伙企业（有限合伙）			
注册资金	10 万元			
成立日期	2019-12-13			
执行事务合伙人	王培恒			
实际控制人	王培恒			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	何小可			50.00%
	王培恒			50.00%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（36）河南恒佳

河南恒佳现有股东为发行人（持股 60%）及郑州庆恩企业管理中心（有限合伙）（持股 40%），郑州庆恩企业管理中心（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	郑州庆恩企业管理中心（有限合伙）			
注册资金	100 万			
成立日期	2019-10-25			
执行事务合伙人	杨亚凯			
实际控制人	杨亚凯			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	杨亚凯			51.00%
	张晓兵			49.00%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（37）广东医云

广东医云现有股东为发行人（持股 60%）及智汇医云（广州）科技合伙企业（有限合伙）（持股 40%），智汇医云（广州）科技合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容
名称	智汇医云（广州）科技合伙企业（有限合伙）
注册资金	100 万元
成立日期	2020-03-06
执行事务合伙人	肖华
实际控制人	肖华
主营业务	医学技术推广服务
主要产品	无

类别	内容			
合伙人结构	合伙人			出资比例
	肖华			80.00%
	黄国华			20.00%
	合计			100.00%
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	213.09	-	-
	净资产	99.56	-	-
	净利润	-3.49	-	-

（38）镇江熠康

镇江熠康现有股东为发行人（持股 60%）及镇江星康科技发展合伙企业（有限合伙）（持股 40%），镇江星康科技发展合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	镇江星康科技发展合伙企业（有限合伙）			
注册资金	100 万元			
成立日期	2019-12-25			
执行事务合伙人	镇江熠添科技发展有限公司			
实际控制人	无			
主营业务	无			
主要产品	无			
合伙人结构	合伙人			出资比例
	天津零敏科技发展有限公司			36.13%
	蔡思佳			27.02%
	陈震			27.02%
	天津载焕科技发展有限公司			6.38%
	施媛			2.46%
	镇江熠添科技发展有限公司			1.00%
	合计			100.00%
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	0.00	-	-
	净资产	0.00	-	-
	净利润	0.00	-	-

（39）国科恒晟

国科恒晟现有股东为发行人（持股 60%）及上海和栖商务咨询合伙企业（有限合伙）（持股 40%），上海和栖商务咨询合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	上海和栖商务咨询合伙企业（有限合伙）			
注册资金	10 万元			
成立日期	2020-04-10			
执行事务合伙人	于小飞			
实际控制人	于小飞			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	李秀凤			95.00%
	于小飞			5.00%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	0.11	-	-
	净资产	-0.36	-	-
	净利润	-0.36	-	-

（40）贵州医云

贵州医云现有股东为发行人（持股 60%）及贵州智讯云医科技合伙企业（有限合伙）（持股 40%），贵州智讯云医科技合伙企业（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容
名称	贵州智讯云医科技合伙企业（有限合伙）
注册资金	200 万元
成立日期	2020-04-01
执行事务合伙人	张恩德
实际控制人	张恩德
主营业务	无实际业务
主要产品	无

类别	内容			
合伙人结构	合伙人			出资比例
	王园园			40.00%
	张昌彪			30.00%
	张恩德			30.00%
	合计			100.00%
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（41）国科恒跃

国科恒跃现有股东为发行人（持股 60%）及上海恒昇企业管理中心（有限合伙）（持股 40%），上海恒昇企业管理中心（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	上海恒昇企业管理中心（有限合伙）			
注册资金	10 万元			
成立日期	2020-04-02			
执行事务合伙人	于小飞			
实际控制人	于小飞			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
合伙人结构	合伙人			出资比例
	于小飞			85.00%
	王兵			8.75%
	王峥			5.00%
	刘秋喜			1.25%
	合计			100.00%
报告期内的基本财务情况（万元）	项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（42）牡丹江国科

牡丹江国科现有股东为发行人（持股 60%）及牡丹江谦和企业管理中心（有限合伙）（持股 40%），牡丹江谦和企业管理中心（有限合伙）基本信息如下：

类别	内容			
名称	牡丹江谦和企业管理中心（有限合伙）			
注册资金	10 万元			
成立日期	2020-04-23			
执行事务合伙人	刘鹏			
实际控制人	刘鹏			
主营业务	无实际业务			
主要产品	无			
合伙人结构	**合伙人**			**出资比例**
	刘鹏			50.00%
	黄智博			50.00%
	合计			**100.00%**
报告期内的基本财务情况（万元）	**项目**	**2020 年**	**2019 年度**	**2018 年度**
	总资产	-	-	-
	净资产	-	-	-
	净利润	-	-	-

（43）广州恒达

广州恒达现有股东为发行人（持股 60%）及南京市熙鸿生物科技合伙企业（有限合伙）（持股 40%），南京市熙鸿生物科技合伙企业（有限合伙）基本信息见南京恒誉。

3、发行人与少数股东合作的必要性；对合作方是否存在重大依赖，少数股东与发行人及其关联方是否存在关联关系；是否存在委托持股、信托持股情形，是否存在为发行人承担成本费用或利益输送情形

（1）发行人与少数股东合作的必要性，对合作方是否存在重大依赖

序号	少数股东	合作背景及必要性	是否对合作方重大依赖
1	刘燕平	刘燕平在行业内具有丰富的经验，其所拥有的资源、人脉及经验有利于合资子公司的发展	否
2	鲁威	鲁威属于行业内的专业人士，从业多年，具有丰富的经验，引入其负责开发、运营国科恒汇的医疗器械配送业务，并通	否

序号	少数股东	合作背景及必要性	是否对合作方重大依赖
		过给予其国科恒汇的股权作为激励	
3	刘娜	刘娜在公司设立及发展过程中给予了建议及指导，有利于公司的业务发展，因此与其共同出资设立合资子公司	否
4	赵颖博	赵颖博在医药及咨询行业工作多年，拥有丰富的上游渠道人脉资源，有利于合资子公司的发展	否
5	孔冬梅	孔冬梅在医用耗材公司任职销售人员，工作多年，具备一定的行业经验，拥有一定的人脉和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
6	蔚爽	蔚爽在医用耗材领域工作多年，具备一定的行业经验，拥有一定的人脉和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
7	黄琪	黄琪在医疗器械公司任职采购经理，工作多年，具备一定的行业经验，拥有一定的人脉和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
8	穆晶莹	穆晶莹在医疗器械公司任职销售经理，工作多年，具备一定的行业经验，拥有一定的人脉和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
9	赵艳红	赵艳红曾在医用耗材公司担任销售经理，具备一定的行业经验，拥有一定的人脉和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
10	沈云龙	沈云龙曾在医疗器械公司担任销售人员，具备当地医疗器械人脉资源，有利于业务的开拓和引进，可以为合资子公司的发展提供支持	否
11	金太河	金太河在医药研发领域工作多年，具备一定的行业经验，拥有一定的人脉和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
12	严瀚	严瀚曾在医疗器械公司担任销售经理，工作多年，具备一定的行业经验，拥有一定的人脉和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
13	天津懋赫嘉企业管理咨询中心（有限合伙）	天津懋赫嘉企业管理咨询中心（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
14	山西人仁康商贸合伙企业（有限合伙）	山西人仁康商贸合伙企业（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
15	大连鼎呈企业管理中心（有限合伙）	大连鼎呈企业管理中心（有限合伙）的合伙人在医用耗材等医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
16	成都创佳瑞医疗科技合伙企业（有限合伙）	成都创佳瑞医疗科技合伙企业（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
17	中咨和信技术咨询（北京）有限公司	中咨和信技术咨询（北京）有限公司的股东具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
18	郑州昱铭商贸合伙企业（有限合伙）	郑州昱铭商贸合伙企业（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否

序号	少数股东	合作背景及必要性	是否对合作方重大依赖
19	丹东叠鑫企业管理中心（有限合伙）	丹东叠鑫企业管理中心（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
20	宁波梅山保税港区健喜投资管理合伙企业（有限合伙）	宁波梅山保税港区健喜投资管理合伙企业（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
21	上海遥洮商务咨询合伙企业（有限合伙）	上海遥洮商务咨询合伙企业（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
22	上海联臻医疗科技合伙企业（有限合伙）	上海联臻医疗科技合伙企业（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
23	河北健宁科技发展有限公司	河北健宁科技发展有限公司的股东在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
24	成都德泰盛医疗科技合伙企业（有限合伙）	成都德泰盛医疗科技合伙企业（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
25	湛江市广源泰医疗投资中心（有限合伙）	湛江市广源泰医疗投资中心（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
26	南京市熙鸿生物科技合伙企业（有限合伙）	南京市熙鸿生物科技合伙企业（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
27	上海郜屹企业管理咨询中心（有限合伙）	上海郜屹企业管理咨询中心（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
28	北京智汇医云科技有限公司	北京智汇医云科技有限公司的股东在医疗器械行业深耕多年，具有智能药房等医疗行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
29	济南西济成网络科技合伙企业（有限合伙）	济南西济成网络科技合伙企业（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
30	上海联畅医疗科技合伙企业（有限合伙）	上海联畅医疗科技合伙企业（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
31	海南和盛阳光企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	海南和盛阳光企业管理咨询合伙企业（有限合伙）的合伙人在耗材等医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
32	南昌众星慧合企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	南昌众星慧合企业管理咨询合伙企业（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
33	甘肃嘉怡德信息科技服务中心（有限合伙）	甘肃嘉怡德信息科技服务中心（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
34	北京极嘉健康管理有限公司	北京极嘉健康管理有限公司的股东在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提	否

序号	少数股东	合作背景及必要性	是否对合作方重大依赖
		供支持	
35	南昌恒律企业管理咨询中心（有限合伙）	南昌恒律企业管理咨询中心（有限合伙）的合伙人在医疗电子设备公司从业多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
36	北京华亿方维企业管理合伙企业（有限合伙）	北京华亿方维企业管理合伙企业（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
37	上海薏道管理咨询合伙企业（有限合伙）	上海薏道管理咨询合伙企业（有限合伙）的合伙人在医药行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
38	南昌市丽步朗企业管理中心（有限合伙）	南昌市丽步朗企业管理中心（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
39	上海三启医疗科技中心（有限合伙）	上海三启医疗科技中心（有限合伙）的合伙人在医疗贸易行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
40	徐州舜众企业管理合伙企业（有限合伙）	徐州舜众企业管理合伙企业（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
41	郑州庆恩企业管理中心（有限合伙）	郑州庆恩企业管理中心（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
42	智汇医云（广州）科技合伙企业（有限合伙）	智汇医云（广州）科技合伙企业（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
43	镇江星康科技发展合伙企业（有限合伙）	镇江星康科技发展合伙企业（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
44	上海和栖商务咨询合伙企业（有限合伙）	上海和栖商务咨询合伙企业（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
45	贵州智讯云医科技合伙企业（有限合伙）	贵州智讯云医科技合伙企业（有限合伙）的合伙人在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
46	上海恒昇企业管理中心（有限合伙）	上海恒昇企业管理中心（有限合伙）的合伙人在医疗卫生、物资供应行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
47	广州恒锐达科技有限公司	广州恒锐达科技有限公司的股东在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
48	牡丹江谦和企业管理中心（有限合伙）	牡丹江谦和企业管理中心（有限合伙）的合伙人具有一定医疗器械行业工作经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
49	唐山智慧医云科技有限公司	唐山智慧医云科技有限公司的股东在医疗器械行业深耕多年，具有一定行业经验和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否

序号	少数股东	合作背景及必要性	是否对合作方重大依赖
50	天津零敏科技发展有限公司	天津零敏科技发展有限公司的股东在行业内具有一定的人脉和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
51	天津载焕科技发展有限公司	天津载焕科技发展有限公司的股东在行业内具有一定的人脉和资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
52	沈阳千富裕商贸合伙企业（有限合伙）	沈阳千富裕商贸合伙企业（有限合伙）的合伙人在当地骨科、神经外科、消化等高值医用耗材领域有一定的人脉、资源和医院端服务经验，可以为合资子公司的发展提供支持	否
53	武汉众桨企业管理咨询服务合伙企业（有限合伙）	武汉众桨企业管理咨询服务合伙企业（有限合伙）的合伙人在当地骨科等高值医用耗材领域有一定的人脉和院端资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
54	宁波梅山保税港区鑫升投资管理合伙企业（有限合伙）	宁波梅山保税港区鑫升投资管理合伙企业（有限合伙）的合伙人在当地骨科等高值医用耗材领域有一定的人脉和院端资源，可以为合资子公司的发展提供支持	否
55	长沙慧众企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	长沙慧众企业管理咨询合伙企业（有限合伙）的合伙人在当地从事医疗器械工作，了解当地医疗行业现状，可以为合资子公司的发展提供支持	否
56	福州合医汇投资有限公司	福州合医汇投资有限公司的股东在当地高值医用耗材领域有一定的人脉和院端资源，可以为合资子公司开拓院端开户权提供支持	否
57	山西尚浦贸易发展中心（有限合伙）	山西尚浦贸易发展中心（有限合伙）的合伙人在当地高值医用耗材领域有一定的人脉和院端资源，可以为合资子公司开拓院端开户权提供支持	否
58	百通生物科技（天津）有限责任公司	百通生物科技（天津）有限责任公司的股东在当地高值医用耗材领域有一定的人脉和院端资源，可以为合资子公司开拓院端开户权提供支持	否
59	九瀛生物科技（天津）有限公司	九瀛生物科技（天津）有限公司的股东在当地高值医用耗材领域有一定的人脉和院端资源，可以为合资子公司开拓院端开户权提供支持	否
60	泰兴市惠通融达企业管理中心（有限合伙）	泰兴市惠通融达企业管理中心（有限合伙）的合伙人在当地高值医用耗材领域有一定的人脉和院端资源，可以为合资子公司开拓院端开户权提供支持	否
61	郑州德山企业管理中心（有限合伙）	郑州德山企业管理中心（有限合伙）的合伙人在当地高值医用耗材领域有一定的人脉和院端资源，可以为合资子公司开拓院端开户权提供支持	否
62	福州保税区合正联创投资合伙企业（有限合伙）	福州保税区合正联创投资合伙企业（有限合伙）的合伙人在当地医用耗材领域有一定的人脉和院端资源，在骨科等高值耗材行业具有丰富的从业经验	否
63	湖北杰华瑞创商贸合伙企业（有限合伙）	湖北杰华瑞创商贸合伙企业（有限合伙）的合伙人在当地高值医用耗材领域有一定的人脉和院端资源，可以为合资子公司开拓院端开户权提供支持	否
64	徐州淳悦商贸有限公司	部分医院做配送商遴选时，要求为属地化配送企业；徐州淳悦商贸有限公司的股东在徐州有一定的人脉和院端资源，可以为合资子公司开拓院端开户权提供支持	否
65	江苏白木商贸有限公司	部分医院做配送商遴选时，要求为属地化配送企业；江苏白木商贸有限公司的股东在盐城有一定的人脉和院端资源，可以为合资子公司开拓院端开户权提供支持	否

公司与少数股东属于股权合作、资源互换的方式，不存在重大依赖。一方面公司提供规范化、专业化的平台，能够很好的承接少数股东的终端医院资源，从而直接将获得代理资格的上游生产厂商产品销售入院，迅速完成渠道调整和转化；另外一方面，公司作为分销平台的资金实力更强、代理资源更丰富，有利于少数股东通过国科恒泰的平台继续做大做强终端医院业务。从国科恒泰的角度来看，立足于提供端到端的医疗器械产业链流通服务，势必要不断发掘终端医院资源，公司也愿意与少数股东合作，提高子公司服务的终端医院数量。

（2）少数股东与发行人及其关联方是否存在关联关系；是否存在委托持股、信托持股情形，是否存在为发行人承担成本费用或利益输送情形

根据公司子公司少数自然人股东、机构股东出具的调查表、部分少数股东的访谈记录及公司董监高调查表，少数股东除持有子公司股权外，与发行人及其关联方不存在其他关联关系，不存在委托持股、信托持股的情形，不存在为发行人承担成本费用或利益输送情形。

八、持有发行人 5%以上股份或表决权的主要股东及实际控制人的基本情况

（一）发行人控股股东和实际控制人的基本情况

1、控股股东

本公司控股股东为东方科仪，现直接持有公司 14,177.6229 万股股份，占本次发行前股份的 35.4441%。

东方科仪的基本情况如下：

公司名称	东方科仪控股集团有限公司
成立时间	1983 年 10 月 22 日
注册资本	15,000 万元
实收资本	15,000 万元
住所及主要经营地	北京市海淀区阜成路 67 号银都大厦 14 层
法定代表人	王戈
经营范围	自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外（不另附进出口商品目录）；经营进料加工和“三来一补”业务；经营对销贸易和转口贸易；销售上述进出口商品、建筑材料、日用百货、办公用品、体育用品、汽车零配件、汽车（不含九座以下乘用车）；租赁仪器设备；货

	物包装、仓储；对外经营贸易咨询服务；组织展览展示活动及技术交流业务；提供技术维修和技术咨询服务；销售第 II 类、第 III 类医疗器械。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；销售第 III 类医疗器械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；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	
主营业务	代理进出口	
股东名称	**出资金额（万元）**	**出资比例（%）**
国科控股	7,200.8862	48.0059
科苑新创	6,602.9912	44.0199
北京绿美得企业管理咨询有限公司	531.0000	3.5400
北京昌盛医学技术有限公司	398.2500	2.6550
广东中科天元再生资源工程有限公司	266.8726	1.7792
合计	**15,000.0000**	**100.0000**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	1,328,179.50	
净资产（万元）	235,047.57	
净利润（万元）	30,794.53	
审计机构名称	未经审计	

注：上述财务数据为合并口径数。

2、实际控制人

国科控股目前持有东方科仪 48.01%股权，为东方科仪的控股股东、发行人的实际控制人。根据《国务院关于中科院进行经营性国有资产管理体制改革试点有关问题的批复》（国函【2001】137 号）、《中国科学院对外投资管理办法》（科发条财字（2017）101 号），国科控股系经中国科学院经营性国有资产监管委员会授权代表中国科学院，统一负责对院属全资、控股、参股企业有关经营性国有资产依法行使出资人权利。

截至本招股说明书签署日，国科控股的基本情况如下：

公司名称	中国科学院控股有限公司
成立时间	2002 年 4 月 12 日
注册资本	506,703 万元
实收资本	506,703 万元
住所及主要经营地	北京市海淀区科学院南路 2 号院 1 号楼 14 层 1412
法定代表人	索继栓

经营范围	国有资产的管理与经营；项目投资；投资管理；投资咨询；企业管理咨询；高新技术项目的研究；技术开发；技术转让；技术咨询；技术服务；技术推广；技术推广培训；技术中介服务。（市场主体依法自主选择经营项目,开展经营活动；依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	
主营业务	对中科院国有资产进行管理和经营，行使出资人权利，并承担相应的保值增值责任	
股东名称	**出资金额（万元）**	**出资比例（%）**
中国科学院	506,703	100%
合计	**506,703**	**100%**
财务数据	2020 年 12 月 31 日/2020 年	
总资产（万元）	7,161,412.28	
净资产（万元）	4,216,736.18	
净利润（万元）	275,919.27	
审计机构名称	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）	

注：上述财务数据为合并口径数。

（二）其他持有发行人 5%以上股份的股东情况

1、宏盛瑞泰

宏盛瑞泰持有公司 6,364.7394 万股，占本次发行前公司股份的 15.9119%。宏盛瑞泰的基本情况如下：

住所及主要经营地：新疆伊犁州霍尔果斯友谊西路 26 号【康之源·口岸锦城商都】1 栋三层 3001B

认缴出资额：599.4483 万元

实缴出资额：599.4483 万元

执行事务合伙人：赵男

成立日期：2012 年 12 月 25 日

合伙期限：2012 年 12 月 25 日至 2032 年 12 月 24 日

统一社会信用代码：91110108059240113D

经营范围：接受委托管理股权投资项目、参与股权投资、为非上市及已上市公司提供直接融资的相关服务。

主营业务：持股平台，无实际经营业务

截至本招股说明书签署日，宏盛瑞泰合伙人及出资情况如下：

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	出资比例
1	刘冰	163.2000	27.2250%
2	张雪梅	155.1363	25.8798%
3	金雷	81.6000	13.6125%
4	程艳	32.2320	5.3769%
5	肖薇	30.6000	5.1047%
6	蔡利元	30.6000	5.1047%
7	陈洁	30.6000	5.1047%
8	吴锦洪	20.4000	3.4031%
9	张阿娟	10.2000	1.7016%
10	白玉剑	10.2000	1.7016%
11	赵男	10.2000	1.7016%
12	鲁威	5.1000	0.8508%
13	冯时	5.1000	0.8508%
14	王小蓓	5.1000	0.8508%
15	罗骅	5.1000	0.8508%
16	刘金泰	4.0800	0.6806%
合计		**599.4483**	**100.0000%**

宏盛瑞泰最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	648.08
所有者权益（万元）	643.08
净利润（万元）	-11.89
审计机构	未经审计

2、泰康人寿

泰康人寿持有公司 6,069.4910 万股，占本次发行前股份的 15.1737%。泰康人寿的基本情况如下：

住所及主要经营地：北京市昌平区科技园区科学园路 21-1 号（泰康中关村创新中心）1 层

注册资本：300,000 万元

实收资本：300,000 万元

法定代表人：陈东升

成立日期：2016 年 11 月 28 日

统一社会信用代码：91110114MA009UEL9Q

经营范围：开展各类人民币、外币的人身保险业务,其中包括各类人寿保险、健康保险（不包括团体长期健康保险）、意外伤害保险等保险业务；上述业务的再保险及共保业务；开展为境内外的保险机构代理保险、检验、理赔等业务；在中国保险监督管理委员会批准的范围内,代理泰康在线财产保险股份有限公司的保险业务；开展保险咨询业务；依照有关法规从事资金运用业务；证券投资基金销售业务；开展经中国保险监督管理委员会批准的其他业务。（市场主体依法自主选择经营项目,开展经营活动；依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

主营业务：开展各类人民币、外币的人身保险业务，前述业务的再保险及共保业务，开展为境内外的保险机构代理保险、检验、理赔等业务

截至本招股说明书签署日，泰康人寿为泰康保险集团股份有限公司 100%持股的公司。泰康人寿为申报前最近一年新增股东，泰康人寿的实际控制人为陈东升。

泰康人寿最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（百万元）	996,751.51
所有者权益（百万元）	72,740.61
净利润（百万元）	18,417.39
审计机构	未经审计

注：最近一年数据为泰康人寿母公司单体报表数。

3、君联益康

君联益康持有公司 2,183.6002 万股，占本次发行前股份的 5.4590%。君联益康的基本情况如下：

住所及主要经营地：北京市海淀区科学院南路 2 号 1 号楼 16 层 1601 室

认缴出资额：162,142 万元

实缴出资额：143,720.95 万元（截至报告期末）

执行事务合伙人：拉萨君祺企业管理有限公司

成立日期：2015 年 11 月 23 日

合伙期限：2015 年 11 月 23 日至 2035 年 11 月 22 日

统一社会信用代码：91110108MA0021887C

经营范围：项目投资；投资管理；资产管理；投资咨询；企业管理咨询。（“1、未经有关部门批准，不得以公开方式募集资金；2、不得公开开展证券类产品和金融衍生品交易活动；3、不得发放贷款；4、不得对所投资企业以外的其他企业提供担保；5、不得向投资者承诺投资本金不受损失或者承诺最低收益”；下期出资时间为 2034 年 11 月 22 日；企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

主营业务：投资具有成长性的医疗类企业

根据中国证券投资基金业协会信息公示，北京君联益康股权投资合伙企业（有限合伙）的基金编号为 SD8665，成立于 2015 年 11 月 23 日，备案时间为 2017 年 3 月 20 日，基金类型为股权投资基金，基金管理人名称为君联资本管理股份有限公司，基金主要用于投资具有成长性的医疗类企业，投资重点在 3 大领域：医疗器械诊断、生物医药、医疗服务。

截至本招股说明书签署日，君联益康的合伙人及出资情况如下表所示：

序号	合伙人姓名/名称	出资额（万元）	出资比例
1	拉萨君祺企业管理有限公司	1,642	1.0127%
2	西藏东方企慧投资有限公司	30,000	18.5023%
3	陆浦财富管理（上海）有限公司	15,000	9.2512%
4	苏州工业园区国创开元二期投资中心（有限合伙）	15,000	9.2512%
5	上海喆凌投资中心（有限合伙）	15,000	9.2512%
6	芜湖歌斐资产管理有限公司	32,300	19.9208%

序号	合伙人姓名/名称	出资额（万元）	出资比例
7	上海歌斐鹏礼投资中心（有限合伙）	5,000	3.0837%
8	上海交通大学教育发展基金会	4,000	2.4670%
9	北京首钢基金有限公司	10,000	6.1674%
10	上海资乘股权投资基金管理有限公司	5,200	3.2071%
11	宁波大榭旭腾创股权投资合伙企业（有限合伙）	3,000	1.8502%
12	陈俭	5,000	3.0837%
13	国科控股	10,000	6.1674%
14	华泰招商（江苏）资本市场投资母基金（有限合伙）	10,000	6.1674%
15	天津庆喆创业投资合伙企业（有限合伙）	1,000	0.6167%
合计		**162,142**	**100.0000%**

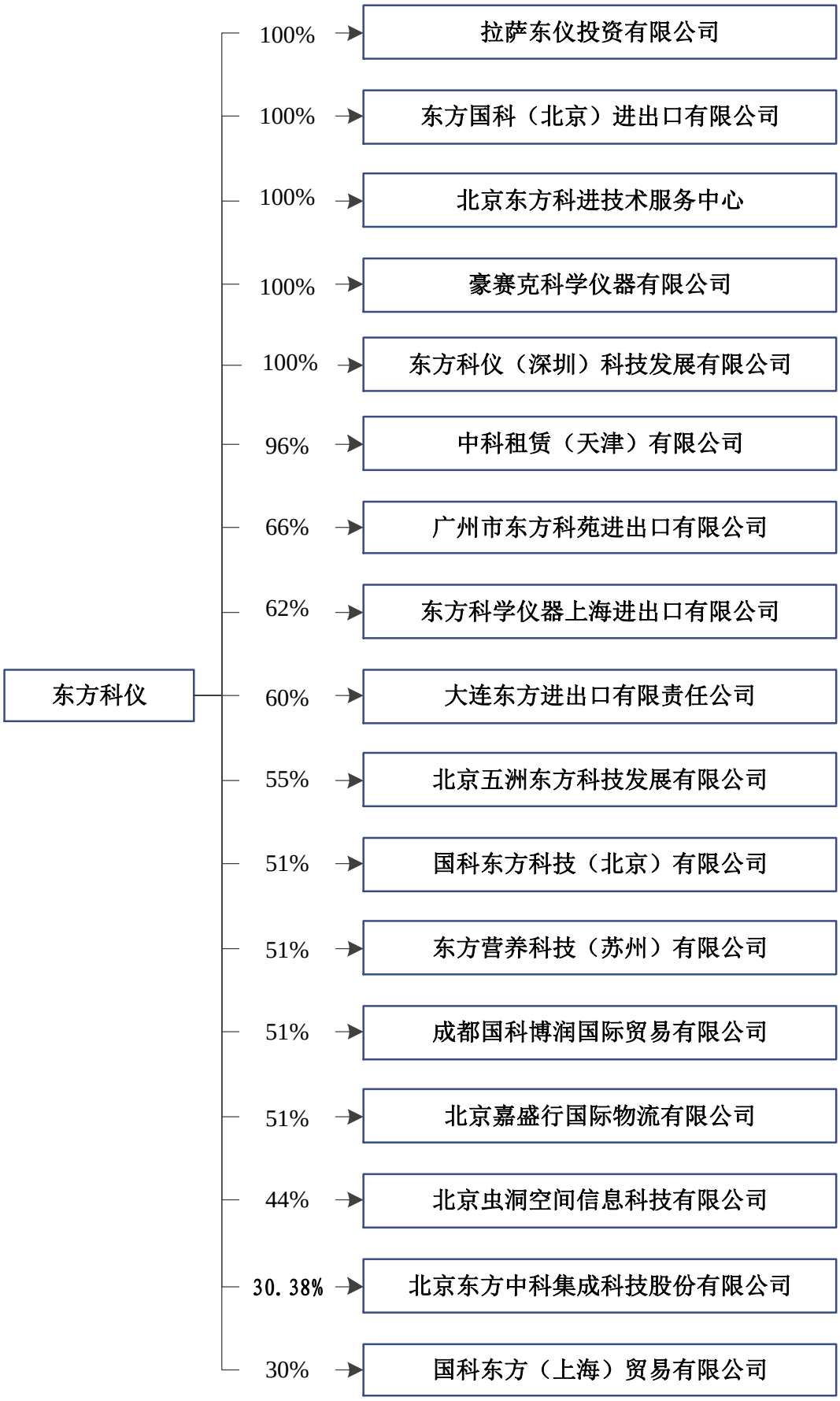
君联益康最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	257,080.49
所有者权益（万元）	227,117.25
净利润（万元）	6,424.35
审计机构	未经审计

（三）控股股东及实际控制人控制的其他企业情况

1、控股股东控制的其他企业情况

截至报告期期末，除本公司外，控股股东东方科仪直接控制的其他企业情况如下：



（1）拉萨东仪投资有限公司

住所及主要经营地：拉萨市金珠西路 158 号康达东 3 栋 1 单元 3 层 303 号

注册资本：7,500 万元

法定代表人：魏伟

成立日期：2015 年 7 月 1 日

经营范围：财务咨询（不含代理记账）、企业管理咨询（不含投资管理和投资咨询业务）、经济信息咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）

主营业务：投资管理

拉萨东仪投资有限公司最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	19,611.94
净资产（万元）	7,118.91
净利润（万元）	1.39
审计机构	中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

（2）东方国科（北京）进出口有限公司

住所及主要经营地：北京市海淀区阜成路 67 号 14 层 1406、1408 室

注册资本：5,000 万元

法定代表人：魏伟

成立日期：2016 年 05 月 09 日

经营范围：销售医疗器械 III 类；销售医疗器械 II 类；货物进出口；代理进出口；技术进出口；销售建筑材料、日用品、办公用品、体育用品、汽车零配件、汽车；机械设备租赁；经济贸易咨询；承办展览展示；技术咨询。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；销售医疗器械 III 类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。）

主营业务：代理进出口业务

东方国科（北京）进出口有限公司最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	175,993.44
净资产（万元）	7,028.71
净利润（万元）	3,237.41
审计机构	未经审计

（3）北京东方科进技术服务中心

住所及主要经营地：北京市海淀区阜成路 67 号银都大厦 1402 室

注册资本：100 万元

法定代表人：邬勉

成立日期：1997 年 3 月 31 日

经营范围：技术开发、技术服务、技术咨询、技术培训及销售自行开发的产品；承办展览展示；组织技术交流服务；翻译服务；仓储服务；销售文化办公用机械、五金交电、机械电器设备、通讯设备（不含无线电发射设备）、化工轻工材料、金属材料、建筑材料、装饰材料。（企业依法自主选择经营项目,开展经营活动；依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

主营业务：技术维修

北京东方科进技术服务中心最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	341.03
净资产（万元）	340.64
净利润（万元）	7.36
审计机构	中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

（4）豪赛克科学仪器有限公司（HosicLimited）

注册地：香港

主要经营地：Workshop 2 on 16/F., Block B, Vigor Industrial Building, 14 Cheung Tat Road, Tsing Yi, N.T.

注册资本：100 万港币

成立日期：1993 年 11 月 25 日

主营业务：转口贸易代理

豪赛克科学仪器有限公司最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万港元）	9,913.07
净资产（万港元）	987.40
净利润（万港元）	218.18
审计机构	香港康元会计师事务所

（5）东方科仪（深圳）科技发展有限公司

住所及主要经营地：深圳市南山区粤海街道滨海社区海天一路 8 号百度国际大厦西塔楼 10 层 05 单元

注册资本：3,000 万元

法定代表人：魏伟

成立日期：2020 年 9 月 18 日

经营范围：电子产品、数码产品、通讯设备、手机配件、电子元器件、建筑材料，日用百货，办公用品，体育用品，汽车零配件、二手车、汽车的批发与销售；国内货运代理；仪器设备租赁服务；文化活动策划；展览展示策划；影视策划；市场营销策划；计算机技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；生物技术咨询、技术服务；机械技术咨询、技术服务；机械技术咨询、技术服务；经营进出口业务；商业信息咨询服务；信息咨询；商务信息咨询；物业管理；房屋租赁；房地产经纪；国内贸易。普通货运；提供装卸、搬运服务；仓储、包装服务；汽车维修保养服务；预包装食品，酒类的批发与销售。

主营业务：代理进出口

东方科仪（深圳）科技发展有限公司最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	277.90
净资产（万元）	274.89
净利润（万元）	-25.11

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
审计机构	未经审计

（6）中科租赁（天津）有限公司

住所及主要经营地：天津自贸试验区（东疆保税港区）亚洲路 6865 号金融贸易中心北区 1-1-808-09

注册资本：17,000 万元

法定代表人：王戈

成立日期：2017 年 9 月 25 日

经营范围：融资租赁业务；租赁业务；向国内外购买租赁财产；租赁财产的残值处理及维修；财务咨询服务；自营和代理货物及技术的进出口；兼营与主营业务有关的商业保理业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

主营业务：融资租赁业务

中科租赁（天津）有限公司最近一年的主要财务数据（合并口径）如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	86,000.02
净资产（万元）	18,134.56
净利润（万元）	968.65
审计机构	致同会计师事务所（特殊普通合伙）

（7）广州市东方科苑进出口有限公司

住所及主要经营地：广州市越秀区先烈中路 100 号大院 8 号楼三楼（自编 306）

注册资本：600 万元

法定代表人：张广平

成立日期：1982 年 2 月 18 日

经营范围：第一类医疗器械销售;第二类医疗器械销售;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;仪器仪表销售;机械设备销售;化工产

品销售（不含许可类化工产品）;化妆品批发;建筑陶瓷制品销售;卫生陶瓷制品销售;非食用植物油销售;进出口代理;技术进出口;货物进出口;第三类医疗器械经营;食品经营（销售预包装食品）;酒类经营

主营业务：气相色谱仪、显微镜等科研仪器设备的进出口业务

广州市东方科苑进出口有限公司最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	16,920.90
净资产（万元）	1,112.58
净利润（万元）	342.65
审计机构	广州市光领有限责任会计师事务所

（8）东方科学仪器上海进出口有限公司

住所及主要经营地：上海市浦东新区东方路 3601 号 2 号楼 2020 室

注册资本：1,250 万元

法定代表人：魏伟

成立日期：1984 年 2 月 21 日

经营范围：自营和代理除国家组织统一联合经营的出口商品和国家实行核定公司经营的进口商品以外的商品及技术的进出口业务，开展“三来一补”、进料加工业务，经营对销贸易和转口贸易，仓储（除危险化学品），附设分支机构。【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】

主营业务：代理和自营进出口及商品批发、零售业务

东方科学仪器上海进出口有限公司最近一年的主要财务数据（合并口径）如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	197,337.67
净资产（万元）	7,318.15
净利润（万元）	1,986.86
审计机构	上海上审会计师事务所有限公司

（9）大连东方进出口有限责任公司

住所及主要经营地：辽宁省大连市西岗区中山路 161 号

注册资本：1,000 万元

法定代表人：翁熠

成立日期：1985 年 8 月 26 日

经营范围：货物、技术进出口；国内一般贸易；代理进出口业务；预包装食品、保健食品、化妆品、日用杂品销售（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。）

主营业务：进出口、国内贸易

大连东方进出口有限责任公司最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	20,375.53
净资产（万元）	1,895.30
净利润（万元）	533.85
审计机构	中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

（10）北京五洲东方科技发展有限公司

住所及主要经营地：北京市海淀区北四环中路 265 号七层

注册资本：2,000 万元

法定代表人：张广平

成立日期：2001 年 7 月 4 日

经营范围：报关代理服务；销售医疗器械 II 类、III 类；技术开发、技术咨询、技术服务；自营和代理各类商品及技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外；销售汽车、汽车零配件、通讯设备、广播电视设备、计算机、软件及辅助设备；汽车租赁（不含九座以上客车）；软件开发；销售仪器仪表、化工产品（危险化学品限分支机构销售）、医学研究与试验发展、专用设备维修；通用设备维修。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

主营业务：实验室科研器材设备及实验室耗材销售业务

北京五洲东方科技发展有限公司最近一年的主要财务数据（合并口径）如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	73,231.93
净资产（万元）	3,103.97
净利润（万元）	509.94
审计机构	未经审计

（11）国科东方科技（北京）有限公司

住所及主要经营地：北京市海淀区阜成路 67 号 1411 室

注册资本：1,000 万元

法定代表人：魏伟

成立日期：2011 年 3 月 11 日

经营范围：技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；销售机械设备、五金交电、电子产品、器件和元件、计算机、软件及辅助设备；货物进出口、代理进出口、技术进出口。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

主营业务：代理进口

国科东方科技（北京）有限公司最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	1,668.44
净资产（万元）	1,233.37
净利润（万元）	5.09
审计机构	中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

（12）东方营养科技（苏州）有限公司

住所及主要经营地：苏州工业园区苏州中心办公楼 D 座 18 层 01 单元

注册资本：1,000 万元

法定代表人：翁熠

成立日期：2018 年 10 月 8 日

经营范围：营养科技、生物医药领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；软件开发，并提供相关技术服务、技术咨询；展览展示服务、会务服务；增值电信业务；互联网信息服务；销售：食品、保健用品、日用百货、纺织品、服装服饰、计算机软硬件、工艺礼品、玩具；商务信息咨询；电子商务技术开发；从事上述商品的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

主营业务：营养健康产品销售业务

东方营养科技（苏州）有限公司最近一年的主要财务数据（合并口径）如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	1,983.09
净资产（万元）	650.14
净利润（万元）	-88.42
审计机构	中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

（13）成都国科博润国际贸易有限公司

住所及主要经营地：成都市武侯区小天东街 3 号 7 幢 8 层 1 号

注册资本：800 万元

法定代表人：魏伟

成立日期：2013 年 6 月 17 日

经营范围：货物进出口；技术进出口；销售：汽车、五金交电、建筑材料、金属材料、机械设备、汽车配件、电子产品、办公用品、办公设备、机电设备、家具、乐器、安防设备、实验室设备、音响设备；网络工程设计施工；建筑装饰装修工程设计施工；国内商务信息咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

主营业务：机械设备、实验室设备销售业务

成都国科博润国际贸易有限公司最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	2,336.95
净资产（万元）	603.29
净利润（万元）	427.84
审计机构	四川天仁会计师事务所有限责任公司

（14）北京嘉盛行国际物流有限公司

住所及主要经营地：北京市海淀区阜石路 67 号十四层 1407

注册资本：300 万元

法定代表人：王云青

成立日期：2012 年 6 月 6 日

经营范围：国际航空货运代理；国际陆路货运代理；仓储服务（不含危险化学品）；包装服务；会议服务；承办展览；经济贸易咨询；货物进出口、技术进出口、代理进出口；报关。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

主营业务：报关及国际货运代理业务

北京嘉盛行国际物流有限公司最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	209.67
净资产（万元）	138.49
净利润（万元）	-51.92
审计机构	中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

（15）北京虫洞空间信息科技有限公司

住所及主要经营地：北京市海淀区北四环中路 265 号二层 208 室

注册资本：1,000 万元

法定代表人：魏伟

成立日期：2015 年 12 月 7 日

经营范围：销售第三类医疗器械；技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；企业管理；市场调查；经济贸易咨询；投资咨询；企业管理咨询；企业策划、设计；公共关系服务；教育咨询（中介服务除外）；文化咨询；医学研究与试验发展；农业科学研究与试验发展；工程和技术研究与试验发展；自然科学研究与试验发展；设计、制作、代理、发布广告；销售医疗器械 II 类、工艺品、机械设备、五金交电（不含电动自行车）、电子产品、汽车、摩托车零配件、日用杂货、文化用品、针纺织品、服装、鞋帽、日用品、化工产品（不含危险化学品有一类易制毒化学品）；承办展览展示活动；技术进出口、代理进出口、货物进出口。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；销售第三类医疗器械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；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

主营业务：实验室用试剂、耗材及仪器设备为主的第三方电子商务业务

北京虫洞空间信息科技有限公司最近一年的主要财务数据（合并口径）如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	976.61
净资产（万元）	828.68
净利润（万元）	-124.25
审计机构	中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

（16）北京东方中科集成科技股份有限公司

住所及主要经营地：北京市海淀区阜成路 67 号银都大厦 12 层

注册资本：15,946.3156 万元（截至报告期末）

法定代表人：王戈

成立日期：2000 年 8 月 10 日

经营范围：开发、生产、制造、销售电子计算机及备件、网络设备、仪器仪表、工业自动化设备、工具、翻新设备、试验设备以及通讯设备，上述商品的进出口、批发、租赁、佣金代理（拍卖除外）；上述商品的售后服务，维修及维护服务，技术服务及技术培训；租赁财产的残值处理；仓储服务。（以上不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理商品的按照国家有关规定办理申请。）

（该企业 2006 年 02 月 16 日前为内资企业，于 2006 年 02 月 16 日变更为外商投资企业；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。）

主营业务：电子测试测量领域领先的综合服务商，专注于为客户提供包括仪器销售、租赁、系统集成，以及商业保理和招标代理在内的一站式综合服务

北京东方中科集成科技股份有限公司最近一年的主要财务数据（合并口径）如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	106,654.19
净资产（万元）	59,097.70
净利润（万元）	6,653.84
审计机构	致同会计师事务所（特殊普通合伙）

（17）国科东方（上海）贸易有限公司

住所及主要经营地：上海市金山区山阳镇浦卫公路 16299 弄 13 号 3 层 307 室 D1

注册资本：1,000 万元

法定代表人：顾勇

成立日期：2017 年 3 月 15 日

经营范围：从事货物进出口及技术进出口业务，商务咨询，文化艺术交流策划咨询，市场营销策划，展览展示服务，公关活动策划，自有设备租赁，包装服务，仓储服务（除危险化学品），从事计算机科技专业领域内技术开发、技术咨询、技术服务，建筑材料，体育用品，汽车配件，汽车，医疗器械（仅限不需医疗器械许可证的品种），仪器仪表，化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品），机电设备及配件，日用百货销售，危险化学品（详见许可证）经营（不带储存设施）。【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】

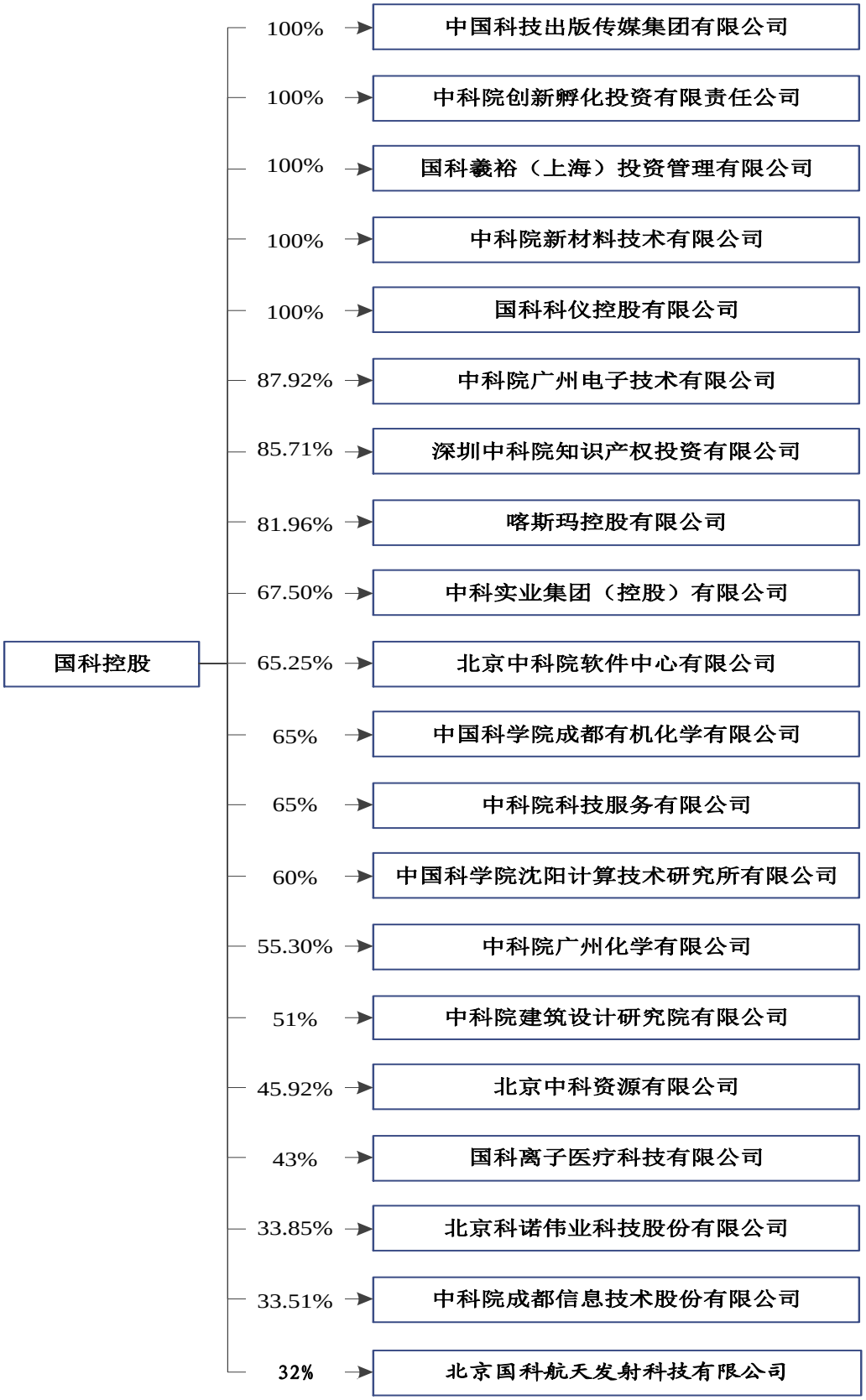
主营业务：货物进出口代理及试剂仪器销售

国科东方（上海）贸易有限公司最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	11,624.06
净资产（万元）	2,982.57
净利润（万元）	1,011.32
审计机构	上海上审会计师事务所有限公司

2、实际控制人控制的其他企业

截至报告期期末，除东方科仪外，实际控制人国科控股直接控制的其他企业如下：



注：国科控股、北京空间科创科技发展有限公司（以下简称“空间科创”）分别持有北京国科航天发射科技有限公司 32%和 16%的股权，国科控股与空间科创于 2020 年 3 月 31 日签署了《一致行动协议》，约定国科控股在股东会或董事会上和其他股东或董事有分歧时，空间科创无条件支持国科控股，《一致行动协议》自生效之日起在双方作为北京国科航天发射科技有限公司股东期间持续有效，至北京国科航天发射科技有

限公司上市时终止。

（1）中国科技出版传媒集团有限公司

住所及主要经营地：北京市东城区东黄城根北街 16 号

注册资本：70,093.427 万元

法定代表人：杨建华

成立日期：2005 年 6 月 21 日

经营范围：演出经纪；组织所属单位出版物的出版（含合作出版、版权交易）、发行（含总发行、批发、零售以及连锁经营、展览）、印刷、复制、进出口相关业务；经营、管理所属单位的经营性国有资产（含国有股权）；文艺创作与表演；从事文化经纪业务；广播电视节目制作；影视节目策划；组织文化艺术交流活动（不含演出）；承办展览展示；会议服务；礼仪服务；电影摄制。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；演出经纪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。）

主营业务：图书与期刊出版和进出口、印刷业务、影视制作、知识服务等

中国科技出版传媒集团有限公司最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	101,442.68
净资产（万元）	97,612.81
净利润（万元）	10,695.53
审计机构	未经审计

（2）中科院创新孵化投资有限责任公司

住所及主要经营地：北京市朝阳区安翔北里甲 11 号院 1 号楼 3 层 329 室

注册资本：10,000 万元

法定代表人：陈晓峰

成立日期：2015 年 10 月 12 日

经营范围：项目投资；技术开发；技术推广；技术转让；技术咨询；技术服

务；计算机技术培训；投资管理；投资咨询；企业管理咨询；出租办公用房；出租商业用房；物业管理；房地产开发。（“1、未经有关部门批准，不得以公开方式募集资金；2、不得公开开展证券类产品和金融衍生品交易活动；3、不得发放贷款；4、不得对所投资企业以外的其他企业提供担保；5、不得向投资者承诺投资本金不受损失或者承诺最低收益”；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。）

主营业务：基金投资、产业培育、科技服务

中科院创新孵化投资有限责任公司最近一年的主要财务数据（合并口径）如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	10,128.87
净资产（万元）	8,047.39
净利润（万元）	-1,248.52
审计机构	未经审计

（3）国科羲裕（上海）投资管理有限公司

住所及主要经营地：中国（上海）自由贸易试验区环龙路 65 弄 1 号三层、四层

注册资本：18,000 万元

法定代表人：张勇

成立日期：2016 年 4 月 12 日

经营范围：投资管理，科学技术咨询，商务信息咨询。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】

主营业务：投资管理，科学技术咨询，商务信息咨询

国科羲裕（上海）投资管理有限公司最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	17,998.53
净资产（万元）	17,998.53
净利润（万元）	-0.13

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
审计机构	未经审计

（4）中科院新材料技术有限公司

住所及主要经营地：北京市海淀区北四环西路 9 号 07 层 706

注册资本：10,000 万元

法定代表人：索继栓

成立日期：2018 年 4 月 16 日

经营范围：技术开发、技术推广、技术咨询、技术转让、技术服务；工程和技术研究与试验发展；建设工程项目管理；销售自行开发的产品；会议服务、承办展览展示活动。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

主营业务：化工新材料的技术开发与咨询、投资等

中科院新材料技术有限公司最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	8,999.24
净资产（万元）	8,653.38
净利润（万元）	-369.83
审计机构	未经审计

（5）国科科仪控股有限公司

住所及主要经营地：北京市海淀区中关村北二条 13 号 7 幢 7 层 709 房间

注册资本：24,600 万元

法定代表人：张永明

成立日期：2019 年 1 月 30 日

经营范围：项目投资；投资管理；投资咨询；科学仪器、真空设备、光电设备、半导体设备的技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；销售自行开发后的产品；软件开发；计算机系统服务。（“1、未经有关部门批准，不

得以公开方式募集资金；2、不得公开开展证券类产品和金融衍生品交易活动；3、不得发放贷款；4、不得对所投资企业以外的其他企业提供担保；5、不得向投资者承诺投资本金不受损失或者承诺最低收益”；市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

主营业务：项目投资、投资管理

国科科仪控股有限公司最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	25,922.07
净资产（万元）	25,757.34
净利润（万元）	1,295.11
审计机构	未经审计

（6）中科院广州电子技术有限公司

住所及主要经营地：广州市越秀区先烈中路 100 号大院 23 号

注册资本：3,060.30 万元

法定代表人：徐庆峰

成立日期：2001 年 12 月 30 日

经营范围：软件开发；信息系统集成服务；工业自动控制系统装置制造；电工仪器仪表制造；供应用仪表及其他通用仪器制造；环境监测专用仪器仪表制造；运输设备及生产用计数仪表制造；电子测量仪器制造；电光源制造；照明灯具制造；电力电子元器件制造；软件批发；信息技术咨询服务；塑料加工专用设备制造；变压器、整流器和电感器制造；配电开关控制设备制造；计算机零部件制造；雷达及配套设备制造；集成电路制造；印制电路板制造；导航、气象及海洋专用仪器制造；助动自行车制造；试验机制造；工程和技术研究和试验发展；计算机外围设备制造；泵及真空设备制造；电子产品批发；计算机批发；专用设备销售；电子产品零售；物业管理；自有房地产经营活动；包装装潢印刷品印刷。

主营业务：软件和信息技术服务

中科院广州电子技术有限公司最近一年的主要财务数据（合并口径）如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	11,192.04
净资产（万元）	4,995.73
净利润（万元）	259.37
审计机构	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）

（7）深圳中科院知识产权投资有限公司

住所及主要经营地：深圳市南山区粤海街道高新区社区粤兴三道 2 号深圳虚拟大学园院校产业化综合大楼 A701-A

注册资本：1,400 万元

法定代表人：陈晓峰

成立日期：2009 年 2 月 3 日

经营范围：知识产权投资；知识产权咨询；商标代理（以上均不含法律、行政法规、国务院决定规定需前置审批和禁止的项目）。

主营业务：主要从事知识产权商业运营

深圳中科院知识产权投资有限公司最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	643.33
净资产（万元）	503.82
净利润（万元）	16.72
审计机构	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）

（8）喀斯玛控股有限公司

住所及主要经营地：北京市海淀区中关村南三街六号中科资源大厦裙楼 4 层 405 室

注册资本：5,000 万元

法定代表人：张平

成立日期：2016 年 12 月 12 日

经营范围：投资管理；资产管理；项目投资；投资咨询；企业管理咨询；技

术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、技术推广；经济贸易咨询；产品设计；销售家用电器、电子产品、金属材料、日用品、厨房用具、文化用品、服装、鞋帽、自行开发后的产品；会议服务；销售食品。（“1、未经有关部门批准,不得以公开方式募集资金；2、不得公开开展证券类产品和金融衍生品交易活动；3、不得发放贷款；4、不得对所投资企业以外的其他企业提供担保；5、不得向投资者承诺投资本金不受损失或者承诺最低收益”；企业依法自主选择经营项目,开展经营活动；依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

主营业务：投资管理、技术转让、项目管理、技术服务、科技服务、家电文化用品销售等

喀斯玛控股有限公司最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	5,319.98
净资产（万元）	4,135.81
净利润（万元）	2,625.96
审计机构	未经审计

（9）中科实业集团（控股）有限公司

住所及主要经营地：北京市海淀区苏州街 3 号南座 1302 室

注册资本：124,831.47 万元

法定代表人：张国宏

成立日期：1993 年 6 月 8 日

经营范围：投资及投资管理；计算机软件及硬件、新材料、新能源和光机电一体化领域新产品生产加工、销售；通信、生物工程、环保设备的技术开发、转让、服务；智能卡、IC 卡的制作；房地产开发经营；物业管理及咨询；服装加工；室内装潢；承办展览、展示；技术培训；会议服务、货物进出口、技术进出口、代理进出口；与上述业务有关的咨询和技术服务。（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）

主营业务：投资或投资管理

中科实业集团（控股）有限公司最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	271,289.29
净资产（万元）	222,715.14
净利润（万元）	4,503.60
审计机构	未经审计

（10）北京中科院软件中心有限公司

住所及主要经营地：北京市海淀区中关村南四街四号 4 号楼

注册资本：1,600 万元

法定代表人：奉旭辉

成立日期：2001 年 9 月 17 日

经营范围：技术开发、技术转让、技术咨询、计算机技术培训、技术服务；销售自行开发后的产品；计算机、软件及辅助设备、电子产品；产品设计；计算机系统服务；基础软件服务、应用软件服务；软件开发；数据处理（数据处理中的银行卡中心、PUE 值在 1.5 以上的云计算数据中心除外）软件咨询；货物进出口、技术进出口、代理进出口；专业承包；工程勘察设计。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

主营业务：软件研发、系统集成和销售软硬件产品

北京中科院软件中心有限公司最近一年的主要财务数据（合并口径）如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	10,733.38
净资产（万元）	2,240.17
净利润（万元）	506.98
审计机构	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）

（11）中国科学院成都有机化学有限公司

住所及主要经营地：成都高新区创业东路高新大厦

注册资本：3,788 万元

法定代表人：曾凡琼

成立日期：2001 年 6 月 8 日

经营范围：皮革化工材料、生物医学材料、高分子功能材料、手性药物中间体、专用化学品等化学化工高技术产品的研究、开发、生产、销售（国家法律、法规有限制的除外）；化学工程的设计、技术咨询、技术服务；环境工程的设计、技术咨询、技术服务；各种分析测试方法的研究、测试、并提供技术服务、技术咨询；货物及技术进出口；（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

主营业务：熊去氧胆酸、水性树脂、碳酸二甲酯催化剂及抗高温老化助剂的研发、生产和销售

中国科学院成都有机化学有限公司最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	22,451.10
净资产（万元）	10,457.52
净利润（万元）	-105.77
审计机构	未经审计

（12）中科院科技服务有限公司

住所及主要经营地：北京市西城区三里河 52 号

注册资本：2,252.23 万元

法定代表人：赵红岩

成立日期：2002 年 12 月 25 日

经营范围：新技术开发及推广、服务；旅游业、餐饮业、印刷业、房地产业的投资；宾馆、餐饮的管理；工程维修服务；会议服务；人员培训；技术咨询；陆路运输及仓储服务；新鲜蔬菜水果、电子产品、日用百货、文化用品、纺织品、服装、礼品、建筑材料及设备的销售；物业管理；劳务服务；保洁服务；机动车停车场服务；打字、复印；出租办公用房；出租商业用房；餐饮服务；住宿；销

售食品。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；餐饮服务、住宿、销售食品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。）

主营业务：餐饮服务、物业管理、住宿、房屋租赁等

中科院科技服务有限公司最近一年的主要财务数据（合并口径）如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	25,352.68
净资产（万元）	4,605.52
净利润（万元）	1,003.59
审计机构	未经审计

（13）中国科学院沈阳计算技术研究所有限公司

住所及主要经营地：沈阳市东陵区南屏东路 16 号

注册资本：5,018 万元

法定代表人：郭锐锋

成立日期：2001 年 6 月 25 日

经营范围：法律、法规禁止的，不得经营；应经审批的，未经审批前不得经营；法律、法规未规定审批的经营项目，企业自主选择开展经营活动。（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。）

主营业务：数字化、信息化和智能化技术的研发与应用

中国科学院沈阳计算技术研究所有限公司最近一年的主要财务数据（合并口径）如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	43,396.72
净资产（万元）	25,381.53
净利润（万元）	709.33
审计机构	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）

（14）中科院广州化学有限公司

住所及主要经营地：广州市天河区兴科路 368 号

注册资本：2,009.84 万元

法定代表人：胡美龙

成立日期：2001 年 12 月 21 日

经营范围：计算机技术开发、技术服务；水处理安装服务；电子、通信与自动控制技术研究、开发；工程和技术基础科学研究服务；化工产品批发（危险化学品除外）；工程排水施工服务；新材料技术开发服务；材料科学研究、技术开发；五金产品批发；新材料技术转让服务；工程环保设施施工；新材料技术推广服务；工程和技术研究和试验发展；新材料技术咨询、交流服务；网络技术的研究、开发；化学工程研究服务；涂料制造（监控化学品、危险化学品除外）（仅限分支机构经营）；油墨及类似产品制造（监控化学品、危险化学品除外）（仅限分支机构经营）；颜料制造（仅限分支机构经营）；染料制造（仅限分支机构经营）；密封用填料及类似品制造（仅限分支机构经营）；初级形态塑料及合成树脂制造（监控化学品、危险化学品除外）（仅限分支机构经营）；合成橡胶制造（监控化学品、危险化学品除外）（仅限分支机构经营）；合成纤维单（聚合）体制造（监控化学品、危险化学品除外）（仅限分支机构经营）；其他合成材料制造（监控化学品、危险化学品除外）（仅限分支机构经营）；化学试剂和助剂制造（监控化学品、危险化学品除外）（仅限分支机构经营）；专项化学用品制造（监控化学品、危险化学品除外）（仅限分支机构经营）；动物胶制造（监控化学品、危险化学品除外）（仅限分支机构经营）；粘合剂制造（监控化学品、危险化学品除外）（仅限分支机构经营）；危险化学品制造（仅限分支机构经营）；（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

主营业务：化学产品、建筑材料的生产、研究，技术开发，技术转让，技术服务，技术咨询；建筑的加固补强防水工程，环境净化与水处理工程的设计、施工；计算机网络工程的设计及施工；批发和零售五金、交电、化工原料及产品（不含危险品）、建筑材料、金属材料（不含贵金属）；化工产品的生产（限分支机构经营）

中科院广州化学有限公司最近一年的主要财务数据（合并口径）如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	70,060.03
净资产（万元）	43,299.32
净利润（万元）	8,344.27
审计机构	未经审计

（15）中科院建筑设计研究院有限公司

住所及主要经营地：北京市海淀区中关村北一街 4 号

注册资本：1,494.76 万元

法定代表人：王全新

成立日期：2001 年 10 月 24 日

经营范围：工业与民用、科研建筑、城市规划、景观环境、室内外装饰装修、智能化建筑、市政工程的设计、建筑技术研究、开发、咨询；工程监理；工程技术咨询；建筑工程概预算、前期策划服务；相关计算机软件开发；建筑材料、机械设备的销售；晒图、模型制作。（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。）

主营业务：城乡设计综合服务

中科院建筑设计研究院有限公司最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	33,771.85
净资产（万元）	6,899.19
净利润（万元）	2,231.71
审计机构	未经审计

（16）北京中科资源有限公司

住所及主要经营地：北京市海淀区中关村南三街 6 号

注册资本：9,200 万元

法定代表人：赵晓军

成立日期：2001 年 12 月 7 日

经营范围：技术开发、技术服务、技术推广、技术转让、技术咨询；货物进出口、技术进出口、代理进出口；销售家用电器、金属材料、服装、鞋帽、日用品、机械设备、五金交电（不含电动自行车）、电子产品、医疗器械 I、II 类、化工产品（不含危险化学品及一类易制毒化学品）；出租办公用房；汽车租赁（不含九座以上乘用车）；会议服务；企业管理；经济贸易咨询；承办展览展示活动；物业管理；运输代理服务；健康管理（须经审批的诊疗活动除外）、健康咨询（须经审批的诊疗活动除外）；公共关系服务；普通货运（道路运输经营许可证有效期至 2019 年 12 月 06 日）；预包装食品销售（不含冷藏冷冻食品）、特殊食品销售（保健食品）（食品流通许可证有效期至 2021 年 07 月 06 日）；代理记账。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；普通货运、预包装食品销售（不含冷藏冷冻食品）、特殊食品销售（保健食品）、代理记账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。）

主营业务：科技物业、电子购物、电子商务

北京中科资源有限公司最近一年的主要财务数据（合并口径）如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	37,776.03
净资产（万元）	26,624.42
净利润（万元）	670.09
审计机构	未经审计

（17）国科离子医疗科技有限公司

住所及主要经营地：北京市海淀区北四环西路 9 号 7 层 710 室

注册资本：50,000 万元

法定代表人：马力祯

成立日期：2018 年 4 月 26 日

经营范围：销售第三类医疗器械；医学研究与试验发展；技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；产品设计；市场调查；租赁机械设备（不含汽车租赁）。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；销售第三类医

疗器械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；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

主营业务：主要从事国产医用重离子治癌设备技术推广业务

国科离子医疗科技有限公司最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	170,449.51
净资产（万元）	60,365.29
净利润（万元）	2,234.64
审计机构	未经审计

（18）北京科诺伟业科技股份有限公司

住所及主要经营地：北京市昌平区科技园区超前路 9 号 B 座 2164 室

注册资本：22,678.3 万元

法定代表人：许洪华

成立日期：2001 年 1 月 31 日

经营范围：新能源发电设备及控制系统的技术开发；销售新能源发电设备及软件；施工总承包；专业承包。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

主营业务：电站工程总包，风电产品、光伏产品生产销售

北京科诺伟业科技股份有限公司目前尚未完成 2020 年度财务报表编制。

（19）中科院成都信息技术股份有限公司

住所及主要经营地：成都高新区天晖路 360 号晶科 1 号大厦 18 栋 1803 室

注册资本：18,000 万元

法定代表人：史志明

成立日期：2001 年 6 月 26 日

经营范围：以计算机软件为重点的电子信息领域相关技术产品开发、生产（生

产行业另设分支机构或另择经营产地经营）、销售、服务；计算机应用与计算机通讯系统工程设计与实施；信息技术咨询服务；计算机及网络通讯设备、电子设备及元器件、计算机软硬件产品代理；人工智能公共服务平台；人工智能基础资源与技术平台；人工智能行业应用系统；人工智能理论与算法软件开发；人工智能应用软件开发；智能工程的开发、运用、咨询服务；智能化管理系统开发应用；新兴软件及服务；无人机、智能飞行器技术服务；涉密计算机系统集成（凭资质许可证在有效期内经营）；建筑智能化工程设计、施工（凭资质证在有效期内经营）；安防工程设计、施工（凭资质证在效期内经营）；电子工程安装、通信线路和设备安装（凭资质证在有效期内经营）；仪器仪表、教学模具的技术服务；房屋租赁。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可展开经营活动）。

主营业务：承接各类客户的信息化项目，开展项目方案优化、技术开发、软硬件采购、安装实施、使用培训等工作

中科院成都信息技术股份有限公司最近一年的主要财务数据（合并口径）如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	86,736.75
净资产（万元）	61,675.35
净利润（万元）	3,280.87
审计机构	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）

（20）北京国科航天发射科技有限公司

住所及主要经营地：北京市北京经济技术开发区科创十三街 18 号院 4 号楼 15 层 1502

注册资本：1,000 万元

法定代表人：蔡旭东

成立日期：2020 年 5 月 7 日

经营范围：工程设计；航天领域、卫星频谱兼容技术的技术开发、技术服务、技术咨询；工程咨询；旅游信息咨询；产品设计；工程和技术研究和试验发展。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相

关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

主营业务：工程设计，航天领域、卫星频谱兼容技术的技术开发、技术服务、技术咨询

北京国科航天发射科技有限公司最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	1,138.67
净资产（万元）	1,121.33
净利润（万元）	-128.67
审计机构	未经审计

（四）控股股东和实际控制人直接或间接持有发行人的股份是否存在质押或其他有争议的情况

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人直接或间接持有公司的股份不存在质押或其他有争议的情况。

九、发行人股本情况

（一）本次发行前后的股本情况

截至本招股说明书签署日，公司总股本为 40,000.00 万股，本次拟公开发行不超过 7,060 万股（含本数），本次公开发行后的流通股股份占公司股份总数的比例不低于 15%。假设发行人本次发行 7,060 万股，则发行前后公司股本变化情况如下：

类型	股东名称	发行前		发行后	
		持股数量（万股）	持股比例（%）	持股数量（万股）	持股比例（%）
有限售条件的股份	东方科仪	14,177.6229	35.4441	14,177.6229	30.1267
	宏盛瑞泰	6,364.7394	15.9119	6,364.7394	13.5247
	泰康人寿	6,069.4910	15.1737	6,069.4910	12.8973
	君联益康	2,183.6002	5.4590	2,183.6002	4.6400
	国科嘉和金源	1,880.1257	4.7003	1,880.1257	3.9952
	国丰鼎嘉	1,363.4656	3.4087	1,363.4656	2.8973
	涌流资本	1,213.8983	3.0348	1,213.8983	2.5795

类型	股东名称	发行前		发行后	
		持股数量（万股）	持股比例（%）	持股数量（万股）	持股比例（%）
	招商招银	971.1186	2.4278	971.1186	2.0636
	通和毓承	849.7289	2.1243	849.7289	1.8056
	国科瑞鼎	606.9493	1.5174	606.9493	1.2897
	五五绿洲	567.2795	1.4182	567.2795	1.2054
	西藏龙脉得	565.0997	1.4127	565.0997	1.2008
	常州山蓝	535.8171	1.3395	535.8171	1.1386
	国科鼎奕	479.1129	1.1978	479.1129	1.0181
	北极光正源	400.9029	1.0023	400.9029	0.8519
	通和二期	364.1696	0.9104	364.1696	0.7738
	夏尔巴一期	364.1696	0.9104	364.1696	0.7738
	泓达雄伟	255.6727	0.6392	255.6727	0.5433
	北极光泓源	228.9257	0.5723	228.9257	0.4865
	苏州通和	183.6030	0.4590	183.6030	0.3901
	百年人寿	130.5554	0.3264	130.5554	0.2774
	朗闻通鸿	121.9760	0.3049	121.9760	0.2592
	朗闻斐璠	121.9760	0.3049	121.9760	0.2592
本次发行的股份		-	-	7,060.0000	15.0021
合计		**40,000.0000**	**100.0000**	**47,060.0000**	**100.0000**

（二）前十名股东

本次发行前，本公司前十名股东持股情况如下：

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	东方科仪	14,177.6229	35.4441
2	宏盛瑞泰	6,364.7394	15.9119
3	泰康人寿	6,069.4910	15.1737
4	君联益康	2,183.6002	5.4590
5	国科嘉和金源	1,880.1257	4.7003
6	国丰鼎嘉	1,363.4656	3.4087
7	涌流资本	1,213.8983	3.0348
8	招商招银	971.1186	2.4278
9	通和毓承	849.7289	2.1243

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
10	国科瑞鼎	606.9493	1.5174
合计		**35,680.7399**	**89.2020**

（三）自然人股东及其任职情况

截至本招股说明书签署日，公司共有 23 名法人或机构股东，不存在自然人股东。

（四）发行人股份性质

截至本招股说明书签署日，本公司的股东中无外资股东和国有股东，不存在国有股转持的情况。

根据《上市公司国有股东标识管理暂行规定》（国资发产权【2007】108 号）第二条规定，上市公司国有股东是指持有上市公司股份的国有及国有控股企业、有关机构、部门、事业单位等。

根据《关于施行〈上市公司国有股东标识管理暂行规定〉有关问题的函》（国资厅产权【2008】80 号）的相关规定，持有上市公司股份的下列企业或单位应按照《上市公司国有股东标识管理暂行规定》（国资发产权【2007】108 号）标注国有股东标识：1、政府机构、部门、事业单位、国有独资企业或出资人全部为国有独资企业的有限责任公司或股份有限公司。2、上述单位或企业独家持股比例达到或超过 50%的公司制企业；上述单位或企业合计持股比例达到或超过 50%，且其中之一为第一大股东的公司制企业。3、上述“2”中所述企业连续保持绝对控股关系的各级子企业。4、以上所有单位或企业的所属单位或全资子企业。同时根据《上市公司国有股权监督管理办法》（国务院国有资产监督管理委员会、中华人民共和国财政部、中国证券监督管理委员会令第 36 号）第三条：“本办法所称国有股东是指符合以下情形之一的企业和单位，其证券账户标注‘SS’：（一）政府部门、机构、事业单位、境内国有独资或全资企业；（二）第一款中所述单位或企业独家持股比例超过 50%，或合计持股比例超过 50%，且其中之一为第一大股东的境内企业；（三）第二款中所述企业直接或间接持股的各级境内独资或全资企业。”

此外，根据《上市公司国有股权监督管理办法》（国务院国有资产监督管理

委员会、中华人民共和国财政部、中国证券监督管理委员会令第 36 号）第七十八条：“国有出资的有限合伙企业不作国有股东认定，其所持上市公司股份的监督管理另行规定。”

因此，国科恒泰股东中的宏盛瑞泰、泰康人寿、君联益康、国科嘉和金源、国丰鼎嘉、涌流资本、招商招银、通和毓承、国科瑞鼎、五五绿洲、西藏龙脉得、常州山蓝、国科鼎奕、北极光正源、通和二期、夏尔巴一期、泓达雄伟、北极光泓源、苏州通和、百年人寿、朗闻通鸿、朗闻斐璠均为非国有股东。

东方科仪的控股股东国科控股虽然为国有独资有限责任公司，但鉴于国科控股在东方科仪的持股比例不足 50%，且东方科仪除国科控股以外的其他股东均不含有国有成分，因此，东方科仪不属于国资厅产权[2008]80 号、国资发产权[2007]108 号及《上市公司国有股权监督管理办法》（国务院国有资产监督管理委员会、中华人民共和国财政部、中国证券监督管理委员会令第 36 号）所列明的国有股东，国科控股已对此出具了科资函字〔2011〕7 号《关于东方科学仪器进出口集团有限公司国有股东身份变更有关问题的函》予以确认。

根据《上市公司国有股权监督管理办法》（国务院国有资产监督管理委员会、中华人民共和国财政部、中国证券监督管理委员会令第 36 号）第七十四条：“不符合本办法规定的国有股东标准，但政府部门、机构、事业单位和国有独资或全资企业通过投资关系、协议或者其他安排，能够实际支配其行为的境内外企业，证券账户标注为‘CS’，所持上市公司股权变动行为参照本办法管理。”因东方科仪被国有独资企业国科控股实际控制，故东方科仪的证券账户应当标注为“CS”。根据国科控股于 2020 年 6 月 18 日出具的科资发股字[2020]67 号《关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司国有股东标识管理事项的批复》，发行人如在境内发行股票并上市，东方科仪在中国证券登记结算有限责任公司登记的证券账户标注“CS”。

综上，公司不存在国有股东，不存在国有股转持的情况，公司已取得国科控股关于公司国有股东标识管理事项的批复，公司证券账户应当标注为“CS”。

（五）最近一年发行人新增股东的情况

1、最近一年新增股东的持股数量及变化情况、取得股份的时间、价格和定价依据

最近一年，公司新增股东 12 名，包括泰康人寿、国丰鼎嘉、涌流资本、招商招银、通和毓承、国科瑞鼎、国科鼎奕、通和二期、夏尔巴一期、朗闻通鸿、朗闻斐璠和泓达雄伟。

2019 年 8 月，公司召开股东大会，同意公司股东股份转让及增资事宜，公司注册资本由 15,000 万元增加至 17,500 万元。通过本次股份转让及增资，公司新增泰康人寿、国丰鼎嘉、涌流资本、招商招银、通和毓承、国科瑞鼎、国科鼎奕、通和二期、夏尔巴一期、朗闻通鸿和朗闻斐璠共 11 名股东。

本次增资具体情况如下：

序号	增资方	占增资完成后总股本比例	实际投资金额（万元）	增加注册资本（万元）
1	泰康人寿	6.7962%	23,786.8500	1,189.3425
2	通和二期	0.4078%	1,427.2110	71.3606
3	通和毓承	0.9515%	3,330.1590	166.5080
4	国丰鼎嘉	1.3593%	4,757.4113	237.8703
5	国科瑞鼎	0.6797%	2,378.6850	118.9343
6	夏尔巴一期	0.4078%	1,427.2110	71.3606
7	涌流资本	1.3592%	4,757.3700	237.8685
8	国科鼎奕	0.6796%	2,378.6850	118.9343
9	招商招银	1.0874%	3,805.8960	190.2948
10	朗闻通鸿	0.1087%	380.5896	19.0295
11	朗闻斐璠	0.1087%	380.5896	19.0295
12	君联益康	0.3398%	1,189.3425	59.4671
合计		**14.2857%**	**50,000.0000**	**2,500.0000**

2019 年 3 月 20 日，中联资产评估集团有限公司出具《资产评估报告》（中联评报字【2019】第 122 号），截至评估基准日 2018 年 9 月 30 日，国科恒泰收益法下净资产评估值为 204,914.27 万元。2019 年 6 月 5 日，国科恒泰取得编号为 2019110 的《国有资产评估项目备案表》。因本次增资属于《企业国有资产交易监督管理办法》（财政部令第 32 号）规定的企业国有资产交易行为，公司通过

北京产权交易所公开进行本次增资，本次增资最终按照增资实施前公司全部股权300,000万元为依据进行定价，增资价格为20元/股。

本次股份转让具体情况如下：

转让方	被转让股份比例（%）	对应股份（万股）	转让价款（万元）	受让方
宏盛瑞泰	4.6128	691.9200	12,371.5306	泰康人寿
	0.1387	20.7945	371.8052	国丰鼎嘉
	1.9547	293.2120	5,242.6300	涌流资本
苏州通和	4.5427	681.4014	12,183.4570	泰康人寿
国科鼎鑫	0.6183	92.7384	1,658.1624	泰康人寿
	0.5864	87.9636	1,572.7890	通和二期
	1.3683	205.2484	3,669.8410	通和毓承
	1.5638	234.5696	4,194.1040	招商招银
	0.2289	34.3350	613.9104	朗闻通鸿
	0.2289	34.3350	613.9104	朗闻斐璠
百年人寿	1.0619	159.2853	2,848.0221	国丰鼎嘉
	0.9774	146.6060	2,621.3150	国科瑞鼎
	0.5864	87.9636	1,572.7890	夏尔巴一期
	0.6045	90.6776	1,621.3150	国科鼎奕
五五绿洲	0.4291	64.3702	1,150.9392	国丰鼎嘉
西藏龙脉得	0.4276	64.1389	1,146.8035	国丰鼎嘉
朗闻衡璟	0.3337	50.0570	895.0193	国丰鼎嘉
	0.4887	73.3030	1,310.6575	君联益康
合计	**20.7528**	**3,112.9195**	**55,659.0006**	-

本次股份转让不涉及企业国有资产交易，无需通过北京产权交易所公开进行，股份转让方与受让方同意参考同期增资价格进行定价，本次股份转让按照公司全部股权268,200万元为依据进行定价，股份转让价格为17.88元/股。

2019年10月，公司召开股东大会，审议通过了如下股份转让事项：

转让方	被转让股份比例（%）	对应股份（万股）	转让价款（万元）	受让方
苏州通和	0.3736	65.3723	1,168.8565	泓达雄伟
百年人寿	0.2656	46.4845	831.1435	
合计	**0.6392**	**111.8568**	**2,000.0000**	

通过本次股份转让，公司新增泓达雄伟为新股东。本次股份转让按照公司全部股权 268,200 万元为依据进行定价，股份转让价格为 17.88 元/股。

2019 年 11 月，公司召开股东大会，审议通过了公司资本公积金转增资本的议案，新增股本 22,500 万元以公司资本公积金转增，各股东按持股比例同比例取得转增股本，资本公积金转增股本后公司股东所持股份比例保持不变，公司股本增加至 40,000 万股。

上述 12 名股东新增前后，公司股东及持股情况如下：

股东名称	新增前		新增后	
	持股数量（万股）	持股比例（%）	持股数量（万股）	持股比例（%）
东方科仪	6,202.7100	41.3514	14,177.6229	35.4441
宏盛瑞泰	3,790.5000	25.2700	6,364.7394	15.9119
泰康人寿	-	-	6,069.4910	15.1737
君联益康	822.5550	5.4837	2,183.6002	5.4590
国科嘉和金源	822.5550	5.4837	1,880.1257	4.7003
国丰鼎嘉	-	-	1,363.4656	3.4087
涌流资本	-	-	1,213.8983	3.0348
招商招银	-	-	971.1186	2.4278
通和毓承	-	-	849.7289	2.1243
国科瑞鼎	-	-	606.9493	1.5174
五五绿洲	312.5550	2.0837	567.2795	1.4182
西藏龙脉得	311.3700	2.0758	565.0997	1.4127
常州山蓝	234.4200	1.5628	535.8171	1.3395
国科鼎奕	-	-	479.1129	1.1978
北极光正源	175.3950	1.1693	400.9029	1.0023
通和二期	-	-	364.1696	0.9104
夏尔巴一期	-	-	364.1696	0.9104
泓达雄伟	-	-	255.6727	0.6392
北极光泓源	100.1550	0.6677	228.9257	0.5723
苏州通和	827.1000	5.5140	183.6030	0.4590
百年人寿	588.1350	3.9209	130.5554	0.3264
朗闻通鸿	-	-	121.9760	0.3049
朗闻斐璠	-	-	121.9760	0.3049

股东名称	新增前		新增后	
	持股数量（万股）	持股比例（%）	持股数量（万股）	持股比例（%）
国科鼎鑫	689.1900	4.5946	-	-
朗闻衡璟	123.3600	0.8224	-	-
合计	**15,000.0000**	**100.0000**	**40,000.0000**	**100.0000**

最近一年公司新增股东不属于战略投资者。

2、最近一年新增股东的情况

泰康人寿的基本情况详见本招股说明书本节“八、持有发行人 5%以上股份或表决权的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（二）其他持有发行人 5%以上股份的股东情况”部分。最近一年其他新增股东情况如下：

（1）国丰鼎嘉

国丰鼎嘉持有公司 1,363.4656 万股，占本次发行前股份的 3.4087%。国丰鼎嘉的基本情况如下：

住所及主要经营地：苏州工业园区苏虹东路 183 号 14 栋 256 室

认缴出资额：90,071 万元

执行事务合伙人：西藏国科嘉和投资管理合伙企业（有限合伙）

成立日期：2018 年 7 月 9 日

合伙期限：2018 年 7 月 9 日至 2038 年 6 月 25 日

统一社会信用代码：91320594MA1WUJJM4U

经营范围：创业投资。（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）

根据中国证券投资基金业协会信息公示，苏州国丰鼎嘉创业投资合伙企业（有限合伙）的基金编号为 SES175，成立于 2018 年 7 月 9 日，备案时间为 2020 年 2 月 5 日，基金类型为股权投资基金，基金管理人名称为国科嘉和（北京）投资管理有限公司。

截至报告期期末，国丰鼎嘉的合伙人及出资情况如下表所示：

序号	合伙人姓名/名称	出资额（万元）	出资比例
1	西藏国科嘉和投资管理合伙企业（有限合伙）	801	0.89%
2	宁波梅山保税港区腾云源晟股权投资合伙企业（有限合伙）	50,000	55.51%
3	广东博意建筑设计院有限公司	10,000	11.10%
4	苏州工业园区元禾秉胜股权投资基金合伙企业（有限合伙）	9,000	9.99%
5	苏州工业园区元禾招商股权投资基金合伙企业（有限合伙）	5,000	5.55%
6	青岛即发集团股份有限公司	5,000	5.55%
7	共青城中实科技产业投资有限公司	3,000	3.33%
8	嘉兴京森云淼股权投资合伙企业（有限合伙）	2,170	2.41%
9	新疆绿洲基石股权投资合伙企业（有限合伙）	2,000	2.22%
10	唐盈元旭（宁波）股权投资管理合伙企业（有限合伙）	2,000	2.22%
11	唐盈元盛（宁波）股权投资管理合伙企业（有限合伙）	1,000	1.11%
12	国科盛华投资管理有限公司	100	0.11%
合计		**90,071**	**100.00%**

国丰鼎嘉的执行事务合伙人、普通合伙人分别为西藏国科嘉和投资管理合伙企业（有限合伙）和国科盛华投资管理有限公司。西藏国科嘉和投资管理合伙企业（有限合伙）和国科盛华投资管理有限公司均无实际控制人。

国丰鼎嘉最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	61,645.54
所有者权益（万元）	61,643.86
净利润（万元）	13,347.73
审计机构	未经审计

（2）涌流资本

①涌流资本的基本情况

涌流资本持有公司 1,213.8983 万股，占本次发行前股份的 3.0348%。涌流资本的基本情况如下：

住所及主要经营地：拉萨市柳梧新区海亮祥云华府 12 栋 2 单元 201 室

注册资本：500 万元

法定代表人：肇广才

成立日期：2017 年 8 月 20 日

营业期限：2017 年 8 月 20 日至 2036 年 8 月 19 日

统一社会信用代码：91540195MA6T3PU858

经营范围：私募基金管理、私募资产管理、投资管理、股权投资。【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。】

根据涌流资本的营业执照、公司章程及其出具的调查表，涌流资本的经营范围包含“私募基金管理、私募资产管理”，且未完成私募基金管理人登记。截至本招股说明书签署日，涌流资本尚未发起设立私募投资基金或作为私募基金管理人管理私募投资基金，未完成私募基金管理人登记不会对其当前业务开展构成障碍，从其当前开展的业务来看，涌流资本目前不需要按照《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》的规定履行登记或备案程序。

截至报告期期末，涌流资本的股东及出资情况如下表所示：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	西藏冬华网络科技合伙企业（有限合伙）	500	100%
合计		**500**	**100%**

涌流资本的实际控制人为苏壮强。

涌流资本最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	10,012.16
所有者权益（万元）	-103.34
净利润（万元）	-405.00
审计机构	未经审计

②涌流资本负债的具体情况，主要债权人、主要债券合同、协议的主要条款；以负债资金投资的合规性，是否为代持行为

根据涌流资本出具的调查表、借款协议、债权人的打款凭证及涌流资本的访谈记录，涌流资本负债的具体情况如下：

类别	内容
负债原因	2019 年 8 月，涌流资本受让宏盛瑞泰持有发行人 293.2120 万股股份，转让价款为 5,242.63 万元；认购发行人新增股份 237.8685 万股，增资价款为 4,757.37 万元，涌流资本入股发行人的总投资成本为 10,000.00 万元人民币。涌流资本的注册资本为 500 万元，为支付该等价款，涌流资本向其间接股东联美集团有限公司（以下简称“联美集团”）借款
主要债权人	涌流资本的间接控股股东联美集团，系上市公司联美量子股份有限公司控股股东的一致行动人
主要债权合同	涌流资本就向联美集团借款并用于投资发行人事宜签订了借款协议
协议的主要条款	资金拆出方：联美集团（即本表所称“甲方”） 资金拆入方：涌流资本（即本表所称“乙方”） 借款金额：甲方向乙方提供借款人民币壹亿元整（小写：100,000,000 元），按照乙方要求于 2019 年 8 月 7 日之前将上述款项汇入乙方指定账户 借款利息：甲方提供给乙方的借款之年化利率为 6%，利息随本金偿还时一次付清 还款期限：乙方应于 2022 年 8 月 7 日前偿还借款人民币壹亿元整及相应利息 借款用途：甲方提供的借款仅能用于乙方对外进行股权投资使用，投向为乙方经内部投决流程所确定的上市/未上市企业的股票或股权，乙方不得擅自改变借款用途

根据《贷款通则》的规定，借款人不得用贷款从事股本权益性投资，国家另有规定的除外。因联美集团不属于《贷款通则》中规定的中资金融机构，涌流资本向联美集团借款用于股权投资的情形，不适用《贷款通则》的上述规定。同时，根据涌流资本的债权人联美集团出具的说明函，其知悉并认可涌流资本将该等借款用于投资发行人。

因此，涌流资本以负债资金投资发行人的行为，具有真实的商业背景，不违反法律法规的强制性规定，并得到了债权人的认可。

根据涌流资本的债权人联美集团出具的说明函，该等借款资金系联美集团的合法、自有资金，涌流资本持有发行人股份系涌流资本真实持有，不存在为联美集团代为持有发行人股份的情形。

根据涌流资本出具的调查表，涌流资本所持发行人股份不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排。

因此，涌流资本以负债资金投资合法合规，具有真实的商业实质，其持有发行人股份不存在代持的情况。

（3）招商招银

招商招银持有公司 971.1186 万股，占本次发行前股份的 2.4278%。招商招银

的基本情况如下：

住所及主要经营地：深圳市前海深港合作区前湾一路 1 号 A 栋 201 室（入驻深圳市前海商务秘书有限公司）

认缴出资额：1,002,700 万元

执行事务合伙人：深圳市招商盈葵股权投资基金管理有限公司

成立日期：2017 年 1 月 10 日

合伙期限：2017 年 1 月 10 日至 2032 年 1 月 10 日

统一社会信用代码：91440300MA5DT3223P

经营范围：投资管理（根据法律、行政法规、国务院决定等规定需要审批的，依法取得相关审批文件后方可经营）；受托管理股权投资基金（不得从事证券投资活动；不得以公开方式募集资金开展投资活动；不得从事公开募集基金管理业务）；对未上市企业进行股权投资；受托资产管理（不得从事信托、金融资产管理、证券资产管理等业务）；股权投资；投资咨询。

根据中国证券投资基金业协会信息公示，招商招银的基金编号为 SS1534，成立于 2017 年 1 月 10 日，备案时间为 2017 年 5 月 23 日，基金类型为股权投资基金，基金管理人名称为深圳市招商盈葵股权投资基金管理有限公司。

截至报告期期末，招商招银的合伙人及出资情况如下表所示：

序号	合伙人姓名/名称	出资额（万元）	出资比例
1	宁波梅山保税港区培元投资管理有限公司	800,000	79.78%
2	招商局资本控股有限责任公司	200,000	19.95%
3	深圳市招商盈葵股权投资基金管理有限公司	1,000	0.10%
4	上海招银股权投资基金管理有限公司	1,000	0.10%
5	深圳和葵投资合伙企业（有限合伙）	700	0.07%
合计		**1,002,700**	**100.00%**

招商招银的普通合伙人为深圳市招商盈葵股权投资基金管理有限公司。深圳市招商盈葵股权投资基金管理有限公司无实际控制人。

招商招银最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	526,408.87
所有者权益（万元）	526,385.77
净利润（万元）	50,618.41
审计机构	未经审计

（4）通和毓承

通和毓承持有公司 849.7289 万股，占本次发行前股份的 2.1243%。通和毓承的基本情况如下：

住所及主要经营地：苏州工业园区苏虹东路 183 号 13 栋 305 室

认缴出资额：205,668 万元

执行事务合伙人：苏州通毓投资管理合伙企业（有限合伙）

成立日期：2017 年 8 月 4 日

合伙期限：2017 年 8 月 4 日至 2037 年 7 月 12 日

统一社会信用代码：91320594MA1Q1F3R91

经营范围：实业投资、投资管理、投资咨询。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）

根据中国证券投资基金业协会信息公示，通和毓承的基金编号为 SCA386，成立于 2017 年 8 月 4 日，备案时间为 2018 年 1 月 17 日，基金类型为股权投资基金，基金管理人名称为崇凯创业投资咨询（上海）有限公司。

截至报告期期末，通和毓承的合伙人及出资情况如下表所示：

序号	合伙人姓名/名称	出资额（万元）	出资比例
1	苏州市创新产业发展引导基金（有限合伙）	40,000	19.45%
2	泰康人寿保险有限责任公司	30,000	14.59%
3	国寿成达（上海）健康产业股权投资中心（有限合伙）	30,000	14.59%
4	中金启元国家新兴产业创业投资引导基金（有限合伙）	20,000	9.72%
5	苏州工业园区生物产业发展有限公司	15,000	7.29%
6	华泰招商（江苏）资本市场投资母基金（有限合伙）	15,000	7.29%
7	乾通科技实业有限公司	10,000	4.86%

序号	合伙人姓名/名称	出资额（万元）	出资比例
8	中电健康医疗大数据（杭州）股权投资基金合伙企业（有限合伙）	10,000	4.86%
9	上海药明康德新药开发有限公司	10,000	4.86%
10	厦门建发新兴产业股权投资有限责任公司	8,000	3.89%
11	上海张江科技创业投资有限公司	7,000	3.40%
12	苏州秋盛创业投资管理合伙企业（有限合伙）	5,600	2.72%
13	成都妙济医疗技术有限公司	3,000	1.46%
14	苏州通毓投资管理合伙企业（有限合伙）	2,068	1.01%
合计		**205,668**	**100.00%**

通和毓承的普通合伙人为苏州通毓投资管理合伙企业（有限合伙）。苏州通毓投资管理合伙企业（有限合伙）的实际控制人为陈梓卿。

通和毓承最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	263,346.08
所有者权益（万元）	237,862.85
净利润（万元）	66,473.22
审计机构	未经审计

（5）国科瑞鼎

国科瑞鼎持有公司 606.9493 万股，占本次发行前股份的 1.5174%。国科瑞鼎的基本情况如下：

住所及主要经营地：浙江省宁波市北仑区梅山七星路 88 号 1 幢 401 室 A 区 G1532

认缴出资额：151,515.1516 万元

执行事务合伙人：国科盛华投资管理有限公司

成立日期：2018 年 6 月 1 日

合伙期限：2018 年 6 月 1 日至 2038 年 5 月 31 日

统一社会信用代码：91330206MA2CH4MG6E

经营范围：创业投资。（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资

担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）

根据中国证券投资基金业协会信息公示，国科瑞鼎的基金编号为 SEL287，成立于 2018 年 6 月 1 日，备案时间为 2018 年 10 月 29 日，基金类型为股权投资基金，基金管理人名称为盛华财富投资管理有限公司。

截至报告期期末，国科瑞鼎的合伙人及出资情况如下表所示：

序号	合伙人姓名/名称	出资额（万元）	出资比例
1	昆仑信托有限责任公司	150,000.0000	99.00%
2	国科盛华投资管理有限公司	1,515.1516	1.00%
合计		**151,515.1516**	**100.00%**

国科瑞鼎的普通合伙人为国科盛华投资管理有限公司。国科盛华投资管理有限公司无实际控制人。

国科瑞鼎最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	25,414.72
所有者权益（万元）	25,403.00
净利润（万元）	2.54
审计机构	未经审计

（6）国科鼎奕

国科鼎奕持有公司 479.1129 万股，占本次发行前股份的 1.1978%。国科鼎奕的基本情况如下：

住所及主要经营地：拉萨市金珠西路 158 号阳光新城 B 区 6 栋 2 单元 6-1 号

认缴出资额：106,240 万元

执行事务合伙人：西藏国科嘉和投资管理合伙企业（有限合伙）

成立日期：2015 年 7 月 9 日

合伙期限：2015 年 7 月 9 日至 2035 年 7 月 7 日

统一社会信用代码：915400913213280238

经营范围：投资管理、投资咨询（不含金融和经纪业务。不得向非合格投资

者募集、销售、转让私募产品或者私募产品收益权）；资产管理（不含金融资产管理和保险资产管理）；项目投资（不含股权投资业务）；股权投资（不得参与发起或管理公募或私募证券投资基金、投资金融衍生品；不得为被投资企业以外的企业投资提供担保；不得从事房地产业务）。（经营以上业务的，不得以公开方式募集资金、吸收公众存款、发放贷款；不得公开交易证券类投资产品或金融衍生产品；不得经营金融产品、理财产品和相关衍生业务）；财务咨询（不含财务公司业务）【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】。

根据中国证券投资基金业协会信息公示，国科鼎奕的基金编号为 SM1354，成立于 2015 年 7 月 9 日，备案时间为 2016 年 9 月 6 日，基金类型为股权投资基金，基金管理人名称为西藏国科嘉和投资管理合伙企业（有限合伙）。

截至报告期期末，国科鼎奕的合伙人及出资情况如下表所示：

序号	合伙人姓名/名称	出资额（万元）	出资比例
1	西藏腾云投资管理有限公司	27,200	25.60%
2	中国科学院控股有限公司	19,640	18.49%
3	北京国科嘉正咨询顾问中心（有限合伙）	12,000	11.30%
4	拉萨源润投资管理有限公司	10,000	9.41%
5	西藏中鼎天成投资咨询合伙企业（有限合伙）	5,700	5.37%
6	西藏悦凯欣荣投资中心（有限合伙）	5,500	5.18%
7	新疆绿洲基石股权投资合伙企业（有限合伙）	5,000	4.71%
8	西藏神州润邦投资中心（有限合伙）	5,000	4.71%
9	百年人寿保险股份有限公司	5,000	4.71%
10	深圳前海科陆能源金融服务有限公司	2,000	1.88%
11	拉萨经济技术开发区盈胜基金管理合伙企业（有限合伙）	2,000	1.88%
12	中科院建筑设计研究院有限公司	2,000	1.88%
13	西藏西邦投资管理合伙企业（有限合伙）	2,000	1.88%
14	拉萨庆华投资中心（有限合伙）	2,000	1.88%
15	西藏国科嘉和投资管理合伙企业（有限合伙）	1,200	1.13%
合计		**106,240**	**100.00%**

国科鼎奕的普通合伙人为西藏国科嘉和投资管理合伙企业（有限合伙）。西藏国科嘉和投资管理合伙企业（有限合伙）无实际控制人。

国科鼎奕最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	221,751.26
所有者权益（万元）	221,450.57
净利润（万元）	121,943.84
审计机构	未经审计

（7）通和二期

通和二期持有公司 364.1696 万股，占本次发行前股份的 0.9104%。通和二期的基本情况如下：

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

认缴出资额：165,660 万元

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）

成立日期：2016 年 3 月 8 日

合伙期限：2016 年 3 月 8 日至 2025 年 3 月 7 日

统一社会信用代码：91320594MA1MFWMX8T

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）

根据中国证券投资基金业协会信息公示，通和二期的基金编号为 SJ8414，成立于 2016 年 3 月 8 日，备案时间为 2016 年 8 月 18 日，基金类型为创业投资基金，基金管理人名称为崇凯创业投资咨询（上海）有限公司。

截至报告期期末，通和二期的合伙人及出资情况如下表所示：

序号	合伙人姓名/名称	出资额（万元）	出资比例
1	苏州工业园区国创通和股权投资合伙企业（有限合伙）	30,000	18.11%
2	苏州工业园区国创开元二期投资中心（有限合伙）	20,000	12.07%
3	国寿成达（上海）健康产业股权投资中心（有限合伙）	20,000	12.07%
4	苏州工业园区元禾秉胜股权投资基金合伙企业（有限合伙）	15,000	9.05%

序号	合伙人姓名/名称	出资额（万元）	出资比例
5	国投创合国家新兴产业创业投资引导基金（有限合伙）	15,000	9.05%
6	北京首钢基金有限公司	14,000	8.45%
7	苏州工业园区生物产业发展有限公司	12,000	7.24%
8	苏州工业园区国创工盛股权投资合伙企业（有限合伙）	10,000	6.04%
9	戎艳琳	6,000	3.62%
10	张蕴	5,000	3.02%
11	上海国泰君安创新创业投资中心（有限合伙）	5,000	3.02%
12	上海张江科技创业投资有限公司	5,000	3.02%
13	张海明	2,500	1.51%
14	张悦	2,500	1.51%
15	上海药明康德新药开发有限公司	2,000	1.21%
16	苏州富沿创业投资管理合伙企业（有限合伙）	1,660	1.00%
合计		**165,660**	**100.00%**

通和二期的普通合伙人为苏州富沿创业投资管理合伙企业（有限合伙）。苏州富沿创业投资管理合伙企业（有限合伙）的实际控制人为陈梓卿。

通和二期最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	356,751.10
所有者权益（万元）	310,678.02
净利润（万元）	122,480.47
审计机构	未经审计

（8）夏尔巴一期

夏尔巴一期持有公司 364.1696 万股，占本次发行前股份的 0.9104%。夏尔巴一期的基本情况如下：

住所及主要经营地：珠海市横琴新区宝华路 6 号 105 室-48840（集中办公区）

认缴出资额：152,400 万元

执行事务合伙人：珠海夏尔巴一期医疗投资管理合伙企业（有限合伙）

成立日期：2018 年 5 月 14 日

合伙期限：2018 年 5 月 14 日至 2038 年 5 月 14 日

统一社会信用代码：91440400MA51NLXR0H

经营范围：协议记载的经营范围：以自有资金进行项目投资,股权投资,创业投资,投资管理,资产管理,投资咨询。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）

根据中国证券投资基金业协会信息公示，夏尔巴一期的基金编号为 SEL162，成立于 2018 年 5 月 14 日，备案时间为 2018 年 8 月 31 日，基金类型为创业投资基金，基金管理人名称为珠海夏尔巴股权投资管理有限公司。

截至报告期期末，夏尔巴一期的合伙人及出资情况如下表所示：

序号	合伙人姓名/名称	出资额（万元）	出资比例
1	星界新经济股权投资基金（深圳）合伙企业（有限合伙）	25,000	16.40%
2	珠海艾派克投资有限公司	25,000	16.40%
3	杭州陆投山绵投资管理合伙企业（有限合伙）	19,100	12.53%
4	珠海君晨股权投资中心（有限合伙）	13,500	8.86%
5	横琴新区产业投资基金合伙企业（有限合伙）	10,000	6.56%
6	芜湖峰琪投资中心（有限合伙）	8,500	5.58%
7	杭州陆新华采投资管理合伙企业（有限合伙）	5,900	3.87%
8	北京昌平中小微企业双创发展基金有限公司	5,000	3.28%
9	吉林市励志天翼投资中心（有限合伙）	5,000	3.28%
10	成都天投锦元股权投资基金中心（有限合伙）	5,000	3.28%
11	东营元一元洋股权投资合伙企业（有限合伙）	4,000	2.62%
12	北京红杉泰德股权投资中心（有限合伙）	3,500	2.30%
13	符奇荣	3,000	1.97%
14	芜湖歌斐逸天投资中心（有限合伙）	3,000	1.97%
15	宁波梅山保税港区泽羽投资合伙企业（有限合伙）	3,000	1.97%
16	珠海夏尔巴一期医疗投资管理合伙企业（有限合伙）	2,400	1.57%
17	陈海遥	2,000	1.31%
18	徐才珍	2,000	1.31%
19	宁波嘉裕晟锦投资合伙企业（有限合伙）	2,000	1.31%
20	宁波清科嘉豪和嘉投资管理合伙企业（有限合伙）	2,000	1.31%
21	厦门清科和清一号投资合伙企业（有限合伙）	2,000	1.31%

序号	合伙人姓名/名称	出资额（万元）	出资比例
22	宁波梅山保税港区红杉荟铭投资管理合伙企业（有限合伙）	1,500	0.98%
合计		**152,400**	**100.00%**

夏尔巴一期的普通合伙人为珠海夏尔巴一期医疗投资管理合伙企业（有限合伙）。珠海夏尔巴一期医疗投资管理合伙企业（有限合伙）的实际控制人为欧阳翔宇。

夏尔巴一期最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	238,652.07
所有者权益（万元）	238,610.39
净利润（万元）	78,680.60
审计机构	未经审计

（9）朗闻通鸿

朗闻通鸿持有公司 121.9760 万股，占本次发行前股份的 0.3049%。朗闻通鸿的基本情况如下：

住所及主要经营地：上海市金山区漕泾镇亭卫公路 3688 号 5 幢二层 1342 室

认缴出资额：6,340 万元

执行事务合伙人：上海朗闻投资管理合伙企业（普通合伙）

成立日期：2015 年 12 月 18 日

合伙期限：2015 年 12 月 18 日至 2025 年 12 月 17 日

统一社会信用代码：91310116MA1J851XXE

经营范围：投资管理、投资、资产管理、实业投资、创业投资（除金融、证券等国家专项审批项目）,企业管理咨询、投资咨询、商务咨询（除经纪）。【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】

根据中国证券投资基金业协会信息公示，朗闻通鸿的基金编号为 SH8246，成立于 2016 年 2 月 29 日，备案时间为 2016 年 3 月 30 日，基金类型为私募证券投资基金，基金管理人名称为上海朗闻投资管理合伙企业（普通合伙）。

截至报告期期末，朗闻通鸿的合伙人及出资情况如下表所示：

序号	合伙人姓名/名称	出资额（万元）	出资比例
1	北京易岱英行投资管理有限责任公司	1,500	23.66%
2	上海通鸿实业有限公司	1,000	15.77%
3	李大江	800	12.62%
4	周海龙	500	7.89%
5	彭平观	300	4.73%
6	嵇国平	300	4.73%
7	张迎春	300	4.73%
8	王梅	200	3.15%
9	王栋	200	3.15%
10	梅漪	120	1.89%
11	徐晓丽	110	1.74%
12	胡文莲	100	1.58%
13	杨建晶	100	1.58%
14	余文晶	100	1.58%
15	单晓娟	100	1.58%
16	朱煜伟	100	1.58%
17	夏玥	100	1.58%
18	朱卫清	100	1.58%
19	袁建光	100	1.58%
20	沈新九	100	1.58%
21	朱建平	100	1.58%
22	上海朗闻投资管理合伙企业（普通合伙）	10	0.16%
合计		**6,340**	**100.00%**

朗闻通鸿的普通合伙人为上海朗闻投资管理合伙企业（普通合伙）。上海朗闻投资管理合伙企业（普通合伙）的实际控制人为沈康。

朗闻通鸿最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	6,217.35
所有者权益（万元）	6,184.01
净利润（万元）	2.97

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
审计机构	上海诚汇会计师事务所有限公司

（10）朗闻斐璠

朗闻斐璠持有公司 121.9760 万股，占本次发行前股份的 0.3049%。朗闻斐璠的基本情况如下：

住所及主要经营地：上海市金山区漕泾镇亭卫公路 3688 号 5 幢二层 1180 室

认缴出资额：5,600 万元

执行事务合伙人：上海朗闻投资管理合伙企业（普通合伙）

成立日期：2015 年 9 月 23 日

合伙期限：2015 年 9 月 23 日至 2025 年 9 月 22 日

统一社会信用代码：913101163584792391

经营范围：投资、投资管理、资产管理、实业投资、创业投资（除金融、证券等国家专项审批项目）,企业管理咨询、投资咨询、商务咨询（除经纪）。【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】

根据中国证券投资基金业协会信息公示，朗闻斐璠的基金编号为 SY6775，成立于 2017 年 12 月 1 日，备案时间为 2017 年 12 月 18 日，基金类型为创业投资基金，基金管理人名称为上海朗闻投资管理合伙企业（普通合伙）。

截至报告期期末，朗闻斐璠的合伙人及出资情况如下表所示：

序号	合伙人姓名/名称	出资额（万元）	出资比例
1	万向信托有限公司（代万向信托-朗闻新兴产业 1 号股权投资事务管理类集合资金信托计划）	3,200	57.14%
2	上海通鸿实业有限公司	2,000	35.71%
3	上海杭州湾北岸电子商务产业发展有限公司	200	3.57%
4	上海朗闻投资管理合伙企业（普通合伙）	200	3.57%
合计		**5,600**	**100.00%**

朗闻斐璠的普通合伙人为上海朗闻投资管理合伙企业（普通合伙）。上海朗闻投资管理合伙企业（普通合伙）的实际控制人为沈康。

朗闻斐璠最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	4,867.54
所有者权益（万元）	4,867.54
净利润（万元）	-81.52
审计机构	上海诚汇会计师事务所有限公司

（11）泓达雄伟

泓达雄伟持有公司 255.6727 万股，占本次发行前股份的 0.6392%。朗闻斐璠的基本情况如下：

住所及主要经营地：江西省九江市共青城市私募基金创新园内

认缴出资额：10,000 万元

执行事务合伙人：泓沣（杭州）投资管理有限公司

成立日期：2017 年 6 月 30 日

合伙期限：2017 年 6 月 30 日至 2037 年 6 月 29 日

统一社会信用代码：91360405MA36316C3Q

经营范围：投资管理,资产管理。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）

根据中国证券投资基金业协会信息公示，泓达雄伟的基金编号为 SW1887，成立于 2017 年 6 月 30 日，备案时间为 2017 年 8 月 4 日，基金类型为股权投资基金，基金管理人名称为泓沣（杭州）投资管理有限公司。

截至报告期期末，泓达雄伟的合伙人及出资情况如下表所示：

序号	合伙人姓名/名称	出资额（万元）	出资比例
1	刘运龙	4,700	47%
2	陈文妍	1,200	12%
3	泓沣（杭州）投资管理有限公司	1,000	10%
4	共青城华枫金虹投资管理合伙企业（有限合伙）	800	8%
5	陈奎	600	6%
6	高卫华	400	4%
7	招婉珊	400	4%

序号	合伙人姓名/名称	出资额（万元）	出资比例
8	李峥	300	3%
9	李雅珺	200	2%
10	蔡吉麟	200	2%
11	吴玉妍	200	2%
合计		**10,000**	**100%**

泓达雄伟的普通合伙人为泓沣（杭州）投资管理有限公司。泓沣（杭州）投资管理有限公司的实际控制人为吕俊峰。

泓达雄伟最近一年的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年
总资产（万元）	4,168.81
所有者权益（万元）	4,166.91
净利润（万元）	-0.25
审计机构	未经审计

3、发行人原股东与最近一年新增股东签署的特殊条款协议及解除情况

2019 年 7 月 31 日，东方科仪、宏盛瑞泰、苏州通和、君联益康、国科嘉和金源、百年人寿、西藏龙脉得、五五绿洲、北极光正源、北极光泓源、常州山蓝与泰康人寿、通和二期、通和毓承、国丰鼎嘉、国科瑞鼎、夏尔巴一期、涌流资本、国科鼎奕、招商招银、朗闻通鸿、朗闻斐璠共同签署了《关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司之<股东协议>》（以下简称“《股东协议》”），约定了作为公司股东的权利及义务。2019 年 10 月 8 日，泓达雄伟与前述 22 方共同签署了《国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司股东协议加入协议》（以下简称“《股东协议加入协议》”），同意和确认自 2019 年 10 月 8 日起加入《股东协议》，完全接受《股东协议》的全部条款和条件，并且同意受其约束。《股东协议》等约定了不转让承诺、优先受让权、优先认购权、共售权、反稀释权、清算优先权、最优惠条款等特殊条款，《股东协议》同时约定该协议以及其他交易文件构成发行人各股东关于该协议项下所述事宜之全部协议，并应取代各股东之间之前就该协议所述事宜进行的全部讨论、谈判和协议（包括本次交易前公司的既有股东于 2016 年 6 月签署的《股东协议》，以下简称“原《股东协议》”）。

2020 年 5 月 18 日，东方科仪、宏盛瑞泰、苏州通和、君联益康、国科嘉和金源、百年人寿、西藏龙脉得、五五绿洲、北极光正源、北极光泓源、常州山蓝、泰康人寿、通和二期、通和毓承、国丰鼎嘉、国科瑞鼎、夏尔巴一期、涌流资本、国科鼎奕、招商招银、朗闻通鸿、朗闻斐璠及泓达雄伟共同签署了《关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司之股东协议的补充协议》（以下简称“《股东协议之补充协议》”），各股东一致同意，《股东协议》和《股东协议加入协议》应于公司向中国证券监督管理委员会或公司股东大会批准的交易所（“交易所”）正式提交上市申请材料之日起终止，终止效力追溯至《股东协议》和《股东协议加入协议》签署之日，即《股东协议》和《股东协议加入协议》自各方签署之日起终止。如果公司无法获得中国证券监督管理委员会/交易所的上市核准、公司撤回或放弃上市申请或公司未在收到中国证券监督管理委员会/交易所就首次公开发行发出的核准文件的有效期内完成上市，则除非各股东另有约定，《股东协议》和《股东协议加入协议》的效力应全面自行恢复。各股东一致确认并承诺，截至《股东协议之补充协议》签署日，各方未行使《股东协议》及相关协议项下除《中华人民共和国公司法》等法律法规规定以外的特殊股东权利，且在公司向中国证券监督管理委员会/交易所正式提交上市申请材料之日前亦不会行使该等特殊股东权利。各股东一致同意，本次交易前目标公司的股东于 2016 年 6 月签署的原《股东协议》，不因《股东协议》和《股东协议加入协议》被终止而恢复效力，原《股东协议》仍然被《股东协议》和《股东协议加入协议》取代。因此，目前上述特殊条款协议已终止，公司不存在特殊条款协议或类似安排。

4、最近一年新增股东相关股份锁定承诺是否符合相关规定

《公司法》第一百四十一条规定：“……公司公开发行股份前已发行的股份，自公司股票在证券交易所上市交易之日起一年内不得转让。”

《创业板首次公开发行上市审核问答》（以下简称“《审核问答》”）第 12 问规定：“股份锁定方面，申报前 6 个月内进行增资扩股的，新增股份的持有人应当承诺：新增股份自发行人完成增资扩股工商变更登记手续之日起锁定 3 年。在申报前 6 个月内从控股股东或实际控制人处受让的股份，应比照控股股东或实际控制人所持股份进行锁定。”

根据 2021 年 2 月 5 日实施的《监管规则适用指引——关于申请首发上市企

业股东信息披露》（以下简称“《监管指引》”）第三项：“发行人提交申请前12 个月内新增股东的，应当在招股说明书中充分披露新增股东的基本情况、入股原因、入股价格及定价依据，新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，新股东与本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员是否存在关联关系，新增股东是否存在股份代持情形。上述新增股东应当承诺所持新增股份自取得之日起 36 个月内不得转让。”第十一项：“本指引自发布之日起实施。发布之日前已受理的企业不适用本指引第三项的股份锁定要求。”因发行人已于《监管指引》发布前提交本次上市申请并被受理，因此不适用《监管指引》第三项股份锁定的要求。

发行人 2019 年新引进的私募投资基金股东非为发行人的实际控制人、控股股东，也不存在在发行人申报前 6 个月内入股发行人的情形，且发行人已于《监管指引》发布前提交本次上市申请并被受理。该等股东已按照《公司法》的相关要求出具股份锁定承诺，符合相关法律规定。

5、根据《审核问答》相关内容披露的新增股东核查情况

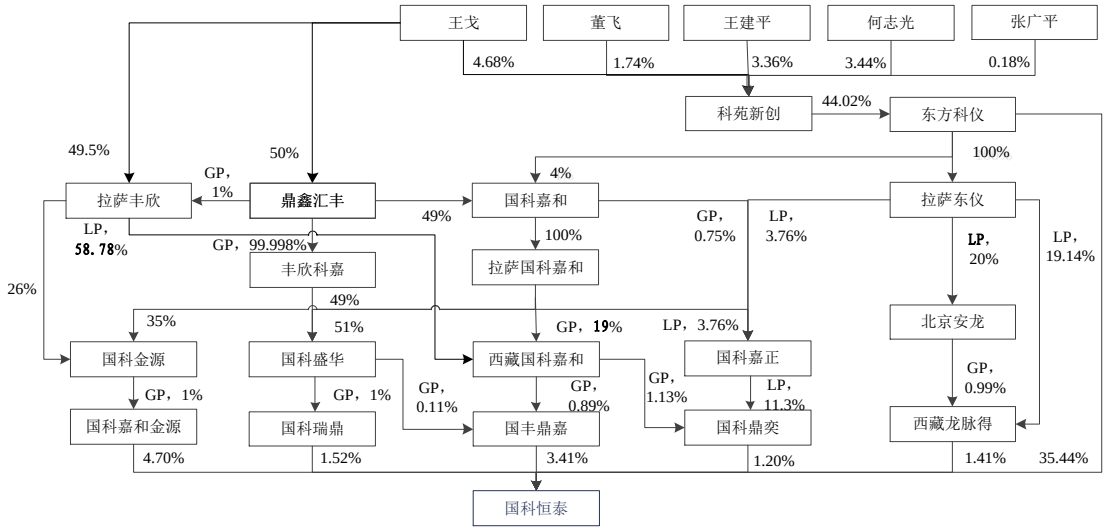
最近一年新增股东入股发行人的原因、股份转让或增资的价格及定价依据如下：

序号	时间	具体情况	价格	定价依据	原因
1	2019-09	泰康人寿等 12 家股东受让宏盛瑞泰等 7 家股东所持发行人合计 3,112.9195 万股股份	17.88 元/股	参考经评估的净资产值并经协商确定，并在公司同轮次融资价格上适当打折	引入战略股东，原股东根据自身的投资计划获利退出，新股东看好公司未来发展的前景，并投入资金支持公司业务的发展，同时叠加一定的业务资源。
2		公司新增股份数 2,500 万股，由泰康人寿等 12 家股东认购	20.00 元/股	参考经评估的净资产值并经协商确定	
3	2019-10	泓达雄伟受让苏州通和、百年人寿所持发行人 111.8568 万股股份	17.88 元/股	参考经评估的净资产值并经协商确定，并在公司最近一次融资价格上适当打折	

根据该等新增股东提供的调查表及访谈记录，上述股权变动系交易双方真实意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷。该等新增股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员，本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员的关系如下：

序号	发行人股东	与上述主体的关系
1	泰康人寿	泰康人寿为通和毓承有限合伙人，持有通和毓承 14.59%的财产份额 董事蒋友松系由泰康人寿提名
2	招商招银	无
3	涌流资本	无
4	国丰鼎嘉	百年人寿为国科鼎奕有限合伙人，持有国科鼎奕 4.71%的财产份额 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、西藏龙脉得之间及与发行人持股董监高的持股关系详见下注
5	国科瑞鼎	
6	国科鼎奕	
7	通和毓承	苏州通和、通和二期的执行事务合伙人相同，均为苏州富沿创业投资管理合伙企业（有限合伙），苏州通和、通和二期及通和毓承的基金管理人相同，均为崇凯创业投资咨询（上海）有限公司
8	通和二期	
9	夏尔巴一期	无
10	朗闻通鸿	朗闻通鸿、朗闻斐璠的执行事务合伙人、基金管理人均相同，执行事务合伙人、基金管理人均为上海朗闻投资管理合伙企业（普通合伙）
11	朗闻斐璠	
12	泓达雄伟	无

注：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、西藏龙脉得之间及与发行人持股董监高的持股关系如下图所示，其中“GP”指“普通合伙人”，“LP”指“有限合伙人”：



除上述已披露的关系外，该等新增股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员，本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

根据该等新增股东出具的调查表及国家企业信用信息公示系统查询结果，该等新增股东不存在相关法律法规规定的不适合担任股东的情形，具备法律、法规规定的股东资格。

因此，该等新增股东有关股权变动系交易双方真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷。除已披露的情形外，该等新增股东与发行人其他股东，董事，监事，高级管理人员，本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，该等新增股东具备法律、法规规定的股东资格。

（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东各自持股比例

本次发行前各股东间的主要关系如下：

1、苏州通和、通和二期的执行事务合伙人相同，均为苏州富沿创业投资管理合伙企业（有限合伙），苏州通和、通和二期及通和毓承的基金管理人相同，均为崇凯创业投资咨询（上海）有限公司。

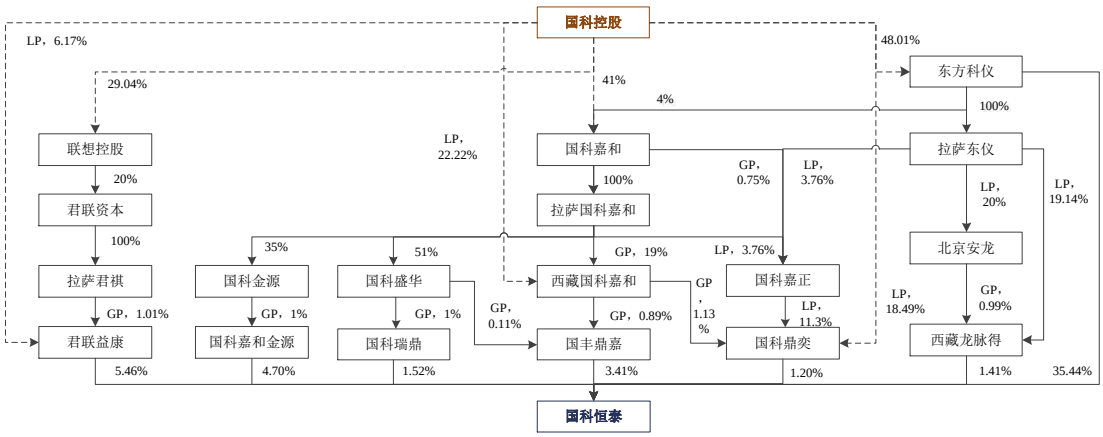
2、朗闻通鸿、朗闻斐璠的执行事务合伙人、基金管理人均相同，执行事务合伙人、基金管理人均为上海朗闻投资管理合伙企业（普通合伙）。

3、北极光正源与北极光泓源的执行事务合伙人均为苏州柏源创业投资管理合伙企业（有限合伙），且北极光正源持有北极光泓源 77.00%的财产份额。

4、泰康人寿为通和毓承有限合伙人，持有通和毓承 14.59%的财产份额。

5、百年人寿为国科鼎奕有限合伙人，持有国科鼎奕 4.71%的财产份额。

6、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、西藏龙脉得的关联关系如下图所示：



（七）发行人股东公开发售股份的情况

本次公开发行股票全部为新股，原股东不公开发售股份。

（八）发行人私募基金股东备案情况

截至本招股说明书签署日，发行人私募基金股东备案情况如下：

序号	股东名称	是否为私募基金股东	管理人名称	管理人登记号	基金编码
1	东方科仪	否	/	/	/
2	宏盛瑞泰	否	/	/	/
3	泰康人寿	否	/	/	/
4	君联益康	是	君联资本管理股份有限公司	P1000489	SD8665
5	国科嘉和金源	是	国科金源（北京）投资管理有限公司	P1062621	ST5691
6	国丰鼎嘉	是	国科嘉和（北京）投资管理有限公司	P1001819	SES175
7	涌流资本	否	/	/	/
8	招商招银	是	深圳市招商盈葵股权投资基金管理有限公司	P1061233	SS1534
9	通和毓承	是	崇凯创业投资咨询（上海）有限公司	P1001005	SCA386
10	国科瑞鼎	是	盛华财富投资管理有限公司	P1065357	SEL287
11	五五绿洲	是	新疆绿洲股权投资管理有限公司	P1003771	S80100
12	西藏龙脉得	是	北京安龙投资顾问中心（有限合伙）	P1033933	SM6839
13	常州山蓝	是	上海山蓝投资管理有限公司	P1021289	S69037
14	国科鼎奕	是	西藏国科嘉和投资管理合伙企业（有限合伙）	P1032937	SM1354
15	北极光正源	是	苏州同源创业投资管理有限公司	P1000749	S81878
16	通和二期	是	崇凯创业投资咨询（上海）有限公司	P1001005	SJ8414
17	夏尔巴一期	是	珠海夏尔巴股权投资管理有限公司	P1068644	SEL162
18	泓达雄伟	是	泓沣（杭州）投资管理有限公司	P1061368	SW1887
19	北极光泓源	是	苏州同源创业投资管	P1000749	SH8518

序号	股东名称	是否为私募基金股东	管理人名称	管理人登记号	基金编码
			理有限公司		
20	苏州通和	是	崇凯创业投资咨询（上海）有限公司	P1001005	SD1984
21	百年人寿	否	/	/	/
22	朗闻通鸿	是	上海朗闻投资管理合伙企业（普通合伙）	P1014448	SH8246
23	朗闻斐璠	是	上海朗闻投资管理合伙企业（普通合伙）	P1014448	SY6775

发行人股东中涉及的私募投资基金均履行了备案程序，均已按照《证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》等相关法律、法规的规定，办理了私募投资基金登记备案程序要求。

（九）发行人穿透计算股东人数的情况

根据公司全体股东提供的工商材料、国家企业信用信息公示系统公示的信息、基金业协会公示的私募投资基金登记备案信息，公司股东经穿透核查后共计 38 名主体，未超过 200 人，具体如下：

序号	股东名称	穿透计算股东人数	备注
1	东方科仪	1	东方科仪成立于 1983 年，成立时间较早，除投资发行人外，还存在其他对外投资企业，非专门投资发行人而设立
2	宏盛瑞泰	16	持股平台，无实际经营业务
3	泰康人寿	1	泰康人寿成立于 2016 年，除投资发行人外，还存在其他对外投资企业，非专门投资发行人而设立
4	君联益康	1	君联益康系根据《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》登记备案的私募投资基金且存在除发行人以外的对外投资
5	国科嘉和金源	1	国科嘉和金源系根据《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》登记备案的私募投资基金且存在除发行人以外的对外投资
6	国丰鼎嘉	1	国丰鼎嘉系根据《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》登记备案的私募投资基金且存在除发行人以外的对外投资
7	涌流资本	1	涌流资本成立于 2017 年，非专门投资发行人而设立
8	招商招银	1	招商招银系根据《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》登记备案的私募投资基金且存在除发行人以外的对外投资
9	通和毓承	1	通和毓承系根据《私募投资基金管理人登记和基金备案

序号	股东名称	穿透计算股东人数	备注
			办法（试行）》登记备案的私募投资基金且存在除发行人以外的对外投资
10	国科瑞鼎	1	国科瑞鼎系根据《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》登记备案的私募投资基金且存在除发行人以外的对外投资
11	五五绿洲	1	五五绿洲系根据《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》登记备案的私募投资基金且存在除发行人以外的对外投资
12	西藏龙脉得	1	西藏龙脉得系根据《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》登记备案的私募投资基金且存在除发行人以外的对外投资
13	常州山蓝	1	常州山蓝系根据《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》登记备案的私募投资基金且存在除发行人以外的对外投资
14	国科鼎奕	1	国科鼎奕系根据《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》登记备案的私募投资基金且存在除发行人以外的对外投资
15	北极光正源	1	北极光正源系根据《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》登记备案的私募投资基金且存在除发行人以外的对外投资
16	通和二期	1	通和二期系根据《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》登记备案的私募投资基金且存在除发行人以外的对外投资
17	夏尔巴一期	1	夏尔巴一期系根据《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》登记备案的私募投资基金且存在除发行人以外的对外投资
18	泓达雄伟	1	泓达雄伟系根据《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》登记备案的私募投资基金且存在除发行人以外的对外投资
19	北极光泓源	1	北极光泓源系根据《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》登记备案的私募投资基金且存在除发行人以外的对外投资
20	苏州通和	1	苏州通和系根据《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》登记备案的私募投资基金且存在除发行人以外的对外投资
21	百年人寿	1	百年人寿成立于 2009 年，除投资发行人外，还存在其他对外投资企业，非专门投资发行人而设立
22	朗闻通鸿	1	朗闻通鸿系根据《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》登记备案的私募投资基金且存在除发行人以外的对外投资
23	朗闻斐璠	1	朗闻斐璠系根据《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》登记备案的私募投资基金且存在除发行人以外的对外投资
合计		**38**	

综上所述，发行人不存在股东人数超过 200 人的情形。

十、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员概况

（一）董事会成员

截至报告期期末，公司董事会共有董事 9 名，其中独立董事 3 名。公司现任董事的基本情况如下表：

序号	姓名	职务	提名人	任期
1	王戈	董事长	宏盛瑞泰	2019 年 12 月 12 日至 2022 年 12 月 11 日
2	王建平	董事	东方科仪	2019 年 12 月 12 日至 2022 年 12 月 11 日
3	董飞	董事	东方科仪	2019 年 12 月 12 日至 2022 年 12 月 11 日
4	张广平	董事	东方科仪	2019 年 12 月 12 日至 2022 年 12 月 11 日
5	蒋友松	董事	泰康人寿	2019 年 12 月 12 日至 2022 年 12 月 11 日
6	刘冰	董事、总经理	东方科仪	2019 年 12 月 12 日至 2022 年 12 月 11 日
7	宋烽	独立董事	董事会	2019 年 12 月 12 日至 2022 年 12 月 11 日
8	于太祥	独立董事	董事会	2019 年 12 月 12 日至 2022 年 12 月 11 日
9	阎民	独立董事	董事会	2019 年 12 月 12 日至 2022 年 12 月 11 日

公司现任董事简历如下：

1、王戈，男，1969 年 5 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学历，正高级工程师。1990 年 7 月进入东方科仪，历任下属公司的开发工程师、电子仪器部经理、副总经理，东方科仪副总裁、总裁。截至报告期末任东方科仪董事长、北京科苑新创技术股份有限公司董事、国科嘉和（北京）投资管理有限公司管理合伙人、董事长、北京东方中科集成科技股份有限公司董事长、中科租赁（天津）有限公司董事长、国科盛华投资管理有限公司董事长、经理、国科信工（北京）投资管理有限公司董事、豪赛克科学仪器有限公司董事、CAS-Tech Management Ltd.董事、上海国檀投资中心（有限合伙）执行事务合伙人委派代表等职务。现任本公司董事长。

2、王建平，男，1962 年 5 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。1983 年 8 月至 1994 年 4 月，就职于中国科学院计算中心，任财务处处长；1994 年 5 月至 1997 年 7 月，就职于中国科学院软件园区管理中心，任副主任；1997 年 8 月至今，任东方科仪副总裁。截至报告期末任北京科苑新创技术股份有限公司董事长、国科嘉和（北京）投资管理有限公司监事会主席、北京五五东

方瑞泰创业投资有限公司执行董事及经理、中科租赁（天津）有限公司董事、北京东方中科集成科技股份有限公司董事、深圳市中科东方投资有限公司董事、东方社区服务中心有限公司董事、北京中科壹号设备租赁有限公司执行董事、西藏龙脉得股权投资中心（有限合伙）执行事务合伙人委派代表、北京龙脉得创业投资基金（有限合伙）执行事务合伙人委派代表、上海灏药信息科技合伙企业（有限合伙）执行事务合伙人委派代表、上海阖药信息科技合伙企业（有限合伙）执行事务合伙人委派代表等职务。现任本公司董事。

3、董飞，男，1961 年 3 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。1981 年 7 月至 1989 年 5 月，就职于北京市革制品厂；1989 年 5 月至 2000 年 5 月，就职于北京市审计局，担任科长；2000 年 5 月至今，担任东方科仪副总裁、董事会秘书。截至报告期末任广州市东方科苑进出口有限公司董事、北京东方中科集成科技股份有限公司董事、豪赛克科学仪器有限公司董事等职务。现任本公司董事。

4、张广平，男，1971 年 11 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，研究生学历。1994 年 7 月至 2004 年 9 月，就职于中国石油天然气股份有限公司锦州石化分公司；2006 年 8 月至 2007 年 1 月，就职于上海万香日化集团，任财务副总监；2007 年 12 月至 2008 年 5 月，就职于内蒙古临海化工股份有限公司，任董事会秘书；2008 年 7 月至 2016 年 12 月，就职于中化化肥有限公司，任绩效管理部副总经理；2017 年 1 月至 2017 年 6 月，就职于中化资产管理有限公司，任企划部总经理；2017 年 7 月至今，任东方科仪企业管理部总经理。截至报告期末任广州市东方科苑进出口有限公司董事长、东方科学仪器上海进出口有限公司董事、国科东方（上海）贸易有限公司董事、成都国科博润国际贸易有限公司董事、东方营养科技（苏州）有限公司董事、北京嘉盛行国际物流有限公司董事、东方国际招标有限责任公司董事、大连东方进出口有限责任公司董事、东方科仪（深圳）科技发展有限公司监事、北京五洲东方科技发展有限公司董事长等职务。现任本公司董事。

5、蒋友松，男，1982 年 9 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，研究生学历。2007 年 7 月至 2010 年 4 月，就职于德勤华永会计师事务所（特殊普通合伙），任高级审计师。2010 年 4 月至 2012 年 4 月，就职于中新天津生态城投资

开发有限公司，任高级分析师。2012 年 4 月至今，就职于泰康资产管理有限责任公司，任投资总监。截至报告期末任上海泰翕健康咨询有限公司执行董事、上海卡地美得医疗科技有限公司董事。现任本公司董事。

6、刘冰，男，1971 年 6 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，工商管理硕士学位。1994 年 9 月至 1995 年 9 月，就职于卫生部医院管理研究所，任副所长秘书；1995 年 10 月至 1997 年 4 月，就职于美国捷迈公司，任产品专员；1997 年 5 月至 2005 年 1 月，就职于上海毅达医疗器材有限公司，任销售经理、销售总监；2005 年 2 月至 2012 年 9 月，就职于强生（中国）医疗器材有限公司，任全国销售经理、销售总监、部门总监；2013 年 2 月加入本公司，现任本公司董事、总经理。

7、宋烽，女，1952 年 12 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。1972 年 10 月至 2009 年 2 月，就职于解放军总医院手术室，历任护士、护士长、总护士长；2009 年 2 月至 2010 年 3 月，就职于解放军总医院外科临床部，任总护士长；2010 年 4 月至 2015 年 4 月，担任解放军总医院外科临床部专家（返聘）。现为中华医学会医疗鉴定专家、中国医疗装备协会医用洁净装备工程分会医疗用品复用委员会副主任委员、专家委员会委员，2000-2011 年中华护理学会手术室专业委员会副主任委员、中国建筑科学研究院《医院洁净手术部建筑技术规范》修编顾问、国家军用标准《手术部位感染控制指南》（GJB7480-2012）主要起草人，主编专著 4 部。现任本公司独立董事。

8、于太祥，男，1970 年 10 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学历，高级会计师。1993 年 7 月至 2001 年 7 月，就职于中国丝绸进出口总公司，任财计部副总经理；2001 年 8 月至 2004 年 9 月，就职于包头明天科技股份有限公司，任董事、副总裁、财务总监；2004 年 10 月至 2011 年 11 月，就职于和泓控股集团有限公司，任副总裁、财务总监；2011 年 11 月至今，就职于北京华山投资管理中心（有限合伙）。截至报告期末任上海华山聿业投资管理中心（有限合伙）执行事务合伙人、宁波丰瑞投资管理中心（有限合伙）执行事务合伙人、嘉兴华山投资有限公司经理及执行董事、深圳中民资本管理有限公司董事长及总经理、上海中民力铭房地产投资管理有限公司董事长、嘉兴宝祥投资管理有限公司经理及执行董事、上海谨孚股权投资管理有限公司董事长、上海中民银孚投资

管理有限公司董事长、北京新华富时资产管理有限公司董事、南方德茂资本管理有限公司董事、北京财智联合理财顾问有限公司监事等职务。现任本公司独立董事。

9、阎民，男，1970 年 3 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学历。1992 年 7 月至 2003 年 8 月，就职于北新建材集团有限公司等中国建材集团有限公司各下属公司；2003 年 8 月至 2004 年 6 月，就职于北京市邦恒律师事务所；2004 年 6 月至今，就职于北京市世方永泰律师事务所，任合伙人。现任本公司独立董事。

（二）监事会成员

截至报告期期末，公司监事会共有监事 5 名，其中职工代表监事 2 名，股东代表监事 3 名。公司现任监事的基本情况如下表：

序号	姓名	职务	提名人	任期
1	何志光	监事会主席	东方科仪	2019 年 12 月 12 日至 2022 年 12 月 11 日
2	温勃	监事	国科嘉和金源	2020 年 3 月 30 日至 2022 年 12 月 11 日
3	周琅	监事	君联益康	2019 年 12 月 12 日至 2022 年 12 月 11 日
4	赵男	职工代表监事	职工代表大会	2019 年 12 月 12 日至 2022 年 12 月 11 日
5	白丽洁	职工代表监事	职工代表大会	2019 年 12 月 12 日至 2022 年 12 月 11 日

公司现任监事简历如下：

1、何志光，男，1976 年 3 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。1998 年至今，就职于东方科仪，任内控法务部副总经理。现任科苑新创监事、本公司监事会主席。

2、温勃，男，1988 年 10 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学历。曾任 China-Mekong Law Center 法务经理、尚伦律师事务所律师；2015 年 8 月至今，任国科嘉和法务总监、副总裁。截至报告期末任国科开研资本有限公司董事、国科盛华投资管理有限公司董事、北京鼎鑫汇丰投资顾问有限公司监事、宁波梅山保税港区丰欣嘉盈投资管理有限公司监事、北京万里红科技股份有限公司监事、中交广连高速公路投资发展有限公司董事。现任本公司监事。

3、周琅，男，1975 年 10 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，研究生

学历。1999 年 6 月至 2002 年 12 月，就职于香港大学，任实验室助理；2005 年 3 月至 2006 年 9 月，就职于蓝图生物科技有限公司，任数据库技术员；2007 年 12 月至 2010 年 9 月，就职于香港晨兴集团有限公司，任资深分析师；2010 年 10 月至今，就职于君联资本管理股份有限公司，任董事总经理。截至报告期末任珠海迪尔生物工程有限公司董事、杭州雅恩健康管理有限公司董事、无锡海斯凯尔医学技术有限公司董事、浦易（上海）生物技术有限公司董事、福建和瑞基因科技有限公司董事、上海腾瑞制药股份有限公司董事、上海昆亚医疗器械股份有限公司董事、杭州诺辉健康科技有限公司董事、北京纳米维景科技有限公司董事、上海澳华内镜股份有限公司董事、天津和美奥康医药科技有限公司董事、卡尔迪雅（天津）医疗器械有限公司董事、纳米维景（上海）医疗科技有限公司董事、海斯凯尔（山东）医学科技有限公司董事、成都善思微科技有限公司董事、成都市贝瑞和康基因技术股份有限公司监事、北京天星博迈迪医疗器械有限公司董事、上海安通医疗科技有限公司董事、上海百心安生物技术股份有限公司董事、New Horizon Health Limited 董事。现任本公司监事。

4、赵男，女，1984 年 7 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2007 年 1 月至 2008 年 10 月，就职于博洛尼家居用品（北京）有限公司，任人事行政专员；2008 年 10 月至 2011 年 8 月，就职于世盟科信（北京）国际科技有限公司，任人事行政经理；2011 年 8 月至 2012 年 12 月，就职于北京市春立正达医疗器械股份有限公司，任人事行政经理；2013 年 2 月加入本公司，现任霍尔果斯宏盛瑞泰股权投资管理合伙企业（有限合伙）执行事务合伙人、本公司行政文化部总监及职工代表监事。

5、白丽洁，女，1985 年 2 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2007 年 9 月至 2010 年 2 月，就职于北京天沐律师事务所，任律师助理；2010 年 2 月至 2013 年 4 月，就职于北京思源兴业房地产服务集团股份有限公司，担任法务专员；2014 年 3 月加入本公司，现任本公司内控法务部副总监、职工代表监事。

（三）高级管理人员

截至报告期期末，公司共有 5 名高级管理人员，公司现任高级管理人员基本情况如下表：

序号	姓名	职务	任期
1	刘冰	董事、总经理	2019 年 12 月 25 日至 2022 年 12 月 11 日
2	蔡利元	副总经理	2019 年 12 月 25 日至 2022 年 12 月 11 日
3	肖薇	副总经理	2019 年 12 月 25 日至 2022 年 12 月 11 日
4	吴锦洪	副总经理、财务总监	2019 年 12 月 25 日至 2022 年 12 月 11 日
5	王小蓓	副总经理、董事会秘书	2019 年 12 月 25 日至 2022 年 12 月 11 日

公司现任高级管理人员简历如下：

1、刘冰，现任本公司董事、总经理，简历参见本节之“十、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员概况”之“（一）董事会成员”。

2、蔡利元，男，1976 年 4 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。1999 年 7 月至 2003 年 4 月，就职于北京大学首钢医院，任麻醉师；2003 年 5 月至 2004 年 7 月，就职于上海罗氏制药有限公司，任销售专员；2004 年 8 月至 2010 年 4 月，就职于强生（上海）医疗器材有限公司，任销售经理；2010 年 5 月至 2012 年 5 月，就职于北京理贝尔生物工程研究所有限公司，任全国销售经理；2013 年 2 月加入本公司，现任本公司副总经理。

3、肖薇，女，1982 年 5 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学历。2006 年至 2013 年，就职于强生（上海）医疗器材有限公司，任运营经理；2013 年 2 月加入本公司，现任本公司副总经理。

4、吴锦洪，男，1979 年 6 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2003 年 7 月至 2004 年 12 月，就职于山东润丰化工有限公司，任成本会计；2004 年 12 月至 2007 年 11 月，就职于北京罗地亚东方化工有限公司，担任应收、税务会计；2007 年 12 月至 2009 年 4 月，就职于联邦快递（中国）有限公司，任高级会计；2009 年 6 月至 2014 年 7 月，就职于深圳赛诺非巴斯德生物制品有限公司，任财务分析经理；2014 年 8 月加入本公司，现任本公司副总经理、财务总监。

5、王小蓓，女，1978 年 8 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学历。2004 年 3 月至 2006 年 2 月，就职于意大利安博思管理咨询北京代表处，任高级咨询顾问；2006 年 3 月至 2007 年 12 月，就职于弗朗西斯盖利（北京）食品发展有限责任公司，任总经理；2008 年 6 月至 2013 年 9 月，就职于安信证券

股份有限公司，任投行部高级项目经理；2013 年 9 月至 2015 年 12 月，就职于中植资本管理有限公司，任投资总监；2016 年 2 月至 2016 年 11 月，就职于山水文园投资集团有限责任公司，任投行 PE 部总经理；2016 年 12 月加入本公司，现任本公司副总经理、董事会秘书。

（四）其他核心人员

截至报告期期末，公司共有 3 名其他核心人员，其他核心人员简历如下：

罗骅，男，1974 年 4 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学历。1995 年 9 月至 1997 年 12 月，就职于广东中山开发区电力局，任软件工程师；1998 年 1 月至 1999 年 8 月，就职于广东爱多电器有限公司，任软件工程师；2000 年 1 月至 2001 年 4 月，就职于北京华联综合超市股份有限公司，任高级工程师；2001 年 4 月至 2002 年 4 月，就职于北京慧点科技有限公司，任咨询顾问；2002 年 5 月至 2013 年 9 月，就职于国美电器股份有限公司，任信息中心副总监；2013 年 9 月至 2016 年 12 月，就职于北京惠通陆华汽车销售有限公司，任首席信息官；2016 年 12 月加入本公司，现任信息中心首席信息官。

白玉剑，男，1979 年 8 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，学士学历。2002 年 10 月至 2005 年 6 月，就职于北京金宝瑞科技开发有限公司，任软件工程师；2005 年 7 月至 2008 年 12 月，就职于清华同方股份有限公司数字电视本部媒体工程事业部，任高级软件工程师；2008 年 12 月至 2012 年 3 月，就职于北京本力科技有限公司，任咨询顾问；2012 年 3 月至 2013 年 2 月，就职于北京太极华青信息系统有限公司，任售前顾问；2013 年 2 月加入本公司，现任信息中心技术总监。

冯时，男，1983 年 5 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2006 年 7 月至 2007 年 12 月，就职于默沙东（中国）有限公司，任医药代表；2007 年 12 月至 2013 年 12 月，就职于强生（上海）医疗器材有限公司，历任产品专员、区域经理、全国培训经理等职位；2014 年 1 月至 2015 年 6 月，就职于波科国际医疗贸易（上海）有限公司，任新兴市场北区经理；2015 年 7 月加入本公司，现任北京良食精酿餐饮管理有限公司监事，截至报告期期末任本公司商务总监及本公司的子公司国科恒远的质量负责人。

（五）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员兼职情况

截至报告期期末，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在公司及下属子公司以外的其他单位的主要兼职情况如下：

姓名	在本公司任职	在其他单位任职情况	其他任职单位与本公司的关联关系（除兼职引起的关联关系外）
王戈	董事长	东方科仪董事长	控股股东
		国科嘉和管理合伙人、董事长	无其他关联关系
		豪赛克科学仪器有限公司董事	控股股东控制的企业
		东方中科董事长	控股股东控制的企业
		科苑新创董事	无其他关联关系
		国科信工（北京）投资管理有限公司董事	无其他关联关系
		中科租赁（天津）有限公司董事长	控股股东控制的企业
		国科盛华投资管理有限公司董事长、经理	无其他关联关系
		CAS-Tech Management Ltd.董事	无其他关联关系
		上海国檀投资中心（有限合伙）执行事务合伙人委派代表	无关联关系
王建平	董事	东方科仪副总裁	控股股东
		五五东方瑞泰执行董事、经理	无其他关联关系
		国科嘉和监事会主席	无其他关联关系
		科苑新创董事长	无其他关联关系
		东方社区服务中心有限公司董事	无其他关联关系
		东方中科董事	控股股东控制的企业
		深圳市中科东方投资有限公司董事	无其他关联关系
		中科租赁（天津）有限公司董事	控股股东控制的企业
		北京中科壹号设备租赁有限公司执行董事	控股股东控制的企业
		西藏龙脉得股权投资中心（有限合伙）执行事务合伙人委派代表	无关联关系
		北京龙脉得创业投资基金（有限合伙）执行事务合伙人委派代表	无关联关系
		上海灏药信息科技合伙企业（有限合伙）执行事务合伙人委派代表	无关联关系
		上海阖药信息科技合伙企业（有限合伙）执行事务合伙人委派代表	无关联关系
董飞	董事	东方科仪副总裁及董事会秘书	本公司控股股东
		广州市东方科苑进出口有限公司董事	控股股东控制的企业

姓名	在本公司任职	在其他单位任职情况	其他任职单位与本公司的关联关系（除兼职引起的关联关系外）
		豪赛克科学仪器有限公司董事	控股股东控制的企业
		东方中科董事	控股股东控制的企业
张广平	董事	东方科仪企业管理部总经理	控股股东
		广州市东方科苑进出口有限公司董事长	控股股东控制的企业
		东方科学仪器上海进出口有限公司董事	控股股东控制的企业
		国科东方（上海）贸易有限公司董事	控股股东控制的企业
		成都国科博润国际贸易有限公司董事	控股股东控制的企业
		北京嘉盛行国际物流有限公司董事	控股股东控制的企业
		东方营养科技（苏州）有限公司董事	控股股东控制的企业
		东方国际招标有限责任公司董事	控股股东控制的企业
		大连东方进出口有限责任公司董事	控股股东控制的企业
		东方科仪（深圳）科技发展有限公司监事	控股股东控制的企业
		北京五洲东方科技发展有限公司董事长	控股股东控制的企业
蒋友松	董事	上海泰翕健康咨询有限公司执行董事	无其他关联关系
		泰康资产管理有限责任公司投资总监	无关联关系
		上海卡地美得医疗科技有限公司董事	无其他关联关系
于太祥	独立董事	深圳中民资本管理有限公司董事长、总经理	无其他关联关系
		南方德茂资本管理有限公司董事	无其他关联关系
		嘉兴宝祥投资管理有限公司执行董事兼经理	无其他关联关系
		上海中民银孚投资管理有限公司董事长	无其他关联关系
		上海谨孚股权投资管理有限公司董事长	无其他关联关系
		上海中民力铭房地产投资管理有限公司董事长	无其他关联关系
		上海华山聿业投资管理中心（有限合伙）执行事务合伙人	无其他关联关系
		宁波丰瑞投资管理中心（有限合伙）执行事务合伙人	无其他关联关系
		北京财智联合理财顾问有限公司监事	无关联关系
		嘉兴华山投资有限公司执行董事及经理	无其他关联关系
		北京新华富时资产管理有限公司董事	无其他关联关系
阎民	独立董事	北京市世方永泰律师事务所合伙人	无关联关系
何志光	监事会主席	科苑新创监事	无其他关联关系

姓名	在本公司任职	在其他单位任职情况	其他任职单位与本公司的关联关系（除兼职引起的关联关系外）
		东方科仪内控法务部副总经理	控股股东
温勃	监事	国科嘉和副总裁	无其他关联关系
		国科开研资本有限公司董事	无其他关联关系
		国科盛华投资管理有限公司董事	无其他关联关系
		北京鼎鑫汇丰投资顾问有限公司监事	无关联关系
		宁波梅山保税港区丰欣嘉盈投资管理有限公司监事	无关联关系
		北京万里红科技股份有限公司监事	无关联关系
		中交广连高速公路投资发展有限公司董事	无其他关联关系
周琅	监事	珠海迪尔生物工程有限公司董事	无其他关联关系
		杭州雅恩健康管理有限公司董事	无其他关联关系
		无锡海斯凯尔医学技术有限公司董事	无其他关联关系
		浦易（上海）生物技术有限公司董事	无其他关联关系
		福建和瑞基因科技有限公司董事	无其他关联关系
		上海腾瑞制药股份有限公司董事	无其他关联关系
		上海昆亚医疗器械股份有限公司董事	无其他关联关系
		杭州诺辉健康科技有限公司董事	无其他关联关系
		北京纳米维景科技有限公司董事	无其他关联关系
		上海澳华内镜股份有限公司董事	无其他关联关系
		天津和美奥康医药科技有限公司董事	无其他关联关系
		卡尔迪雅（天津）医疗器械有限公司董事	无其他关联关系
		纳米维景（上海）医疗科技有限公司董事	无其他关联关系
		海斯凯尔（山东）医学科技有限公司董事	无其他关联关系
		成都善思微科技有限公司董事	无其他关联关系
		成都市贝瑞和康基因技术股份有限公司监事	无关联关系
		北京天星博迈迪医疗器械有限公司董事	无其他关联关系
		上海安通医疗科技有限公司董事	无其他关联关系
		上海百心安生物技术股份有限公司董事	无其他关联关系
		君联资本管理股份有限公司董事总经理	无关联关系
		New Horizon Health Limited 董事	无其他关联关系
赵男	监事	宏盛瑞泰执行事务合伙人	持有本公司 15.91%股份的股东

姓名	在本公司任职	在其他单位任职情况	其他任职单位与本公司的关联关系（除兼职引起的关联关系外）
冯时	原商务总监、国科恒远质量负责人	北京良食精酿餐饮管理有限公司监事	无关联关系

注：上述关联关系指根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》第 7.2.3 条、7.2.5 条及 7.2.6 条规定所认定的与本公司构成关联人的关联关系。

截至报告期期末，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员除上述表格中披露的兼职关系外，无在其他单位兼职的情形。

（六）公司的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间的亲属关系

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间不存在亲属关系。

十一、发行人与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的有关协议及履行情况

公司与高级管理人员、职工代表监事、其他核心人员签订了《劳动合同》、《保密协议》、《竞业限制协议》；公司与非公司员工的董事、监事签订了《聘任协议》，该等合同、协议均履行正常，不存在违约情况。

除此以外，本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员未与公司签订其他协议。

十二、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近两年变动情况

（一）董事变动情况

2019 年初，发行人第一届董事会由王戈、王建平、董飞、汪秋兰、陈连勇、刘冰、宋烽、于太祥及阎民组成，其中王戈为董事长，宋烽、阎民、于太祥为独立董事。

由于汪秋兰因自身原因辞去公司董事职务，2019 年 8 月，公司召开 2019 年第四次临时股东大会，选举张广平为公司董事。

2014 年 12 月，国科有限通过股东会决议，同意国科有限增资并引入苏州通和等投资方股东，陈连勇作为苏州通和等投资方股东委派董事，于 2014 年 12 月起担任公司董事。2019 年 7 月，公司引入泰康人寿等投资方股东，根据泰康人寿等投资方股东与国科恒泰签署时全体现有股东签订的股东协议，约定本次增资

后由东方科仪、宏盛瑞泰和泰康人寿提名全体非独立董事。2019 年 8 月，公司通过股东大会决议，同意公司增资并引入泰康人寿等投资方股东，蒋友松作为泰康人寿委派董事，于 2019 年 8 月担任公司董事，陈连勇因此不再担任公司董事。

由于公司第一届董事会任期届满，2019 年 12 月，公司召开 2019 年第八次临时股东大会，选举王戈、王建平、董飞、张广平、蒋友松、刘冰、宋烽、于太祥、阎民为公司第二届董事会董事，其中宋烽、于太祥、阎民为独立董事。

2019 年 12 月，公司召开第二届董事会第一次会议，选举王戈为公司董事长。

近两年公司董事会成员变动情况如下：

期间	董事会成员
2019 年初-2019.8	王戈、王建平、董飞、汪秋兰、陈连勇、刘冰、宋烽、于太祥、阎民
2019.8 至今	王戈、王建平、董飞、张广平、蒋友松、刘冰、宋烽、于太祥、阎民

最近两年，本公司董事未发生重大变动，董事变化主要系在原董事汪秋兰、陈连勇辞职后新股东提名一名董事的同时，控股股东东方科仪提名一名董事以维持其控股股东地位。

（二）监事变动情况

2019 年初，发行人第一届监事会由何志光、马培粤、欧阳翔宇、赵男、白丽洁组成，其中何志光为监事会主席，赵男、白丽洁为职工代表监事。

由于欧阳翔宇因自身原因辞去公司监事职务，2019 年 8 月，公司召开 2019 年第四次临时股东大会，选举周琅为公司股东代表监事。

由于第一届监事会任期届满，2019 年 12 月，公司召开 2019 年第八次临时股东大会，选举何志光、周琅、马培粤为公司第二届监事会股东代表监事，公司职工代表大会选举赵男、白丽洁为公司第二届监事会职工代表监事。

2019 年 12 月，公司召开第二届监事会第一次会议，选举何志光为公司第二届监事会主席。

由于马培粤因自身原因辞去公司监事职务，2020 年 3 月，公司召开 2020 年第一次临时股东大会，选举温勃为公司股东代表监事。

近两年公司监事会成员变动情况如下：

期间	监事会成员
2019 年初-2019.8	何志光、马培粤、欧阳翔宇、赵男、白丽洁
2019.8-2020.3	何志光、马培粤、周琼、赵男、白丽洁
2020.3 至今	何志光、温勃、周琼、赵男、白丽洁

最近两年，本公司监事会人员的变动主要系自身原因离职所致，并未对公司的日常经营管理造成任何不利影响，历次变更不构成监事会人员的重大变动。

（三）高级管理人员变动情况

2019 年初，公司的高级管理人员包括总经理刘冰，副总经理蔡利元、肖薇及吴锦洪，财务总监吴锦洪，董事会秘书王小蓓。

2019 年 12 月，公司召开第二届董事会第一次会议，聘任刘冰为总经理，蔡利元、肖薇及吴锦洪为副总经理，吴锦洪为财务总监，王小蓓为董事会秘书。

2020 年 5 月，公司召开第二届董事会第八次会议，聘任公司董事会秘书王小蓓兼任副总经理。

最近两年，本公司高级管理人员持续在公司任职，未发生变化。

（四）其他核心人员变动情况

报告期内，公司的其他核心人员包括罗骅、白玉剑及冯时。

近两年公司其他核心人员变动情况如下：

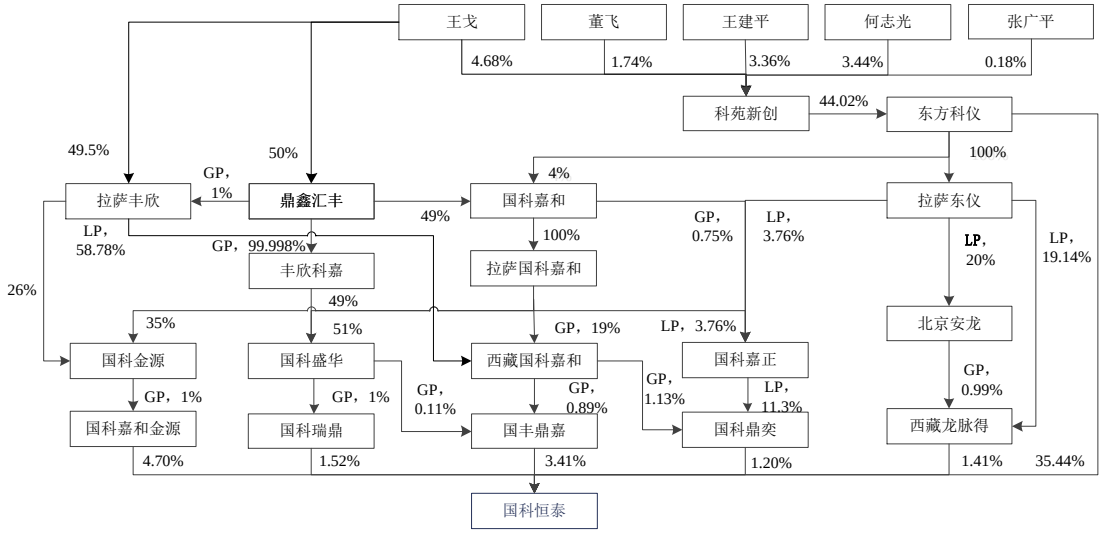
期间	其他核心人员
2019 年初-2020.12	罗骅、白玉剑、冯时
2021.1 至今	罗骅、白玉剑

最近两年，本公司其他核心人员的变动主要系自身原因离职所致，并未对公司的日常经营管理造成任何不利影响，该次变更不构成其他核心人员的重大变动。

十三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资情况

（一）持有公司股份情况

1、截至本招股说明书签署日，本公司董事长王戈、董事王建平、董飞、张广平及监事会主席何志光间接持有公司股份，具体情况如下：



2、截至本招股说明书签署日，宏盛瑞泰持有本公司 15.91%的股份，本公司高级管理人员刘冰、蔡利元、吴锦洪、肖薇和王小蓓、监事赵男，以及其他核心人员罗骅、白玉剑，原其他核心人员冯时通过宏盛瑞泰间接持有本公司股份。前述人员在宏盛瑞泰的出资情况如下：

序号	姓名	出资额（万元）	出资比例
1	刘冰	163.20	27.23%
2	肖薇	30.60	5.10%
3	蔡利元	30.60	5.10%
4	吴锦洪	20.40	3.40%
5	白玉剑	10.20	1.70%
6	赵男	10.20	1.70%
7	罗骅	5.10	0.85%
8	王小蓓	5.10	0.85%
9	冯时	5.10	0.85%

截至本招股说明书签署日，除上述情况外，公司其他董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属均不存在直接或间接持有公司股份的情况。

截至本招股说明书签署日，上述个人持有的公司股份不存在被质押、冻结或发生诉讼纠纷的情形。

（二）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资情况

截至报告期期末，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员主要对外

投资情况如下：

姓名	在本公司任职	投资企业	直接出资比例
王戈	董事长	科苑新创	4.68%
		东方中科	6.52%
		北京鼎鑫汇丰投资顾问有限公司	50.00%
		拉萨丰欣投资顾问中心（有限合伙）	49.50%
		宁波梅山保税港区丰欣嘉盈投资管理有限公司	50.00%
王建平	董事	科苑新创	3.36%
		芜湖君华股权投资中心（有限合伙）	2.22%
董飞	董事	科苑新创	1.74%
张广平	董事	科苑新创	0.18%
蒋友松	董事	宁波钟鼎景泽投资合伙企业（有限合伙）	3.11%
刘冰	董事、总经理	宏盛瑞泰	27.23%
于太祥	独立董事	上海喜喜母婴护理服务股份有限公司	1.05%
		深圳中民资本管理有限公司	0.10%
		深圳思路名扬通讯技术股份有限公司	1.25%
		北京财智联合理财顾问有限公司	1.14%
		北京华山投资管理中心（有限合伙）	1.00%
		上海华山聿业投资管理中心（有限合伙）	50.00%
		宁波丰瑞投资管理中心（有限合伙）	1.31%
		上海华山腾业投资管理中心（有限合伙）	8.89%
		宁波华山基业股权投资合伙企业（有限合伙）	8.06%
		嘉兴华山投资有限公司	1.00%
阎民	独立董事	北京泰嘉寰房地产经纪有限公司	40.00%
		北京鑫瑞通市场调查有限责任公司	5.00%
何志光	监事会主席	科苑新创	3.44%
		芜湖君华股权投资中心（有限合伙）	0.93%
周琅	监事	天津格普企业管理咨询中心（有限合伙）	0.74%
		天津汇智壹号企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	3.0085%
赵男	监事、行政文化部总监	宏盛瑞泰	1.70%
蔡利元	副总经理	宏盛瑞泰	5.10%
肖薇	副总经理	宏盛瑞泰	5.10%

姓名	在本公司任职	投资企业	直接出资比例
吴锦洪	副总经理、财务总监	宏盛瑞泰	3.40%
王小蓓	副总经理、董事会秘书	宏盛瑞泰	0.85%
罗骅	信息中心首席信息官	宏盛瑞泰	0.85%
白玉剑	信息中心技术总监	宏盛瑞泰	1.70%
冯时	原商务总监、国科恒远质量负责人	宏盛瑞泰	0.85%
		北京良食精酿餐饮管理有限公司	25.00%

十四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬情况

（一）薪酬组成、确定依据、所履行的程序

在公司任职的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬由工资、奖金和福利构成，按各自所在岗位职务依据公司相关薪酬标准制度领取。

根据《公司章程》的规定，股东大会是公司的权力机构，决定有关董事、监事的报酬事项。根据《董事会薪酬与考核委员会实施细则》的规定，薪酬与考核委员会是董事会按照股东大会决议设立的专门工作机构，主要负责研究和审查公司董事及高级管理人员的薪酬政策与方案，负责制定公司董事及高级管理人员的考核标准并进行考核。薪酬与考核委员会提出的公司董事的薪酬方案，须报经董事会审议通过，提交股东大会审议通过后方可实施。公司高级管理人员的薪酬分配方案须报董事会审议通过。

（二）报告期内薪酬总额占发行人利润总额的比重

报告期各期，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员从公司领取的薪酬总额及占各期发行人利润总额的比重情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
薪酬总额	1,139.27	1,159.72	1,251.77
利润总额	21,638.01	21,945.09	13,513.44
占比	5.27%	5.28%	9.26%

（三）最近一年从发行人及其关联方领取薪酬的情况

2020 年度，公司向董事、监事、高级管理人员及其他核心人员支付薪酬情况如下：

姓名	职务	2020 年薪酬（万元）	备注
王戈	董事长	-	在东方科仪领薪
王建平	董事	-	
董飞	董事	-	
张广平	董事	-	
蒋友松	董事	-	在泰康资产管理有限责任公司领薪
刘冰	董事、总经理	221.19	-
宋烽	独立董事	8.00	-
于太祥	独立董事	8.00	-
阎民	独立董事	8.00	-
何志光	监事会主席	-	在东方科仪领薪
温勃	监事	-	在国科嘉和领薪
周琅	监事	0.30	3,000 元为监事津贴，其在君联资本领薪
赵男	监事、行政文化部总监	82.45	-
白丽洁	监事、内控法务部副总监	42.41	-
蔡利元	副总经理	121.03	-
肖薇	副总经理	138.93	-
吴锦洪	副总经理、财务总监	138.48	-
王小蓓	副总经理、董事会秘书	90.21	-
罗骅	信息中心首席信息官	96.88	-
白玉剑	信息中心技术总监	81.17	-
冯时	原商务总监、国科恒远质量负责人	102.21	-

除上述薪酬外，属于公司员工的董事、监事、高级管理人员和其他核心人员在公司及关联企业不领取其他薪酬，也未在公司及关联企业享受其他待遇或退休金计划。

十五、董事、监事、高级管理人员的任职资格

公司现任董事、监事、高级管理人员符合《公司法》、《证券法》和《公司章程》规定的任职资格。

公司董事、监事、高级管理人员不存在被中国证监会认定为市场禁入者的情形，不存在因违反相关法律法规而受到刑事处罚或者曾经涉及刑事诉讼的情形。

十六、发行人已经制定或实施的股权激励及相关安排

（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

1、发行人对宏盛瑞泰员工股东实施股权激励的相关情况

自成立以来，发行人不存在直接向员工授予股权或股份用于实施股权激励的情形，发行人员工均系通过受让宏盛瑞泰股权间接持有发行人的股权或股份进行股权激励。

结合宏盛瑞泰的历史沿革，2014 年 6 月发行人创始团队负责人刘冰对宏盛瑞泰进行增资，并由宏盛瑞泰全额受让科苑新创持有的发行人 10%的股权；本次增资后刘冰对宏盛瑞泰的持股比例由 20%上升至 40%，并分别于 2015 年 2 月、2016 年 7 月及 2017 年 3 月将前述宏盛瑞泰 20%的股权转让给蔡利元、肖薇等 11 位自然人，以完成股权激励，具体受让方、受让出资额及在发行人处任职情况如下：

时间	转让方	受让方	受让方在发行人任职	受让出资额（万元）
2015 年 2 月	刘冰	蔡利元	副总经理	10.2
		肖薇	副总经理	10.2
		魏丽华	原拟引入公司作为商务开发的高管并相应授予其股权，因其个人职业规划原因，未实际加入公司	61.2
		吴锦洪	副总经理、财务总监	20.4
		刘金泰	原副总经理，目前已退休离职	20.4
		赵男	监事、行政文化部总监	10.2
		白玉剑	信息中心技术总监	10.2
	小计			**142.8**
2016 年 7 月	刘冰	冯时	发行人原商务总监、国科恒远质量负责人	5.1

时间	转让方	受让方	受让方在发行人任职	受让出资额（万元）
		鲁威	发行人总经理助理、国科恒汇总经理	5.1
	小计			**10.2**
2017 年 3 月	刘冰	王小蓓	副总经理、董事会秘书	5.1
		罗骅	信息中心首席信息官	5.1
	小计			**10.2**
合计				**163.2**

2013 年 2 月 7 日，东方科仪出具了《关于国科恒泰（北京）医疗科技有限公司员工持股的确认》，同意国科恒泰员工及其子公司的员工通过持有宏盛瑞泰的股权间接持有国科恒泰有限股权。2014 年 4 月，国科恒泰有限全体股东出具股东决定，同意国科恒泰有限实施股权激励。因均属于可立即行权的股权激励，前述股权激励已分别于 2015 年 2 月、2016 年 7 月及 2017 年 3 月完成。

除此之外，截至本招股说明书签署之日，发行人不存在其他已经制定或实施的股权激励及其他相关安排的情况。

2、宏盛瑞泰非员工股东基本情况，持股原因及背景；是否存在委托持股、信托持股或其他利益输送情形，是否存在控股股东或其他关联方员工持股情形

截至本招股说明书签署日，宏盛瑞泰存在部分非员工股东持有宏盛瑞泰出资份额从而间接持有发行人股份的情况。根据非员工股东出具的调查表及该等股东的访谈记录，该等非员工股东的相关情况如下：

（1）程艳

类别	内容
姓名	程艳
身份证号码	110104197512******
国籍	中国
住址	北京市西城区
最近五年工作经历	2016-01 至今，任职于中央电视台
持股原因及背景	对医疗器械领域有一定了解，认可公司发展前景

（2）张阿娟

类别	内容
姓名	张阿娟
身份证号码	110107196610******
国籍	中国
住址	北京市西城区
最近五年工作经历	2016-01 至今，任职于北京市阿乃斯特电子有限公司
持股原因及背景	看好国科恒泰核心管理团队和医疗器械行业发展前景

（3）陈洁

类别	内容
姓名	陈洁
身份证号码	110105196309******
国籍	中国
住址	北京市东城区
最近五年工作经历	2016-01 至 2018-09，任职于赛默飞世尔科技（中国）有限公司 2018-08 至今，任职于青岛海尔生物医疗股份有限公司
持股原因及背景	认为投资领域发展前景较好

（4）张雪梅

类别	内容
姓名	张雪梅
身份证号码	110101196802******
国籍	中国
住址	北京市东城区
最近五年工作经历	2016-01 至 2019-08，任职于北京伯润通咨询有限公司 2019-09 至今，退休
持股原因及背景	曾从事的行业为代理进口医疗原料相关产品，与医疗器械有相关性，看好医疗器械发展前景及公司的国资背景

（5）金雷

类别	内容
姓名	金雷
身份证号码	310104196609******
国籍	中国

类别	内容
住址	北京市海淀区
最近五年工作经历	2016-01 至今，自由职业者
持股原因及背景	曾经任职于医疗大型设备行业公司，看好医疗器械发展前景

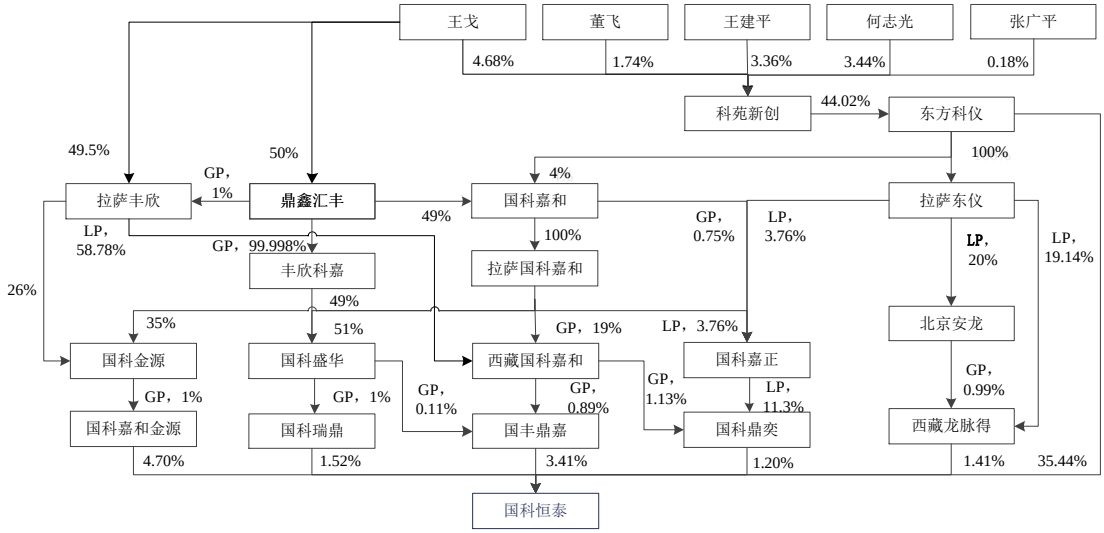
根据上述人员的确认及出资/支付凭证，其持有宏盛瑞泰出资份额及间接持有发行人股份，不存在委托持股、信托持股或其他利益输送情形，不存在控股股东或其他关联方员工持股情形。

宏盛瑞泰合伙人中冯时曾为发行人员工并参与公司股权激励，通过宏盛瑞泰持有发行人股权，冯时已于 2021 年 1 月自公司离职。根据冯时的确认，其持有宏盛瑞泰合伙份额及间接持有发行人股份，不存在委托持股、信托持股或其他利益输送情形，不存在控股股东或其他关联方员工持股情形。

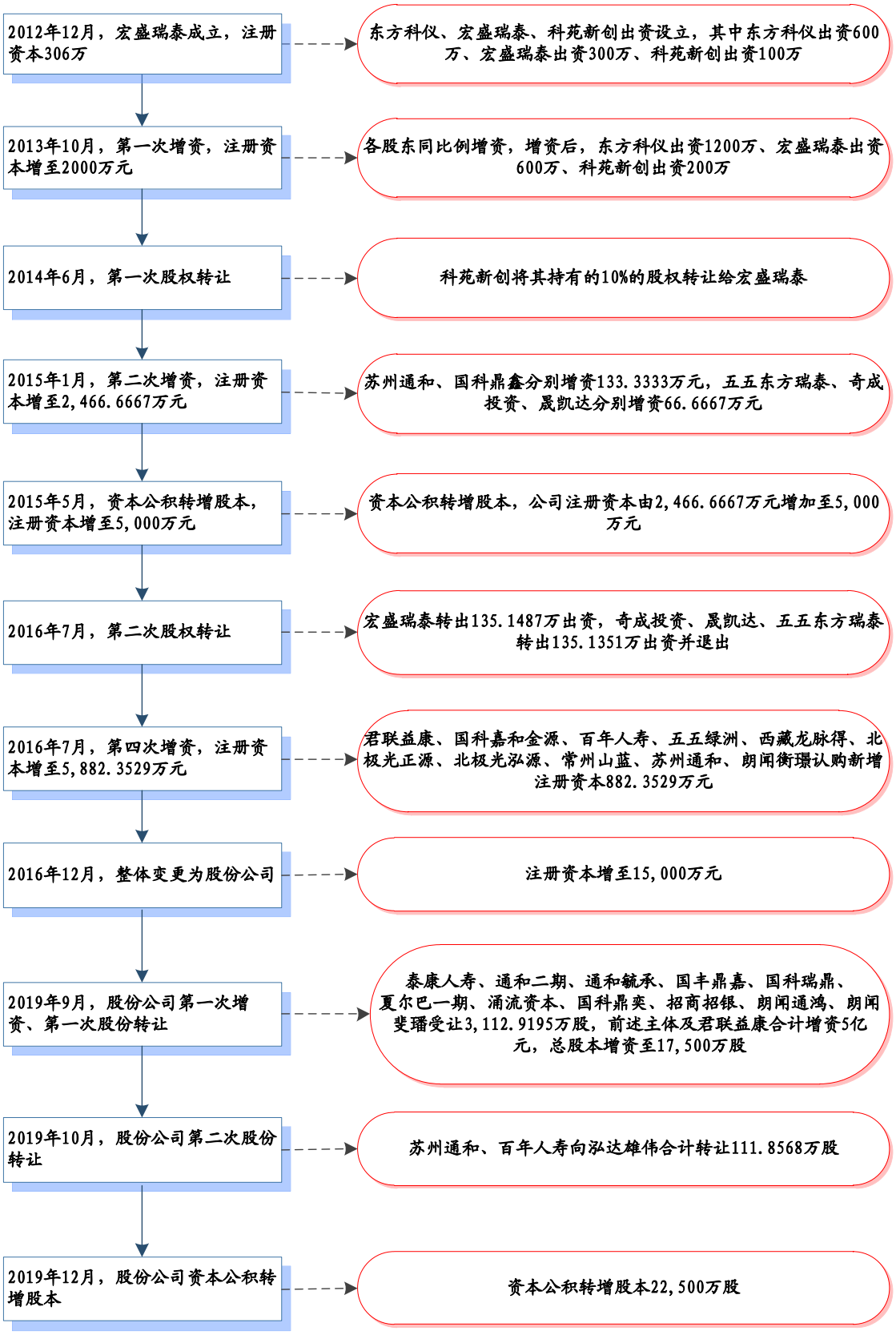
3、除已确认股份支付涉及的人员外，发行人董事、监事、高管、员工及其近亲属是否存在通过前述股东间接持有发行人的权益，东方科仪、君联益康、国科嘉和金源、国科瑞鼎、国丰鼎嘉、国科鼎奕、西藏龙脉得等关联股东是否为发行人提供管理、咨询、业务开拓、经销代理资质获取等服务工作但未收取相应对价的情形，前述情况是否构成股份支付

（1）发行人董事、监事、高管、员工及其近亲属是否存在通过东方科仪、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间接持有发行人的权益情况及是否构成股份支付的说明

截至本招股说明书签署之日，除部分董事、监事、高管及员工通过宏盛瑞泰间接持有本公司股份外，本公司董事长王戈、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，具体情况如下：


王戈
董飞
王建平
何志光
张广平
4.68%
1.74%
3.36%
3.44%
0.18%
科苑新创
44.02%
东方科仪
100%
49.5%
50%
4%
GP，1%
拉萨丰欣
鼎鑫汇丰
国科嘉和
拉萨东仪
49%
GP，0.75%
LP，3.76%
LP，58.78%
GP，99.998%
100%
LP，20%
LP，19.14%
丰欣科嘉
拉萨国科嘉和
26%
49%
35%
51%
GP，19%
LP，3.76%
北京安龙
国科金源
国科盛华
西藏国科嘉和
国科嘉正
GP，0.99%
GP，1%
GP，1%
GP，0.11%
GP，0.89%
GP，1.13%
LP，11.3%
国科嘉和金源
国科瑞鼎
国丰鼎嘉
国科鼎奕
西藏龙脉得
4.70%
1.52%
3.41%
1.20%
1.41%
35.44%
国科恒泰

公司历次股本形成和变化情况如下所示：



本公司董事长王戈、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有合理的原因及背景：

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，王戈为东方科仪董事长、董飞为东方科仪副总裁、董事会秘书、王建平为东方科仪副总裁、何志光为东方科仪内控法务部副总经理、张广平为东方科仪企业管理部总经理，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。

此外，王戈以科技人员身份通过鼎鑫汇丰、拉萨丰欣间接持有发行人股份。根据《关于规范国有企业职工持股、投资的意见》第二条第（四）项规定：“科研、设计、高新技术企业科技人员确因特殊情况需要持有子企业股权的，须经同级国资监管机构批准，且不得作为该子企业的国有股东代表。”2017 年 3 月 28 日，国科控股出具了《关于东方科仪控股集团有限公司科技人员持有子企业股权的复函》，同意王戈在担任东方科仪董事长的同时，以国有企业职工科技人员身份通过北京鼎鑫汇丰投资顾问有限公司、拉萨丰欣投资顾问中心（有限合伙）持有国科恒泰的股权。同时王戈在国科恒泰董事会及股东大会中并非东方科仪的提名董事及委派代表，满足前述“不得作为该子企业的国有股东代表”之规定。

本公司董事长王戈、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情形不构成股份支付，原因如下：

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

序号	人员	时间	股数（万股）	金额（万元）	每股价格（元）
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：参考经评估的净资产值并经协商确定，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	
5	国科鼎奕	2019.7	股权转让	90.6776	17.88	
			增资	118.9343	20.00	

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

③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

A、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。

B、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。

除上述情形外，本公司董事、监事、高管、员工及其近亲属不存在通过东方科仪、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间接持有发行人的权益情况。

（2）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及是否构成股份支付的说明

根据东方科仪、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出具的书面确认函，该等关联股东不存在为公司提供管理、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，不存在前述或其他构成股份支付的情形。

（二）股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响及上市后的行权安排

1、股权激励对公司经营状况的影响

发行人通过宏盛瑞泰对相关员工完成股权激励有利于公司核心团队的稳定，有利于公司的持续稳定经营。

2、股权激励对公司财务状况的影响

因前述三次在宏盛瑞泰层面的股权转让，均系为了获取服务而向该等股权激励对象授予权益工具的行为，符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》中关于“股份支付”的规定，因此，发行人按照会计准则关于股份支付的相关规定确认了股份支付费用，对公司相关期间的损益造成一定影响。刘冰向公司员工蔡利元、肖薇、吴锦洪、刘金泰、赵男、白玉剑、冯时、鲁威、王小蓓、罗骅 10 人出让宏盛瑞泰股权目的系为了获取他们在公司的服务，故上述股权转让行为应认定为股份支付。宏盛瑞泰股东魏丽华在医疗器械行业领域具有一定的人脉资源，2015 年 2 月，公司与魏丽华初步达成一致，拟引进其作为公司商务开发的高管，并相应由刘冰向其出让部分宏盛瑞泰的股权。其后魏丽华基于其个人职业规划的考量，并未实际到任但仍协助国科恒泰开拓了一定的商业资源。鉴于刘冰向魏丽华出让股权的目的系为了获取魏丽华的服务，根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》规定，公司将刘冰向魏丽华出让股权之行为认定为股份支付。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第五条的规定：“授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。授予日，是指股份支付协议获得批准的日期”。根据刘冰分别与蔡利元、肖薇等 11 位股权激励对象签署的股权转让协议，双方并未约定等待期或业绩条件，因此刘冰向该等股权激励对象出让股权，属于立即可行权的股份支付行为，发行人按照授予股权的公允价值与股权激励对象受让股权的成本差额，在当期确认为期间费用。

由于授予日、行权日与国科恒泰有限外部投资者增资入股时间较为接近，因此，股权公允价值均取自国科恒泰最近期间引入投资人的估值作价，以外部投资者增资的价格作为公允价值具有合理性，股份支付的股权公允价值采用优先参考熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定的原则，不存在采用有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定的情形。国科恒泰有限同时期外部投资者增资情况如下：

时间	外部投资人	评估情况	国资审批及备案情况	最终估值情况
2015 年 1 月，第二次增资	苏州通和、国科鼎鑫、五五东方瑞泰、奇成投资、晟凯达	2014 年 11 月 5 日，北京东审资产评估有限责任公司出具《资产评估报告》（东评字【2014】第 01-166 号），截至评估基准日 2014 年 6 月 30 日，国科恒泰有限股东全部权益资本价值为 8,039.45 万元	2014 年 9 月 28 日，国科控股出具《关于同意国科恒泰（北京）医疗科技有限公司增资扩股的批复》（科资发股字【2014】88 号）。2014 年 12 月 15 日，国科恒泰有限取得编号为 2014046 的《接受非国有资产评估项目备案表》。	基于评估结果各方协商确定国科恒泰有限整体投后估值为 18,500 万元
2016 年 7 月，第四次增资	君联益康、国科嘉和金源、百年人寿、西藏龙脉得、五五绿洲、北极光正源、北极光泓源、常州山蓝、苏州通和、朗闻衡璟	2016 年 5 月 16 日，北京京都中新资产评估有限公司出具了《资产评估报告》（京都中新评报字（2016）第 0053 号），截至评估基准日 2015 年 12 月 31 日，国科恒泰有限股东全部权益评估值为 60,400 万元	2016 年 5 月 13 日，国科控股出具《关于同意国科恒泰（北京）医疗科技有限公司增资扩股的批复》（科资发股字（2016）45 号）。2016 年 6 月 2 日，国科恒泰有限取得备案编号为 2016042 的《国有资产评估项目备案表》。	基于评估结果各方协商确定国科恒泰有限整体投后估值为 100,000 万元

2015 年 2 月、2016 年 7 月及 2017 年 3 月，公司通过宏盛瑞泰完成股权激励。2015 年 2 月，公司股份支付的股权公允价值参考了 2015 年 1 月第二次增资时的最终估值；2016 年 7 月、2017 年 3 月，公司股份支付的股权公允价值均参考了 2016 年 7 月第四次增资时的最终估值。

基于上述，公司股份支付的股权公允价值的计算过程如下：

单位：万元

项目	2017 年	2016 年	2015 年
向激励对象转让的宏盛瑞泰股权比例①	1.25%	1.25%	17.50%
转让当时宏盛瑞泰持有发行人股权比例②	25.27%	25.27%	32.43%
发行人估值③	100,000.00	100,000.00	18,500.00
估值依据	发行人 2016 年 7 月引入君联益康、国科嘉和金源等风险投资者的估值作价		发行人 2015 年 1 月引入苏州通和、国科鼎鑫等风险投资者的估值作价

项目	2017 年	2016 年	2015 年
按照宏盛瑞泰持有发行人股权比例换算的宏盛瑞泰估值④=③*②	25,270.00	25,270.00	5,999.99
转让的股权激励份额的公允价值⑤=④*①	315.88	315.88	1,050.00
转让作价⑥	11.80	11.80	142.80
应确认的股份支付费用⑤-⑥	304.08	304.08	907.20

基于上述，发行人已在 2015 年、2016 年和 2017 年进行如下会计处理：

单位：万元

会计科目	2017 年	2016 年	2015 年
借：管理费用-股权激励费用	304.08	304.08	907.20
贷：资本公积-其他资本公积	304.08	304.08	907.20

公司股权激励涉及的股份支付成本确认符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关要求，具有合理性。

3、股权激励对公司控制权变化的影响

前述股权激励属于在宏盛瑞泰层面进行的股权激励，不涉及发行人股权结构的调整和变化，因此未对公司控制权变化产生影响。

4、上市后的行权安排

前述股权激励事项已分别于 2015 年 2 月、2016 年 7 月和 2017 年 3 月完成行权，不涉及上市后的行权安排情形。

十七、发行人员工情况

（一）员工人数及变化情况

报告期各期末，公司员工人数分别为 659 人、905 人和 955 人。报告期各期期末，本公司员工情况如下：

单位：人

2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
955	905	659

报告期各期及各期末，公司主营业务收入、子公司及其分公司数量、在册员工人数及人均产值情况如下：

报告期各期及各期末	主营业务收入（万元，a）	各期末子公司及其分公司数量（家）	各期末在册员工人数（人）			人均产值（万元/人/年，e=a/d）
			母公司及其分公司（b）	子公司及其分公司（c）	合计（d=b+c）	
2018 年 /2018-12-31	361,097.92	68	339	320	659	547.95
2019 年 /2019-12-31	523,766.83	92	368	537	905	578.75
2020 年 /2020-12-31	689,456.54	111	374	581	955	721.94

公司的主营业务为医疗器械的分销和直销，并在业务开展过程中提供仓储物流配送服务、流通渠道管理、流通过程信息管理及医院 SPD 运营管理等专业服务。报告期内，公司经营规模逐步扩大，在全国多省、市及自治区设立分、子公司，公司主营业务销售收入逐年增长，因此员工人数持续上升，报告期内，公司员工人均产值保持在较高水平且逐年增长，与发行人业务规模具有匹配性。

（二）员工构成情况

1、专业结构

截至 2020 年 12 月 31 日，公司及其子公司在职员工专业结构情况如下：

专业构成	人数	占比
管理人员	256	26.81%
渠道服务人员	364	38.12%
市场人员	145	15.18%
研发人员	54	5.65%
运营人员	136	14.24%
合计	**955**	**100.00%**

2、学历结构

截至 2020 年 12 月 31 日，公司及其子公司在职员工学历结构情况如下：

文化程度	人数	占比
硕士及以上	38	3.98%
本科	432	45.24%
大专	357	37.38%
大专以下	128	13.40%
合计	**955**	**100.00%**

3、年龄结构

截至 2020 年 12 月 31 日，公司及其子公司在职员工年龄结构情况如下：

年龄	人数	占比
51 岁以上	17	1.78%
41-50 岁	128	13.40%
31-40 岁	540	56.54%
30 岁以下	270	28.27%
合计	**955**	**100.00%**

（三）发行人执行社会保障制度、住房制度改革、医疗制度改革情况

公司根据《中华人民共和国劳动合同法》等法律法规规定，实行劳动合同制，员工按照与公司签订的劳动合同承担义务和享受权利。按照国家和地方的有关规定，公司已为员工办理了基本养老保险、医疗保险、失业保险、生育保险和工伤保险，并按时缴纳各项社会保险基金和住房公积金。

报告期内，国科恒泰及其子公司根据各地社会保障部门的规定为员工缴纳社保及公积金，具体的缴纳人数情况如下表：

项目		2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
实际职工人数（名）		955	905	659
社保公积金实际缴纳情况				
社会保险	缴纳人数（名）	920	868	612
	缴纳比例	96.34%	95.91%	92.87%
住房公积金	缴纳人数（名）	929	875	616
	缴纳比例	97.28%	96.69%	93.47%
未缴纳社保原因统计				
新入职员工、社保办理中		25	29	38
退休返聘		6	5	5
在其他公司缴纳、离职员工		4	3	4
合计		**35**	**37**	**47**
未缴纳公积金原因统计				
新入职员工、公积金办理中		14	24	37
退休返聘		6	5	3
在其他公司缴纳、离职员工		6	1	3

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
合计	26	30	43

报告期内，发行人及其子公司已为多数员工缴纳社保、住房公积金，尚有少量员工因新入职、或退休返聘人员、在其他公司缴纳、离职员工等原因未办理社保和住房公积金。

发行人所在地的社保及住房公积金管理部门已出具专项证明，确认报告期内，发行人无涉及违反劳动、社会保障及住房公积金相关法律、法规而遭受行政处罚的记录。

经测算，发行人报告期内需承担的未缴纳的社保、公积金费用及其对发行人净利润（归属于公司普通股股东的净利润，以扣除非经常性损益前后孰低者为准，下同）的影响如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应缴未缴的社保、公积金费用	13.98	8.56	13.18
净利润	14,142.13	14,941.66	9,348.61
占当期净利润比例	0.10%	0.06%	0.14%

如发行人就应缴未缴的社保及公积金进行补缴，补缴金额占发行人同期净利润的比例较低，对发行人报告期内的经营业绩影响较小。

发行人控股股东已出具书面承诺：1、若发行人及其子公司经有关主管部门认定需为员工补缴社会保险金或住房公积金，以及受到主管部门处罚，或任何利益相关方以任何方式提出权利要求且该等要求获主管部门支持，本企业将无条件全额承担相关补缴、处罚款项，对利益相关方的赔偿或补偿款项，以及发行人及其子公司因此所支付的相关费用，保证发行人及其子公司不因此遭受任何损失。2、通过行使股东权利、履行股东职责，保证和促使发行人依法执行社会保险及住房公积金相关法律法规规定。

因此，报告期内发行人存在社保及公积金缴纳不规范的情况，但可能被要求补缴的金额占发行人当期净利润的比重较小，对发行人的经营业绩不构成重大影响，且发行人控股股东承诺因社保及公积金缴纳不规范的情况给发行人带来的损失由其承担。

（四）员工薪酬情况

1、各岗位员工的薪酬水平及增长情况

报告期内，发行人各岗位的薪酬具体情况如下：

单位：万元

岗位	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售岗位	工资总额	9,121.06	8,051.41	5,663.71
	平均人数	765	678	459
	月平均薪酬	0.99	0.99	1.03
	增长幅度	0.40%	-3.76%	/
管理岗位	工资总额	5,305.25	4,298.51	3,613.35
	平均人数	173	136	108
	月平均薪酬	2.56	2.63	2.79
	增长幅度	-2.98%	-5.53%	/
研发岗位	工资总额	813.09	304.80	139.81
	平均人数	24	9	4
	月平均薪酬	2.82	2.82	2.91
	增长幅度	0.04%	-3.11%	/
总计	工资总额	15,239.39	12,654.72	9,416.87
	平均人数	962	823	571
	月平均薪酬	1.32	1.28	1.37
	增长幅度	3.02%	-6.76%	/

注：1、上表中的各岗位人员划分系依据财务部门归集费用的口径，与人力资源部划分员工结构的口径存在差异；
2、平均人数为当年或当期员工的加权平均数。

报告期内，随着公司经营规模的稳步扩大，公司员工薪酬总额、各岗位员工薪酬金额总体呈上升趋势。

报告期内，各岗位的人均薪酬变动主要系人员结构及区域变化影响。随着直销业务扩张，公司在全国多个省市组建专业化团队发展直销业务，团队组建初期，2018 年招聘经理级以上的骨干员工占比较新招人员的比例较高，导致整体平均工资较高；随着直销业务的发展，控股子公司及其分公司数量进一步增加，分子公司新招聘员工以非北京地区人员为主，该等城市平均薪酬水平低于北京，因而拉低了员工 2019 年整体平均薪酬水平。2019 年管理岗位平均薪酬降幅较大，主要系高管刘金泰离职，使得 2019 年管理岗位平均薪酬有下降。2020 年公司整体

月均薪酬水平与上年相比差异不大。

2、与行业水平、当地平均水平比较

（1）发行人员工薪酬与同行业可比公司薪酬水平比较情况

发行人员工薪酬与同行业可比公司薪酬水平比较情况如下：

单位：万元

证券简称	所在地	2020 年度人均薪酬	2019 年度人均薪酬	2018 年度人均薪酬
九州通	湖北武汉	11.48	11.36	10.12
嘉事堂	北京	12.83	14.11	12.81
瑞康医药	山东烟台	8.64	9.88	8.24
海王生物	广东深圳	8.55	8.86	7.90
润达医疗	上海	16.08	17.61	16.44
行业平均		11.51	12.36	11.10
发行人	北京	15.84	15.36	16.44

注：可比公司平均薪酬=应付职工薪酬当年增加额/当年末员工人数。因可比公司国药控股定期报告未披露员工人数，故无法比较。

与同行业公司相比，公司年人均薪酬高于可比公司行业平均薪酬水平，且高于同地区可比上市公司嘉事堂平均薪酬水平，主要是相较于可比公司，发行人专注于高值医用耗材分销和直销，并在业务开展过程中提供仓储物流配送服务、流通渠道管理、流通过程信息管理及医院 SPD 运营管理等专业服务，仓储配送环节复杂程度较药品更高，员工薪资水平也更高。

（2）发行人员工薪酬与同地区薪酬水平比较情况

截至报告期期末，公司已在全国 59 个城市设立了子公司和分公司，其中，报告期内，北京地区员工人数占比分别为 51.29%、42.65%和 41.99%，系公司员工主要所在地。北京地区社会年平均薪酬与公司当年平均薪酬对比情况如下：

单位：万元

信息来源	项目	2020 年	2019 年	2018 年
北京市人力资源与社会保障局	北京市全口径城镇单位就业人员平均工资/全市职工年平均工资	/	10.62	9.43
发行人		15.84	15.36	16.44

注：北京市 2020 年的平均工资尚未统计披露。

2018 年及 2019 年，本公司员工平均工资水平高于主要经营场所所在地的平

均工资水平，未来，本公司将根据经营情况和员工贡献确定员工工资，确保公司薪酬水平在同行业内具有较强的竞争力。

（五）劳务外包情况

根据《中华人民共和国劳动合同法》及其实施条例、《劳务派遣暂行规定》等法律法规的规定，劳务派遣是指劳务派遣单位和用工单位根据上述法律法规签订劳务派遣协议，劳务派遣单位与被派遣劳动者签订劳动合同，然后向用工单位派出该员工，接受用工单位的指挥、监督管理的一种用工方式。

劳务外包是指根据《中华人民共和国合同法》，企业将部分业务或职能工作发包给相关外包服务机构，由该机构自行安排人员按照企业的要求完成相应的业务或工作，企业以业务完成量或岗位人员开展情况与外包服务单位进行结算的服务模式。

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。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

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
				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

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。上述劳务外包情形符合相关法律规定。

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，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

（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。

2、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》

二者区别	发行人的劳务外包采购	劳务派遣
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。

3、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

（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

类别	内容		
	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%
	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%

类别	内容		
	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

类别	内容		
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%

类别	内容		
	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。

类别	内容		
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）。（依法须经审批的项目，经相关部门审批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

类别	内容		
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；从事汽车零配件、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，计算机信息科技领域内的技术开发、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，

类别	内容		
	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。

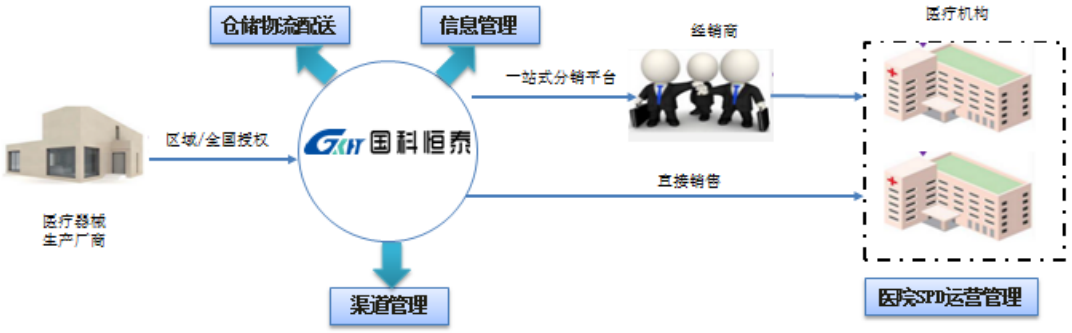
第六节 业务和技术

一、发行人主营业务及其变化情况

（一）发行人主营业务

国科恒泰致力成为中国领先的医疗器械领域的供应链综合服务商，目前主要从事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。

医疗器械产业链包括生产厂商、渠道商、医疗机构等参与者，公司作为渠道商在产业链的地位及所提供的服务如下：



从产业链来看，公司作为连接上游医疗器械生产厂商和下游经销商及终端医疗机构的枢纽，起到承上启下的作用。

传统上，我国医疗器械的销售普遍采取多级经销模式，产品在生产厂商出厂之后，经由多级经销商逐层销售，最终销售至终端医疗机构提供给患者使用，多级经销模式流通链条过长往往导致产品价格虚高、行业流通效率低、监管难度大等较多弊端，难以满足现代化医疗器械物流体系及政府部门的监管要求，降本增效提质的长期趋势推动行业持续向规模化、专业化、信息化及规范化方向发展。发达国家已经形成了医疗器械全品种集成供应商，为行业上下游提供分销、物流、渠道管理及入院等综合服务。近年来，主管部门相继发布多项政策条例，提升我国医疗器械流通领域规模化、专业化、信息化及规范化水平，2020 年初国内爆发新型冠状病毒肺炎疫情（COVID-19），医疗机构对消毒及防护耗材等抗疫物资的需求量激增，时效性、精准配送及安全配送的要求进一步彰显专业化流通体系

建设的重要性，将持续加快推动我国现代化医疗器械物流体系的形成。

公司借鉴海外医疗器械流通行业的发展经验，以高值医用耗材业务为切入点，依托自身专业服务，整合行业上下游资源，打造一站式产品分销平台和院端服务平台，合理压缩流通环节，提高医疗器械流通过程的规模化、信息化、专业化及规范化水平，提升行业交易效率，降低渠道运营成本，并通过持续的信息化平台建设实现流通过程中“货物流、资金流、信息流”的整合，提升生产厂商的渠道控制力，创新性的平台商业模式降低经销商采购成本及库存压力，满足终端医疗救治的时效性和精准配送的要求，协助监管机构逐步实现全过程可追溯质量监管要求。

截至报告期末，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。目前公司对下游近 4,000 家二级经销商进行扁平化渠道管理，直接开票销售的终端医院数量超过 1,000 家，可提供近 30 万个规格型号产品。

公司抓住国内医疗器械流通行业渠道整合、市场集中度提升的发展契机，截至报告期末已经在全国 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，采用现代物流设施、设备，配备专业化仓储管理体系及专业化仓储管理人员，可以满足生产厂商、经销商及终端医疗机构客户多批次、多品规、小批量、高频出入库及快速配货响应需求。在保持较低的物流成本和较高运行效率的条件下，服务的群体范围大大增加，业务持续多年保持高增长。2018 至 2020 年营业收入分别为 363,676.06 万元、527,871.47 万元和 695,904.20 万元，年均复合增长率达到 38.33%。

公司的平台商业模式，打通了从上游生产厂商、到渠道流通、再到医院入院及患者植入的完整供应链“端到端”流通环节，同时依托符合高值医用耗材特点的多样化服务模式，实现整个流通环节数据的真实性、及时性、可靠性和可追溯性。在此服务模式基础之上，公司构建了数字化供应链平台，实现全链条的数字化，逐步建立起完整的数字化供应链，为进一步满足医疗精准保险、大数据信息应用、质量与合规监管、供应链协同优化等市场核心需求，为全面打造医疗器械数字化生态圈奠定了基础。

自成立以来，公司主营业务并未发生重大变化。

（二）提供的产品和服务

公司从事医疗器械的分销和直销业务，并在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 运营管理等综合服务，通过专业化的综合服务提高对上游供应商及下游客户的吸引力，支撑公司业务快速发展。

1、主要产品

公司主营医疗器械产品的分销与直销业务。医疗器械是指直接或者间接用于人体的仪器、设备、器具、体外诊断试剂及校准物、材料以及其他类似或者相关的物品，包括所需要的计算机软件。其目的是疾病的诊断、预防、监护、治疗或者缓解；损伤的诊断、监护、治疗、缓解或者功能补偿；生理结构或者生理过程的检验、替代、调节或者支持；生命的支持或者维持；妊娠控制；通过对来自人体的样本进行检查，为医疗或者诊断目的提供信息。

医疗器械行业细分领域众多，简单可以划分为高值医用耗材、低值医用耗材、医疗设备、体外诊断四大类，本公司以高值医用耗材领域为切入，逐渐向医疗器械全细分领域市场拓展，报告期内，高值医用耗材产品的销售金额占公司主营业务收入的 90%以上，公司销售的其他产品主要为医疗设备及体外诊断产品。

高值医用耗材指直接作用于人体、对安全性有严格要求、临床使用量大、价格相对较高、群众费用负担重的医用耗材，主要由骨科、心血管等各科所需的介入器材、植入器材和人工器官等高附加值的消耗材料组成，具有以下特点：

（1）专业性较强：高值医用耗材体积小、精密度高，加之直接作用于人体，具有专业领域内特有的专业性、复杂性、多样性，需要专业人员经培训才能正确使用。

（2）规格种类丰富：高值医用耗材并无统一标准，同类型的高值医用耗材，不同厂商的产品往往具有明显差异，而同一厂商同一种类产品，也通常细分为多种型号。各厂商产品的特点、适用情况，需多年从业经验的积累才能完全掌握。

（3）产品单价较高：高值医用耗材涉及材料学、生物学、医学等不同领域，并直接作用于人体体内，对安全性有严格监管要求，因此技术门槛较高，研发投

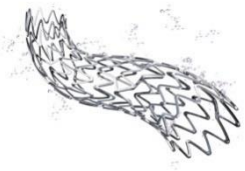
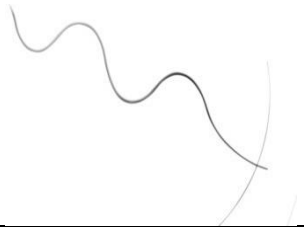
入金额巨大，产品价格也较为高昂。

目前公司销售业务所提供的高值医用耗材产品主要包括：

大类	类别	主要合作品牌
血管介入治疗类材料	冠脉介入治疗材料	波士顿科学、雅培
	外周血管介入	波士顿科学
骨科材料	骨科材料	美敦力、贝朗医疗、捷迈邦美、山东威高、理贝尔
非血管介入治疗类材料	消化介入材料	波士顿科学
神经外科材料	神经外科材料	美敦力、贝朗医疗
口腔材料	口腔材料	马尼、诺保科

（1）冠脉介入治疗材料

冠脉介入类治疗是最近十几年发展起来的各种用微创手段治疗心脏疾病的方法，由于疗效好、创伤小、恢复快等特点而得以快速发展。公司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，主要包括心脏支架、导丝、球囊扩张导管等，如下所示：

细分类别	细分产品	作用	示例图片
冠脉介入治疗材料	冠脉心脏支架	又称冠状动脉支架，是心脏介入手术中常用的医疗器械，用于植入患者心脏动脉中，起到疏通动脉血管的作用	
	导丝	用于在经皮经腔冠状动脉成形术或其他血管内介入术期间帮助放置球囊扩张导管或其他治疗器械	
	球囊扩张导管	球囊扩张导管用于在手术过程中对血管的狭窄部位进行扩张	

冠脉介入治疗材料通常属于III类医疗器械。

（2）外周血管介入

外周血管介入指除冠状动脉之外人体其他血管系统的介入治疗。公司销售的外周血管介入主要包括血栓保护系统、颈动脉支架等，如下所示：

类别	细分产品	作用	示例图片
外周血管介入	血栓保护系统	用作导丝和血栓保护系统，以便在周围血管系统、颈动脉、冠状动脉和隐静脉移植物中实施血管成形术以及支架	
	颈动脉支架	用于颈总动脉、颈内动脉和颈动脉分支狭窄的治疗	

外周血管介入通常属于III类医疗器械

（3）骨科材料

骨科材料指植入人体内用于治疗或替代人体骨骼、关节的医疗器械。从治疗方式的角度划分，骨科材料可以分为创伤类、关节类、脊柱类。

创伤类主要是用于因摔倒跌落、交通事故等意外所造成骨折损伤的复位、固定和功能锻炼，公司销售的创伤类植入材料包括固定钢板、髓内钉系统等。

人体关节通常由纤维结缔组织、软骨和韧带组成。关节类疾病在保守治疗无果后，多数会采取关节置换或重建。关节类骨科材料通过人工关节手术植入人体内，起到代替原有关节的作用。关节类需要长期植入在身体中，因此产品要求尽可能模拟人体生理关节运动状态和功能，对稳定性和植入材料性能均有较高要求。公司销售的人工关节包括膝关节、髋关节等。

脊柱是人体最重要的骨骼系统之一。目前较为常见的脊柱疾病包括各类畸形、肿瘤和骨折以及退化、椎体与椎间盘脱位等，由于生理和生活习惯等原因，亚洲人颈椎椎管狭窄，颈椎病和脊柱畸形更为高发。公司销售的脊柱类骨科植入物包括内固定系统、椎体微创介入系统等。

公司销售的骨科类材料具体如下所示：

类别	细分产品	作用	示例图片
骨科材料	创伤类	用于因摔倒跌落、交通事故等意外所造成的骨折损伤复位、固定和功能锻炼	
	关节类	植入人体内，起到代替原有关节的作用	
	脊柱类	植入人体脊柱内，用于起到支撑、固定等作用	

骨科材料通常属于Ⅲ类医疗器械。

（4）消化介入材料

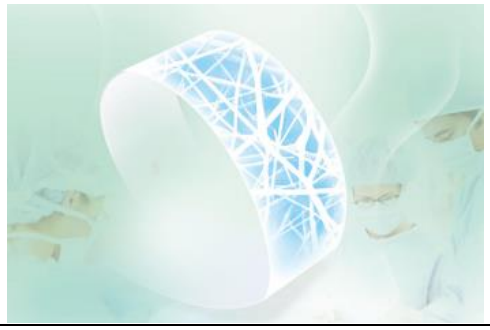
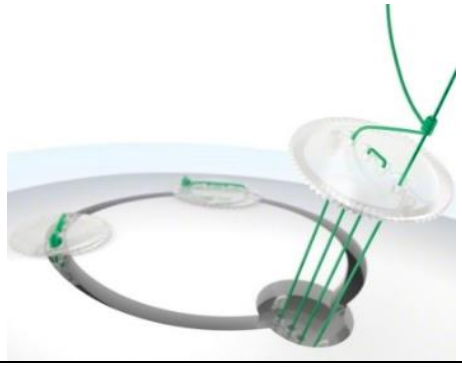
消化介入材料用于消化系统的诊断和治疗。公司销售的消化介入材料主要包括胆道支架、食道支架、取石球囊导管等，如下所示：

大类	细分产品	作用	示例图片
消化介入材料	胆道支架	植入到胆道狭窄或阻塞部位，用于疏通胆道	
	食道支架	植入到食道狭窄或阻塞部位，用于疏通食道	
	取石球囊导管	用于胆道内取石,包括泥沙样结石、机械碎石后残留在胆管中的残余结石	

消化介入材料通常属于III类医疗器械。

（5）神经外科材料

神经外科材料用于患者神经外科手术的治疗。公司销售的神经外科材料主要包括神经补片、可吸收颅骨固定钉、脑动脉瘤夹和可调压分流管等，如下所示：

大类	细分产品	作用	示例图片
神经外科材料	神经补片	产品抗拉强度高，有效防止脑脊液漏，适用于特殊部位例如高颅压下的硬脑膜修补。	
	可吸收颅骨固定钉	用于免器械的颅骨固定应用	
	脑动脉瘤夹	用于夹闭脑动脉瘤瘤蒂或载瘤动脉，以达到杜绝或减少动脉瘤破裂的目的，也可以在血管吻合术中用于暂时阻断脑血管血流	
	可调压分流管	用于通过建立新的脑脊液循环通路、解除脑脊液积蓄达到缓解脑积水症状的目的	

神经外科材料通常属于III类医疗器械。

（6）口腔材料

公司销售的口腔材料主要包括种植体、车针等，如下所示：

大类	细分产品	作用	示例图片
口腔材料	种植体	通过外科手术的方式将其植入人体缺牙部位的上下颌骨内，待其手术伤口愈合后，在其上部安装修复假牙的装置。	
	车针	可插入高低速手机上使用，帮助口腔科医生开牙洞，修牙齿	

口腔材料根据其安全性不同，分属II类医疗器械和III类医疗器械。

2、具体服务

（1）仓储物流配送服务

跟医药产品流通行业相类似，高值医用耗材流通企业连接了上游医疗器械生产厂商和下游经销商以及终端医疗机构，在销售环节中起到承上启下的重要作用，通过建立规模化、专业化、信息化及规范化的物流配送体系、大大降低医疗器械流通环节的成本，提高流通效率，保障人民群众的医疗需求，具有较大的社会效益。与医药产品流通环节相比，高值医用耗材的流通环节具有其差异化的特点：

对比项目	高值医用耗材	医药产品
上游厂商	进口产品占较大比重，国产化替代率逐步提高	国产药占较大比重
下游终端	主要以大型三甲医院为主	医院+小型私人诊所+药店，零售市场较大
产品分类	品类、规格多、同品牌产品需配套使用	品类、规格标准化，不同品牌产品可混搭使用
产品单值	较高	较低
销售规模与出入库频率	小批量、高频次，单一产品或有多次出入库	大批量、低频次，单一产品一般单次出入库
销售专业度	较强，渠道商需具备临床跟台能力，并承担部分对终端医院的培训工作	一般
应用场景	需在手术过程中根据实际情况决定耗材类型、规格	医生可根据治疗指南开处方

对比项目	高值医用耗材	医药产品
监管要求	需遵循医疗器械相关经营监管条例，满足产品可追溯要求	以 GSP 标准为基本要求
备货	终端医院一般不备货，备货职能由渠道商承担，货值较高尤其对于骨科植入物，需备齐各产品型号以及对应的手术器械，才能满足手术过程中随需择用的需求	终端医院一般储备一定医药库存，对渠道商无特定要求
周转率	周转较慢	周转较快
流通行业集中度	较低	较高
配送方式	主要是双向物流，即在医院手术完成后，渠道商需要把配送多余的高值医用耗材及手术工具取回来	主要是单向物流，即渠道商可以把药品配送到医院直接储存

可见，发行人所处于高值医用耗材流通行业具有更强的专业性，往往需具备较强的存货管理能力，以满足对存货高频周转的管理需求；较强的资金实力，以应对备货造成的资金压力；较强的物流配送管理和专业技术服务能力，以满足末端产品配送、手术跟台、产品配型及术后双向物流的要求。具体体现在以下几个方面：

首先，在基础库存储备环节，高值医用耗材规格种类繁多，渠道商需要对复杂的库存商品建立全面完善的库存管理制度，进行入库验收、存放、销售出库管理，并通过合理的规划，提升存货流转效率。

其次，每台手术均需配套不同规格型号的产品供手术医生选择，渠道商亦需针对不同产品相应配套手术工具，要求渠道商应具备产品配型能力。

此外，高值医用耗材主要采用双向物流配送模式。手术病人个体化差异较大，要求每台手术必需准备大量不同规格型号的产品和专用的配套手术工具，但是高值医用耗材医院不备货，通常是手术前一天才向渠道商提出产品和手术工具需求，医院还需对送达的产品提前消毒，因此进一步提升了对配送时效的要求。并且，在医院手术完成后，渠道商需要回收未消耗的高值医用耗材及手术工具。产品特性及物流的时效性对高值医用耗材渠道商的物流配送能力提出了很高的要求。

公司提供仓储物流配送服务的具体内容包括：

①存货管理

基于下游客户的采购需求和生产厂商的库存管理需求，公司向生产厂商适时

批量采购，并存储于公司仓库，以备销售。截至报告期期末，公司仓库覆盖了全国 27 个省、市和自治区的 57 个城市，总面积超过 9 万平方米，具体分布如下图所示：



截至报告期末，本公司仓库管理高值医用耗材超过 500 万件。在医疗器械行业对产品配送效率和合规的较高要求下，公司通过统一的仓储信息管理系统平台，实现了先进先出、统一调配，建立了全国一体化的库存管理体系，实时掌握存货信息，使公司、客户在高值医用耗材仓储、配送等方面能够合理统筹规划，提升存货流转效率。

公司通过“决策分析系统”，每月均会进行库存分析，结合采购量、出货量、库存商品效期、退换货额度、未来销售预期等因素，对公司及各子公司库存情况进行统筹分析，形成公司存货分析报告对库存风险提前预警。结合本公司分销环节的长期/短期寄售模式，在对本公司及各经销商库存的全面分析基础上，本公司可实现全国范围内存货的统一调度，及时将存货送至有需求预期的区域。公司已构建全国范围一体化的库存管理机制。

②精拣管理

本公司接到客户订单后，需要在短时间内完成订单抓取、存货匹配、拣货、复核、装箱、交付物流等销售流程。

高值医用耗材产品类型、规格繁多，同类型但不同厂商生产的产品往往具有明显差异，而同一厂商同一种类产品，考虑到临床特殊要求、患者具体情况等多种因素，也通常细分为多种型号。公司需要针对下游医院手术室手术准备过程中甚至抢救时提出的高值医用耗材需求，进行精准、快速的手术配台。精拣管理不仅关系到公司的运营效率、配送时效性，直接决定了手术能否顺利进行及患者的生命健康。

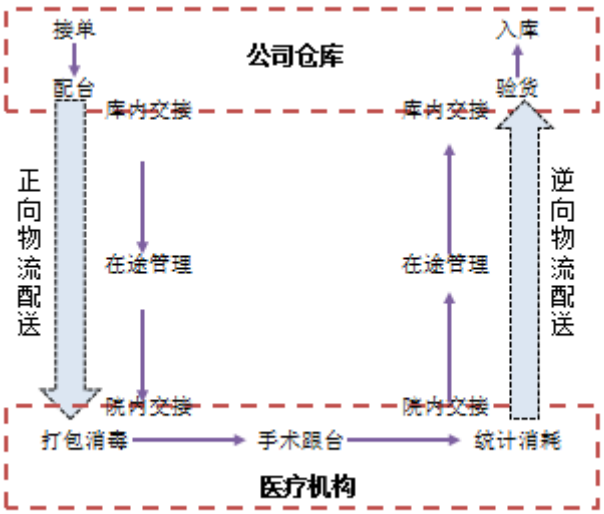
截至报告期期末，本公司拥有 360 多名专业化的渠道服务人员，结合已建设的“仓储管理系统”，形成了专业化的高值医用耗材快速精拣能力，适应终端医疗机构多品类、差异化、小批次、高频率的需求特点。

③物流管理

截至报告期期末，本公司在全国 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，并通过自主配送及与国内知名快递企业战略合作等方式，以保证货品送达的及时性。

产品销售出库后，系统记录发出商品的批号信息及物流单号信息，对物流信息进行实时跟踪，对存在异常的物流单据执行状况确认、催单等动作。依托信息管理系统中的订单流转和物流过程中的实时跟踪，可实现公司货物送达过程中的全程监控、全程透明化、全程可追溯。

在短期寄售模式下，本公司针对高值医用耗材专业性高，术前备料多等特点，为经销商、医院提供末端配送，并执行双向物流配送，对未使用的收回产品再次检验入库。



本公司提供仓储物流配送服务涵盖库存、精拣、物流等全过程，通过高效的存货管理、精准的手术配台、及时的物流配送满足行业多批次、多品规、专业化、小批量、高时效性的物流配送要求，为客户提供低成本、高效率物流配送服务。同时公司通过合理规划商品库存管理、动态追踪物流动态及临床使用情况形成闭环，满足监管机构对高值医用耗材全过程可追溯的管理要求。

（2）渠道管理服务

公司采取一站式产品分销平台模式，集约化承接多家生产厂商渠道管理职能，提供经销商“准入、运营管理、退出”全生命周期的渠道管理服务，解决了生产厂商销售过程中需要面对多个经销商客户，沟通效率低下，信息收集难度大、管理成本高的痛点。

准入管理：利用完善的信息管理平台与丰富的授权数据，减少生产厂商与经销商人工匹配资质、区域及代理品种等渠道管理数据的工作量，实现经销商首营资料线上交换、尽调背调风险评估、合规培训、电子合同签约、产品授权链路径追踪、营销政策明晰化等全面电子化、流程化与可视化管理，缩短生产厂商与经销商签约、授权及落地合作时长，提高商务运营效率。

运营管理：1、利用公司商业政策管理服务实现生产厂商政策批量下发，经销商实时可查，帮助生产厂商从繁琐的日常事务中解放，实现生产厂商销售政策的有效及时传递，降低管理成本、提高沟通效率；2、利用数字化平台快速处理经销商订单，实现从商品管理-销售意向-订单转化-送货入库-发票结算的订单处

理流程的全程可视化，减少交易过程中双方协商、付款结算、产品运输及售后等事项的沟通成本；3、结合该经销商在本公司电子订单系统中的销售记录，对经销商定期进行电话回访，了解其经营状况，并分析该经销商是否存在窜货销售或其他违规销售行为，生成回访报告；4、对终端用户的各类售后需求进行协调，包括客户安抚、质量问题初步判断、退换货处理指引等；5、支持经销商进行库存管理、采销管理、票据管理等，全面收集销售统计数据，多维度经营指标分析推动渠道安全库存储备合理化，帮助生产厂商全面实时掌控渠道真实销量及库存数据。

退出管理：在退出过程中，协助生产厂商及新老经销商完成授权转移、货物清退、应收账款核对、库存转移等事项，避免双方资产损失，通过新老经销商的快速对接，减少因经销商替换对生产厂商市场区域销售的影响，完整的善后流程和库存调拨体系减少了经销商替换退出后库存商品、应收账款、专用工具等资产交接事项的沟通成本，避免因经销商更替导致终端需求市场断供的风险。

公司一站式产品分销平台为产业链上下游提供“准入-运营管理-退出”全生命周期的渠道管理服务，形成了全面的渠道管理体系，联通上下游使得交易变得更加便捷化、信息传递更加顺畅，进而降低行业成本、提高运营效率。

（3）信息管理服务

在高值医用耗材传统的多级经销模式下，经销商规模较小，信息建设投入不足，导致上下游信息不通畅，难以满足现代化全过程供应链管理及质量监管要求。

公司致力打造医疗器械数字化供应链，自主研发的信息系统核心运营模块，获得 1 项专利，23 项软件著作权。公司信息系统采取面向服务架构（SOA）的总线集成模式，搭建企业基础设施即服务（IaaS）、平台即服务（PaaS）、软件即服务（SaaS）三层服务体系，采用甲骨文（ORACLE）中间件产品，并以 ORACLE ERP 系统作为核心运营系统，在 ERP 系统为核心系统基础上，还建设了订单管理系统（OMS）、物流管理系统（WMS 仓储、TMS 管理）、工具管理系统（IMS）、运输管理系统（TMS）、电子商务平台、手术订单管理、质量管理系统、商业政策管理系统、资金管理系统、税务管理系统等子系统，实现了业务全流程端到端的全面一体化及资金流、货物流、信息流的整合，并满足了全流程可视化及可追

溯，提高了公司整体运营管理的精细化管理水平，提升业务的流转效率，降低了经营过程中的风险，并为公司决策层提供了及时准确的信息决策支持。

通过内部管理与外部业务信息的同步交互，公司可实现经销商信息记录、信息收集、自动编号、经营资质审核、交易明细汇总及经销商状态预警等信息的收集与推送。而经销商的整个销售过程，包括到货时间、库存流转情况、医院下单记录、手术使用情况等，均可通过本公司电子订单系统进行记录。在此过程中，公司收集了大量医疗器械应用数据，可满足生产厂商对于产品销售状态的动态管理、监管机构对于医疗器械全程可追溯的监管要求。

对生产厂商：生产厂商可通过本公司系统更为有效的进行渠道推广和管理，直接查询在库产品的存储情况、产品明细销售情况，实现对自身产品市场销售信息的收集和分析，为及时调整市场销售策略决策提供数据支撑。

对经销商：经销商可在本公司电子订单系统直接下单，提高了下单效率；本公司为经销商提供专业的进销存管理模块，有助于经销商对自身生产经营流程进行规范化管理；经销商也可在系统中实现历史订单的查询和校对。

此外，公司收集的海量数据形成了详实的医疗器械数据库，通过对该等数据进行归纳、分析，逐步建立起大数据挖掘、分析业务，打造一个服务于行业生态链的全新数字化生态平台，赋能于行业生态中的生产商、经销商、服务商、医院、保险机构及医生等市场参与者，提供完善的数字化供应链综合服务功能，实现供应链的全程可视、全链追溯、供应链协同 CPFR（协同、预测、计划、补货），提高整个产业链的效率和效益。目前，公司已经就业务运营数据的共享对接与部分省政府展开合作。



（4）医院 SPD 运营服务

在医保总额预付、医院耗材零加成及 DRGs 付费模式的多重政策要求下，药品和耗材逐渐内化成为医疗机构的运营成本，医疗机构自身降低药品及耗材采购价格、控制医疗成本的动力逐步加强。2019 年以来越来越多的医疗机构推行医用耗材集中配送供应商遴选及医用耗材供应链服务项目，遴选少数几家产品线丰富、实力雄厚、经营能力强的流通企业集中提供医用耗材供应链服务，通过这种专业化的分工，保障医院医用物资供应及时、安全；能够实现对供应链的最优化，显著降低耗材器械采购成本、物流成本、仓储管理成本，进一步降低医院的管理成本，提高医院的整体运营效率。

公司依托自身雄厚的资金实力、完善的仓储物流网络、专业的精准配送服务能力搭建的“SPD 平台数据+智能硬件”的综合服务体系积极参与医院 SPD 项目。

SPD 平台数据：公司结合外部信息支撑，在院内 SPD 运营管理服务过程中，应用的 SPD 平台数据覆盖 3.5 万有效注册证、1.4 万家经营企业、5,800 多家生产厂商信息、超过 130 万个产品品规，覆盖医院使用耗材全品类，常用耗材的 80%以上，形成符合医院物资质量管理和服务要求的仓储管理、运输管理及增值服务能力，通过医院配送服务驱动中枢，实现基于消耗的自动请领和配送。

智能硬件：公司开发 RFID 耗材柜、智能感知柜、智能货架、无人值守库房等，通过信息条码技术处理，实现院内一级物流仓库的验收入库、日常库存养护等，以及面向院内各消耗部门的消耗配送补充管理，保证整个流转环节的快速高效。

综上所述，公司通过应用信息技术、物联网技术，将现代供应链服务延伸到医院一级库、科室二级库的供应链使用末端，形成了完整的供应链闭环。此项服务模式，首先帮助医院实现了医院与供应商、配送商在采购订单、物流配送、消耗结算、开票支付等整个供应链环节的一体化协同，有效提升了医院供应效率和运营水平、降低了院内库存和运营成本。其次，为政府监管部门提供了全程实时的合规监管数据。第三，通过医院 SPD 运营服务的实施，提升了公司与终端医院的合作黏性，促进了与上游生产厂商的更深入合作，进一步整合产业链的上下游资源，提高产业链资源整合的核心竞争力。

（三）主营业务收入构成

报告期内，公司主营业务收入按照产品分类构成如下：

单位：万元

类别	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
血管介入治疗类材料	271,097.04	39.32%	204,159.15	38.98%	121,668.41	33.69%
骨科材料	201,136.97	29.17%	162,845.51	31.09%	133,100.83	36.86%
神经外科材料	57,565.71	8.35%	45,262.96	8.64%	29,712.18	8.23%
非血管介入治疗类材料	31,976.23	4.64%	39,076.41	7.46%	28,788.82	7.97%
口腔材料	23,441.54	3.40%	21,328.11	4.07%	16,732.18	4.63%
其他产品	104,239.05	15.12%	51,094.69	9.76%	31,095.50	8.61%
合计	**689,456.54**	**100.00%**	**523,766.83**	**100.00%**	**361,097.92**	**100.00%**

公司经营产品包括血管介入治疗类材料、骨科材料、神经外科材料、非血管介入治疗类材料、口腔材料及其他产品等六大类。报告期内，以血管介入治疗类材料、骨科材料为代表的高值医用耗材品种合计占主营业务收入的比例分别为70.55%、70.07%及 68.49%，为公司主要收入来源。

（四）主要经营模式

1、盈利模式

公司系中国领先的医疗器械领域的供应链综合服务商，与多家全球知名高值医用耗材生产厂商合作，对生产厂商授权产品进行销售并在销售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。

公司盈利来源为在医疗器械销售过程中所提供的综合服务产生的附加价值，具体体现为本公司产品购销价差。

未来，公司将持续加大信息系统投入，打造数字化供应链综合服务，契合行业政策变化、市场发展趋势持续延伸服务链条，进一步提高公司在产业链中的渠道价值，进而提升公司的盈利能力。

2、采购模式

（1）主要原材料及供应情况

公司作为医疗器械的综合服务商，主要采购医疗器械中的高值医用耗材产品。目前，公司的主要供应商为波士顿科学、美敦力、贝朗医疗、捷迈邦美和史赛克等国际知名高值医用耗材生产厂商，报告期内主要产品的采购情况如下：

单位：万元

产品类别	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占当期采购金额比重	金额	占当期采购额比重	金额	占当期采购额比重
血管介入治疗类材料	258,183.62	39.63%	200,291.95	38.38%	113,915.88	30.34%
骨科材料	179,869.95	27.61%	163,618.41	31.35%	136,535.27	36.36%
神经外科材料	58,298.73	8.95%	45,700.52	8.76%	50,725.75	13.51%
非血管介入治疗类材料	27,333.23	4.20%	36,701.44	7.03%	25,165.88	6.70%
口腔材料	22,658.28	3.48%	16,004.48	3.07%	14,586.14	3.88%
其他产品	105,109.16	16.13%	59,513.85	11.40%	34,569.37	9.21%
合计	**651,452.97**	**100.00%**	**521,830.65**	**100.00%**	**375,498.29**	**100.00%**

（2）与生产厂商合作模式

①合作生产厂商的确定

公司业务部根据公司发展战略规划，负责生产厂商的开拓工作，并定期汇总《合作供应商情况汇总表》。同时，由于公司的专业能力在业内广受好评，吸引越来越多的生产厂商主动与公司联系，寻求合作。

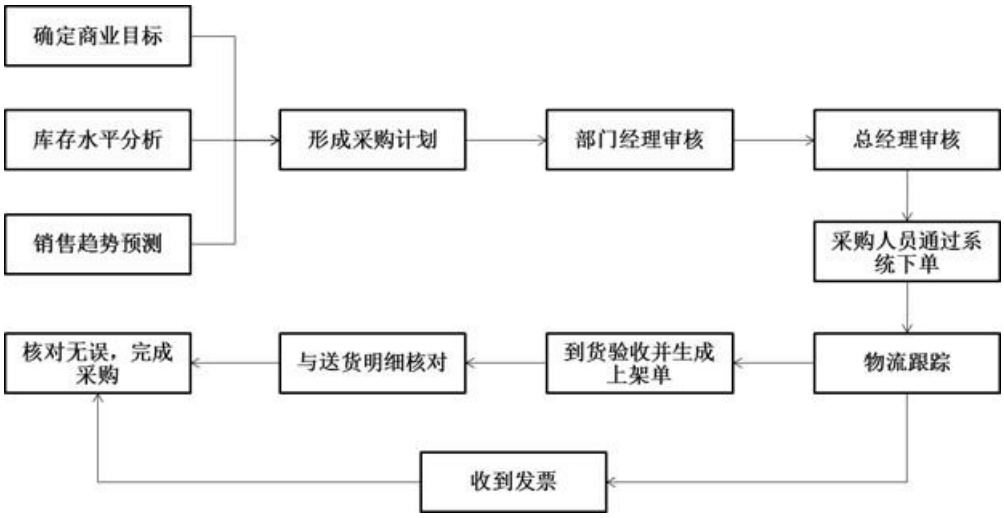
公司各部门协同对供应商的产品质量、服务、生产能力及配合程度进行评估，并前往生产厂商进行实地考察后，公司各部门根据《新供应商评审表》各项指标对供应商是否符合公司要求进行评审。

对于通过公司评审的生产厂商，公司业务部门与该生产厂商联系，双方进入商业谈判环节。双方就合作的产品种类、授权区域、授权经销商名单、定价、退换货政策、返利政策等要素进行深入洽谈，达成一致后双方签订协议，正式建立合作关系。

②采购模式及采购流程

公司综合考虑下游经销商销售情况、库存水平、未来销售预期及生产厂商商业指标等因素，制定采购计划。公司业务部每月与生产厂商沟通，了解生产厂商下月对产品销售、返利等相关安排；公司运营部门根据该等商业指标，结合对公司库存情况的分析和下游经销商未来需求情况制订采购计划。同时，采购计划的制订遵循耗材分类原则，对采购耗材按照轻重缓急分为不同的等级，参考公司库存结构、库存月数、效期考量等综合指标，对重点物料或急需物料要确保优先安排采购，对于部分通用性较强的耗材，则适当安排一定数量的超前采购。

公司产品采购严格按照岗位职责要求及采购流程执行，计划制定、审批及跟单程序明确。公司采购流程图如下：



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

主要供应商	销售模式	销售体系	具体合作方式
波士顿科学	主要对下游平台和部分一级经销商实行买断式销售，平台负责区域性市场，进行产品的仓储、物流及配送	将中国市场区分为南方区域与北方区域，南方区域市场的平台职责主要由海王医疗器械（上海）有限公司负责，北方区域和厦门市的平台职责由国科恒泰负责	1、与平台每三年（部分产品线每一年）签署一次合作协议，同时每年签署补充协议，确定当年的采购额度，并在协议中约定相关的返利及退换货等条款； 2、发行人与该等供应商属于买断式的购销交易 3、从职能来看，发行人承担了供应商的渠道管理职能，为供应商的产品销往经销商，提供仓储、物流及配送职能；同时也为经销商提供产品寄售等服务； 4、发行人作为平台，还起到政策传导的功能，上游供应商的市场销售政策，通过平台对下游二级经销商进行传导、执行；

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

主要供应商	销售模式	销售体系	具体合作方式
			商的市场销售政策，通过平台对下游二级经销商进行政策传导、执行；

3、销售模式

（1）客户获取方式

公司的客户主要为经销商与终端医院。

经销商客户的获取方式：公司对经销商的销售服务网络已覆盖全国，公司主要通过以下两个渠道获取经销商客户：

①生产厂商导入原有经销商：在传统的多级经销商分销模式下，生产厂商在全国各地均有合作关系稳定的经销商。该等经销商在所在地市场拥有较为丰富的客户资源和当地医疗机构招投标项目经验。公司与生产厂商建立合作关系后，生产厂商会要求该等经销商从本公司进行采购。公司选择其中资质齐全、符合准入标准的经销商进入本公司合格经销商客户名单，成为公司的经销商。

②公司开发新增经销商：相较于原有的多级经销模式，公司作为平台分销商，具有规模化、专业化、信息化及规范化的仓储物流体系，通过寄售模式，降低了行业内中小经销商进入生产厂商渠道体系的门槛，在公司平台上，生产厂商可供选择经销商数量显著增加，其对部分优质经销商进行资质审核后，进行授权，这部分经销商取得授权后，即进入公司合格经销商客户名单，成为公司的经销商。

终端医院客户的获取方式：公司拥有全国性的终端服务网络，能够快速响应终端医院客户订单需求，为其提供全方位的产品供应、物流配送服务等，为终端医院客户的开拓提供了必要的保障，在行业渠道区域扁平化、运营效率持续提升的背景下，公司主要是通过以下三种方式拓展医院客户：

①政策导向对接：在已经落实两票制的区域，受政策影响，部分经销商不再具备对终端医疗机构销售的资质，在此情况下，本公司直接对医疗机构进行销售。

②与当地资源方合作；本公司拥有全国属地化的院端服务体系、完善的仓储物流网络体系、丰富的品种资源、专业的信息技术体系，符合现代化医疗器械物流体系及监管部门对产品的溯源要求，部分服务本地医院的资源方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，以达到符合政策监管的要求。

③中标 SPD 运营管理导入：伴随医疗机构取消耗材加成率、DRGs 付费制度改革等政策推进，越来越多的医疗机构试点耗材集采集配及供应链服务，降低管理成本，提高运营效率，公司已经中标多家医疗机构的 SPD 运营管理项目，中标后，公司将全部或部分承担该医疗机构的医疗器械产品配送销售，实现直接对终端医疗机构销售。

（2）销售模式与销售流程

公司充分考虑各类高值医用耗材的产品特点、经销商实际情况、生产厂商营销需求等因素，灵活采取分销、直销并存的销售模式，具体如下：

①分销模式

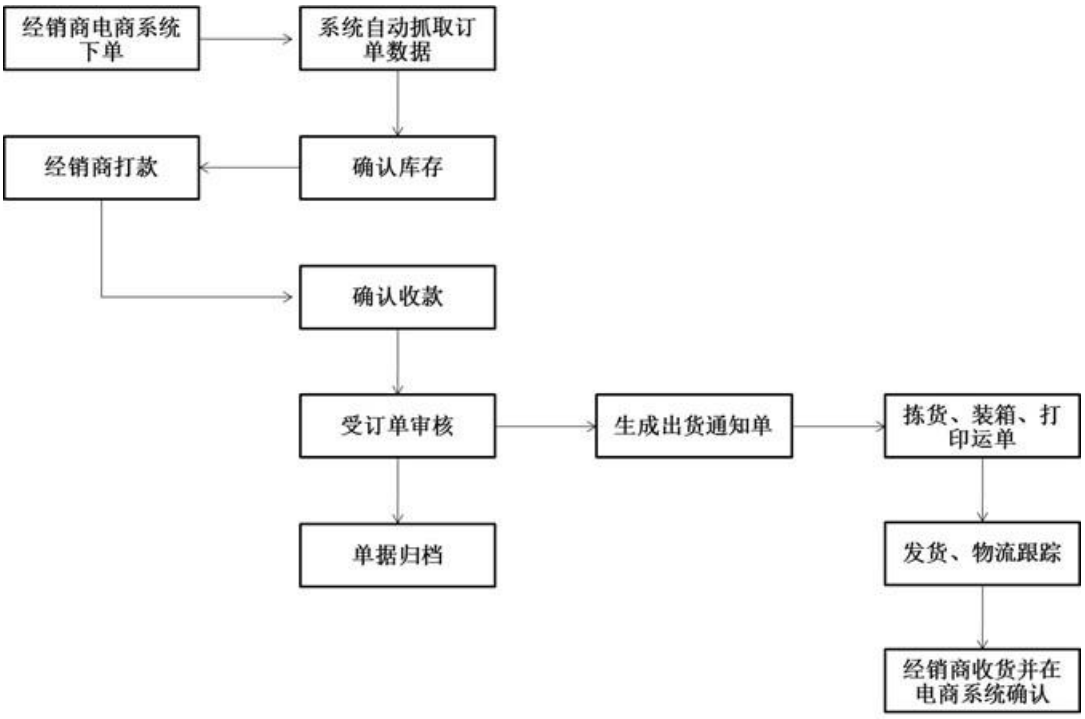
分销模式指公司向经销商开展销售行为，该等经销商通常直接面向终端医疗机构，分销模式具体可细分为批发、长期寄售及短期寄售三种模式，均属于买断式的销售业务。

A、批发模式

医疗器械批发，是指将医疗器械销售给具有资质的经营企业或者使用单位的医疗器械经营行为，在批发模式下，公司直接向二级经销商进行医疗器械的买断式销售，主要采用先款后货的结算方式，即公司通常在收到客户全额预付款后才进行发货。同时，根据公司与经销商签订的经销协议，公司在按照合同约定向经销商交付商品，并取得客户签收后确认销售收入。

对公司和生产厂商而言，批发模式简洁高效，货物流转环节简单清晰。传统多级经销商销售模式下，各级经销商自行备货，无法实现规模化经营，不利于部分紧俏产品和工具的统一调配，对整个流通环节而言，存货周转效率较低；公司承担了厂商的渠道管理职能，打造厂商-国科恒泰-二级经销商-医院的两级批发配送模式，优化了下游经销商的签约、授权、下单执行流程，产品的物流也更为快捷灵活。

公司批发模式销售流程如下：



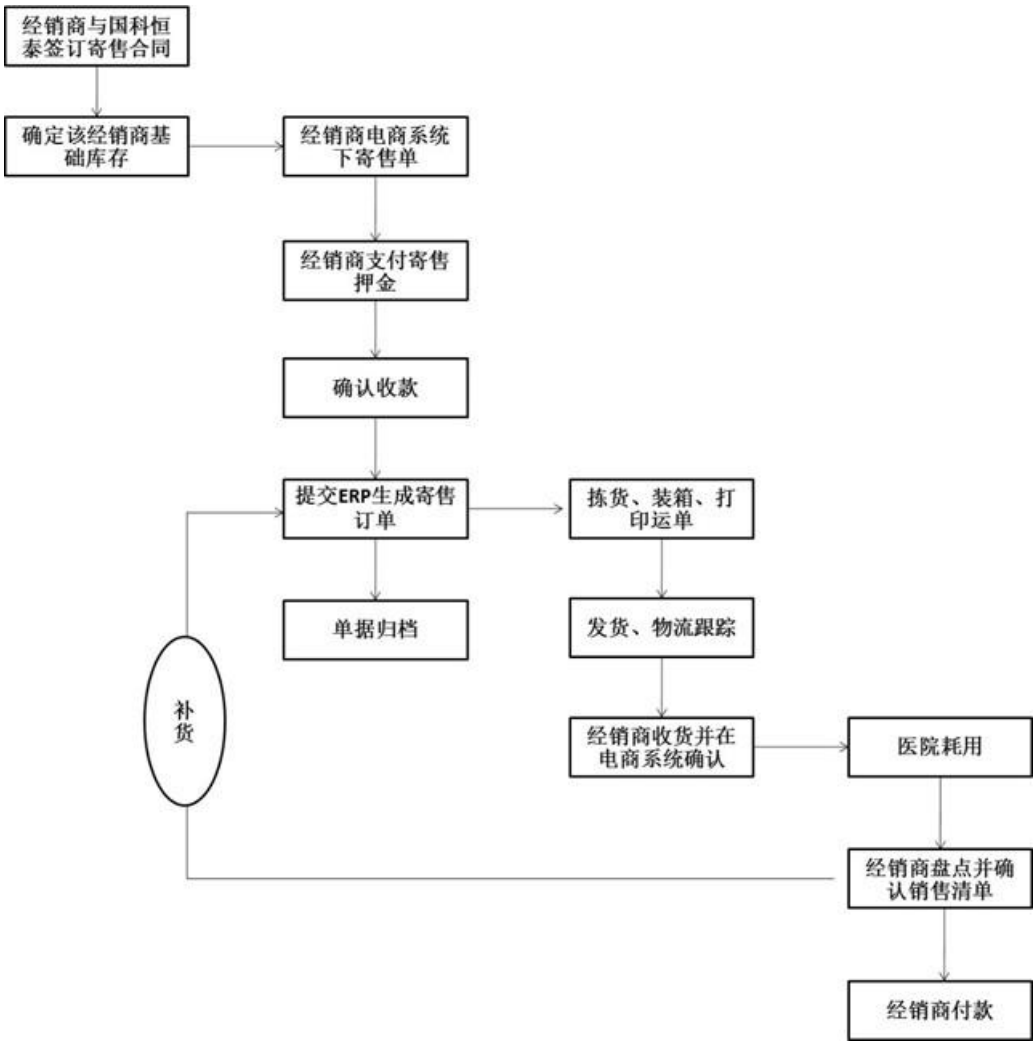
B、长期寄售模式

长期寄售模式下，公司与经销商签署长期寄售合同，将医疗器械寄存于医院或经销商仓库，医院或经销商根据实际需求，从仓库中随时自行取货使用。经销商按照合同向本公司支付长期寄售押金，每完成一个销售周期，经销商根据消耗情况在系统中向本公司上报销量并由系统生成销售清单，本公司根据销售清单确认收入。

同时，公司将长期寄售的存货纳入存货管理体系中，制定了相关存货管理政策，对长期寄售库存进行动态监控，本公司结合长期寄售库存情况和效期分析，指导经销商或医院进行补货和开展有计划的存货产品营销，确保存货的流转效率。

与批发模式相比，长期寄售模式显著减小经销商资金占用压力，实现经销商零库存或小库存，帮助小型经销商顺利跨过进入生产厂商销售体系的门槛；对于生产厂商而言，长期寄售模式有助于扩大产品销售渠道，将产品通过经销商向偏远地区渗透；对于医院、患者而言，长期寄售模式又满足了快速、及时获取手术用高值医用耗材的需求，提高了患者治疗的及时性。

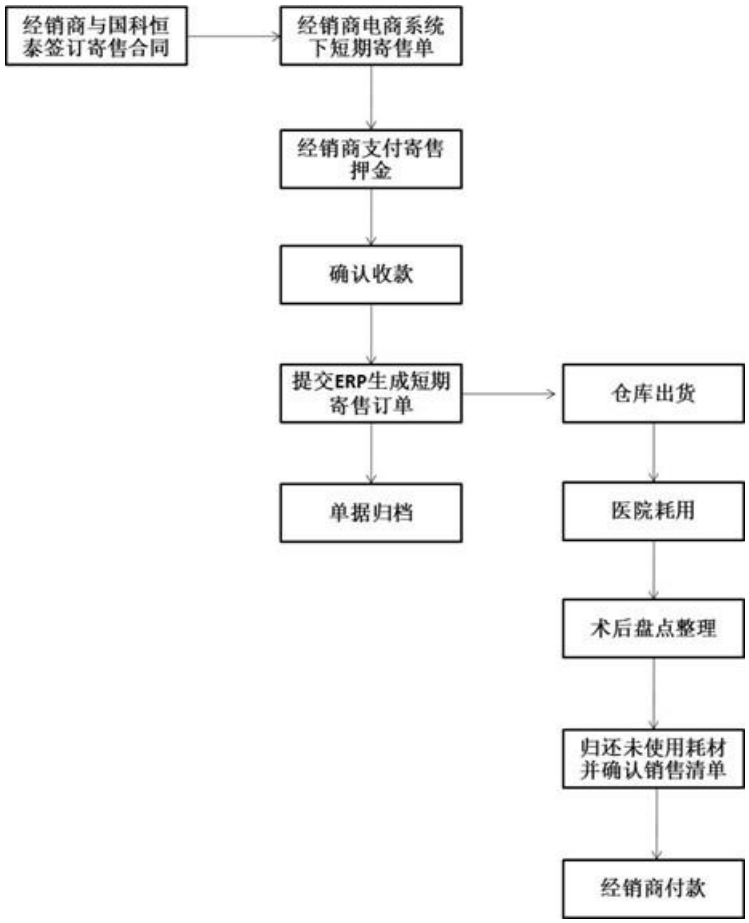
在长期寄售模式下，公司销售流程如下图所示：



C、短期寄售模式

在短期寄售模式下，公司将库存产品存放于各地分子公司仓库，当医院需要进行手术时，向经销商发出配送指令。经销商通过电子订单系统向本公司提出需求，由公司工作人员（或经销商自提）向医院配送相关产品及配套工具。手术完成后，公司工作人员或经销商对手术中所实际耗用的耗材数量进行清点，整理配套工具及未使用的耗材，将其重新入库。公司与经销商核对耗用明细后，经电子订单系统进行实际销售情况确认。

在短期寄售模式下，公司销售流程如下：

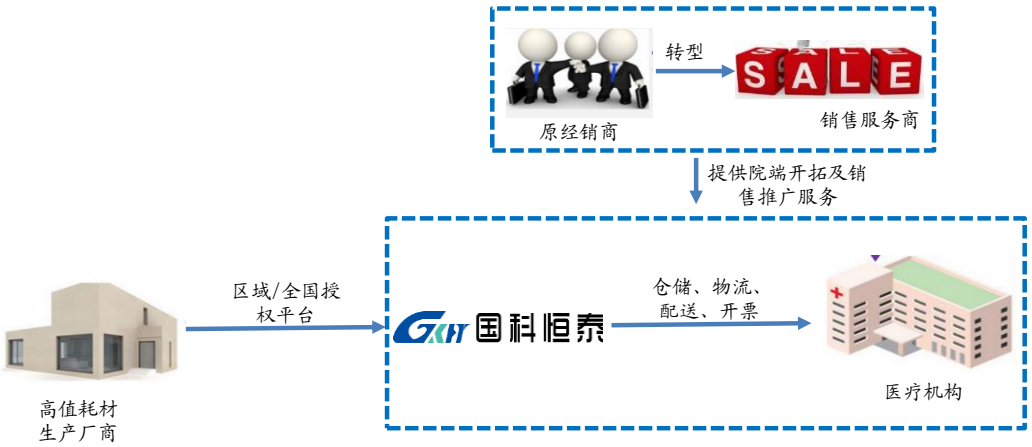


②直销模式

直销模式指国科恒泰或其分子公司直接向终端医疗机构进行销售。随着耗材“两票制”、“带量采购”等政策的逐步实施，依托公司较强的资金实力、遍布全国的服务网络以及与各生产厂商紧密的合作关系，公司将逐步承担起高值医用耗材流通环节中对终端医疗机构的销售配送职能，面向更多终端医院客户进行销售。

由于各地推进耗材“两票制”的进展不一，公司直销模式也存在两种类型：

首先是平台直销业务：在“两票制”、“带量采购”等政策下，高值医用耗材流通层级被压缩，原有生产厂商-国科恒泰-经销商-医院的销售模式演变为生产厂商-国科恒泰-医院的模式，原有的经销商在渠道中的职能发生转变，不直接对医院进行供货而转化为服务商，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经销商则直接被淘汰；在该等“两票制”区域，公司直接对医院实现销售，进而提高整个流通环节的交易效率和行业集中度，该等商业模式具体如下：



其次是院端直销业务：一方面，截至报告期期末，本公司已经在全国 27 个省、市和自治区的 57 个城市进行仓储布局，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。具体而言，经销商继续承担医院开拓（准入）、产品推广（上量）、手术跟台等服务，而将仓储、物流配送、销售回款等供应链职能逐步委托给发行人。

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，公司通过中标多地医疗机构的集采集配&院内 SPD 项目，全部或部分承担该医疗机构医疗器械产品的采购、院外集中配送，院内的供应链运营等工作。

该等商业模式具体如下：



该业务模式下，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。

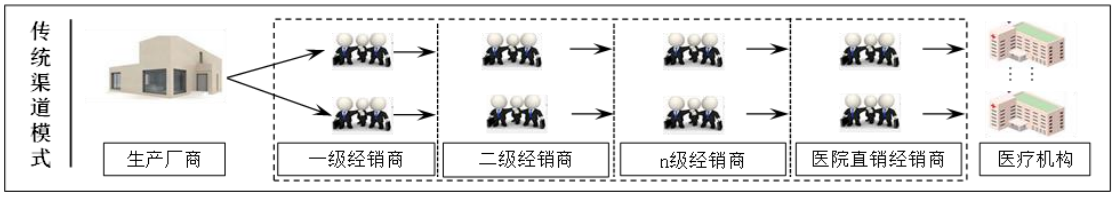
发行人直销模式划分为平台直销、院端直销，其差异性主要体现在上游供应商类型、服务职能及毛利率等方面，如下图所示：

对比项目	平台直销	院端直销
上游供应商	生产厂商为主	经销商为主
服务职能	承担从生产厂商到医院围绕供应链的全线服务，包含仓储物流配送职能（从全国中心仓→区域分仓→终端医院）	承担院端存货管理、开票及销售回款等服务，并逐步承接从经销商到医院的供应链服务，通常是（区域分仓→终端医院）
毛利率	2018 年至 2020 年，平台直销的毛利率分别为 67.07%、30.31%和 22.85%	2018 年至 2020 年，院端直销业务的毛利率分别为 4.62%、5.51%和 5.94%

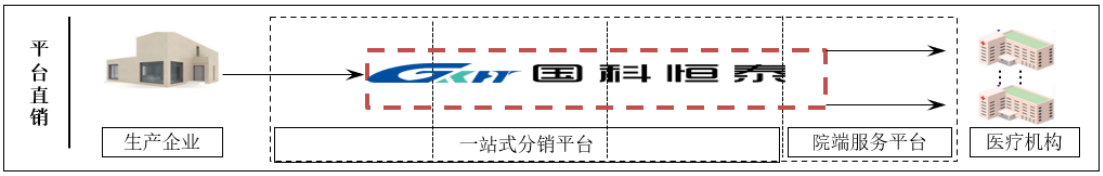
如上表，平台直销、院端直销虽然都是通过发行人及其分子公司实现对终端医疗机构的直接销售，但是由于上游供应商的类型、在商品流通过程中承担的服务职能以及毛利率差异较大，因此将直销业务进一步区分为平台直销与院端直销具有合理性。

实际上，院端直销模式属于平台直销模式的过渡阶段，具体分析如下：

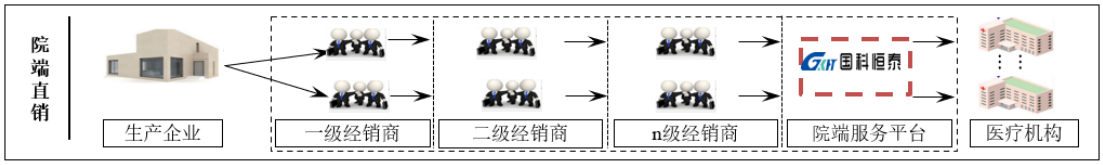
在传统的高值医用耗材流通过程中，生产厂商通常在全国各地有数家至数十家合作关系较为稳定的一级经销商，一级经销商在各自授权区域内的各市县又发展若干二级、三级的下级经销商。



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。

从收入、成本及费用的确认方式来看，收入确认的方式均为“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”；成本则根据具体消耗产品的成本进行结转；收入与成本的确认方式不存在差异。在费用上，平台直销业务与院端直销业务存在一定差异，平台直销业务下，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，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，提供医院开拓及产品推广服务；因此在平台直销业务模式下，公司存在向该等服务商采购服务的情况，服务费的比例一般为 15%左右；但在院端直

销业务模式下，发行人主要承担院端的供应链服务，而原二级经销商继续参与流通环节，院端直销模式下发行人无需向服务商采购相关医院开拓、产品推广等服务。

4、开展院端直销业务所承担的具体工作，配备的人财物情况

（1）院端直销业务的主要服务内容

我国医疗机构传统的采购模式，主要是向多个经销商采购高值医用耗材，由于耗材需求复杂且种类繁多，医疗机构往往需要面对几十家甚至上百家供应商，环节复杂，管理成本较高，在医保总额预付、带量采购和 DRGs 等多重政策要求下，医疗机构普遍面临控费增效的压力，在这样的政策背景下终端医疗机构不断压缩入院供应商数量，中小型经销商面临转型或者退出的压力，公司院端直销业务就是在这样的背景下不断吸收整合原部分医院直销经销商资源，在院端直销业务下直接向终端医疗机构供货并提供相关服务。

从职能的拆解来看，在传统流通模式下，渠道中末端入院的经销商主要承担医院开拓、产品推广、手术配台、技术跟台、仓储、物流配送、应收催款等职能。在院端直销业务中，原经销商继续承担医院开拓、产品推广、技术跟台等服务，国科恒泰逐步承接了仓储、手术配台、物流配送、应收催款等职能，并以院端直销方式直接向终端医疗机构供货。

职能/角色	经销商
医院开拓	√
产品推广	√
技术跟台	√
仓储	√
手术配台	√
物流配送	√
应收催款	√

职能/角色	经销商	国科恒泰院端直销
医院开拓	√	
产品推广	√	
技术跟台	√	
仓储		√
手术配台		√
物流配送		√
应收催款		√

公司把握行业发展机遇，截至报告期期末已经在全国 27 个省、市和自治区的 59 个城市设立了 114 家分、子公司，形成了遍及全国主要城市的院端服务网络，利用丰富的上游供应商资源优势，在院端经营超过 1,100 家品牌的医疗器械产品，涵盖近 1,600 条产品线，满足医疗机构一站式采购、精准配台服务、全天候时效性等需求，降低医疗机构的管理成本，提高配送效率。

（2）开展院端直销业务的人财物配备情况

截至报告期期末，公司已经在全国 27 个省、市和自治区的 59 个城市设立了 114 家分、子公司，根据业务发展需要，公司为各子公司配备了必要的人员和仓储、办公场地。

目前，公司主要开展院端直销业务的子公司（2020 年院端直销业务收入前十名）中，人财物配备情况如下：

公司简称	注册资本（万元）	实缴出资（万元）	员工人数	租赁面积（㎡）	营业收入（万元）	人均产出
河南恒优	1,000.00	1,000.00	73	2,482.69	52,497.20	719.14
湖北瑞泰	1,000.00	1,000.00	45	2,212.27	24,546.04	545.47
江苏国科	1,000.00	1,000.00	18	1,395.21	20,748.94	1,152.72
内蒙古国科	500.00	500.00	17	353.52	13,885.29	816.78
安徽国科	1,200.00	1,200.00	22	4,122.86	14,744.04	670.18
河南国科	1,000.00	1,000.00	17	993.93	10,360.94	609.47
湖南恒泰	1,000.00	1,000.00	7	928.83	8,999.98	1,285.71
陕西恒尚	1,666.67	1,066.67	14	1,537.65	8,668.22	619.16
吉林国科	50.00	50.00	7	537.25	9,733.44	1,390.49
四川国科	1,000.00	1,000.00	13	708.20	12,913.37	993.34

注：上表所列员工人数和租赁面积为各子公司截止 2020 年 12 月 31 日的数据，营业收入的对应期间为 2020 年 1-12 月。

上表中，部分子公司员工人数和租赁面积较营业收入规模差异较大，主要原因如下：

①内蒙古国科租赁面积相对较低，主要因该区域院端业务开展中，主要采用供应商直配的形式，公司在医院库房配备常驻人员，协助医院完成日常的存货接受、清点、验收、入库以及在库管理等工作。

②安徽国科、陕西恒尚租赁面积相对较高，主要因该等子公司在“两票制”政策的实施省份，根据当地药械监管和医院招标的要求，公司需具备相应规模的仓储配送能力。为保证直销业务的正常开展，公司相应配备了充足的人员和仓储设施。

（3）院端直销业务具备业务实质，非“通道业务”

如前文所述，公司在全国 27 个省、市和自治区的 59 个城市设立了 114 家分、

子公司，已建立了覆盖全国的仓储物流配送网络，公司目前的院端直销业务主要提供院端存货管理、开票及销售回款等服务，并逐步承接仓储、手术配台、物流配送等职能，具备商业实质，非“通道业务”。

在院端直销业务下，上游经销商独立向本公司开具销售发票、本公司独立向下游医院客户开具销售发票；公司与部分院端直销业务的上游经销商约定的付款条件中，明确需要在医院回款前先行支付一定比例的采购货款，因此，公司需要承担医院销售回款的信用风险。此外，上游经销商不存在利用本公司资质或商誉参与招投标的情形。

5、院端直销模式下，公司主要通过同第三方合资设立或并购形成控股子公司形式开展业务，披露公司采取上述业务开展方式的背景，以及少数股东与二级经销商、医院的关系；列示目前控股子公司中经营院端直销业务的子公司经营情况，进一步披露子公司亏损的原因及合理性。

①公司开展院端直销业务的背景

2018 年至 2020 年，发行人院端直销业务收入分别为 40,647.28 万元、109,263.10 万元和 222,944.93 万元，开展该类业务的背景有：

A、行业监管趋严：伴随高值医用耗材行业的快速发展、行业监管政策趋严，市场对专业物流配送网络服务的需求不断增长，我国高值医用耗材经销行业一直存在“多、小、散、乱”的局面，面对愈来愈高的行业门槛限制，部分经销商选择将供应链服务委托给以发行人为代表的大型流通企业。

B、行业政策推动：两票制压缩流通渠道层级，在已经落实两票制的区域，部分经销商逐步转型为服务商，在非两票制区域，一方面，基于对行业发展趋势的判断，部分资源方与发行人合作在当地成立合资公司，由合资公司取得入院开票资格直接对医院进行销售，资源方作为发行人的少数股东；另一方面，在耗材零加成、医保支付制度改革等政策的推动下，终端医院基于提升管理效率、降低交易成本的考虑，主动压缩入院供货商数量，发行人凭借丰富的品种种类、全国性的物流网络、高效便捷的属地化服务获得越来越多终端医院的认可，因此能够在行业变革背景下通过集采集配等方式不断获得终端医疗机构的入院资格。在集采集配业务背景下，终端医院的具体药械需求均通过集采集配中标方进行采购配

送，从中标方的角度来看，集采集配业务仍为以销定采的模式开展，从上游供应商及毛利率的角度来看，也属于院端直销业务。

②引入资源方作为少数股东的合理性

目前与公司共同出资设立合资公司的少数股东，均为在当地具备一定资源的合作方，能够协助公司获取终端医院的入院开票资格。高值医用耗材产业链来看，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，公司“一站式分销平台+院端服务平台”的立足点为在上游不断扩大公司代理品牌及产品线数量，同时不断提高公司直接销售入院的终端医院覆盖广度，通过与当地资源方进行合作是公司快速获取医院入院开票资格的途径之一。

从资源方的角度来看，其愿意与国科恒泰进行合作入院主要是行业政策倒逼；在取消耗材加成、医改支付制度改革、两票制及集采集配、带量采购等医改政策的实施背景下，医疗器械产业链面临价值重构。从目前的行业格局来看，终端医院资源大部分沉淀在覆盖全国的终端经销商手里，在医改政策降本增效提质的背景之下，该等经销商的经营规模、规范性及对信息系统的投入动力不足等因素，不可避免的要在产业链价值重构的行业变革中被淘汰，具体体现为规模化、专业化、信息化和合规化不足等因素无法直接取得上游生产厂商的代理资源，不具备规模化运营的成本优势而无法满足终端医院降低入院采购成本等问题，因此主动寻求类似国科恒泰这样的立足于规模化运营的大平台进行合作，将终端医院资源导入国科恒泰子公司，其通过股权合作的方式继续维持其的产业资源价值。

因此，公司与少数股东属于股权合作、资源互换的方式，一方面公司提供合规化、专业化、信息化的平台，能够很好的承接少数股东的终端医院资源，尤其在未来实施两票制后，公司能够直接将获得代理资格的上游生产厂商产品销售入院，迅速完成渠道调整和转化；另外一方面，公司作为分销平台的资金实力更强、代理资源更丰富，有利于少数股东通过国科恒泰的平台继续做大做强终端医院业务。从国科恒泰的角度来看，立足于提供端到端的医疗器械产业链流通服务，势必要不断发掘终端医院资源，公司也愿意与少数股东合作，提高子公司服务的终端医院数量。

综上，少数股东与国科恒泰的合作，具有较好的协同性也符合行业监管的导向。

③少数股东与二级经销商、医院的关系

根据公司提供的少数股东调查表，该等少数股东为以在当地从事医疗器械经销业务的从业人员为主，不存在医生、公务员等不具备合作资格的群体，截至报告期末，部分少数自然人股东存在在公司二级经销商投资或任职的情形，该等经销商报告期内向公司的采购金额及与子公司少数股东的关系情况如下：

单位：万元

经销商名称	2020 年	2019 年	2018 年	与子公司少数股东的关系
上海宏翁商贸有限公司	1.65	3.05	-	福建优智链少数股东翁少鹏持股的公司
广州逸畅筱贸易有限公司	10.93	-	-	广州恒创少数股东崔建伟、朱晓东曾持股及任职的公司
北京汇康健达科技发展有限公司	-	3.03	28.67	国科恒茂少数股东刘燕平担任副总经理的公司
沈阳奥凯医疗器械有限公司	-	-	165.78	辽宁国科少数股东孙微担任采购员的公司
辽宁省新特药有限公司	353.12	507.70	517.16	辽宁国科少数股东吴瑶担任器械部助理的公司
武汉杰华佳创商贸有限公司	3.45	-	-	湖北瑞泰少数股东黄勇刚曾担任总经理的公司
福州森华医疗器械有限公司	585.91	590.66	465.77	福州国科少数股东肖伟民担任销售经理的公司
新疆东利永康商贸有限公司	35.39	36.34	-	新疆国科、新疆中优少数股东吕礼担任销售经理的公司
上海露誉贸易商行	-	3.90	-	新疆国科、新疆中优少数股东李云担任总经理的企业
北京驰洪医疗科技股份有限公司	19.05	13.80	-	沈阳恒骄、上海恒曦、上海恒垚、济南恒智少数股东姜深先曾担任销售的公司
大连西古医疗器械有限公司	416.04	2,162.67	1,368.41	大连国科少数股东赵平担任销售经理的公司
河北名扬医疗器械有限公司	-	-	2.14	河北恒泰少数股东马大庆担任销售主管的公司
唐山市宏基医疗科技有限公司	-	2.40	15.40	河北恒泰少数股东郑喜华担任销售的公司

经销商名称	2020 年	2019 年	2018 年	与子公司少数股东的关系
安徽美大医疗投资服务有限公司	-	-	-	安徽国科少数股东孔冬梅曾担任销售的公司
珠海辛迪斯商贸有限公司	12.04	6.35	17.84	广东恒泰少数股东甘红梅担任业务员的公司
哈尔滨福德森医疗器械有限责任公司	112.52	158.33	223.44	黑龙江恒骄少数股东王芳担任仓储物流主管的公司
济南东本商贸有限公司	-	2,301.77	-	济南恒智少数股东张军担任部门经理的公司
海南国康科技贸易有限公司	-	9.03	-	海南恒泰少数股东朱海亮曾担任销售经理的公司
甘肃百嘉商贸有限责任公司	19.59	-	-	甘肃国科少数股东安吉曾担任质量负责人、马世江担任财务经理的公司
山西兆隆康德医疗器械有限公司	209.61	1,133.81	951.07	山西国科少数股东孟瑜婧担任销售经理的公司
上海钫益商贸有限公司	153.07	1,137.84	658.05	上海恒垚少数股东赵连昌曾担任经理且持股的公司
富达康源（北京）科技有限公司	840.00	1,852.40	-	山东恒佳少数股东王培恒担任商务经理的公司
北京誉恒通达医疗器械有限公司	-	-	2.74	唐山医云少数股东江涛担任销售的公司
天津康顺佳科技有限公司	3.16	36.28	39.55	国科恒誉少数股东肖平担任销售的公司
上海臻熠医疗器械销售中心	195.16	23.40	-	国科恒誉少数股东肖平持股的公司
聚赢惠康（上海）科技服务有限公司	458.13	49.37	-	国科恒誉少数股东廖鸿担任大区经理的公司
哈尔滨怡康医疗科技有限公司	0.56	24.60	22.15	牡丹江国科少数股东黄智博担任销售经理的公司

④截至报告期末，经营院端直销业务的控股子公司经营情况如下

单位：万元

序号	简称	注册地	注册资本	成立时间	本公司持股比例	2020 年营业收入	2020 年净利润
1	山西国科	太原	1,000	2015/3/23	60%	2,991.89	364.42
2	新疆国科	乌鲁木齐	1,080	2015/6/8	60%	4,637.61	-272.66
3	大连国科	大连	1,000	2015/7/14	60%	7,070.88	-63.63
4	四川国科	成都	1,000	2015/7/24	60%	12,913.37	150.65
5	安徽国科	合肥	1,200	2015/7/30	60%	14,744.04	-159.54
6	陕西恒尚	西安	1,666.67	2015/7/31	60%	8,668.22	77.33
7	河南国科	郑州	1,000	2015/9/22	60%	10,360.94	90.01
8	内蒙古国科	呼和浩特	500	2015/12/17	60%	13,885.29	102.02
9	杭州国科	杭州	1,000	2016/4/11	60%	13,897.01	-44.15
10	黑龙江恒骄	哈尔滨	1,000	2016/4/13	60%	6,005.01	28.50
11	江苏国科	南京	1,000	2015/6/30	60%	20,748.94	124.93
12	上海励楷（孙公司）[注1]	上海	1,000	2016/12/1	江苏国科全资子公司	7,149.66	89.44
13	湖北瑞泰[注2]	武汉	1,000	2017/3/10	60%	24,546.04	480.80
14	辽宁国科	沈阳	1,000	2018/1/8	60%	5,808.13	120.56
15	国科恒佳	北京	1,000	2018/3/6	60%	22,689.56	471.28
16	湖北恒通	武汉	1,000	2018/5/14	60%	3,528.26	1.16
17	徐州国科	徐州	100	2018/7/13	国科恒泰持股 20%，江苏国科持股 51%	796.99	-13.68
18	盐城国科	盐城	1,000	2018/8/8		640.89	-104.19
19	湖南恒泰	长沙	1,000	2018/8/14	60%	8,999.98	114.75
20	山西晋美	太原	1,000	2018/8/31	60%	868.48	26.82
21	天津恒祥	天津	1,000	2018/9/14	60%	225.06	-29.73
22	河南恒优	郑州	1,000	2018/9/26	60%	52,497.20	1,203.24
23	福建优智链[注3]	福州	1,000	2014/6/4	60%	12,755.07	-129.66
24	河北恒泰	石家庄	1,000	2018/10/19	60%	2,017.21	-31.68
25	广东恒泰	广州	1,000	2018/12/24	60%	4,842.23	67.77
26	南京恒誉	南京	1,000	2019/3/11	60%	144.02	-119.13
27	国科恒誉	北京	200	2019/4/30	60%	2,615.69	-183.30
28	上海恒骏	上海	1,000	2019/5/14	60%	1,976.84	-85.93
29	海南恒泰	海口	1,000	2019/6/6	60%	4,587.44	62.99

序号	简称	注册地	注册资本	成立时间	本公司持股比例	2020 年营业收入	2020 年净利润
30	江西恒泰	南昌	1,000	2019/9/5	60%	3,923.71	69.12
31	甘肃恒泰	兰州	1,000	2019/9/30	60%	6,009.26	193.74
32	福州国科	福州	100	2018/8/24	60%	799.69	-0.28
33	山东恒佳	济南	1,000	2020/4/3	60%	478.86	-34.36
34	广东医云	广州	1,000	2020/4/28	60%	3.76	-33.63
35	牡丹江国科	牡丹江	500	2020/6/23	60%	20.22	-12.10

注 1：公司于 2018 年 9 月 13 日完成福建优智链 60%的股权的收购。
注 2：江苏国科于 2018 年 8 月 30 日完成上海励楷 100%的股权的收购。
注 3：公司于 2018 年 7 月 18 日完成湖北瑞泰 60%的股权的收购。

如上表，部分子公司目前尚未盈利，主要是以下两个方面的原因：

A、根据药监要求，医疗企业经营单位的设立，对办公场地、仓储及人员具有强制要求，子公司的设立之初的运营成本固化，而大部分子公司的设立时间较短，可能存在入院销售毛利额无法覆盖期初企业运营成本的情况。

B、终端医院在更替经销商关系、转换银行账户等进程存在较大差异，造成子公司实际业务开展情况不一。

在医改政策导向下，原有各地的二级经销商或掌握终端医院资源的资源方，寻求与国科恒泰等合规化、规模化及专业化运营的平台企业合作是必然选择，具有商业合理性。但鉴于各地政策的实施力度、终端医院的转换进展不一，造成发行人子公司业务体量差异较大，而医疗器械的经营单位根据药监要求前期的开立成本固化，使得报告期内部分子公司处于亏损状态。长期来看，资源方选择在目前与发行人成立合资公司，目的在于为未来医改政策的具体落地实施提前做好架构准备，伴随政策落地实施，子公司将迎来较大的发展机遇。

6、是否存在公司产品通过分销模式销售给经销商，再买回由公司以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。

发行人的业务模式为“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。

从终端医院的开拓角度来看，非两票制区域的终端医院资源的入院资格，部分由原二级经销商导入给国科恒泰的子公司，从该经销商的角色来看，即为公司分销业务的二级经销商，若终端医院存在具体的产品需求，则销售入院的子公司亦可能向该二级经销商进行采购，因此存在部分产品，由国科恒泰销售给二级经销商，再由二级经销商通过国科恒泰子公司入院的情况。

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。

存在这种业务模式的背景是，二级经销商在当地覆盖多家医院，在过渡期仅将其服务区域的部分医院户头交由国科恒泰的子公司，其自身仍然保留对其他医院的直销业务；同时，终端医疗机构的准入资格转换需要一定的时间周期，因此其作为二级经销商的角色在当地继续合理存在，从国科恒泰的角度，上下游平台独立开展业务，国科恒泰作为分销平台，不直接对国科恒泰的子公司进行供货，目的在于维护当地的销售渠道及原有的利益格局，因此具有商业合理性。

未来，如果该区域完全实施两票制，国科恒泰子公司因为先期导入了二级经销商的医院入户资格，能够快速的对产品的流通方式进行调整。

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

产品类别	2020 年	2019 年	2018 年
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

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。因此，在合并利润表中，发行人不存在重复计算收入的情形。

7、业务模式的划分及具体内容与前次申报是否存在差异

前次申报把公司业务模式划分为分销、直销，分销模式指公司向经销商开展销售行为，该等经销商直接面向医疗终端，又可分为批发、长期寄售及短期寄售三种细分模式。直销模式指公司直接向终端医疗机构进行销售。

本次申报，发行人业务模式的划分中，分销模式及分销模式对应的批发、长短期寄售业务与前次申报并无差异；直销模式下，根据公司提供的服务内容不同，将直销进一步划分为平台直销与院端直销，而前次申报公司的直销业务以平台直销为主。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，产生平台直销与院端直销两种不同业务模式的商业背景请参见本节“（四）主要经营模式”之“3、销售模式”部分关于平台直销与院端直销的业务背景描述。

综合来看，将直销业务进一步划分为平台直销与院端直销的主要差别、依据包括：

①上游供应商的差异：平台直销模式下，发行人的上游供应商是生产厂商；院端直销模式下，发行人上游供应商以经销商为主。

②承担服务职能差异：平台直销模式下，发行人承担从生产厂商到医院围绕供应链的全线服务，包含仓储物流配送职能（从国科恒泰中心仓→区域分仓→终端医院），原有的二级经销商在渠道中的职能发生转变，不再提供供应链服务，转型为服务商，提供医院开拓及产品推广服务；院端直销模式下，发行人主要承担院端存货管理、开票及销售回款等服务，并逐步承接从经销商到医院的供应链服务，通常是（区域分仓→终端医院）。

③毛利率差异：两种直销模式下，发行人承担的服务职能有所区别，对应毛利率差异较大，2018 年至 2020 年，平台直销业务的毛利率分别为 67.07%、30.31%和 22.85%，院端直销业务的毛利率分别为 4.62%、5.51%和 5.94%。

报告期内，公司直销业务收入增长迅速分别为 44,399.23 万元、126,543.49 万元和 250,589.67 万元，在当期主营业务收入中所占比例分别为 12.30%、24.16%和 36.35%，是公司目前主营业务收入的重要组成部分，考虑到两种直销业务模式的差异性，将直销业务进一步细分为平台直销与院端直销具有合理性。

8、业务模式的划分及具体运作是否符合行业惯例，如存在差异请披露原因及合理性

对比可比公司来看：国药控股将其药品分销板块划分为医疗机构直销、零售终端直销、省内及全国分销；九州通根据渠道将其主营业务分为医疗机构、零售药店、下游经销商等；上海医药则将其业务分为工业、分销、零售等；瑞康医药、润达医疗等在招股说明书中均将主营业务划分为直销、分销。因此，根据下游客户类型的差异，将业务区分为对经销商的分销以及对终端医疗机构的直销，符合行业惯例。

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

（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入库处理
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
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。

10、批发、长期寄售、短期寄售三种分销模式的具体运作方式、划分原因及合理性，划分方法是否符合行业惯例

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

（1）以公司对江苏时冉医疗器械有限公司的批发业务举例说明批发业务的运作方式

下游二级经销商名称	合同名称	产品名称	主要条款	结算方式	收入确认时点
江苏时冉医疗器械有限公司（以下简称“江苏时冉”）	二级经销合同	波士顿科学心脏介入类产品	设定了2020年3月至2020年12月的采购指标，并按照月度进行拆解考核	先款后货	验收确认收入

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

虽然发行人具备直接面向终端医疗机构服务的能力，但由于服务半径、配送人员的配备情况以及终端医疗机构的服务惯性等方面的原因，在高值医用耗材流通环节中，现阶段仍需要二级经销商的职能服务。从备货的角度来看，目前二级经销商根据自身的资金情况及直接服务的终端医疗机构需求情况进行备货，而发行人则进行全国一体化的存货布局，从产品的种类来看，发行人备货产品种类丰富，需要同时满足不同的下游二级经销商差异化产品采购需求，二级经销商的备货种类则根据其具体代理的品种确定，相较发行人而言更为单一。

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

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

以对上海淡泉的长期寄售业务为例，公司与经销商签署长期寄售合同，将医疗器械寄存于上海淡泉服务的下游医院，同时明确寄售的货物所有权归属发行人所有，经销商支付押金并负有存货保管义务。公司根据寄售给上海淡泉的寄售产

品基础库存量收取每月 0.5%的服务费。医院根据实际需求，从仓库中随时自行取货使用，上海淡泉根据合同向发行人支付长期寄售押金，上海淡泉约定的押金比例为基础库存货值的 30%。每周一上海淡泉与发行人确定上周一至五医院的实际消耗，双方确定销售清单，上海淡泉根据销售清单向发行人支付货款。

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

（3）以公司对上海悦胤贸易商行的短期寄售业务举例说明短期寄售的运作方式

下游二级经销商名称	合同名称	产品名称	服务内容	结算方式	收入确认时点
上海悦胤贸易商行（以下简称“上海悦胤”）	医疗器械年度经销协议并约定物流配送服务协议流程	美敦力脊柱内固定植入物产品	甲方（发行人）根据业务需求建立物流配送中心，合理配备美敦力产品库存，根据乙方（上海悦胤）的采购订单发货以及手术需求配送和回收，甲方提供授权区域内全年每天 24 小时不间断配送服务	乙方在手术后 48 小时内在系统中确认已使用和损耗的数量及购货金额，对账完成后，给与乙方一周的信用账期	以借出清单和还回清单的差额计算实际消耗，经双方确认后确认收入

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

2、如此划分的原因及合理性，划分方法是否符合行业惯例

（1）划分的原因及合理性

批发、长期寄售、短期寄售均属于分销业务；分销业务的下游客户为二级经销商，该等经销商通常直接面向终端医疗机构，均属于买断式的销售业务。

批发、长期寄售、短期寄售的区别在于下游经销商是否备货以及货物存放地点的差异，具体如下表所示：

业务模式	产品类型差异	下游客户类型	下游客户是否备货	发行人是否将货物存放在下游客户或者该等客户服务的终端医疗机构	收入确认时点	报告期内平均毛利率水平
批发业务	全产品线	二级经销商	是	否	验收确认收入	10.31%
长期寄售	以介入类产品为主	二级经销商	否	是	经销商定期报送实际消耗，经双方确认后确认收入	10.49%
短期寄售	以骨科产品为主	二级经销商	否	否	经双方确认实际消耗后确认收入	15.43%

对整个高值医用耗材行业而言，由于高值耗材的货值较高，终端医疗机构通常不备货，一般终端医疗机构有手术需求以后，才向服务于该等医疗机构的配送企业下达采购需求，渠道商承担了整个行业的仓储、物流及配送的职能。类似国科恒泰的平台企业，面向全国市场、大规模、全品类进行备货，二级经销商仅针对其具体服务的终端医疗机构需求进行备货。

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

行人的分子公司仓库，根据具体的手术需求进行配台、配送及双向物流服务。

因此，批发业务、长期寄售与短期寄售业务，虽然均为对二级经销商的销售业务，由于收入确认的时点以及业务合作形式存在差异，同时开展长期、短期寄售业务，充分展示了发行人能够直接配送至终端医疗机构的服务能力，因此将分销业务进一步区分为批发、长期以及短期寄售业务，能够更为准确的反映发行人分销业务的商业实质。

（2）划分是符合行业惯例的

通过对与发行人从事同类业务的平台公司以及下游二级经销商的访谈，一方面同类平台型公司，也从事在当地设立仓库备货，下游经销商无需备货并根据对医院的实际消耗进行结算的业务；同时，下游二级经销商除了与国科恒泰开展长短期寄售业务外，也与其他平台型公司开展相似业务；因此，将分销业务进一步区分为批发、长期与短期寄售业务，是符合行业惯例的。

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

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

批发模式下，公司直接向二级经销商进行高值医用耗材产品的买断式销售，主要采用先款后货的结算方式，即公司通常在收到客户全额预付款后才进行发货。同时，根据公司与经销商签订的经销协议，公司在按照合同约定向经销商交付商品，并取得客户签收后确认销售收入。

长期寄售模式下，公司与经销商签署长期寄售合同，将医疗器械寄存于医院或经销商仓库，医院或经销商根据实际需求，从仓库中随时自行取货使用。经销商按照合同向本公司支付长期寄售押金，每完成一个销售周期，经销商根据消耗情况在系统中向本公司上报销量并由系统生成销售清单，本公司根据销售清单确认收入。

短期寄售模式下，公司将库存产品存放于各地分子公司仓库，当医院需要进行手术时，向经销商发出配送指令。经销商通过电子订单系统向本公司提出需求，由公司工作人员（或经销商自提）向医院配送相关产品及配套工具。手术完成后，

公司工作人员或经销商对手术中所实际耗用的耗材数量进行清点，整理配套工具及未使用的耗材，将其重新入库。公司与经销商核对耗用明细后，经电子订单系统进行实际销售情况确认。

1、三种分销模式相关收入、成本的确认过程

项目		2018 年-2019 年收入准则	2020 年新收入准则
收入、成本确认基本原则		在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，确认销售商品收入，并结转已售商品成本。	在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入，并结转已售商品成本。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、成本确认的具体标准及时点	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，并结转已售商品成本。	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，并结转已售商品成本。
	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，并结转已售商品成本。	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，并结转已售商品成本。
	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，并结转已售商品成本。	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，并结转已售商品成本。

注：公司库存商品成本以先进先出法进行结转。

综上所述，分销模式下，公司批发业务、长期寄售、短期寄售收入、成本的确认过程符合《企业会计准则》的规定。

2、公司存货的确认过程

长期寄售业务模式下公司与下游客户签订长期寄售合同，将医疗器械寄存于经销商或医院仓库，经销商或医院根据实际需求使用后，按合同约定的周期向本公司报送销售数量，经双方核对确认后，本公司确认主营业务收入并结转主营业务成本；公司除部分美敦力的糖尿病产品由于需要特殊存放条件存放在第三方仓库外，公司其他销售模式的存货统一存放在全国各地的自有仓库中，该等存货公司会根据销售情况和库存情况分析进行不定期的存货调拨，公司并未按照不同的销售模式对存货进行管理或存放。

2020 年 1 月 1 日前，公司采购存货在实际到货验收并且存货的成本能够可靠计量时，按实际成本确认存货价值；2020 年 1 月 1 日后，公司在取得存货的控制权时，按实际成本确认存货价值。库存商品发出时采用先进先出法计价。公司存货的确认符合《企业会计准则》的规定。

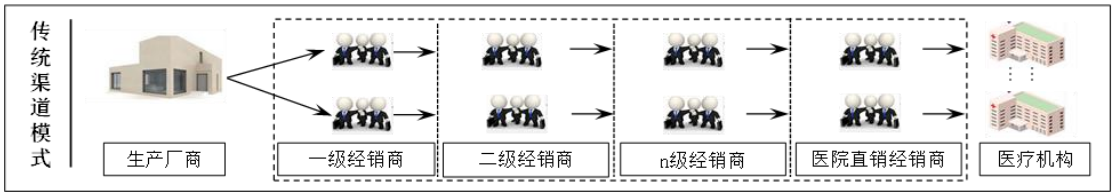
3、分销业务相关费用的确认过程

在分销业务开展过程中，职工薪酬、房屋租赁费等与生产经营相关的支出，按照权责发生制的原则，在金额能够可靠计量时确认，并按照费用属性在期间费用中核算。费用的确认符合《企业会计准则》的规定。除此之外公司未发生其他特殊费用。

（五）公司经营模式的创新性

我国地域辽阔，医疗资源分散，医疗器械尤其是高值医用耗材生产厂商往往不具备覆盖全部终端医疗机构的销售服务能力，而流通环节作为连接高值医用耗材生产厂商与各级医疗机构的纽带，在整个产业链中扮演着承上启下的重要角色，其流通也主要是通过分布于全国各地的经销商逐层开展。

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。产品在出厂之后，经由多级经销商逐层销售，最终到达医院终端，供患者使用，各级经销商发挥了开拓医院客户资源的功能。



该模式下，产品自生产厂商经过多级经销商达到终端客户，环节较多导致行业渠道运营成本较高、效率低下，同时产品层层加价，往往造成终端市场价格虚高，增加患者和医保基金的负担；同时行业经销商数量众多，小散乱的格局和无序竞争的特征明显，部分中小型经销商信息化水平较低，导致过程信息数据缺失，难以满足生产厂商渠道管理、质量召回及监管机构全过程可追溯监管的要求。

新医改实施以来，我国医疗器械政策法规密集出台，流通环节政策变革尤为

突出，2017 年发布的《关于全面深化价格机制改革》中提出取消医用耗材加成，2018 年医用耗材“两票制”开始逐步落地，2019 年医用耗材带量采购安徽、江苏等部分省市试点推进，同年国务院下发《治理高值医用耗材的改革方案》（国办发[2019]37 号）明确提出提升流通领域规模化、专业化、信息化水平，叠加耗材招采制度变化、购销“两票制”推行、医保支付制度改革、监管力度加大等政策相继落地，持续推动医疗器械流通行业向降低物流成本、提高运营效率的方向发展。

新冠肺炎疫情爆发以来，当地医疗机构对医用耗材等抗疫物资的需求剧增，专业医药物流企业顺利完成了抗疫物资的入库、仓储和信息录入的工作，紧急的医药物资两个小时内实现从到货到分配的过程，彰显了医药流通企业的重要性与专业性。

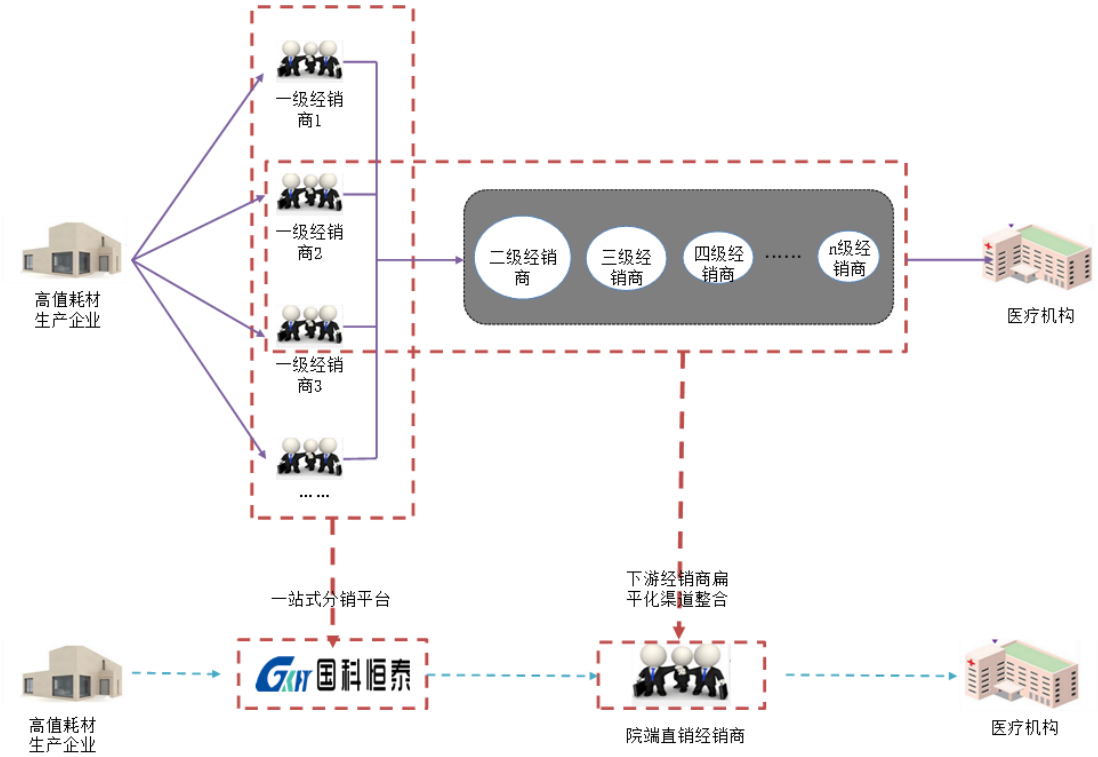
医疗器械事关人民群众的生命健康，传统流通方式环节多、效率低、成本高难以满足突发状况下医疗机构精准高效配送的要求，推动我国医疗器械流通环节走向规模化、专业化、信息化及规范化方向发展势在必行。对比海外发达市场，美国医疗器械流通行业经过发展整合已经出现了三家医疗器械及药品全品类集成供应商，市场占有率超过 95%，并在医学检验、介入耗材等各个细分领域中流通环节行业集中度不断提高，该等渠道商的共同特点为产品线配置丰富、从事分销及物流、渠道管理等多项增值服务，具备提供某类产品流通领域整体解决方案的能力。

以国科恒泰为代表的供应链综合服务商利用自身规模、专业服务及资金优势进行集约化经营，不断提升市场占有率，为医疗器械流通产业链提供分销及直销业务的同时，还不断致力于打造具有高效数据处理能力的智能化服务平台，为生产厂商、经销商、医疗机构、监管部门等产业链相关方提供专业化的综合服务。

公司借鉴海外高值医用耗材流通行业的发展经验，以高值医用耗材业务为切入点，依托自身专业服务，整合行业上下游资源，开创“一站式分销平台+院端服务平台”模式，合理压缩流通环节，提高医疗器械流通过程的规模化、信息化、专业化水平以及行业交易效率，降低渠道运营成本。

国科恒泰的业务模式的创新性主要体现在：

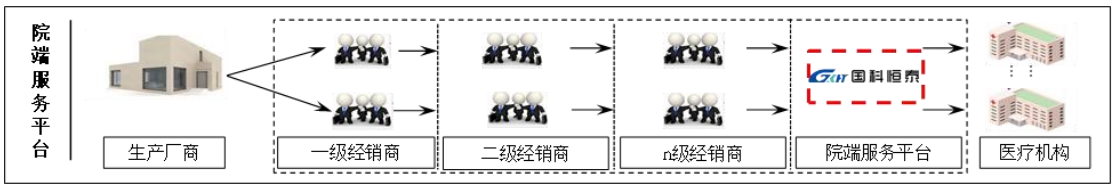
首先是“一站式分销平台”，公司作为生产厂商在授权区域内唯一的分销平台，有效整合了生产厂商原有的经销体系，通过一站式分销业务实现对多级经销商替代，原有拥有医院销售资源的多级经销商转为二级经销商，根据授权直接对医院进行销售。公司“一站式分销平台”采取批发、长期寄售、短期寄售等多样化的销售模式面对众多的二级经销商开展销售，并统一对该等经销商进行渠道管理，具体如下图所示：



公司一站式分销平台承担了上游生产厂商的渠道管理职能，降低了企业管理沟通成本、强化渠道控制力，同时压缩经销商层级，减少交易环节，使流通环节更为扁平、透明、高效，公司通过灵活的交易方式，减少中小型经销商备货资金压力，降低准入门槛，提高产品的市场覆盖。

其次是“院端服务平台”：我国医疗机构传统的采购模式，主要是向多个经销商采购高值医用耗材，由于耗材需求复杂且种类繁多，医疗机构往往需要面对几十家甚至上百家供应商，环节复杂，管理成本较高，在医保总额预付、带量采购和 DRGs 等多重政策要求下，医疗机构普遍面临控费增效的压力。公司把握行业发展机遇，截至报告期期末已经在全国 27 个省、市和自治区的 59 个城市设有 114 家分、子公司，形成了遍及全国主要城市的院端服务网络，利用丰富的上游

资源客户优势，在院端经营逾 1,100 家品牌的医疗器械产品，涵盖近 1,600 条产品线，满足医院终端一站式采购需求。



公司院端服务平台满足医疗机构一站式采购、精准配台服务、全天候时效性等需求，降低医疗机构的管理成本，提高配送效率。与此同时，伴随国内医用高值耗材流通行业的发展、三医联动改革的深入推进，经销商面临转型或者退出的压力，公司院端服务平台吸收整合原部分医院直销经销商资源，快速提升公司院端服务平台的业务覆盖广度。

在公司“一站式分销平台+院端服务平台”商业模式下，传统多级经销商模式流通层级被压缩，流通路径及中间价格透明可追溯，结合完善的仓储物流网络体系、专业的信息技术系统，公司实现对“货物流、资金流、信息流”的规模化整合，为产业上下游提供全程可追溯、全方位信息化服务。

传统方式		国科恒泰
货物流	层层销售、通过物流企业进行单仓批发	建立规模化、专业化、信息化及规范化的仓储物流配送体系，形成了全国性营销和服务网络，可以为行业上下游供应商及客户直接提供网络化和规模化仓储物流服务，提高运营效率
资金流	资金流转环节多，渠道重复备货，资金周转压力大	承担流通环节安全库存储备职能，通过全国一体化共享储运网络、一体化调拨机制，避免渠道重复库存，减轻行业上下游供应商及客户的资金周转压力；同时压缩资金流转的中间环节，提高资金周转速度
信息流	经销商信息化投入意愿较低，部分数据缺失，难以满足监管要求	打造全产业数字化供应链，形成全国一体化运营监管体系，做到全国、全程质量和运营数据可追溯、可预警、强管控，通过跨系统数据整合为上下游和监管机构提供综合数字化应用服务与监管服务，打通全过程信息追溯和数字化应用

公司依托高值医用耗材“端到端”的全流程销售配送管理及产品终端入院植入基础数据，致力于通过构建大数据平台打造医用耗材数据生态圈，满足医疗精准保险、大数据信息应用、质量与合规监管、供应链优化等市场核心需求。

（六）设立以来主营业务、主要产品、主要经营模式的演变情况

公司致力成为中国领先的医疗器械领域的供应链综合服务商，目前主要从事医疗器械的分销和直销业务，并在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。报告期内，高值医用耗材产品的销售金额占公司主营业务收入的 90%以上，公司销售的其他产品主要为医疗设备及体外诊断产品。自设立以来，公司主营业务未发生重大变化。

公司以高值医用耗材为切入点，凭借突出的专业服务能力，已成为波士顿科学、美敦力、史赛克、捷迈邦美、贝朗医疗、马尼、山东威高、理贝尔等国内外知名医疗器械厂商的授权分销平台。一方面伴随公司业务规模的快速增长、企业知名度及品牌影响力扩大，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 条快速增加到 2020 年末的 174 条；另一方面随着公司直接销售终端医疗机构数量增加，面对终端医院多样化的需求，促进公司代理品牌、产品线的持续增长，进一步提升公司对终端医院需求订单的快速响应能力。

公司充分考虑各类高值医用耗材等医疗器械的产品特点、经销商实际情况、生产厂商营销需求等因素，灵活采取分销、直销并存的销售模式，自设立以来未发生重大变化。

（七）发行人的成长性

公司“一站式分销平台+院端服务平台”业务模式得到了产业链上下游的认可，上游不断丰富代理品牌及产品线，下游不断拓展二级经销商及终端医疗机构资源，截至报告期末，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。目前公司对下游近 4,000 家二级经销商进行扁平化渠道管理，直接开票销售的终端医院数量超过 1,000 家，可提供近 30 万个规格型号产品。依托产业链的核心资源，报告期内公司营业规模及经营利润快速增长：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
营业收入	695,904.20	527,871.47	363,676.06
营业收入增长率	31.83%	45.15%	-
归属于母公司净利润	14,602.41	14,941.66	9,348.61
归属于母公司净利润增长率	-2.27%	59.83%	-

报告期内，公司营业收入与归属于母公司净利润总体上实现了高增长，其中营业收入在 2019 年及 2020 年的营业收入分别较上年增长 45.15%、31.83%，归

属于母公司净利润在 2019 年较上年增长 59.83%，公司商业模式得到了产业链上下游的高度认可。

2020 年受“新冠疫情”的影响，公司主营业务收入增幅放缓，且由于 2020 年毛利率相对较低的院端直销业务收入占比显著上升，公司主营业务毛利率同比有所下滑，随着公司期间费用同比增长 25.77%，导致公司归属于母公司股东的净利润同比下滑 2.27%。

综上，报告期内公司的成长性良好。

（八）发行人不属于《申报及推荐暂行规定》第四条规定的不支持创业板上市行业企业

根据《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》（以下简称“《申报及推荐暂行规定》”）第四条：“属于中国证监会公布的《上市公司行业分类指引 2012 年修订）》中下列行业的企业，原则上不支持其申报在创业板发行上市但与互联网、大数据、云计算、自动化、人工智能、新能源等新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的创新创业企业除外：（一）农林牧渔业；（二）采矿业；（三）酒、饮料和精制茶制造业；（四）纺织业；（五）黑色金属冶炼和压延加工业；（六）电力、热力、燃气及水生产和供应业；（七）建筑业；（八）交通运输、仓储和邮政业；（九）住宿和餐饮业；（十）金融业；（十一）房地产业；（十二）居民服务、修理和其他服务业。”

发行人致力成为中国领先的医疗器械领域的供应链综合服务商，目前主要从事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。根据《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所属行业为批发业（F51）。根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司属于医药及医疗器械批发（F515），具体为医疗用品及器械批发（F5154），不属于《申报及推荐暂行规定》第四条规定的不支持创业板上市行业企业。

二、发行人所属行业的基本情况

（一）公司所属行业及确定所属行业的依据

公司从事医疗器械的分销和直销业务，并在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。根据《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所属行业为批发业（F51）；根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司属于医药及医疗器材批发（F515），具体为医疗用品及器材批发（F5154）。

（二）行业主管部门、行业监管体制、行业主要法律法规政策

1、行业监管体制

（1）行业主管部门

医疗器械行业的主管部门为国家市场监督管理总局下属的国家药品监督管理局。国家药品监督管理局负责我国境内医疗器械的监督管理，各省、自治区、直辖市药品监督管理部门负责本行政区域内的医疗器械监督管理工作。

（2）行业协会

中国医疗器械行业协会是我国医疗器械生产经营企业的行业自律性组织，目前拥有分会及专业委员会 40 个，主要负责医疗器械行业市场研究、组织制定并监督执行行业政策，规范企业行为，积极参与构建和谐社会，逐步建立诚信体系，公平公正地服务于人民大众，促进行业健康发展、参与国家标准、行业标准、质量规范的制定、修改、宣传和推广行业资质管理工作、接受国家食品药品监督管理总局等政府部门的授权和委托，参与制定行业规划等。

2、行业主要政策

（1）经营备案许可制度

我国药品监督管理局根据使用过程中的安全性，将医疗器械划分为三个等级，具体如下：

类型	定义	代表产品
Ⅰ类	通过常规管理足以保证其安全性、有效性的医疗器械	手术刀、放大镜、口罩、切片机、医用 X 光胶片等
Ⅱ类	对其安全性、有效性应当加以控制的医疗器械	心电图仪、缝合器、声光电磁机器、动脉钳、口腔填充物等
Ⅲ类	植入人体；用于支持、维持生命；对人体具有潜在危险，对其安全性、有效性必须严格控制的医疗器械	心脏支架、人工关节、激光手术涉设备、超声治疗仪器等

《医疗器械监督管理条例》规定：“从事第二类医疗器械经营的，由经营企

业向所在地设区的市级食品药品监督管理部门备案；从事第三类医疗器械经营的，经营企业应当向所在地设区的市级食品药品监督管理部门申请经营许可”、“医疗器械经营企业、使用单位不得经营、使用未依法注册、不合格证明文件以及过期、失效、淘汰的医疗器械”。

（2）可追溯监管制度

《医疗器械经营监督管理办法》规定：“从事第三类医疗器械经营的企业还应当具有符合医疗器械经营质量管理要求的计算机信息管理系统，保证经营的产品可追溯。鼓励从事第一类、第二类医疗器械经营的企业建立符合医疗器械经营质量管理要求的计算机信息管理系统。”

（3）实地检查制度

《医疗器械经营监督管理办法》规定：“食品药品监督管理部门应当定期或者不定期对医疗器械经营企业符合经营质量管理规范要求的情况进行监督检查，督促企业规范经营活动。对第三类医疗器械经营企业按照医疗器械经营质量管理规范要求进行全项目自查的年度自查报告，应当进行审查，必要时开展现场核查。”《药品医疗器械飞行检查办法》规定：“国家食品药品监督管理总局负责组织实施全国范围内的药品医疗器械飞行检查。地方各级食品药品监督管理部门负责组织实施本行政区域的药品医疗器械飞行检查。”

医疗器械事关民众身体健康，是监管较为严格的领域。我国政府制定和颁布了一系列医疗器械生产经营监督的法律、法规，对医疗器械及高值医用耗材经营企业实行严格的监督管理，主要法律法规如下：

颁布时间	颁布部门	法律法规
2012 年 12 月	国家食品药品监督管理总局	《医疗器械经营质量管理规范》
2012 年 12 月	卫生部、国家发展改革委、国家工商总局等六部门	《高值医用耗材集中采购工作规范（试行）》
2014 年 3 月	国务院	《医疗器械监督管理条例》
2014 年 7 月	国家食品药品监督管理总局	《医疗器械注册管理办法》
2014 年 7 月	国家食品药品监督管理总局	《医疗器械经营监督管理办法》
2014 年 12 月	国家食品药品监督管理总局	《医疗器械经营质量管理规范》
2015 年 6 月	国家食品药品监督管理总局	《药品医疗器械飞行检查办法》

颁布时间	颁布部门	法律法规
2015 年 7 月	国家食品药品监督管理总局	《医疗器械分类规则》
2015 年 8 月	国家食品药品监督管理总局	《医疗器械经营企业分类分级监督管理规定》
2015 年 10 月	国家食品药品监督管理总局	《医疗器械使用质量监督管理办法》
2017 年 4 月	国家食品药品监督管理总局	《医疗器械标准管理办法》
2017 年 09 月	国家食品药品监督管理总局	《医疗器械分类目录》
2017 年 11 月	国家食品药品监督管理总局	《医疗器械经营监督管理办法》
2018 年 8 月	国务院办公厅	《关于改革完善医疗卫生行业综合监管制度的指导意见》
2019 年 6 月	国家卫生健康委员会	《医疗机构医用耗材管理办法（试行）》
2019 年 7 月	国家药品监督管理局	《医疗器械唯一标识系统试点工作方案》
2019 年 7 月	国务院办公厅	《治理高值医用耗材改革方案》
2020 年 3 月	国务院	《关于深化医疗保障制度改革的意见持续推进医保支付方式改革》

近年来，我国政府出台了包括《关于促进健康服务业发展的若干意见》在内诸多政策支持医疗器械行业的发展，具体如下：

颁布时间	颁布部门	政策	主要内容
2012 年 8 月	卫生部	《“健康中国 2020”战略研究报告》	重点扶持自主研发药品、医用耗材、医疗器械和大型医疗仪器，以及与健康生活方式相关的健康产业。
2013 年 10 月	国务院	《关于促进健康服务业发展的若干意见》	支持创新药物、医疗器械、新型生物医药材料研发和产业化，支持数字化医疗产品和适用于个人及家庭的健康检测、监测与健康物联网等产品的研发。
2015 年 5 月	国务院	《中国制造 2025》	生物医药和高性能医疗器械被定为十大重点领域之一。提高医疗器械的创新能力和产业化水平，重点发展影像设备、医用机器人等高性能诊疗设备，全降解血管支架等高值医用耗材，可穿戴、远程诊疗等移动医疗产品。实现生物 3D 打印、诱导多能干细胞等新技术的突破和应用。
2016 年 4 月	国务院	《深化医药卫生体制改革 2016 年重点工作任务》	该文件对 2016 年我国医疗领域改革工作重点工作领域做出了统一部署，并明确指出积极鼓励公立医院综合改革试点城市推行“两票制”，压缩中间环节，降低虚高价格。
2016 年 3 月	国务院	《关于促进医药产业健康发展的指导意见》	加快医疗器械转型升级，提升我国医疗器械的产业核心竞争力。
2016 年 10 月	国信部、国家发改委、国家食品药品监督管理总局等六部委	《医药工业发展规划指南》	医疗器械重点推进领域包括医学影像设备、体外诊断产品、治疗设备、植入介入产品和医用材料、移动医疗产品等。到 2020 年，医疗器械行业市场规模保持年均增速高于 10%。在高值医用耗材领域，重点发展全降解冠脉支架，心脏瓣膜，可降解封堵器，可重复使用介入治疗用器械导管，人工关节和脊柱等

颁布时间	颁布部门	政策	主要内容
2016 年 10 月	国家卫生计生委科学技术部	《关于全面推进卫生与健康科技创新的指导意见》	文件指出，注重“全链条”协同创新，围绕产业链部署创新链，围绕创新链完善资金链。统筹推进生物医药、医疗器械、医疗技术与服务、食品药品安全、健康医疗大数据以及健康医疗服务管理模式等“全链条”创新。加强多学科交叉，支持技术与产业融合、科技与金融结合。
2016 年 12 月	国务院	《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》	积极开发新型医疗器械，构建移动医疗、远程医疗等诊疗新模式，促进智慧医疗产业发展，推广应用高性能医疗器械，推进适应生命科学新技术发展的新仪器和试剂研发，提升我国生物医学工程产业整体竞争力。利用增材制造等新技术，加快组织器官修复和替代材料及植介入医疗器械产品创新和产业化。
2017 年 1 月	国务院	《“十三五”深化医药卫生体制改革规划》	加大药品、耗材流通行业结构调整力度，引导供应能力均衡配置，加快构建药品流通全国统一开放、竞争有序的市场格局，破除地方保护，形成现代流通新体系。推动药品流通企业兼并重组，整合药品经营企业仓储资源和运输资源，加快发展药品现代物流，鼓励区域药品配送城乡一体化。
2017 年 10 月	国务院办公厅	《关于深化审评审批制度改革鼓励药品医疗器械创新的意见》	鼓励新药和创新医疗器械研发，对国家科技重大专项和国家重点研发计划支持以及由国家临床医学研究中心开展临床试验并经中心管理部门认可的新药和创新医疗器械，给予优先审评审批
2018 年 8 月	国家市场监督管理总局、国家卫生健康委	《医疗器械不良事件监测和再评价管理办法》	加强医疗器械不良事件监测和再评价，及时、有效控制医疗器械上市后风险，保障人体健康和生命安全。
2018 年 11 月	国家药监督综合司	关于贯彻落实“证照分离”改革措施进一步推进医疗器械审评审批制度改革的通知	全面深化医疗器械审评审批制度改革，促进医疗器械技术创新，推动医疗器械高质量发展，满足公众临床需求。
2019 年 7 月	国家药监局	关于扩大医疗器械注册人制度试点工作的通知	加快推进医疗器械产业创新发展，为全面实施医疗器械注册人制度进一步积累经验，在上海、广东、天津自贸区开展医疗器械注册人制度试点工作的基础上，进一步扩大医疗器械注册人制度试点工作。
2020 年 6 月	中央全面深化改革委员会第十四次会议	加快推进健全分级诊疗制度、完善医防协同机制、深化公立医院改革、深化医保支付方式改革、加强医保基金监管、加强基层医疗卫生机构能力建设、完善药品供应保障体系等重点任务，完善相关配套支撑政策，打好改革组合拳。要高度重视新一代信息技术在医药卫生领域的应用，重塑医药卫生管理和服务模式，优化资源配置、提升服务效率。	

3、2017 年以来医改政策逐步深入，旨在促进医疗器械生产厂商、渠道商及终端医疗机构等行业参与者朝着“降本增效提质”方向发展

2009 年中共中央国务院印发《关于深化医药卫生体制改革的意见》开启我国开展新一轮的医疗卫生体制改革的序幕，按照保基本、强基层、建机制的基本原则，取得了一系列重大成果；2016 年国务院发布《“十三五”深化医药卫生体制改革规划》，推动医改由打好基础转向提升质量、由形成框架转向制度建设、

由单项突破转向系统集成和综合推进。

新医改撬动国内城乡居民医疗需求释放，医药市场扩容推动流通行业向规模化、专业化、信息化趋势发展，2018 年国家医保局成立后，以医保支付制度改革为抓手，撬动医疗卫生体制改革的深入推进，对包括高值医用耗材在内的医药行业整体影响深远。

高值医用耗材单价相对较高、群众费用负责重，成为重点监控和治理领域之一，在此背景下，高值医用耗材领域的带量采购、零加成及支付制度改革、两票制等政策逐步落实，推动行业持续向规模化、专业化、信息化及规范化方向发展，行业整合与价值重构齐头并进，资源逐步向头部企业集中，进一步抬高行业准入门槛、及强化龙头企业的产业地位。

（1）跨区域联盟消除价格洼地、带量采购蓄势待发

2012 年 12 月卫生部、国家发改委、国家工商总局等六部门联合发布《高值医用耗材集中采购工作规范（试行）》，原本由各大医疗机构分散的高值医用耗材采购模式转变为由政府主导，以省市为单位的集中采购模式，对规范高值医用耗材购销行为，降低采购价格、减轻患者医疗费用等起到积极的作用。

政策鼓励集中采购的创新探索，各地在实施过程中结合自身的实际情况，相继形成各具特色的高值医用耗材集中采购模式，典型代表有双信封制+专家议价、综合评价+专家议价、挂网交易、合理限价+品牌筛选+竞价谈判相结合等。同时允许医改试点城市自行采购，鼓励跨区及专科医院联合采购，省级入围+地市议价、地市招标+省级共享、GPO 采购等新型集中采购方式的出现，进一步丰富和完善高值医用耗材集中采购机制。

2015 年 6 月，原卫计委下发《关于落实完善公立医院药品集中采购工作指导意见的通知》（国卫药政发（2015）70 号文），鼓励省际跨区域联合谈判，结合国家区域经济发展战略，探索形成适应医保支付政策的区域采购价格。

政策指导下， 2019 年 07 月，国务院办公厅印发《治理高值医用耗材改革方案》，要求国家医保局 2019 年下半年启动完善分类集中采购办法。对于临床用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、多家企业生产的高值医用耗材，按类别探索集中采购，鼓励医疗机构联合开展带量采购谈判，积极探索跨省联盟采购。

2018 年国家医保局开展“4+7”药品带量采购试点，促使中选药品价格的大幅下降，在借鉴前期药品集中带量采购经验基础上，国家医保局明确结合高值医用耗材自身特点探索适合集中带量采购方案，推动高值医用耗材带量采购。

2020 年 10 月，国家组织高值医用耗材联合采购办公室发布《国家组织冠脉支架集中带量采购文件（GH-HD2020-1）》，首次组织国家层面带量采购谈判，并以冠脉支架作为切入点，价格谈判完成后自 2021 年 1 月开始正式实施。

（2）医保支付制度改革，医疗机构更加注重成本和效率

①取消耗材加成

与药品加成类似，在前期政府财力不足的情况下，主管部门运行医院耗材在进价基础上加成 5%-10%对患者销售，以维持医院正常运行和发展，医院收入与耗材使用正相关，易于造成价格虚高、过度医疗等社会问题，伴随新医改的持续推进，政府医疗卫生事业投入逐步加大，取消耗材加成费切断医院与耗材利益纠缠有助于控制医疗费用、减轻患者负担、推动合理使用、规范医疗行为。

2017 年 11 月发改委发布《关于全面深化价格机制改革的意见》，明确指出“巩固取消药品加成成果，进一步取消医用耗材加成，优化调整医疗服务价格”，消耗材加成按照“试点医院、省市先行、全国范围内实施”的路径逐步推进。

广东、安徽、北京、天津、辽宁等多省市相继出台方案，落实取消耗材加成，优化调整医疗服务价格，以北京市为例，2018 年 12 月北京市政府办公厅发布《北京医耗联动综合改革实施方案》，要求区域内政府、事业单位及国有企业举办的公立医疗机构和军队在京医疗机构全部参与，政府购买服务的社会办医疗机构、基本医疗保险定点的社会办医疗机构自愿申请参与，涉及全市近 3,700 家医疗机构，在医药分开综合改革取消药品加成的基础上，取消医用耗材加成，推动医疗机构由资源消耗性向质量效率型转变。

2019 年 7 月国务院办公厅印发《治理高值医用耗材改革方案》，明确“取消公立医疗机构医用耗材加成，2019 年底前实现全部公立医疗机构医用耗材‘零差率’销售，高值医用耗材销售价格按采购价格执行”。

取消耗材加成政策的执行环节主要集中在医疗机构，主管部门往往会通过调整医疗服务价格、降低医院运行成本等途径进行有效补偿医疗机构减少的合理收

入，推行进展阻力较小，截止到 2020 年 4 月底全国已有 30 个省市要求全面取消医疗机构耗材加成，预计 2020 年将能够进入全国范围实施阶段。

②推行 DRGs 付费

医保支付是基本医保管理和深化医改的重要环节，在规范医疗服务行为、控制医疗费用不合理增长、保障参保人员权益方面发挥着重要的基础性作用，是引导医疗资源合理配置、助推医疗卫生体制改革的重要杠杆。

医保支付制度改革的直接诱因是医疗费用的过快增长，改变公立医疗机构长期扭曲的补偿机制，2020 年 3 月 5 日中共中央、国务院印发《关于深化医疗保障制度改革的意见持续推进医保支付方式改革》，明确提出“完善医保基金总额预算办法，健全医疗保障经办机构与医疗机构之间协商谈判机制，促进医疗机构集体协商，科学制定总额预算，与医疗质量、协议履行绩效考核结果相挂钩。大力推进大数据应用，推行以按病种付费为主的多元复合式医保支付方式，推广按疾病诊断相关分组付费，医疗康复、慢性精神疾病等长期住院按床日付费，门诊特殊慢性病按人头付费”。

DRGs（DiagnosisRelatedGroups）疾病诊断相关分类，它依据患者年龄、性别、手术项目、并发症、病情的严重程度、住院时间等因素将疾病分为若干诊断组，医院与医保机构经谈判确定各诊断组付费标准，医保机构根据标准向医院支付费用，是我国现阶段医保支付制度改革的重要方向。

2018 年 12 月国家医疗保障局办公室印发《关于申报按疾病诊断相关分组付费国家试点的通知》（医保办发[2018]23 号），各级医保管理部门要高度重视，积极参与按 DRGs 付费试点工作，加快提升医保精细化管理水平，逐步将 DRGs 用于实际付费并扩大应用范围，今年 5 月国家医保局、财政部、国家卫生健康委、国家中医药局联合印发《按疾病诊断相关分组付费国家试点城市名单的通知》，公布北京市、天津市、上海市等 30 个城市作为 DRG 付费国家试点城市，2021 年启动实际付费。

DRGs 付费模式的建立既考虑了疾病严重程度、疾病复杂性等因素，又兼顾了医疗需求、医疗资源消耗强度等问题，通过该模式的应用，在医保基金与医疗机构之间建立起一种风险共担机制，促使医疗机构主导加强成本费用控制，优化

医疗费用结构，达到对医保费用总量加以控制的目的。

按照“结余留用、合理超支分担”激励和风险分担机制，高值医用耗材逐步成为医疗机构的成本项，医疗机构也就有动力去控制高值医用耗材临床不合理的使用。

（3）耗材两票制逐步推进，助力行业市场集中度提升

①耗材“两票制”政策试点推进

两票制是指药品、医用耗材生产厂商到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票。实行两票制主要是针对当前医药流通过程中存在的环节较多和难以追溯等突出问题而采取的措施，目的是压缩流通环节，使中间加价透明化，进一步降低医药虚高价格。

2017 年 1 月，国务院医改办联合国家卫生计生委、食品药品监管总局、国家发展改革委、工业和信息化部、商务部、国家税务总局、国家中医药管理局八部委发布《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）》，要求在公立医疗机构药品采购中执行“两票制”，随后各省份纷纷出台相应的药品两票制文件，药品两票制已在国家各地全面推开。

2018 年 3 月，国家卫计委发布《关于巩固破除以药补医成果持续深化公立医院综合改革的通知》，明确提出要逐步推行高值耗材购销“两票制”，涉及血管介入类、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。

目前针对医用高值耗材采购，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，有许多省份对耗材两票制进行了尝试，2017 年 3 月，陕西省医改办等八部门联合下发了《关于在全省公立医疗机构实行药品和医用耗材“两票制”的通知》，要求自 2017 年 7 月 1 日起全省城市公立医院正式在高值医用耗材采购工作中实施“两票制”，率先将高值医用耗材纳入两票制范围，截止到 2019 年，内蒙古、辽宁省、青海省、陕西省、安徽省、西藏等 25 省市已经开始试行耗材两票制。

目前部分全面执行高值医用耗材“两票制”省份的具体政策情况如下：

时间	省份	政策文件	发文部门	内容
2017/3/14	陕西	《关于在全省公立医疗机构实行药品和医用耗材“两票制”的通知》	陕医改办	自 2017 年 1 月 1 日起，陕西省城市公立医疗机构耗材采购实行“两票制”。
2017/11/20	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）》	安徽省食药监局	2017 年 12 月 1 日起，在安徽省二级以上公立医疗机构开始实施医用耗材采购“两票制”。
2018/7/24	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》	福建省医疗保障管理委员会	耗材采购严格执行“两票制”，鼓励实行“一票制”。

资料来源：医械研究院、医保局网站

除省级试点单位外，以三明联盟为代表的众多市县也逐步试点推行了耗材两票制，目前三明联盟成员覆盖 15 省 53 市县，根据三明联盟协议，成员单位必须推行耗材两票制，成为推动耗材两票制的重要力量。

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，高值耗材“两票制”政策推动进程较慢。”

与药品销售有所区别，高值医用耗材对流通企业的仓储、配送及手术跟台要求较高，主要采取双向物流配送而非简单的点对点单向配送，原有配送服务商与各地终端医院的合作关系紧密，全国性物流平台接入终端医院进行配送服务亦需要一定的过程和时间；目前耗材“两票制”在全国大部分地区仍处于摸索阶段，已经试点实施“两票制”的各个地区，出台的规定要求也不尽相同，在全国范围内大规模实施仍需要较长时间，但相关探索将持续深入推进，推动行业渠道扁平化，促使流通企业向规模化方向发展，提升市场集中度。

②耗材“两票制”助力市场集中度提升

“两票制”总体趋势是减少流通环节，从生产企业（包括生产厂商或被认定为“生产企业”的经营企业）到医院未来最多只允许开两次发票，提高流通效率，降低虚高价格，实现产品全程可追溯管理。

“两票制”2017 年率先在药品领域试点实施，2018 年全国推广执行，流通

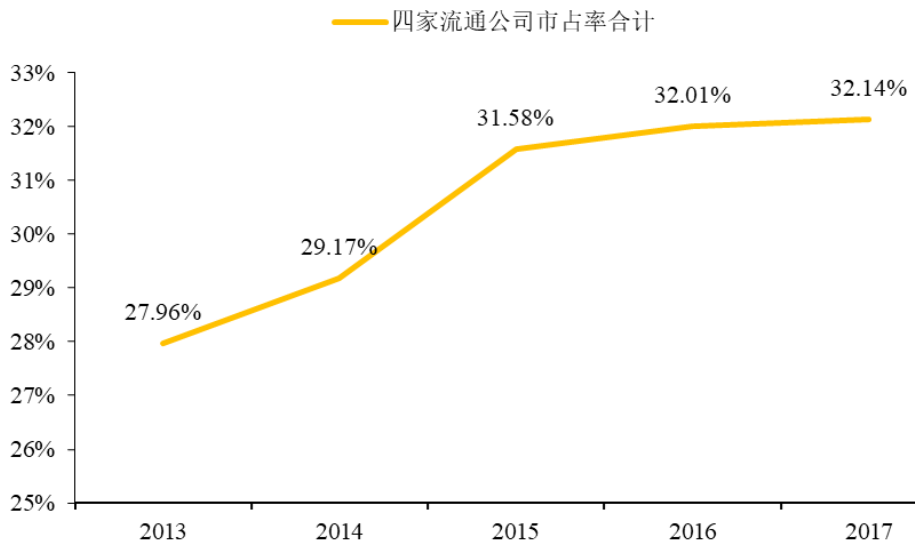
企业纷纷进行业务调整和转型，优化业务战略布局，强化核心竞争优势，主要体现在：第一，通过并购整合，加快物流网络布局，拓展原有销售网络的广度和深度，扩大自身业务区域范围或进一步强化区域竞争优势，提高市场占有率；第二，结合自身渠道资源优势大力拓展新业务如 CSO、零售、医疗器械配送、第三方物流等，增强业务协同性、扩充服务范围、提升综合服务能力，提高上下游供应商及客户的合作黏性；第三，整合区域物流资源，向现代化、信息化及社会化方向发展，提高运行效率，降低管理成本，提升盈利能力。

药品“两票制”推动行业资源加速向大型配送企业聚集，强者恒强的局面较为明显，此外，部分省市对公立医疗机构配送商数量做了严格规定，以陕西省为例，陕西省对城市公立医疗机构配送商数量规定如下，医院可选择的经销商数量大幅减少，市场更集中于少数供应商。

医院级别	药品配送商数量	医用耗材配送商数量
三级医院	≤15 家	≤15 家
二级医院	≤5 家	≤15 家

经过近两年的运行，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，商务部统计数据显示，国药控股、华润医药、上海医药、九州通四家全国性医药流通企业合计销售占比 2013 年到 2017 年分别是 27.96%、29.17%、31.58%、32.01%和 32.14%。

2013-2017 年国内四家全国性医药流通企业市占比率变动情况



资料来源：药品流通行业运行统计分析报告

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%。

2017 年至 2019 年九州通针对下游批发商销售占比变动情况



资料来源：九州通年报

对比医药流通行业在两票制实施过程中的发展历程，我国高值医用耗材传统的多级代理制度在两票制实施的过程中也将面临重大重构，平台分销商将把渠道下沉，直接面向广大医疗机构进行销售，压缩流通层级，全国性或区域性配送龙头企业将迅速崛起，而低级别的中小型经销商则面临着转型或被淘汰的风险，市场集中度有望持续提升。

④结合报告期内发行人对医院的直接销售情况，披露“两票制”下发行人是否具备取得终端医院资源的能力，发行人拟采取的执行和落实“两票制”的相关措施

直销模式指国科恒泰或分子公司直接向终端医疗机构进行销售，受我国医疗改革政策的影响，终端医院开始重视成本管控和效率提升，发行人依托资金实力、仓储物流网络、精准配送服务能力，迅速拓展医院客户，直销客户数量从 2018 年的 372 家增长到 2020 年的 1,018 家，2018 年至 2020 年公司直销模式的营业收入分别 4.44 亿元、12.65 亿元和 25.06 亿元，年均复合增长率高达 137.57%，占

主营业务收入的比重从 2018 年的 12.30%迅速增长至 2020 年的 36.35%。

在已经落实两票制区域的安徽、福建、陕西，2018 年至 2020 年发行人直销客户数量分别为 95 家、140 家和 202 家，合计直销业务收入分别为 18,490.90 万元、31,696.02 万元、41,738.21 万元，增长迅速。

因此，根据发行人在报告期内直销的医院家数及销售金额来看，公司具备获取终端医院资源的能力。针对“两票制”政策，公司拟执行或落实的具体措施包括：

首先，丰富产品种类，满足医疗机构一站式采购需求。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，截至报告期末，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，产品型号较为丰富。

其次，建设覆盖全国的仓储与物流平台，实现对经销商、终端医院采购需求或临床需求的快速响应。截止到报告期末，仓储物流网络覆盖了全国 27 个省、市和自治区的 57 个城市，并建立了专业物流配送团队，且在全国 27 个省、市和自治区的 59 个城市设有 89 家子公司（含孙公司）和 25 家分公司（含子公司分公司），高效的仓储物流网络、专业的院端服务网络遍及全国主要城市，2h 配送半径覆盖全国 80%以上的三甲医院，并采用现代物流设施、设备，配备专业化仓储管理体系及专业化仓储管理人员，可以满足生产厂商、经销商及终端医疗机构客户多批次、多品规、小批量、高频出入库及快速配货响应需求，保持较低的物流成本和较高运行效率。

第三，打造医疗器械数字化供应链，参与医疗机构 SPD 运营项目。发行人持续打造医疗器械数字化供应链，自主研发的信息系统核心运营模块，实现整个流通环节数据的真实性、及时性、可靠性和可追溯性，并在其基础上构建了数字化供应链平台，积极参与医疗机构 SPD 运营服务项目，通过中标医院 SPD 运营项目开展院端集采集配业务，是公司发展终端医院资源的重要手段。

第四，通过与合作方设立合资公司的方式，不断提高终端医疗机构的覆盖数量；受两票制政策趋势的影响，部分省市对公立医疗机构配送商数量做了严格规

定，医院可选择的经销商数量大幅减少，市场更集中于少数供应商；同样受此影响，在非两票制区域的部分具备终端医疗机构资源的合作方主动与发行人寻求合作，通过与发行人在当地成立合资公司的方式，将其原有的院端资源导入合资公司，由合资公司对终端医院直接进行销售，2020 年，公司在非两票制地区直销客户数量达 816 家，为承接两票制带来的流通层级减少、销售模式转化奠定基础条件。

综上，应对“两票制”政策的实施，发行人的主要执行或落实的措施落脚点在不断拓宽上游的代理资源，包括代理的品牌、产品线等；在下游不断拓宽终端医疗机构的覆盖广度，具体的方式包括通过 SPD 中标切入集采集配业务、与合作方设立合资公司导入入院资格等方式来实现。从已经全面实施两票制的陕西、安徽及福建省来看，两票制政策的实施促进了公司在该等省份业务规模的增长，公司整体的应对措施符合行业发展方向。

（4）结合“一票制”规定内容及当地政府部门实施或计划实施情况，披露“一票制”是否对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

“一票制”侧重于结算，是指生产厂商直接开票到终端医疗机构，并与之直接结算，药品中标生产厂商直接配送或委托有配送能力的药品经营企业配送到指定医院，在一票制模式下，商业配送公司承担仓储物流及配送职能，收取服务费用。

截至本招股说明书签署之日，国家暂时没有任何政策明确要求必须执行“一票制”，只有发布鼓励“一票制”及医保基金与医药生产厂商或者流通企业直接结算的政策。

2019 年 11 月 20 日，国务院深化医药卫生体制改革领导小组此前下发的《关于进一步推广福建省和三明市深化医药卫生体制改革经验的通知》中也提到：2020 年，按照国家统一部署，扩大国家组织集中采购和使用药品品种范围。综合医改试点省份要率先推进由医保经办机构“直接与药品生产或流通企业结算货款”，其他省份也要积极探索。

政策发布的省份及主要内容如下：

省份	政策发布情况
河北	2020 年 8 月 12 日，河北省卫生健康委员会发布了一则关于河北省委省政府出台的《关于深化医疗保障制度改革的实施意见》，意见提出将推进医保基金与医药企业直接结算，完善医保支付标准与集中采购价格协同机制。
江苏	2019 年 10 月 15 日，江苏省医疗保障局 江苏省财政厅联合发布的《关于省高值医用耗材联盟采购医保支付配套措施的通知》提出，鼓励有条件的地区由医保基金与企业直接结算货款。
福建	2020 年 5 月 12 日，福建省医疗保障局发布的《关于福建省医用耗材集中采购文件（征求意见稿）的补充说明》，要求：在医用耗材配送上，中选医用耗材集中带量采购严格执行“两票制”，鼓励实行“一票制”。配送企业应按照合同约定和医疗机构采购需求及时送达医用耗材。在货款结算上，中选医用耗材产品由医保经办机构统一代为结算货款。当地医保经办机构于每月 15 日前按合同规定向中选企业支付上一月的医用耗材产品货款。
陕西	2020 年 5 月，陕西省卫健委官网挂出了国务院深化医药卫生体制改革领导小组印发的《关于进一步推广福建省和三明市深化医药卫生体制改革经验的实施意见》提出，加快推进由医保经办机构直接与药品生产或流通企业结算货款。
四川	2020 年 8 月 20 日，四川省人民政府办公厅印发的《关于印发四川省深化医药卫生体制改革 2020 年下半年重点工作任务的通知》提出，探索开展医用耗材集中采购以及由医保经办机构直接与药品生产或流通企业结算药品货款。
广东	2020 年 7 月 17 日，广东省医疗保障局发布《广东省医疗保障局关于做好药品和医用耗材采购工作的指导意见》，完善支付方式和结算管理机制，积极推进医保基金与医药企业直接结算货款，建立医疗机构药品、医用耗材采购结算专户和履约保证制度
湖南	2020 年 4 月 20 日，湖南省医疗保障局、湖南省财政厅、湖南省公共资源交易中心印发《湖南省医药采购平台医药货款在线支付结算实施细则》，提出通过设立的医药集中采购货款在线支付结算监管账户，所涉药品的医保基金预付款实现了不经医院，直接与供应商结算。
云南	2020 年 01 月 21 日，云南省深化医药卫生体制改革领导小组印发的《云南省推广福建省和三明市经验 持续深化医药卫生体制改革 20 条措施》提出，积极探索医保经办机构直接与药品生产或流通企业结算货款。
贵州	2020 年 01 月 07 日，贵州省卫生健康委员会发布的《关于印发贵州省贯彻落实国务院深化医药卫生体制改革领导小组近期重点工作的工作方案的通知》提出，积极探索推进由医保经办机构直接与药品生产或流通企业结算货款，开展以省为单位的药品集中采购贷款统一结算工作。
山西	2019 年 12 月 26 日，山西省深化医药卫生体制改革领导小组印发的《推广福建省和三明市医改经验进一步 深化我省医改工作的实施方案》提出，积极探索推进由医保经办机构直接与药品生产或流通企业结算货款。

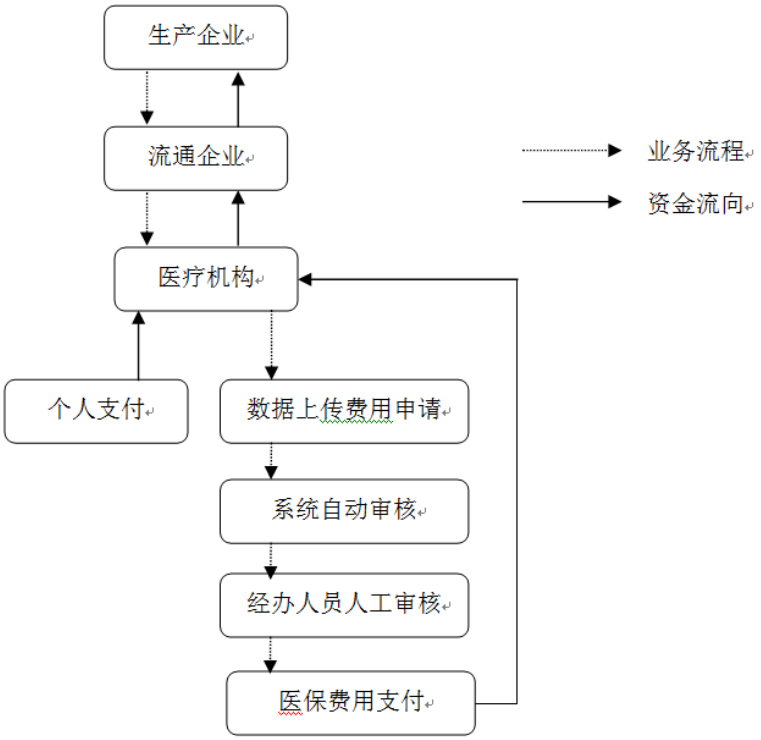
高值医用耗材渠道商是高值医用耗材物流、资金流和信息流的枢纽，借助完善的仓储配送网络、高效的物流管理体系为产业链上下游提供低成本、高效率的物流配送服务，具有不可替代性。“一票制”鼓励生产厂商与终端医疗机构进行直接结算，但若由生产厂商直接进行商铺的仓储物流配送，反而会造成营销资源的浪费、物流成本的上升、运营效率的下降，违背商业逻辑。因此，即便是未来推行医疗机构与生产厂商“一票”结算，渠道功能仍需要大型平台型企业，代替生产厂商向医院提供临床必需的物流配送、信息传递等服务，仍然是产业链中不可或缺的环节。因此，从渠道商在高值医用耗材流通环节的不可或缺性来看，“一票制”的实施不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。但从具体的财务指

标来看，“一票制”下发行人与上下游并不直接产生产品的购销关系，发行人的仓储物流配送能力将体现为服务收入，因此若“一票制”大规模实施发行人的收入规模可能受到影响，毛利额将不会有实质的变化。

整体而言，仓储物流配送能力是渠道商的核心能力且不可或缺，不论结算模式如何变化，渠道商在药械产品流通过程中的价值不可替代，在一票制模式下仓储物流配送能力可以作为一项产品化的服务提供给市场。截至报告期期末发行人已经在北京，沈阳，西安，上海，成都，武汉，福州，天津八个城市建立了 8 个具有三方物流资质的仓库，本次首发申请募投项目中的第三方医疗器械物流建设项目，旨在进一步提升公司的仓储物流配送能力，并使之成为公司的一个盈利增长点，向市场独立提供服务。因此，从目前公司的经营情况及未来发展的方向来看，公司均已做好了一票制政策的应对准备。

（5）医保基金与医药企业直接结算政策对发行人业务模式、盈利能力的影响

医药行业传统的结算方式是：医保基金（个人支付）-医疗机构-医药企业，虽然医保基金针对医疗机构存在一定额度的预付，但仍普遍存在医疗机构拖欠企业账款的情况，对于经销商或者流通企业来说，往往需要垫付资金，医院回款慢、应收账款周期长，一定程度上增加了企业经营成本，并最终体现在产品价格中。

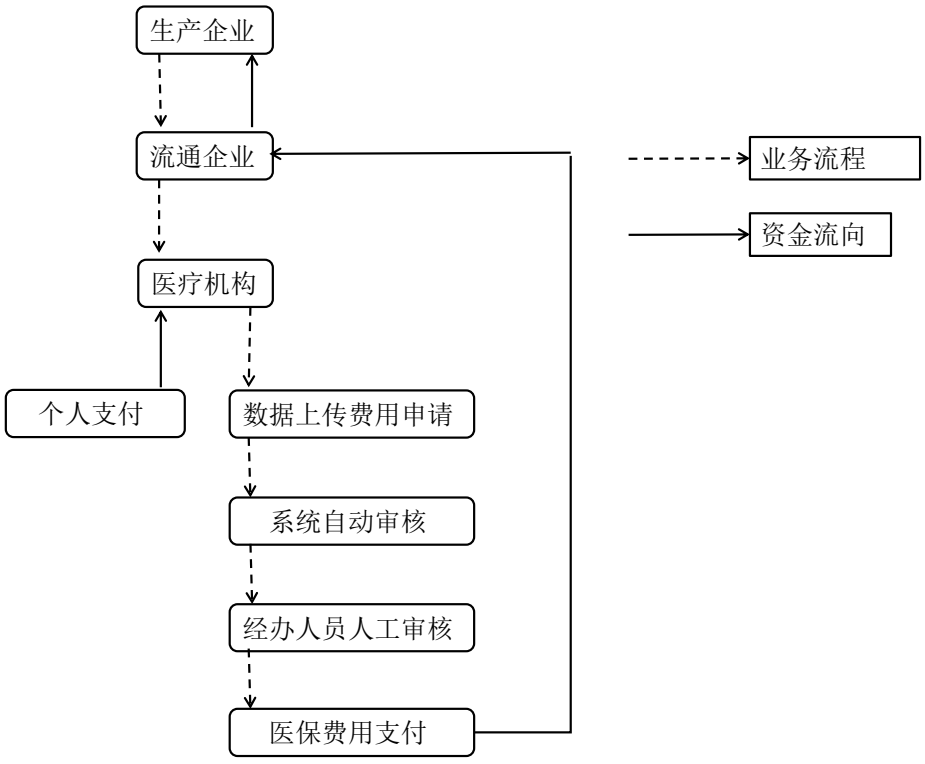


2019 年 11 月 20 日，国务院深化医药卫生体制改革领导小组此前下发的《关于进一步推广福建省和三明市深化医药卫生体制改革经验的通知》中提到：2020 年按照国家统一部署，扩大国家组织集中采购和使用药品品种范围。综合医改试点省份要率先推进由医保经办机构“直接与药品生产或流通企业结算货款”，其他省份也要积极探索。

按照政策要求“医保经办机构直接与药品生产或流通企业结算货款”，医保基金直接结算存在“医保基金同流通企业结算”、“医保基金同生产厂商结算”两种情景：

①医保机构直接同流通企业结算。

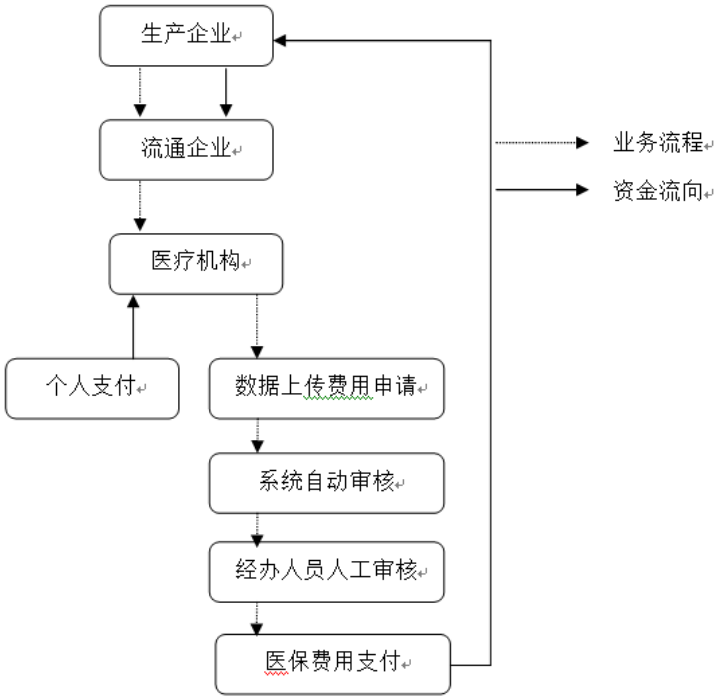
医保基金定期直接与流通企业结算，将“医保基金-医疗机构-流通企业”的结算流程压缩为“医保基金-流通企业”，中间环节减少无疑将会使得流通企业回款周期缩短，资金成本降低。



②医保机构直接同生产厂商结算。

医保机构通过带量采购锚定了某个品种的量和价，全年采购金额固定的前提下，通过预付、定期结算等方式直接对接生产厂商，省去医保基金-医疗机构、医疗机构-流通企业的结算环节，大幅降低结算周期，降低了企业资金成本，也

为降价留出了空间。



两种结算方式下，流通企业承担仓储物流配送的职能不会发生变化，但医保基金直接结算模式绕开医疗机构，减少资金流节点，缩短企业应收账款回款周期，将加快资金回流，经营企业整体的负债率将会明显改善，资金成本也将显著下降。

但是对比两种不同情景，生产厂商-流通企业之间的结算关系发生较大变化，“医保基金-流通企业”直接结算模式下，流通企业依然承担配送、仓储、垫资等职能，其业务模式并不会发生较大改变。“医保基金-生产厂商”直接结算模式下，流通企业更多是承担配送任务，获取生产厂商的配送费用，商品所有权并未转移，相应也就不再承担垫资等职能，盈利主要来源将会由购销差价变更为服务收入，其核心竞争力更多体现在物流网络的高效完善、配送效率、成本控制。

但基于高值医用耗材的配送、终端临床使用的特殊性，医保基金直接与生产厂商进行结算并推进带量采购的实施难度较大；首先，医保基金针对生产厂商直接结算需要提前锁定金额，目前其应用场景主要是针对带量采购品种，而绝大多数的非带量品种，目前依旧是锁价不锁量的状态，难以测算实际应当支付金额；其次，直接结算针对的产品主要是采取单向物流的品种，如药品、低值耗材等，退换货情形较小，而高值医用耗材普遍采取双向物流，难以提前测算实际发生价格，因此发行人预测未来流通企业作为多家生产厂商代表与医保机构直接结算将

会是市场的主流趋势，流通企业的业务模式及盈利模式不会发生变化。

（6）医改政策促进高值医用耗材产业链的价值重构

①医改政策促进高值医用耗材的规范化发展

主管部门持续推进高值医用耗材治理活动，规范医疗服务行为，继 2019 年 7 月国务院办公厅印发《治理高值医用耗材改革方案》（国办发〔2019〕37 号）之后，2020 年 1 月国家卫健委下发《第一批国家高值医用耗材重点治理清单》，包含常见的血管支架、球囊扩张导管、髋关节假体、脊柱椎体间固定/置换系统等 18 类耗材，同时指出“各省级卫生健康行政部门可以在《清单》的基础上，结合所在地区的实际情况，适当增加品种，形成省级清单，并指导辖区内医疗机构制定医疗机构清单”，加强医用耗材管理，促使临床使用规范化。

医疗机构普遍设立高值耗材管理科室，完善院内耗材准入遴选机制、高值耗材使用点评和异常使用预警机制。在这样的背景之下，医疗机构势必将提高经销商的准入、运营及服务的规范性门槛，传统单纯依赖于资源的中小型经销商将面临直接转型或淘汰，立足于规范化运营的平台型企业将直接受益。

②医改的政策导向为提高医保支付效率，降低高值医用耗材的成本

耗材加成取消、DRGs 付费制度试点推广等支付制度改革首先割裂了医疗机构收入与耗材价格的直接联系，结合总额预付制度来看，耗材从医疗机构的盈利项变为成本项，促使医疗机构更加注重成本控制、效率提升。

另外一方面，高值医用耗材采购方式改革推陈出新，医院自主采购比例降低，区域联盟价格联动逐步消除价格洼地，尤其是部分地区试点高值医用耗材带量采购，将带来部分高值医用耗材的价格的下降。

采购流程的公平透明化对于立足规范经营的高值医用耗材经营企业而言意味着较好的发展契机，受医保政策导向的影响，生产厂商为了以价换量甚至可能出现主动降价的情况，将进一步压缩经销商的利润空间，间接导致很多弱势经销商（代理品种少、资金实力弱、客户数量较少）退出市场，而代理产品线丰富、资金实力雄厚、专业能力较强的平台型分销企业将在流通环节逐步减少的行业发展背景下脱颖而出。

③在规范化、降本增效的政策背景下，立足于规模化、专业化经营的平台型渠道商在产业链中的重要性将进一步体现，产业链面临价值重构

政策变化影响行业上下游，产业链面临价值重构，从药品带量采购的推进情况来看：

2018 年我国药品率先在“4+7”区域进行带量采购试点，与 2017 年同种药品最低采购价相比，拟中选的 25 个品种药价平均降幅 52%，最高降幅达 96%。2019 年 10 月药品带量采购试点扩大，区域由“4+7”区域向全国扩围，竞争更为激烈，与“4+7”试点中选价格水平相比，中选品种平均降幅 25%。2019 年 12 月第二批药品集中采购开始，带量采购品种由 25 个扩充到 33 个，平均降幅 53%。

未中选企业丧失了参与国内绝大部分市场份额（70%左右）竞争的资格，中选企业迅速抢占大量市场份额，但付出大幅降价的代价，同时由于承诺了采购数量，中选企业不用再担心产品销售的问题，能够节省大量促销、流通等环节的费用。

医保部门将带量采购品种使用情况纳入公立医院绩效考核，督促医院优先采购、优先使用中选品种，促使预定采购量的实现，并通过医保基金预付、规定回款日期等措施保障企业回款结算。

带量采购倒逼上游生产厂商调整发展战略，部分企业强化生产成本控制甚至剥离非核心业务甚至仿制药产品线，减少营销环节市场投入，加大研发投入，利用技术优势开辟蓝海市场。生产厂商与流通企业的展开战略合作，借助流通企业广泛的市场优势资源及市场推广能力，进行渠道搭建及管控，保障市场稳定配送供给同时加大空白市场开拓力度，提升全渠道覆盖力度，例如华海药业控股子公司华海医药与全国药品流通龙头企业九州通 12 月 25 日签订《战略合作框架协议》，将其在国家组织带量采购试点扩围中的中标品种“厄贝沙坦片”在除 4+7 带量采购城市及福建、河北医院之外的全渠道销售，全部委托给九州通。

对比药品带量采购政策实施后产业链的变化，高值医用耗材带量采购政策的实施将重塑传统高值医用耗材行业上下游的利益分配格局，量的保障弱化了终端经销商的医院开拓功能，市场行为更为公开化、透明化；价的下降消减了生产厂

商的盈利能力，促使其减少市场营销环节投入，回归研发、生产主要功能，将部分非核心职能分流；传统经销商的加价空间被挤压，叠加两票制政策逐步落实、市场规范化程度提升等因素，面临较大的转型或退出压力；规模化、专业化经营的平台型渠道商凭借完善的终端覆盖能力，将承接更多渠道管理、市场开拓、增值服务等功能，价值链进一步延伸。

公司致力成为中国领先的医疗器械供应链综合服务商，凭借高效完善的仓储网络布局、业内领先的信息管理系统、专业化的综合服务能力、及雄厚的资金实力可以为全产业链提供采购、仓储、批发、寄售、配台、配送、手术跟台、开票与集采集配、SPD 院内运营等全产业链综合服务，创新性的商业模式对生产厂商、经销商、医疗机构等行业参与方的吸引力和黏性不断增强，报告期内，公司院端服务平台数量持续增加，公司直销客户数量从 2018 年的 372 家增长至 2020 年的 1,018 家，直销收入从 2018 年的 44,399.23 万元，增长至 2020 年的 250,589.67 万元，年均复合增长率高达 137.57%。

（7）行业监管力度加大，信息化水平提升

①监管力度加大，加速市场优胜劣汰

高值医用耗材直接作用于人体，事关生命健康，一直是国家重点监控的领域，2017 年国家出台《医疗器械监督管理条例》修订版，从注册、生产、经营、使用全流程进行监管，单就流通领域而言，2016-2018 年主管部门连续出台多个整治方案，规范医疗器械流通秩序、加大监管力度。

2016 年 6 月，国家食品药品监督管理总局发布《关于整治医疗器械流通领域经营行为的公告》（2016 年 112 号），对医疗器械流通领域违法经营行为开展集中整治，规范医疗器械流通秩序，严厉打击违法经营行为。

2017 年 8 月，国家卫计委等 9 部委联合印发《医用耗材专项整治活动方案》（国卫办医函〔2017〕698 号），对医用耗材生产、流通和使用环节存在的突出问题进行集中整治，要求从医用耗材监管的全链条出发，完善对医用耗材的管理措施，并将医用耗材专项整治工作作为 2017 年纠正医药购销和医疗服务中不正之风专项治理工作的重要内容，统一部署、统一安排、统一组织、统一实施。

进入 2018 年医疗器械监管更为严格，4 月份国家药监局印发《2018 年严厉

打击违法违规经营使用医疗器械专项整治工作方案的通知》，要求各省份药监管理部门开展严厉打击经营使用无证医疗器械、未经许可（备案）从事经营医疗器械等违法违规行为专项整治活动。8 月卫健委、工信部、公安部、财政部、商务部、国家税务总局、国家市场监督管理总局、国家医疗保障局、国家中医药管理局等九部委联合《2018 年纠正医药购销领域和医疗服务中不正之风专项治理工作要点》（国卫医函〔2018〕186 号）提出，净化流通秩序、提倡集中采购，鼓励医疗机构优先选择规模化、现代化、专业化的医疗用品配送企业，降低流通成本。加强对配送机构按规定储存运输耗材的监管力度。

在行业监管日趋严厉的背景下，主管部门大范围的检查+飞行检查趋于常态化，查处大批违法经营企业，《2018 年度药品监管统计年报》披露显示，2018 年各级监管机构查处医疗器械案件 1.8 万件，货值金额 2.1 亿元，罚款 5.7 亿元，没收违法所得金额 1726.7 万元，取缔无证经营 188 户，捣毁制假售假窝点 6 个，责令停产停业 89 户，吊销许可证 7 件，移送司法机关 41 件。

监管从严推动高值医用耗材流通行业秩序规范化，提升行业准入门槛和企业运营成本，加速市场优胜略汰，公司作为立足于规模化、专业化及规范化、信息化经营的平台型企业，在行业愈加规范的背景下，竞争优势将进一步凸显。

②信息化水平提升，奠定数据应用基础

根据《医疗器械经营监督管理办法》的相关规定，高值医用耗材的可追溯已成为各级监管部门的监管重点，要求对高值医用耗材的流通环节全产业链规范，从生产环节开始所涉及的销售、存储、运输活动实现全程有效控制。

为了实现医疗器械生产、流通、使用等各环节的精准识别、有效监督和管理，2019 年 7 月国家药监局会同国家卫生健康委联合印发《医疗器械唯一标识系统试点工作方案》，推动我国医疗器械唯一标识系统建设。

医疗器械唯一标识（Unique Device Identification，简称 UDI）是医疗器械的身份证，医疗器械唯一标识系统由医疗器械唯一标识、数据载体和数据库组成，为每个医疗器械赋予身份证，实现生产、经营、使用各环节的透明化、可视化，提升产品的可追溯性，是医疗器械监管手段创新和监管效能提升的重要抓手，对严守医疗器械安全底线、助力医疗器械产业高质量发展都将起到积极作用。

通过建立医疗器械唯一标识系统，有利于实现监管数据的整合和共享，创新监管模式，提升监管效能，加强医疗器械全生命周期管理，净化市场、优化营商环境，实现政府监管与社会治理相结合，形成社会共治的局面。

主体	唯一标识的作用
医疗器械生产厂商	有助于提升企业信息化管理水平，建立产品追溯体系，加强行业自律，提升企业管理效能，助推医疗器械产业高质量发展
医疗器械经营企业	可建立符合现代化的物流体系，实现医疗器械供应链的透明化、可视化、智能化
医疗机构	有利于减少用械差错，提升院内耗材管理水平，维护患者安全
医疗器械监管	可构建医疗器械监管大数据，实现对医疗器械来源可查、去向可追、责任可究，实现智慧监管
卫生行政管理部门	可强化对医疗用械行为的规范化管理，推动建立健康医疗大数据，提高卫生管理效率，助力健康中国战略
医保部门	有助于在采购招标中精准识别医疗器械，推动实现价格结算透明化，打击欺诈和滥用行为

医疗器械唯一标识将会是医疗器械产品在产业链中的唯一“身份证”，通过该标识可以实现产品的全过程可追溯，未来基于 UDI 编码体系的供应链管理系统成为医疗器械经营企业无法回避的技术门槛，而该套供应链管理体系的建立则需要依赖于完善的信息管理系统。

此外，现代医药物流中心众多信息化设施设备的使用等，都有赖于医药流通企业信息化内控手段的提升。信息化程度的提高，有利于降低人力成本，提高药品流通环节的效率，信息化系统的推广将提高行业内企业运营效率，降低运营成本率。

同时，除了传统销售模式外，医疗器械流通电子商务企业呈现出增长趋势。这些企业普遍构建或整合集分销、物流、电子商务集成服务模式以及数据处理支撑的现代化、智能化服务平台，通过互联网导购机制将电子商务平台与线下实体机构对接，实现线上和线下渠道的优势互补。

信息化水平逐步成为医疗器械流通企业生存与发展的重要基础，近年来，各大型医疗器械流通企业均加大了信息化建设投资，促使行业向信息化、智能化、自动化、集成化方向发展，伴随 UDI 带来数据流的共享以及互联网技术、云计算、人工智能等新技术在医疗器械流通行业的应用，行业整体数据处理和挖掘能力将会得到持续提升，信息化在降低物流成本，提高运行效率的同时，也为下一步大数据的应用和赋能奠定基础。

公司结合先进的数字化科技手段，致力于打造一个服务于行业生态链的全新数字化生态平台，服务于政府，赋能于行业生态中的生产商、经销商、服务商、医院、保险机构及医生等市场参与者，提供完善的数字化供应链综合服务功能，自主研发的信息系统核心运营模块，支撑公司业务持续快速发展。

综上，2017 年以来医改政策不断深入，重点在跨区域联合采购联盟、带量采购、取消耗材加成及推行 DRGs 付费等医保支付制度改革、两票制、加强行业规范化监管力度及提升行业信息化水平等方面，从行业竞争格局来看，医改政策的深入将加速行业集中度的提升，立足于规模化经营的行业龙头企业在产业链价值重构中占据优势，同时规范化及信息化的监管导向将进一步提升行业竞争门槛，整体而言对国科恒泰等平台型企业而言，起到正向的促进作用。除此之外，2017 年以来的医改政策不会对公司的经营资质及运营模式等持续经营能力产生重大不利影响。

（三）不同业务模式下相关医改政策对发行人的具体影响

公司的业务模式从大类来看区分为分销与直销两种模式，2017 年以来医改政策的推行，旨在提升医用耗材流通环节的规模化、专业化、信息化水平，进而实现降低成本、提升运营效率的目的，具体而言：

1、跨区域联合采购联盟旨在提高产品价格透明度、消除区域价格差异，强化买方话语权，从结果导向来看，压缩了中小经销商的利润空间，促进行业的规范化及集中度提升，降低药品及耗材产品的入院价格

跨区域采购联盟通过数据共享、价格联动、政策同步等方式，提高药品及耗材价格的透明度，全国已涌现多个药品耗材跨区域联合采购联盟，如三明联盟、京津冀联盟、15 省联盟、华东四省一市联盟等，成员之间目录共享、资源共享、价格联动，消除区域价格差异，短期内会使高价格区域的利润缩减，压缩相关代理商的操作空间，长期则通过打破区域壁垒则有利于产品价格回归到相对合理的区间。

跨区域采购联盟有助于充分发挥聚集效益，提高医保基金在采购中的话语权，促使药品耗材降价，政策导向对发行人不同业务模式的影响如下：

政策	政策目的	对行业的影响	公司业务模式		具体影响
区域联盟采购	1、产品价格更加透明；区域价格差异消失；部分产品终端价格下降； 2、区域协同采购，强化医保基金买方话语权；	区域价格平抑，中小经销商寻租空间被压缩，部分中小经销商退出流通环节，行业更加规范化，市场集中度提升。	分销业务	批发业务	价格透明化后，多层转销不具备空间，具备医院资源的二级、三级经销商直接向平台采购，渠道扁平化有利于分销业务规模的提升
				长期寄售	
				短期寄售	
			直销业务	平台直销	中小型经销商退出渠道，发行人直接向终端医院供货，有利于直销业务规模的提升
				院端直销	

如上表述所，跨区域采购价格联盟旨在消除区域内价格差异，压缩中小经销商的利润空间，促进行业规范化的发展，在这样的背景下，一方面，渠道将逐步扁平化，多级经销统一向平台采购后向医院直接供货，分销业务将有所增长；另外一方面，不规范运营的中小经销商逐步退出流通环节，发行人逐步完成渠道替代，对医院端的直销业务规模将有所增长。

综上，跨区域联盟采购压缩部分中小经销商的利润空间，促使行业规范化发展；发行人作为立足于规模化、专业化及规范化、信息化经营的平台型企业，在行业愈加规范的背景下，竞争优势将进一步凸显，整体将会受益于跨区域联盟采购政策带来的市场整合机会。

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

（1）带量采购政策的实施情况

2019 年 07 月，国务院办公厅印发《治理高值医用耗材改革方案》，要求国家医保局 2019 年下半年启动完善分类集中采购办法。对于临床用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、多家企业生产的高值医用耗材，按类别探索集中采购，鼓励医疗机构联合开展带量谈判采购，积极探索跨省联盟采购，开启了高值医用耗材集中带量采购的大幕。

带量采购体现了主管部门“以量换价”的思路，促使带量品种降价、节省医保开支及降低患者负担、推动行业转型升级。目前已经在药品领域推进三次国家

层面的带量采购，在耗材领域，目前带量采购政策的实施包括两个层面：

①国家层面的集中带量采购

2020 年 10 月，国家组织高值医用耗材联合采购办公室发布《国家组织冠脉支架集中带量采购文件（GH-HD2020-1）》，带量采购政策以冠脉支架作为切入点开始逐步实施，发行人供应商波士顿科学的两款冠脉支架产品中标，具体情况如下：

省份	批次	中标文件发文时间	区域	中标产品类别	入围企业
国家	第一批	2020 年 11 月 5 日	国家级带量	铂铬合金依维莫司洗脱冠状动脉支架系统、依维莫司洗脱冠状动脉支架系统	Boston Scientific Corporation

②各省及区域市场的带量采购

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

省份	批次	中标文件发文时间	区域	中标产品类别	入围企业
江苏省	第二批	2019 年 10 月 15 日	省级带量	初次置换人工髋关节	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司
江苏省	第三批	2020 年 8 月 12 日	省级带量	初次人工膝关节	北京市春立正达医疗器械股份有限公司
安徽省	第一批	2019 年 8 月 14 日	省级带量	胸腰椎后路钉棒、颈椎前路固定融合装置、颈椎后路固定装置、胸腰椎间融合装置	山东威高骨科材料股份有限公司
安徽省	第一批	2019 年 8 月 14 日	省级带量	胸腰椎后路钉棒、胸腰椎间融合装置	捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司
安徽省	第一批	2019 年 8 月 14 日	省级带量	胸腰椎后路钉棒	北京理贝尔生物工程研究所有限公司
安徽省	第一批	2019 年 8 月 14 日	省级带量	胸腰椎间融合装置	美敦力（上海）管理有限公司
安徽省	第二批	2020 年 11 月 10 日	省级带量	髋关节置换术、膝关节表面置换术	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司
安徽省	第二批	2020 年 11 月 10 日	省级带量	髋关节翻修术、膝关节表面置换术、关节配件	施乐辉医用产品国际贸易（上海）有限公司
安徽省	第二批	2020 年 11 月 10 日	省级带量	双腔起搏系统、三腔起搏系统、埋藏式心脏复律除颤器(单腔)	雅培医疗用品（上海）有限公司
福建省	-	2020 年 7 月 6 日	省级带量	初次置换人工全髋关节、初次置换人工膝关节	上海瑞昱医疗科技有限公司（实际供应商为贝朗医疗

省份	批次	中标文件发文时间	区域	中标产品类别	入围企业
					（上海）国际贸易有限公司）
福建省	-	2020 年 7 月 6 日	省级带量	密闭式静脉留置针	福建省百仕韦医用高分子股份有限公司
青海省	-	2020 年 9 月 30 日	省级带量	双腔起搏器	波科国际医疗贸易（上海）有限公司
重庆市、贵州省、云南省、河南省	-	2020 年 8 月 20 日	省级联盟带量	一次性使用端端吻合器	天津瑞奇外科器械股份有限公司

（2）带量采购政策对发行人业务影响的总体性分析

药品带量采购倒逼上游生产厂商调整发展战略，部分企业强化生产成本控制，剥离非核心业务甚至仿制药产品线，减少营销环节市场投入，此前承担医院开拓任务的医药代表被转岗或裁员，流通市场份额进一步向大型企业集中，今年 8 月刚完成的全国第三批药品带量采购中，上海地区除了北京京丰制药二甲双胍和杭州康恩贝的非那雄胺片分别由上海九州通和上海美罗医药配送外，国药、上药包揽了余下所有药品的配送权，约为总量的 96%，流通行业的集中度提升明显。

参照药品带量采购实施后行业的变化情况，带量采购将重塑高值医用耗材行业上下游的利益分配格局，量的保障，入院的保障，减弱了市场营销工作的效用和影响，生产企业更有动力以价格换量，同时减少在入院准入和上量方面的营销投入，对于渠道职能的定位和需求也发生变化。最终，生产厂商回归了生产研发的本源，也促进渠道回归供应链本源。大型流通企业凭借完善的仓储物流网络覆盖优势，专业服务能力，规模化优势将承接更多业务，渠道的集中度将进一步提高。

美国高值医用耗材的配送体系代表着国家对药械渠道整合的发展方向。美国医疗器械流通行业经过多年的发展整合已经出现了麦肯森（McKessen）、美源伯根（AmerisourceBergen Corp，ABC）以及卡迪那（Cardinal Health）三家医疗器械及药品全品类集成供应商，市场占有率超过 95%，并在医学检验、介入耗材等各个细分领域中流通环节行业集中度不断提高，该等渠道商的共同特点为产品线配置丰富、从事分销及物流、渠道管理等多项增值服务，具备提供某类产品流通领域整体解决方案的能力。

综上，带量采购政策对发行人具体业务的影响如下：

政策	政策目的	对行业的影响	公司业务模式		具体影响
带量采购	降低产品价格，节省医保支出及降低患者负担	1、产品降价，生产厂商及经销商利润空间均下降，生产厂商减少市场投入，回归研发、生产等核心业务； 2、中选企业获得绝大多数市场份额，市场开拓职能需求弱化，经销商院端准入开拓及院内推广职能被弱化，渠道价值将向覆盖能力、仓储能力、配送能力回归； 3、非中选企业失去绝大部分市场份额，经销商将会退出市场；	分销业务	批发业务	属于平台直销的过渡阶段，基于政策预期，公司市场份额扩大，毛利率保持稳定
				长期寄售	
				短期寄售	
			直销业务	平台直销	毛利率下降，直营品种数量增加，平台直销业务规模将迅速增长
				院端直销	属于平台直销的过渡模式，基于政策预期，公司市场份额扩大，毛利率保持稳定

如上表，在带量采购政策实施背景下，药械行业的专业化分工将进一步分化，生产厂商将缩减营销投入，中小经销商把控终端医院资源并寻租获利空间不复存在，流通环节回归仓储物流配送能力本源，有利于公司实现渠道整合。从具体的影响来看，对于直接实施带量采购的地区，商业模式将逐步过渡到平台直销模式，也即生产厂商与终端医疗机构确定采购量及采购金额，通过生产厂商-平台-终端医疗机构的流通方式将产品配送至终端，在这样的背景下，公司作为平台分销商的渠道价值和盈利空间不会受到影响，如 2021 年 1 月实施的国家层面冠脉支架带量采购，发行人销售的波士顿科学冠脉支架产品将由原来以批发业务为主转变为以直销业务为主。

带量采购政策的实施将促进毛利润回归到更合理的更有竞争力的水平，促进公司竞争力的提升，市场份额有望进一步扩大。在国家医改大背景下，上游生产厂商更倾向全国一盘棋，一体化布局，因此当一个平台因为带量采购原因获得了带量采购区域的平台资格时，通常会获得多个区域甚至全国的平台分销资格，从而带来分销业务在非带量采购地区将有所增长；从中小型经销商角度来看，在政策实施背景下，会加快院端资源变现动机，与平台进行合作，公司院端直销短期内业务规模将继续增长；但从长期来看，平台直销是带量采购政策的引导方向，分销业务与院端直销业务均为平台直销业务的过渡模式。

（3）国家层面的集中带量采购对发行人业务的具体财务指标的影响

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：

单位：条、万元

项目	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

注：2021 年的预计毛利额=（“带量采购”公布的中标价格-“带量采购”后波士顿科学该等产品给予公司最新的出厂价格）*预计销售数量

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÷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。

（4）省级及区域试点带量采购政策对发行人具体财务指标的影响

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）

目前试点的省级及区域带量采购涉及发行人的产品收入在2019年及2020年的金额分别为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%，具体分业务模式的收入、单价、毛利率情况如下：

单位：万元、元/条

区域	销售产品品牌	销售产品线	带量采购实施日期	业务模式	中标带量采购的具体产品收入情况		中标带量采购的具体产品品类单价		中标带量采购的具体产品品类毛利率	
					2020 年	2019 年	2020 年	2019 年	2020 年	2019 年
安徽省	贝朗医疗	关节	2020 年 12 月 1 日	分销业务	297.30	550.12	2,350.16	3,410.53	17.30%	17.83%
	贝朗医疗	关节		平台直销	4.25	0.92	8,494.91	9,203.54	68.68%	29.05%
	施乐辉	关节		平台直销	270.98	-	8,261.70	-	36.50%	-
	捷迈	脊柱	2019 年 8 月 16 日	分销业务	320.40	258.83	807.47	851.98	13.70%	12.89%
	捷迈	脊柱		平台直销	110.95	611.41	4,845.09	6,163.40	47.07%	54.17%
	美敦力	脊柱		分销业务	459.68	402.28	1,630.07	1,680.35	16.08%	16.36%
	山东威高	脊柱		平台直销	219.25	10.14	1,177.51	947.84	18.01%	15.72%
	理贝尔	脊柱		分销业务	1.05	33.34	284.93	317.83	12.06%	11.76%
	理贝尔	脊柱		平台直销	36.12	101.48	379.40	735.35	48.11%	65.09%
	LDR	脊柱		分销业务	2.92	-	4,874.30	-	21.16%	-
	圣犹达	起搏器类产品	2020 年 12 月 1 日	平台直销	17.85	-	8,502.26	-	21.74%	-
福建省	百仕韦	注射穿刺类材料	2020 年 8 月 1 日	分销业务	557.40	246.44	9.89	8.76	13.57%	13.03%
	贝朗医疗	关节		分销业务	196.90	149.13	3,801.08	7,608.76	19.43%	18.16%
江苏省	贝朗医疗	关节	2020 年 1 月 1 日	分销业务	806.93	62.80	2,831.32	3,394.47	18.69%	17.26%
	春立正达	关节	2020 年 10 月 1 日	分销业务	59.89	-	1,079.15	-	8.61%	-
青海省	波士顿科学	起搏器类产品	2020 年 12 月 25 日	分销业务	71.00	39.98	16,904.64	18,170.69	10.58%	8.63%

区域	销售产品品牌	销售产品线	带量采购实施日期	业务模式	中标带量采购的具体产品收入情况		中标带量采购的具体产品品类单价		中标带量采购的具体产品品类毛利率	
					2020 年	2019 年	2020 年	2019 年	2020 年	2019 年
河南省	天津瑞奇	吻合器及附件	2021 年 1 月 10 日	分销业务	18.12	-	475.48	-	8.70%	-
重庆市	天津瑞奇	吻合器及附件	2020 年 10 月 20 日	分销业务	0.96	-	637.17	-	8.70%	-

如上表，目前省级及区域联盟带量采购仍以试点为主，涉及的产品线较为单一，发行人相关产品线的收入比重较低，影响较小。

从具体的政策实施结果对比来看，对于中标产品的价格调整分成以下几种情况：

①分销业务，上表中分销业务在 2019 年及 2020 年的金额分别为 1,742.91 万元与 2,792.55 万元

对于分销业务下，江苏省的春立正达，安徽省的美敦力、捷迈邦美、理贝尔，福建省的百仕韦，青海省的波士顿科学以及四省市联盟带量采购的天津瑞奇产品，由于带量采购政策降价幅度较低，中标后发行人并未对二级经销商进行降价，降价部分的损失由二级经销商来承担，这部分未降价的分销业务占比为 54%左右；安徽省、江苏省及福建省的贝朗医疗产品，中标后对下游经销商进行了降价处理，但上游供应商同时降低了对发行人的销售价格，由于降价效应向上游进行了传导，因此毛利率较为稳定。

②直销业务，上表中直销业务在 2019 年及 2020 年的金额分别为 723.95 万元与 659.41 万元

由于直销业务直接面对终端医疗机构，尽管中标产品的降价由发行人承担，但是由于金额较小且平台直销业务毛利率较高，未对发行人造成重大影响。

（5）“带量采购”政策对发行人经营业绩的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。

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

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，其中大部分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。

（6）已经实施的国家层面带量采购政策，虽然降价幅度较大，但是属于个案，发行人认为不具有政策的代表性

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。

（7）发行人应对带量采购政策，降低或消除带量采购的影响的具体措施

从药品的带量采购政策和美国器械成熟市场来看，药械流通行业将进一步向头部企业集中，而高值医用耗材国家级“带量采购”政策的实施加速了流通行业

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，带量采购政策的实施不会对公司的持续经营带来重大不利影响，公司也会在以下两个具体措施来降低或消除带量采购给公司经营带来的风险：

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

②“以量补价”；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。

（8）如何应对可能存在的受集采影响而大幅降价的风险，相关措施是否具有可行性、是否符合行业惯例

集中带量采购政策实施后，产品销售单价大幅降低，可能带来的风险包括以下两个方面，一是价格降低可能对发行人销售收入规模及毛利额的影响；二是针对存量库存，因销售价格降低可能带来的库存减值风险。

A、针对价格降低可能对发行人销售收入规模及毛利额的影响，发行人主要通过“以量补价”的方式降低或消除价格下降带来的收入规模及毛利额降低的风险。上游生产企业与终端医疗机构谈判中标后，将由上游生产厂商直接指定配送商，对终端医疗机构进行供货，入院销售资格将以上游生产厂商进行主导。而从上游生产厂商的角度，倾向于选择在全国范围内开展一体化经营的专业化平台企业进行合作，以降低管理难度、提高配送效率，国科恒泰等立足于专业化、规模化、规范化与信息化经营的配送商的市场份额将进一步提升，通过增加配送量的方式来降低或消除销售价格下降的影响。

在这样的行业背景下，国科恒泰将进一步提升自身在全国范围内的入院配送服务能力。截止到报告期末，公司的仓储物流网络覆盖了全国 27 个省、市和自治区的 57 个城市，并建立了专业物流配送团队，且在全国 27 个省、市和自治区的 59 个城市设有 89 家子公司（含孙公司）和 25 家分公司（含子公司分公司），高效的仓储物流网络、专业的院端服务网络遍及全国主要城市，2h 配送半径覆盖全国 80%以上的三甲医院，并采用现代物流设施、设备，配备专业化仓储管理体系及专业化仓储管理人员，可以满足生产厂商、经销商及终端医疗机构客户多批次、多品规、小批量、高频出入库及快速配货响应需求，保持较低的物流成本和较高运行效率。发行人具备承接上游生产企业全国一体化的配送的需求能力。

夯实公司全国一体化的仓储、物流及配送能力，以提升自身的配送份额具有可行性，如 2020 年 11 月雅培医疗用品（上海）有限公司将安徽全省五十家医院的圣犹达起搏器产品交由国科恒泰进行入院销售，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，是发行人多年拓展一体化配送能力得到上游生产企业认可的有效印证。

参照药品带量采购对渠道的影响以及发达国家市场现状，带量采购政策的实施，将驱使流通渠道向头部归拢，如 2020 年 8 月完成的全国第三批药品带量采购中，上海地区的国药、上药平台包揽了全上海接近 96%的药品配送权，流通行业的集中度提升明显；因此，带量采购政策下，“以量补价”效应在具备全国一体化配送服务能力的平台型企业对原中小型二级经销商配送服务能力的替代上，体现明显，符合行业发展的特征。

B、针对存量库存因带量采购政策实施后价格下降，可能导致的存货跌价的风险，将向上游供应商进行转移，由上游供应商对发行人的高价库存进行补偿。发行人从事的专业化仓储、物流及配送服务并在流通渠道中收取 10-12%的毛利率，与公司在建立全国化物流体系的成本相适应，由发行人承担政策调整导致的存货跌价风险不符合商业逻辑；从具体的操作来看，针对已经实施全国集中采购的冠脉支架产品，供应商波科国际医疗贸易(上海)有限公司已经向发行人出具了《平台合作备忘录》，承诺对因心脏支架类产品降价给国科恒泰带来的预期损失，同意以提供返利红票的方式进行全额补偿。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，因带量采购政策导致销售价格下降而出现高价库存的情况，由上游生产厂商对平台分销商进行补偿具有可行性且符合行业惯例。

自 2019 年 4 月 1 日 11 个试点城市启动第一批药品带量采购开始，在药品领域的带量采购招标已实施多轮，因中标价格下降由药厂向渠道进行补偿，亦是行

业惯例，如海正药业（600267.SH）收购瀚晖制药有限公司的重组报告书草案中披露，瀚晖制药有限公司“……为确保医院正常供货，保证公司与经销商的商业战略目标与长远利益，制定了系列商业补偿和返利政策，具体内容为各省份药品采购价格在药品招标采购政策、医保支付标准等宏观因素影响下会产生一定的波动，公司在保证经销商一定的配送毛利的基础上与经销商谈判销售价格并签订销售合同，若受招标降价等影响，企业在经销商进行申请后会给与经销商一定的商业补偿，公司在商业补偿计提时直接冲减主营业务收入，按照净额法确认收入……”，2020 年 1-6 月份瀚晖制药有限公司向下游经销商发放的补偿金额为 9,353.94 万元。

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

①国家层面带量采购政策下，发行人产品在不同销售模式下的销售金额及占比、毛利率等情况，预计 2021 年销售收入的构成情况

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》，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，该等产品在 2019 年及 2020 年分模式的销售收入、成本及毛利率情况。

单位：万元

业务类型	2020 年			2019 年		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
分销业务	21,449.05	83.62%	10.43%	27,304.78	92.77%	10.92%
平台直销	1,738.93	6.78%	13.52%	1,180.62	4.01%	25.55%
院端直销	2,461.67	9.60%	10.41%	947.65	3.22%	11.08%
合计	**25,649.66**	**100.00%**	**10.64%**	**29,433.05**	**100.00%**	**11.51%**

如上表，波士顿科学中标的两款产品，在 2019 年及 2020 年销售收入分别为 29,433.05 万元与 25,649.66 万元，以批发业务为主；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，其中主要部分将由发行人直销入院，带量采购政策实施，波士顿科学中标产品的销售模式将由以批发为主演变成以直销业务为主。

②省级及区域实施的带量采购政策，发行人产品在不同销售模式下的销售金额及占比、毛利率等情况，预计 2021 年销售收入的构成情况

单位：万元

地区	销售产品品牌	销售产品线	中标带量采购的具体产品品类收入情况		销售模式	中标带量采购的具体产品品类毛利率	
			2020 年	2019 年		2020 年	2019 年
安徽省	贝朗医疗	关节	297.30	550.12	分销业务	17.30%	17.83%
	贝朗医疗	关节	4.25	0.92	平台直销	68.68%	29.05%
	施乐辉	关节	270.98	-	平台直销	36.50%	-
	捷迈	脊柱	320.40	258.83	分销业务	13.70%	12.89%
	捷迈	脊柱	110.95	611.41	平台直销	47.07%	54.17%
	美敦力	脊柱	459.68	402.28	分销业务	16.08%	16.36%
	山东威高	脊柱	219.25	10.14	平台直销	18.01%	15.72%
	理贝尔	脊柱	1.05	33.34	分销业务	12.06%	11.76%
	理贝尔	脊柱	36.12	101.48	平台直销	48.11%	65.09%
	LDR	脊柱	2.92	-	分销业务	21.16%	-
	圣犹达	起搏器类材料	17.85	-	平台直销	21.74%	-
福建省	百仕韦	注射穿刺类材料	557.40	246.44	分销业务	13.57%	13.03%
	贝朗医疗	关节	196.90	149.13	分销业务	19.43%	18.16%
江苏省	贝朗医疗	关节	806.93	62.80	分销业务	18.69%	17.26%
	春立正达	关节	59.89	-	分销业务	8.61%	-
青海省	波士顿科学	起搏器类产品	71.00	39.98	分销业务	10.58%	8.63%
河南省	天津瑞奇	吻合器及附件	18.12	-	分销业务	8.70%	-
重庆市	天津瑞奇	吻合器及附件	0.96	-	分销业务	8.70%	-

如上表，针对省级及区域实施带量采购地区发行人产品的销售情况来看，发行人分业务模式的毛利率水平并未受到较大影响，预计在 2021 年上表列示区域的销售模式不会发生重大变化。

3、医保支付制度改革主要包括取消耗材加成及 DRGs 付费等，其政策导向在于降低药品或耗材的入院价格，减轻医保支付压力；从结果来看，医保支付制度改革将促进医疗机构推行耗材集中配送，遴选少数几家产品线丰富、实力雄厚、经营能力强的流通企业集中提供医用耗材供应链服务，降低流通环节成本。

医保支付制度改革的直接诱因是医疗费用的过快增长，改变公立医疗机构长期扭曲的补偿机制，通过影响医疗服务提供和医疗资源的配置，在我国医改中发挥着杠杆的关键作用。目前对高值医用耗材影响较大的政策主要有取消耗材加成及推行 DRGs 付费。

医保支付制度改革首先切断医疗机构收入与耗材销售的关联，并逐步将药品和耗材逐渐内化成为医疗机构的运营成本，按照“结余留用、合理超支分担”激励和风险分担机制，医疗机构持续降低药品及耗材采购价格、控制医疗成本的动力增强，支持带量采购等相关政策的持续落地，节省医保支出。

在医保支付制度改革的推动下，2019 年以来越来越多的医疗机构推行医用耗材集中配送供应商遴选及医用耗材供应链服务项目，遴选少数几家产品线丰富、实力雄厚、经营能力强的流通企业集中提供医用耗材供应链服务，通过这种专业化的分工，保障医院医用物资供应及时、安全；能够实现对供应链的最优化，显著降低耗材器械采购成本、物流成本、仓储管理成本，进一步降低医院的管理成本，提高医院的整体运营效率。

整体上来看，医保支付制度改革直接作用于终端医疗机构，切断其与药品耗材的利益关系，促使行业更加规范，对发行人不同业务模式的影响如下：

政策	政策目的	对行业的影响	公司业务模式		具体影响
医保支付制度改革	1、切断医疗机构与药品/耗材收入的挂钩； 2、将药品/耗材内化为医疗服务成本； 3、鼓励医疗机构或医生使用低价产品； 4、配合推动带量采购等政策推行，节省不必要的医保开支。	1、医疗器械临床应用更加规范； 2、配套推动带量采购顺利推行； 3、大力推行 SPD 运营服务，提高效率，降低成本。	分销业务	批发业务	无
				长期寄售	
				短期寄售	
			直销业务	平台直销	直销医院数量增加
				院端直销	

发行人在医疗器械流通环节中的角色及专业服务内容不会发生变化，因此分

销业务受到医保支付制度改革的影响较小。医保支付制度改革将促进医疗机构推行药械的集中配送，而发行人的资金实力、仓储物流网络、专业的精准配送服务能力为公司中标医疗机构集中配送业务提供了有力保障，同时公司通过搭建“SPD 平台数据+智能硬件”的综合服务体系积极参与医院 SPD 项目，中标后全部或部分承担医疗机构医疗器械产品的配送销售，均将带动直销业务快速增长。因此，医保支付制度改革，将促进发行人承接更多的集采集配的业务，不断的提升终端医疗机构覆盖数量及覆盖产品线的品类。

4、“两票制”政策的实施旨在压缩流通环节，提升耗材流通的透明度及规范程度，有利于流通环节集中度的提升

两票制是指药品、医用耗材生产厂商到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票。实行两票制主要是针对当前医药流通过程中存在的环节较多和难以追溯等突出问题而采取的措施，目的是压缩流通环节，使中间加价透明化，进一步降低医药及耗材的虚高价格。

与药品销售有所区别，高值医用耗材医院通常不备货，因此对流通企业的仓储、配台、配送要求很高，需要针对每一个病人的每一台手术做配台和双向物流配送而非简单的点对点单向配送，具备此能力的全国性平台不多，不具备能力的平台要建立此能力也需要一定时间，加之终端医院的准入门槛较高；目前耗材“两票制”在全国大部分地区仍处于摸索阶段，已经试点实施两票制的各个地区，出台的规定要求也不尽相同，在全国范围内大规模实施的时间亦不确定，对于已经出台高值医用耗材“两票制”文件的内蒙古、辽宁省等多个省份，文件出台后并没有公布具体的落地时间表，截至目前也并没有出台进一步的说明文件。因此，根据上述 2019 年末医保局的最新回复口径，及过去一年各地区优先实施“带量采购”政策以实现医药用品降价的效果，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。

发行人经营模式是向上游生产厂商采购以高值医用耗材为代表的医疗器械产品，再向下游经销商（分销模式）或者终端医院（直销模式）销售，整体的销售模式如下图所示：



“两票制”总体趋势是实现渠道供应链的扁平化，从生产企业（包括生产厂商或被认定为“生产企业”的经营企业）到医院未来只允许开两次发票，传统的中小经销商不具备同时对接多品牌并广泛覆盖终端用户的能力，在“两票制”实施的背景下将面临淘汰。对发行人不同业务模式的影响如下：

政策	政策目的	对行业的影响	公司业务模式		具体影响
两票制	1、压缩流通环节，提高流通效率，降低虚高价格； 2、流通路径以及中间价格将变得透明可追溯，强化监督管理； 3、净化流通环境，打击非法挂靠、商业贿赂、偷税漏税等行为； 4、鼓励龙头企业做大做强，提高行业集中度，促进产业发展升级。	1、多级经销模式转变，部分经销商转为服务商或者出局； 2、行业信息化水平提升，中间价格、流通路径清晰可查； 3、大型企业加快全国市场布局，市场集中度持续提升。	分销业务	批发业务	市场份额扩大
				长期寄售	
				短期寄售	
			直销业务	平台直销	直销业务迅速增加
				院端直销	

整体上来看，目前全面落实耗材“两票制”的省市较少，全国大部分地区仍处于摸索阶段，已经试点实施两票制的各个地区，出台的规定要求也不尽相同，因此高值医用耗材“两票制”在全国范围内大规模实施的预期时间亦不确定。“两票制”总体趋势是实现渠道供应链的扁平化，促使行业集中度提升，发行人作为大型平台分销商，上游生产厂商代理品牌、产品线不断丰富以及下游覆盖终端机构数量持续增长，在“两票制”背景下，竞争优势更为凸显，未来将承担直接对医院实现销售职责。

综上，高值医用耗材渠道商在产业链中起到承上启下的作用，是提高行业效率和降低交易成本的关键环节，具有不可或缺性；目前我国高值医用耗材普遍采取多级经销模式，流通链条过长导致产品价格虚高、行业流通效率低、监管难度大等较多弊端，难以满足现代化医疗器械物流体系及政府部门的监管要求，政策要求提高流通领域规模化、专业化、信息化水平，政策组合拳持续推动医疗器械流通行业向降低物流成本、提高运营效率的方向发展。发行人作为国内大型的高值医用耗材分销平台，为生产厂商、经销商、终端医疗机构等产业链内参与各方创造更为高效的交易方式，进而推动医疗器械渠道扁平化，符合行业发展提高行

业效率、降低交易成本的长期趋势和政策提质增效控费、及质量全过程监管的要求，业务规模持续扩大。

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

（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）药品的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、起博器、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）有限公司及其子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：

A、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。

B、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

A、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。

B、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。

（四）所属行业的特点和发展趋势

1、医疗器械行业发展概况

医疗器械作为现代医疗卫生体系建设的重要支柱之一，具有高度的战略性、带动性和成长性，受到各国政府的普遍重视，主管部门出台多项政策鼓励国产医疗器械加快创新、推动高端医疗器械国产化，促进新技术的推广和应用，推动国内医疗器械产业的快速发展，2017 年国家科技部办公厅印发《十三五医疗器械科技创新专项规划》，明确提出加速医疗器械产业整体向创新驱动发展的转型，完善医疗器械研发创新链条；培育若干年产值超百亿元的领军企业和一批具备较强创新活力的创新型企业，大幅提高产业竞争力，扩大国产创新医疗器械产品的市场占有率，引领医学模式变革，推进我国医疗器械产业的跨越发展。

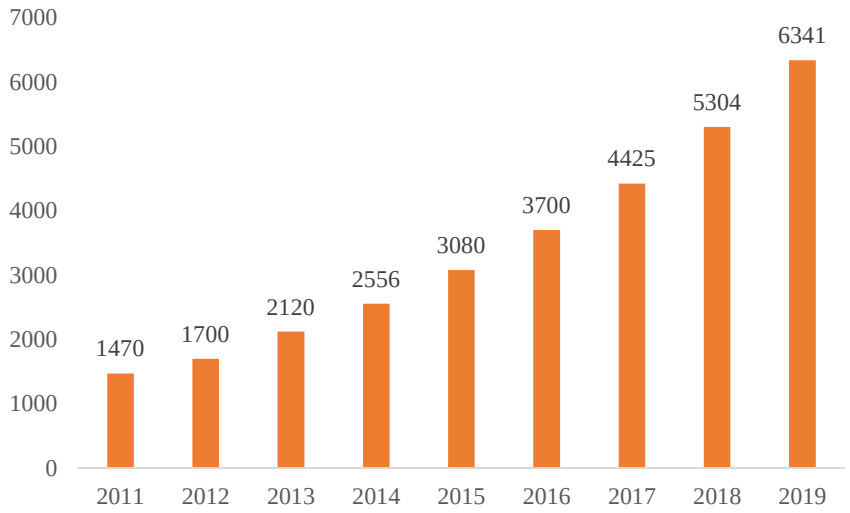
在政策支持下，我国医疗器械产业取得长足的发展，创新能力、产业化水平明显提升，初步建成专业门类齐全、产业链条完善、产业基础雄厚的产业体系，涌现出一些研发能力强、技术含量高的企业，在医学影像、体外诊断、先进治疗、医用材料及植介入体等部分高端领域开始打破国外产品的垄断，实现进口替代。

与此同时，一方面，2009 年开始我国持续深入推进新一轮医疗卫生体制改革，在“保基本、强基层、建机制”的基本原则指导下，我国医疗卫生投入增加，推动医疗机构尤其是基层医疗卫生机构临床诊断及治疗水平的提升，不断促使其医疗器械的更新换代需求，另一方面，伴随我国医保覆盖范围及深度提升、叠加人口老龄化深入，全国诊疗总人次的稳步上升，进而持续释放国内医疗器械的临床使用需求。

政策和需求共同推动我国医疗器械市场规模快速增长，《中国医疗器械蓝皮书（2020）》数据显示，2019 年我国医疗器械市场规模约为 6,341 亿元，成为仅次于美国的第二大医疗器械市场，在整个医疗行业中的重要地位越发凸显。

对比来看，全球市场药品市场规模与医疗器械市场规模比例约为 1.4:1，发达国家基本上达到 1:1，但是我国约为 3:1，医疗器械市场规模远远低于药品市场规模，伴随医疗器械应用水平的不断进步，我国将遵循发达国家“重器械、轻药品”的发展路径，未来国内医疗器械市场仍存在较大的增长潜力。

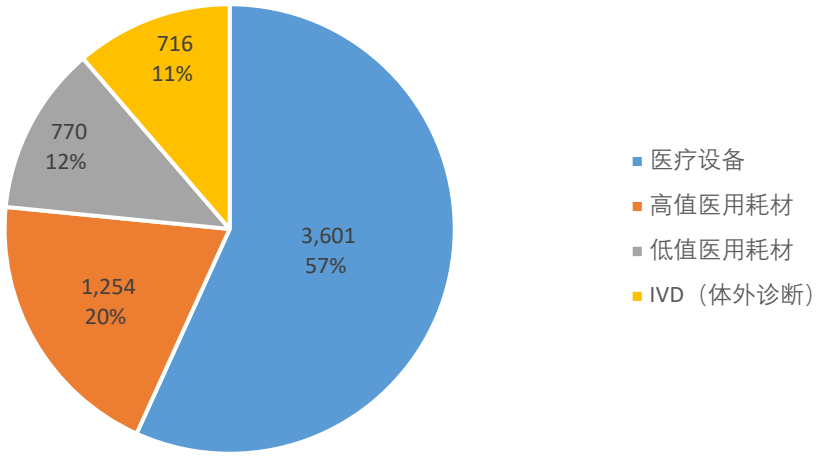
2011-2019 年中国医疗器械市场规模变动情况（亿元）



资料来源：中国医疗器械蓝皮书（2020 年）

医疗器械细分市场中，2019 年医疗设备市场规模约为 3,601 亿，占比 57%，其次为以骨科植入、血管介入为代表的高值医用耗材，市场规模约为 1,254 亿元，占比 20%，低值医用耗材、IVD（体外诊断）分列 3、4 位。

2019 年中国医疗器械细分市场占比情况（亿元）



资料来源：中国医疗器械蓝皮书（2020 年）

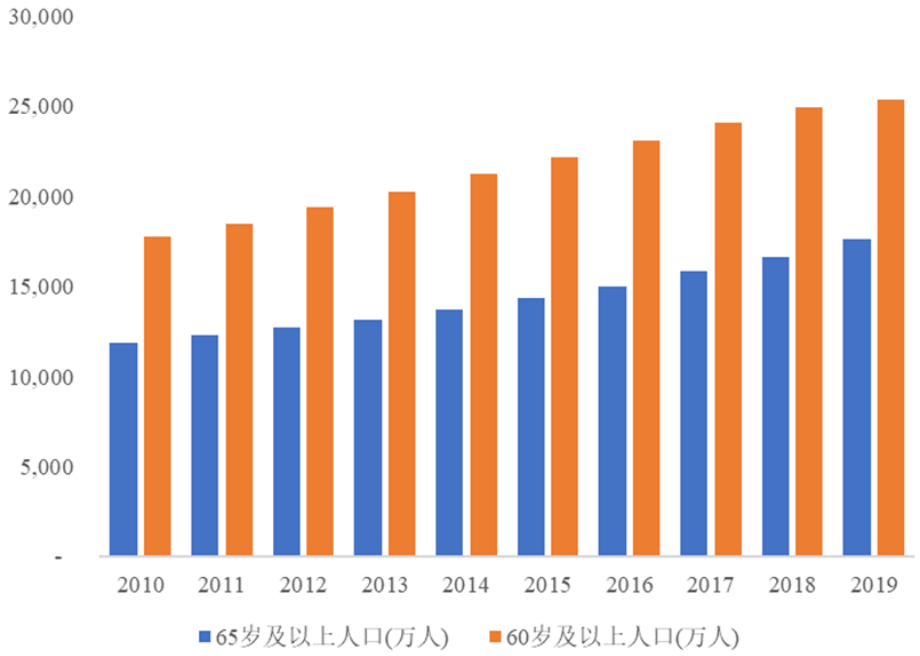
2、高值医用耗材行业发展概况

高值医用耗材作为医疗器械领域增长最快的细分领域，相比较而言：

首先，高值医用耗材市场受人口老龄化带动更为明显，国家统计局数据显示，

截止到 2019 年末我国 60 周岁及以上人口 2.54 亿人，占总人口的 18.1%；65 周岁及以上人口 1.76 亿人，占总人口的 12.6%，我国老年人口持续增加，中国社会科学院预测，2050 年我国 60 岁及以上老年人口数量将达到 4.83 亿人，骨科、心血管等疾病患病率与人口老龄化存在强相关性，以骨科为例，统计数据显示，我国居民在 14 岁以下骨科类疾病发病率为 2.8%，15-44 岁的发病率为 20.8%，而 45 岁以上的发病率则达到了 76.4%，60 岁以上人群的骨关节炎发病率约为 78.5%，70 岁以上人群中有 90%出现膝关节软骨退化、关节疼痛和关节炎等症状，预计随着国内老年人口的持续增加，以骨科、血管介入等为代表的高值医用耗材将会有更大的市场空间。

2010 年-2019 年中国 60 岁及 65 岁以上老年人口数量变动情况

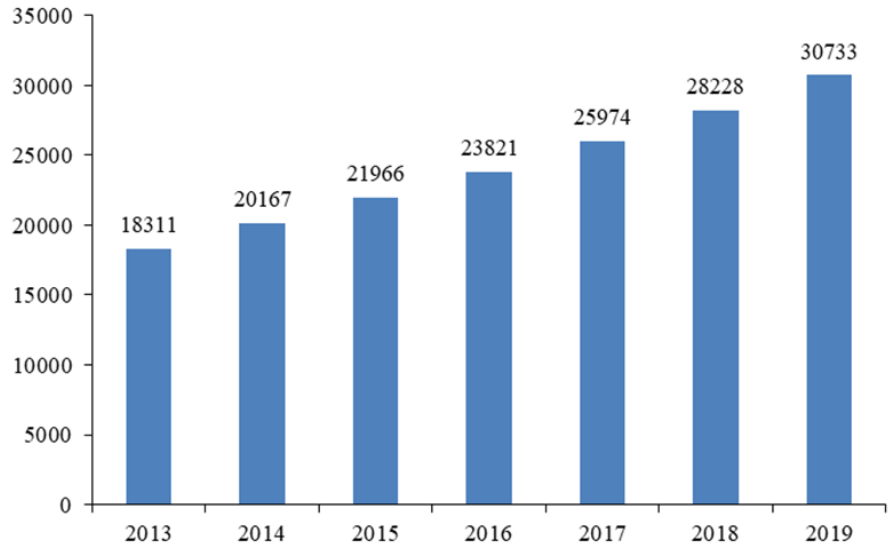


资料来源：国家统计局

其次，高值医用耗材市场受居民支付能力撬动更为明显，相对而言，高值医用耗材价格、手术费用高昂，支付能力很大程度上将会影响医疗需求的释放，一方面我国医保体系逐步完善，2019 年城镇职工、城乡居民、新农合的参保人数达到 13.5 亿，全民医保体系加快健全，参保率稳定在 95%以上，城乡居民医保制度逐步整合，筹资和保障水平进一步提高，城乡居民大病保险、重特大疾病医疗救助、疾病应急救助全面铺开，商业健康保险快速发展，逐步形成多层次医疗保险体系，患者个人支付比例持续降低；另一方面我国城乡居民可支配收入稳步

增长，国家统计局数据显示，2013-2019 年国内居民人均可支配收入由为 1.83 万元增长到 3.07 万元，居民支配收入增加提高在医疗保健领域的可支付能力。

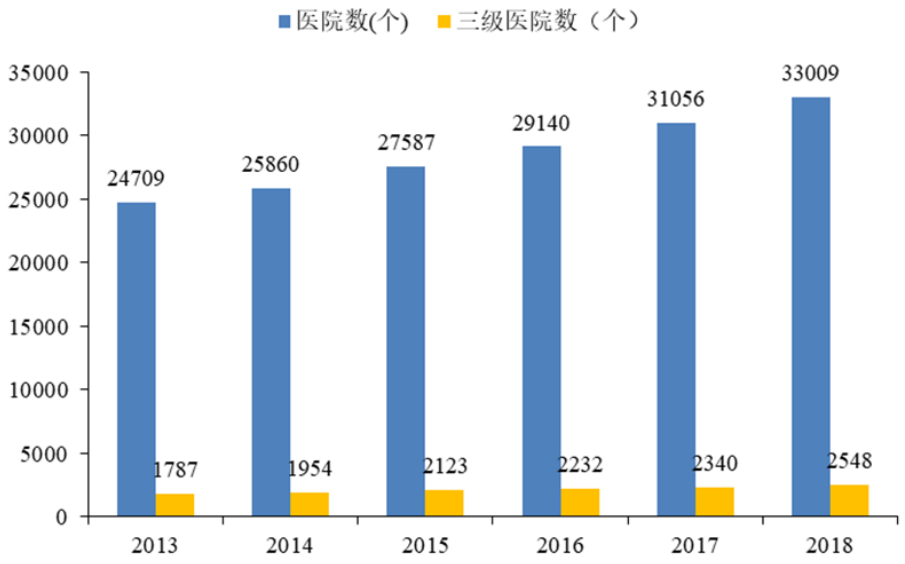
2013-2019 年全国居民可支配收入变动情况（元）



数据来源：国家统计局

第三，高值医用耗材市场受医疗水平提升影响更为明显，高值医用耗材的使用与高风险、搞技术含量的医疗服务紧密联系，过程不仅要求医生具有很高的医疗水平，同时也对医院的整体水平也有较高的要求，近些年，政府不断加大医疗卫生事业投入力度，医疗资源持续丰富，截止到 2019 年 11 月底我国医疗卫生机构总数已达 101.4 万个，其中医院总数量达到 3.4 万家，1-11 月我国总诊疗人次为 77.5 亿人次，同比提高 2.8%，出院人数 2.32 亿人，同比提高 2.6%。同时政策支持下，医联体、医生集团等新模式的出现，促使优质医疗资源下沉，国内医疗机构的整体诊疗水平得到明显提升，推动与高值医用耗材相关医疗活动广泛开展；

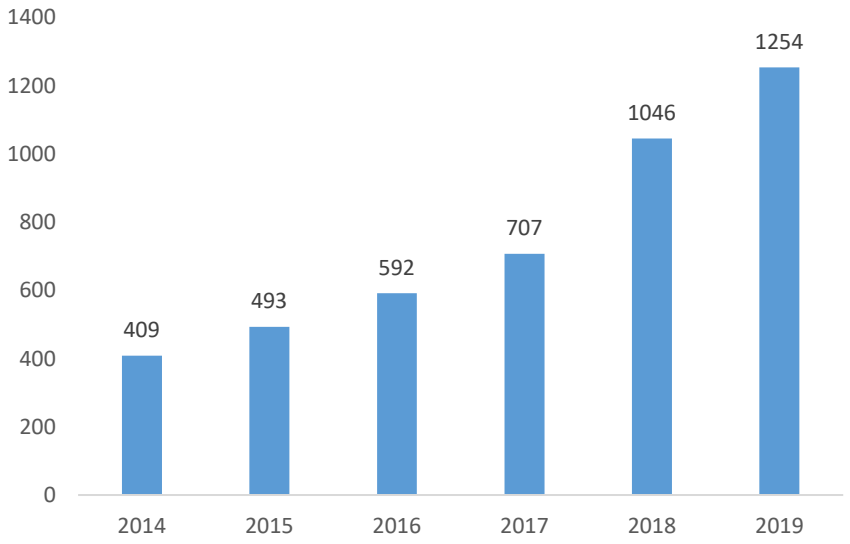
2013-2018 年我国医院数和三级医院数量变化情况



资料来源：国家卫健委

老龄化带动市场需求增加、居民支付能力提高及国内医疗水平提升成了高值医用耗材行业快速增长的重要推动力，2014-2018 年高值医用耗材的市场规模从 409 亿元增长到 1,046 亿元，年均复合增长率约为 26.46%，是医疗器械行业中增长最快的细分领域。

2014-2019 年中国高值医用耗材市场规模（出厂价格口径，亿元）



资料来源：医械研究院（备注：2018 年统计口径增加了血液净化、非血管介入和电生理与起搏器）、中国医疗器械蓝皮书（2020 年）

新医改政策的支持、政府持续投入、城市化率的加快、老龄化社会的到来、

居民自我保健意识的提高等驱动因素，激发了巨大的医疗需求，与此同时，这些因素也为我国医疗器械及医用耗材的供应链行业提供了广阔的发展空间，对于专业配送网络服务的需求不断增长。

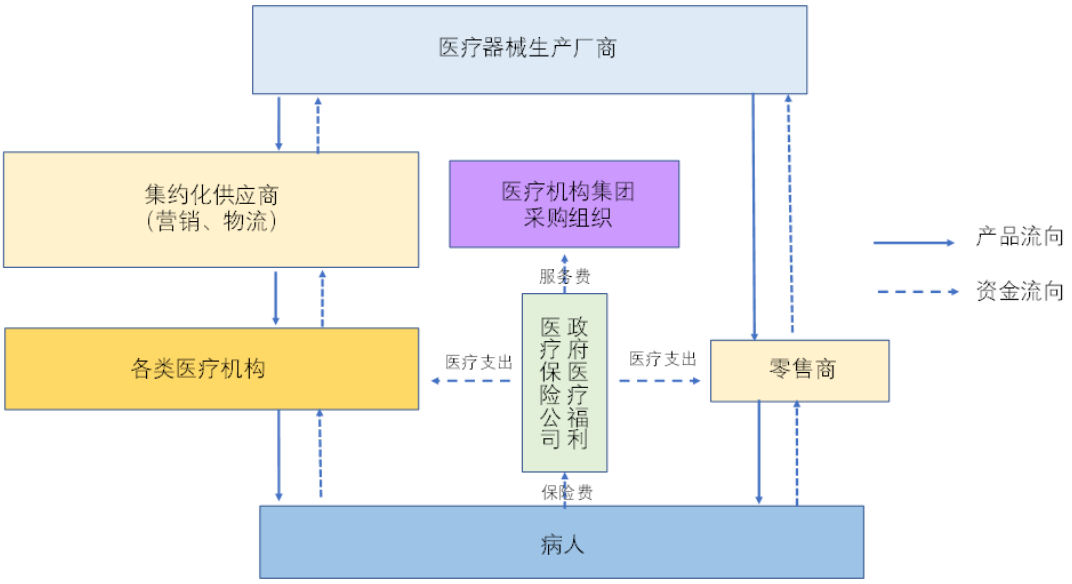
我国地域辽阔，医疗资源分散，再加上传统医疗器械领域多级经销模式的存在，造成医疗器械流通行业长期存在“多、小、散”的局面，集中度、规模化、信息化水平均偏低，流通环节多、监管难度大、终端价格虚高等问题日益凸显。提质增效的发展趋势推动行业集中度不断提升，同时政策强化全过程监管，提升行业准入门槛，鼓励企业做大做强，部分优秀企业有望把握市场扩容和行业整合的机遇，不断提升市场占有率，确立头部竞争优势。

3、医疗器械流通行业发展趋势

（1）行业逐步由分散走向集中是市场发展的必然趋势

从发达国家医疗器械流通行业的发展历程来看，降低物流成本、提高运营效率的长期趋势推动行业持续向规模化、集约化、专业化方向发展，以美国为例，美国是全球最大医疗器械生产国和消费国，消费总量约占全球总消费量的 40%以上，20 世纪 80 年代至 90 年代，美国医疗器械流通领域也存在企业数量多、企业规模小等现象，经过多次整合、转型，已经出现了三家医疗器械及药品全品类集成供应商，市场占有率超过 95%，并在医学检验、介入耗材等各个细分领域均已出现大型集成供应商，其共同特点为产品线配置丰富、从事分销及物流、渠道管理等多种增值服务，具备提供某类产品流通领域整体解决方案的能力。受此影响，原有仅供应单一或少数品类医疗器械的中小型渠道商则在上述体系内或转型或被整合或被淘汰，呈现了医疗器械流通领域的集中态势。

美国医疗器械渠道供应模式



资料来源：广发证券研究报告

目前，我国医疗器械流通领域同美国 80/90 年代较为类似，多级经销商模式使得业内企业数量多、规模小、格局分散，超过 50 万家医疗器械经营企业多数为区域性小型经销商，经营产品种类较少，面向客户局限于县级或市级范围少数医院，社会经济发展必然推动行业逐步由分散走向集中。

对比国内药品 17,131 亿市场规模，1.3 万家左右批发企业数量、前百名批发企业市场占有率超过 70%来看，医疗器械流通行业在市场整合、集中度提升方面存在较大潜力。

2019 年国务院下发《治理高值医用耗材的改革方案》（国办发[2019]37 号）明确提出提升高值医用耗材流通领域规模化、专业化、信息化水平，叠加耗材购销两票制推行、行业监管力度加大等因素的影响，行业内大型企业利用自身资金优势和服务优势，努力提高行业组织化水平，实现规模化、集约化经营，而规模较小、技术能力较弱的企业将逐步通过兼并重组、转型等方式退出市场，逐步形成全国寡头+区域龙头、全品类集成供应商+专业化服务商的竞争格局。

政策指引下，医疗器械流通行业整合加剧，资本介入趋势明显，嘉事堂通过组建北京嘉事盛世医疗器械有限公司进入高值医用耗材流通市场，并持续通过北京、上海、广州、深圳等主要医疗大区的器械经销商整合，形成全国医疗器械物流配送网络平台，国药控股、华润医药、九州通、上海医药、瑞康医药、海王生

物、柳州药业等上市公司也纷纷布局相关板块，加速市场集中度的提升。

（2）医改政策逐步深入，加快促进行业降本增效提质

医保基金是目前我国医疗市场最大的支付主体，但长期以来国内基本医保基金分成了多个池子，有卫计委的新农合、人社部的城居保和城镇职工保等，其管理职能也分散在原卫计委、人社部等多个部门，政出多门、多头管理导致监管机构力量分散、难以控制医疗费用不合理增长，医保基金面临长期支付压力。

根据国务院改革方案，将人力资源和社会保障部的城镇职工和城镇居民基本医疗保险、生育保险职责，国家卫计委的新型农村合作医疗职责，国家发改委的药品和医疗服务价格管理职责，民政部的医疗救助职责整合，组建国家医疗保障局，直属国务院。

2018 年 5 月 31 日国家医疗保障局正式挂牌，统一管理医保基金，其主要职责确保医保资金合理使用、安全可控，推进医疗、医保、医药“三医联动”改革，更好保障人民群众就医需求、减轻医药费用负担。

国家医疗保障局代表支付方，统管招标、医保、价格、监管，确立了其在高值医用耗材的定价以及采购价格等方面的强势地位，未来必将进一步规范诊疗行为、降低产品价格，严格控制医疗机构不合理的医疗费用支出，确保医保基金安全、健康运行。

2020 年 3 月 5 日中共中央、国务院印发《关于深化医疗保障制度改革的意见持续推进医保支付方式改革》，以医保支付制度改革为抓手，持续撬动医疗卫生体制改革的深入推进。

高值医用耗材单价相对较高、群众费用负责重，成为重点监控和治理领域之一，国家医保局《深化医药卫生体制改革 2019 年重点工作任务》明确提出：对单价和资源消耗占比相对较高的高值医用耗材开展重点治理，改革完善医用耗材采购政策，取消公立医疗机构医用耗材加成等。

受医改政策推动，高值医用耗材领域的带量采购、两票制、医院零加成及临床专项整治等政策逐步落实，产业上下游更加重视成本管控、效率提升，加速推动流通行业渠道加快向规模化、专业化、信息化、规范化趋势发展。

（五）公司业务模式创新对高值医用耗材流通产业链的优化

1、公司商业模式能够实现对高值医用耗材流通产业链的优化

我国高值医用耗材流通行业企业多、成本高、效率低，难以满足现代化物流体系、全过程质量监管的要求，伴随我国高值医用耗材行业的发展，多级经销商模式带来弊端愈发凸显，生产厂商难以真实把控产品的渠道流向及库存情况，经销商采购成本高、资金压力大；医疗机构手术备货时间长、管理成本高，监管机构信息缺失、全过程可追溯质量困难。

公司“一站式分销平台+院端服务平台”的商业模式为生产厂商、经销商、终端医疗机构等产业链内参与各方创造更为高效的交易方式，节省交易成本，提高运营效率，形成全程可追溯的信息管理系统，通过对流通环节货物流、资金流、信息流的整合，为生产厂商、终端医疗机构、监管机构等产业链参与方的业务开展或监管进行有效支撑。公司商业模式对行业优化具体体现如下：

参与方	优化环节
生产厂商	1、从过去需面向全国数十家一级分销商，转变为只面向本公司等少数几家平台分销商，极大降低了与渠道商的沟通成本提高沟通效率，通过平台分销商逐步实现渠道的扁平化，提高厂商产品的周转效率； 2、由平台分销商直接承担流通环节安全库存储备职能，减轻厂商的资金压力，协助厂商进行存货管理； 3、配置了较为完善的信息管理平台，能够快速收集各经销商销售情况统计数据，有助于厂商针对市场、区域销售情况等进行跟踪管理和分析； 4、公司提供的商业政策管理服务，承担了生产厂商的渠道日常管理职能，包括销售指标制定、返利计算、商业政策传导等商务管理服务； 5、通过寄售模式，降低了经销商进入分销体系的门槛，增加了下游经销商的数量，扩大了生产厂商的产品覆盖范围，有利于厂商拓展“长尾”市场
经销商	1、公司产品种类丰富，备货充足，通过公司操作简便的电子订单系统可实现快速一站式采购； 2、公司具有良好的物流管理及配送能力，大幅缩短经销商采购等待时间； 3、对于中小型经销商而言，由于流通环节减少，采购价格随之下降； 4、通过规模化推广长期寄售、短期寄售模式，大大减轻了中小型经销商的资金周转压力，进一步降低了中小型经销商进入各知名医疗器械厂商分销体系的门槛； 5、公司提供的进销存管理系统，提升了经销商对自身库存的管理精准度，通过市场数据的及时分析反馈，对下游经销商进行备货建议指导，提高经销商的运营效率。
医院及患者	1、流通环节的减少，招标价格随之下降，惠及患者； 2、入院经销商数量减少，便于医院采购的集中管理； 3、公司提供的长期寄售模式，提高了医院手术耗材需求的快速响应能力。
监管部门	专业的信息管理系统，有助于监管部门实现医疗器械流通的全程追溯，实现监管目标

2、公司商业模式能够推动流通渠道扁平化

公司“一站式分销平台+院端服务平台”的商业模式，能够持续推动医疗器械尤其是高值医用耗材领域的渠道扁平化，提高行业效率、降低交易成本，契合行业发展趋势。

（1）构建现代化仓储物流体系，不断提升信息化与专业化水平是公司持续推动流通渠道扁平化的基础能力

现代化仓储物流体系贯穿产业链上下游，是公司“一站式分销平台+院端服务平台”的基础，公司自成立以来重视物流体系的建设和完善，具体体现在：

①仓储网络布局持续完善：高值医用耗材价格贵、用量少，在使用过程中具有突发性和急迫性的特点，为了满足医疗机构平时零库存、使用实效性的要求，公司持续完善的仓储物流网络布局，截至报告期期末，公司仓库已经覆盖了全国27个省、市和自治区的57个城市，2小时配送半径覆盖全国80%以上的三甲医院，形成了全国性营销和服务网络，可以为客户提供全天候仓储、物流、技术服务，满足终端医疗机构时效性、精准配送的需求，具备业内领先的规划化运营优势。

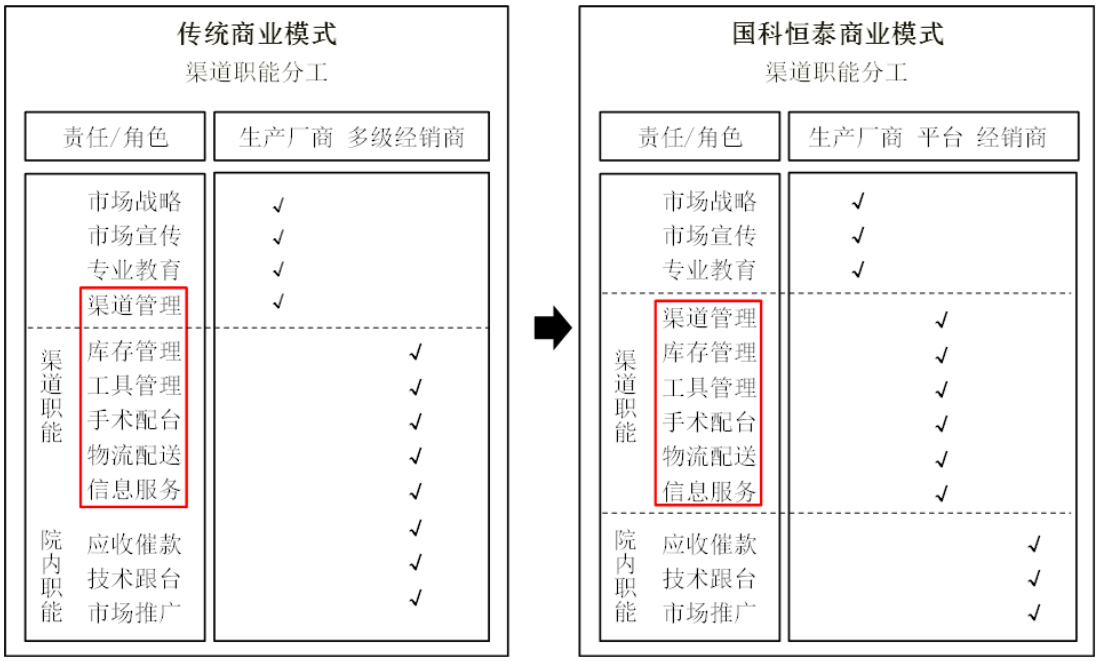
②信息技术水平不断提升：公司积极投入信息化建设，自主研发的信息系统核心运营模块，获得1项专利，23项软件著作权，支撑业务快速发展，实现了公司业务全程可视化与全程追溯，提高业务的流转效率，降低经营过程中的操作风险，目前公司结合外部信息支撑已积累了超过120万个品规数据，覆盖三甲以上医院80%耗材品种，致力于构建从厂家到科室的全产业链信息服务平台，满足产业链条各方参与者的信息需求。

③专业化水平不断提升：高值医用耗材专业性强，手术备料多，公司现拥有300多名专业化医疗器械专业物流人员，在物流端月均完成超过40万件出入核查，手术配台全年超过10万台，实现对复杂库存的有效管理和精准配台服务。截至报告期期末，公司在全国27个省、市和自治区的59个城市设立了114家分、子公司，属地化院端服务网络遍及全国主要城市，向终端医疗机构提供专业化的综合服务。

（2）通过链接上游生产厂商及终端医疗机构，是公司持续推动流通渠道扁平化的具体途径

公司“一站式分销平台+院端服务平台”分别从产业链两端链接资源，推动渠道层级的扁平化。

公司一站式分销平台承担生产厂商部分渠道管理职能，整合了原有的一级分销商，对下游经销商进行扁平化管理，长期寄售、短期寄售及公司的进销存管理系统解决了经销商资金短缺及物流混乱的问题，降低了经销商的准入门槛，吸引更多经销商加入，进而帮助生产厂商加快对空白市场覆盖；对渠道数据的动态管理有利于生产厂商掌握真实的市场信息。公司商业模式越来越多的获得生产厂商的认可，截至报告期末，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。



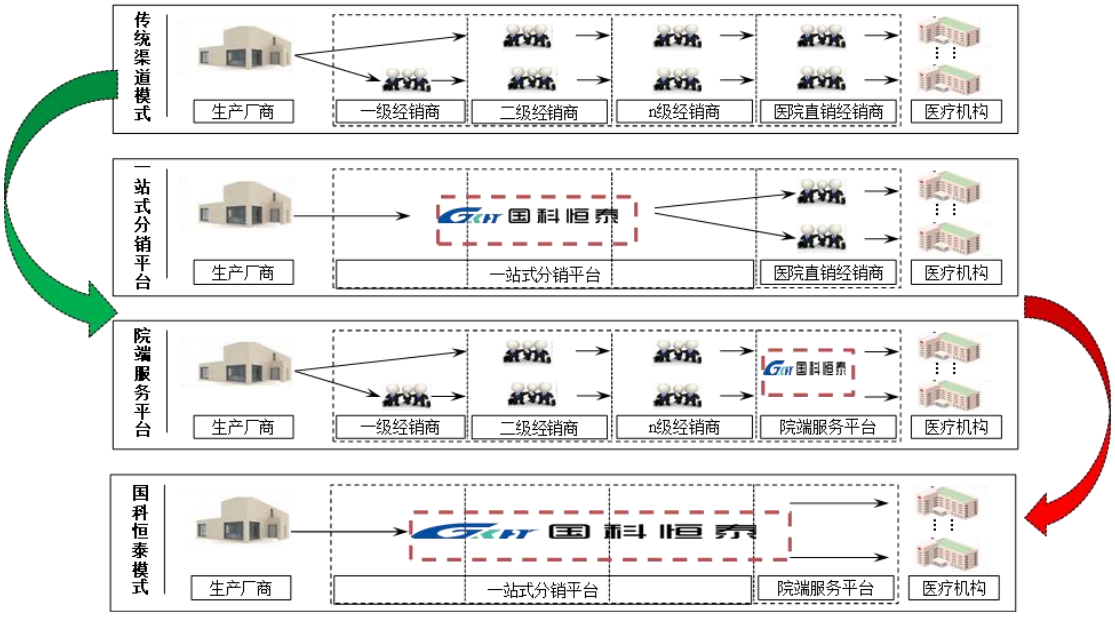
院端服务平台则满足医疗机构一站式采购、精准配台服务、全天候时效性等需求。在总额预付制度、DRGs、取消耗材加成等医保支付制度政策的推动背景下，耗材将逐步内化成为医疗服务的成本项，医疗机构开始重视成本管控、效率提升，寻求更为经济高效的耗材管理方式。公司院端服务平台有助于医疗机构降低管理成本，提高运营效率，持续得到终端医疗机构的认可。与此同时，受行业发展、政策驱动等因素的影响，国内高值医用耗材经销商普遍面临转型或者退出的压力，借助公司院端服务平台，经销商逐渐将仓储管理、物流配送、销售回款

等职能转移，探索业务转型过渡，公司也借助经销商资源加快院端服务平台建设，公司直销客户数量从2018年的372家增长至2020年的1,018家，直销收入从2018年的44,399.23万元，增长至2020年的250,589.67万元，年均复合增长率高达137.57%。

（3）公司持续推动流通渠道扁平化的效果逐步显现

公司“一站式分销平台+院端服务平台”相辅相成，互为促进，产品授权数量的不断增加彰显了公司规模化、集约化经营带来的降本增效的渠道优化效应，更好的满足医疗机构多样化、差异化、降低采购成本及精准配台服务要求，而公司服务的终端医疗机构数量增长将进一步提升公司平台业务对上游生产厂商吸引力和黏性，进而获得更多的授权品种和授权区域，上下游资源以公司平台业务为纽带进一步推进分销渠道的扁平化发展。

在陕西、福建、安徽等耗材“两票制”全面推行的区域，该商业模式已经逐步演变成为“生产厂商-国科恒泰-医疗机构”，公司通过对全链条的直接覆盖，为上下游供应商及客户提供采购、仓储、批发、寄售、配台、配送、手术跟台、开票与集采集配、SPD院内运营等全产业链综合服务，创造更为高效的交易方式，通过渠道的扁平化提高行业整体运营效率，降低运营成本。



3、公司商业模式符合政策趋势

近年来我国医疗卫生事业发展，带来总诊疗人次持续增长，医保基金支付存

在长期支付压力，2018 年国家医疗保障局成立后，相继推动抗癌药物准入谈判、打击骗保专项活动、国家药品带量采购、医保目录谈判等，以维持医保基金的长期稳定运行。传统高值医用耗材层层加价销售模式，带来终端价格虚高，为医保基金、患者带来额外的医疗负担，《治理高值医用耗材改革方案》提出“完善价格形成机制，降低虚高价格”。“一站式分销平台+院端服务平台”商业模式下，公司凭借规模化经营优势，进行大批量的商业采购降低采购价格，缩短流通环节，避免层层加价，并通过院端服务平台帮助医疗机构降低管理成本，提高运营效率，契合医保基金提质增效控费的长期趋势。

现阶段我国高值医用耗材流通环节经销商数量众多，仍呈现小散乱的格局，信息化水平较低，导致过程监管困难，部分假冒伪劣产品流向终端，危害人民群众的生命安全。公司“一站式分销平台+院端服务平台”商业模式进一步压缩流通层级，使得产品流通路径清晰、安全可追溯，凭借完善的仓储物流体系、专业的信息服务能力形成产品从“生产-流通-使用”全产业链综合服务闭环，满足生产厂商质量再评价和召回、监管机构全过程可追溯监管的要求。

公司重视现代化物流体系建设，“一站式分销平台+院端服务平台”商业模式为生产厂商、经销商、终端医疗机构等产业链内参与各方创造更为高效的交易方式，降低经销商准入门槛和生产厂商渠道管理成本，满足医疗机构一站式采购、精准配台服务、全天候时效性等需求，对产业链上下游的吸引力、黏性持续增强，进而推动医疗器械渠道扁平化，符合行业发展提高行业效率、降低交易成本的长期趋势和政策提质增效控费、及质量全过程监管的要求，在此过程中，公司规模化、专业化、信息化、规范化运营的优势进一步体现。

（六）公司的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势

1、公司市场地位

公司以“一站式产品分销平台+院端服务平台”为依托，自成立以来保持业务规模的快速发展。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，截至报告期末，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，产品型号较为丰富。

截至报告期期末，公司在全国27个省、市和自治区的59个城市设立了114家分、子公司，服务网络遍及全国主要城市，2小时配送半径覆盖全国80%以上的三甲医院，手术配台全年超过10万台，且中标河南、内蒙古、山东等多家医疗机构的集采集配及供应链延伸服务项目，截至报告期期末，直销客户数量已超过1,000家。

公司致力打造全产业数字化供应链，通过对流通环节物流、资金流、信息流的整合，形成全程可追溯的信息管理系统，打造一个服务于行业生态链的全新数字化生态平台，赋能于行业生态中的生产商、经销商、服务商、医院、保险机构及医生等市场参与者，提供完善的数字化供应链综合服务功能，提升上下游供应商及客户的业务黏性。

2019年公司在国家发改委、中物联协会举办的“中国医药仓储企业50强”评比中排名第十一位；在中国动脉网评选“中国创新器械榜TOP100”中排名第六位；获得中物联举办的2018-2019年度医药供应链“金质奖”十佳供应链企业；荣获公安部颁发“信息系统安全等级保护认证”，具有较强的市场竞争力。

根据《中国医疗器械蓝皮书（2020）》数据显示，2019年我国医疗器械市场规模约为6,341亿元，以骨科植入、血管介入为代表的高值医用耗材，市场规模约为1,254亿元，公司2019年营业收入为52.79亿元，占高值医用耗材市场规模比重为4.21%。

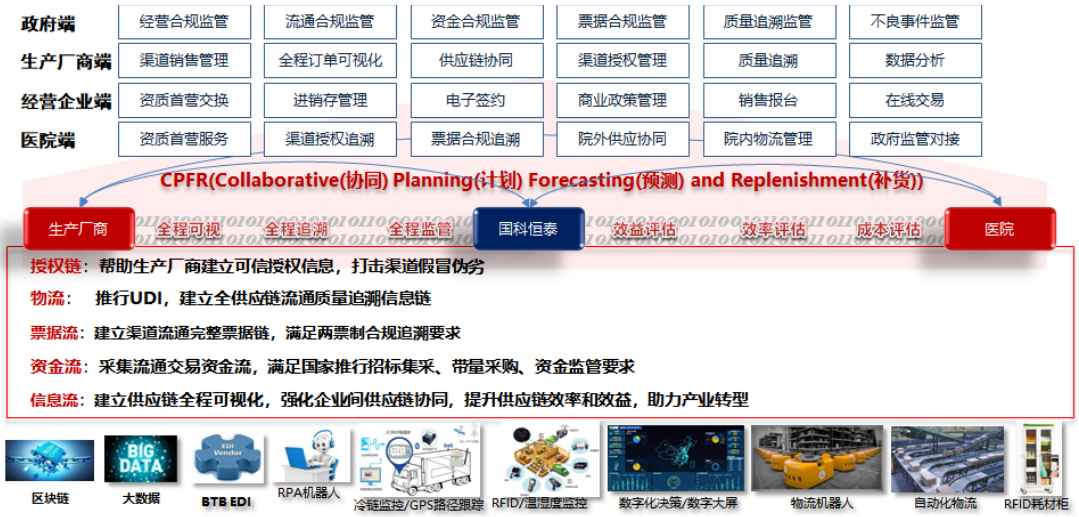
报告期内，公司“一站式产品分销平台+院端服务平台”的商业模式得到上游生产厂商及下游二级经销商与终端医疗机构的认可，公司营业规模不断扩大，市场地位逐步提升。未来公司将进一步丰富上游生产厂商的代理品牌及产品线，下游进一步提高对终端医疗机构服务覆盖的深度及广度，以进一步巩固与提高公司在医疗器械流通行业的市场地位。

2、公司技术水平及特点

公司的技术水平及特点集中体现于公司打造的医疗器械供应链数字化生态平台上，具体包括以下几个方面：

（1）应用架构介绍

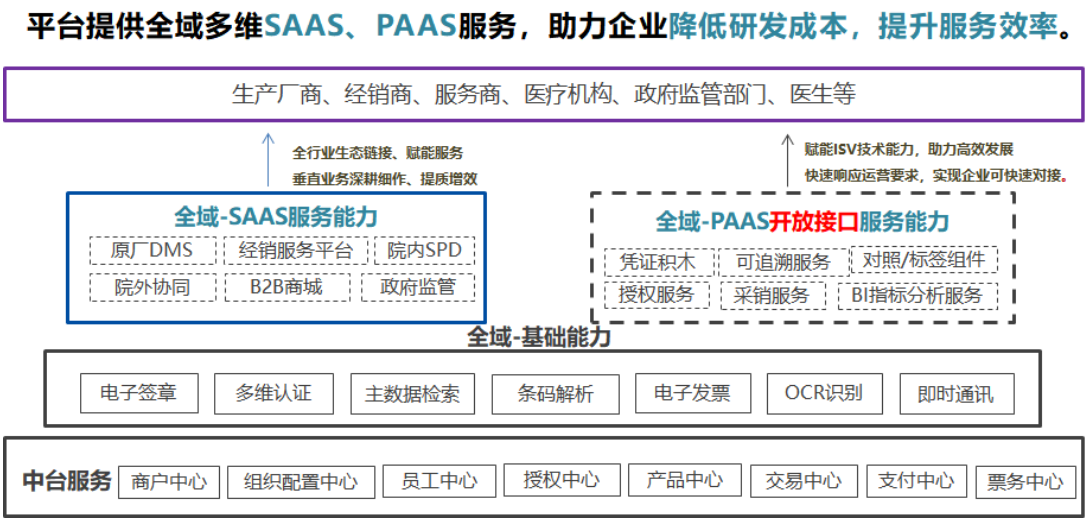
应用架构结合先进的数字化科技手段，立足于打造一个服务于行业生态链的全新数字化生态平台：



国科恒泰作为服务于医疗高值耗材流通领域的龙头企业，结合先进的数字化科技手段，致力于打造一个服务于行业生态链的全新数字化生态平台，服务于政府，赋能于行业生态中的生产商、经销商、服务商、医院、保险机构及医生等市场参与者，提供完善的数字化供应链综合服务功能，满足供应链的全程可视、全链追溯、供应链协同 CPFR（协同、预测、计划、补货），通过建立在线授权链追踪、物流追踪、票据流跟踪、资金流监管等信息流，提供全方位电子交易、数据赋能等功能，提高整个产业链的效率和效益，该平台主要立足于通过最新科技手段，结合采用大数据、人工智能、云计算、物联网等最新科技成果，搭建产业互联网平台，打通全产业供应链的物流、票据流、授权流、资金流和信息流，提升供应链效益，提升产业价值，为产业发展做出贡献。

（2）产品架构介绍

打造数据化供应链生态产品的核心能力：



数字化供应链生态平台通过互联网中台技术，将医疗器械行业进行业务整合和抽象，形成商户中心、组织配置中心、员工中心、授权中心、产品中心、交易中心、支付中心及票务中心等等，这些中心为上层业务提供了底层支撑能力。

全域基础能力为各个子平台提供支撑服务，以插件形式构成业务子平台不可或缺的组成部分，比如在线实名认证的电子签章，企业和个人的电子化实名认证，全局业务数据检索，条码规则制定与解析，电子发票在线验真伪及调阅，OCR 识别非结构化数据上的结构化数据，消息提醒及及时通讯等。

通过中台服务和基础能力，组建了 SAAS 服务能力的产品平台：生产厂商 DMS 系统、经销商进销存服务平台、院内 SPD 系统、院外协同系统、B2B 商城平台、政府监管平台等等；同时组建了 PAAS 开放接口服务能力，将沉淀的核心资产对外提供平台服务能力，包括凭证积木、可追溯服务、对照标签管理、授权服务、采销服务及 BI 指标分析服务等等能力。

最终的应用服务能力为不同的生产商、经销商、服务商、医疗机构、政府监管部门、医生及患者等提供不同的业务端服务。

数字化供应链生态平台的建设致力于打造医疗器械行业的数字化服务标杆，开启多端，多场景赋能，助力线上线下服务高效化协同。该平台在安全合规和符合国家 GSP 标准规范的前提下进行研发，严格遵守国家法律法规的规定建设，

通过建设产业中台、基础服务、SAAS 服务，最终实现行业数据的价值再造与挖掘，形成对政府监管有数据支撑的服务和决策依据。

（3）技术架构介绍

公司数据化供应链生态平台的核心技术架构及技术路线如下：



总体架构采用企业数字化中台的模式打造，从下向上分为三层，分别如下：

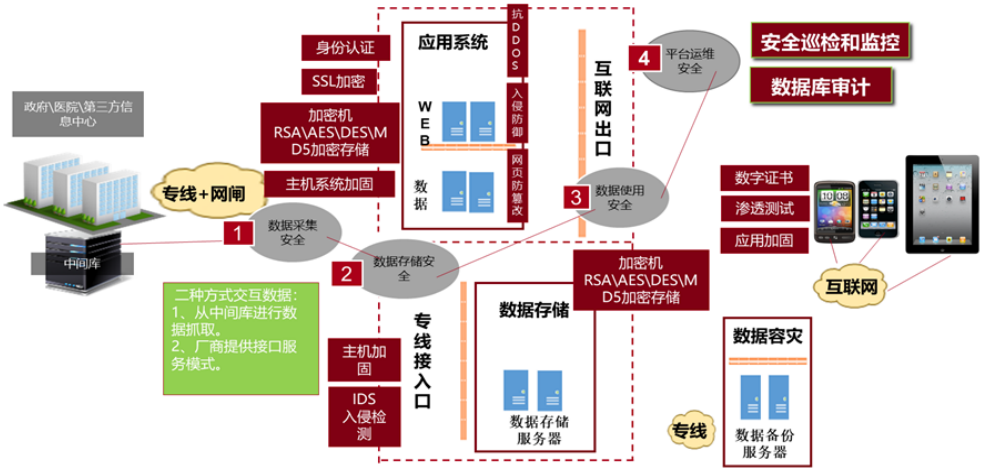
资源层采用先进的云计算技术、容器技术，如 docker、OSS、ECS 服务等，基于这些开源技术，国科恒泰封装了缓存中心、文件中心、消息队列中心、安全中心等技术中台。

高度抽象的公共服务层，为前台应用层提供标准的接口服务。为了实现这个效果平台采用数字化中台的模式建设，业务中台为前台业务系统提供标准化的接口，前台很方便的自由组合就完成了需要的业务逻辑。数据中台实现了数据挖掘和数据分析，在特定的场景反哺业务系统，让业务使用者感受极致体验，有千人千面的效果，在此同时实现业务数据服务的标准化。

业务应用层根据不同客户提供不同的业务需求，它通过调用业务中台、数据中台的服务完成业务逻辑，前端采用 VUE、Echarts 等技术开发效率高、组件渲染快，用户操作方便简洁。

（4）安全方案介绍

数据化供应链生态平台的安全技术方案如下：



为了保证产业互联网平台服务的持续性，软件的运行安全、企业间的交互安全、企业的数据存储安全成为项目落地的关键因素，因此平台将从数据采集、数据存储、数据使用、平台运维 4 个方面保证安全，所采用的安全技术如下：

网络安全	抗 DDOS 防护、高仿 IP、VPN 访问、网络 ACL、安全组等组件
系统安全	主机加固，app 加固、防止爬虫
应用安全	云 WAF 可抵御的 OWASP Top10（SQL 注入、XSS 攻击、跨站请求伪造等）、漏洞扫描、命令注入、DDOS（10G）、CC 等 WEB 攻击
数据安全	SSL 证书、秘钥管理、加解密管理
安全服务	态势感知、基线检查、漏洞扫描、渗透测试、应急响应

公司医疗器械供应链数字化生态平台是支撑公司业务发展的核心能力之一，报告期内公司不断丰富完善信息系统的架构及内容支撑，公司将通过本次发行募投项目的实施进一步提升公司医疗器械供应链数字化生态平台的服务内涵，延伸公司信息系统的服务价值链。

3、行业内的主要企业情况

公司主要从事医疗器械的分销与直销业务，销售的产品以高值医用耗材为主，其他医疗器械主要包括医疗设备及体外诊断产品，定位为全国性的医疗器械渠道商，在全国范围内开展业务。目前国内暂无专注于医疗器械或高值医用耗材分销及直销业务的上市公司，行业内的主要上市公司均为大型的医药平台型企业，销售的产品涵盖药品与医疗器械，销售模式包括医院的直销、对下级经销商的批发

及对产品的终端零售等。

公司选取 Wind 申银万国行业分类之 SW 医药生物之 SW 医药商业 II 的企业，剔除从事医药连锁、以从事药品供应链服务为主以及仅在特定区域从事医药供应链服务的上市公司，选择包括国药控股、嘉事堂、九州通、瑞康医药、海王生物等在全国范围内从事医药供应链服务的企业作为可比公司。同时，公司不断丰富公司代理产品的品牌与产品线，公司未来将在体外诊断试剂方向进行业务拓展，因此将提供体外诊断产品及专业技术支持的润达医疗作为可比公司列示。

（1）中国医疗器械有限公司

中国医疗器械有限公司成立于 1987 年，拥有医疗器械现代化物流体系，致力于为客户提供全流程多元化物流服务。2018 年国药控股（HK:0109）收购国药集团旗下医疗器械分销业务，并整合下属公司医疗器械业务全部进入国药器械，该公司已在北京、上海、武汉、深圳建立四家大型区域物流中心，并设有二十多家省级物流中心、三十余家基层物流中心，网络站点遍布全国。该公司已取得首家开展医疗器械第三方物流业务的资格认证，能够为客户提供仓储、运输、进境关务、贴标、扫码、二次包装、项目管理等多项物流服务。2019 年营业收入 693 亿元，为国内最大的医疗器械流通企业。

（2）嘉事堂药业股份有限公司

嘉事堂药业股份有限公司为中国光大集团股份有限公司下属企业，1997 年成立，1998 年确定医药经营为主要业务，2010 年 8 月在深圳交易所中小板上市（SZ：002462）。

嘉事堂于 2011 年进入高值医用耗材渠道领域，主要销售强生、美敦力、德国百多力心脏电生理、起搏器等心内科产品，销售网络覆盖北京、上海、广东、湖北、黑龙江、辽宁等全国 27 个省市，2020 年整体实现营业收入 232.56 亿，其中医药批发收入 226.38 亿。

（3）九州通医药集团股份有限公司

九州通医药集团股份有限公司是全国最大的民营医药流通企业，2010 年在上海交易所上市（SH：600998），主营业务为药品、医疗器械、食品、保健品等产品的批发、零售连锁及药品生产和研发以及增值服务，

九州通医疗器械、计生用品业务板块经营电子血压计、X 射线计算机体层摄影设备、血糖试剂、制氧机、超声诊断仪、骨科材料等 229,445 个品种，2019 年收购或新设立了云南九州通医疗器械有限公司、湖南九州通医疗器械有限公司、湖南九州通医疗器械有限公司、陕西九州通医疗器械有限公司等 36 家子公司，2020 年，该板块实现营业收入 213.36 亿元。

（4）瑞康医药集团股份有限公司

瑞康医药集团股份有限公司是一家向全国医疗机构直销药品、医疗器械、医用耗材、同时提供医疗信息化、院内物流及医院后勤服务的综合医疗服务商，公司成立于 2004 年，2011 年在深圳交易所上市（SZ：002589）。

瑞康医药 2012 年开始从事医疗器械和医用耗材配送服务，2015 年通过非公开发行募集资金投资医疗器械全国销售网络建设项目，2018 年医疗器械业务进一步向省外拓展，完成全国 31 个省份（直辖市）并购和业务覆盖，

目前瑞康医药销售代理国内外知名企业产品线涵盖了医疗机构的全面需求，覆盖全线科室的寄售服务，2020 年医疗器械板块配送业务实现营业收入 106.96 亿元。

（5）深圳市海王生物工程股份有限公司

海王生物工程股份有限公司成立于 1992 年，1998 年在深圳证券交易所上市（SZ：000078），业务覆盖医药商业、医药工业及医药研发全产业链，是一家致力于医药制造、商业流通和零售连锁的医药类上市公司。

公司药品与器械耗材业务并进，在械耗材业务方面建立了上海、北京两大营销平台，网络覆盖全国 23 个省区，71 个地级市，专注于为供应链上下游供应商及客户提供综合服务解决方案。

公司 2020 年实现营业收入 400.22 亿元，其中医疗器械流通业务实现营业收入 80.28 亿元。

（6）上海润达医疗科技股份有限公司

上海润达医疗科技股份有限公司（SH：603108）成立于 1999 年，总部位于中国上海，是一家立足华东、辐射全国的医学实验室综合服务商，主营业务为通

过自有综合服务体系向各类医学实验室提供体外诊断产品及专业技术支持的综合服务。

润达医疗在全国各地及海外拥有三十余家全资或控股子公司，业务覆盖了全国大部分的省市及地区，所提供服务的产品涵盖了体外诊断行业（IVD，In-VitroDiagnostics）主要细分领域，润达医疗目前已经发展成为国内 IVD 行业产品流通与综合服务的领先企业之一。

2020 年公司产品涵盖了近 1,200 家厂家提供的近 19,000 个品项的相关产品，凭借多品牌、全产品种类的优质产品组合产品，满足各级实验室对成本控制、产品品牌选择等各方面的需求，公司商业板块实现销售收入 66.48 亿元。

随着医疗器械流通环节的逐步压缩，医疗器械流通商的集中度逐步提高，立足于规模化、规范化、信息化与专业化发展的平台型企业在医疗器械流通产业链价值重构过程中具有比较优势，可预见未来医疗器械流通行业仍以上述主要企业为主导对行业进行整合，公司的竞争格局在短期内不会发生重大变化。

公司以高值医用耗材领域为切入点，逐渐向医疗器械全细分领域市场拓展，定位为全国性的医疗器械渠道商，在全国范围内开展业务，与现有大型医疗器械公司存在竞争关系。

4、公司的竞争优势

与同行业可比公司相比，公司的竞争优势主要体现在全国一体化的仓储、物流及配送能力与公司的信息化系统支持能力上。

发行人自设立以来便秉承全国一体化的经营思路，以母公司为中心，通过中心仓及在全国各地的分仓进行仓储、物流及配送的扁平化管理，有效提升了货物调拨的效率，降低了运营成本，从上游供应商的角度来看，全国一体化的经营思路能够有效承接供应商的渠道管理职能，由传统的生产厂商一对多省经销商的模式转变为生产厂商对国科恒泰的一对一管理模式，大大降低了生产厂商的渠道管理难度。而同行业可比公司，主要以经营药品的分销为主，其介入高值医用耗材的方式以在全国各地并购原省级或区域的代理平台为主，如嘉事堂在 2013 年通过并购 6 家心内科耗材流通企业介入心内科业务并在 2016 年完成 16 家高值耗材流通公司的控股收购；瑞康医药则从 2015 年开始以控股收购的方式逐年完成 13

家省级公司器械销售子公司布局；从与上游生产厂商的合作模式来看，竞争对手仍以单个省级及区域的代理公司向生产厂商提供渠道服务，与发行人全国一体化仓储物流调拨协调服务相比存在一定差异。而承接上游生产厂商渠道管理职能，有赖于发行人布局全国的仓储、物流及配送体系与专业化的管理能力，同时高值医用耗材具有货值高、终端不备货、双向物流、出入库频次快、配送时限要求高等特点，与药品的渠道配送存在本质差别，进行全国一体化的配送还需要强大的信息化系统进行支撑，国科恒泰投入的医疗器械供应链数字化生态平台，弥补了国内高值医用耗材专业信息体系的空白。

综上，发行人在经营思路、全国一体化的仓储物流及配送能力布局、专业化的管控能力以及信息化系统的建设等方面，与同行业可比公司存在差异化优势。具体分析如下：

（1）覆盖全国的仓储物流配送能力，运行高效的信息系统以及丰富的授权产品线

发行人已经建立高效完善的物流网络体系，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，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，满足生产厂商、经销商及客户多批次、多品规、小批量、高频出入库的要求。

发行人已经形成业内领先的信息管理系统，自主研发了信息系统核心运营模块。内外部信息平台信息实时交互实现了业务全程可视化与全程追溯，提高了业务的流转效率，降低了经营过程中的操作风险，满足产业链条各方参与者日常经营管理需求、业务开展需求，降低了生产厂商、经销商的信息管理成本的同时，亦可满足主管部门全过程可追溯监管需求。

发行人已经与上游生产厂商建立长期合作关系，公司致力于为上游供应商提供全方位的服务，经过多年的诚信经营与业务积累，与众多国内外知名高值医用耗材生产厂商建立并保持了长期、稳定的合作关系，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 条快速增加到 2020 年末的 174 条。

（2）专业化管理及人才优势

高值医用耗材供应链管理有非常强的专业性，具体体现在：①产品复杂型号多，对仓储管理专业性的要求高；②通常医院不备货，要求针对每个病人，每个手术进行接单和精拣配台；加之产品型号多，对接单的时效管理和配台专业性的要求高；③医院不备货，为满足手术的要求，对配送时效管理专业性的要求就高；④高值耗材事关病人生命，对产品质量追溯管理的专业性要求高。在这些专业性要求下，从业人员从入行到精通，需要较长时间的学习与经验积累。

发行人主要管理团队在高值医用耗材领域任职超过 10 年，具有扎实的专业知识与丰富的从业经验，对高值医用耗材行业具有深刻理解，市场敏锐度高，在经营理念、内部管理、产品分析、生产厂商资源整合等方面确保了公司在行业内的领先地位。

发行人通过配备专业化的仓储设备和物流人员实现对复杂库存的有效管理、精准配台服务，在保持较低的物流成本和较高运行效率的条件下，出错率大幅降低，服务的群体范围大幅增加，有力支撑公司业务的快速增长。

（3）股东背景优势

公司是中国科学院旗下医疗大健康业务板块的支柱企业，控股股东东方科仪控股集团有限公司是中科院控股的大型专业外贸集团公司，集产品进出口、产品代理、招标、储运、报关、寄售、建立国外仪器维修站和保税库以及高科技产品的研发、生产和销售为一体，连续多年被列为中国最大的 500 家进出口企业之一，强大的股东背景为公司发展带来品种资源优势、资金优势、信用优势。

此外，公司成立以来相继完成多轮融资，引入泰康人寿、招商局资本、君联资本、通和毓承基金等大健康领域顶尖投资机构，在大健康产业生态体系中形成战略协同，加快公司在产业上下游的整合发展。

（4）一体化的管控优势

公司拥有健全、规范的管理制度，在资金管理、信息管理、物流控制、工作流程等方面积累了丰富的经验，能够在保持规模领先的同时，确保全国分支机构低风险、高效率运营，从而提高获利能力。公司所处行业新产品和新需求不断出现。公司营销和服务网络覆盖全国，物流、资金流调度频繁，公司以管理团队为

核心，以完善的管理制度为基础，实现了跨部门信息的有效沟通和物流、资金流的统一监控，实现了协同商务、协同管理。

全国一体化的管控能力，实现全国范围内存货的高效调拨，降低运营成本，一体化的管控能力充分体现在发行人一站式分销平台+院端服务平台商业模式上，依托全国一体化的管控能力，一站式分销平台能够完全承接原由上游生产厂商一对多模式下的渠道管理职能，同时对布局全国范围内入院子公司提供物流支持，实现上游生产厂商→国科恒泰→终端医疗机构的端对端货物流通架构。

综上，与同行业竞争对手相比较，公司的仓储物流配送、信息系统、专业团队、股东背景及一体化的管控能力是发行人的核心竞争力，基于核心竞争能力发行人逐步构筑了上游生产厂商的代理资源、存货规模以及终端医疗机构资源等多方面的竞争壁垒，与竞争对手相比，公司储备了高值医用耗材流通环节的上下游核心资源并基于自身规模化、规范化与专业化的服务能力，在设立完成以后实现了营业规模及利润的高增长。

5、公司的竞争劣势

医疗器械流通行业属于资金密集型行业，作为连接上游医疗器械制造企业和下游医疗机构的专业配送商，需要大量的资金投入来维持日常经营活动。

公司成立时间较短，经营资金主要依靠自有资金和外部借款，与行业内主要竞争对手相比较，在资本规模上存在一定差距。同时我国医疗器械流通市场正处于快速整合阶段，为了抢占市场份额，形成更为突出的竞争优势，公司需要资金建立更为完善的全国性服务网络并满足公司日常经营的流动资金需求。随着公司业务规模的持续扩大，融资渠道单一将逐步成为制约公司快速发展和产品线拓展的瓶颈。

6、行业机遇与挑战

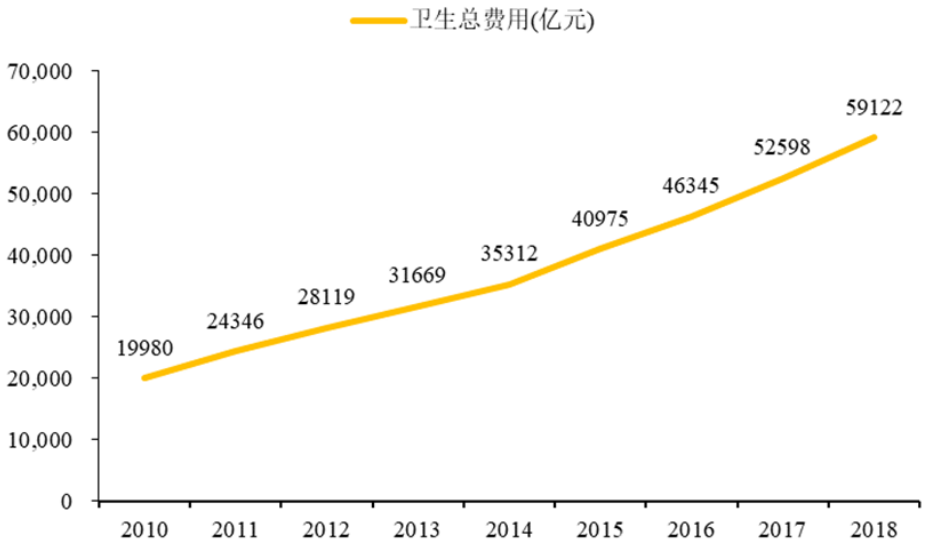
（1）行业的发展机遇

①卫生总费用持续增长

随着我国医疗卫生体制改革的持续深入，我国卫生总费用及政府卫生支出不断增长，2010-2018 年我国卫生总费用由 19,980.39 亿元增长到 59,121.91 亿元，

年均复合增长率为14.52%，卫生总费用占GDP的比重也由4.84%提高到6.57%。

2010-2018年我国卫生总费用变动情况



资料来源：国家统计局

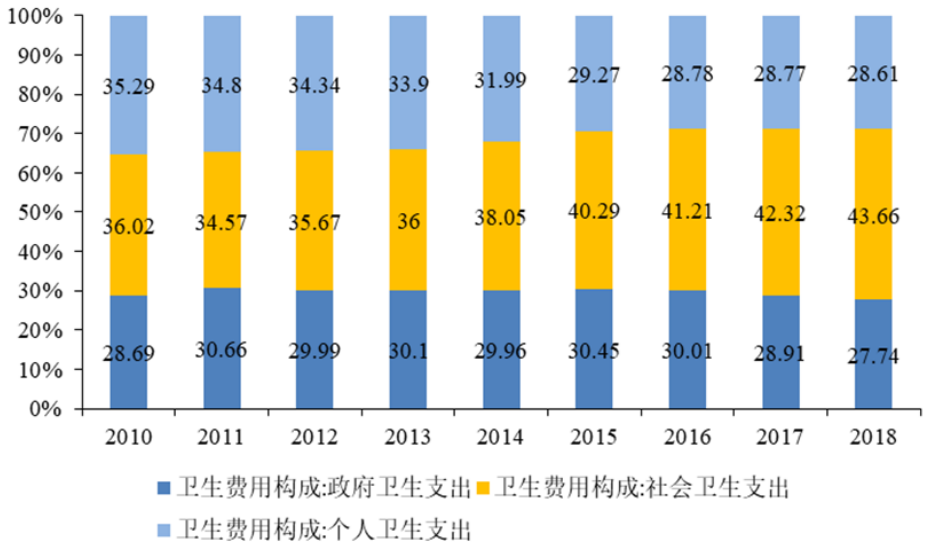
2010-2018年我国卫生费用在GDP占比变动情况

年份	卫生总费用（亿元）	卫生总费用占GDP比重（%）	卫生费用构成：政府卫生支出（%）	卫生费用构成：社会卫生支出（%）	卫生费用构成：个人卫生支出（%）	人均卫生费用（元）
2010	19,980.39	4.84	28.69	36.02	35.29	1,490.10
2011	24,345.91	4.98	30.66	34.57	34.80	1,807.00
2012	28,119.00	5.20	29.99	35.67	34.34	2,076.70
2013	31,668.95	5.32	30.10	36.00	33.90	2,327.40
2014	35,312.40	5.48	29.96	38.05	31.99	2,581.70
2015	40,974.64	5.98	30.45	40.29	29.27	2,980.80
2016	46,344.88	6.23	30.01	41.21	28.78	3,351.70
2017	52,598.28	6.36	28.91	42.32	28.77	3,783.80
2018	59,121.91	6.57	27.74	43.66	28.61	4,237.00

资料来源：中国卫生健康统计年鉴2019

卫生总费用包括政府卫生支出、社会卫生支出及个人卫生支出，其中政府卫生支出和社会卫生支出占比不断提高，2010-2018年个人卫生支出比例由35.29%降低至28.61%，有效减轻了个人负担。

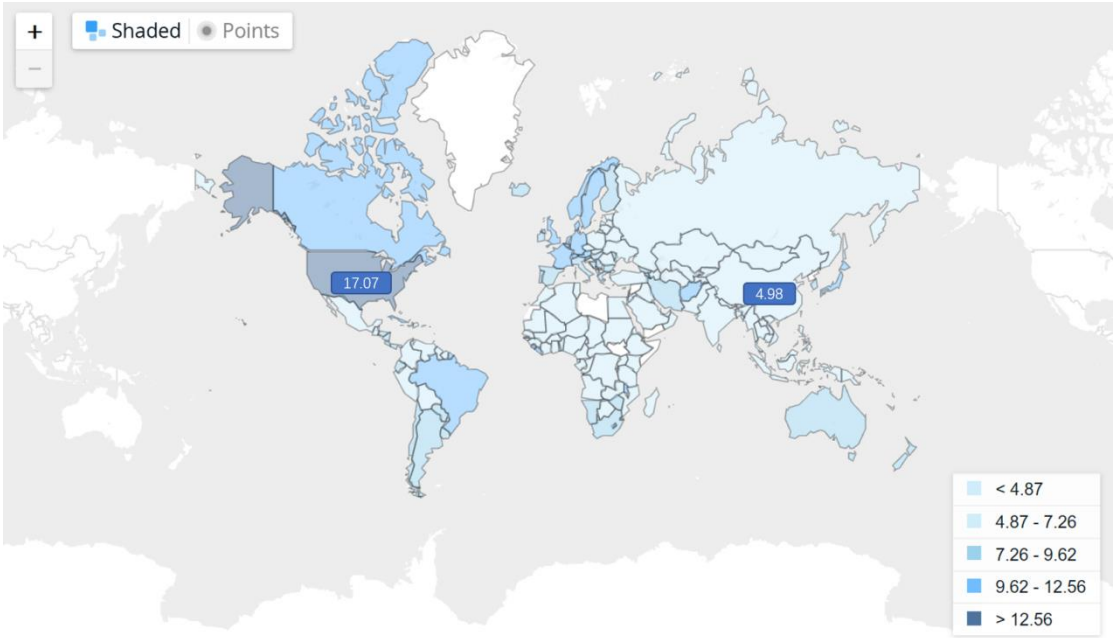
2010-2018 年我国卫生费用占比变动情况（%）



资料来源：国家统计局

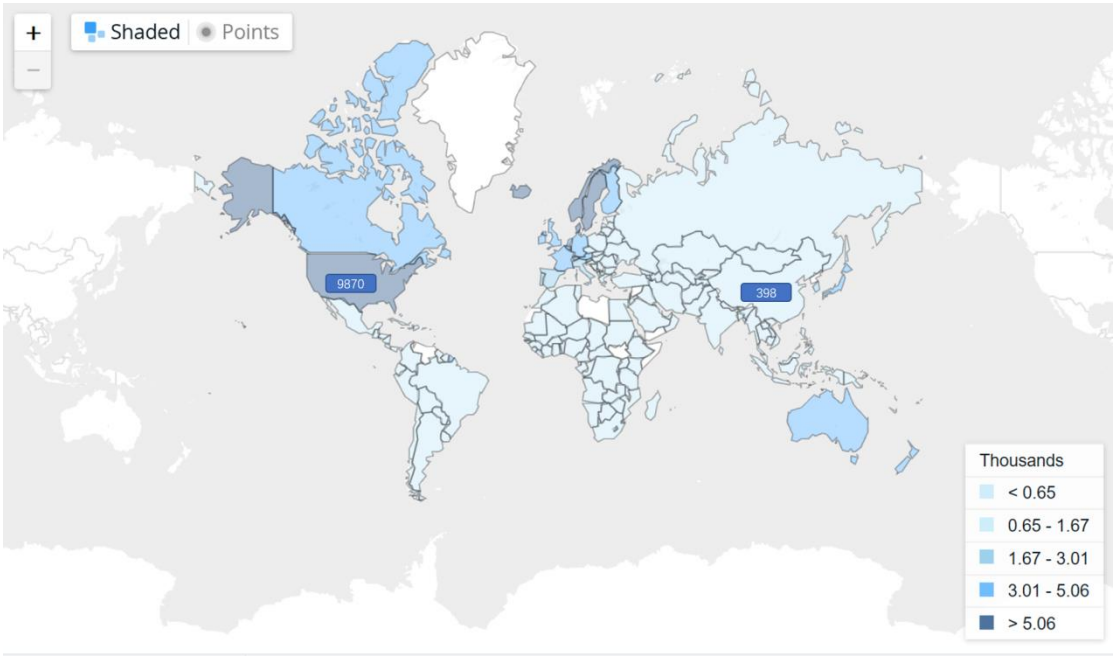
WorldBank 统计数据显示 2016 年我国卫生支出的 GDP 占比和人均卫生支出分别为 4.98%和 398 美元，横向比较来看，我国卫生支出占比和人均卫生支出不仅与发达国家相比存在较大差距，也低于同期全球 6.70%和 1,030 美元的平均水平，存在较大的增长潜力，伴随我国经济发展和政府卫生费用投入加大，被长期压抑的医疗需求有望逐步释放。

2016 年世界各国卫生支出在 GDP 占比情况（%）



资料来源：WorldBank

2016 年世界各国人均卫生支出情况（美元）



资料来源：WorldBank

②基层医疗机构诊疗水平持续提升

我国地域辽阔，存在优质医疗资源总量相对不足，分布不均衡的问题，导致医疗服务体系格局和人民群众看病就医的需求之前出现不适应、不匹配的情况，从而造成看病难看病贵的社会现象。

2015 年 9 月，国务院发布《国务院办公厅关于推进分级诊疗制度建设的指导意见》，大力提高基层医疗卫生服务能力，全面提升县级公立医院综合能力，到 2020 年，分级诊疗服务能力全面提升，保障机制逐步健全，布局合理、规模适当、层级优化、职责明晰、功能完善、富有效率的医疗服务体系基本构建，基层首诊、双向转诊、急慢分治、上下联动的分级诊疗模式逐步形成，基本建立符合国情的分级诊疗制度。区域医联体、医生集团、互联网医院等新模式促使医疗资源下沉，提升基层医疗机构的诊疗水平，与此同时，我国医疗卫生机构数量持续增长，资源供给稳步提升，据国家卫健委统计数据，截至 2019 年 11 月底，全国医疗卫生机构数达 101.4 万个，与 2018 年 11 月底比较，全国医疗卫生机构增加 9,489 个，其中：医院增加 1,496 个，基层医疗卫生机构增加 9,560 个。具体情况如下：

单位：个

医疗机构类型	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年
一、医院	27,587	29,140	31,056	33,009	33,972
1、按经济类型区分					
公立医院	13,069	12,708	12,297	12,032	11,891
民营医院	14,518	16,432	18,759	20,977	22,081
2、按医院等级区分					
三级医院	2,123	2,232	2,340	2,548	2,681
二级医院	7,494	7,944	8,422	9,017	9,478
一级医院	8,757	9,282	10,050	10,831	11,014
未定级医院	9,213	9,682	10,244	10,613	10,799
二、基层医疗卫生机构	920,770	926,518	933,024	943,639	959,543

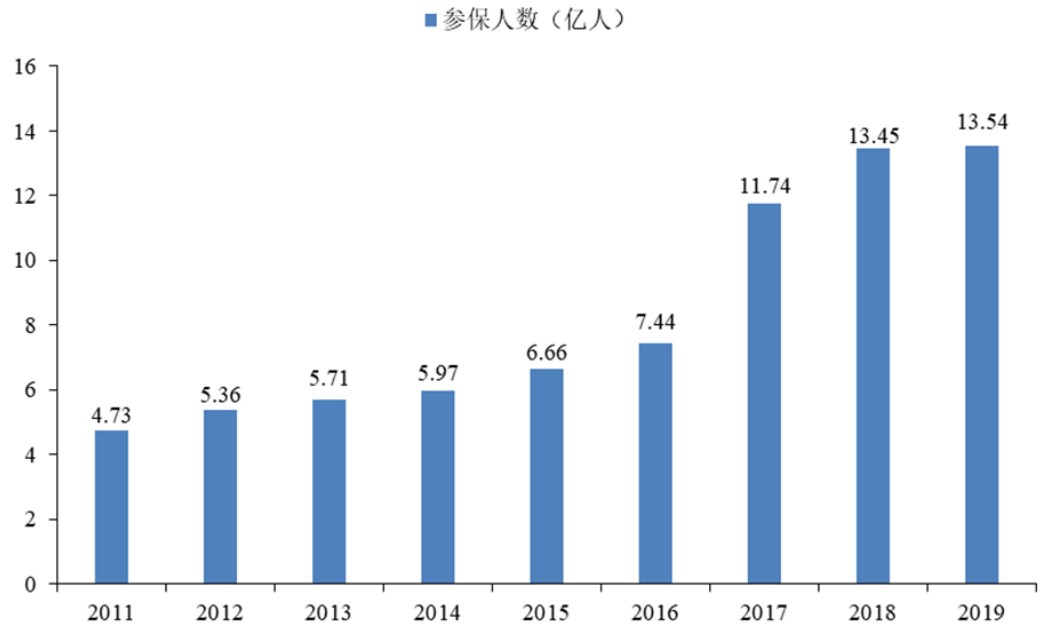
资料来源：国家卫健委网站（注：2019 年为 1-11 月份数据）

③医疗保障水平稳步提升

2009 年新医改方案把基本医疗卫生制度作为公共产品向全民提供的基本理念，坚持做广覆盖、可持续，推进基本医疗保障制度建设，2019 年参加全国基本医疗保险人数为 13.54 亿，参保率稳定在 95%以上，基本上实现人员全覆盖。

2016 年 1 月国务院发布了《关于整合城乡居民基本医疗保险制度的意见》，提出整合城镇居民医保和新农合，建立统一的城乡居民基本医疗保险制度，按照“统一覆盖范围、统一筹资政策、统一保障待遇、统一医保目录、统一定点管理、统一基金管理”等原则整合基本制度，提高统筹层次，根据国家医保局，2018 年居民医保人均筹资 693 元，同比增长 14.5%。

2011-2019 年我国基本医疗保险参保人数变动情况



资料来源：国家医疗保障局网站

基金实际支付比例持续提升，2018 年我国职工医保政策范围内住院费用基金支付比例分为 81.6%，与上年基本持平，其中统筹基金支付 79.7%，比上年提高 0.4 个百分点；居民医保政策范围内住院费用基金支付 65.6%，比上年同期提高 0.1 个百分点。

2018 年职工医保各级医疗机构住院费用支付比例

比例级别	政策范围内支付比例	政策范围内统筹基金支付比例	实际住院费用支付比例	实际住院费用统筹基金支付比例
全国平均	81.6%	79.7%	71.8%	70.1%
三级	80.5%	78.4%	69.5%	67.8%
二级	83.5%	81.8%	76.0%	74.5%
一级及以下	85.9%	84.6%	80.0%	78.8%

资料来源：国家医疗保障局网站

2018 年居民医保各级医疗机构住院费用支付比例

比例级别	政策范围内基金支付比例	政策范围内统筹基金支付比例	实际住院费用基金支付比例	实际住院费用统筹基金支付比例
全国平均	65.6%	64.7%	56.1%	55.3%
三级	59.3%	58.5%	49.0%	48.3%
二级	69.1%	68.0%	60.6%	59.7%

比例级别	政策范围内基金支付比例	政策范围内统筹基金支付比例	实际住院费用基金支付比例	实际住院费用统筹基金支付比例
一级及以下	76.2%	75.0%	68.0%	66.9%

资料来源：国家医疗保障局网站

在实现基本医疗保障体系全覆盖后，2012 年 8 月国家发展改革委、卫生部、财政部、人力资源社会保障部、民政部、保监会六部门联合发布《关于开展城乡居民大病保险工作的指导意见》，在基本医疗保障的基础上，对大病患者发生的高额医疗费用给予进一步保障，提高医保覆盖范围和覆盖深度，截止到 2018 年底，大病医保覆盖居民医保 10.2 亿参保人，报销比例在基本医保之上平均提高 13 个百分点以上。2019 年李克强总理在《政府工作报告》中提到：继续提高城乡居民基本医保和大病保险保障水平，居民医保人均财政补助标准增加 30 元，一半用于大病保险。降低并统一大病保险起付线，报销比例由 50%提高到 60%。

医疗保险保障水平的持续提升降低个人支付比例，将撬动我国城乡居民医疗需求的释放。

④居民卫生健康支出持续增长

伴随社会经济发展，我国城乡居民人均可支配收入不断提高，对身体健康的关注度也不断提高，2010-2018 年我国城乡居民健康支出，对疾病治疗的支付能力逐步提高。

卫生费用增加、基层诊疗能力提升、医疗保障水平提升、居民经济实力提升共同作用带动我国诊疗人次的持续增加，2018 年我国总诊疗 83.1 亿人次，同比增长 1.6%，入院人数 25,453 万人，同比增长 4.2%，推动了医疗市场的整体扩容，作为医疗服务体系的重要组成部分，医疗器械市场将受益明显，呈现持续增长趋势。

⑤行业规范性持续提高

一直以来，我国医疗器械流通领域存在企业多、规模小、市场集中度低的局面，尤其是高值医用耗材流通领域多级经销商存在，造成行业效率低下、资源重复浪费、价格虚高等社会问题，2016 年 6 月，国家食品药品监督管理总局颁发了《关于整治医疗器械流通领域经营行为的公告》（2016 年第 112 号），对医疗器械流通领域进行整顿检查，2019 年国务院下发的《治理高值医用耗材的改革

方案（国办发【2019】37 号）》，强化流通管理，鼓励各地结合实际通过“两票制”等方式减少高值医用耗材流通环节，推动购销行为公开透明。

综上所述，医疗器械流通行业市场规模增长潜力较大，目前行业市场集中度较低，随着行业规范性持续提高，叠加两票制等政策推动，市场集中度将进一步提升，对于坚持合法经营，以专业服务赢取客户的企业扩大市场占比将起到促进作用，公司迎来较大的发展机遇。

（2）行业发展面临的挑战

①专业人才短缺

本行业内从业人员需要医疗器械的专业知识，并具备一定的业务风险管控经验，且伴随行业规模化、专业化、信息化水平不断提升，对从业人员的专业技术水平要求也不断提高，高值医用耗材流通企业迫切需要熟悉医疗器械专业知识、精通物流管理等复合型专业人才，目前符合业务需要的人才比较缺乏，在一定程度上制约了公司的发展。

②运营成本高

高值医用耗材流通行业专业性和时效性强，具有小批量、高频次等特点，企业需要广泛的仓储网络布局、专业的人才储备、先进的信息系统、丰富的库存储备以支撑业务快速发展，租金、人力、资金等成本上涨都将会增加公司整体的运营成本，进而影响公司整体盈利能力。

（七）发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况

1、与同行业可比公司经营规模及增长速度

表：营业规模对比

证券简称	营业总收入（亿元）			医疗器械业务收入（亿元）			医药业务收入（亿元）		
	2020 年	2019 年	2018 年	2020 年	2019 年	2018 年	2020 年	2019 年	2018 年
国药控股	4,564.15	4,252.73	3,445.26	879.78	690.13	490.10	3,386.11	3,320.91	2,769.86
嘉事堂	232.56	221.87	179.60	-	-	-	-	-	-
九州通	1,108.60	994.97	871.36	213.36	154.33	112.21	-	779.12	685.55
瑞康医药	272.04	352.59	339.19	106.96	136.64	128.76	163.63	214.46	209.34
海王生物	400.22	414.93	383.81	80.28	89.98	67.35	312.10	314.62	302.41

证券简称	营业总收入（亿元）			医疗器械业务收入（亿元）			医药业务收入（亿元）		
	2020 年	2019 年	2018 年	2020 年	2019 年	2018 年	2020 年	2019 年	2018 年
润达医疗	70.69	70.52	59.64	69.55	70.20	59.56	-	-	-
国科恒泰	**69.59**	**52.79**	**36.37**	**68.95**	**52.38**	**36.11**	**-**	**-**	**-**

注 1：嘉事堂未将收入按照医疗器械和医药业务分类披露；
注 2：九州通 2020 年年度报告未披露医药业务收入。

医药流通行业经过前期整合、政策驱动，市场集中度已经得到明显提升，商务部统计数据显示，2018 年前 100 家药品批发企业主营业务收入占全国医药流通市场规模的比重达到 62%，前 4 家企业合计营业收入所占比重为 39.1%，呈现以国药控股、上海医药、华润医药、九州通为代表的全国性流通企业，行业增速逐步趋于稳定。

医疗器械板块增速明显高于医药板块的增速，一方面，全球市场药品市场规模与医疗器械市场规模比例约为 1.4:1，发达国家基本上达到 1:1，但是我国约为 3:1，医疗器械市场规模远远低于药品市场规模，伴随我国医疗器械应用水平的不断进步，其市场存在较大的增长潜力；另一方面，现阶段我国医疗器械行业经营行业企业数量多、规模小、格局分散，超过 50 万家医疗器械经营企业多数为区域性小型经销商，市场集中度较低。在行业提质增效、经营规范化、及医改政策等因素的推动下，医疗器械流通行业正处于市场变革期，龙头企业通过兼并重组、持续扩大自身市场份额，整体增速远高于医药流通行业。

同行业上市公司中，除润达医疗外，其他上市公司均同时从事医疗器械与医药产品的供应链服务，润达医疗主要从事体外诊断产品的流通业务。

从规模来看，公司的营业规模与润达医疗较为接近，与其他上市公司医疗器械的销售规模存在一定差异，主要原因为公司主要从事高值医用耗材的供应链业务，而其他上市公司医疗器械销售中，除高值医用耗材外，还包含有低值耗材及医疗诊断设备等其他产品。整体而言，发行人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。

具体而言，报告期内医改政策密集推出，对高值医用耗材流通渠道的医改的目标是压缩高值医用耗材流通环节，实现流通渠道规模化、规范化、专业化运营，压缩流通环节利润以降低产品入院价格。在医改政策层出不穷的背景下，发行人的营业规模、营业利润、上游生产厂商代理资源、对终端医疗机构入院数量均取

得了明显的增长，说明发行人“一站式分销平台+院端服务平台”商业模式适应了监管要求，符合行业发展的方向。进一步而言，从已披露的医疗器械业务收入增速来看，报告期内发行人主营业务收入的复合增长率为 38.18%，处于行业最高水平，从对下游二级经销商的整合来看，截至 2020 年底，发行人已成立了 52 家分子公司与当地的二级经销商合资开展院端直销业务，二级经销商将其终端医院资源导入发行人的院端服务平台，充分说明了二级经销商对公司商业模式、未来发展方向、专业化服务能力的认可。

因此，从发行人的增速、在已经实施医改政策区域的商业表现、二级经销商的选择等多个角度来看，发行人不存在被竞争对手替代的可能性。

表：增速对比

证券简称	营业总收入增速			医疗器械业务收入增速			医药业务收入增速		
	2020 年	2019 年	2018 年	2020 年	2019 年	2018 年	2020 年	2019 年	2018 年
国药控股	7.32%	23.44%	24.06%	27.48%	40.81%	-	1.96%	19.89%	-
嘉事堂	4.82%	23.53%	26.13%	-	-	-	-	-	-
九州通	11.42%	14.19%	17.84%	38.24%	37.54%	60.85%	-	13.65%	15.37%
瑞康医药	-22.84%	3.95%	45.61%	-21.72%	6.12%	75.59%	-23.70%	2.45%	31.73%
海王生物	-3.54%	8.11%	53.90%	-10.78%	33.60%	52.58%	-0.80%	4.04%	54.73%
润达医疗	0.24%	18.24%	38.10%	-0.94%	17.86%	38.11%	-	-	-
国科恒泰	**31.83%**	**45.15%**	**57.01%**	**31.63%**	**45.05%**	**56.38%**	-	-	-

注 1：嘉事堂未将收入按照医疗器械和医药业务分类披露；
注 2：九州通 2020 年年度报告未披露医药业务收入。

从增速来看，国科恒泰专注于医疗器械领域，立足于规模化、专业化及规范化、信息化经营，享受市场变革及政策红利，上游公司不断扩充代理品牌、终端不断提高公司服务覆盖的医疗机构数量，报告期内医疗器械业务收入增速分别为 56.38%、45.05%和 31.63%，其中 2019 年及 2020 年的增速在同行业中处于领先水平，体现出公司“一站式分销平台+院端服务平台”业务模式在产业链中较高的认可度。

对新进入者而言，在目前阶段从事高值医用耗材的仓储、物流及配送业务，需要较大的资金投入、专业的运营团队以及全国一体化的管控能力，区域性的代理模式已经不适应行业发展的方向，因此目前国内平台型企业的竞争格局已经基本形成，规模化企业建立了较高的竞争门槛；目前的竞争格局，不会对发行人持

续经营能力产生重大不利影响。

2、与同行业可比公司毛利率的比较

证券简称	销售毛利率			医疗器械毛利率			药品业务毛利率		
	2020 年	2019 年	2018 年	2020 年	2019 年	2018 年	2020 年	2019 年	2018 年
国药控股	8.96%	8.92%	9.18%	-	-	-	-	-	-
嘉事堂	9.18%	10.23%	10.23%		-	-		-	-
九州通	8.97%	8.75%	8.63%	7.03%	6.58%	7.43%	-	8.87%	8.51%
瑞康医药	18.29%	19.34%	19.15%	29.38%	31.15%	31.19%	10.95%	11.68%	11.69%
海王生物	11.61%	13.31%	13.13%	10.99%	12.66%	13.21%	10.94%	12.22%	11.22%
润达医疗	27.04%	27.16%	27.51%	26.43%	26.95%	27.46%	-	-	-
国科恒泰	10.60%	11.77%	11.21%	9.86%	11.12%	10.59%	-	-	-

注 1：国药控股和嘉事堂未将成本按照医疗器械和医药业务分类披露。
注 2：九州通 2020 年年度报告未披露医药业务毛利率。

从已披露的可比公司情况来看，医疗器械流通普遍存在双向物流、精拣配台等专业化的服务，整体毛利率要高于单纯物流配送的药品流通行业。

相比较来看，九州通、海王生物医疗器械的业务模式偏向于物流配送和产品分销，润达医疗和瑞康医药侧重于科室综合服务及产品直营销售，后者盈利能力更强。

国科恒泰充分考虑各类高值医用耗材的产品特点、经销商实际情况、生产厂商营销需求等因素，灵活采取分销、直销相结合的销售模式，2018 年至 2020 年公司分销业务的毛利率分别为 10.69%、11.83%和 11.03%，在直销业务中平台模式毛利率分别为 67.07%、30.31%和 22.85%，院端直销模式的毛利率分别为 4.62%、5.51%和 5.94%，伴随公司直销业务占比提升、院端承接服务职能的增加，综合毛利率有望持续上升。

此外，在医保总额预付、医院耗材零加成、带量采购及 DRGs 付费模式的多重政策要求下，医疗机构着重运营成本的下降、运营效率提升，公司依托自身雄厚的资金实力、完善的仓储物流网络、专业的精准配送服务能力中标泰康同济、郑大一附院等多家医疗机构集采集配服务项目，综合服务收入占比的提升有望带动整体盈利能力提高。

3、与同行业可比公司销售收现率的比较

证券简称	销售商品、提供劳务收到的现金（亿元）			销售商品、提供劳务收到的现金/营业总收入		
	2020 年	2019 年	2018 年	2020 年	2019 年	2018 年
国药控股	4,989.15	4,687.83	3,779.44	109.31%	110.23%	109.70%
嘉事堂	253.39	242.73	193.18	108.95%	109.41%	107.56%
九州通	1,099.12	1,094.29	946.67	99.15%	109.98%	108.64%
瑞康医药	298.31	351.54	319.11	109.66%	99.70%	94.08%
海王生物	400.45	448.79	369.14	100.06%	108.16%	96.18%
润达医疗	76.54	74.90	63.15	108.27%	106.22%	105.89%
国科恒泰	**70.88**	**54.70**	**41.08**	**101.86%**	**103.63%**	**112.96%**

我国医药流通行业市场集中度持续提升、企业直销业务占比稳步提高，龙头企业现阶段仍处于业务扩张期，受下游医院客户信用周期较长影响所致。瑞康医药平台直销业务比重较高，销售收现率相对其他公司更低，其他公司的销售收现率基本上都能维持在 100-110%之间，行业普遍存在运营资金增加的压力，这也符合资金密集型行业业务持续扩张的特点。

报告期内，国科恒泰销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比例分别为 112.96%、103.63%和 101.86%，公司业务快速扩张下销售收现率依然维持较好水平，主要得益于公司在分销模式下批发业务采用先款后货的结算模式，资金回笼较快。同比来看，2019 年和 2020 年公司的销售收现率下降较多，主要是直销业务增长，医院客户信用账期较长所致。公司终端医院客户多为大型公立医院，资信情况良好，应收账款回收风险较小。

三、发行人销售情况及主要客户

（一）主要产品销售情况

1、主要产品的销售情况

报告期内，公司主要产品分类别的销售情况如下：

单位：万个、万元

类别	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	销售量	金额	销售量	金额	销售量	金额
血管介入治疗类材料	158.11	271,097.04	99.05	204,159.15	54.07	121,668.41

骨科材料	158.58	201,136.97	160.59	162,845.51	167.9	133,100.83
神经外科材料	35.86	57,565.71	30.32	45,262.96	21.22	29,712.18
非血管介入治疗类材料	43.49	31,976.23	40.09	39,076.41	20.59	28,788.82
口腔材料	659.74	23,441.54	671.72	21,328.11	577.4	16,732.18
其他产品	1,890.90	104,239.05	444.04	51,094.69	140.13	31,095.50
合计	**2,946.69**	**689,456.54**	**1,445.82**	**523,766.83**	**981.31**	**361,097.92**

报告期内，血管介入治疗材料和骨科材料为公司主要的销售产品类别，随着公司营销服务网络的逐渐完善，分销产品品牌和类别日益丰富。

2019 年公司的骨科材料销售数量较 2018 年下降 7.31 万件，主要系欣荣医疗骨科产品销售量下降所致，具体如下：

单位：万个、万件

产品线	2019 年数量	2018 年数量	增减变动
欣荣医疗创伤产品	27.17	46.22	-19.05
欣荣医疗脊柱产品	3.69	4.71	-1.03
欣荣医疗关节产品	0.34	0.69	-0.35
小计	31.20	51.63	-20.43
骨科材料	160.59	167.90	-7.31

欣荣医疗骨科产品的销售以分销业务为主，2019 年受市场环境影响，本公司欣荣医疗的下游经销商减少备货和采购。2018 年和 2019 年，欣荣医疗骨科材料销售收入占公司骨科材料总体销售收入的比例分别为 4.59%、2.62%，占主营业务收入的比例分别为 1.69%、0.81%，欣荣医疗骨科材料的销售下降对本公司经营业绩的影响较小。

2、主要产品的销售单价变动分析

报告期内，本公司骨科材料、神经外科材料和非血管介入治疗类材料的销售单价存在一定波动，主要因各产品类别下具体产品线销售金额或数量占比在各期存在差异所致。本公司产品的销售价格统一维护在销售系统中，与客户签订的销售合同主要为框架性协议，未具体约定销售价格，具体销售价格按照客户在公司系统下订单时的订单价格执行。

报告期内，公司主要产品按照销售业务模式和产品类别的销售情况如下：

单位：万元

产品类别	销售业务模式	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占当期销售额比重	金额	占当期销售额比重	金额	占当期销售额比重
血管介入治疗类材料	院端直销业务	85,510.41	12.40%	43,739.97	8.35%	10,494.51	2.91%
	其他业务模式	185,586.63	26.92%	160,419.18	30.63%	111,173.90	30.79%
骨科材料	院端直销业务	82,417.45	11.95%	43,040.80	8.22%	21,415.16	5.93%
	其他业务模式	118,719.53	17.22%	119,804.71	22.87%	111,685.67	30.93%
神经外科材料	院端直销业务	5,059.88	0.73%	844.48	0.16%	529.1	0.15%
	其他业务模式	52,505.83	7.62%	44,418.48	8.48%	29,183.08	8.08%
非血管介入治疗类材料	院端直销业务	4,259.69	0.62%	2,383.79	0.46%	1,177.28	0.33%
	其他业务模式	27,716.54	4.02%	36,692.62	7.01%	27,611.54	7.65%
口腔材料	院端直销业务	2,866.59	0.42%	655.51	0.13%	230.11	0.06%
	其他业务模式	20,574.95	2.98%	20,672.60	3.95%	16,502.06	4.57%
其他产品	院端直销业务	42,830.91	6.21%	18,598.55	3.55%	6,801.11	1.88%
	其他业务模式	61,408.14	8.91%	32,496.14	6.20%	24,294.39	6.73%
合计		**689,456.54**	**100.00%**	**523,766.83**	**100.00%**	**361,097.92**	**100.00%**

本公司的院端直销业务系根据终端医院的实际需求进行采购并销售，采用以销定采的模式，销售定价主要以入院销售时中标价格确定，或参考当地医疗器械/耗材阳光采购网公布的最低采购价格。由于医院对产品种类的需求广泛，随着公司院端直销业务的快速发展及合作医院的不断增加，报告期内，公司院端直销业务销售的产品线种类快速增长，2018 年销售的产品线数量不足 400 条，到 2020 年已接近 1,600 条。院端直销业务模式的产品较为庞杂，为不影响对本公司作为平台分销商获得授权的产品单价变动进行分析，以下单价分析为剔除院端直销业务的销售情况。

报告期内，剔除院端直销模式的销售收入后，公司各类主要产品销售单价情况如下：

单位：元/个

产品名称	2020 年		2019 年		2018 年
	平均单价	涨幅	平均单价	涨幅	平均单价
血管介入治疗类材料	2,010.72	-11.60%	2,274.67	-1.21%	2,302.54
骨科材料	987.86	17.18%	843.05	19.79%	703.76

神经外科材料	1,700.71	11.96%	1,519.05	9.06%	1,392.87
非血管介入治疗类材料	873.05	-23.12%	1,135.66	-30.90%	1,643.57
口腔材料	31.32	1.63%	30.82	7.78%	28.59
其他产品	93.22	-78.21%	427.88	-75.69%	1,760.05

注：该表所列平均单价为按同一大类产品的销售收入除以该类销售数量计算得出的平均售价。

报告期内，随着公司合作品牌的多样化，销售产品价格存在一定的波动。对部分销售价格波动比例超过 15%的产品，其价格波动主要原因如下：

（1）血管介入治疗类材料

2020 年血管介入治疗类材料的平均销售单价较 2019 年下降幅度较大，主要受波士顿科学冠脉介入治疗材料的影响，具体分析如下：

单位：万个、万元、元/个

品牌	产品线	2020 年				
		数量	金额	占比	平均单价	涨幅
波士顿科学	冠脉介入治疗材料	54.25	98,579.20	53.12%	1,817.21	-18.89%
波士顿科学	外周血管介入	21.05	38,017.77	20.49%	1,805.74	9.78%
品牌	产品线	2019 年				
		数量	金额	占比	平均单价	涨幅
波士顿科学	冠脉介入治疗材料	44.77	100,294.82	62.52%	2,240.43	/
波士顿科学	外周血管介入	20.23	33,269.53	20.74%	1,644.92	/

波士顿科学冠脉介入治疗材料是血管介入治疗类材料中销售占比最大的产品线，剔除院端直销业务的影响，报告期内销售金额平均占比超过 60%。2020 年 4 月、11 月，公司下调该产品对二级经销商的销售价格，调价后波士顿科学以给予公司平台价差补偿返利的方式对公司的高价库存提供了补偿，此外，波士顿科学相应降低了该等产品对公司的出厂价格。因此导致 2020 年血管介入治疗类材料的平均销售价格有所下降。

（2）骨科材料

骨科材料作为本公司主要销售的产品类别之一，报告期内合作的产品线数量超过 100 条，其中主要销售的骨科材料品牌包括美敦力、邦美、海星、理贝尔等。

报告期内，公司骨科材料的主要销售产品品牌、产品线、销售数量、金额及占当期骨科材料销售收入的比例、单价及单价变动情况如下：

单位：万个、万元、元/个

品牌	产品线	2020 年				
		数量	金额	占比	平均单价	涨幅
美敦力	脊柱	44.39	64,387.32	54.23%	1,450.56	3.84%
邦美	关节	2.60	8,129.61	6.85%	3,128.70	5.84%
海星	关节	4.02	6,508.28	5.48%	1,618.17	-0.53%
理贝尔	创伤	4.31	1,295.99	1.09%	300.73	25.73%
理贝尔	脊柱	3.05	1,159.81	0.98%	380.15	-8.62%
欣荣医疗	创伤	9.29	809.71	0.68%	87.19	-16.17%
欣荣医疗	关节	0.06	34.56	0.03%	588.67	1.86%
品牌	产品线	2019 年				
		数量	金额	占比	平均单价	涨幅
美敦力	脊柱	48.52	67,776.02	56.57%	1,396.89	3.55%
邦美	关节	2.61	7,702.13	6.43%	2,955.99	1.07%
海星	关节	3.73	6,063.02	5.06%	1,626.74	5.33%
理贝尔	创伤	10.07	2,407.70	2.01%	239.19	29.38%
理贝尔	脊柱	7.05	2,934.26	2.45%	416	22.16%
欣荣医疗	创伤	27.09	2,817.30	2.35%	104.01	7.39%
欣荣医疗	关节	0.34	197.6	0.16%	577.93	2.63%
品牌	产品线	2018 年				
		数量	金额	占比	平均单价	涨幅
美敦力	脊柱	41.82	56,408.77	50.51%	1,348.94	/
邦美	关节	2.29	6,685.09	5.99%	2,924.75	/
海星	关节	1.97	3,037.48	2.72%	1,544.38	/
理贝尔	创伤	13.07	2,415.84	2.16%	184.88	/
理贝尔	脊柱	5.84	1,987.28	1.78%	340.53	/
欣荣医疗	创伤	46.22	4,476.64	4.01%	96.85	/
欣荣医疗	关节	0.69	389.01	0.35%	563.14	/

注：该表所列平均单价为按同一产品线的销售收入除以该类销售数量计算得出的平均售价。

①2019 年单价变动分析

2019 年，公司骨科材料的平均销售单价较 2018 年上涨 19.79%，主要因产品单价较高的美敦力脊柱产品和海星关节产品的销售量提升，该两类产品合计销售收入占当期骨科材料销售收入的比例从 2018 年的 53%提升至 2019 年的 62%。同时，公司销售的理贝尔创伤产品平均销售单价同比上涨 29.38%，主要因该产

品线在 2019 年进行价格调整，其中约占 2019 年理贝尔创伤产品销售收入 40%的产品销售平均单价涨幅超过 20%；理贝尔脊柱产品平均销售单价同比上涨 22.16%，主要因销售单价较高的腰椎融合器产品销售结构差异导致，该产品平均销售单价超 1,000 元，销售收入占比从 2018 年的 38%上升至 2019 年的 49%。理贝尔创伤和脊柱产品的平均销售价格上涨进一步提升了 2019 年骨科材料的平均销售价格。

②2020 年单价变动分析

2020 年，公司骨科材料的平均销售单价较 2019 年上涨 17.18%，主要因欣荣医疗创伤产品的销售量下降所致。欣荣医疗创伤产品的平均销售单价不足 100 元，销售收入占比从 2019 年的 2.35%下降至 2020 年的 0.68%，销售数量占比从 2019 年的 19.06%下降至 2020 年的 7.73%。剔除该等产品的影响，2019 年和 2020 年骨科材料的平均销售单价分别为 1,017.10 元和 1,063.28 元，增幅仅为 4.54%，平均销售单价基本平稳。

2020 年，理贝尔创伤产品的平均销售单价较 2019 年上涨 25.73%，主要因分销业务和平台直销业务下平均销售单价存在较大差距，平台直销业务的收入占比从 2019 年的 23%上升至 2020 年的 36%，因此大幅拉升理贝尔创伤产品的销售单价。

2020 年，欣荣医疗创伤产品的平均销售单价较 2019 年下降 16.17%，主要为产品销售结构差异所致。欣荣医疗创伤产品品规众多，2019 年、2020 年实现销售的产品品规超过 5,000 种，且价格差异较大。平均销售单价在 50 元以下的产品收入占比从 2019 年的 18%增长至 2020 年的 27%，平均销售单价在 1,000 元以上的产品收入占比从 2019 年的 7%下降至 2020 年 2%，因此导致 2020 年的平均销售单价较 2019 年下降较多。

（3）神经外科材料

报告期内，公司销售的神经外科材料主要品牌包括美敦力、贝朗医疗和微创医疗。

报告期内，公司神经外科材料的主要销售产品品牌、产品线、销售数量、金额及占当期神经外科材料销售收入的比例、单价及单价变动情况如下：

单位：万个、万元、元/个

品牌	产品线	2020 年				
		数量	金额	占比	平均单价	涨幅
贝朗医疗	神经外科材料	8.82	26,615.34	50.69%	3,018.69	4.81%
美敦力	神经外科材料	19.40	23,119.80	44.03%	1,191.51	11.49%
品牌	产品线	2019 年				
		数量	金额	占比	平均单价	涨幅
贝朗医疗	神经外科材料	6.04	17,383.91	39.14%	2,880.11	4.01%
美敦力	神经外科材料	23.08	24,661.99	55.52%	1,068.69	5.62%
品牌	产品线	2018 年				
		数量	金额	占比	平均单价	涨幅
贝朗医疗	神经外科材料	3.36	9,302.51	31.88%	2,769.10	/
美敦力	神经外科材料	17.55	17,757.31	60.85%	1,011.85	/

①2020 年单价变动分析

2020 年，公司神经外科材料的平均销售单价较 2019 年上涨 11.96%，主要是由于单价较高的贝朗医疗品牌的神经外科材料的销售收入占比从 2019 年的 39.14%上升至 2020 年的 50.69%。

2020 年，美敦力神经外科材料的平均销售单价较 2019 年上涨 11.49%，主要受两方面因素影响：其一，2020 年 1 月份起，美敦力神经外科材料的销售价格上涨 3%；其二是 2019 年和 2020 年产品销售结构差异，以某类阀组件产品为例，该等产品的平均销售单价在 8,000 元左右，销售收入占比从 2019 年的 30%增长至 2020 年的 35%，因此导致美敦力神经外科材料的平均销售单价较 2019 年有所上升。

（4）非血管介入治疗类材料

报告期内，公司销售的非血管介入治疗类材料主要品牌包括波士顿科学和史赛克等。

报告期内，公司非血管介入治疗类材料的主要销售产品品牌、产品线、销售数量、金额及占当期非血管介入治疗类材料销售收入的比例、单价及单价变动情况如下：

单位：万个、万元、元/个

品牌	产品线	2020 年				
		数量	金额	占比	平均单价	涨幅
波士顿科学	消化介入材料	11.74	16,556.60	59.74%	1,410.41	-4.19%
波士顿科学	泌尿介入材料	8.00	6,690.87	24.14%	836.84	7.19%
史赛克	消化介入材料	0.47	2,806.42	10.13%	6,021.07	8.92%
杭州富阳精锐	消化介入材料	10.25	214.18	0.77%	20.90	10.54%
品牌	产品线	2019 年				
		数量	金额	占比	平均单价	涨幅
波士顿科学	消化介入材料	13.95	20,540.24	55.98%	1,472.14	-4.27%
波士顿科学	泌尿介入材料	7.72	6,030.66	16.44%	780.72	4.05%
史赛克	消化介入材料	1.75	9,689.17	26.41%	5,528.14	-8.50%
杭州富阳精锐	消化介入材料	8.5	160.63	0.44%	18.91	-
品牌	产品线	2018 年				
		数量	金额	占比	平均单价	涨幅
波士顿科学	消化介入材料	9.75	14,991.79	54.30%	1,537.76	-7.91%
波士顿科学	泌尿介入材料	5.67	4,250.78	15.39%	750.31	0.70%
史赛克	消化介入材料	1.39	8,368.96	30.31%	6,041.70	-16.92%
杭州富阳精锐	消化介入材料	-	-	-	-	-

①2019 年单价变动分析

2019 年，公司非血管介入治疗类材料平均销售价格较 2018 年下降 30.90%，主要是因为公司新合作的杭州富阳精锐品牌所致。2019 年本公司杭州富阳精锐品牌的消化介入材料销售收入占非血管介入治疗类材料总销售收入的比例仅为 0.44%，但数量占比高达 26%，因本公司销售的该品牌消化介入材料主要为一次性使用活体取样钳，销售数量大且单价较低，导致公司非血管介入治疗类材料的平均销售价格有所下降。

②2020 年单价变动分析

2020 年，公司非血管介入治疗类材料平均销售价格较 2019 年下降 23.12%，主要受两方面因素影响：其一，单价较低的杭州富阳精锐品牌的消化介入材料销售数量占比从 2019 年的 26%上升至 2020 年的 32%；其二，销售单价较高的史赛克消化介入材料销售收入占比从 2019 年的 26%下降为 2020 年的 10%。因此，

使得公司非血管介入治疗类材料的平均销售价格进一步下降。

（5）其他产品

报告期内，公司销售的其他产品涵盖超过 500 条产品线，品类复杂，主要合作品牌包括贝朗医疗、美敦力和史赛克等。

报告期内，公司其他产品的主要销售产品品牌、产品线、销售数量、金额及占当期非血管介入治疗类材料销售收入的比例、单价及单价变动情况如下：

单位：万个、万元、元/个

品牌	产品线	2020 年				
		数量	金额	占比	平均单价	涨幅
贝朗医疗	输液泵 SpacePump	2.10	8,148.13	13.27%	3,880.06	5.29%
美敦力	糖尿病	1.93	3,305.90	5.38%	1,716.64	89.58%
史赛克	动力	2.45	8,630.92	14.06%	3,529.34	-5.40%
天津瑞奇	吻合器及附件	9.51	6,413.61	10.44%	674.30	-
贝朗医疗	缝线、骨蜡、组织胶水（蓝灵）	5.49	5,995.76	9.76%	1,092.00	-
贝朗医疗	腹腔镜产品	0.10	3,558.70	5.80%	37,460.05	14.17%
贝朗医疗	神经外科设备	1.42	4,382.19	7.14%	3,084.75	-16.88%
贝朗医疗	神经外科手术器械	0.52	2,611.53	4.25%	5,061.11	-6.25%
品牌	产品线	2019 年				
		数量	金额	占比	平均单价	涨幅
贝朗医疗	输液泵 SpacePump	0.47	1,714.01	5.27%	3,685.26	-
美敦力	糖尿病	3.41	3,086.03	9.50%	905.47	11.00%
史赛克	动力	2.09	7,792.29	23.98%	3,730.94	-6.39%
天津瑞奇	吻合器及附件	-	-	-	-	-
贝朗医疗	缝线、骨蜡、组织胶水（蓝灵）	-	-	-	-	-
贝朗医疗	腹腔镜产品	0.12	4,009.63	12.34%	32,812.00	-4.75%
贝朗医疗	神经外科设备	1.43	5,295.24	16.29%	3,711.01	33.00%
贝朗医疗	神经外科手术器械	0.37	2,009.80	6.18%	5,398.33	13.02%
品牌	产品线	2018 年				
		数量	金额	占比	平均单价	涨幅
贝朗医疗	输液泵 SpacePump	-	-	-	-	/
美敦力	糖尿病	3.43	2,797.56	11.52%	815.71	/
天津瑞奇	吻合器及附件	-	-	-	-	/

史赛克	动力	1.72	6,844.91	28.17%	3,985.62	/
贝朗医疗	缝线、骨蜡、组织胶水（蓝灵）	-	-	-	-	/
贝朗医疗	腹腔镜产品	0.18	6,252.53	25.74%	34,449.22	/
贝朗医疗	神经外科设备	0.74	2,056.43	8.46%	2,790.27	/
贝朗医疗	神经外科手术器械	0.05	217.81	0.90%	4,776.61	/

对部分销售价格波动比例超过 15%的产品，其价格波动主要原因如下：

①美敦力的糖尿病产品

2020 年，美敦力糖尿病产品的平均销售单价较 2019 年大幅上涨 89.58%，主要因单价较高的胰岛素泵产品在 2020 年销售收入占比上升所致。本公司销售的美敦力糖尿病产品主要包括胰岛素泵、胰岛素泵用一次性输注管路和针头，胰岛素泵属于医疗器械设备，产品单价远高于一次性输注管路和针头。2020 年，公司胰岛素泵的销售收入占美敦力糖尿病销售收入的比例由 2019 年的 47%上升至 65%，导致美敦力糖尿病产品的平均销售单价大幅上升。

②贝朗医疗的神经外科设备产品

2019年，贝朗医疗神经外科设备产品的平均销售单价较2018年上升33.00%，主要因 2019 年新增加电动系统主机、电动动力系统马达手机等产品的销售，其中电动系统主机的平均单价超过 6 万元，电动动力系统马达手机的平均单价超过 3 万元，远高于神经外科设备产品的平均单价，该等产品销售收入占 2019 年神经外科设备产品销售收入的比例接近 10%，导致贝朗医疗神经外科设备产品的平均销售单价有所上升；同时，平均销售单价在 1,000 元以下的动力系统工具和电动动力系统工具的销售数量占比从 2018 年的 77%下降为 2019 年的 71%，进一步拉高了贝朗医疗神经外科设备产品的平均销售单价。

2020年，贝朗医疗神经外科设备产品的平均销售单价较2019年下降16.88%，主要因单价较高的贝朗医疗电动力系统在 2020 年的销售收入占比下降所致。该产品属于医疗器械设备，产品单价远高于普通医疗器械耗材，2020 年，公司贝朗医疗电动力系统的销售收入占贝朗医疗神经外科设备产品销售收入的比例由 2019 年的 40%下降至 2020 年的 9%，导致贝朗医疗神经外科设备产品的平均销售单价有所下降。

（6）销售单价由公司统一维护在销售系统中，具体销售价格通过销售订单执行

公司在引入新合作产品线或原合作产品线参考供应商指导售价或市场价格需要发生变动时，由专人将更新的销售价目表维护进公司销售系统。下游客户通过终端设备可登陆电子订单系统，在新建订单时，勾选产品将自动匹配销售价格，客户确认无误后即可提交订单。公司信息系统在收到客户新订单请求，并核验回款或押金后，即自动推送至仓库管理系统，开始拣货出库，并自动生成销货明细表。

前述各类产品的主要类别销售单价均来自于公司信息系统根据客户订单生成的销货明细表。公司与主要客户签署的合同为框架性合作，未约定具体销售价格，公司产品的销售价格由公司参考供应商指导售价和市场价格确定，并通过具体的销售订单执行，公司实际产品的销售单价与订单约定价格不存在差异。

整体而言，公司作为平台分销商，在高值医用耗材流通环节中起到价格传导作用，针对具体的产品而言，分销业务模式下对下游二级经销商的售价根据公司仓储物流配送服务职能的投入进行合理加价，直销业务模式下对终端医疗机构的售价则根据招标或当地的阳光采购平台进行确定，针对具体产品的售价均有对应的订单支撑，同时公司确认收入亦根据具体的订单价格进行确认。整体而言，具体产品的售价可能受到上游厂家降价、终端医疗机构采购价格调整的因素的影响，但从公司产品大类来看，平均销售价格变动主要受不同产品大类下具体细分产品类型销售结构的影响，具有合理性。

3、分销模式与直销模式的销售价格差异情况

公司分销业务的客户为经销商，平台直销业务的客户为终端医疗机构，平台直销模式相比分销模式，公司通常需要承担更多的服务职能和更长的信用账期，因此相同产品在平台直销模式下的销售价格通常高于分销模式下销售价格，符合商业逻辑，报告期内，公司各主要产品类别的销售价格对比如下：

单位：元/个

类别	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	分销模式	平台直销	分销模式	平台直销	分销模式	平台直销
血管介入治疗类材料	2,010.12	2,023.31	2,232.70	5,466.30	2,302.37	6,236.33

骨科材料	943.06	2,778.44	804.57	2,876.74	686.36	2,837.68
神经外科材料	1,659.33	4,705.04	1,470.54	5,133.10	1,392.87	—
非血管介入治疗类材料	849.32	2,335.11	1,117.46	3,427.76	1,643.57	—
口腔材料	30.88	417.19	30.56	2,182.97	28.54	359.32

注：院端直销模式下，公司根据终端医院的具体需求进行采购并销售，公司销售的产品品牌和具体类别与分销模式下销售的产品品牌和具体类别差异较大，不具有可比性。因此，上表仅比较分销模式和平台直销模式的销售价格。

2020 年平台直销模式下血管介入治疗类材料的平均销售价格较 2019 年下降幅度较大，主要受新产品线销售单价较低所致。以埃普特产品为例，埃普特冠脉介入治疗材料和外周血管介入产品在 2020 年开始销售，该等产品平均销售价格仅为 400 元左右，该等产品销售金额占平台直销模式下血管介入治疗类材料销售金额的 11%，数量占比高达 53%，因此导致 2020 年血管介入治疗类材料的平均销售价格被大幅拉低。2020 年该等产品未在分销模式下销售，因此，分销模式下血管介入治疗类材料的平均销售价格未受影响。

2020 年平台直销模式下口腔材料的平均销售价格较 2019 年下降幅度较大，主要因销售产品线种类增长较多所致。平台直销模式下，口腔材料的产品线数量从 2019 年的 5 条增加至 2020 年的 116 条，因不同产品销售价格差异较大，因此导致 2020 年较 2019 年平均销售价格变动较大。

4、不同模式下主要产品进货价、销售价、终端最终销售价格情况

院端直销业务下，公司采用以销定采的模式，销售定价主要以入院销售时中标价格确定，或参考当地医疗器械/耗材阳光采购网公布的最低采购价格；而公司与上游供应商进行采购价的协商，主要是根据下游客户医院的中标价格，并综合考虑自身的议价能力、在销售过程中提供的服务内容、承担的医院回款账期长短等因素。因此，在院端直销业务下，公司进货价与销售价波动趋势一致。

除院端直销模式外，公司采购产品不区分业务模式，同类产品在不同销售模式下的进货价一致。对于销售价格，由于公司在平台直销业务下需要承担更长的账期及提供更多的服务，因此公司对医院直销的销售定价通常高于同类产品向经销商的销售价格。而在分销业务下，由于短期寄售业务需要公司同时配备同一品类多种规格的耗材和配套手术工具，并提供双向物流配送的借货服务，公司在该等业务模式下相比批发模式和长期寄售模式需要承担较高的库存资金占压成本

和销售费用，因此，公司对短期寄售经销商的销售定价通常高于批发业务和长期寄售业务。

公司销售产品的终端销售主要面向医疗机构，终端销售价格由医院确定，不会因公司的销售模式不同而产生差异。

以 2020 年公司主要销售的波士顿科学品牌的冠脉介入产品为例，公司在不同模式下，主要产品类别的标准含税进货价、标准含税销售价对比如下：

单位：元/个

产品细分		采购价	批发业务销售价	长期寄售业务销售价	直销业务销售价
心脏支架	降价前	3,913-5,595	4,277-8,736	4,277-8,736	11,400-17,300
	降价后[注]	698-699	712-713	/	11,400-17,300
普通球囊		924-1,460	1,500-1,580	1,500-1,580	3,340-3,400
血管内超声耗材		4,509	4,929	4,929	8,400
切割球囊		2,744-3,226	3,000-3,526	3,000-3,526	5,718

注 1：由于公司销售波士顿科学的冠脉介入产品较少采用短期寄售模式，因此上表只比较采购价、批发模式销售价、长期寄售业务销售价和直销业务销售价。
注 2：心脏支架在国家集中采购中标的两款产品波士顿科学从 2020 年 11 月底开始下调对公司的出厂价格。公司从 2020 年 12 月 1 日起下调对经销商客户的批发销售价格，公司对直销客户从 2021 年 1 月起根据中标价格销售。

以 2020 年公司主要销售的美敦力品牌的脊柱产品为例，公司在不同模式下，主要产品类别的标准含税进货价、标准含税销售价对比如下：

单位：元/个

产品细分	采购价	批发业务销售价	短期寄售业务销售价	直销业务销售价
万向螺钉	1,719-2,498	1,939-2,621	2,066-2,792	4,185-9,667
椎间融合器	3,160-7,219	3,564-7,573	3,622-8,068	8,630-15,170

注：由于公司销售美敦力的脊柱产品较少采用长期寄售模式，因此上表只比较采购价、批发模式销售价、短期寄售业务销售价和直销业务销售价。

5、公司在分销模式下主要产品的销售单价的变动情况及原因，部分产品销售单价下降情况下公司存货跌价准备计提的充分性

（1）公司在分销模式下主要产品的销售单价的变动情况及原因

报告期各期，公司在分销模式下主要产品的主营业务收入、销售平均单价及销售平均单价变动情况如下：

①血管介入治疗类材料

报告期内，公司在分销模式下，销售的血管介入治疗类材料主要是波士顿科学品牌的冠脉介入治疗材料和外周血管介入。具体情况如下：

品牌	产品线	主营业务收入（万元）	占比	销售平均单价（元）	销售平均单价变动比例
2020 年度					
波士顿科学	冠脉介入治疗材料	93,791.73	52.98%	1,763.81	-19.85%
波士顿科学	外周血管介入	36,242.86	20.47%	1,761.29	8.74%
2019 年度					
波士顿科学	冠脉介入治疗材料	97,134.74	62.50%	2,200.60	-10.23%
波士顿科学	外周血管介入	32,424.19	20.86%	1,619.78	0.09%
2018 年度					
波士顿科学	冠脉介入治疗材料	74,258.27	66.80%	2,451.33	
波士顿科学	外周血管介入	24,269.21	21.83%	1,618.31	

波士顿科学冠脉介入治疗材料平均销售单价在 2019 年和 2020 年有所下降，主要是因为公司下调了该产品对二级经销商的销售价格，调价后波士顿科学以给予公司平台价差补偿返利的方式对公司的高价库存提供了补偿，此外，波士顿科学相应降低了该等产品对公司的出厂价格，2019 年和 2020 年，公司采购的波士顿科学冠脉介入治疗材料平均采购单价分别下降 16.57%和 22.08%。

②骨科材料

报告期内，公司在分销模式下，销售的骨科材料主要是美敦力和捷迈品牌的脊柱产品，以及邦美品牌的关节产品，该等产品在报告期内的平均销售单价较为稳定。具体情况如下：

品牌	产品线	主营业务收入（万元）	占比	销售平均单价（元）	销售平均单价变动比例
2020 年度					
美敦力	脊柱	60,408.02	54.63%	1,392.78	3.39%
邦美	关节	8,102.12	7.33%	3,130.41	5.86%
捷迈	脊柱	4,354.54	3.94%	790.83	1.58%
2019 年度					
美敦力	脊柱	64,212.79	57.22%	1,347.16	1.94%
邦美	关节	7,672.67	6.84%	2,957.06	0.77%
捷迈	脊柱	3,554.54	3.17%	778.53	-1.45%

品牌	产品线	主营业务收入（万元）	占比	销售平均单价（元）	销售平均单价变动比例
2018 年度					
美敦力	脊柱	54,403.88	50.35%		1,321.59
邦美	关节	6,653.02	6.16%		2,934.60
捷迈	脊柱	2,532.60	2.34%		789.96

③神经外科材料

报告期内，公司在分销模式下，销售的神经外科材料主要是美敦力和贝朗医疗品牌。具体情况如下：

品牌	产品线	主营业务收入（万元）	占比	销售平均单价（元）	销售平均单价变动比例
2020 年度					
贝朗医疗	神经外科材料	26,333.75	52.11%	3,005.00	6.00%
美敦力	神经外科材料	22,233.08	44.00%	1,160.84	11.66%
2019 年度					
贝朗医疗	神经外科材料	16,916.08	39.87%	2,835.03	2.38%
美敦力	神经外科材料	23,759.30	56.00%	1,039.61	2.74%
2018 年度					
贝朗医疗	神经外科材料	9,302.51	31.88%		2,769.10
美敦力	神经外科材料	17,757.31	60.85%		1,011.85

由上表可见，贝朗医疗品牌的神经外科材料在报告期内的平均销售单价较为稳定。美敦力品牌的神经外科材料在 2020 年的销售平均单价较 2019 年高 11.66%，主要是由于产品结构不同所致，公司销售的产品中脑脊液分流管及附件及 Strata 阀组件产品单价较高，平均单价超过 7,000 元，该类高价产品在 2020 年销售金额中占比接近 34%，在 2019 年销售金额中占比在 26%左右，因此导致 2020 年销售平均单价高于 2019 年的销售平均单价。

④非血管介入治疗类材料

报告期内，公司在分销模式下，销售的非血管介入治疗类材料主要是波士顿科学品牌的消化介入材料和泌尿介入材料。报告期内，波士顿科学品牌的消化介入材料平均销售单价有所下滑，泌尿介入材料的平均销售单价较为稳定。具体情况如下：

品牌	产品线	主营业务收入（万元）	占比	销售平均单价（元）	销售平均单价变动比例
2020 年度					
波士顿科学	消化介入材料	15,863.75	59.79%	1,377.84	-5.02%
波士顿科学	泌尿介入材料	6,313.22	23.79%	800.14	5.82%
2019 年度					
波士顿科学	消化介入材料	19,984.44	55.79%	1,450.72	-5.66%
波士顿科学	泌尿介入材料	5,792.71	16.17%	756.15	0.78%
2018 年度					
波士顿科学	消化介入材料	14,991.79	54.30%	1,537.76	
波士顿科学	泌尿介入材料	4,250.78	15.39%	750.31	

2020 年波士顿科学消化介入材料销售平均单价较 2019 年下降 5.02%，主要是因为公司下调了该产品对二级经销商的销售价格，调价后波士顿科学以给予公司平台价差补偿返利的方式对公司的高价库存提供了补偿，2019 年波士顿科学消化介入材料平均单价较上期同比降低 5.66%，主要是因为产品结构差异导致的。

⑤口腔材料

报告期内，公司在分销模式下，销售的口腔材料主要是马尼品牌的车针、根管锉。该等产品在报告期内的平均销售单价较为稳定。具体情况如下：

品牌	产品线	主营业务收入（万元）	占比	销售平均单价（元）	销售平均单价变动比例
2020 年度					
马尼	车针、根管挫	15,981.59	78.88%	24.57	-2.01%
2019 年度					
马尼	车针、根管挫	16,700.74	81.48%	25.07	6.98%
2018 年度					
马尼	车针、根管挫	13,424.27	81.52%		23.43

（2）部分产品销售单价下降情况下与公司库存单价的比较情况

报告期内，公司在分销模式下销售的主要产品中，只有波士顿科学品牌的冠脉介入治疗材料和消化介入材料的平均销售单价呈持续下降趋势。

报告期内，公司该两类产品在分销模式下的销售平均单价、采购平均单价和库存平均单价对比情况如下：

产品大类	品牌	产品线	销售平均单价（元）	采购平均单价（元）	库存平均单价（元）
2020 年度					
血管介入治疗类材料	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	1,950.95	1,735.90	1,480.15
非血管介入治疗类材料	波士顿科学	消化介入材料	1,658.58	1,566.87	1,349.82
2019 年度					
血管介入治疗类材料	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	2,447.70	2,156.80	2,162.36
非血管介入治疗类材料	波士顿科学	消化介入材料	1,618.41	1,417.91	1,485.47
2018 年度					
血管介入治疗类材料	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	2,844.42	2,645.13	2,946.79
非血管介入治疗类材料	波士顿科学	消化介入材料	1,651.33	1,540.18	1,789.95

注：1、上表数据均不含返利。因为公司的供应商返利分为季度返利和特殊返利，公司的特殊返利以特殊红票传导返利为主，该等供应商返利根据公司给予经销商的特殊红票传导返利的匹配情况确认及一次性结转成本，报告期各期末的库存金额中不包括该等返利，但采购金额和主营业务收入中均包含该等返利，因此，为保持数据可比性，上表销售平均单价、采购平均单价及库存平均单价均采用不含返利的数据；
2、上表中的销售平均单价为分销模式下该类产品的销售平均单价；
3、报告期内，本公司院端直销业务采用以销定采的方式，期末无库存，除院端直销业务外，公司的采购不与销售模式挂钩，因此上表中的采购平均单价为剔除院端直销业务后的采购平均单价；
4、除长期寄售模式外，公司并未按照不同的销售模式对存货进行管理或存放，因此上表中的库存平均单价为剔除返利后的库存平均单价，未单独区分分销模式。

由上表可见，报告期内公司波士顿科学品牌的冠脉介入治疗材料和消化介入材料的平均销售单价与平均采购单价总体呈同步变动趋势，2019 年末和 2020 年末库存平均单价均低于当期销售平均单价。但 2018 年末存在库存平均单价高于当期销售平均单价的情形，主要是由于同一产品线中具体不同产品品类的销售、库存结构差异导致的。具体原因分析如下：

①波士顿科学冠脉介入治疗材料在 2018 年末库存平均单价较当期销售平均单价高 3.47%。主要是由于该产品销售收入结构与期末库存结构存在差异，该产品线中的支架系统单价较高，平均库存单价超过 7,000 元，其在当期销售收入金额中占比不超过 40%，但在期末库存金额中占比超过 50%，因此导致库存平均单价略高于销售平均单价。

②波士顿科学消化介入材料在 2018 年末的库存平均单价较当期销售平均单价高 7.74%，主要是由于该产品线中的 Camera 240V(PAL)2 产品的库存平均单价超过 20 万元，远高于波士顿科学消化介入材料产品整体的库存平均单价，该等

高价产品占当期销售收入额的比例不超过 0.5%，但占期末库存的比例约为 7%，因此导致库存平均单价略高于销售平均单价。

综上，报告期内，公司在分销模式下销售的主要产品中，只有波士顿科学品牌的冠脉介入治疗材料和消化介入材料的平均销售单价呈持续下降趋势，该等产品的采购平均单价整体变动趋势与销售平均单价一致，2019 年末和 2020 年末公司该等产品库存平均单价均低于当期销售平均单价，而 2018 年末存在库存平均单价高于当期销售平均单价的情形，主要是由于同一产品线中具体不同产品品类的销售、库存结构差异导致的。报告期内，公司的存货未因销售价格下降导致重大跌价风险。

（3）公司存货跌价准备计提充分，计提方法符合《企业会计准则》的相关规定

公司的存货跌价准备计提方法详见本招股说明书“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”之“⑩存货跌价准备计提”。

报告期各期末，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，公司全额计提存货跌价准备；对于有效期内的存货，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。因此，公司的存货跌价准备计提方法符合《企业会计准则》的相关规定，存货跌价准备计提充分。

6、公司在直销模式下主要产品的销售单价的变动情况及原因，及公司存货跌价准备计提的充分性

公司直销模式分为平台直销及院端直销。院端直销业务为以销定采的模式，各具体品类的销售单价变动趋势与采购单价变动趋势基本一致，该业务模式下公司无需储备存货，不存在存货跌价的风险。

报告期各期，公司在平台直销模式下主要产品销售单价及毛利率情况如下：

产品大类	主营业务收入（万元）	占比	销售平均单价（元）	单价变动幅度	毛利率

2020 年度					
血管介入治疗类材料	8,556.43	30.95%	2,023.31	-62.99%	14.49%
骨科材料	8,148.89	29.48%	2,778.44	-3.42%	30.52%
神经外科材料	1,973.50	7.14%	4,705.04	-8.34%	18.50%
2019 年度					
血管介入治疗类材料	5,004.18	28.96%	5,466.30	-12.35%	25.97%
骨科材料	7,593.16	43.94%	2,876.74	1.38%	37.40%
神经外科材料	1,988.10	11.50%	5,133.10	——	26.81%
2018 年度					
血管介入治疗类材料	13.10	0.35%	6,236.33	463.41%	50.41%
骨科材料	3,641.88	97.07%	2,837.68	31.60%	68.41%
神经外科材料	-	-	-	-	-

报告期内，公司在平台直销模式下主要产品的销售平均单价波动较大，主要是由于报告期内公司平台直销业务规模快速增长，销售的产品种类也逐年快速增加，由于在同一产品类别下不同品牌和产品线的价格存在差异，同时报告期各期销售的品牌和产品线结构不同，导致报告期各期的同一产品类别销售平均单价出现波动。此外，报告期内，随着医改政策的推行，终端销售价格有所下降，也是导致平均单价下降的原因之一。但是，报告期内，公司平台直销业务的平均毛利率分别为 67.07%、30.31%及 22.85%，毛利率相对较高，且公司针对同一具体产品品类，在平台直销模式下的销售单价通常高于分销模式下的销售单价。因此，在该业务模式下公司的存货不存在重大减值风险。

报告期各期末，公司按照《企业会计准则》的相关规定已计提充足的跌价准备。存货跌价准备计提具体方法详见本招股说明书“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”之“⑩存货跌价准备计提”。

（二）分模式及分区域销售收入

1、发行人分模式业务收入

报告期内，公司分模式销售收入如下表所示：

单位：万元

销售业务模式	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
分销模式	**438,866.87**	**63.65%**	**397,223.34**	**75.84%**	**316,698.69**	**87.70%**
其中：批发业务	343,707.34	49.85%	299,697.53	57.22%	239,962.54	66.45%
长期寄售业务	27,914.71	4.05%	29,076.80	5.55%	20,400.98	5.65%
短期寄售业务	67,244.82	9.75%	68,449.01	13.07%	56,335.17	15.60%
直销模式	**250,589.67**	**36.35%**	**126,543.49**	**24.16%**	**44,399.23**	**12.30%**
其中：平台直销业务	27,644.74	4.01%	17,280.39	3.30%	3,751.95	1.04%
院端直销业务	222,944.93	32.34%	109,263.10	20.86%	40,647.28	11.26%
合计	**689,456.54**	**100.00%**	**523,766.83**	**100.00%**	**361,097.92**	**100.00%**

报告期内，分销业务收入是公司收入主要来源，直销业务收入增长较快。具体分析参见“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“2、主营业务收入构成及变动分析”。

2、发行人分区域销售收入情况及主要市场份额

报告期内，公司主营业务收入分销售区域情况如下：

单位：万元

区域	2020 年		2019 年		2018 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
华东	218,368.36	31.67%	162,764.88	31.08%	111,544.94	30.89%
华北	136,605.41	19.81%	135,877.57	25.94%	101,593.85	28.13%
东北	63,358.26	9.19%	66,494.65	12.70%	42,488.92	11.77%
华南	32,626.42	4.73%	20,514.90	3.92%	21,282.27	5.89%
华中	151,143.99	21.92%	73,805.15	14.09%	32,232.17	8.93%
西北	50,863.37	7.38%	37,676.27	7.19%	32,246.97	8.93%
西南	36,490.74	5.29%	26,633.41	5.08%	19,708.80	5.46%
合计	**689,456.54**	**100.00%**	**523,766.83**	**100.00%**	**361,097.92**	**100.00%**

截至报告期期末，公司在全国 27 个省、市和自治区的 59 个城市设立了 114 家分、子公司，并建立了专业物流配送团队和遍布全国的营销配送网络，使得公司业务范围得以涵盖全国大部分地区。

从产品类别来看，高值医药耗材占发行人营业收入的 90%以上，根据《中国医疗器械蓝皮书（2020）》数据显示，2019 年我国医疗器械市场规模约为 6,341

亿元，以骨科植入、血管介入为代表的高值医用耗材，市场规模约为 1,254 亿元，公司 2019 年营业收入为 52.79 亿元，占高值医用耗材市场规模比重为 4.21%，在同期医疗器械市场占比约为 0.83%。

同期我国全国共有二、三类医疗器械经营企业 51.1 万家，其中，仅经营二类医疗器械产品的企业 29.2 万家，仅经营三类医疗器械产品的企业 6.7 万家，同时经营二、三类医疗器械产品的企业 15.2 万家。由此来看，我国平均医疗器械经营企业规模仅为 100 万左右，医疗器械流通行业长期存在“多、小、散”的局面，对比国内药品 17,131 亿市场规模，1.3 万家左右批发企业数量、前百名批发企业市场占有率超过 70%来看，医疗器械流通行业在市场整合、集中度提升方面存在较大潜力。

（三）主要客户情况

1、报告期内前五大客户情况

① 分销业务

报告期内，发行人分销业务前五大经销商客户情况如下：

单位：万元

排名	客户名称	主要销售产品	销售金额	主营业务收入占比	分销收入占比
2020 年					
1	上海淡泉企业发展有限公司	血管介入治疗类材料	8,827.16	1.28%	2.01%
2 注1	上海悦照贸易商行	骨科材料	2,260.37	0.33%	0.52%
	上海悦胤贸易商行	骨科材料	1,900.01	0.28%	0.43%
	上海佩轩贸易商行	骨科材料	1,073.19	0.16%	0.24%
	上海悦聚贸易商行	骨科材料	448.64	0.07%	0.10%
	小计	-	5,682.21	0.82%	1.29%
3	上海悦芬商贸有限公司	骨科材料	4,592.50	0.67%	1.05%
4	上海团傲贸易中心	骨科材料	4,430.16	0.64%	1.01%
5 注2	中国医疗器械技术服务有限公司	其他产品	2,533.79	0.37%	0.58%
	美康医疗器械敷料有限公司	血管介入治疗类材料、其他产品	1,083.43	0.16%	0.25%
	小计	-	3,617.22	0.52%	0.82%

排名	客户名称	主要销售产品	销售金额	主营业务收入占比	分销收入占比
前五大客户合计		-	**27,149.25**	**3.94%**	**6.19%**
2019 年					
1 注3	上海淡泉企业发展有限公司	血管介入治疗类材料	9,293.97	1.77%	2.34%
	上海淡泉医疗器械中心	血管介入治疗类材料			
	北京诚天硕科技有限公司	血管介入治疗类材料	309.77	0.06%	0.08%
	北京中天百慧科技发展有限公司	血管介入治疗类材料	10.2	0.00%	0.00%
	北京伯瑞铭科技有限公司	血管介入治疗类材料	0.26	0.00%	0.00%
	小计	-	**9,614.21**	**1.84%**	**2.42%**
2 注4	江苏时冉医疗器械有限公司	血管介入治疗类材料	6,003.57	1.15%	1.51%
	北京佳世康医疗器械有限公司	血管介入治疗类材料	51.56	0.01%	0.01%
	江西同恒祥医疗器械有限公司	血管介入治疗类材料	7.04	0.00%	0.00%
	小计	-	**6,062.16**	**1.16%**	**1.53%**
3 注1	上海佩轩贸易商行	骨科材料	2,258.86	0.43%	0.57%
	上海悦照贸易商行	骨科材料	1,145.78	0.22%	0.29%
	上海悦聚贸易商行	骨科材料	1,794.51	0.34%	0.45%
	上海悦胤贸易商行	骨科材料	125.17	0.02%	0.03%
	小计	-	**5,324.33**	**1.02%**	**1.34%**
4	上海悦芬商贸有限公司	骨科材料	4,809.94	0.92%	1.21%
5 注5	上海聪湖商贸中心	骨科材料	3,115.25	0.59%	0.78%
	江西安勤生物科技有限公司	骨科材料	395.8	0.08%	0.10%
	江西邦利生物科技有限公司	骨科材料	288.41	0.06%	0.07%
	江西邦意生物科技有限公司	骨科材料	228.2	0.04%	0.06%
	上海德陆经贸中心	骨科材料	171.96	0.03%	0.04%
	小计	-	**4,199.62**	**0.80%**	**1.06%**
前五大客户合计		-	**30,010.26**	**5.73%**	**7.56%**
2018 年					
1 注3	上海淡泉企业发展有限公司	血管介入治疗类材料	7,371.49	2.04%	2.33%

排名	客户名称	主要销售产品	销售金额	主营业务收入占比	分销收入占比
	上海淡泉医疗器械中心	血管介入治疗类材料			
	北京诚天硕科技有限公司	血管介入治疗类材料	1,114.50	0.31%	0.35%
	北京中天百慧科技发展有限公司	血管介入治疗类材料	120.5	0.03%	0.04%
	小计	-	**8,606.49**	**2.38%**	**2.72%**
2 注6	康美药业股份有限公司	骨科材料	5,839.92	1.62%	1.84%
	上海康美药业有限公司	骨科材料	274.61	0.08%	0.09%
	山西俞宏康健贸易有限公司	骨科材料	164.76	0.05%	0.05%
	小计	-	**6,279.30**	**1.74%**	**1.98%**
3 注4	北京佳世康医疗器械有限公司	血管介入治疗类材料	4,683.23	1.30%	1.48%
	江苏时冉医疗器械有限公司	血管介入治疗类材料	344.25	0.10%	0.11%
	江西同恒祥医疗器械有限公司	血管介入治疗类材料	177.71	0.05%	0.06%
	小计	-	**5,205.19**	**1.44%**	**1.64%**
4	上海悦芬商贸有限公司	骨科材料	3,947.05	1.09%	1.25%
5 注7	上海粤健贸易商行	骨科材料	2,695.61	0.75%	0.85%
	上海共享贸易中心	骨科材料	427.79	0.12%	0.14%
	上海寅开贸易中心	骨科材料	221.31	0.06%	0.07%
	小计	-	**3,344.71**	**0.93%**	**1.06%**
前五大客户合计		-	**27,382.74**	**7.58%**	**8.65%**

注 1：上海佩轩贸易商行、上海悦聚贸易商行和上海悦胤贸易商行的股东为姜勇，上海悦照贸易商行的股东为刘铮，根据经销商出具的说明，该等经销商系同一经营班子管理的经营主体。

注 2：中国医疗器械技术服务有限公司、美康医疗器械敷料有限公司为中国医药（SH：600056）之全资子公司，因此将上述公司作为同一控制下经营主体合并列示。

注 3：2018 年、2019 年，上海淡泉企业发展有限公司、北京诚天硕科技有限公司控股股东为白金凤，上海淡泉医疗器械中心及北京伯瑞铭科技有限公司控股股东为吕向东，白金凤为吕向东之母亲，且二者为北京伯瑞铭科技有限公司之共同股东，2017 年 12 月，吕向东受让北京中天百慧科技发展有限公司原股东 90%的股权，受让后吕向东为该公司实际控制人，因此将上述公司参照同一控制下经营主体合并列示。

注 4：根据经销商出具的说明，江苏时冉医疗器械有限公司、北京佳世康医疗器械有限公司及江西同恒祥医疗器械有限公司系同一控制下的经营主体。

注 5：根据工商信息检索以及经销商出具的说明，上海聪湖商贸中心、上海德陆经贸中心、上海德卉经贸中心、江西邦意生物科技有限公司、江西安勤生物科技有限公司、上海戎晟医疗器械有限公司、江西邦利生物科技有限公司、广州市邦意医疗器械有限公司系同一控制下的经营主体。

注 6：上海康美药业有限公司为康美药业股份有限公司（SH：600518）二级控股子公司，山西俞宏康健贸易有限公司为其三级控股子公司，予以合并披露。

注 7：上海粤健贸易商行的股东为李炜，上海共享贸易中心、上海寅开贸易中心的股东为李建国，根据经销商出具的说明，该等经销商系受同一实际控制人控制的经营主体。

② 直销业务

报告期内，发行人直销业务前五大医院客户情况如下：

单位：万元

排名	客户名称	销售金额	主营业务收入占比	直销收入占比
2020 年				
1	郑州市中心医院	24,158.21	3.50%	9.64%
2	郑州大学第一附属医院	12,377.82	1.80%	4.94%
3	阜外华中心血管病医院	6,504.56	0.94%	2.60%
4	中国人民解放军空军军医大学第一附属医院	4,148.78	0.60%	1.66%
5	河南省人民医院	4,065.99	0.59%	1.62%
前五大医院客户合计		**51,255.36**	**7.43%**	**20.45%**
2019 年				
1	中国人民解放军空军军医大学第一附属医院	3,819.11	0.73%	3.02%
2[注1]	吉林大学第一医院	3,513.88	0.67%	2.78%
	吉林大学第一医院二部	265.05	0.05%	0.21%
	小计	3,778.93	0.72%	2.99%
3	阜外华中心血管病医院	3,450.55	0.66%	2.73%
4	郑州大学第一附属医院	3,212.25	0.61%	2.54%
5	哈尔滨医科大学附属第二医院	2,913.60	0.56%	2.30%
前五大医院客户合计		17,174.45	3.28%	13.57%
2018 年				
1	西安市红会医院	4,424.38	1.23%	9.96%
2	中国人民解放军空军军医大学第一附属医院	3,001.82	0.83%	6.76%
3[注1]	吉林大学第一医院	1,887.74	0.52%	4.25%
	吉林大学第一医院二部	293.10	0.08%	0.66%
	小计	2,180.83	0.60%	4.91%
4[注2]	安徽省立医院南区	1,541.94	0.43%	3.47%
	安徽省立医院	568.54	0.16%	1.28%
	小计	2,110.48	0.58%	4.75%
5	中国人民解放军空军军医大学第二附属医院	1,328.49	0.37%	2.99%
前五大医院客户合计		13,046.01	3.61%	29.38%

注 1：根据医院官网显示，吉林大学第一医院二部为吉林大学第一医院之分院，因此作为受同一实际控制人控制的主体进行合并披露。

注 2：根据医院官网显示，安徽省立医院南区为安徽省立医院之分院，因此作为受同一实际控制人控制的主体进行合并披露。

报告期内，本公司不存在向单一客户销售比例超过 50%或严重依赖少数客户

的情况。本公司、本公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与本公司前述的前五大经销商客户及医院客户不存在关联关系，不存在前五大经销商客户及医院客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

2、分业务模式下前五大客户情况

（1）分销模式-批发业务

单位：万元

2020 年					
序号	**客户名称**	**产品类别**	**收入**	**占比**	**是否新增客户**
1[注1]	中国医疗器械技术服务有限公司	其他产品	2,533.79	0.74%	是
	美康医疗器械敷料有限公司	血管介入治疗类材料、其他产品	1,083.43	0.32%	否
	小计		3,617.22	1.05%	
2	上海淡泉企业发展有限公司	血管介入治疗类材料	3,478.27	1.01%	否
3[注2]	江苏时冉医疗器械有限公司	血管介入治疗类材料	2,555.32	0.74%	否
	江苏欣思康医疗器械有限公司	血管介入治疗类材料	700.79	0.20%	是
	北京佳世康医疗器械有限公司	血管介入治疗类材料	11.81	0.00%	否
	小计		3,267.91	0.95%	
4[注3]	中国医疗器械山东有限公司	血管介入治疗类材料	430.44	0.13%	否
	青海国药控股医疗器械有限公司	非血管介入治疗类材料	400.49	0.12%	否
	国药集团广东省医疗器械有限公司	骨科材料、其他产品	398.71	0.12%	否
	国药集团河南省医疗器械有限公司	血管介入治疗类材料、神经外科材料	380.90	0.11%	否
	陕西国药器械有限公司	血管介入治疗类材料、其他产品	340.76	0.10%	否
	国药集团联合医疗器械有限公司	神经外科材料、其他产品	330.54	0.10%	否
	国药控股的其他 20 家控股子公司	血管介入治疗类材料、骨科材料、非血管介入治疗类材料、神经外科材料、其他产品、口腔材料	746.94	0.22%	
	小计		3,028.77	0.88%	
5[注4]	福建德尔医疗实业有限公司	非血管介入治疗类材料	2,743.35	0.80%	否
	建发（北京）有限公司	神经外科材料	64.83	0.02%	否

	小计		2,808.18	0.82%	
前五名客户合计			**16,200.35**	**4.71%**	
2019 年度					
序号	**客户名称**	**主要销售标的**	**收入**	**占比**	**是否新增客户**
1 注2	江苏时冉医疗器械有限公司	血管介入治疗类材料	5,678.03	1.89%	否
	北京佳世康医疗器械有限公司	血管介入治疗类材料	51.56	0.02%	否
	江西同恒祥医疗器械有限公司	血管介入治疗类材料	7.04	0.00%	否
	小计		5,736.63	1.91%	
2 注5	上海聪湖商贸中心	骨科材料	3,111.98	1.04%	是
	上海德陆经贸中心	骨科材料	165.99	0.06%	否
	小计		3,277.97	1.09%	
3 注6	上海淡泉企业发展有限公司	血管介入治疗类材料	2,938.24	0.98%	否
	上海淡泉医疗器械中心	血管介入治疗类材料			否
	北京诚天硕科技有限公司	血管介入治疗类材料	104.08	0.03%	否
	北京中天百慧科技发展有限公司	血管介入治疗类材料	6.98	0.00%	否
	北京伯瑞铭科技有限公司	血管介入治疗类材料	0.26	0.00%	否
	小计		3,049.55	1.02%	
4 注7	富达康源（北京）科技有限公司	血管介入治疗类材料	1,561.93	0.52%	是
	辽宁省新特药有限公司	非血管介入治疗类材料	503.05	0.17%	否
	北京恒盛凯利经贸有限公司	血管介入治疗类材料	231.23	0.08%	否
	瑞康医药白城有限公司	血管介入治疗类材料	158.25	0.05%	否
	瑞康医药其他 6 家控股控股子公司	血管介入治疗类材料、骨科材料、非血管介入治疗类材料、口腔材料	358.72	0.12%	否
	小计		2,813.19	0.94%	
5	陕西圣美泽医疗科技有限公司	血管介入治疗类材料	2,719.50	0.91%	否
前五名客户合计			**17,596.84**	**5.87%**	
2018 年度					
序号	**客户名称**	**主要销售标的**	**收入**	**占比**	**是否新增客户**
1 注8	康美药业股份有限公司	骨科材料	5,821.68	2.43%	否
	山西俞宏康健贸易有限公司	骨科材料	4.63	0.00%	否
	上海康美药业有限公司	骨科材料	3.01	0.00%	是
	小计		5,829.31	2.43%	
2 注2	北京佳世康医疗器械有限公司	血管介入治疗类材料	4,682.53	1.95%	否

	江苏时冉医疗器械有限公司	血管介入治疗类材料	344.25	0.14%	是
	江西同恒祥医疗器械有限公司	血管介入治疗类材料	177.71	0.07%	否
	小计		5,204.49	2.17%	
3	上海德陆经贸中心	骨科材料	2,814.55	1.17%	否
4	中化医药有限公司	骨科材料、其他产品	2,648.09	1.10%	否
5 注6	上海淡泉企业发展有限公司	血管介入治疗类材料	2,279.68	0.95%	是
	上海淡泉医疗器械中心	血管介入治疗类材料			否
	北京诚天硕科技有限公司	血管介入治疗类材料	233.07	0.10%	否
	北京中天百慧科技发展有限公司	血管介入治疗类材料	104.67	0.04%	否
	小计		2,617.43	1.09%	
前五名客户合计			**19,113.87**	**7.97%**	

注 1：中国医疗器械技术服务有限公司、美康医疗器械敷料有限公司为中国医药（SH：600056）之全资子公司，因此将上述公司作为同一控制下经营主体合并列示。
注 2：根据经销商出具的说明，江苏时冉医疗器械有限公司、北京佳世康医疗器械有限公司、江西同恒祥医疗器械有限公司及江苏欣思康医疗器械有限公司系同一控制下的经营主体，因此将上述公司作为同一控制下经营主体合并列示。
注 3：中国医疗器械山东有限公司、青海国药控股医疗器械有限公司、国药集团广东省医疗器械有限公司、国药集团河南省医疗器械有限公司、陕西国药器械有限公司、国药集团联合医疗器械有限公司及其他 20 家公司为国药控股（1099.HK）之控股子公司，因此将上述公司作为同一控制下经营主体合并列示。
注 4：福建德尔医疗实业有限公司、建发（北京）有限公司为建发股份（SH：600153）之控股子公司，因此将上述公司作为同一控制下经营主体合并列示。
注 5：根据工商信息检索以及经销商出具的说明，上海聪湖商贸中心、上海德陆经贸中心、上海德卉经贸中心、江西邦意生物科技有限公司、江西安勤生物科技有限公司、上海戎晟医疗器械有限公司、江西邦利生物科技有限公司、广州市邦意医疗器械有限公司系同一控制下的经营主体。
注 6：2018 年、2019 年，上海淡泉企业发展有限公司、北京诚天硕科技有限公司控股股东为白金凤，上海淡泉医疗器械中心及北京伯瑞铭科技有限公司控股股东为吕向东，白金凤为吕向东之母亲，且二者为北京伯瑞铭科技有限公司之共同股东，2017 年 12 月，吕向东受让北京中天百慧科技发展有限公司原股东 90%的股权，受让后吕向东为该公司实际控制人，因此将上述公司参照同一控制下经营主体合并列示。
注 7：富达康源（北京）科技有限公司、辽宁省新特药有限公司、北京恒盛凯利经贸有限公司、瑞康医药白城有限公司、山东瑞康德一医疗器械有限公司、湖南润吉药业有限公司、瑞康医药山西有限公司、湖南瑞康医疗有限公司、北京德诺联康科技发展有限公司、石家庄祥泰医药有限公司为瑞康医药（SZ：002589）之控股子公司，因此将上述公司作为同一控制下经营主体合并列示。
注 8：上海康美药业有限公司为康美药业股份有限公司（SH：600518）二级控股子公司，山西俞宏康健贸易有限公司为其三级控股子公司，因此将上述公司作为同一控制下经营主体合并列示。
注 9：共青城优医捷供应链管理有限公司为北京优医捷医疗科技有限公司之全资子公司，因此将上述公司作为同一控制下经营主体合并列示。

（2）分销模式-长期寄售业务

单位：万元

2020 年					
序号	**客户名称**	**主要销售标的**	**收入**	**占比**	**是否新增客户**
1	上海淡泉企业发展有限公司	血管介入治疗类材料	5,333.11	19.11%	否
2	共青城优医捷供应链管理有限公司	血管介入治疗类材料	2,600.03	9.31%	否
3	北京中农普康生物科技有限公司	血管介入治疗类材料	995.19	3.57%	否

4	上海卓投贸易商行（普通合伙）	血管介入治疗类材料	969.96	3.47%	否
5	北京嘉星诺贸易有限公司	血管介入治疗类材料	967.75	3.47%	否
前五名客户合计			**10,866.05**	**38.93%**	
2019 年度					
序号	**客户名称**	**主要销售标的**	**收入**	**占比**	**是否新增客户**
1	上海淡泉企业发展有限公司	血管介入治疗类材料	6,333.11	21.78%	否
	北京诚天硕科技有限公司	血管介入治疗类材料	205.70	0.71%	否
	北京中天百慧科技发展有限公司	血管介入治疗类材料	3.23	0.01%	否
	小计		6,542.03	22.50%	
2	北京中农普康生物科技有限公司	血管介入治疗类材料	2,953.35	10.16%	否
3 注1	江苏信正远医疗器械科技有限公司	血管介入治疗类材料	999.11	3.44%	否
	安徽伟超医疗器械有限公司	血管介入治疗类材料	248.40	0.85%	是
	哈尔滨源清源贸易有限公司	血管介入治疗类材料	168.69	0.58%	否
	小计		1,416.20	4.87%	
4	河南千贵同贸易有限公司	血管介入治疗类材料	1,413.12	4.86%	否
5	北京嘉星诺贸易有限公司	血管介入治疗类材料	1,147.27	3.95%	是
前五名客户合计			**13,471.97**	**46.33%**	
2018 年度					
序号	**客户名称**	**主要销售标的**	**收入**	**占比**	**是否新增客户**
1	上海淡泉企业发展有限公司	血管介入治疗类材料	5,090.45	24.95%	是
	上海淡泉医疗器械中心	血管介入治疗类材料			否
	北京诚天硕科技有限公司	血管介入治疗类材料	880.98	4.32%	否
	北京中天百慧科技发展有限公司	血管介入治疗类材料	15.83	0.08%	否
	小计		5,987.26	29.35%	
2	北京中农普康生物科技有限公司	血管介入治疗类材料	2,780.24	13.63%	否
3	上海策川贸易商行	骨科材料	999.09	4.90%	否
4	北京嘉惠博伦贸易有限公司	血管介入治疗类材料	876.59	4.30%	是
5 注1	哈尔滨源清源贸易有限公司	血管介入治疗类材料	518.62	2.54%	否
	江苏信正远医疗器械科技有限公司	血管介入治疗类材料	30.46	0.15%	是
	小计		549.08	2.69%	
前五名客户合计			**11,192.26**	**54.86%**	

注 1：根据经销商出具的说明，江苏信正远医疗器械科技有限公司、安徽伟超医疗器械有限公司、哈尔滨源清源贸易有限公司系同一控制下的经营主体。

（3）分销模式-短期寄售业务

单位：万元

2020 年					
序号	**客户名称**	**主要销售标的**	**收入**	**占比**	**是否新增客户**
1 注1	上海悦照贸易商行	骨科材料	1,668.07	2.48%	否
	上海悦胤贸易商行	骨科材料	1,317.11	1.96%	否
	上海佩轩贸易商行	骨科材料	1,059.67	1.58%	否
	上海悦聚贸易商行	骨科材料	448.64	0.67%	否
	小计		4,493.49	6.68%	
2	上海团傲贸易中心	骨科材料	4,430.16	6.59%	否
3 注2	上海印旅贸易商行	骨科材料	2,773.03	4.12%	否
	上海佳纵贸易商行	骨科材料	110.64	0.16%	否
	小计		2,883.66	4.29%	
4	上海达廖贸易中心（有限合伙）	骨科材料	2,642.04	3.93%	否
5	上海悦芬商贸有限公司	骨科材料	2,353.54	3.50%	否
前五名客户合计			**16,802.88**	**24.99%**	
2019 年					
序号	**客户名称**	**主要销售标的**	**收入**	**占比**	**是否新增客户**
1	上海佩轩贸易商行	骨科材料	2,010.58	2.94%	是
	上海悦聚贸易商行	骨科材料	1,514.27	2.21%	是
	上海悦照贸易商行	骨科材料	876.25	1.28%	否
	上海悦胤贸易商行	骨科材料	106.86	0.16%	是
	小计		4,507.96	6.59%	
2	上海佳纵贸易商行	骨科材料	1,758.38	2.57%	否
	上海印旅贸易商行	骨科材料	1,356.17	1.98%	是
	小计		3,114.56	4.55%	
3	上海团傲贸易中心	骨科材料	2,985.84	4.36%	是
4	上海悦芬商贸有限公司	骨科材料	2,368.54	3.46%	否
5	上海达廖贸易中心（有限合伙）	骨科材料	2,288.39	3.34%	否
前五名客户合计			**15,265.27**	**22.30%**	
2018 年					
序号	**客户名称**	**主要销售标的**	**收入**	**占比**	**是否新增客户**

1 注3	上海粤健贸易商行	骨科材料	2,695.61	4.78%	是
	上海共享贸易中心	骨科材料	427.79	0.76%	否
	上海寅开贸易中心	骨科材料	221.31	0.39%	否
	小计		3,344.71	5.94%	
2	上海佳纵贸易商行	骨科材料	2,311.35	4.10%	否
3	天津泰德生物科技有限公司	骨科材料	1,636.65	2.91%	否
4 注4	上海惜若贸易商行	骨科材料	1,366.08	2.42%	否
	重庆琢优卓尔科技有限公司	骨科材料	204.66	0.36%	否
	小计		1,570.73	2.79%	
5	上海悦芬商贸有限公司	骨科材料	1,407.80	2.50%	否
前五名客户合计			**10,271.23**	**18.23%**	

注 1：上海佩轩贸易商行、上海悦聚贸易商行和上海悦胤贸易商行的股东为姜勇，上海悦照贸易商行的股东为刘铮，根据经销商出具的说明，该等经销商系同一经营班子管理的经营主体。
注 2：根据经销商出具的说明，上海印旅贸易商行、上海佳纵贸易商行系同一控制下的经营主体。
注 3：上海粤健贸易商行的股东为李炜，上海共享贸易中心、上海寅开贸易中心的股东为李建国，根据经销商出具的说明，该等经销商系受同一实际控制人控制的经营主体。
注 4：根据经销商出具的说明，上海惜若贸易商行、重庆琢优卓尔科技有限公司系同一控制下的经营主体。

（4）直销模式-平台直销业务

单位：万元

2020 年					
序号	**客户名称**	**主要销售标的**	**收入**	**占比**	**是否新增客户**
1 注3	泰康同济（武汉）医院	血管介入治疗类材料、骨科材料、神经外科材料、非血管介入治疗类材料、口腔材料、其他产品	1,796.29	6.50%	是
	武汉泰康医院有限公司	血管介入治疗类材料、非血管介入治疗类材料、其他产品	833.14	3.01%	是
	小计		2,629.43	9.51%	
2	厦门大学附属中山医院	血管介入治疗类材料、骨科材料、神经外科材料、非血管介入治疗类材料、其他产品	2,625.48	9.50%	否
3	福建医科大学附属协和医院	血管介入治疗类材料、骨科材料、神经外科材料、其他产品	2,262.69	8.18%	否
4	厦门大学附属心血管病医院	血管介入治疗类材料	2,127.62	7.70%	否
5	厦门大学附属第一医院	血管介入治疗类材料、骨科材料、神经外科材料、非血管介入治疗类材料、其他产品	2,078.75	7.52%	否

前五名客户合计			**11,723.97**	**42.41%**	
2019 年度					
序号	**客户名称**	**主要销售标的**	**收入**	**占比**	**是否新增客户**
1	厦门大学附属中山医院	血管介入治疗类材料、骨科材料、其他产品、非血管介入治疗类材料、神经外科材料	2,204.26	12.76%	否
2	厦门大学附属第一医院	骨科材料、血管介入治疗类材料、非血管介入治疗类材料、其他产品、神经外科材料	1,857.13	10.75%	是
3	福州市第二医院	骨科材料、神经外科材料、口腔材料	1,582.89	9.16%	否
4	福建医科大学附属协和医院	骨科材料、神经外科材料、血管介入治疗类材料、其他产品	1,491.00	8.63%	是
5	厦门大学附属心血管病医院	血管介入治疗类材料	1,003.77	5.81%	是
前五名客户合计			**8,139.04**	**47.10%**	
2018 年度					
序号	**客户名称**	**主要销售标的**	**收入**	**占比**	**是否新增客户**
1	西安市红会医院	骨科材料	1,852.78	49.38%	否
2	安徽省立医院南区	骨科材料	599.98	15.99%	是
3	蚌埠医学院第一附属医院	骨科材料	222.42	5.93%	否
4	西安交通大学医学院第一附属医院	骨科材料	141.79	3.78%	否
5	安徽中医药大学第一附属医院	骨科材料	139.99	3.73%	是
前五名客户合计			**2,956.95**	**78.81%**	

注 1：根据工商信息查询及医院官网信息，泰康同济（武汉）医院与武汉泰康医院有限公司均为泰康保险集团股份有限公司控制的医院，因此作为受同一实际控制人控制的主体进行合并披露。

2017 年和 2018 年，公司主要向西安市红会医院销售骨科材料产品，其中，平台直销模式下主要向西安市红会医院销售美敦力脊柱产品，院端直销模式下主要向西安市红会医院销售三友医疗脊柱和凯利泰的脊柱产品。

受陕西省高值医用耗材“两票制”政策的影响，三友医疗自 2018 年起陆续开始对西安市红会医院开展直接销售，同时凯利泰亦于 2018 年在当地设立合资公司，通过合资公司进行入院销售；此外，本公司是美敦力脊柱产品的全国独家平台分销商，在陕西省内的销售可被认定为第一票，考虑到西安市红会医院销售规模较大且回款周期较长，公司自 2019 年起将美敦力脊柱产品对西安市红会医

院的销售由直销模式改为分销模式，使得公司 2019 年对西安市红会医院的销售收入大幅下降，西安市红会医院在 2019 年退出公司的前五大直销客户。

（5）直销模式-院端直销业务

单位：万元

2020 年					
序号	**客户名称**	**主要销售标的**	**收入**	**占比**	**是否新增客户**
1	郑州市中心医院	血管介入治疗类材料、骨科材料、神经外科材料、非血管介入治疗类材料、口腔材料、其他产品	24,016.78	10.77%	否
2	郑州大学第一附属医院	血管介入治疗类材料、骨科材料、神经外科材料、非血管介入治疗类材料、其他产品	12,377.82	5.55%	否
3	阜外华中心血管病医院	血管介入治疗类材料、其他产品	6,504.56	2.92%	否
4	中国人民解放军空军军医大学第一附属医院	骨科材料	4,148.78	1.86%	否
5	河南省人民医院	血管介入治疗类材料、骨科材料、神经外科材料、其他产品	4,065.99	1.82%	否
前五名客户合计			51,113.93	22.93%	
2019 年度					
序号	**客户名称**	**主要销售标的**	**收入**	**占比**	**是否新增客户**
1	中国人民解放军空军军医大学第一附属医院	骨科材料	3,819.11	3.50%	否
2[注1]	吉林大学第一医院	血管介入治疗类材料	3,513.88	3.22%	否
	吉林大学第一医院二部	其他产品	265.05	0.24%	否
	小计		3,778.93	3.46%	
3	阜外华中心血管病医院	血管介入治疗类材料、其他产品	3,450.55	3.16%	是
4	郑州大学第一附属医院	血管介入治疗类材料、骨科材料、神经外科材料	3,212.25	2.94%	否
5	哈尔滨医科大学附属第二医院	骨科材料、非血管介入治疗类材料	2,913.60	2.67%	否
前五名客户合计			**17,174.45**	**15.72%**	
2018 年度					
序号	**客户名称**	**主要销售标的**	**收入**	**占比**	**是否新增客户**
1	中国人民解放军空军军医大	骨科材料	3,001.82	7.39%	否

	学第一附属医院				
2	西安市红会医院	骨科材料	2,571.60	6.33%	否
3[注1]	吉林大学第一医院	血管介入治疗类材料	1,887.74	4.64%	是
	吉林大学第一医院二部	其他产品	293.10	0.72%	是
	小计		2,180.83	5.37%	
4[注2]	安徽省立医院南区	骨科材料	941.96	2.32%	是
	安徽省立医院	骨科材料	568.54	1.40%	否
	小计		1,510.51	3.72%	
5	中国人民解放军空军军医大学第二附属医院	骨科材料	1,328.49	3.27%	否
前五名客户合计			**10,593.25**	**26.06%**	

注 1：根据医院官网显示，吉林大学第一医院二部为吉林大学第一医院之分院，因此作为受同一实际控制人控制的主体进行合并披露。

注 2：根据医院官网显示，安徽省立医院南区为安徽省立医院之分院，因此作为受同一实际控制人控制的主体进行合并披露。

3、前五大客户新增变动情况

（1）报告期内，发行人前五大经销商客户新增变动情况如下：

序号	客户名称	收入排名	成立时间	业务获取方式	合作历史	变动原因	业务持续性
1	上海佩轩贸易商行	2019 年第 3 名，2018 年第 64 名	2018/9/11	生产厂商导入原有经销商	2019 年开始合作	该等经销商承接了上海国创医药有限公司和九江瀚宁医疗器械有限公司的终端授权医院，根据医院需求，继续向平台采购美敦力骨科材料进行销售	可持续
	上海悦照贸易商行		2018/4/12		2018 年开始合作		
	上海悦聚贸易商行		2018/11/3		2019 年开始合作		
	上海悦胤贸易商行		2019/6/7		2019 年开始合作		
2	中国医疗器械技术服务有限公司	2020 年第 5 名，2019 年未合作	1991/3/23	存货交接	2020 年开始合作	国科恒泰不再作为平台分销商销售美敦力糖尿病产品，于 2020 年上半年将该等产品的剩余库存以销售的形式交接给中国医疗器械技术服务有限公司，因此导致对中国医疗器械技术服务有限公司销售额大幅增长。	不可持续
3	上海团傲贸易中心	2020 年第 4 名，2019 年第 11 名	2018/12/7	公司开发新增经销商	2019 年开始合作	未发生重大变动	可持续

注：上述收入排名指在分销业务收入中的排名情况。

（2）报告期内，发行人前五大医院客户新增变动情况如下：

序号	客户名称	收入排名	医院性质	业务获取方式	合作历史	变动原因	业务持续性
1	阜外华中心血管病医院	2019 年第 3 名，2018 年未合作	三甲医院	与当地资源方合作	2019 年开始合作	新引入的直销医院，主要开展院端直销业务	可持续
2	郑州大学第一附属医院	2019 年第 4 名，2018 年第 235 名	三甲医院	与当地资源方合作	2018 年开始合作	新引入的直销医院，主要开展院端直销业务	可持续
3	哈尔滨医科大学附属第二医院	2019 年第 5 名，2018 年第 22 名	三甲医院	与当地资源方合作	2018 年开始合作	新引入的直销医院，主要开展院端直销业务	可持续
4	吉林大学第一医院	2018 年第 3 名，2017 年未合作	三甲医院	与当地资源方合作	2018 年开始合作	新引入的直销医院，主要开展院端直销业务	可持续
5	安徽省立医院南区	2018 年第 4 名，2017 年未合作	三甲医院	政策导向对接	2018 年开始合作	新引入的直销医院，主要开展院端直销业务	可持续
6	郑州市中心医院	2020 年第 1 名，2019 年第 108 名	三甲医院	与当地资源方合作	2019 年开始合作	2019 年下半年，国科恒泰中标成为郑州市中心医院的医用耗材集中配送商	可持续
7	河南省人民医院	2020 年第 5 名，2019 年第 253 名	三甲医院	与当地资源方合作	2019 年开始合作	新引入的直销医院，主要开展院端直销业务	可持续

注：上述收入排名指在直销业务收入中的排名情况。

4、新增客户情况

（1）报告期内各模式下新增客户情况

报告期内各模式下新增客户情况如下：

单位：万元

业务模式	项目	2020 年	2019 年	2018 年
批发业务	新增客户数量	1,429	1,135	974
	收入金额	84,577.05	53,920.31	63,791.54
	批发业务收入	343,707.34	299,697.53	239,962.54
	占比	24.61%	17.99%	26.58%
长期寄售	新增客户数量	53	53	52
	收入金额	1,730.33	2,157.07	2,507.21
	长期寄售业务收入	27,914.71	29,076.80	20,400.98

业务模式	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	占比	6.20%	7.42%	12.29%
短期寄售	新增客户数量	262	329	327
	收入金额	6,299.92	10,961.91	7,211.23
	短期寄售业务收入	67,244.82	68,449.01	56,335.17
	占比	9.37%	16.01%	12.80%
平台直销	新增客户数量	74	57	17
	收入金额	3,596.47	6,322.67	575.35
	平台直销业务收入	27,644.74	17,280.39	3,751.95
	占比	13.01%	36.59%	15.33%
院端直销	新增客户数量	494	366	303
	收入金额	32,847.94	32,340.08	19,959.66
	院端直销业务收入	222,944.93	109,263.10	40,647.28
	占比	14.73%	29.60%	49.10%
合计	新增客户数量	1,917	1,776	1,521
	收入金额	129,051.70	105,702.04	94,045.00
	主营业务收入	689,456.54	523,766.83	361,097.92
	占比	18.72%	20.18%	26.04%

注：因部分新增客户同时与本公司开展多种模式的业务合作，导致各业务模式下新增客户数量加总大于合计新增客户数量。

由上表可见，报告期各期，本公司新增客户销售收入占公司主营业务收入的比例较低，公司与下游客户的合作较为稳定。

（2）前五名新增客户情况

单位：万元

2020 年					
序号	客户名称	类型	主要销售标的	收入	占主营业务收入比重
1	中南大学湘雅医院	医院	血管介入治疗类材料、其他产品	2,734.12	0.40%
2	中国医疗器械技术服务有限公司	经销商	其他产品	2,533.79	0.37%
3	山东西普瑞斯医疗器械有限公司	经销商	其他产品	2,218.48	0.32%
4	南昌市洪都中医院	医院	骨科材料、非血管介入治疗类材料、其他产品	2,134.70	0.31%
5	上海交通大学医学院附属第九人民医院	医院	口腔材料	1,943.86	0.28%

合计				**11,564.94**	**1.68%**
2019 年					
序号	**客户名称**	**类型**	**主要销售标的**	**收入**	**占主营业务收入比重**
1	阜外华中心血管病医院	医院	血管介入治疗类材料、其他产品	3,450.55	0.66%
2	上海团傲贸易中心	经销商	骨科材料	2,985.84	0.57%
3	北京嘉星诺贸易有限公司	经销商	血管介入治疗类材料	2,576.50	0.49%
4	济南东本商贸有限公司	经销商	其他产品	2,301.77	0.44%
5	华中科技大学同济医学院附属协和医院	医院	血管介入治疗类材料、其他产品、神经外科材料	1,928.01	0.37%
合计				**13,242.66**	**2.53%**
2018 年					
序号	**客户名称**	**类型**	**主要销售标的**	**收入**	**占主营业务收入比重**
1	北京嘉惠博伦贸易有限公司	经销商	血管介入治疗类材料	2,201.65	0.61%
2	吉林大学第一医院	医院	血管介入治疗类材料	1,887.74	0.52%
	吉林大学第一医院二部	医院	其他产品	293.10	0.08%
3	贝林斯曼（福州）医疗科技有限公司	经销商	血管介入治疗类材料	1,743.95	0.48%
4	江西科兴医疗器械有限公司	医院	神经外科材料、其他产品	1,196.79	0.33%
5	上海钜衡贸易商行	经销商	神经外科材料	1,170.23	0.32%
合计				**8,493.45**	**2.35%**

5、主要客户基本情况

客户名称	客户类型	成立时间	企业类型	注册资本	主营业务	股权结构	与本公司过往业务往来的情况	与本公司是否存在关联关系
福建德尔医疗实业有限公司	批发业务主要客户	2005/12/2	有限责任公司	10,000 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械批发和零售	厦门建发股份有限公司持股 95%、建发（上海）有限公司持股 5%	自 2018 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购史赛克消化介入材料，2020 年国科恒泰终止史赛克消化介入材料的分销业务，经厂商协调，将现有库存交接给该经销商	无
建发（北京）有限公司	批发业务主要客户	2003/2/28	有限责任公司	20,000 万元人民币	三类医疗器械销售	建发（上海）有限公司持股 95%、厦门建发股份有限公司持股 5%	自 2019 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购贝朗医疗神经外科产品	无
中国医疗器械技术服务有限公司	批发业务主要客户，2020 年主要新增客户	1991/3/23	有限责任公司	5,000 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售	中国医药健康产业股份有限公司持股 87.15%、中国医药保健品有限公司持股 12.85%	2020 年国科恒泰终止分销美敦力糖尿病产品，经厂商协调，将现有库存交接给该经销商	无
美康医疗器械敷料有限公司	批发业务主要客户	1993/2/2	有限责任公司	196.6 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售；经营、代理医疗器械、医用辅料的进出口业务；租赁医疗器械；维修医疗器械	中国医药保健品有限公司持股 100%	自 2015 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购史赛克动力系统产品，2018 年国科恒泰引入贝朗医疗神经外科系列产品线，该经销商主要向公司采购神经外科设备和神经外科手术器械产品	无
山东西普瑞斯医疗器械有限公司	2020 年主要新增客户	2019/7/13	有限责任公司	300 万元人民币	批发、零售：医疗器械；进出口业务	闫越持股 100%	自 2020 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购贝朗医疗输液泵产品	无
上海淡泉企业发展有限公司	批发业务、长期寄售业务主要客户	2017/6/15	有限责任公司	100 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售	吕向东持股 99%、林坚持股 1%，2020 年 8 月 31 日，吕向东将所持股份转让给闫岩	该等关联经销商为波士顿科学品牌的经销商，自 2013 年起该等经销商与国科恒泰建立业务联系，	无

客户名称	客户类型	成立时间	企业类型	注册资本	主营业务	股权结构	与本公司过往业务往来的情况	与本公司是否存在关联关系
北京诚天硕科技有限公司	批发业务、长期寄售业务主要客户	2007/2/9	有限责任公司	200 万元人民币	医疗器械销售	白金凤持股 99%、林坚持股 0.5%、白岩持股 0.5%，2020 年 12 月 7 日，白金凤、白岩分别将所持股份转让给闫岩、林坚，持股比例为闫岩 99%、林坚 1%	主要采购波士顿科学冠脉介入材料、外周血管介入产品	无
北京中天百慧科技发展有限公司	批发业务、长期寄售业务主要客户	2006/3/1	有限责任公司	800 万元人民币	二类、三类医疗器械销售	张旭持股 90%、刘双全持股 10%		无
北京伯瑞铭科技有限公司	批发业务主要客户	2003/3/20	有限责任公司	200 万元人民币	医疗器械销售	吕向东持股 80%、白金凤持股 20%		无
上海淡泉医疗器械中心	批发业务、长期寄售业务主要客户	2016/1/5	个人独资企业	500 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售	吕向东持股 100%		无
江苏时冉医疗器械有限公司	批发业务主要客户	2018/8/31	有限责任公司	1,000 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售	孙虹持股 100%	该等关联经销商为波士顿科学品牌的经销商，自 2015 年起该等经销商与国科恒泰建立业务联系，主要采购波士顿科学冠脉介入材料	无
北京佳世康医疗器械有限公司	批发业务主要客户	2013/12/6	有限责任公司	100 万元人民币	二类、三类医疗器械销售	曲志霞持股 100%		无
江苏欣思康医疗器械有限公司	批发业务主要客户	2020/6/29	有限责任公司	1,000 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售、批发	顾李妮持股 100%		无
江西同恒祥医疗器械有限公司	批发业务主要客户	2016/2/1	有限责任公司	200 万元人民币	二类、三类医疗器械销售	范庆华持股 50%、张静持股 50%		无

客户名称	客户类型	成立时间	企业类型	注册资本	主营业务	股权结构	与本公司过往业务往来的情况	与本公司是否存在关联关系
上海聪湖商贸中心	批发业务主要客户	2017/12/27	个人独资企业	100 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售	丛茂义持股 100%	该等关联经销商为美敦力脊柱产品的经销商，自 2015 年起该等经销商与国科恒泰建立业务联系，主要采购美敦力脊柱产品	无
上海德陆经贸中心	批发业务主要客户	2014/9/26	个人独资企业	50 万元人民币	销售医疗器械	周欣持股 100%		无
富达康源（北京）科技有限公司	批发业务主要客户	2015/1/21	有限责任公司	1,000 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械的销售；医疗设备租赁服务	北京华康时代医药有限公司持股 51%、北京瑞鼎溢康企业管理咨询有限公司持股 49%	自 2019 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购上海杰骋心脏瓣膜产品	无
辽宁省新特药有限公司	批发业务主要客户	1996/4/11	有限责任公司	5,000 万元人民币	药品、医疗器械销售	辽宁康华企业管理咨询有限公司持股 51%、孟艳春持股 49%	为波士顿科学品牌的经销商，自 2013 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购波士顿科学消化介入材料	无
北京恒盛凯利经贸有限公司	批发业务主要客户	2015/4/20	有限责任公司	1,000 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械的销售	尼木祥云医疗器械有限公司持股 51%、杨克龙持股 29.4%、姚华持股 19.6%	为波士顿科学品牌的经销商，2015 年起与国科恒泰建立，主要采购波士顿科学冠脉介入材料	无
瑞康医药白城有限公司	批发业务主要客户	1999/8/9	有限责任公司	1,000 万元人民币	抗生素、化学药制剂、中药材、中成药、中药饮片、生物制品(除疫苗)、生物制品(限诊断药品)、蛋白同化制剂、肽类激素批发；医疗器械批发	吉林省旷骅医药物流有限公司持股 100%，原为瑞康医药间接控股公司，于 2020 年上半年撤资。	为波士顿科学品牌的经销商，自 2018 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购波士顿科学冠脉介入材料	无
陕西圣美泽医疗科技有限公司	批发业务主要客户	2010/7/9	有限责任公司	100 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售	申学奎持股 40%、申卫智持股 30%、陈亚君持股 30%	为波士顿科学品牌的经销商，自 2013 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购波士顿科学冠脉介入材料	无
康美药业股	批发业务主	1997/6/18	股份有限	497,386.1675 万元	中药饮片、中成药	A 股上市公司，证券代码	自 2016 年起与国科恒泰建立业务	无

客户名称	客户类型	成立时间	企业类型	注册资本	主营业务	股权结构	与本公司过往业务往来的情况	与本公司是否存在关联关系
份有限公司	要客户		公司（上市）	人民币	剂、化学药品及医疗器械的生产与销售	600518，截止 2020 年 9 月 30 日，康美实业投资控股有限公司持股 32.53%	联系，主要采购骨科材料产品，2018 年国科恒泰终止施乐辉关节和捷迈邦美创伤产品的分销业务，经厂商协调，将现有库存交接给该经销商	
山西俞宏康健贸易有限公司	批发业务主要客户	2011/12/12	有限责任公司	500 万元人民币	二类、三类医疗器械销售；医疗器械的维修及技术咨询	上海康美药业有限公司持股 100%，为康美药业控制子公司	国科恒泰自 2015 年成为美敦力脊柱产品的平台分销商，自 2015 年起该经销商与国科恒泰建立业务联系	无
上海康美药业有限公司	批发业务主要客户	2011/12/7	有限责任公司	12,000 万元人民币	医药咨询，从事医疗器械领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让	上海康美医药咨询有限公司持股 100%，为康美药业控制子公司	自 2018 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购美敦力脊柱产品等	无
中化医药有限公司	批发业务主要客户	1992/12/30	有限责任公司	16,247.857686 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售（除体外诊断试剂）	中化健康产业发展有限公司持股 100%	自 2017 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购捷迈邦美、美敦力、欣荣、史赛克等骨科材料产品	无
共青城优医捷供应链管理有限公司	长期寄售业务主要客户	2017/3/29	有限责任公司	1,000 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售	北京优医捷医疗科技有限公司持股 100%	该经销商与北京优医捷医疗科技有限公司为关联公司，均为波士顿科学品牌的经销商，自 2016 年起该等经销商与国科恒泰建立，主要采购波士顿科学冠脉介入材料	无
河南千贵同贸易有限公司	长期寄售主要客户	2017/10/9	有限责任公司	100 万元人民币	医疗器械销售	柳少杰持股 100%	自 2018 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购波士顿科学冠脉介入材料	无
上海卓投贸易商行（普通	长期寄售主要客户	2018/7/30	普通合伙企业	300 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械批发、零售；	王彤持股 65%、焦颖持股 35%	该经销商与陕西新鑫阳商贸有限公司为关联公司，均为波士顿科	无

客户名称	客户类型	成立时间	企业类型	注册资本	主营业务	股权结构	与本公司过往业务往来的情况	与本公司是否存在关联关系
合伙）					医疗器械维修；医疗科技、生物科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让		学品牌的经销商，自 2013 年起该等经销商与国科恒泰建立业务联系，主要采购波士顿科学冠脉介入材料、外周血管介入产品	
北京嘉星诺贸易有限公司	长期寄售业务主要客户，2019 年主要新增客户	2018/1/9	有限责任公司	100 万元人民币	二类、三类医疗器械销售	尚羽持股 100%	自 2019 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购波士顿科学冠脉介入材料	无
北京中农普康生物科技有限公司	长期寄售业务主要客户	2008/12/25	有限责任公司	250 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售	李素敏持股 73.2%、陈军持股 26.8%	为波士顿科学冠脉介入材料的经销商，自 2017 年起与国科恒泰建立业务联系	无
江苏信正远医疗器械科技有限公司	长期寄售主要客户	2017/12/26	有限责任公司	1,000 万元人民币	医疗器械技术研发、技术服务、技术转让；医疗器械销售	李天宇持股 51%、张梅持股 49%	该等关联经销商为波士顿科学品牌的经销商，自 2013 年起该等经销商与国科恒泰建立业务联系，主要采购波士顿科学冠脉介入材料、外周血管介入、消化介入材料等，2019 年起增加采购贝朗医疗神经外科产品	无
安徽伟超医疗器械有限公司	长期寄售主要客户	2017/5/2	有限责任公司	2,000 万元人民币	一类医疗器械、二类医疗器械、三类医疗器械、医用试剂批发兼零售，农副产品收购加工，中药材收购分拣整理销售，保健食品、保健用品购销、技术推广与策划、技术咨询服务。（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）	王超持股 100%		无

客户名称	客户类型	成立时间	企业类型	注册资本	主营业务	股权结构	与本公司过往业务往来的情况	与本公司是否存在关联关系
哈尔滨源清源贸易有限公司	长期寄售主要客户	2011/4/20	有限责任公司	500 万元人民币	医疗器械批发、零售	张新国持股 100%		无
上海策川贸易商行	长期寄售主要客户	2016/12/26	个人独资企业	100 万元人民币	注销	张必裕持股 100%	自 2017 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购邦美关节产品	无
北京嘉惠博伦贸易有限公司	长期寄售业务主要客户，2018 年主要新增客户	2016/4/28	有限责任公司	500 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售	李宁持股 100%	自 2018 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购波士顿科学冠脉介入材料	无
上海悦胤贸易商行	短期寄售主要客户	2019/6/7	个人独资企业	50 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售	姜勇持股 100%	该等关联经销商自设立起便与国科恒泰建立业务联系，主要采购美敦力脊柱产品	无
上海悦照贸易商行	短期寄售主要客户	2018/4/12	个人独资企业	50 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售	刘峥持股 100%		无
上海悦聚贸易商行	短期寄售主要客户	2018/11/3	个人独资企业	50 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售	姜勇持股 100%		无
上海佩轩贸易商行	短期寄售主要客户	2018/9/11	个人独资企业	50 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售、租赁	姜勇持股 100%		无
上海团傲贸易中心	短期寄售业务主要客户，2019 年主要新增客户	2018/12/7	个人独资企业	500 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售	林丽芸持股 100%	自 2019 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购美敦力脊柱产品	无
上海印旅贸易商行	短期寄售主要客户	2016/4/22	个人独资企业	500 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售	甘友先持股 100%	自 2019 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购美敦力脊柱产品	无
上海佳纵贸	短期寄售主	2013/12/24	个人独资	10 万元人民币	二类、三类医疗器械	甘晓宇持股 100%	国科恒泰自 2015 年成为美敦力脊	无

客户名称	客户类型	成立时间	企业类型	注册资本	主营业务	股权结构	与本公司过往业务往来的情况	与本公司是否存在关联关系
易商行	要客户		企业		销售		柱产品的平台分销商，自 2015 年起该经销商与国科恒泰建立业务联系	
上海悦芬商贸有限公司	短期寄售主要客户	2010/3/4	有限责任公司	1,210 万元人民币	医疗器械销售	黄金星持股 66.94%、柯冬春持股 33.06%	为美敦力脊柱产品的经销商，自 2016 年起承接其关联公司（上海欣浩医疗器械有限公司）原有业务，与国科恒泰建立业务联系	无
上海达廖贸易中心（有限合伙）	短期寄售主要客户	2016/6/30	有限合伙企业	100 万元人民币	一类、二类、医疗器械销售	廖莉莉持股 85%、黄辉持股 15%	为美敦力脊柱产品线的经销商，自 2017 年起逐渐承接其关联公司（北京聚远谊桥医疗用品有限公司）原有业务，与国科恒泰建立业务联系	无
上海粤健贸易商行	短期寄售主要客户	2016/11/25	个人独资企业	10 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售	李炜持股 100%	国科恒泰自 2015 年成为美敦力脊柱产品的平台分销商，该等关联经销商自 2015 年起该经销商与国科恒泰建立业务联系	无
上海共享贸易中心	短期寄售主要客户	2013/3/20	个人独资企业	10 万元人民币	销售医疗器械（具体内容见许可证）	李建国持股 100%		无
上海寅开贸易中心	短期寄售主要客户	2014/8/29	个人独资企业	10 万元人民币	销售医疗器械（具体内容见许可证）	李建国持股 100%		无
天津泰德生物科技有限公司	短期寄售主要客户	2014/3/18	有限责任公司	500 万元人民币	生物技术、医疗器械技术的开发、咨询、服务、转让；医疗器械批发、零售；医疗器械制造	高中成持股 98%、刘宁持股 2%	为美敦力脊柱产品的经销商，自 2016 年起与国科恒泰建立业务联系	无
上海惜若贸易商行	短期寄售主要客户	2014/3/21	个人独资企业	10 万元人民币	二类、三类医疗器械销售	沈怀雄持股 100%	国科恒泰自 2015 年成为美敦力脊柱产品的平台分销商，该等关联经销商自 2015 年起该经销商与国科恒泰建立业务联系	无
重庆琢优卓尔科技有限	短期寄售主要客户	2011/10/14	有限责任公司	400 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售、批发	汪利容持股 85%、汪崇民持股 15%		无

客户名称	客户类型	成立时间	企业类型	注册资本	主营业务	股权结构	与本公司过往业务往来的情况	与本公司是否存在关联关系
公司								
厦门大学附属中山医院	平台直销主要客户	1928 年	事业单位	——	公立三级甲等综合性医院	——	自 2018 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购血管介入治疗类材料和骨科材料产品	无
福建医科大学附属协和医院	平台直销主要客户	1860 年	事业单位	115,414 万元人民币	公立三级甲等综合性医院	——	自 2019 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购骨科材料和神经外科材料产品	无
武汉泰康医院有限公司	平台直销主要客户	2018/6/7	有限责任公司	50,000 万元人民币	民营医院	泰康（湖北）医疗不动产有限公司持股 100%	自 2020 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购各类医用耗材产品	是
厦门大学附属第一医院	平台直销主要客户	1937 年	事业单位	——	公立三级甲等综合性医院	——	自 2019 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购骨科材料、血管介入治疗类材料和非血管介入治疗类材料产品	无
福州市第二医院	平台直销主要客户	1866 年	事业单位	——	公立三级甲等中西医结合医院	——	自 2018 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购骨科材料产品	无
厦门大学附属心血管病医院	平台直销主要客户	2001 年	事业单位	——	公立三级甲等心血管医院	——	自 2019 年起与国科恒泰建立业务联系，主要血管介入治疗类材料产品	无
西安市红会医院	平台直销、院端直销业务主要客户	1911 年	事业单位	——	公立三级甲等综合性医院	——	自 2017 年起成为国科恒泰直销医院，主要采购骨科材料产品，2019 年起本公司将对该医院的直销业务转为分销业务	无
安徽省立医院南区	平台直销、院端直销业务主要客户	2010 年	事业单位	——	公立三级甲等心脑血管医院	——	自 2018 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购骨科材料产品	无

客户名称	客户类型	成立时间	企业类型	注册资本	主营业务	股权结构	与本公司过往业务往来的情况	与本公司是否存在关联关系
蚌埠医学院第一附属医院	平台直销主要客户	1952 年	事业单位	——	公立三级甲等综合性医院	——	自 2017 年起成为国科恒泰直销医院，主要采购骨科材料产品	无
西安交通大学医学院第一附属医院	平台直销主要客户	1937 年	事业单位	——	公立三级甲等综合性医院	——	自 2017 年起成为国科恒泰直销医院，主要采购骨科材料产品	无
安徽中医药大学第一附属医院	平台直销主要客户	1959 年	事业单位	——	公立三级甲等中医医院	——	自 2018 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购骨科材料产品	无
郑州市中心医院	院端直销主要客户	1954 年	事业单位	——	公立三级甲等综合性医院	——	自 2019 年起与国科恒泰建立业务联系，主要血管介入治疗类材料产品	无
郑州大学第一附属医院	院端直销主要客户	1928 年	事业单位	——	公立三级甲等综合性医院	——	自 2018 年起与国科恒泰建立业务联系，主要血管介入治疗类材料产品	无
阜外华中心血管病医院	院端直销业务主要客户，2019 年主要新增客户	——	事业单位	——	公立三级甲等心血管医院	——	自 2019 年起与国科恒泰建立业务联系，主要血管介入治疗类材料产品	无
河南省人民医院	院端直销主要客户	1904 年	事业单位	——	公立三级甲等综合性医院	——	自 2019 年起与国科恒泰建立业务联系，主要神经外科材料产品	无
中国人民解放军空军军医大学第一附属医院	院端直销业务主要客户	1939 年	事业单位	——	公立三级甲等综合性医院	——	自 2017 年起成为国科恒泰直销医院，主要采购骨科材料产品	无

客户名称	客户类型	成立时间	企业类型	注册资本	主营业务	股权结构	与本公司过往业务往来的情况	与本公司是否存在关联关系
吉林大学第一医院	院端直销业务主要客户，2018 年主要新增客户	1949 年	事业单位	——	公立三级甲等综合性医院	——	自 2018 年起成为国科恒泰直销医院，主要采购血管介入治疗类材料产品	无
吉林大学第一医院二部	院端直销业务主要客户，2018 年主要新增客户	1988 年	事业单位	——	公立三级甲等综合性医院	——	自 2018 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购骨科材料产品	无
哈尔滨医科大学附属第二医院	院端直销主要客户	1954 年	事业单位	——	公立三级甲等综合性医院	——	自 2018 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购骨科材料产品	无
安徽省立医院	院端直销主要客户	1898 年	事业单位	——	公立三级甲等综合性医院	——	自 2017 年起成为国科恒泰直销医院，主要采购骨科材料、血管介入治疗类材料产品	无
中国人民解放军空军军医大学第二附属医院	院端直销主要客户	1939 年	事业单位	——	公立三级甲等综合性医院	——	自 2017 年起成为国科恒泰直销医院，主要采购骨科材料产品	无
济南东本商贸有限公司	2019 年主要新增客户	2012/9/13	有限责任公司	1000 万元人民币	医疗器械、设备的销售、租赁	王焕英持股 70%、王云翔持股 30%	自 2019 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购天智航手术机器人产品	无
华中科技大学同济医学院附属协和医院	2019 年主要新增客户	1866 年	事业单位	——	公立三级甲等综合性医院	——	自 2019 年起成为国科恒泰直销医院，主要采购血管介入治疗类材料产品	无

客户名称	客户类型	成立时间	企业类型	注册资本	主营业务	股权结构	与本公司过往业务往来的情况	与本公司是否存在关联关系
贝林斯曼（福州）医疗科技有限公司	2018 年主要新增客户	2004/11/23	有限责任公司	1,000 万元人民币	医疗器械批发	国中医药有限责任公司持股 80%、林军持股 20%	自 2018 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购柯惠神经介入治疗材料	无
江西科兴医疗器械有限公司	2018 年主要新增客户	2017/6/14	有限责任公司	200 万元人民币	医疗器械的批发、零售	王根英持股 51%、汪波持股 49%	自 2017 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购贝朗医疗神经外科系列产品	无
上海钜衡贸易商行	2018 年主要新增客户	2013/10/25	个人独资企业	10 万元人民币	二类、三类医疗器械批发	章恬悦持股 100%	自 2018 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购美敦力神经外科材料	无
国药集团广东省医疗器械有限公司	批发业务主要客户	2013/7/24	有限责任公司	40,000 万元人民币	医疗器械、设备的销售、租赁	中国医疗器械有限公司持股 100%	自 2016 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购贝朗医疗输液泵、脊柱手术器械等产品	无
国药集团河南省医疗器械有限公司	批发业务主要客户	2012/11/22	其他有限责任公司	7,000 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售、批发	中国医疗器械有限公司持股 60%、郑州华之宸企业管理咨询有限公司持股 40%	自 2017 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购波士顿科学冠脉介入治疗材料、美敦力神经外科材料产品	无
国药集团联合医疗器械有限公司	批发业务主要客户	2004/9/27	有限责任公司	29,632.86 万元人民币	一类、二类、医疗器械销售	中国医疗器械有限公司持股 100%	自 2019 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购贝朗医疗神经外科产品	无
南昌市洪都中医院	2020 年主要新增客户	1957 年	事业单位	——	民营非营利医院	——	自 2020 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购骨科材料、非血管介入治疗类材料、其他产品	无
青海国药控股医疗器械有限公司	批发业务主要客户	2018/1/18	其他有限责任公司	1,000 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售、批发	国药控股青海有限公司 70%、青海梓沁企业管理咨询有限公司 30%	自 2018 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购波士顿科学消化介入材料	无

客户名称	客户类型	成立时间	企业类型	注册资本	主营业务	股权结构	与本公司过往业务往来的情况	与本公司是否存在关联关系
陕西国药器械有限公司	批发业务主要客户	2012/2/21	其他有限责任公司	7,500 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售、批发	中国医疗器械有限公司 60%、陕西金巢科技贸易有限公司 40%	自 2014 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购波士顿科学冠脉介入治疗材料、结构心脏病用材料	无
上海交通大学医学院附属第九人民医院	2020 年主要新增客户	1920 年	事业单位	——	公立三级甲等综合性医院	——	自 2020 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购口腔产品	无
泰康同济（武汉）医院	平台直销主要客户	2020 年	民办非企业单位	——	民营非营利医院	——	自 2020 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购各类医用耗材产品	是
中国医疗器械山东有限公司	批发业务主要客户	2011/11/10	其他有限责任公司	14,000 万元人民币	一类、二类、三类医疗器械销售、批发	中国医疗器械有限公司持股 60%、山东万禾医药科技开发有限公司持股 20%、潍坊海纳投资咨询有限公司持股 20%	自 2019 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购雅培冠脉介入治疗材料	无
中南大学湘雅医院	2020 年主要新增客户	1906 年	事业单位	——	公立三级甲等综合性医院	——	自 2020 年起与国科恒泰建立业务联系，主要采购血管介入治疗类材料、其他产品	无

报告期内，本公司的主要经销商客户均不属于个体工商户。主要经销商客户大部分的成立时间较长，个别主要经销商存在成立时间较短的情形，该等经销商已具备相应的医疗器械经营资质，向本公司的采购规模与授权医院数量、销售规模相匹配，不存在超出销售能力的大量采购行为、不存在以采购形式囤积产品为本公司虚增收入的情形，不存在期后大额异常退货的情形。

6、公司与主要经销商约定的商业采购指标及执行情况

分销模式下，公司每年年初与经销商签署年度购销合同，约定销售产品内容、授权范围、结算政策、产品交付方式、采购及植入指标（若有）等内容，在合同有效期内，经销商主要通过电子订单系统向公司下达采购订单，并通过电子订单系统进行收货确认或上报销量。

报告期内，公司与报告期各期前十名经销商的商业采购指标和执行情况具体如下：

2020 年			
序号	客户名称	合同金额或合同约定指标（不含税、万元）	实际销售收入（不含返利、万元）
1	上海淡泉企业发展有限公司	13,457.61	9,907.56
2	上海悦照贸易商行	无指标	6,485.29
	上海悦胤贸易商行		
	上海佩轩贸易商行		
	上海悦聚贸易商行		
3	上海悦芬商贸有限公司	无指标	4,768.44
4	上海团傲贸易中心	无指标	4,575.54
5	中国医疗器械技术服务有限公司	一次性存货交接，未约定指标	2,533.79
	美康医疗器械敷料有限公司	无指标	1,083.43
6	上海达廖贸易中心（有限合伙）	无指标	3,562.11
7	上海聪湖商贸中心	无指标	3,536.76
	江西邦意生物科技有限公司		
	江西邦利生物科技有限公司		
	江西安勤生物科技有限公司		
8	江苏时冉医疗器械有限公司	10,437.67	3,881.58
	江苏欣思康医疗器械有限公司		
	北京佳世康医疗器械有限公司		
9	上海卓投贸易商行（普通合伙）	3,024.61	3,749.06
	陕西新鑫阳商贸有限公司		
10	中国医疗器械山东有限公司	465.67	430.44
	陕西国药器械有限公司	133.62	419.23
	青海国药控股医疗器械有限公司	578.39	426.65

	国药集团广东省医疗器械有限公司	无指标	404.70
	国药集团河南省医疗器械有限公司	194.09	396.38
	国药集团联合医疗器械有限公司	无指标	330.54
	国药控股其他 21 家控股子公司	/	829.70
2019 年			
序号	**客户名称**	**合同金额或合同约定指标（不含税、万元）**	**实际销售收入（不含返利、万元）**
1	上海淡泉企业发展有限公司	10,795.96	10,410.65
	北京诚天硕科技有限公司		
	北京中天百慧科技发展有限公司		
	北京伯瑞铭科技有限公司		
	上海淡泉医疗器械中心		
2	江苏时冉医疗器械有限公司	5,740.69	7,085.72
	北京佳世康医疗器械有限公司		
	江西同恒祥医疗器械有限公司		
3	上海佩轩贸易商行	无指标	5,982.22
	上海悦聚贸易商行		
	上海悦照贸易商行		
	上海悦胤贸易商行		
4	上海悦芬商贸有限公司	4,579.86	5,008.66
5	上海聪湖商贸中心	3,577.02	4,437.19
	江西安勤生物科技有限公司		
	江西邦利生物科技有限公司		
	江西邦意生物科技有限公司		
	上海德陆经贸中心		
6	国药集团青岛医疗器械有限公司	227.98	1,462.75
	青海国药控股医疗器械有限公司	462.84	532.59
	国药控股南京成康医疗器械有限公司	无指标	450.25
	黑龙江国药器械科技发展有限责任公司	370.08	351.83
	国药集团河南省医疗器械有限公司	210.74	348.80
	国药控股其他 34 家控股子公司	/	890.52
	小计	/	4,036.74
7	上海达廖贸易中心（有限合伙）	3,262.44	3,879.65
8	北京中农普康生物科技有限公司	3,600.34	3,854.18

9	富达康源（北京）科技有限公司	3,111.05	2,112.43
	辽宁省新特药有限公司	498.09	556.64
	北京恒盛凯利经贸有限公司	196.04	267.52
	瑞康医药白城有限公司	166.02	166.48
	瑞康医药其他 6 家控股子公司	/	411.95
	小计	/	3,515.02
10	上海佳纵贸易商行	3,095.95	3,339.67
	上海印旅贸易商行		

2018 年

序号	客户名称	合同金额或合同约定指标（不含税、万元）	实际销售收入（不含返利、万元）
1	上海淡泉企业发展有限公司	10,643.02	9,882.30
	北京诚天硕科技有限公司		
	北京中天百慧科技发展有限公司		
	上海淡泉医疗器械中心		
2	康美药业股份有限公司	一次性存货交接，未约定指标	5,858.52
	上海康美药业有限公司	无指标	274.61
	山西俞宏康健贸易有限公司	无指标	164.76
3	北京佳世康医疗器械有限公司	5,043.79	6,035.95
	江苏时冉医疗器械有限公司		
	江西同恒祥医疗器械有限公司		
4	上海悦芬商贸有限公司	3,125.11	3,993.38
5	上海粤健贸易商行	3,177.28	3,388.40
	上海共享贸易中心		
	上海寅开贸易中心		
6	上海德陆经贸中心	3,379.95	3,426.85
	江西邦利生物科技有限公司		
	江西邦意生物科技有限公司		
	江西安勤生物科技有限公司		
	上海戎晟医疗器械有限公司		
7	北京中农普康生物科技有限公司	3,588.47	3,293.21
8	中化医药有限公司	3,581.36	2,730.66
9	上海达廖贸易中心（有限合伙）	2,509.90	2,640.61
10	国药集团辽宁省医疗器械有限公司	无指标	522.73

	国药控股河南医疗器械有限公司	308.98	581.93
	黑龙江国药器械科技发展有限责任公司	192.60	270.03
	国药集团河南省医疗器械有限公司	82.40	220.72
	国药乐仁堂河北医疗器械贸易有限公司	150.00	204.86
	国药控股其他 19 家控股子公司	/	1,141.68
	小计	/	2,941.95

2020 年，受国内“新冠疫情”的影响，存在下游经销商销售不及预期的情况。同时考虑到国内疫情环境，部分品牌产品的销售，未与经销商约定采购指标。

通过对本公司报告期各期前十大经销商的合同约定指标及实际履行情况的对比分析，本公司对主要经销商的采购额度约定与经销商自身销售能力相匹配；报告期内部分经销商客户存在实际采购额小于约定指标的情形，主要原因如下：

（1）2020 年部分经销商未完成约定指标，主要受新冠疫情影响，各地医院在 2020 年上半年集中资源应对疫情，正常手术量下降，导致经销商对发行人的采购量有所下降。

（2）美敦力的财年周期为每年的 5 月 1 日至次年 4 月 30 日，为方便上下游业务对接，公司与美敦力品牌经销商的签约周期和指标计算周期也是根据美敦力财年。签约周期和自然年存在差异，部分经销商按美敦力的财年已达成指标，但从自然年计算存在实际销售收入小于指标收入的情况。

7、分销模式下主要经销商库存情况

（1）公司经销商不存在持有大量货物但未最终实现对外销售的可能性，具体分析如下：

报告期内，分销模式下，公司具体销售模式可以区分为批发、长期寄售与短期寄售三种类型，具体收入占比情况如下：

单位：万元

销售模式	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
批发业务	343,707.34	78.32%	299,697.53	75.45%	239,962.54	75.77%
长期寄售业务	27,914.71	6.36%	29,076.80	7.32%	20,400.98	6.44%
短期寄售业务	67,244.82	15.32%	68,449.01	17.23%	56,335.17	17.79%

销售模式	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	438,866.87	100.00%	397,223.34	100.00%	316,698.69	100.00%

①长期寄售业务和短期寄售业务模式下，产品发出后所有权仍归属于公司，直至产品在医院完成消耗并与公司核对一致后确认销售收入，该种业务模式下，经销商自身并不储备库存；报告期内长期、短期寄售业务占公司分销业务收入的比重平均为 23.49%。

②批发业务模式下，公司对经销商主要采取先款后货的信用政策，高值医用耗材单位价值较高，经销商通常根据其授权医院预计手术量及产品特性确定其安全库存，并据此向公司采购。经销商受限于其资金实力，其在正常经营之外垫付大量资金进行铺货的可能性较低。同时，公司给予下游经销商的退货额度较低，一般不超过其当期采购额的 3%，且仅针对部分品牌的某些产品线给予经销商退换货额度，报告期内，下游经销商实际退货的金额较低，公司不存在经销商期后大额异常退货的情形。

③本公司和生产厂商对经销商的考核，不仅包括采购指标，还包括其在医院的植入指标及植入信息报送情况，经销商在向医院销售完成后，需及时报送产品在医院的耗用情况，包括产品具体批号、数量、手术医院及植入病患等信息，公司及生产厂商根据经销商上报植入信息的及时性、准确性及植入指标完成情况给予二级经销商销售返利，因此经销商一般只维持业务开展所需的安全库存，积极实现产品终端销售以取得返利。

综上，分销模式下，仅采取批发方式的经销商储备一定的安全库存，鉴于公司的信用政策、退换货政策及返利政策的执行情况，公司的经销渠道不存在持有大量货物但未最终实现对外销售的情形。

（2）分销模式下主要经销商库存情况

公司分销模式下，仅采取批发方式的经销商根据其授权医院情况储备一定的安全库存。报告期内，公司涉及批发模式的经销商中，主要经销商于报告期各期的进销存情况如下：

①2020 年涉及批发模式的主要经销商的库存情况如下：

单位：万元

序号	经销商	发行人销售收入	发行人批发业务收入	经销商销售完成比例	经销商存货周转率
1	上海淡泉企业发展有限公司	8,827.16	3,478.27	100%	7.33
2	上海悦照贸易商行 上海悦胤贸易商行 上海佩轩贸易商行 上海悦聚贸易商行	5,682.21	1,188.72	104%	2.31
3	江苏时冉医疗器械有限公司 江苏欣思康医疗器械有限公司 北京佳世康医疗器械有限公司	3,344.03	3,267.91	125%	3.83
4	上海卓投贸易商行（普通合伙）	3,293.79	2,215.48	106%	1.88
5	共青城优医捷供应链管理有限公司	2,991.29	391.26	84%	1.39
6	北京嘉星诺贸易有限公司	2,738.93	1,765.98	99%	2.99
7	上海聪湖商贸中心	2,514.44	2,467.20	93%	2.54
8	北京拓海晟华科技有限公司	2,159.65	2,143.57	92%	1.74
9	上海照旅贸易商行	2,119.36	2,111.11	78%	1.78
10	上海祥昱贸易商行 济南巴博经贸有限公司	2,115.96	1,704.47	105%	4.43

2020 年，部分经销商销售完成比例和库存周转率较低，主要受国内“新冠疫情”影响，各地医院于 2020 年上半年集中资源应对疫情，正常手术量下降，导致经销商销售情况不及预期，库存周转水平下降。

②2019 年涉及批发模式的主要经销商的库存情况如下：

单位：万元

序号	经销商	发行人收入	发行人批发模式收入	经销商销售完成比例	经销商存货周转率
1	上海淡泉企业发展有限公司 北京诚天硕科技有限公司	9,604.52	3,422.34	145%	4.02
2	江苏时冉医疗器械有限公司 北京佳世康医疗器械有限公司	6,055.13	6,055.13	100%	4.09
3	陕西圣美泽医疗科技有限公司	2,719.50	2,719.50	93%	2.35
4	北京嘉星诺贸易有限公司	2,576.50	1,603.29	64%	3.61
5	上海记号医疗器械销售中心	2,545.66	2,545.66	94%	4.05
6	北京拓海晟华科技有限公司	2,413.27	2,413.27	105%	2.30

序号	经销商	发行人收入	发行人批发模式收入	经销商销售完成比例	经销商存货周转率
7	共青城优医捷供应链管理有限公司 北京优医捷医疗科技有限公司	4,766.63	4,178.94	116%	3.11
8	北京迈得诺医疗技术有限公司	2,212.76	2,212.76	79%	3.23
9	上海卓投贸易商行（普通合伙） 陕西新鑫阳商贸有限公司	4,355.28	4,305.70	83%	2.07
10	大连西古医疗器械有限公司	2,162.67	2,162.67	79%	2.85

③2018 年涉及批发模式的主要经销商的库存情况如下：

单位：万元

序号	经销商	发行人收入	发行人批发模式收入	经销商销售完成比例	经销商存货周转率
1	上海淡泉企业发展有限公司 北京诚天硕科技有限公司	8,485.99	2,773.77	71%	1.24
2	江苏时冉医疗器械有限公司 北京佳世康医疗器械有限公司	13,513.46	7,801.25	87%	2.30
3	北京嘉惠博伦贸易有限公司	2,201.65	1,567.60	56%	2.51
4	北京拓海晟华科技有限公司	2,120.40	2,120.40	90%	1.82
5	共青城优医捷供应链管理有限公司 北京优医捷医疗科技有限公司	4,236.76	4,236.76	100%	2.24
6	陕西圣美泽医疗科技有限公司	2,084.78	2,084.78	104%	2.11
7	上海记号医疗器械销售中心	1,923.89	1,923.89	95%	3.98
8	青岛中煜商贸有限公司	1,916.88	1,916.88	77%	0.90
9	陕西新鑫阳商贸有限公司 上海卓投贸易商行（普通合伙）	3,670.82	3,670.82	85%	1.18
10	哈尔滨泓美医疗器械有限公司	1,543.98	1,543.98	99%	3.25

如上表，报告期各期，公司涉及批发模式的经销商需要根据其授权医院预计手术需求量及产品特性储备一定基础库存，其各期末库存余额主要受经销商授权医院数量、产品特点、授权医院历史手术量及预计手术量等因素的影响，整体来看，公司各期主要经销商当期销售完成比例较高，存货周转良好，不存在经销渠道持有大量货物但未最终实现对外销售的情形。

（四）经销商增减变动情况

1、报告期内，公司经销商客户数量变动情况如下：

单位：个、万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
经销商总数量	3,934	3,376	2,669
大额经销商数量	1,373	1,150	947
大额经销商收入占当期分销模式收入比重	92.54%	92.92%	93.47%
新增大额经销商数量	375	265	310
新增大额经销商收入	79,082.69	52,042.86	63,327.78
新增大额经销商收入占当期分销模式收入比重	18.02%	13.10%	20.00%
减少大额经销商数量	117	92	48
减少大额经销商上期收入	23,089.05	15,204.29	8,407.14
减少大额经销商上期收入占上期分销模式收入比重	5.81%	4.80%	3.89%

注：大额经销商系当期销售收入超过 50 万元（含）的经销商客户

报告期内，公司经销商客户中销售收入超过 50 万元（含）的大额经销商，其收入占当期分销模式收入的平均比重为 92.98%，是分销模式收入的主要来源，该等经销商整体较为稳定。

2、报告期内，公司经销商客户新增和减少原因具体分析如下：

（1）经销商数量增长，主要系代理品牌数量的增长及销售网络的建设

一方面得益于公司代理品牌及产品线的持续增长。报告期内，公司以“一站式分销平台+院端服务平台”的业务模式为依托，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 条快速增加到 2020 年末的 174 条。公司作为平台分销商，在授权区域范围内，相关产品的经销商只能向本公司采购，代理品牌及产品线的持续增长，是公司经销商数量增长的主要原因。

另一方面，公司致力于建设覆盖全国的营销和服务网络，以实现对经销商、终端医院采购需求或临床需求的快速响应。截至报告期期末公司已在全国 27 个

省、市和自治区的 59 个城市设立了 114 家分、子公司，终端市场、渠道覆盖的深度和广度有很大提升，吸引更多经销商与公司开展合作。

综上，代理品牌数量的增长及销售网络的建设，是公司经销商数量增长的主要原因。

（2）经销商数量减少，主要系偶发性采购的小额经销商变动所致

2018 年至 2020 年，公司减少的经销数量及收入情况如下：

单位：个、万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
减少经销商数量①	989	721	451
减少小额经销商数量②	872	629	403
减少小额经销商数量占比②/①	88.17%	87.24%	89.36%
减少经销商上期收入③	29,840.42	20,230.56	12,203.31
上期分销模式收入④	397,223.34	316,698.69	216,085.41
减少经销商上期收入占上期分销模式收入③/④	7.51%	6.39%	5.65%

注：小额经销商系当期销售收入不超过 50 万元的经销商客户

如上表所示，公司减少的经销商中，合作金额不超过 50 万元的经销商数量占当期减少经销商数量比重分别为 89.36%、87.24%和 88.17%，因此公司各期减少的经销商主要系交易额较小的经销商。该等小额经销商主要经营区域属于公司分销业务的长尾市场，其授权医院多为县级医院，或者该等小额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，由于该等小额经销商对公司代理产品的市场需求较小，采购行为具有偶发性，因此报告期内经销商数量出现一定波动。

此外，报告期内，部分生产厂商调整分销渠道或者调整经销商授权医院范围，使得部分经销商与公司合作情况发生变化，也是公司经销商数量减少的原因之一。

3、新增客户与存量客户平均销售金额对比分析

报告期内，公司新增客户与存量客户的平均销售金额对比情况如下：

单位：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

客户类型	项目	2020 年	2019 年	2018 年
	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。

（五）公司经销商均取得医疗器械经营资质

根据《医疗器械监督管理条例》（国务院令第 650 号）及《关于医疗器械生产经营备案有关事宜的公告》（国家食品药品监督管理总局 2014 年第 25 号）的规定，国家对医疗器械按照风险程度实行分类管理，其中二类医疗器械经营活动实施备案管理，自 2014 年 6 月 1 日起，从事第二类医疗器械的经营企业，应取得第二类医疗器械经营备案凭证；三类医疗器械经营活动实施许可管理，从事三类医疗器械经营企业，应取得医疗器械经营许可证。

具备医疗器械经营资质，是公司遴选经销商的基本要求，公司在与经销商签署正式的经销协议前，均会对经销商进行事前商务审查，核查其是否具备医疗器械经营资质，报告期内与公司合作的经销商均根据经营医疗器械的种类分别取得了医疗器械经营许可证或第二类医疗器械经营备案凭证。

公司根据下游经销商提供的医疗器械经营许可证或第二类医疗器械经营备案凭证中载明的经营范围，确定其授权经销产品范围，并录入公司的信息系统，经销商后续在系统中下达采购订单时，无法选择超出其经营资质和授权产品范围的产品。因此，系统化的信息管理有效杜绝了经销商超出经营范围向公司采购医疗器械的可能性。

（六）经销商专门销售情况

报告期内，本公司的下游经销商较为分散，各年前五大经销商占分销业务模式收入的比例分别为 8.65%、7.56%和 6.19%，呈逐年下降趋势。报告期各期，本公司销售收入小于 100 万的经销商数量占经销商总数量的 75%以上，该等客户以多品种经营为主，较少存在经营单一产品或从单一渠道采购产品的情形。

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
销售收入小于 100 万的经销商数量	3,038	2,597	2,047
销售收入金额	66,671.71	54,277.83	43,458.81
经销商总数	3,934	3,376	2,669
销售收入小于 100 万的经销商数量占比	77.22%	76.93%	76.70%
分销业务收入	438,866.87	397,223.34	316,698.69
收入占比	15.19%	13.66%	13.72%

部分经销商受限于资金实力、管理能力、业务拓展能力等因素，存在业务单一化情形。报告期本公司下游经销商专门销售本公司经销产品的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
核查覆盖销售收入(a)	240,061.09	220,155.03	187,753.43
分销业务收入(b)	438,866.87	397,223.34	316,698.69
核查覆盖销售收入占比(a/b)	54.70%	55.42%	59.28%
专门销售本公司产品的经销商销售收入金额(c)	35,861.66	46,020.55	29,027.04
专门销售本公司产品的经销商覆盖收入占分销业务收入比重(c/b)	8.17%	11.59%	9.17%

报告期内，专门销售本公司产品的经销商与本公司不存在除购销业务往来之外的其他关联关系，不存在超出销售能力采购的情形，不存在期后大额异常退货的情形，不存在以采购形式替本公司保管存货虚增收入的情形。

（七）同行业可比公司经销销售情况

目前同行业上市公司中，除润达医疗外，其他上市公司均同时从事医疗器械与医药产品的供应链服务，润达医疗主要从事体外诊断产品的流通业务，该等企业在公司年报等公开文件中并未明确披露医疗器械经销销售的占比情况。

（八）销售退换货情况

1、报告期内，本公司没有给予医院客户退换货政策，但本公司有给予部分品牌的经销商退换货政策

报告期内，公司向采购本公司主要合作品牌产品的下游经销商提供的退换货政策如下：

品牌	产品线	2020 年下游退换货政策	2019 年下游退换货政策	2018 年下游退换货政策
波士顿科学	冠脉介入治疗材料、结构心脏病用材料、电生理类材料、外周血管介入	无	无	无
波士顿科学	消化介入材料	2020 年内过效期产品可享受；年度采购指标完成率≥70%的前提下，退换货总额度为当年采购内窥镜产品总金额（含税，不含 Spyglass	2019 年内过效期产品可享受；年度采购指标完成率≥70%的前提下，退换货总额度为当年采购内窥镜产品总金额（含税，不含 Spyglass	2018 年内过效期产品可享受；年度采购指标完成率≥70%的前提下，退换货总额度为当年采购内窥镜产品总金额（含税，不含 Spyglass

品牌	产品线	2020 年下游退换货政策	2019 年下游退换货政策	2018 年下游退换货政策
		主机设备、不含众益活检钳）的 2%； 季度累积采购指标完成率≥70%的前提下，季度退换货额度为当季度采购内窥镜产品总金额（含税，不含 Spyglass 主机设备、不含众益活检钳）的 2%	主机设备、不含众益活检钳）的 2%； 季度累积采购指标完成率≥70%的前提下，季度退换货额度为当季度采购内窥镜产品总金额（含税，不含 Spyglass 主机设备、不含众益活检钳）的 2%	主机设备、不含众益活检钳）的 2%； 季度累积采购指标完成率≥70%的前提下，季度退换货额度为当季度采购内窥镜产品总金额（含税，不含 Spyglass 主机设备、不含众益活检钳）的 2%
波士顿科学	泌尿介入材料	迪乐评分≥50 的经销商，且过效期产品可享受；年度退换货总额度为当年商业采购额（含税，不含设备，不含男性健康与妇女健康）的 1% 季度退换货额度为季度商业采购额（含税，不含设备，不含男性健康与妇女健康）的 1%	迪乐评分≥50 的经销商，且过效期产品可享受，额度为季度商业采购额（含税，不含设备，不含男性健康与妇女健康）的 1%	迪乐评分≥50 的经销商，且过效期产品可享受，额度为季度商业采购额（含税，不含设备）的 2%
波士顿科学	起搏器类产品	2020 年内过效期产品可享受；年度退换货总额度为当年采购心脏节律管理产品总金额（含税，不含 S-ICD）的 2%； 季度退换货额度为当季度采购心脏节律管理产品总金额（含税，不含 S-ICD）的 2%	2019 年内过效期产品可享受；年度退换货总额度为当年采购心脏节律管理产品总金额（含税，不含 S-ICD）的 2%； 季度退换货额度为当季度采购心脏节律管理产品总金额（含税，不含 S-ICD）的 2%	过效期产品可享受；年度退换货总额度为当年采购心脏节律管理产品总金额（含税，不含 S-ICD）的 2%； 季度退换货额度为当季度采购心脏节律管理产品总金额（含税，不含 S-ICD）的 2%
美敦力	全线合作产品	无	无	无
贝朗医疗	全线合作产品	无	无	无
捷迈邦美	全线合作产品	无	无	无
史赛克	全线合作产品	无	无	无

2、报告期内退换货情况如下

（1）不同模式下退换货情况

报告期内，客户向公司发起的退换货仅存在于批发业务模式。长期寄售和短期寄售业务下，经销商在医院实际消耗并与公司核对一致后确认收入；直销业务模式下，在医院实际消耗并经双方对账后确认收入。因此，长、短期寄售业务和直销业务下，公司不会出现销售退换货的情形。

报告期内，公司退换货情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
退货	2,991.80	3,623.86	2,093.59
换货	1,394.15	3,544.74	2,743.25
退换货合计	4,385.95	7,168.60	4,836.84
主营业务收入	689,456.54	523,766.83	361,097.92
退货金额占主营业务收入比重	0.43%	0.69%	0.58%

总体上，公司的退货金额占当期主营业务收入的比例较低，2018 年、2019 年和 2020 年退货金额占比相对较高的原因如下：

①因产品质量、效期、注册证等原因，公司依据生产厂商的通知与经销商办理产品退货，2018 年至 2020 年发生的金额分别为 210.21 万元、675.20 万元和 336.62 万元。

②生产厂商新规格产品上市后，部分医院因招投标工作滞后，新产品信息未及时维护进医院采购清单，导致经销商采购后无法销售入院。公司依据生产厂商的通知为经销商办理产品退货并更换为老规格产品，2018 年至 2020 年发生的金额分别为 486.47 万元、38.23 万元和 15.11 万元。

③2019 年因为美敦力的球囊产品线在 4 月份终止合作，公司将尚未出售的存货以销售形式交接给上海钫益商贸有限公司，但在 2019 年 9 月，因授权调整，公司重新获得美敦力球囊产品线的平台分销商授权，前述存货中上海钫益商贸有限公司未实现销售的部分，公司以销售退货形式按原售价重新购入，前述销售及销售退回均在 2019 年度内完成，相应退货金额为 1,214.68 万元。

剔除上述退换货因素影响，报告期各期公司的退货金额占主营业务收入比例

均低于 0.4%，处于较低水平。

（2）退换货的具体会计处理

①发生退换货时，公司按退换货销售订单的对应金额冲减当期销售收入，具体会计分录如下：

借：主营业务收入-外部-销售收入

借：应交税费-待转销项税

贷：应收账款

并相应冲减销售成本，具体会计分录如下：

借：库存商品-入库

贷：主营业务成本-外部-销售成本

②针对后续换货订单，公司按照正常销货流程待客户确认收货后重新确认销售收入，具体会计分录如下：

借：应收账款

贷：应交税费-待转销项税

贷：主营业务收入-外部-销售收入

并相应结转销售成本，具体会计分录如下：

借：主营业务成本-外部-销售成本

贷：库存商品-入库

3、对于经销商的退换货，公司按照严格的内控制度对存货进行分类管理，对于不能再次销售且相关存货金额超过退换货额度的，公司已经全额计提存货跌价准备

公司已建立了完善的退换货内控制度，经销商向本公司的退换货类型主要分为生产厂商召回退货、质量问题退货、政策内退换货、到货破损退换货及特批退换货。

生产厂商召回退货是生产厂商基于其自身战略考虑对某类产品进行退市并

召回市场现有库存，经销商退回至本公司的库存商品及本公司该类产品的已有库存均应退回至生产厂商。

质量问题退货是由于生产厂商产品质量问题产生的退换货，本公司收到该部分退货产品后可退回至生产厂商。

政策内退换货是由于本公司向经销商提供了退换货政策，通常情况下，本公司根据上游供应商给予公司的退换货额度，相应制定向下游经销商提供的退换货额度，上游供应商向本公司提供的退换货额度通常可覆盖本公司向经销商提供的退换货额度，因此，政策内退换货的存货本公司可以在额度内退回至生产厂商。

到货破损退换货是公司所销售货物在运送至下游经销商途中发生破损不能销售产生的退换货，因本公司已对其运输服务购买商业保险，该部分由本公司向保险公司进行索赔，该部分存货有尚未使用的退换货额度的，公司退回至生产厂商，没有退换货额度的本公司委托专业的第三方机构进行报废处理。

特批退换货是由下游经销商向本公司提出退换货申请，本公司由采购专员进行评估并发起内部审批流程，公司审批时会关注该等退换货产品是否满足再次销售的条件或公司是否有充足的退换货额度可以将该等产品退回至生产厂商，只有在公司确认不会因该等退换货导致本公司产生额外损失时，公司才会审批通过经销商的特批退换货。

综上，公司在收到销售退货产品后，仓库质检人员会根据退货原因及是否满足再次销售的条件对退货产品进行分类管理。对于因为生产厂商召回和质量问题导致的退货产品，本公司在收到经销商退回产品后可以全部退回至生产厂商，不占用公司的退换货额度；对于因为运输途中破损导致的退货，本公司会向保险公司索赔，并将存货放置在不合格品区；对于因为退换货政策和公司特殊审批导致的退货，仓库质检人员会进行质量检测，按照能否再次销售进行分类，对于可以再次销售的产品，由仓库人员按照相关操作流程重新上架等待再次销售，对于不能再次销售的产品，公司统一存放至不合格品区。公司会根据与上游供应商约定的退换货政策，定期将不合格品区内满足退换货条件的产品退回上游供应商，对于无法退回上游供应商的不合格品区产品，公司会进行报废处理。

报告期各期末，公司对可以正常对外销售的产品，按照可变现净值与账面价

值孰低计量，对可变现净值低于账面价值的存货计提存货跌价准备；对于存放在不合格品区的存货（包括破损、过效期存货），公司会与截至当期期末尚未使用的退换货额度进行比较，对于该等存货账面余额超过当期末尚未使用的退换货额度的部分，全额计提存货跌价准备。

（九）现金回款及第三方回款情况

报告期内，公司不存在现金收取货款的情形。公司销售结算过程中存在部分销售回款由第三方代客户支付的情形，主要包括以下三种原因：

（1）部分经销商及其关联公司均为公司签约经销商，该等经销商出于节约资金占用的目的，或由于经销商经销协议到期、经销商变更采购主体等原因，在经销商及其关联公司均出具确认文件后，公司将原经销商的预收货款或者押金余额划转为其关联公司货款；

（2）部分医院客户的货款由地方财政或地方药械平台等专门部门代为支付；

（3）部分医院客户的采购行为相互独立，但与其他医院属于同一总医院或医疗集团，因此导致付款方和签约方名称不一致。

报告期各期，公司客户通过第三方回款的金额及占营业收入比重情况如下：

单位：万元

情形	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
情形 1 回款金额	375.89	0.05%	718.45	0.14%	1,782.50	0.49%
情形 2 回款金额	7,901.44	1.14%	4,892.27	0.93%	1,383.58	0.38%
情形 3 回款金额	1,977.24	0.28%	5,006.24	0.95%	1,545.06	0.42%
合计	**10,254.57**	**1.47%**	**10,616.96**	**2.01%**	**4,711.14**	**1.30%**

报告期内，公司客户通过第三方回款的金额较小，占公司营业收入的比重较低。公司客户通过第三方回款均具有合理的商业逻辑，不存在第三方回款的付款方为本公司关联方的情形，公司收取的第三方代付款项权属未发生纠纷。

（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

根据公司股东及其股东、实际控制人、合伙人、董监高提供的调查表或对外投资确认表及登陆天眼查等网站公开查询的该等主体对外投资情况，经比对上述主体对外投资企业清单与公司报告期内的客户清单，存在以下重叠情形：

单位：万元

公司名称	与本公司关系	交易内容	2020 年		2019 年		2018 年		交易的真实性、定价的公允性
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	
汉喜普泰（北京）医院投资管理有限公司	本公司股东泰康人寿直接持股27.4823%的公司	销售血管介入类材料	-	-	33.20	0.01%	282.21	0.08%	汉喜普泰（北京）医院投资管理有限公司（以下简称“汉喜普泰”）主要开展医院托管经营、参股控股、专科建设等多领域的业务合作，其向本公司采购波士顿科学血管介入类材料主要销往托管经营或投资的医院，交易具有真实性，汉喜普泰与本公司参考市场价协商确定销售价格，定价公允。
武汉泰康医院有限公司	本公司股东泰康人寿间接持股 100%的公司	销售耗材、呼吸机等	835.31	0.12%	-	-	-	-	武汉泰康医院有限公司基于院内需要向本公司的控股子公司湖北瑞泰等采购医疗耗材、呼吸机等，交易具有真实性。采购价格参考阳光采购网或省联动平台指导价，如果没有阳光采购网和省联动平台指导价的，参考市场价确定，定价具有公允性。
泰康仙林鼓楼医院有限公司	本公司股东泰康人寿间接持股 80%的公司	销售医用口罩、护目镜、耗材等	4.04	0.00%	-	-	-	-	泰康仙林鼓楼医院有限公司基于院内需要向本公司的控股子公司江苏国科采购医用口罩、护目镜、耗材等产品，交易具有真实性，并参考市场价协商确定交易价格，定价公允。
海南泰康拜博口腔医院有限公司	本公司股东泰康人寿间接持股41.2469%的公司，本公司实际控制人国科控股间接持股8.4841%的公司	销售口腔材料	-	-	0.19	0.00%	-	-	海南泰康拜博口腔医院有限公司基于院内需要向本公司的控股子公司国科恒远采购，口腔材料，采购金额极小，交易具有真实性，并参考市场价协商确定交易价格，定价公允。
泰康同济（武汉）医院	本公司股东泰康人寿之股东泰康保险集团股份有限公司全资投资控制的医院	销售各类医疗耗材产品	1,851.21	0.27%	-	-	-	-	泰康同济（武汉）医院是泰康保险集团股份有限公司全资投资、与华中科技大学同济医学院附属同济医院合作管理，按照三级甲等标准新建的高品质综合医院。该医院基于院内需要向本公司采购各类医疗耗材产品，交

公司名称	与本公司关系	交易内容	2020 年		2019 年		2018 年		交易的真实性、定价的公允性
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	
									易具有真实性，并参考市场价协商确定交易价格，定价公允。
河南优德医疗设备股份有限公司	本公司股东泰康人寿直接持股 3.48%的公司	销售呼吸机、医用空气压缩机	26.55	0.00%	-	-	-	-	河南优德医疗设备股份有限公司基于下游客户需要向本公司采购呼吸机、医用空气压缩机，采购金额较小，交易具有真实性，并参考市场价协商确定交易价格，定价公允。
北京瑞祥泰康科技有限公司	本公司股东常州山蓝合伙人乐普医疗（SZ.300003）直接持股 100%的公司	销售心脏介入类产品	9.20	0.00%	80.17	0.02%	34.25	0.01%	北京瑞祥为上市公司乐普医疗的全资子公司，系高值医用耗材的二级经销商，其主要向本公司采购波士顿科学的冠脉介入材料，交易具有真实性，北京瑞祥与本公司参考市场价协商确定销售价格，定价公允。
南京柯润玺商贸有限公司	本公司股东常州山蓝合伙人汪新洲直接持股 24.8191%的公司	销售脊柱类产品	1,643.81	0.24%	1,381.07	0.26%	962.26	0.27%	南京柯润与江苏德高健康产业科技发展有限公司（以下简称“江苏德高”）均为从事高值医用耗材销售的经销商，其主要向本公司的控股子公司江苏国科采购美敦力产品，交易具有真实性，参考市场价确定，定价公允。
江苏德高健康产业科技发展有限公司	本公司股东常州山蓝合伙人汪新洲间接持股 44.12%的公司	销售脊柱类产品等	106.23	0.02%	123.46	0.02%	71.82	0.02%	
合计		**-**	**4,476.34**	**0.65%**	**1,618.10**	**0.31%**	**1,350.54**	**0.37%**	

注：销售占比指占当期主营业务收入的比例。除上表所列示的医疗器械产品销售交易外，报告期内，其他销售关联交易详见本招股说明书“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”部分。

除上述所列情形外，根据相关机构股东之股东或合伙人出具的调查表，该等股东/合伙人及该等股东/合伙人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员或关键管理人员及其近亲属直接、间接控制或能够施加重大影响的企业与公司的主要客户或主要合作伙伴不存在关联关系、资金往来或其他交易，不存在直接或间接为公司承担成本、费用的情形。

除上述所列情形外，根据公司各机构股东出具的调查表，各机构股东及最终投资人、机构股东关键管理人员（法人机构股东则为董事、监事、高级管理人员、核心技术人员，下同）及其关系密切的家庭成员与公司的客户不存在关联关系或其他利益关系（包括但不限于亲属、持股、任职关系）。

根据报告期内公司主要客户出具的书面承诺函，该等单位及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员与国科恒泰的控股股东、实际控制人及其他关联方不存在关联关系。

因此，除上表所列情形外，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、董监高对外投资的其他企业中不存在是本公司客户的情形。

（十一）公司实际控制人、控股股东及关联方与报告期内的主要经销商不存在购销业务、大额资金往来，不存在经销商的最终销售客户为发行人关联方的情形

公司的实际控制人、控股股东、及关联方与报告期内的主要经销商不存在购销业务，亦不存在其他大额资金往来。

根据公司实际控制人、控股股东及其他各机构股东出具的调查表，实际控制人、控股股东及其他机构股东及其董事、监事、高级管理人员或关键管理人员及其关系密切的家庭成员直接、间接控制或能够施加重大影响的企业与公司的主要客户或主要合作伙伴不存在关联关系、资金往来或其他交易，不存在直接或间接为公司承担成本、费用的情况。

根据实际控制人、控股股东及本公司的董事、监事及高级管理人员出具的调查表，该等人员及其关系密切的家庭成员直接、间接控制或能够实施重大影响的企业与公司的主要客户或主要合作伙伴不存在关联关系、资金往来或其他交易，

不存在直接或间接为公司承担成本、费用的情况。

根据报告期内主要经销商出具的书面承诺函，该等经销商及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员与国科恒泰的控股股东、实际控制人及其他关联方不存在关联关系、购销交易和资金往来；国科恒泰的其他关联方也不存在替国科恒泰及其子公司向该等经销商收取货款、支付采购款项或收付其他费用的情形。

根据本公司控股股东、内部董事、监事及高级管理人员等关联方提供的报告期内主要银行流水资料，经比对该等关联方银行流水交易对方与本公司报告期内主要经销商清单，一方面该等关联方不存在与公司主要经销商的购销业务，另外一方面，该等关联方亦不存在与主要经销商的大额资金往来。

因此，发行人实际控制人、控股股东、及关联方与报告期内的主要经销商不存在购销业务及大额资金往来。

此外，公司经销商的最终销售客户为医院，根据公司关联方提供的调查表，不存在经销商的最终销售客户为公司关联方的情形。

综上，本公司实际控制人、控股股东、及关联方与报告期内的主要经销商不存在购销业务及大额资金往来，亦不存在经销商的最终销售客户为发行人关联方的情形。

四、发行人采购情况及主要供应商

（一）采购情况

1、产品采购情况

根据《医疗器械注册管理办法》（国家食品药品监督管理总局令第 4 号）的规定，在中华人民共和国境内销售、使用的医疗器械，应当按照规定申请注册或者办理备案，第一类医疗器械实行备案管理，第二类、第三类医疗器械实行注册管理。

公司为了确保代理销售的医疗器械产品均已按照《医疗器械注册管理办法》的规定进行了备案或注册，具有在境内销售许可，公司制定了《首营企业和首营品种审批管理办法》等政策，在引入新的产品时，由运营部收集产品的医疗器械

产品注册证或者备案登记表等文件，并将相关资料提交至质量部审核，质量部审核通过后产品进入公司可采购产品库，采购部只能采购已进入可采购产品库的产品，若未能审核通过，采购部则无法采购该类产品。

综上，公司已建立了完善的产品引入内部控制流程并得到了有效执行，保证了公司采购的血管介入治疗类材料、骨科材料、神经外科材料、非血管介入治疗类材料、口腔材料及其他产品均具有境内的销售许可。

报告期内，本公司的主要产品按照销售业务模式和产品类别的采购情况如下：

单位：万元

产品类别	销售业务模式	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占当期采购额比重	金额	占当期采购额比重	金额	占当期采购额比重
血管介入治疗类材料	院端直销业务	79,671.61	12.23%	41,100.11	7.88%	9,720.97	2.59%
	其他业务模式	178,512.01	27.40%	159,191.84	30.51%	104,194.91	27.75%
骨科材料	院端直销业务	78,153.75	12.00%	40,785.26	7.82%	20,629.53	5.49%
	其他业务模式	101,716.20	15.61%	122,833.15	23.54%	115,905.74	30.87%
神经外科材料	院端直销业务	4,665.79	0.72%	714.43	0.14%	490.86	0.13%
	其他业务模式	53,632.94	8.23%	44,986.09	8.62%	50,234.89	13.38%
非血管介入治疗类材料	院端直销业务	3,992.77	0.61%	2,254.26	0.43%	1,130.65	0.30%
	其他业务模式	23,340.46	3.58%	34,447.18	6.60%	24,035.23	6.40%
口腔材料	院端直销业务	2,808.12	0.43%	646.25	0.12%	227.32	0.06%
	其他业务模式	19,850.16	3.05%	15,358.23	2.94%	14,358.82	3.82%
其他产品	院端直销业务	40,406.25	6.20%	17,738.20	3.40%	6,568.25	1.75%
	其他业务模式	64,702.91	9.93%	41,775.65	8.01%	28,001.12	7.46%
合计		**651,452.97**	**100.00%**	**521,830.65**	**100.00%**	**375,498.29**	**100.00%**

2、采购价格波动情况

（1）剔除院端模式下以销定采的采购价格波动

报告期内，剔除院端模式下以销定采的采购金额后，本公司分产品类别的平均采购单价及波动情况如下：

单位：元/件

产品名称	2020 年		2019 年		2018 年
	平均单价	涨幅	平均单价	涨幅	平均单价
血管介入治疗类材料	1,797.71	-4.83%	1,888.86	-11.93%	2,144.76
骨科材料	1,052.99	62.70%	647.18	37.49%	470.72
神经外科材料	1,629.89	7.57%	1,515.14	10.35%	1,372.98
非血管介入治疗类材料	888.29	28.19%	692.93	-53.29%	1,483.43
口腔材料	26.29	18.54%	22.18	-16.90%	26.69

整体而言，公司作为“一站式分销平台+院端服务平台”，根据自身提供的仓储物流配送服务，结合下游客户的账期、资金占用情况等因素确定自身作为平台的合理毛利率，具体的产品售价根据平台进行传导，如供应商对公司供货价格下降，公司相应的降低对下游客户的价格；同时，由于高值医用耗材的品类十分丰富，且同一品牌和产品线下囊括了不同的具体产品品类，而不同产品品类的价格差异较大，因此同一品牌和产品线的平均采购单价的波动受到产品结构的影响，具体分析如下：

①血管介入治疗类材料

报告期内，公司除院端直销业务外，采购的血管介入治疗类材料主要是波士顿科学品牌的冠脉介入治疗材料、外周血管介入和起搏器类产品。波士顿科学冠脉介入治疗材料平均采购单价逐年下降，主要系由于公司下游终端客户的销售价格下降，生产厂商同步降低了本公司该类产品的采购价格。2020 年，波士顿科学冠脉介入治疗材料平均采购单价下降幅度较大，主要系由于带量采购政策的影响，自 2020 年 11 月底开始生产厂商根据中标价格大幅降低了公司的采购价格所致。

血管介入治疗类材料的主要合作品牌和产品线、采购数量、金额、占当期血管介入治疗类材料采购额的比例、单价及单价变动情况如下：

序号	产品品牌	产品线	2020 年				
			数量（万个）	金额（万元）	占比	单价（元）	单价涨幅
1	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	58.73	87,087.83	48.79%	1,482.87	-22.08%
2	波士顿科学	外周血管介入	21.83	36,258.68	20.31%	1,660.83	11.66%
3	波士顿科学	起搏器类产品	0.81	6,859.10	3.84%	8,422.28	-8.06%

合计			81.38	130,205.61	72.94%	-	-
序号	产品品牌	产品线	2019 年				
			数量（万个）	金额（万元）	占比	单价（元）	单价涨幅
1	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	49.83	94,825.60	59.57%	1,902.99	-16.57%
2	波士顿科学	外周血管介入	20.95	31,165.11	19.58%	1,487.36	2.08%
3	波士顿科学	起搏器类产品	0.52	4,741.52	2.98%	9,160.60	13.36%
合计			71.30	130,732.23	82.12%	-	-
序号	产品品牌	产品线	2018 年				
			数量（万个）	金额（万元）	占比	单价（元）	
1	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	31.33	71,465.19	68.59%	2,281.02	
2	波士顿科学	外周血管介入	14.18	20,654.67	19.82%	1,456.98	
3	波士顿科学	起搏器类产品	0.41	3,307.61	3.17%	8,081.14	
合计			45.92	95,427.47	91.59%	-	

②骨科材料

报告期内，公司除院端直销业务外，采购的骨科材料主要是美敦力、史赛克和捷迈品牌的脊柱产品，以及邦美、海星品牌的关节产品。2020 年，邦美关节同类别产品的采购单价波动较小，但 2020 年平均采购单价较 2019 年上升 24.77%，主要系由于采购单价超过 7,000 元的 Oxford 单髁膝关节非骨水泥型股骨部件采购占比由 2019 年的 9%左右上升至 2020 年的 16%左右所致。

骨科材料的主要合作品牌和产品线、采购数量、金额、占当期骨科材料采购额的比例、单价及单价变动情况如下：

序号	产品品牌	产品线	2020 年				
			数量（万个）	金额（万元）	占比	单价（元）	单价涨幅
1	美敦力	脊柱	41.93	53,547.91	52.64%	1,276.96	0.58%
2	史赛克	脊柱	-	-	-	-	-
3	邦美	关节	2.12	6,379.34	6.27%	3,015.10	24.77%
4	捷迈	脊柱	8.23	6,240.86	6.14%	758.50	-4.53%
5	海星	关节	6.46	9,052.45	8.90%	1,400.68	-4.09%
合计			58.74	75,220.56	73.95%	-	-

序号	产品品牌	产品线	2019 年				
			数量（万个）	金额（万元）	占比	单价（元）	单价涨幅
1	美敦力	脊柱	54.08	68,662.86	55.90%	1,269.64	7.79%
2	史赛克	脊柱	-	-	-	-	-
3	邦美	关节	2.24	5,404.72	4.40%	2,416.49	-5.06%
4	捷迈	脊柱	3.30	2,624.49	2.14%	794.51	11.13%
5	海星	关节	4.47	6,528.51	5.31%	1,460.39	9.95%
合计			**64.09**	**83,220.58**	**67.75%**	-	-
序号	**产品品牌**	**产品线**	**2018 年**				
			数量（万个）	**金额（万元）**	**占比**	**单价（元）**	
1	美敦力	脊柱	48.48	57,101.37	49.27%	1,177.90	
2	史赛克	脊柱	4.60	3,862.81	3.33%	840.2	
3	邦美	关节	3.03	7,720.98	6.66%	2,545.32	
4	捷迈	脊柱	5.47	3,910.48	3.37%	714.96	
5	海星	关节	2.17	2,881.05	2.49%	1,328.28	
合计			**63.75**	**75,476.69**	**65.12%**	-	

注：公司于 2018 年底终止了与史赛克脊柱产品线的合作。

③神经外科材料

报告期内，公司除院端直销业务外，采购的神经外科材料主要来自贝朗医疗、微创神通和美敦力品牌。微创神通的神经外科材料 2019 年采购平均单价较 2018 年下降 30.42%，主要系由于 2018 年公司采购的全部是单价较高的颅内覆膜支架系统，而 2019 年公司新增采购单价约为 1 万元的颅内动脉支架系统产品，该等低价产品的采购数量占 2019 年微创神通采购总数量的比例超过 40%，由此导致平均采购单价下降。

神经外科材料的主要合作品牌和产品线、采购数量、金额、占当期神经外科材料采购额的比例、单价及单价变动情况如下：

序号	产品品牌	产品线	2020 年				
			数量（万个）	金额（万元）	占比	单价（元）	单价涨幅
1	贝朗医疗	神经外科材料	13.64	35,969.64	67.07%	2,637.26	-8.33%
2	微创神通[注]	神经外科材料	-	-	-	-	-
3	美敦力	神经外科材料	15.17	15,132.12	28.21%	997.75	6.50%

合计			28.81	51,101.76	95.28%	-	-
序号	产品品牌	产品线	2019 年				
			数量（万个）	金额（万元）	占比	单价（元）	单价涨幅
1	贝朗医疗	神经外科材料	7.84	22,555.66	50.14%	2,876.92	4.94%
2	微创神通[注]	神经外科材料	0.05	1,451.53	3.23%	31,972.05	-30.42%
3	美敦力	神经外科材料	21.69	20,317.76	45.16%	936.82	-7.57%
合计			29.57	44,324.95	98.53%	-	-
序号	产品品牌	产品线	2018 年				
			数量（万个）	金额（万元）	占比	单价（元）	
1	贝朗医疗	神经外科材料	6.16	16,900.92	33.64%	2,741.52	
2	微创神通	神经外科材料	0.05	2,081.68	4.14%	45,953.15	
3	美敦力	神经外科材料	30.37	30,780.40	61.27%	1,013.50	
合计			36.58	49,763.00	99.06%	-	

注：公司于 2019 年底终止与微创神通医疗科技（上海）有限公司神经外科产品的合作。

④非血管介入治疗类材料

报告期内，公司除院端直销业务外，采购的非血管介入治疗类材料主要是波士顿科学品牌的消化介入材料和泌尿介入材料。非血管介入治疗类材料平均采购单价在报告期内较为稳定。

非血管介入治疗类材料的主要合作品牌和产品线、采购数量、金额、占当期非血管介入治疗类材料采购额的比例、单价及单价变动情况如下：

序号	产品品牌	产品线	2020 年				
			数量（万个）	金额（万元）	占比	单价（元）	单价涨幅
1	波士顿科学	消化介入材料	12.04	15,184.18	65.06%	1,261.14	2.57%
2	波士顿科学	泌尿介入材料	9.73	6,940.20	29.73%	713.18	-5.51%
合计			21.77	22,124.39	94.79%	-	-
序号	产品品牌	产品线	2019 年				
			数量（万个）	金额（万元）	占比	单价（元）	单价涨幅
1	波士顿科学	消化介入材料	14.59	17,945.40	52.10%	1,229.56	-13.60%
2	波士顿科学	泌尿介入材料	8.58	6,471.92	18.79%	754.74	13.11%

合计			23.17	24,417.32	70.88%	-	-
序号	产品品牌	产品线	2018 年				
			数量（万个）	金额（万元）	占比	单价（元）	
1	波士顿科学	消化介入材料	9.40	13,377.35	55.66%	1,423.04	
2	波士顿科学	泌尿介入材料	5.34	3,562.97	14.82%	667.26	
合计			14.74	16,940.32	70.48%	-	

⑤口腔材料

报告期内，公司除院端直销业务外，采购的口腔材料主要是马尼品牌的车针、根管锉。口腔材料报告期内的平均采购单价较为稳定。

口腔材料的主要合作品牌和产品线、采购数量、金额、占当期口腔材料采购额的比例、单价及单价变动情况如下：

序号	产品品牌	产品线	2020 年				
			数量（万个）	金额（万元）	占比	单价（元）	单价涨幅
1	马尼	车针、根管锉	747.47	14,986.31	75.50%	20.05	-0.50%
序号	产品品牌	产品线	2019 年				
			数量（万个）	金额（万元）	占比	单价（元）	单价涨幅
1	马尼	车针、根管锉	688.90	13,878.05	90.36%	20.15	6.69%
序号	产品品牌	产品线	2018 年				
			数量（万个）	金额（万元）	占比	单价（元）	
1	马尼	车针、根管锉	532.46	10,054.17	70.02%	18.88	

（2）报告期各期，院端直销业务主要采购产品数量、金额及单价变动情况

院端直销业务模式下，本公司会根据下游客户医院的中标价格，并综合考虑自身的议价能力、在销售过程中提供的服务内容、承担的医院回款账期长短等因素，与上游供应商进行采购价的协商。因此，对下游客户医院销售价格的波动是公司采购价格变动的原因之一。另外，由于不同类别产品的价格存在差异，报告期各期采购产品品类的结构不同，亦会导致平均采购单价出现波动。

公司在院端直销业务下根据医院的需求进行具体采购，由于医院对产品种类的需求广泛，随着公司院端直销业务的快速发展，合作医院的不断增加，报告期内，公司采购的产品线种类快速增长，从 2018 年采购的产品线数量 370 多条，

到 2020 年已超 1,500 条，其中主要产品骨科材料和血管介入治疗类材料合计的产品线采购数量从 2018 年 200 多条到 2020 年接近 600 条。

报告期内，院端直销业务采购的产品主要为骨科材料和血管介入治疗类材料，该两类产品的采购额占报告期各期的采购额的比例分别为 78.29%、79.32%和 75.26%。该两类产品的采购数量、采购金额、占当期院端直销业务采购额比例、采购单价及波动情况如下：

2020 年						
序号	产品类别	采购数量（万个）	采购金额（万元）	占比	单价（元）	单价涨幅
1	骨科材料	38.40	78,153.75	37.27%	2,035.22	-7.78%
2	血管介入治疗类材料	65.81	79,671.61	37.99%	1,210.57	-15.97%
2019 年						
序号	产品类别	采购数量（万个）	采购金额（万元）	占比	单价（元）	单价涨幅
1	骨科材料	18.48	40,785.26	39.51%	2,206.93	-1.53%
2	血管介入治疗类材料	28.53	41,100.11	39.81%	1,440.56	-14.24%
2018 年						
序号	产品类别	采购数量（万个）	采购金额（万元）	占比	单价（元）	
1	骨科材料	9.20	20,629.53	53.21%	2,242.29	
2	血管介入治疗类材料	5.79	9,720.97	25.08%	1,679.97	

由于在同一产品类别下不同品牌和产品线的价格存在差异，同时报告期各期采购的品牌和产品线结构不同，导致报告期各期的同一产品类别平均采购单价出现波动。

3、采购数量与销售数量的匹配性

公司院端直销业务采用以销定采的模式，各期采购数量与销售数量一致。报告期各期，公司剔除院端直销业务模式，不同类别产品的采购数量和销售数量对比如下：

单位：万个

序号	产品类别	2020 年		2019 年		2018 年	
		采购数量	销售数量	采购数量	销售数量	采购数量	销售数量
1	血管介入治疗类材料	99.30	92.30	84.28	70.52	48.58	48.28

序号	产品类别	2020 年		2019 年		2018 年	
		采购数量	销售数量	采购数量	销售数量	采购数量	销售数量
2	骨科材料	96.60	120.18	189.80	142.11	246.23	158.70
3	神经外科材料	32.91	30.87	29.69	29.24	36.59	20.95
4	非血管介入治疗类材料	26.28	31.75	49.71	32.31	16.20	16.80
5	口腔材料	754.98	656.97	692.40	670.86	537.95	577.20
6	其他产品	804.46	658.76	134.83	75.95	3.28	13.80
合计		**1,814.52**	**1,590.82**	**1,180.71**	**1,020.99**	**888.84**	**835.73**

报告期各期，公司的采购数量与销售数量不存在重大差异。2018 年和 2019 年，骨科材料的采购量大于销售数量，主要原因系由于报告期内公司不断引入新的骨科合作品牌，且随着与生产厂商的深入合作，生产厂商对本公司授权的产品线和区域不断增加，而在合作初期公司需要完成基础库存的储备，因此在骨科材料代理品牌、产品线快速增长阶段产品的采购量会大于销售量。2020 年，随着骨科材料基础库存储备的完成，采购逐步趋于稳定，由此导致采购量小于销售量。2020 年，差异较大的主要为口腔材料，主要原因系由于受“新冠疫情”的影响，医院等医疗机构的主要工作为防疫，而口腔门诊的就诊人数出现大幅下降，导致口腔材料的销量不及预期，当期采购数量大于销售数量。

4、采购单价由公司与供应商参考市场价格协商一致，具体采购价格通过采购订单执行

公司的采购人员根据采购计划，通过系统生成采购订单，在采购订单通过审批后，按照约定的方式将采购订单发送给供应商，在收到货物后，公司仓管人员需将货物与供应商的随货同行单进行核对，核对无误后，在系统中生成上架单，并自动生成采购明细表。

前述各类产品的主要类别采购单价均来自于公司信息系统根据采购订单生成的采购明细表。公司与主要供应商签署的合同为框架性合作，未约定具体采购价格，公司产品的采购价格由公司与供应商按照市场价格协商一致，并通过具体的采购订单执行，公司实际产品的采购单价与订单约定价格不存在差异。

（二）主要供应商情况

1、公司前五大供应商采购情况

报告期内，本公司对前五名供应商的采购情况如下：

单位：万元

排名	供应商名称	采购金额（万元）	占当期采购总额比例
2020 年			
1	波士顿科学	134,448.09	20.64%
2	美敦力	71,286.25	10.94%
3	贝朗医疗	59,085.07	9.07%
4	捷迈邦美	26,053.69	4.00%
5	蓝威医疗	25,599.99	3.93%
前五大供应商合计		**316,473.09**	**48.58%**
2019 年			
1	波士顿科学	150,639.97	28.87%
2	美敦力	99,758.52	19.12%
3	贝朗医疗	48,475.63	9.29%
4	史赛克	17,768.21	3.40%
5	捷迈邦美	16,360.21	3.14%
前五大供应商合计		**333,002.53**	**63.82%**
2018 年			
1	波士顿科学	116,643.29	31.06%
2	美敦力	99,074.55	26.38%
3	贝朗医疗	30,141.69	8.03%
4	史赛克	16,308.43	4.34%
5	捷迈邦美	15,919.28	4.24%
前五大供应商合计		**278,087.23**	**74.05%**

注 1：同一控制下的供应商合并列示，其中美敦力包括：美敦力（上海）管理有限公司、常州市康辉医疗器械有限公司、北京理贝尔生物工程研究所有限公司和美敦力常州医疗器械有限公司（曾用名：常州美适康医疗器械有限公司）；捷迈邦美包括：捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司、LDR Medical、皆美（上海）医疗器械有限公司；史赛克包括：史赛克（北京）医疗器械有限公司、创生医疗器械（中国）有限公司、常州奥斯迈医疗器械有限公司、公平（上海）医疗器械贸易有限公司；贝朗医疗包括：贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司、德国贝朗医疗有限公司、贝朗爱敦（上海）贸易有限公司、贝朗医疗（苏州）有限公司。

注 2：2012 年，北京理贝尔生物工程研究所有限公司成为美敦力旗下的公司，2020 年 4 月底，爱康医疗向美敦力收购其股权，理贝尔成为爱康医疗的全资子公司。为了保持报告期各期美敦力采购额的可比性，因此，公司将报告期各期向理贝尔的采购金额合并列示在美敦力集团内。

报告期内，公司不存在向单一供应商或受同一实际控制人控制的供应商采购

比例超过 50%的情形。

本公司、本公司控股股东实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与报告期内本公司的前五大供应商不存在关联关系，不存在前五大供应商或其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

报告期内，蓝威医疗系公司 2020 年新进入前五大的供应商，2019 年和 2020 年公司向蓝威医疗的采购金额分别为 14,127.92 万元和 25,599.99 万元。2019 年，波士顿科学将其产品蓝海市场的销售推广委托蓝威医疗负责，公司作为波士顿科学产品蓝海市场的平台分销商，根据波士顿科学的要求，自 2019 年 7 月份开始波士顿科学蓝海市场的产品转为向蓝威医疗采购。

（1）剔除院端直销业务后的不同产品类别主要供应商情况

①报告期各期，公司主要不同产品类别同一控制下前五大供应商的采购情况

A、血管介入治疗类材料

单位：万元

2020 年				
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**占比**	**主要采购标的**
1	波士顿科学	115,576.98	64.74%	冠脉介入治疗材料、外周血管介入、和起搏器类产品等
2	蓝威医疗	20,148.74	11.29%	冠脉介入治疗材料
3	雅培医疗用品（上海）有限公司	17,315.51	9.70%	冠脉介入治疗材料、起搏器类产品等
4	泓懿医疗器械（上海）有限公司	9,143.07	5.12%	神经介入治疗材料
5	微创医疗	2,670.24	1.50%	电生理类材料
合计		**164,854.54**	**92.35%**	-
2019 年				
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**占比**	**主要采购标的**
1	波士顿科学	128,204.36	80.53%	冠脉介入治疗材料、外周血管介入、和起搏器类产品等
2	蓝威医疗	12,038.02	7.56%	冠脉介入治疗材料
3	苏州杰成	6,603.31	4.15%	结构心脏病用材料
4	泓懿医疗器械（上海）有限公司	5,954.21	3.74%	神经介入治疗材料
5	赛昂（上海）医疗器械有限公司	2,452.16	1.54%	外周血管介入

合计		**155,252.05**	**97.53%**	-
2018 年				
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**占比**	**主要采购标的**
1	波士顿科学	99,678.18	95.67%	冠脉介入治疗材料、外周血管介入、和起搏器类产品等
2	上海中智恒康医疗器械有限公司	1,709.04	1.64%	神经介入治疗材料
3	微创医疗	1,130.22	1.08%	电生理类材料和冠脉介入治疗材料
4	上海方承	1,090.95	1.05%	冠脉介入治疗材料
5	苏州杰成	425.86	0.41%	结构心脏病用材料
合计		**104,034.25**	**99.85%**	-

B、骨科材料

单位：万元

2020 年				
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**占比**	**主要采购标的**
1	美敦力	56,335.63	55.39%	脊柱和球囊
2	捷迈邦美	21,010.60	20.66%	脊柱和关节
3	山东威高	9,432.48	9.27%	关节
4	贝朗医疗	4,201.27	4.13%	关节和脊柱
5	史赛克	1,686.80	1.66%	创伤
合计		**92,666.78**	**91.10%**	-
2019 年				
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**占比**	**主要采购标的**
1	美敦力	75,267.05	61.28%	脊柱和球囊
2	捷迈邦美	14,749.93	12.01%	脊柱和关节
3	贝朗医疗	7,309.97	5.95%	关节和脊柱
4	山东威高	6,539.66	5.32%	关节和脊柱
5	欣荣医疗	4,743.27	3.86%	创伤、关节和脊柱
合计		**108,609.88**	**88.42%**	-
2018 年				
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**占比**	**主要采购标的**
1	美敦力	72,811.29	62.82%	脊柱和球囊
2	捷迈邦美	15,857.29	13.68%	关节和脊柱
3	欣荣医疗	10,800.03	9.32%	创伤、关节和脊柱
4	贝朗医疗	9,466.87	8.17%	关节和脊柱

5	史赛克	3,790.12	3.27%	脊柱
合计		**112,725.61**	**97.26%**	-

C、神经外科材料

单位：万元

2020 年				
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**占比**	**主要采购标的**
1	贝朗医疗	33,652.40	62.75%	神经外科材料
2	美敦力	15,135.81	28.22%	神经外科材料
3	捷迈邦美	2,431.45	4.53%	神经外科材料
4	国药控股	2,314.98	4.32%	神经外科材料
5	北京佰仁医疗科技股份有限公司	745.30	1.39%	神经外科材料
合计		**54,279.94**	**101.21%**	-
2019 年				
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**占比**	**主要采购标的**
1	贝朗医疗	22,555.66	50.14%	神经外科材料
2	美敦力	20,317.76	45.16%	神经外科材料
3	微创医疗	1,192.68	2.65%	神经外科材料
4	北京佰仁医疗科技股份有限公司	633.88	1.41%	神经外科材料
5	北京致新中天供应链管理有限公司	258.85	0.58%	神经外科材料
合计		**44,958.83**	**99.94%**	-
2018 年				
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**占比**	**主要采购标的**
1	美敦力	22,920.51	45.63%	神经外科材料
2	贝朗医疗	12,377.10	24.64%	神经外科材料
3	建发（上海）有限公司	5,000.65	9.95%	神经外科材料
4	国药控股	4,523.82	9.01%	神经外科材料
5	中国仪器进出口集团有限公司	2,859.24	5.69%	神经外科材料
合计		**47,681.32**	**94.92%**	-

注：2020 年神经外科材料前五大供应商采购额占比超过 100%，主要系由于公司终止了与微创医疗神经外科材料的合作，公司在当期将未售存货退回生产厂商。

上述供应商中，上海方承自报告期期初至 2018 年 5 月属于公司关联方，苏州杰成自报告期期初至 2020 年 8 月属于公司关联方，其它供应商与公司、公司股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其它关联方之间不存在关联关系，该等供应商与公司股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其

它关联方之间不存在业务往来。

②主要新增供应商采购情况

报告期内公司主要新增供应商、主要采购标的和采购金额情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	2019 年	2020 年	合计	新增年份	主要采购标的
1	蓝威医疗科技（上海）有限公司	14,127.92	25,599.99	39,727.90	2019 年	血管介入治疗类材料
2	雅培医疗用品（上海）有限公司	1.58	17,322.35	17,323.93	2019 年	血管介入治疗类材料
3	泓懿医疗器械（上海）有限公司	5,954.21	9,143.07	15,097.28	2019 年	血管介入治疗类材料
4	天津瑞奇外科器械股份有限公司	-	7,512.81	7,512.81	2020 年	其他产品中的吻合器及附件
5	国药（上海）医疗器械实业有限公司	-	6,456.62	6,456.62	2020 年，承接贝朗医疗的神经外科材料	神经外科材料
6	贝朗医疗（苏州）有限公司	770.00	2,351.43	3,121.43	2019 年	其他产品中的仪器/设备
7	赛昂（上海）医疗器械有限公司	2,452.16	564.06	3,016.22	2019 年	血管介入治疗类材料
8	雅培贸易(上海)有限公司	-	2,748.25	2,748.25	2020 年	其他产品中的体外诊断试剂
9	常州大章医疗器械有限公司	1,718.77	841.09	2,559.86	2019 年	骨科材料
10	厦门玳蒙特医疗科技有限公司	1,104.36	1,081.34	2,185.70	2019 年	骨科材料

③主要采购类别前五大供应商、主要新增供应商的基本情况

公司主要采购类别同一控制下主要前五大供应商以及主要新增供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	股权结构	是否为公司关联方	业务往来情况	概况	财务状况[注1]
1	波科国际医疗贸易（上海）有限公司	1997/10/8	380 万美元	主要从事以医疗产品和附件及相关产品为主的区内仓储、分拨、产品	波士顿科学远东公司（荷兰）持有 100%股权	否	自 2013 年开始成为公司的主要供应商	该供应商系 Boston Scientific Corporation（波士顿科学企业）的子公司，波士顿科学企	报告期各期，波士顿科学的营业收入分别为 98 亿美元、107

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	股权结构	是否为公司关联方	业务往来情况	概况	财务状况[注1]
				陈列及商业性简单加工，国际贸易、区内企业间的贸易及区内贸易代理，医疗器械及其零附件				业创立于 1979 年，总部位于美国马萨诸塞州，是专注于微创伤介入医疗器械的研发、生产和销售的跨国公司，股票代码（NYSE:BSX）。波科国际医疗贸易（上海）有限公司系其国内子公司，为本公司直接供应商	亿美元和 99 亿美元
2	美敦力（上海）管理有限公司	2000/6/8	200 万美元	主要为美敦力集团提供市场销售服务	美敦力中国有限责任公司持有 100%股权	否	自 2015 年开始成为公司的主要供应商	该等供应商均系 Medtronic Plc.（美敦力股份有限公司）的子公司。Medtronic Plc.成立于 1949 年，总部位于美国明尼苏达州，是全球领先的医疗科技公司，股票代码（NYSE:MDT），2012 年美敦力完成对中国骨科品牌康辉及理贝尔的并购	美敦力 2018 财年至 2021 财年三季度的营业收入分别为 300 亿美元、306 亿美元、289 亿美元和 219 亿美金
3	北京理贝尔生物工程研究所有限公司	1996/7/15	3,000 万元人民币	主要从事医疗器械Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ类的生产和销售服务	爱康医疗国际有限公司（AK Medical International Limited）持有 100%股权	否			
4	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	1999/12/9	70 万德国马克	主要从事一类、二类、三类医疗器械的批发和进出口业务	德国贝朗医疗有限公司持有 100%股权	否	自 2016 年开始成为公司的主要供应商	该供应商系 B.Braun SE（贝朗公司）的子公司，贝朗公司于 1839 年诞生于德国的梅尔松根，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	-
5	史赛克（北京）医疗器械有限公司	2006/4/13	1,549.570393 万美元	主要从事医疗器械的研发、进出口、批发和技术咨询服务业务	美国史赛克（中国）有限公司持有 100%股权	否	自 2015 年开始成为公司的主要供应商	该供应商系 Stryker Corporation（史赛克公司）的子公司。史赛克公司成立于 1941 年，总部位于美国密歇根州，是专业生产高科技医疗设备的跨国公司，股票代码（NYSE:SYK）。史赛克（北	报告期各期，史赛克的营业收入分别为 136 亿美元、149 亿美元和 144 亿美元

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	股权结构	是否为公司关联方	业务往来情况	概况	财务状况[注1]
								京）医疗器械有限公司是专业生产高科技医疗设备的跨国公司史赛克在中国的子公司，为其提供市场营销和销售服务	
6	捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司	2001/12/10	220万美元	主要从事医疗器械的销售业务	ZB Hong Kong Holding Limited 持有 100%股权	否	自 2016 年开始成为公司的主要供应商	该供应商系 Zimmer Biomet Holdings,INC.（捷迈邦美控股有限公司）在中国的子公司。捷迈邦美控股有限公司由捷迈公司与邦美公司于 2015 年合并而成，是全球设计、开发、生产和销售骨科植入物，包括关节、牙科、脊柱植入物、创伤产品以及相关骨外科产品的领先企业，股票代码为（NYSE:ZBH）、（SWX:ZMH.SIX）	报告期各期，捷迈邦美控股有限公司营业收入分别为 79 亿美金、80 亿美金和 70 亿美金
7	蓝威医疗科技（上海）有限公司	2017/9/18	10,200 万元人民币	主要从事医疗器械的销售	Genesis Medtech Investment(HK) Limited 持有 100%股权	否	自 2019 年开始成为公司的主要供应商	该供应商自 2017 年开始从事医疗器械的代理销售业务，主要代理介入及外科产品线，为波士顿科学、瑞奇、赛诺、凯德诺、尼科等品牌在中国区域内蓝海市场的全国总代理	报告期内，2019 年公司向蓝威医疗科技（上海）有限公司采购额占其营业收入的比例在 60%左右
8	马尼（北京）贸易有限公司	2012/9/27	700万元人民币	主要从事医疗器械销售和售后服务	马尼株式会社持有 100%股权	否	自 2016 年开始成为公司的供应商	该供应商作为根管治疗仪器、车针和缝合针国际领先生产厂家之一，占有国际市场极大份额，齿科产品更是牢牢占据了大份额的中国市场。	报告期各期，公司向马尼（北京）贸易有限公司的采购额占其营业收入的比例在 60%左右

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	股权结构	是否为公司关联方	业务往来情况	概况	财务状况[注1]
9	苏州杰成医疗科技有限公司	2009/9/8	2,107.845万元人民币	主要从事人造心脏瓣膜及植入器的研发、生产与销售	MOVAT MEDICAL LIMITED为第一大股东，持有39.71%股权	报告期期初至2020年8月为公司关联方	2019年开始成为公司的供应商，主要向其采购心脏瓣膜产品	该供应商为国内人造心脏瓣膜及植入器的生产厂商	-
10	上海杰骋医疗科技有限公司	2017/10/17	1,000万元人民币	主要从事医疗科技、生物科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，医疗器械经营，市场营销策划，商务信息咨询，电子商务	苏州杰成医疗科技有限公司持有100%股权	报告期期初至2020年8月为公司关联方	2018年开始成为公司的供应商，主要向其采购心脏瓣膜产品	该供应商主要负责其母公司苏州杰成心脏瓣膜产品的销售业务	报告期内，2018年和2019年公司向苏州杰成采购额占其营业收入的比例在60%左右
11	泓懿医疗器械（上海）有限公司	2017/7/17	3,500万美元	主要从事医疗器械领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务	HUA MEDTECH LIMITED持有100%股权	否	2019年成为公司的供应商，主要向其采购血管介入治疗类材料	该供应商自2018年开始从事医疗器械的代理销售业务，主要代理神经介入产品线，为Penumbra品牌在中国区域内的全国总代理。	2019年和2020年上半年[注2]，公司向泓懿医疗器械（上海）有限公司的采购额占其营业收入的比例约为55%、95%
12	国药控股医疗器械有限公司	2006/7/27	32,000万元人民币	主要从事医疗器械销售	国药控股股份有限公司持有100%股权	否	公司向其采购，主要系由于向其承接史赛克脊柱产品	该等供应商均系国药控股股份有限公司的控股子公司。国药控股股份有限公司为香港联交所主板上市公司，股票代码：01099.HK。为国药集团医药商业业务板块的发展平台，以医药分销为核心业务，同时从事医药零售连锁及其他医药相关业务。	报告期各期，国药控股的营业收入分别为3,932亿港元、4,758亿港元和5,423亿港元
13	国药控股菱商医院管理服务（上海）有限公司	2013/7/5	30,037万元人民币	主要从事集产品配送、销售代理和售后服务为一体的专业医院管理服务企业	国药控股股份有限公司为第一大股东，持有60%股权	否	公司向其采购，主要系由于向其承接贝朗医疗神经外科材料		
14	国药（上海）医疗器械实	2015/6/12	10,000万元人民币	主要从事医疗器械销售	中国医疗器械有限公司为第一大	否	公司向其采购，主要系由		

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	股权结构	是否为公司关联方	业务往来情况	概况	财务状况[注1]
	业有限公司				股东，持有 51%股权		于向其承接贝朗医疗的神经外科材料		
15	国药控股医疗器械（北京）有限公司	2011/6/22	2,500 万元人民币	主要集代理产品销售、配送、连锁经营和售后服务为一体的专业医疗器械企业	国药控股医疗器械有限公司为第一大股东，持有 70%股权	否	公司向其采购，主要系由于向其承接史赛克脊柱产品		
16	国药集团上海医疗器械有限公司	1997/11/25	33,000 万元人民币	主要从事医疗器械销售	中国医疗器械有限公司持有 100%股权	否	公司向其采购，主要系由于向其承接贝朗医疗神经外科设备产品		
17	上海微创电生理医疗科技股份有限公司	2010/8/31	8,650.9192 万元人民币	主要从事电生理医疗器械的研发、生产和销售	微创（上海）医疗科学投资有限公司持有 41.05%股权	否	2014 年开始成为公司的供应商，2017 年底终止了关节、脊柱和创伤产品的合作，2019 年底终止了神经外科材料的合作，目前主要代理电生理类材料	MicroPort Scientific Corporation（中文名称：微创医疗科学有限公司），香港联交所主板上市公司，股票代码：00853.HK，注册于开曼群岛。主营业务覆盖骨科、冠脉介入、心律管理、主动脉及外周血管介入、神经介入、电生理、外科等多个医疗器械领域的研发、生产和销售	报告期各期，微创医疗的营业收入分别为 52 亿港元、62 亿港元和 50 亿港元
18	上海微创医疗器械（集团）有限公司	1998/5/15	35,000 万美元	主要从事第二类医疗器械生产；第三类医疗器械生产；第三类医疗器械经营	微创（上海）医疗科学投资有限公司为第一大股东，持有 85.60%股权				
19	微创神通医疗科技（上海）有限公司	2012/5/16	6,353.125 万元人民币	主要从事医疗器械中的神经介入产品销售业务	微创（上海）医疗科学投资有限公司为第一大股东，持有 69.89%股权				
20	北京佰仁医疗科技股份有限公司	2005/7/11	9,600 万元人民币	主要专注于动物源性植介入医疗器械研发与生产的高新技术企业，产	金磊为第一大股东，持有 62.42%股权	否	2019 年开始成为公司的供应商，主要向其	该供应商于 2019 年 12 月 9 日在上海证券交易所科创板上市，股票代码：688198。公	报告期各期，北京佰仁医疗科技股份有限公司的营业收入

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	股权结构	是否为公司关联方	业务往来情况	概况	财务状况[注1]
				品应用于外科软组织修复、先天性心脏病植介入治疗以及心脏瓣膜置换与修复。			采购心脏外科类材料和神经外科材料	司拥有原创性的动物组织工程和化学改性处理技术，可使处理后的动物组织植入人体后抗排异、抗钙化、长期满足预期治疗要求。	分别为 11,064.80 万元、14,603.33 万元和 18,192.71 万元（业绩快报）
21	上海方承医疗器械有限公司	2012/11/30	3,000 万元人民币	主要从事医疗器械产品的销售	海王医疗器械（上海）有限公司持有 100%股权	报告期期初至 2018 年 5 月 17 日为公司关联方	公司向其采购主要系波士顿科学产品平台分销商之间的调货	该供应商为上市公司深圳市海王生物工程股份有限公司（股票代码：000078）的控股孙公司	报告期各期，公司向上海方承医疗器械有限公司的采购额占其营业收入的比例均低于 3%
22	建发（上海）有限公司	2002/6/5	30,000 万元人民币	主要从事供应链运营业务	厦门建发股份有限公司为第一大股东，持有 97.5%股权	否	由于美敦力更换平台分销商，公司向其承接美敦力神经外科材料产品	该供应商母公司厦门建发股份有限公司系在上海证券交易所上市的上市公司，股票代码：600153。主营业务为供应链运营业务和房地产开发业务	2018 年和 2019 年建发（上海）有限公司的营业收入分别为 859.67 亿元和 1,059.66 亿元
23	中国仪器进出口集团有限公司	1983/9/28	30,000 万元人民币	主要从事高新技术及机电仪产品进出口贸易的大型企业。	中国通用技术（集团）控股有限责任公司持有 100%股权	否	由于美敦力更换平台分销商，公司向其承接美敦力神经外科材料产品	该供应商是新中国最早的从事高科技机电仪产品进出口贸易的大型国有企业	-
24	上海中智恒康医疗器械有限公司	2002/9/27	7,000 万元人民币	主要从事第三类医疗器械经营，以及第一类医疗器械和第二类医疗器械批发	中智上海经济技术合作有限公司持有 100%股份	否	2017 年开始成为公司的供应商，主要向其采购骨科材料和血管介入类材料	该供应商是一家代理经销水平进口医疗产品，及提供第三方物流服务的综合性公司。产品销售网遍布国内除西藏，台湾和香港的绝大部分地区。	-
25	山东威高骨科材料股份	2005/4/6	35,858.58 万元人民	主要从事从事Ⅰ类医疗器械、Ⅱ类矫形外科（骨	山东威高集团医用高分子制品股	否	2016 年开始成为公司的供应	该供应商是一家医疗器械生产商，专门研究及开发、生产	山东威高骨科材料股份有限公司 2018

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	股权结构	是否为公司关联方	业务往来情况	概况	财务状况[注1]
	有限公司		币	科）手术器械（6810）、Ⅲ类植入材料和人工器官（6846）、Ⅲ类矫形外科（骨科）手术器械（6810）的生产、销售	份有限公司为第一大股东，持有56.47%股权		商，主要向其采购骨科材料	及销售脊柱、创伤及关节骨科植入物。	年和2019年的营业收入大概分别为121,000万元和157,400万元
26	苏州欣荣博尔特医疗器械有限公司	2005/12/9	1,250万美元	主要从事骨科医疗器械的研发、生产与销售	XR Medical Group(Hong Kong)Limited持有100%股权	否	2016年开始成为公司的供应商，主要向其采购创伤、脊柱和关节类骨科材料	该供应商成立于2005年，是一家中外合资的专业骨科医疗器械的生产企业	-
27	赛昂（上海）医疗器械有限公司	2014/4/30	500万元人民币	主要从事医疗器械的研发、生产和销售业务	杭州艾力康医药科技有限公司持有100%股权	否	2019年开始成为公司的供应商，主要向其采购血管介入治疗类材料	该供应商系从事医疗器械的研发、生产和销售业务，主要产品应用于微创介入诊疗设备、植入性高端耗材以及生物医用材料等领域	-
28	北京致新中天供应链管理有限公司	2014/8/7	1,500万元人民币	主要从事医疗器械销售	上海致新宇承医疗器械有限责任公司持有100.00%股权	否	2019开始成为公司的供应商，主要向其采购神经外科材料，双方已于2020年终止合作	该供应商系一家从事医疗器械销售业务的平台商，主要代理冠脉介入和神经外科材料产品	-
29	雅培医疗用品（上海）有限公司	2003/6/24	784.6705万美元	主要从事以心血管医疗设备、产品和零部件为主的分拨、仓储业务	ST.JUDE MEDICAL ,LLC持有100.00%股权	否	2019年底开始成为公司的供应商，主要向其采购封堵器、心脏瓣膜、传送鞘等产品	Abbott Laboratories（雅培制药公司），成立于1900年，是一家领先的、产品广泛的全球医疗保健品公司，致力于研究、开发、制造及销售保健品，股票代码（ABT.N）	报告期各期，雅培的营业收入分别为305.78亿美金、319.04亿美金和346.08亿美金

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	股权结构	是否为公司关联方	业务往来情况	概况	财务状况[注1]
30	雅培贸易(上海)有限公司	2001/9/4	15100 万美元	主要从事一类、二类、三类医疗器械的批发和进出口业务	Abbott Affiliate Holdings B.V.持有 100.00%股权	否	2020 年开始成为公司的供应商，主要向其采购生化免疫试剂产品		
31	天津瑞奇外科器械股份有限公司	2009/8/17	18887.9014 万元人民币	主要从事医疗器械的生产、销售	MATRIX PARTNERS CHINA I HONG KONG LIMITED 为第一大股东，持有 11.67%股权	报告期期初至 2020 年 7 月 15 日为公司关联方	2020 年开始成为公司的供应商，主要向其采购腔镜、开放吻合器产品	该供应商是一家自动缝合器系列产品和微创外科产品的生产、研发销售商	-
32	贝朗医疗（苏州）有限公司	2003/9/19	3300 万美元	主要从事生产药品、医疗器械、研发精密医疗仪器与设备；研发、生产实验室及医用消毒设备和器具；销售公司所生产的产品，并提供相关的售后服务及维修服务	德国贝朗医疗有限公司持有 100.00%股权	否	2019 年开始成为公司的供应商，主要向其采购贝朗医疗的自动输液系统	贝朗医疗(苏州)有限公司成立于 2003 年 09 月 19 日，系一家生产药品、医疗器械；研发精密医疗仪器与设备；研发、生产实验室及医用消毒设备和器具	-
33	常州大章医疗器械有限公司	2015/4/14	1374.5704 万元人民币	主要从事三类 6846 植入材料和人工器官，二类 6815 注射穿刺器械，一类、二类、三类 6810 矫形外科（骨科）手术器械制造和销售	庞章印为第一大股东，持有 45.45%股权	否	2019 年开始成为公司的供应商，主要向其采购创伤、脊柱类骨科材料	该供应商系一家集研发、生产于一体的企业，聚焦研发生产脊柱、创伤植入物和骨科手术器械。	2019 年和 2020 年，公司向常州大章医疗器械有限公司的采购额占其营业收入的比例大概分别为 27%和 14%
34	厦门玳蒙特医疗科技有限公司	2009/10/12	100 万元人民币	主要从事医疗器械的批发和零售	叶世红为第一大股东，持有 95%股权	否	2019 年开始成为公司的供应商，主要向其采购创伤、关节类骨科材料	该供应商系一家从事医疗器械销售业务的平台商，主要为艾克曼骨科材料产品在福建等省份的代理商	-

注 1：上表中供应商财务状况的财务数据来源于上市公司公开披露的定期报告、供应商出具的说明或访谈纪要；
注 2：泓懿医疗器械（上海）有限公司未提供 2020 年年度财务数据。

（2）院端直销业务主要供应商情况

①院端直销业务主要供应商的采购情况

报告期内，院端直销业务主要供应商的采购情况如下：

单位：万元

2020 年				
序号	**供应商名称**	**主要采购标的及用途**	**采购金额**	**占比**
1	喜姆（上海）医疗科技发展中心	骨科材料和血管介入治疗类材料	15,268.29	7.28%
2	徐州盛富浩贸易商行	血管介入治疗类材料	7,299.53	3.48%
	徐州益浩福贸易商行	血管介入治疗类材料	3,618.79	1.73%
	小计	**-**	**10,918.32**	**5.21%**
3	上海臻烁贸易中心	骨科材料	6,157.99	2.94%
4	甘肃百嘉商贸有限责任公司	血管介入治疗类材料	5,371.83	2.56%
5	上海诚策贸易中心	骨科材料	5,251.57	2.50%
合计			**42,968.00**	**20.49%**
2019 年				
序号	**供应商名称**	**主要采购标的及用途**	**采购金额**	**占比**
1	喜姆（上海）医疗科技发展中心	骨科材料和血管介入治疗类材料	9,951.90	9.64%
	东仪海康（天津）医疗科技发展中心	血管介入治疗类材料	158.87	0.15%
	小计	**-**	**10,110.77**	**9.79%**
2	徐州益浩福贸易商行	血管介入治疗类材料	5,235.25	5.07%
3	上海诚策贸易中心	骨科材料	4,367.24	4.23%
4	上海禹就贸易商行	血管介入治疗类材料	4,161.22	4.03%
5	上海臻烁贸易中心	骨科材料	3,558.38	3.45%
合计			**27,432.86**	**26.57%**
2018 年				
序号	**供应商名称**	**主要采购标的及用途**	**采购金额**	**占比**
1	上海昶洪贸易中心	骨科材料	2,684.39	6.92%
2	长春禾实商贸有限公司	吻合器及附件、功能性敷料和非血管介入治疗类材料	2,193.00	5.66%
3	上海黎腾贸易中心	骨科材料	2,182.19	5.63%
4	上海康美药业有限公司	骨科材料	1,961.05	5.06%

5	苏州工业园区东灵医疗器械有限责任公司	胶片、仪器/设备和基础卫生材料	1,934.45	4.99%
合计			**10,955.09**	**28.26%**

注：根据对供应商的访谈确认，徐州盛富浩贸易商行与徐州益浩福贸易商行系同一控制下的经营主体；喜姆（上海）医疗科技发展中心和东仪海康（天津）医疗科技发展中心系同一实际控制人控制的经营主体。

②院端直销业务主要供应商的基本情况

报告期内，院端直销业务主要供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	股权结构	是否为公司关联方	业务往来情况	概况	财务状况[注]
1	甘肃百嘉商贸有限责任公司	2013/12/17	500 万元人民币	主要从事医疗器械的批发和销售服务	梁峰涛为第一大股东，持有42.40%股权	否	2020 年开始成为公司院端直销业务的供应商，主要向其采购血管介入类治疗材料	该供应商主要从事甘青宁三省医疗销售服务，主要涉及麻醉、心血管、肿瘤等领域，在这些领域耕耘多年有成熟的客户群，为国际国内多家企业省级代理商	2020 年公司向甘肃百嘉商贸有限责任公司的采购额占其营业收入的比例在 65%左右
2	上海黎腾贸易中心	2016/12/29	100 万元人民币	主要从事医疗器械的批发和销售	唐玉宝持有100%股权	否	2017 年开始成为公司院端直销业务的供应商，主要向其采购骨科类产品	该供应商自 2017 年开始从事医疗器械的批发销售业务，主要代理捷迈脊柱、理贝尔创伤和脊柱、施乐辉创伤等产品，为该等产品在安徽区域的主要经销商之一	2018 年和 2019 年公司向上海黎腾贸易中心的采购额占其营业收入的比例分别约为 55%和 75%
3	上海昶洪贸易中心	2015-04-30	10 万元人民币	主要从事二类医疗器械、三类医疗器械的销售	辛皓持有100%股权	否	2017 年开始成为公司院端直销业务的供应商，主要向其采购三友和凯利泰品牌脊柱类产品，该公司亦是公司美敦力脊柱产品线的经销商	已于 2019 年 12 月 17 日注销	-
4	长春禾实商贸有限公司	2014/11/6	50 万元人民币	主要从事医疗器械经销	闻立玲持有 100%股权	否	2017 年底开始成为公司的院端直销业务供应商，主要向其采购吻合器及附件、功能性敷料和非血管介入治疗类材料	该供应商自 2014 年 11 月开始从事医疗器械的代理销售业务，主要代理纽迪希亚肠内营养耗材、柯惠 EBD 基础耗材、北京航天卡迪切口、苏州贝诺吻合器等产品线，为纽迪希亚、柯惠、北京航天卡迪、苏州贝诺品牌在吉林省区域内的主要经销商之一	报告期内，2018 年和 2019 年，公司向长春禾实商贸有限公司的采购额占其营业收入的比例在 85%左右，2020 年采购额占其营业收入的比例在 70%左右
5	上海康美药业有限公司	2011/12/7	12,000 万元人民币	主要从事医疗器械领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术	上海康美医药咨询有限公司持有	否	2018 年开始成为公司的院端直销业务供应商，主要向其采购施乐辉的骨科材料	该供应商系在上海证券交易所上市的上市公司康美药业股份有限公司的控股孙公司，股票代码：600518。	-

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	股权结构	是否为公司关联方	业务往来情况	概况	财务状况[注]
				转让	100%股权				
6	苏州工业园区东灵医疗器械有限责任公司	2011-07-22	3,000 万元人民币	主要从事二类医疗器械、三类医疗器械的销售	王玉凤持有 100%股权	否	2018 年开始成为公司院端直销业务的供应商，主要向其采购胶片和仪器/设备	该供应商自 2011 年开始从事医疗器械的代理销售业务，主要代理胶片等产品线，为柯丽尔品牌在盐城区域内的主要经销商之一	报告期内，2018 年、2019 年和 2020 年公司向苏州工业园区东灵医疗器械有限责任公司的采购额占其营业收入的比例分别约为 35%、45%和 10%
7	喜姆（上海）医疗科技发展中心	2017/8/22	50 万元人民币	主要从事医疗器械的销售	陈桑持有 100%股权	否	2018 年开始成为公司供应商，主要向其采购关节和创伤类产品，2019 年为公司院端直销业务第一大供应商	该供应商自 2018 年开始从事医疗器械的代理销售业务，主要代理骨科、心血管、神经外周、口腔等产品线，为强生、波士顿科学、微创、威高、捷迈等品牌在江苏区域内蓝海市场的主要经销商之一	2018 年至 2020 年，公司向喜姆（上海）医疗科技发展中心的采购额占其营业收入的比例大致为 50%、65%、60%
8	徐州益浩福贸易商行	2019/3/11	200 万元人民币	主要从事一类医疗器械、二类医疗器械、三类医疗器械的销售	高燕飞持有 100%股权	否	2019 年开始成为公司院端直销业务的供应商，主要向其采购血管介入治疗类材料	该供应商自 2019 年开始从事医疗器械的代理销售业务，主要代理冠脉介入类等产品线，为美敦力品牌在河南区域内的主要经销商之一	2019 年和 2020 年合并营业收入大概分别为 6,000 万元和 12,000 万元
9	徐州盛富浩贸易商行	2019/10/14	200 万元人民币	主要从事医疗器械销售	许翠翠持有 100%股权	否	与徐州益浩福贸易商行为同一控制下的经营主体，公司自 2020 年开始向其采购，主要采购产品为血管介入治疗类材料	该供应商自 2020 年开始从事医疗器械的代理销售业务，主要代理冠脉介入类等产品线，为美敦力品牌在河南区域内的主要经销商之一	
10	上海诚策贸易中心	2018/4/20	1,000 万元人民币	主要从事一类医疗器械、二类医疗器械、三类医疗器械的销售	彭明持有 100%股权	否	2019 年开始成为公司院端直销业务的供应商，主要向其采购脊柱类产品	该供应商自 2019 年开始从事医疗器械的代理销售业务，为美敦力、威高、三友、凯利泰品牌在陕西区域内的主要经销商之一	2019 年和 2020 年公司向上海诚策贸易中心的采购额占其营业收入的比例分别约为 60%和 70%

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	股权结构	是否为公司关联方	业务往来情况	概况	财务状况[注]
11	上海禹就贸易商行	2014/2/24	/	主要从事一类医疗器械、二类医疗器械、三类医疗器械的销售	靳辉持有100%股权	否	2018年开始成为公司院端直销业务的供应商，主要向其采购心脏介入类产品	该供应商自2015年开始从事医疗器械销售业务，业务分布在北京，长春和广州等地	2020年公司向上海禹就贸易商行的采购额占其营业收入的比例大约为50%
12	上海臻烁贸易中心	2017/7/27	100万元人民币	主要从事医疗器械的批发	潘铨宇持有100%股权	否	2019年开始成为公司院端直销业务的供应商，主要向其采购骨科材料	该供应商自2018年开始从事医疗器械的批发销售业务，主要代理捷迈、柯惠、科惠、三友等品牌产品，为上述品牌在安徽区域的主要经销商之一	2019年和2020年公司向上海臻烁贸易中心的采购额占其营业收入的比例分别均约为50%左右

注：上表中供应商财务状况的财务数据来源于上市公司公开披露的定期报告、供应商出具的说明或访谈纪要。

A、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。

B、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	-	-	-
合计			**6,792.03**	**3.02**	-

C、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。

③院端直销业务供应商为经销商的基本情况

报告期各期，院端直销业务上游供应商为经销商（非生产厂商）按区域分布的采购情况如下：

2020 年				
序号	**区域**	**经销商数量（家）**	**采购金额（万元）**	**产品类型**
1	东北	65	22,946.52	血管介入治疗类材料、骨科材料、非血管介入治疗类材料和其他产品
2	华北	69	22,998.62	血管介入治疗类材料、骨科材料和其他产品
3	华东	121	41,494.92	骨科材料、血管介入治疗类材料、骨科材料和其他产品
4	华南	22	9,257.13	骨科材料和血管介入治疗类材料
5	华中[注]	327	89,304.86	血管介入治疗类材料、骨科材料、非血管介入治疗类材料和其他产品
6	西北	19	13,516.11	骨科材料、血管介入治疗类材料和其他产品
7	西南	8	7,272.11	骨科材料和其他产品
合计		**631**	**206,790.26**	-
2019 年				
序号	**区域**	**经销商数量（家）**	**采购金额（万元）**	**产品类型**
1	东北	41	21,259.79	骨科材料、血管介入治疗类材料和非血管介入治疗类材料
2	华北	44	11,329.28	血管介入治疗类材料和骨科材料
3	华东	77	26,114.92	骨科材料、血管介入治疗类材料和其他产品
4	华南	13	1,889.78	血管介入治疗类材料和骨科材料
5	华中[注]	153	28,017.62	血管介入治疗类材料、骨科材料和其他产品
6	西北	14	6,875.27	骨科材料和血管介入治疗类材料
7	西南	8	5,201.29	骨科材料和其他产品
合计		**350**	**100,687.95**	-
2018 年				
序号	**区域**	**经销商数量（家）**	**采购金额（万元）**	**产品类型**
1	东北	18	7,052.90	血管介入治疗类材料和非血管介入治疗类材料

2	华北	16	3,078.24	血管介入治疗类材料和骨科材料
3	华东	39	12,729.77	骨科材料和血管介入治疗类材料
4	华南	7	1,223.81	血管介入治疗类材料
5	华中	15	1,441.30	血管介入治疗类材料
6	西北	6	5,155.45	骨科材料
7	西南	5	3,344.14	骨科材料
合计		**106**	**34,025.60**	**-**

注：2019 年和 2020 年，华中地区院端直销业务上游供应商为经销商（非生产厂商）数量大幅上升，主要是由于 2019 年公司成为郑州市中心医院的高值医用耗材独家配送商，2020 年，公司新成为湖北省多家医院的配送商。

2、公司与主要供应商的合作情况

（1）公司需承担的义务和有关限制条款

报告期内，公司与主要供应商交易合同的主要条款如下：

序号	供应商	主要义务和限制条款
1	波科国际医疗贸易（上海）有限公司	1、经销商不得直接或间接地在授权地域之外销售或促销产品，不得为了销售产品在授权地域之外设置或启用办事处、分支机构或配送站； 2、在协议期限内，经销商不得直接或间接地销售或促销任何与协议所涵盖产品相竞争的产品； 3、经销商有权利根据其授权市场情况以及应波士顿科学的要求推荐并指定分经销商。未经波士顿科学事先书面同意，经销商不得设立任何分经销商。指定分经销商应仅以经销商的名义并由经销商负责，指定期限不得长于本协议的期限，授权分经销商的任何权利，不得超出由波士顿科学依本协议授予经销商的权利，在指定任一潜在的分经销商之前，经销商应开展尽职调查； 4、经销商同意尽其最大努力开发在该地域内的产品用途和销售，及提供各种客户服务，以使经销商充分建立并维护对客户及未来客户的商誉，以及促使他们接受产品； 5、经销商承认，其熟知波士顿科学的行为守则、波士顿科学的政策及“法规”，并因此明确同意，无论何时，经销商在依本协议履行义务时，均将遵守不定期地传达给经销商的波士顿科学的行为守则及波士顿科学的政策，并如同经销商受其约束一样地遵守“法规”，不得采取可能导致任何一方违反波士顿科学的行为守则、波士顿科学的政策或“法规”的任何行为，不得采取企图或导致公开或商业贿赂、接受或默许勒索、回扣或其他获取业务的不合法或不正当手段的任何行为。
2	美敦力（上海）管理有限公司	1、经销商不得在授权销售区域以外的任何地方设立分公司或维持分销库房用以销售或分销指定产品。经销商如有违反，美敦力有权立即终止本协议。此外，经销商也不得以任何方式在授权销售区域外的任何地方推广或主动销售指定产品； 2、经销商在履行与美敦力的协议时应遵守所有使用的法律和法规，包括但不限于反腐败法规； 3、经销商同意，达成最低采购额是经销商在本协议项下一项实质性的义务，如果经销商无法履行该义务，美敦力有权立即终止本协议。在经销商是独家授权的情况下，如果经销商未能达成最低采购额，则美敦力有权将独家授权转为非独家授权； 4、经销商希望增加或更改下级经销商，经销商应在同其签署任何协议前至少 30 天书面通知美敦力并提供所要求的文件。
3	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公	1、乙方应以不低于每周一次的频率，在甲方的数据管理系统内如实上报与甲方产品相关的销售流向明细数据与库存情况。乙方对上述商业数据不得存在虚报、瞒报及伪造业务单据等恶意行为。若经甲方盘库，发现乙方存在虚报、瞒报库存数量的行为，且与真实库存数蜇相差超过【10】%,则每发现一次，甲方有权向乙方收取违约金人民币【10,000 元】，并有权自乙方的履约保证金中扣除该等违约金。若乙方迟延上报数据，则每迟延一天应向甲方支付违

序号	供应商	主要义务和限制条款
	司	约金人民币 100 元，甲方有权从乙方履约保证金中予以扣除； 2、乙方不得从甲方以外，或者任何未经甲方书面指定的其他第三方购买甲方产品； 3、乙方应遵守国家及地方现行有效的法律法规，包括但不限于《反不正当竞争法》及国家工商行政管理局颁发的《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》，不得从事任何有损甲方产品销售或甲方商业形象的行为； 4、如果乙方没有达成重要绩效指标或销售/安全备货量指标，甲方有权提前书面通知乙方终止本协议； 5、乙方作为平台经销商，无权对甲方经销商的选择、评估、终止等管理行为作出任何决定或采取任何措施，也不得擅自以甲方名义或者自行授权任何经销商。作为甲方的物流平台，乙方只能供货给甲方书面指定的经销商。
4	捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司	1、未经捷迈邦美事先书面同意，本协议经销商仅在经销区域内销售产品而不得出口或者通过第三方区域外销售； 2、除非经捷迈邦美事先书面同意，经销商不得就产品的经销或销售指定任何分销商或代理，也不得将转让或销售给任何充当或意欲充当为分销商或代理的其他人、若经捷迈邦美同意任命分销商或代理，则经销商必须与分销商或代理签署书面协议； 3、在本协议期限内，如果经销商在经销区域内意图直接或间接地生产、购买、销售、经销、进口或促销任何与本协议项下产品竞争的产品，经销商应提前书面通知捷迈邦美该种意图，此种情形下，捷迈邦美有权选择单方面终止本协议； 4、若经销商在初始期间或续约期间连续三个月没有到达月采购指标的至少 95%，或者在初始期间或续约期间内任何 6 个月未达到月采购指标的至少 95%，则捷迈邦美有权单方选择至少提前三十日书面通知经销商全部或部分终止本协议； 5、经销商应以严格遵守经销区域内适用产品销售的所有适用法律、法规和行业规范，并符合诚信、正直、公平交易和道德行为最高标准的方式开展并维持业务。
5	史赛克（北京）医疗器械有限公司	1、未经史赛克书面同意，经销商不得将授权书以及史赛克对其的授权转让给任何其他第三方，或以史赛克名义任命或委托其他第三方销售经销产品； 2、经销商应告知史赛克其所有下级经销商的名称，按照史赛克提供的模板与下级经销商签署销售经销产品的协议并将签署的下级经销商协议在史赛克处备案。除史赛克书面同意外，经销商不得将经销产品销售给下级经销商以外的任何第三方，并促使下级经销商不得将经销产品销售给最终用户以外的任何第三方； 3、应在进行业务活动中遵守中国政府有关法律法规和政策，并知悉需遵守《美国反海外腐败法》。
6	蓝威医疗科技（上海）有限公司	1、经销商不得直接或间接地在授权地域之外销售或促销产品，不得为了销售产品在授权地域之外设置或启用办事处、分支机构或配送站； 2、在协议期限内，经销商不得直接或间接地销售或促销任何与协议所涵盖产品相竞争的产品； 3、经销商有权利根据其授权市场情况以及应蓝威的要求推荐并指定分经销商。未经蓝威事先书面同意，经销商不得设立任何分经销商。此类指定应仅以经销商的名义并由经销商负责，指定期限不得长于本协议的期限，授权任何分经销商的任何权利，不得超出由蓝威依本协议授予经销商的权利，在指定任一潜在的分经销商之前，经销商应开展尽职调查； 4、经销商同意尽其最大努力开发在该地域内的产品用途和销售，及提供各种客户服务，以使经销商充分建立并维护对客户及未来客户的商誉，以及促使他们接受产品； 5、经销商承认，其熟知蓝威的行为守则、蓝威的政策及“法规”，并因此明确同意，无论何时，经销商在依本协议履行义务时，均将遵守不定期地传达给经销商的蓝威行为守则及蓝威的政策，并如同经销商受其约束一样地遵守“法规”，不得采取可能导致任何一方违反蓝威的行为守则、蓝威的政策或“法规”的任何行为，不得采取企图或导致公开或商业贿赂、接受或默许勒索、回扣或其他获取业务的不合法或不正当手段的任何行为。

报告期内，公司的销售区域系由供应商在与公司签署的协议中约定，同时，公司下游经销商的销售区域，系在公司供应商授权区域范围内向经销商进行授权，另外，公司在向下游经销商或终端客户销售时，需向客户出具供应商对公司出具的产品和区域授权书，因此，报告期内，公司均系在授权区域范围内进行销售，不存在超过合同约定的代理销售区域进行销售的情形。

报告期各期公司的下游经销商，系严格按照与供应商签署的经销协议中的约定，由供应商指定或经过供应商同意并已向其履行备案程序，不存在未经供应商同意将货物转销给其他未向供应商备案的经销商的情形。

（2）与主要供应商约定的最低采购额及执行情况

报告期各期，公司与主要供应商约定的采购额及公司实际采购情况如下：

单位：万元

序号	供应商	2020 年		
		最低采购额	实际采购额[注1]	是否完成业绩指标
1	波科国际医疗贸易（上海）有限公司	160,782.41	156,520.25	否
2	美敦力（上海）管理有限公司	100,901.55	78,752.14	否
3	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	62,254.85	60,085.93	否
4	捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司	25,026.25	27,481.92	是
5	史赛克（北京）医疗器械有限公司	6,617.40	7,480.86	是
6	蓝威医疗科技（上海）有限公司	36,866.16	29,811.43	否
序号	**供应商**	**2019 年**		
		最低采购额	**实际采购额[注1]**	**是否完成业绩指标**
1	波科国际医疗贸易（上海）有限公司	139,827.07	173,737.96	是
2	美敦力（上海）管理有限公司	106,425.68	106,840.49	是
3	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	54,898.39	52,513.66	否
4	捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司	19,908.22	17,119.33	否
5	史赛克（北京）医疗器械有限公司	14,790.00	14,928.32	是
6	蓝威医疗科技（上海）有限公司	9,516.15	14,323.86	是
序号	**供应商**	**2018 年**		
		最低采购额	**实际采购额[注1]**	**是否完成业绩指标**
1	波科国际医疗贸易（上海）有限公司	112,902.94	132,843.15	是
2	美敦力（上海）管理有限公司	94,840.97	93,575.22	否
3	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	37,843.00	33,142.69	否
4	捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司	17,019.32	16,800.51	否
5	史赛克（北京）医疗器械有限公司	22,540.80	17,438.68	否
6	蓝威医疗科技（上海）有限公司	-	-	-

注：上表中的实际采购额为不考虑采购返利的采购金额。

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，主要原因如下：

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，确认对于国科恒泰于 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。

（3）主要供应商与本公司合作关系稳定，公司被取消产品代理资格的风险较小

根据保荐机构对主要供应商的访谈确认，若公司未能完成约定的采购指标，供应商会根据具体原因确定对公司的处罚措施，如果是因为下游销量不及预期等客观原因导致的，供应商不会对公司进行处罚。

公司自与主要供应商开始合作以来，双方合作关系稳定，未发生过纠纷或不诚信的情形，报告期内公司直接获得主要供应商授权的产品线总体呈上升趋势，公司不存在其他未履行相关合同义务的行为，因此，公司被取消产品代理资格的风险较小，不会影响公司供应渠道的稳定性。

（4）与微创医疗终止合作情况

①与微创医疗从 2018 年起终止合作的原因及相关库存处理情况

报告期内，公司为了提高资金使用效率和盈利能力，会不定期对合作产品线的存货周转率、盈利能力等指标进行分析，对存货周转相对较慢且收入贡献有限的产品线，公司会考虑调整与供应商的合作规模。

2017 年，微创医疗关节、脊柱和创伤的存货周转和收入情况如下：

项目	存货周转率（次）	收入（万元）
微创医疗（关节、脊柱和创伤）	0.83	3,783.81
公司骨科材料产品	1.10	95,270.83

由于微创医疗关节、脊柱和创伤的存货周转率相对较慢，且 2017 年该等产品的销售收入占公司当年骨科材料总收入的比例仅为 3.97%，经公司综合评估，并与微创医疗友好协商，双方于 2017 年底签署了《终止协议》，本公司终止了与微创医疗关节、脊柱和创伤产品线的合作。根据《终止协议》的约定，微创医疗同意回购本公司尚未销售的库存产品。截至本招股说明书签署之日，公司已与微创医疗完成了所有存货的退货交接，双方不存在纠纷。

综上，公司与微创医疗关节、脊柱和创伤产品线终止合作，主要是由于该类产品线的存货周转率相对较慢且对本公司的收入贡献较低，对未销售的库存经双方友好协商，由微创医疗按照公司采购价格回购，双方不存在纠纷。

②微创医疗终止合作后，相关库存不存在存货跌价风险

根据公司与微创医疗签订的《终止协议》约定，本公司未销售库存产品由微创医疗负责回购，回购价格为采购价格减去该部分存货已享受的返利折扣。对于未销售的库存产品，公司相应的季度返利金额相应在库存商品的贷方核算，因此，截至 2017 年末公司账面的微创医疗关节、脊柱和创伤存货能够全额退回微创医疗，公司的该等存货不存在减值风险。

3、公司的供应商集中度较高的合理性

（1）公司前五大供应商采购占比与同行业可比公司比较情况

报告期内，同行业可比公司前五大供应商采购占比情况如下：

公司名称	2020 年	2019 年	2018 年
国药控股	不超过 30%	不超过 30%	不超过 30%
嘉事堂	29.08%	26.30%	25.29%
九州通	10.57%	9.19%	10.25%
瑞康医药	10.62%	9.41%	6.51%
海王生物	10.01%	9.98%	5.69%
润达医疗	36.61%	45.97%	45.23%

同行业可比公司中除润达医疗外，其他公司主要从事医药产品的销售，医疗器械产品占其收入比例较小，而医药的供应商较为分散，因此，该类可比公司的前五大供应商采购占比较低。润达医疗与公司业务较为类似，均主要从事医疗器械产品的销售，前五大供应商较为集中。

（2）公司供应商集中度较高原因

公司供应商较为集中，且主要集中在对波士顿科学和美敦力进行采购，具体原因如下：

（1）公司采购的血管介入治疗类材料、骨科材料和非血管介入治疗类材料占高值医用耗材的市场份额比重较高

公司采购的血管介入治疗类材料、骨科材料和非血管介入治疗类材料占高值医用耗材行业的市场份额比重较高，根据《中国医疗器械蓝皮书（2020 版）》统计，2019 年中国高值医用耗材市场规模 1,254 亿元，其中血管介入治疗类材料占 23.39%、骨科材料占 16.03%、神经外科占 16.67%、非血管介入治疗类材料占 18.92%，该四类产品市场份额总占比超过 75%。因此，公司作为高值医用耗材的平台分销商，采购的产品类型相对会集中在上述四类产品，而波士顿科学和美敦力系血管介入治疗类材料、骨科材料、神经外科以及非血管介入治疗类材料的主要供应商。

（2）上游生产厂商的市场集中度较高

根据《中国医疗器械蓝皮书（2020 版）》统计，2019 年全球医疗器械市场销售额为 4,529 亿美元，前十大医疗器械供应商销售额为 1,944.28 亿美元，占比 42.93%。因此目前医疗器械上游生产厂商的集中度较高，公司采购较为集中符合行业特性。

综上，公司的供应商集中度较高，主要受高值医用耗材市场产品类别集中，且上游生产厂商较为集中所致。

（3）公司与主要供应商合作情况

截至报告期期末，公司与报告期内主要供应商的合作情况如下：

序号	供应商名称	合作模式	主要产品	合作开始时间	分销协议到期日	协议签署情况	与公司的业务由来
1	波士顿科学	平台分销商模式	血管介入治疗类材料、非血管介入治疗类材料	2013年	2022年12月31日	每三年签署一次[注1]	波士顿科学系业内知名公司，本公司在设立之初获悉波士顿科学有开展平台分销战略的意向，主动联系该公司。该公司系本公司合作的第一家供应商。
2	美敦力	平台分销商模式	骨科材料、神经外科材料等	2015年	2021年4月30日	每年签署一次	美敦力系业内知名公司，本公司获悉美敦力有更换平台分销商的意向，主动接触联系。
3	史赛克	平台分销商模式	动力系统产品	2015年	2021年12月31日	每两年签署一次	史赛克主动联系本公司。
4	捷迈邦美	平台分销商模式	骨科材料	2016年	2021年12月31日	每年签署一次	通过本公司管理层在行业研讨会的演讲推广，该公司主动联系本公司。
5	贝朗医疗	平台分销商模式	骨科材料、神经外科材料等	2016年	2021年12月31日	每三年签署一次	贝朗医疗在2016年有更换平台分销商的意向，主动联系本公司。
6	蓝威医疗	平台分销商模式	血管介入治疗类材料、非血管介入治疗类材料	2019年	2022年6月24日	每三年签署一次[注2]	由于波士顿科学将其产品蓝海市场的销售推广委托蓝威医疗负责，公司一直作为波士顿科学蓝海市场的平台分销商，根据波士顿科学的要求，自2019年7月开始，波士顿科学产品蓝海市场的采购转为向蓝威医疗采购

注 1：波士顿科学部分产品线每年签署一次；
注 2：2021 年，公司与蓝威医疗科技（上海）有限公司终止波士顿科学品牌心脏介入和内窥镜介入产品的合作。

报告期内，公司与主要供应商的合作情况良好，自合作至今未发生过纠纷或不诚信的情形。公司向该等供应商采购的价格由双方协商确定。公司利用自身的资金和技术优势，承担流通环节安全库存储备职能、配台、配送职能，协助供应商进行销售渠道扁平化改革和产品的跟踪管理，获得上游供应商的充分信任和认可。鉴于公司与主要供应商的良好合作基础，报告期内，公司与主要供应商合作

保持稳定和延续，未来公司与主要供应商无法续约的风险较小。

报告期内，公司持续开拓与更多的供应商建立合作关系，公司前五大供应商的采购占比逐年下降，截至报告期期末，公司直接获得生产厂商授权的品牌数量达 117 个。

综上，公司的供应集中度较高与专门从事医疗器械销售的同行业公司不存在重大差异，符合行业特性，公司与前五大供应商有良好的合作基础且合作关系稳定，报告期内，随着公司合作生产厂商范围的扩大，公司前五大供应商的采购占比逐年下降。因此，公司的供应商集中度较高不会对公司的持续经营能力构成重大不利影响。

4、报告期内，本公司主要供应商给予本公司的退换货政策如下：

供应商	产品线	2020 年	2019 年	2018 年
波科国际医疗贸易（上海）有限公司	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%	当年外周及肿瘤介入产品采购总额（含税，不含 RF3000 及套包，Zipwire）1.5%	当年外周及肿瘤介入产品采购总额（含税，不含设备）的 1.5%
	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%	当年泌尿与妇女健康产品采购总额（含税，不含设备及妇女健康）的 1%	当年泌尿与妇女健康产品采购总额（含税，不含设备及妇女健康）的 2%
	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%		
	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%		当年冠状介入类产品采购总额（含税，不含设备）的 2%
	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	无	无
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。		
贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	脊柱	不超过上一年度采购额 2%，且效期尚有 1 年以上；无菌包装已到期或少于 1 年内到期并是处于良好状态的，且乙方已于 1 年前书面通知甲方的		
	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		
	腹腔镜产品	无	无	无
	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%		
	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		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%

供应商	产品线	2020 年	2019 年	2018 年
	灭菌盒	无		——
	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		无
	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%		——
	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。	——	——
	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%		
	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	——	——
	Caiman 射频组织凝闭系统、电刀主机、电刀好品及负极板（GN640 及其配件）	无	无	——
	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。	——	——
史赛克（北京）医疗器械	动力系统	乙方当年实际支付给甲方净货款的 1%。	乙方当年实际支付给甲方净货款的 1%。	当年实际支付给史赛克净货款额（不包括税费及我司获得的奖励）1%，且只适用产品有效期未届满原包装完好的产品。

供应商	产品线	2020 年	2019 年	2018 年
有限公司	消化介入材料	——	乙方当年实际支付给甲方净货款的 1%。	当年实际支付给史赛克净货款额（不包括税费及我司获得的奖励）1%，且只适用产品有效期未届满原包装完好的产品。
	脊柱	——	——	乙方实际进货金额的 5%
	骨水泥	——	——	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%		
	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	无	——
	蒙太因关节（捷迈品牌）	不得超过上一年全年开票金额（含税）的 2%		——
	外科设备（捷迈品牌）	无	无	——
	捷迈邦美颅颌面&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%		

供应商	产品线	2020 年	2019 年	2018 年
	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%		不得超过上一年全年开票金额（含税）的 1%
蓝威医疗科技（上海）有限公司	冠脉介入治疗材料（波士顿科学品牌）	未签订退换货协议	当年心脏介入产品采购总额（含税，不含设备）的 2%	——
	消化介入材料（波士顿科学品牌）	未签订退换货协议	采购内窥镜产品总金额（含税，不含 Spyglass 主机设备，包含经蓝威确认的与普通耗材打包的设备采购）的 3%	——
	外科产品线（天津瑞奇品牌）	无明确约定退换货额度。乙方要求退换货，必须事先向甲方书面说明原因，经甲方确认同意后方可办理。	无明确约定退换货额度。乙方要求退换货，必须事先向甲方书面说明原因，经甲方确认同意后方可办理。	——
	冠脉介入治疗材料（康德莱品牌）	无明确约定退换货额度。乙方要求退换货，必须事先向甲方书面说明原因，经甲方确认同意后方可办理。	无明确约定退换货额度。乙方要求退换货，必须事先向甲方书面说明原因，经甲方确认同意后方可办理。	——
	消化介入材料（宾得品牌）	无明确约定退换货额度。乙方要求退换货，必须事先向甲方书面说明原因，经甲方确认同意后方可办理。	——	——
	冠脉介入治疗材料（凯德诺品牌）	乙方的换货额度为 1%。乙方要求换货必须事先向甲方书面说明原因，除甲方产品本身质量原因外，经甲方确认同意后方可办理。乙方所需换货产品的有效期须大于 7 个月。	——	——
	冠脉介入治疗材料（赛诺品牌）	乙方的退换货额度为 1.5%。乙方要求退换货，除本身产品问题外，必须事先向甲方书面说明原因，否则甲方将视该退换货行为无效，其后果由乙方全部负责。	——	——

5、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	-

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
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。

6、报告期内本公司主要供应商产品的退换货情况如下：

单位：万元

供应商名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
波科国际医疗贸易（上海）有限公司	2,590.91	2,796.70	1,188.95
美敦力（上海）管理有限公司	1,069.26	20.34	238.10
贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	751.63	101.67	289.63
史赛克（北京）医疗器械有限公司	390.98	638.21	310.57
捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司	1,297.38	2,012.29	354.07
蓝威医疗科技（上海）有限公司	115.08	5.16	-
合计	**6,215.24**	**5,574.37**	**2,381.32**
采购总额	651,452.97	521,830.65	375,498.29
退换货金额占采购总额比例	0.95%	1.07%	0.63%

（1）报告期内，公司向波科国际医疗贸易（上海）有限公司的退换货金额，除根据波士顿科学给予公司退换货额度进行政策内退换货外，主要是由于产品质量问题产生的退换货。

（2）报告期内，根据美敦力（上海）管理有限公司与本公司的协议，美敦力仅接受因存在产品质量问题而引起的退换货，2020 年，本公司向美敦力（上海）管理有限公司的退换货金额较大，主要是因为 M8 脊柱内固定系统产品的退货导致的。根据公司与美敦力 2016 年签署的协议，约定美敦力的 M8 脊柱内固定系统产品在中国正式退市后，将对分销商就其剩余的全部 M8 库存进行补偿，2020 年上半年该等产品达到退市条件，本公司于 2020 年 6 月将该等产品的剩余库存退回给美敦力，金额为 1,067.71 万元。

（3）2020 年，贝朗医疗输液泵 Space Pump 产品因生产厂商缺货主动退回金额为 218.85 万元；贝朗医疗腹腔镜产品及脊柱产品因生产厂商召回发生退货金额 373.08 万元。

（4）2019 年，史赛克品牌动力产品线的部分产品过期，供应商额外给予了本公司 340 万元的退换货额度，发行人在 2019 年度使用该额度进行退换货，实际退换货金额为 323.67 万元；此外，2019 年，因为到货质量不合格和生产厂商主动召回，本公司相应退回史赛克的金额为 128.55 万元。2020 年，史赛克动力部分 C 类产品供应商给予了特批退换货额度，实际退换货金额为 287.86 万元，因质量问题产生的退换货金额为 43.72 万元。

（5）2019 年，因生产厂商取消了对本公司邦美关节产品在福建省的授权，本公司相应发生退货金额 1,600.36 万元。2020 年，捷迈外科设备产品因生产厂商召回更换国产品牌产品发生换货金额 216.42 万元；捷迈关节产品因旧版注册证更换新版注册证发生换货金额 96.76 万元，捷迈脊柱产品生产厂商召回发生退换货为 192.64 万元，捷迈动力产品生产厂商特批额度退换货金额为 212.82 万元，捷迈蒙太因关节产品生产厂商特批退换换金额为 177.02 万元。

7、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。

8、报告期内，公司与部分主要供应商的个别产品线终止合作，具体情况如下：

供应商	产品类别	终止合作时间	终止合作的主要原因	终止合作产品的处置方式、去向
捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司	捷迈创伤及肩肘产品和邦美创伤及肩关节产品	2017 年 8 月 29 日	由于该等产品在公司的存货周转相对较慢，且占公司收入的比例较低，经过双方友好协议，捷迈邦美更换平台分销商。	按照捷迈邦美的要求，公司将存货分别交接给华东医药股份有限公司器材化剂分公司和康美药业股份有限公司。
史赛克（北京）医疗器械有限公司	脊柱产品	2018 年 12 月 15 日	史赛克对中国地区的脊柱产品进行战略性调整，要求公司的脊柱库存产品进行退市处理。	史赛克要求公司对库存的脊柱产品做退市处理，公司委托华臻环保科技有限公司对该批产品进行销毁，史赛克委托国药集团先进（上海）医疗器械有限公司向公司支付产品退市补偿款。
史赛克（北京）医疗器械有限公司	内窥镜产品	2019 年 12 月 31 日	史赛克根据自身业务考虑，决定将该产品在国内减少授权的平台分销商数量。由于本公司已经是史赛克动力系统产品的全国范围的授权分销商，史赛克将内窥镜产品原属于公司的授权范围给予了福建德尔医疗实业有限公司。	按照史赛克的要求，公司将库存交接给福建德尔医疗实业有限公司。
美敦力（上海）管理有限公司	糖尿病运营部门产品	2020 年 4 月 24 日	由于该等产品在公司的存货周转相对较慢，且占公司收入的比例较低，经过双方友好协议，美敦力更换平台分销商。	对于可以继续销售的库存，公司按照美敦力要求分别交接给中国医疗器械技术服务有限公司和国药集团北京医疗器械有限公司；对于无法销售、近效期与过效期的失效库存，美敦力向公司提供全额补偿，公司按要求对全部失效库存进行销毁处理。
捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司	动力系统系列产品	2020 年 12 月 31 日	由于该等产品在公司的存货周转相对较慢，且占公司收入的比例较低，经过双方友好协议，终止该产品线的合作。	公司在 2020 年四季度已基本将存货退回给生产厂商，截至报告期期末，公司该类产品的账面存货金额仅为 6.12 万元。

对于上表中终止合作的捷迈邦美创伤产品和史赛克内窥镜产品，在终止合作后，公司按照供应商的要求向其他平台分销商交接库存，交接库存的价格均不低于原库存成本，公司存货没有跌价损失，无需计提存货跌价准备；对于上表中终止合作的美敦力糖尿病产品，对于可以继续销售的库存，公司按照供应商的要求

以不低于原库存成本的价格向其他平台分销商交接库存，对于失效库存，由美敦力向公司提供全额补偿，因此，公司该等存货未因终止合作产生跌价损失，无需计提存货跌价准备；对于终止合作的史赛克脊柱产品，由于 2019 年 3 月史赛克委托国药集团先进（上海）医疗器械有限公司与公司签订的退市补偿协议中约定的补偿金额小于公司的账面库存成本，公司在 2019 年已经将差额 603.94 万元全额计提资产减值损失；对于终止合作的捷迈品牌动力系统系列产品，公司在 2020 年四季度已基本将存货退回给生产厂商，截至报告期期末，公司该类产品的账面存货金额仅为 6.12 万元。

综上，报告期内，虽然公司与部分主要供应商的个别产品线终止合作，但公司与上述主要供应商的主要合作产品线合作关系稳定，此外，报告期内公司持续开拓与更多的供应商建立合作关系，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，报告期内公司的销售业务持续快速发展。对于终止合作的捷迈邦美创伤产品、史赛克内窥镜产品和美敦力糖尿病产品，公司向其他平台分销商交接的金额和供应商提供的失效库存补偿金额合计不低于公司的原库存成本，公司存货没有跌价损失，无需计提存货跌价准备；对于终止合作的史赛克脊柱产品，公司在 2019 年已经针对退市补偿金额和账面库存成本的差异全额计提资产减值损失；对于终止合作的捷迈品牌动力系统系列产品，截至报告期期末的账面存货金额仅为 6.12 万元，不存在重大跌价风险。因此，公司相关存货的跌价准备计提充分。

（三）主要能源供应情况

公司日常经营活动主要为仓储物流配送，因此，能源消耗主要为仓库和日常办公的水、电消耗，供应方为地方水务局、电力局。公司不存在大规模能源消耗。

（四）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供应商的情形及交易的真实性、公允性

根据公司股东及其股东、实际控制人、合伙人、董监高提供的调查表或对外投资确认表及登陆天眼查等网站公开查询的该等主体对外投资情况，经比对上述主体对外投资企业清单与公司报告期内的供应商清单，存在以下重叠情形：

单位：万元

公司名称	与本公司关系	交易内容	2020 年		2019 年		2018 年		交易的真实性、定价的公允性
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	
上海杰骋	本公司股东苏州通和直接持有苏州杰成 26.9808%的股权，上海杰骋系苏州杰成全资子公司	采购人造心脏瓣膜	976.46	0.15%	6,287.38	1.20%	425.86	0.11%	公司主要从事医疗器械的分销和直销业务，扩充代理合作的品牌和产品线是公司提升销售收入的重要方式。苏州杰成作为人造心脏瓣膜及植入器的生产厂商，公司向其和其子公司采购介入人工生物心脏瓣膜，具有合理性与必要性，公司与上海杰骋、苏州杰成的采购交易是真实发生的业务往来，不存在虚构交易的情形。 报告期内，上述关联采购价格均由公司与厂商协商确定，定价公允。
苏州杰成			-	-	315.93	0.06%	-	-	
南京柯润玺商贸有限公司	本公司股东常州山蓝合伙人汪新洲直接持股 24.8191%的公司	采购关节类产品	476.17	0.07%	-	-	-	-	南京柯润从事多品种的骨科产品销售业务，代理的品牌包括施乐辉、辛迪斯及美敦力等；本公司的控股子公司杭州国科向南京柯润采购施乐辉关节类产品以院端直销方式入院，交易具有真实性，采购价格参考市场价格经双方协商确定，定价具有公允性。
上海品瑞医疗器械设备有限公司	本公司股东常州山蓝合伙人王辉直接持股 5.3171%的公司	采购口腔类产品	-	-	-265.30	-0.05%	348.72	0.09%	上海品瑞主要致力于牙科医疗设备的设计研发、生产、销售和服务的生产企业，本公司的控股子公司国科恒远为上海品瑞的平台分销商，双方签订《总物流平台合同》，交易具有合理的商业背景及实质，采购价格参考市场价格经双方协商确定，定价具有公允性。2019 年 9 月起，双方已终止合作，公司将尚未出售的库存退回上海品瑞。
天津瑞奇外科器械股份有限公司	本公司股东常州山蓝直接持股 3.53%的公司	采购吻合器及附件类产品	7,512.81	1.15%	-	-	-	-	天津瑞奇外科器械股份有限公司是一家集研发、生产、销售于一体的专业化的自动缝合器系列产品及微创外科产品的科技型企业，其产品主要专注于微创外科手术领域，为普

公司名称	与本公司关系	交易内容	2020 年		2019 年		2018 年		交易的真实性、定价的公允性
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	
									外、胸外、妇产科手术提供开放式手术器械和腔镜下手术器械。本公司的控股子公司上海恒铠向天津瑞奇外科器械股份有限公司采购吻合器及附件类产品，交易具有合理的商业背景及实质，采购价格参考市场价格经双方协商确定，定价具有公允性。
上海钛米机器人股份有限公司	本公司股东国科鼎奕直接持股18.0194%的公司，本公司股东通和毓承、通和二期合伙人上海张江科技创业投资有限公司持股 1.28%的公司	采购医疗机器人	94.15	0.01%	-	-	-	-	上海钛米机器人股份有限公司是针对智慧医疗场景提供智能机器人解决方案的企业，以医疗机器人为载体，打造医疗智慧化系统，涵盖了手术室药品，耗材，器械管理、病房护理和院感管理等领域。本公司的控股子公司国科恒佳向上海钛米机器人股份有限公司采购医疗机器人，交易具有合理的商业背景及实质，采购价格参考市场价格经双方协商确定，定价具有公允性。
合计			**9,059.59**	**1.39%**	**6,338.01**	**1.21%**	**774.58**	**0.20%**	

注：1、采购占比指占当期采购总额的比例；
2、除上表所列示的医疗器械产品采购交易外，报告期内，发行人存在向控股股东东方科仪及其控股子公司五洲东方租赁车辆、向实际控制人国科控股控股子公司北京中科院软件中心有限公司委托开发手术跟台系统等交易，详见本招股说明书“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”部分。

除上述所列情形外，根据相关机构股东及其股东或合伙人出具的调查表、主要供应商出具的书面承诺，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、董监高对外投资的其他企业中不存在是本公司供应商的情形。

五、主要固定资产和无形资产等资源要素情况

（一）主要固定资产情况

本公司为轻资产型企业，固定资产主要包括电子设备、办公家具、运输工具及专用工具设备。截至 2020 年 12 月 31 日，本公司固定资产基本情况如下：

单位：万元

固定资产类别	折旧年限	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值	成新率
电子设备	3 年	1,725.40	1,002.91	-	722.50	41.87%
办公家具	5 年	526.43	231.97	-	294.46	55.94%
运输工具	3 年-5 年	25.91	4.48	-	21.43	82.71%
专用工具设备	2 年	3,677.20	872.47	-	2,804.72	76.27%
合计	**-**	**5,954.95**	**2,111.84**	**-**	**3,843.11**	**64.54%**

注：成新率=账面净值（原值-累计折旧）/原值

上述固定资产均为本公司在业务经营过程中根据实际需要自行购入取得，目前均处于正常使用状态，不存在瑕疵、纠纷和潜在纠纷，不存在对公司持续经营存在重大不利影响的情形。

1、专用工具设备

截至报告期期末，公司及分、子公司拥有的专用工具设备情况如下：

单位：万元

设备名称	账面原值	累计折旧	账面价值	成新率
贝朗关节和脊柱的专用工具	597.00	367.55	229.45	38.43%
美敦力脊柱的专用工具	2,901.61	476.42	2,425.19	83.58%
其他专用工具	178.58	28.50	150.08	84.04%
合计	**3,677.20**	**872.47**	**2,804.72**	**76.27%**

2、房屋租赁情况

截至报告期期末，本公司及分、子公司经营性租赁房产的租赁期限、法定用

途情况如下表：

序号	承租方	出租方	租赁地点	面积（m^2）	租赁期限	规划用途	实际用途	实际租金（元/月/㎡）	与当地可比租金对比
1	国科恒泰	北京康姆特科技发展有限公司	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号院内嘉捷 BOX 企业汇 6 号楼 5 层 501C 室	200.00	2020-08-11 至 2022-08-31	生产车间、实验楼	办公	61.50	无重大差异
			北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号院内嘉捷 BOX 企业汇 6 号楼 5 层 509 室	256.10	2020-04-15 至 2022-02-28		办公	64.50	无重大差异
			北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号院内嘉捷 BOX 企业汇 6 号楼 6 层 620 室	182.00	2020-08-06 至 2022-08-31		办公	70.50	无重大差异
			北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号院内嘉捷 BOX 企业汇 6 号楼 603 室、605 室、607 室、609 室	305.00	2020-04-15 至 2021-05-19		办公	70.50	无重大差异
			北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号院内嘉捷 BOX 企业汇 6 号楼 6 层 602、604 室	260.00	2020-05-20 至 2022-06-19		办公	67.50	无重大差异
			北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号院内嘉捷 BOX 企业汇 6 号楼 4 层 406 室	257.58	2020-09-10 至 2021-10-09		办公	64.50	无重大差异
			北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号院内嘉捷 BOX 企业汇 6 号楼 3 层 309 室	76.92	2020-07-15 至 2021-07-14		办公	55.50	无重大差异
		北京科创慧谷商务发展有限公司	北京市经济技术开发区科创四街 36 号院 4 号楼一层 101、二层 201 室	6,770.30	2018-11-01 至 2021-10-31	研发生产、车间、综合楼、车间及地下室	仓储	69.60	无重大差异
			北京市经济技术开发区科创四街 36 号院 4 号楼 3 层 305 室、4 号楼 4 层 A17 室、4 号楼 4 层 A02 室	646.73	2018-11-27 至 2021-11-26		存放非医疗器械	87.00	无重大差异
			北京市北京经济技术开发区经海六路 3 号院 1 号楼 B 座 3 层 308 室	967.00	2018-11-27 至 2021-11-26	研发楼	仓储	83.40	无重大差异
			北京市北京经济技术开发区经海六路 3 号院 1 号楼 A 座 3 层 308 室、A 座 4 层 508 室、B 座 3 层 317 室、B 座 4 层 509 室、B 座 4 层 518 室	4,111.62	2020-12-04 至 2023-12-03		仓储	75.00	无重大差异

序号	承租方	出租方	租赁地点	面积（m^2）	租赁期限	规划用途	实际用途	实际租金（元/月/㎡）	与当地可比租金对比
		北京新宇创新科技有限公司	北京经济技术开发区亦庄东区经海二路 27 号院新宇创新大厦一号楼 7 层 701 单元	2,380.00	2020-09-01 至 2021-08-31	门卫室及电缆分界室、生产车间、生产楼	仓储	41.34	无重大差异
		北京百利威仓储物流有限公司	北京市大兴区天河北路 9 号院 6 号仓库一层	11,200.00	2020-01-01 至 2022-12-31	餐厅、厂房	仓储	40.80	无重大差异
		聂博	大兴区鹿华路 8 号院 15 号楼 1 至 2 层 106	240.82	2019-01-30 至 2022-02-13	住宅	临时接待	120.42	无重大差异
2	沈阳分公司	徐艳华	沈阳市和平区三好街 18 号（1905）	141.10	2019-06-05 至 2024-06-15	商务	办公	38.39	无重大差异
3	石家庄分公司	刘斯、李栗宏、张璞玉	石家庄市新华区中华北大街 298 号颐宏大厦 A 座 2006、2007、2008 室	266.76	2020-06-01 至 2021-05-31	办公	办公、仓储	35.03	无重大差异
4	青岛分公司	张艳艳	山东省青岛市市南区山东路 22 号 1 号楼 11I 室	166.39	2020-01-01 至 2020-12-31	办公	办公、仓储	54.09	无重大差异
5	国科恒瑞	北京康姆特科技发展有限公司	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号院内嘉捷 BOX 企业汇 6 号楼 5 层 501A 室	200.00	2020-08-11 至 2022-08-31	生产车间、实验楼	办公	61.50	无重大差异
6	国科恒远	北京康姆特科技发展有限公司	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号院内嘉捷 BOX 企业汇 6 号楼 5 层 501B 室	200.00	2020-08-11 至 2022-08-31	生产车间、实验楼	办公	61.50	无重大差异
7	吉林国科	长春正阳实业有限公司	吉林省长春市南关区新发路 126 号八层 814-820 房间	388.13	2020-02-01 至 2021-01-31	办公	仓储	45.62	无重大差异
		唐月	长春市朝阳区西至解放小街、北至卫星路远创国际 11 层 1104	149.12	2018-06-11 至 2021-06-20	办公	办公	67.06	无重大差异
8	山西国科	张建国	山西省太原市杏花岭区新建北路 148 号宇泓大厦 5 层 501，502，503，504	256.00	2019-05-20 至 2022-06-09	其他	仓储	51.76	无重大差异
		山西羽硕房地产开发有限公司	山西省综改示范区振兴街 11 号五峰国际写字间 15 层 1510 号	226.18	2019-06-01 至 2020-12-31	科技发展中心	办公	60.00	无重大差异

序号	承租方	出租方	租赁地点	面积（m^2）	租赁期限	规划用途	实际用途	实际租金（元/月/㎡）	与当地可比租金对比
9	天津国科	天津津港亚太房地产开发有限公司	天津市河西区南京路 35 号亚信大厦 2001，2008	270.12	2020-01-01 至 2020-12-31	非居住	办公、仓储	63.87	无重大差异
10	国科恒兴	北京康姆特科技发展有限公司	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号院内嘉捷 BOX 企业汇 6 号楼 5 层 501D 室	218.41	2020-08-11 至 2022-08-31	生产车间、实验楼	办公	61.50	无重大差异
		北京科创慧谷商务发展有限公司	北京市经济技术开发区科创四街 36 号院 4 号楼二层 202 室	400.00	2018-11-01 至 2021-10-31	研发生产、车间、综合楼、车间及地下室	仓储	69.60	无重大差异
11	广东国科	广州白云山医药集团股份有限公司白云山何济公制药厂	广州市荔湾区荔湾路 49 号之一 307 房	460.00	2020-04-19 至 2022-04-18	非居住用房	办公、仓储	43.40	无重大差异
12	湖南国科	孙平	湖南省长沙市天心区芙蓉中路三段 380 号汇金苑 9 栋 3401、3402、3403 室	164.64	2019-08-20 至 2021-08-19	办公	仓储	50.99	无重大差异
		张锐	湖南省长沙市天心区芙蓉中路三段 380 号汇金苑 9 栋 3419、3420 室	108.70	2019-08-20 至 2021-08-19	办公	办公、仓储	51.47	无重大差异
		李昕璐	湖南省长沙市天心区芙蓉中路三段 380 号汇金苑 9 栋 3440、3441、3442 室	100.64	2020-07-15 至 2022-07-14	办公	仓储	55.59	无重大差异
13	上海瑞昱	上海翠苑房地产经纪有限公司	共和新路 340 号 307 室-310 室及 3 层 A 室	462.85	2019-03-01 至 2021-02-28	商业	办公、仓储	97.11	无重大差异
		旺隆物流（上海）有限公司	上海市嘉定区兴贤路 599 号 14 号楼共 3 层和 13 号楼 2 层	6,250.00	2020-12-01 至 2023-11-30	厂房	办公、仓储	48.29	无重大差异
		上海翠苑房地产经纪有限公司	上海市闸北区共和新路 340 号 2 层 201-202 室	208.85	2018-05-05 至 2021-05-04	商业	仓储	116.55	无重大差异

序号	承租方	出租方	租赁地点	面积（m^2）	租赁期限	规划用途	实际用途	实际租金（元/月/㎡）	与当地可比租金对比
14	湖北国科	湖北茂丰商务物业管理公司	武汉市汉口宝丰路 1 号湖北商务大楼 6 楼 602-04/06-10/12 室	809.00	2020-05-05 至 2021-05-04	商业服务	办公、仓储	27.00	无重大差异
15	新疆国科	王家杰	新疆乌鲁木齐市经开区玄武湖路 555 号万达中心 32 层 3201、3202、3203、3221、3222 号房屋	458.30	2020-10-01 至 2022-08-31	办公	办公	57.00	无重大差异
			新疆乌鲁木齐市经开区玄武湖路 555 号万达中心 32 层 3204-3205 号房屋	260.02	2020-10-01 至 2022-08-31	办公	仓储	57.00	无重大差异
		王建政	乌鲁木齐市经济技术开发区玄武湖路 555 号万达中心 14 号写字楼 32 层 3208-3211 号房屋	360.90	2018-04-01 至 2022-08-31	办公	仓储	57.00	无重大差异
		朱平林	乌鲁木齐市经济技术开发区玄武湖路 555 号万达中心 14 号写字楼 32 层 3206-3207 号房屋	147.83	2018-04-01 至 2022-08-31	办公	仓储	57.00	无重大差异
16	苏州国科	苏州市新苏实业公司	苏州市东环路 1518 号新苏大厦 307、309 室	290.00	2018-05-01 至 2021-04-30	非居住	办公、仓储	76.80	无重大差异
			苏州市东环路 1518 号新苏大厦 312 室	80.00	2018-05-01 至 2021-04-30		办公、仓储	72.00	无重大差异
17	山东国科	山东有成房地产咨询有限公司	济南市市中区经一路 88 号明珠国际商务港 45A12、45A15、45A16、45A17、45A18	445.48	2019-11-20 至 2022-01-19	商业	办公、仓储	65.67	无重大差异
18	大连国科	大连创富容器有限公司	大连市沙河口区西北路 235 号大连创富容器有限公司三层 6305、6312、6320 室	575.30	2018-04-16 至 2021-07-15	非住宅	办公、仓储	53.40	无重大差异
19	四川国科	成都机场高速公路有限责任公司	成都市洗面桥街 30 号高速大厦 A 座 17 楼	364.10	2018-02-02 至 2022-02-01	办公	办公、仓储	40.00	无重大差异
				344.10	2020-08-11 至 2022-08-10		仓储	50.00	无重大差异
20	安徽国科	安徽绿地商业管理有限公司	合肥市包河区南二环与宿松路交叉口文鼎商务中心 C-2101-2120	1,970.05	2019-07-01 至 2020-12-31	办公	办公、仓储	53.17	无重大差异
		合肥诺和电子科技有限公司	合肥市经开区玉屏路 3432 号诺和电子 1 幢生产楼第四层	2,152.81	2019-08-16 至 2025-08-15	工业	仓储	14.70	无重大差异

序号	承租方	出租方	租赁地点	面积（m^2）	租赁期限	规划用途	实际用途	实际租金（元/月/㎡）	与当地可比租金对比
21	陕西恒尚	陕西康达房地产开发集团有限责任公司	陕西省西安市碑林区互助路 66 号 4 层 401、402、403 室	1,537.65	2020-01-06 至 2021-02-05	商业服务	办公、仓储	35.80	无重大差异
22	河南国科	郑州诺达房地产营销策划有限公司	郑州市金水区黄河路 85 号院 1 号楼 18 层 1812、1813、1814、1815 室	224.00	2020-02-01 至 2021-01-31	办公	仓储	51.42	无重大差异
		付锋	郑州市金水区黄河路 85 号院 1 号楼 18 层 1808、1809 室	174.67	2020-12-15 至 2021-12-14	办公	仓储	57.25	无重大差异
23	河南国科濮阳分公司	田仁山	濮阳市市辖区黄河东路路南（碧水云天）111-21-007-0-（1-2）-05	167.40	2019-11-10 至 2022-09-30	商业服务	仓储	24.89	无重大差异
24	河南国科漯河分公司	河南吉顺电商产业园有限公司	河南省漯河市源汇区湘江西路与丹霞山路西南角 1 号楼 2 楼 B4 室	221.38	2020-11-19 至 2021-11-20	办公	办公、仓储	30.42	无重大差异
25	河南国科南阳分公司	黄丽娟	卧龙区新华路与工业路交叉口（新华城市广场）1 幢 3 单元 1801 室	206.48	2020-10-01 至 2021-09-30	办公	办公、仓储	32.00	无重大差异
26	国科恒汇	北京康姆特科技发展有限公司	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号院内嘉捷 BOX 企业汇 6 号楼 5 层 506 室	151.00	2020-04-13 至 2022-04-12	生产车间、实验楼	办公	61.50	无重大差异
27	福建国科	福建省国有资产投资营运有限公司	福州市鼓楼区五一路 129 号榕城商贸中心 9 层 02 室	460.00	2018-08-01 至 2021-07-31	办公	办公、仓储	49.53	无重大差异
28	常州国科	常州九洲环宇商务广场管理有限公司	九洲环宇商务广场 B 区 1407 室	254.90	2020-01-01 至 2020-12-31	商业服务业	办公、仓储	51.71	无重大差异
29	内蒙古国科	乔桢	赛罕区大学东路蒙吉利商住区 12 号楼 7 层 1071-2	295.03	2020-12-12 至 2021-12-11	办公	办公、仓储	40.96	无重大差异

序号	承租方	出租方	租赁地点	面积（m^2）	租赁期限	规划用途	实际用途	实际租金（元/月/㎡）	与当地可比租金对比
30	重庆国科	吴元凤	重庆市九龙坡区火炬大道 101 号 24-1、2、3、17、18、19 号	337.57	2020-06-15 至 2023-06-14	办公用房	办公、仓储	45.00	无重大差异
31	云南国科	田景会	昆明市白云路与穿金路交叉口金尚俊园 A 幢 20 层 2002 室	373.79	2018-11-01 至 2021-12-31	写字楼	办公、仓储	65.00	无重大差异
32	江西国科	万梦影、张燕华	东湖区阳明东路奥斯卡大厦 10 层 1004-1008、1019-1021 室	308.32	2019-04-25 至 2022-04-24	非住宅	办公、仓储	37.62	无重大差异
33	杭州国科	国药控股浙江有限公司	杭州市上城区江城路 887 号联银大厦 1606	140.35	2020-08-01 至 2023-07-31	非住宅	办公	54.74	无重大差异
		胡铭心	宁波市彩虹南路 223 号彩江大厦三楼 3-8、3-9、3-10、3-11 号	677.41	2018-02-01 至 2021-04-30	办公	仓储	39.00	无重大差异
		吴广正、金莉莉	杭州市上城区江城路 887 号 1306、1307 室	280.70	2018-09-01 至 2023-08-31	非住宅	仓储	54.63	无重大差异
		姜宝银	温州市汤家桥路大自然家园 2 幢 807 室	167.38	2019-12-20 至 2022-12-19	非居住	仓储	42.17	无重大差异
		沈建冲、申屠晶	杭州市上城区江城路 887 号联银大厦 906 室	140.35	2019-08-01 至 2022-07-30	非住宅	仓储	53.44	无重大差异
34	黑龙江恒骄	哈尔滨汇创科技孵化器有限公司	哈尔滨市南岗区西大直街 161 号六层 608-612 室	225.19	2019-11-01 至 2022-12-31	商业服务	办公、仓储	111.00	无重大差异
35	贵州国科	金萱	贵阳市南明区花果园后街彭家湾花果园项目 E 区 E8 号楼 1 单元 15 层 8-10 号	226.92	2020-04-06 至 2021-04-05	办公	办公、仓储	45.00	无重大差异
36	深圳国科	新金星软件服务（深圳）有限公司	深圳市福田区上步南路锦峰大厦 16 层 E 号	197.81	2020-06-24 至 2021-06-23	综合楼	办公、仓储	68.25	无重大差异
37	江苏国科	苏州工业园区汇寅创新创业孵化管理有限公司	苏州市工业园区通园路 236 号博济·苏印智造 412 室	350.00	2020-01-08 至 2021-01-07	非居住	办公	51.60	无重大差异

序号	承租方	出租方	租赁地点	面积（m^2）	租赁期限	规划用途	实际用途	实际租金（元/月/㎡）	与当地可比租金对比
		张勇	南京市鼓楼区广州路 199 号天诚大厦十楼 1001-1013 室	611.37	2018-05-16 至 2021-05-31	办公	仓储	81.78	无重大差异
		南京东岱软件技术有限公司	南京市鼓楼区广州路 199 号天诚大厦 14 楼部分区域（房号 A1501、A1502、A1503、A1504）	160.00	2020-04-01 至 2021-03-31	非住宅	办公	79.08	无重大差异
38	江苏国科无锡分公司	李美丽、段银亮	无锡市凤宾路 1-912 室、913 室、915 室、916 室	273.84	2020-03-17 至 2021-04-21	办公	办公、仓储	43.82	无重大差异
39	国科恒茂	北京康姆特科技发展有限公司	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号院内嘉捷 BOX 企业汇 6 号楼 5 层 507 室	120.45	2020-09-01 至 2022-08-31	生产车间、实验楼	办公	67.50	无重大差异
40	厦门国科	厦门新为天企业管理有限公司	厦门市思明区后江埭路 29 号 6 号楼 6A、6E、6F 单元	268.47	2019-01-01 至 2021-12-31	工业	办公、仓储	55.00	无重大差异
41	温州国科	白西拉	温州划龙桥路宏鼎大厦 A 幢 1103 室	190.16	2019-05-29 至 2022-06-30	非居住	办公、仓储	32.87	无重大差异
42	上海励楷	上海麦迪睿医疗科技集团有限公司	上海市青浦区练塘镇蒸夏路 1899 号 2 号楼 2 层 278 室、3 号楼 1158 室	45.00	2020-01-01 至 2020-12-31	工厂	办公、仓储	33.33	无重大差异
43	湖北瑞泰	湖北外运汽车修配仓储有限公司	武汉市江汉区建设大道 607 号外运大厦 4 楼 401 室、402 室、5 楼 518 室	605.00	2020-06-01 至 2021-05-31	办公	办公、仓储	27.00	无重大差异
44	湖北瑞泰荆州分公司	黄本菊	荆州市沙市区红门路 81 号工业经销总公司院内仓库三楼	500.00	2020-02-10 至 2021-02-09	工业	仓储	12.00	无重大差异
45	湖北瑞泰宜昌分公司	湖北宜昌交运集团股份有限公司汽车贸易城	宜昌市伍家岗区港窑路 5 号 4 间，编号 QMC2-20、2-21、2-22、2-23	136.00	2020-12-28 至 2022-01-27	其他	仓储	13.85	无重大差异
		张晓娟	宜昌市沿江大道特 168-6 号 B 座 1213	71.19	2020-12-28 至 2024-01-04	办公	办公	35.88	无重大差异

序号	承租方	出租方	租赁地点	面积（m^2）	租赁期限	规划用途	实际用途	实际租金（元/月/㎡）	与当地可比租金对比
		陈艳	宜昌市沿江大道特 168-6 号 B 座 1214	39.15	2020-12-28 至 2024-01-04	办公	办公	33.93	无重大差异
46	湖北瑞泰恩施分公司	恩施市仙恩电子设备厂	恩施市舞阳街道办事处耿家坪村仙恩印刷厂综合楼七楼	465.93	2019-05-27 至 2024-05-26	工业	仓储	27.51	无重大差异
47	湖北瑞泰襄阳分公司	白乐天	襄阳市樊城区大庆西路（九悦天城）2 号楼 17 层 5 室-12 室	395.00	2020-04-15 至 2025-04-14	商业服务	办公、仓储	43.90	无重大差异
48	国科众嘉	南京生物医药谷建设发展有限公司	南京高新技术产业开发区星火路 10 号鼎业百泰生物大楼 C 座 806 室	100.00	2020-08-10 至 2021-08-09	办公	办公	45.00	无重大差异
49	辽宁国科	陶庸	和平区三好街 18 号 2104 房间	141.09	2018-01-01 至 2022-12-31	商务	办公	48.43	无重大差异
		王续文	沈阳市和平区三好街 18 号（1904）	141.09	2019-06-05 至 2024-06-15	商务	仓储	38.39	无重大差异
50	国科恒佳	北京康姆特科技发展有限公司	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号院内嘉捷 BOX 企业汇 6 号楼 5 层 505 室	150.46	2020-09-01 至 2022-08-31	生产车间、实验楼	办公	67.50	无重大差异
51	湖北恒通	武汉中油化工科技贸易有限公司	武汉市东西湖区水产养殖场 A1 栋 9 层 902 室-13（12）	959.10	2017-10-26 至 2022-10-25	工业	办公、仓储	34.99	无重大差异
52	天津恒翔	天津钢领科技发展有限公司	天津北辰经济技术开发区医药医疗器械工业园赛菲世纪医药园 13-506、507、515、516	216.00	2020-07-24 至 2022-07-23	非居住	办公	19.00	无重大差异
53	徐州国科	张继元	徐州市夹河街牌楼市场 1#楼 6 层 05 号	243.37	2018-01-23 至 2023-02-22	住宅商业	办公、仓储	48.82	无重大差异
54	盐城国科	盐城金融城建设发展有限公司	金融城 5 号写字楼第 5 层 02 室	223.28	2019-03-01 至 2021-02-28	办公	仓储	51.30	无重大差异

序号	承租方	出租方	租赁地点	面积（m^2）	租赁期限	规划用途	实际用途	实际租金（元/月/㎡）	与当地可比租金对比
55	湖南恒泰	长沙和阳医疗器械贸易有限公司	长沙市岳麓区银盆岭桐梓坡丁字路口火炬城 001 栋 601、602、603、604、606、607、608、609、610、615 室	498.05	2020-07-01 至 2020-12-31	办公	办公	28.11	无重大差异
		马海鹏	长沙市岳麓区银盆岭街道桐梓坡丁字路口火炬城 001 栋 605 室	41.66	2020-09-10 至 2021-09-09	办公	办公	28.00	无重大差异
		张恩铭	长沙市岳麓区银盆岭桐梓坡丁字路口火炬城 001 栋 508	83.33	2020-12-15 至 2021-06-14	办公	办公	34.60	无重大差异
		龚少奇	长沙市天心区芙蓉中路三段 380 号汇金苑 9 栋 3425、3426	115.68	2020-12-15 至 2022-12-31	办公	仓储	55.50	无重大差异
		陆瑶	长沙市天心区芙蓉中路三段 380 号汇金苑 9 栋 3427、3428	100.63	2020-12-15 至 2022-12-31	办公	仓储	55.45	无重大差异
		汪湘陵	长沙市天心区芙蓉中路三段 380 号汇金苑 9 栋 3429、3430	89.48	2020-12-15 至 2022-12-31	办公	仓储	55.65	无重大差异
56	陕西恒之	嘉里物流（西安）有限公司	西安市西咸新区沣东新城丰业大道西段 110 号嘉里物流（西北）中心 B 栋 B4 仓	2,250.00	2018-11-15 至 2021-07-14	工业	办公、仓储	31.50	无重大差异
57	山西晋美	山西转型综改示范区成果转化有限公司	山西综改示范区太原唐槐园区龙盛街 2 号国药大厦 A 座 2 层 202-205 室	342.00	2020-11-17 至 2021-11-16	办公	办公、仓储	39.00	无重大差异
58	沈阳恒骄	中储发展（沈阳）物流有限公司	沈阳市苏家屯区机场路 988-7 号二单元一层	280.00	2018-07-01 至 2021-06-30	办公	办公	25.50	无重大差异
			沈阳市苏家屯区机场路 988-11 号的 8#库 8-3 分区	2,846.70	2018-07-01 至 2021-06-30	分拨中心	仓储	25.46	无重大差异
59	天津恒康	天津市辰寰工业园区管理有限公司	天津市北辰区天津北辰经济技术开发区天津医药医疗器械工业园京福公路东侧优谷新科园 135-1，4-302，135-5，7-201、202、301、302	3,310.79	2020-08-27 至 2022-08-26	非居住	办公、仓储	18.00	无重大差异
			天津市北辰区天津北辰经济技术开发区医药医疗	626.21	2019-10-14 至	非居住	仓储	18.50	无重大差异

序号	承租方	出租方	租赁地点	面积（m^2）	租赁期限	规划用途	实际用途	实际租金（元/月/㎡）	与当地可比租金对比
			器械工业园京福公路东侧优谷新科园 135-5，7-401		2021-10-13				
60	天津恒祥	天津康尔诺科技有限公司	天津开发区西区中南二街 269 号（中南二街以北，夏青路以东）305、306 室	215.00	2020-03-01 至 2021-02-28	工业	办公	23.26	无重大差异
61	河南恒优	秦小宝	河南省焦作市山阳区玉溪路 1096 号焦作科技总部新城（东区）3 号楼 3 号	313.88	2019-01-11 至 2022-01-15	办公	办公、仓储	41.72	无重大差异
		河南尤贝喜医疗科技有限公司	河南省南阳市邓州市湍河办事处邓穰路北段西侧，东栋 2 楼北户	80.00	2020-09-07 至 2021-09-06	商服办公	办公	20.00	无重大差异
			河南省南阳市邓州市湍河办事处邓穰路北段西侧，东栋 1 楼南户	150.00	2020-08-07 至 2021-08-06	商服办公	仓储	20.00	无重大差异
		陈晨	洛阳市洛龙区太康东路 369 号 A-6 幢 1005、1006	413.55	2020-09-01 至 2023-08-31	办公	办公、仓储	30.00	无重大差异
		郑州丝绸时装股份有限公司	郑州市中原区汝河路 26 号五层 508	432.00	2020-09-10 至 2023-09-14	办公	仓储	42.58	无重大差异
62	河南恒优焦作分公司	秦小宝	焦作市山阳区玉溪路 1096 号焦作科技总部新城（东区）3 号楼 4 号	313.88	2019-08-11 至 2022-08-31	办公	办公	41.72	无重大差异
63	河南恒优郑州分公司	河南沐辉企业管理咨询有限公司	郑州经济技术开发区第十三大街 19 号 3#楼 2 层 8237-01 室、8237-05 室	236.00	2019-10-11 至 2024-12-15	工业	办公、仓储	42.81	无重大差异
		章益颖	河南省郑州市中原区陇海西路 338 号 5 号楼 12 层 1206 号	297.38	2020-07-10 至 2021-07-19	办公	仓储	54.75	无重大差异
		郑州丝绸时装股份有限公司	郑州市中原区汝河路 26 号五层 501-507 室	246.00	2020-09-10 至 2023-09-14	办公	仓储	42.58	无重大差异
64	福建优智链	福州保税港国利集团有限公司	福州市马尾保税区罗星街道罗星东路 8 号福州保税区华沛贸易有限公司研发中心第 3 层及 5-8 层	7,400.67	2017-08-01 至 2024-07-31	企业研发中心（工业）	办公、仓储	34.73	无重大差异

序号	承租方	出租方	租赁地点	面积（m^2）	租赁期限	规划用途	实际用途	实际租金（元/月/㎡）	与当地可比租金对比
65	福建优质链南平分公司	福建省南平市建阳区轩鑫物资贸易有限公司	南平市建阳区童游街道海西林产工贸城 1-4 层综合楼二层北边 3 间	228.00	2020-10-01 至 2022-07-31	商业、办公	办公、仓储	15.35	无重大差异
66	福建优智链龙岩分公司	福建广智达汽车配件制造有限公司	龙岩市新罗区西陂镇张白土村 2 幢 3 层 301（龙岩市龙州工业园民园路 11 号）南侧	240.00	2020-08-01 至 2021-08-31	厂房	仓储	10.00	无重大差异
67	福建优智链泉州分公司	曾华湧	泉州金贸大厦 435、437、439、440	200.70	2020-09-15 至 2021-09-14	写字楼	办公、仓储	32.39	无重大差异
68	福建优智链宁德分公司	尤信铃	宁德市福宁南路 6 号（中益家居博览中心）1 幢 19 层 1901	251.11	2019-06-01 至 2021-05-31	办公	仓储	35.84	无重大差异
69	福建优智链漳州分公司	陈建海	漳州市龙文区明发商业广场写字楼 1 幢 1412、1413、1414、1415、1416 号	290.00	2019-04-01 至 2021-03-31	办公	仓储	32.00	无重大差异
70	福建优智链莆田分公司	范立滨、曾斌	莆田市城厢区霞林街道荔华东大道 530 号领尚居 1 号楼 2101 室	263.41	2020-10-10 至 2021-10-09	办公	仓储	37.96	无重大差异
71	福建优智链厦门分公司	厦门建投建业资产管理有限公司	厦门市思明区湖滨北路 28 号 A15 室之 1151 房	250.00	2019-09-20 至 2021-09-19	办公	仓储	36.95	无重大差异
72	福建优智链三明分公司	三明市梅列区恒基市场管理服务部	福建省三明市梅列区江滨新村 18 幢（恒基电脑城）301、302A、302B、303A、315 单元	265.00	2020-10-25 至 2021-10-24	商业营业用房	仓储	33.74	无重大差异
73	河北恒泰	河北新能量文化传播有限公司	河北省石家庄市广安大街 36 号汇景国际商务中心 4 号楼 1306	300.00	2020-07-17 至 2021-07-16	办公	办公、仓储	55.56	无重大差异

序号	承租方	出租方	租赁地点	面积（m^2）	租赁期限	规划用途	实际用途	实际租金（元/月/㎡）	与当地可比租金对比
74	河北恒泰唐山分公司	李笑卿	唐山市路北区祥和里金港怡园金港大厦 701 号	131.31	2020-10-01 至 2021-09-30	商业服务	仓储	31.73	无重大差异
		王琛云	唐山市路北区祥和里金港怡园金港大厦 808 号	110. 76	2020-08-08 至 2021-08-07	办公	办公	45.14	无重大差异
75	四川恒瑞	成都嘉里蜀都物流有限公司	四川省成都经济技术开发区（龙泉驿区）南五路 68 号 B 栋 1 楼 1 号、2 号	2,850.00	2018-11-19 至 2023-08-09	1 号：厂房 2 号：其他	仓储	31.83	无重大差异
76	上海恒京	普庭（上海）仓储服务有限公司	上海市浦东新区王桥路 786 号 6 幢 2 楼 U1、U2、U3 单元	6,313.16	2018-12-10 至 2021-12-09	厂房	办公、仓储	31.50	无重大差异
77	湖北恒瑞	湖北云商云仓网络有限公司	东湖新技术开发区神墩一路 169 号武汉人福医药健康护理生产基地厂房 2 号建筑 2-3 层（2 层部分面积，3 层全部面积）	5,600.00	2018-11-01 至 2021-11-10	工业	仓储	25.91	无重大差异
		恩施市仙恩电子设备厂	恩施市舞阳坝街道耿家坪村仙恩印刷厂综合楼 8 楼	250.00	2019-09-20 至 2024-10-19	工业	办公、仓储	26.67	无重大差异
78	广东恒泰	广州中汇商务管理有限公司	广州市越秀区中山五路 219 号 1301 之自编 1315 房	204.00	2020-04-01 至 2021-03-31	办公	仓储	100.00	无重大差异
79	南京恒誉	南京雄琪商业运营管理有限公司	江宁区董村路 39 号天琪科技大厦 1 号楼 305、307、1409 室	332.00	2019-12-24 至 2023-01-14	科研、实验楼、配建停车场（库）	办公、仓储	57.00	无重大差异
80	国科恒誉	北京康姆特科技发展有限公司	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号院内嘉捷 BOX 企业汇 6 号楼 6 层 606 室、612 室	173.00	2020-04-15 至 2022-03-10	生产车间、实验楼	办公	66.75	无重大差异
81	国科医云	北京康姆特科技发展有限公司	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号院内嘉捷 BOX 企业汇 6 号楼 4 层 407 室	260.00	2020-06-01 至 2021-05-31	生产车间、实验楼	办公	61.50	无重大差异
82	上海恒骏	合肥智慧源生服务外包有限公司	上海市虹口区峨嵋路 315 号 3 层部分区域	125.00	2020-07-02 至 2022-07-01	储备土地	办公	75.00	无重大差异

序号	承租方	出租方	租赁地点	面积（m^2）	租赁期限	规划用途	实际用途	实际租金（元/月/㎡）	与当地可比租金对比
83	济南恒智	卢宪国	山东省济南市槐荫区绿地新城 4 地块 D-2 号楼 608、609 室	179.37	2020-06-05 至 2022-07-10	商务办公	办公、仓储	68.02	无重大差异
84	海南恒泰	李月樱	海南省海口市美兰区海甸三西路 12 号晋海大厦一楼	510.00	2019-06-01 至 2022-05-31	商住	办公、仓储	40.00	无重大差异
85	上海恒曦	上海益源工业开发有限公司	上海市闵行区剑川路 951 号 1 号楼 5015-01、02、06、07，5014-04 室	240.00	2020-06-01 至 2022-05-31	工业	办公	20.83	无重大差异
86	江西恒泰	江西昌南生物科技有限公司	青云谱区昌南工业园区金鹰路 15 号（厂房）第 1-6 层	80.00	2020-09-01 至 2021-08-31	非住宅	办公	75.00	无重大差异
			青云谱区昌南工业园区金鹰路 15 号（仓库）第 1-4 层	200.00	2020-09-01 至 2021-02-28	非住宅	仓储	21.75	无重大差异
87	国科恒尧	北京康姆特科技发展有限公司	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号院内嘉捷 BOX 企业汇 6 号楼 603 室、605 室、607 室、609 室	305.00	2020-07-01 至 2021-05-19	生产车间、实验楼	办公	70.5	无重大差异
88	甘肃恒泰	余晓钧	甘肃省兰州市城关区高新雁南路 18 号 10 层 1004、1006-1007、1009 室	294.10	2019-08-10 至 2022-08-10	办公	办公、仓储	55.00	无重大差异
89	上海恒盛	合肥智慧源生服务外包有限公司	上海市虹口区峨嵋路 315 号 3 层部分区域	125.00	2020-07-02 至 2022-07-01	储备土地	办公	75.00	无重大差异
90	国科恒基	北京东星冶金新技术开发有限公司	北京市朝阳区安慧里四区 15 号楼院 2 号楼 1-14 层 2-4 号第 5 层第 508、510、512、514 号房	179.65	2020-11-01 至 2021-01-31	办公	办公	180.00	无重大差异
91	江西盛世	南昌市昌强服装有限公司	南昌市青云谱区昌南工业园 B-07 写字楼 1602	120.00	2019-10-01 至 2024-09-30	商业、金融、信息	办公、仓储	24.00	无重大差异
92	国科恒升	北京康姆特科技发展有限公司	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号院内嘉捷 BOX 企业汇 6 号楼 4 层 405A	141.10	2020-08-20 至 2022-08-31	生产车间、实验楼	办公	67.50	无重大差异
93	广州恒达	刘润樟	广州市越秀区环市东路 371-375 号南塔 1510、1511 室	123.94	2020-12-01 至 2021-11-30	非居住用房	办公	96.82	无重大差异

序号	承租方	出租方	租赁地点	面积（m^2）	租赁期限	规划用途	实际用途	实际租金（元/月/㎡）	与当地可比租金对比
94	国科恒丰	北京康姆特科技发展有限公司	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号院内嘉捷 BOX 企业汇 6 号楼 4 层 405B 室	130.90	2020-08-20 至 2022-08-31	生产车间、实验楼	办公	67.50	无重大差异
			北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号院内嘉捷 BOX 企业汇 6 号楼 6 层 618 室	78.00	2020-08-06 至 2022-08-31		办公	70.50	无重大差异
95	上海恒垚	上海横泰经济发展实业公司	上海市崇明区横沙乡富民沙路 2808 号 4 幢 206 室、208 室	45.00	2019-11-29 至 2022-11-28	工业	办公	55.56	无重大差异
96	上海恒天	合肥智慧源生服务外包有限公司	上海市虹口区峨嵋路 315 号 3 层部分区域	125.00	2020-07-02 至 2022-07-01	储备土地	办公	75.00	无重大差异
97	上海恒铠	合肥智慧源生服务外包有限公司	上海市虹口区峨嵋路 315 号 3 层部分区域	125.00	2020-07-02 至 2022-07-01	储备土地	办公	75.00	无重大差异
98	山东恒佳	山东树言房地产经纪有限公司	济南市市中区银座晶都 6 楼 1-607、1-608、1-609 房间	359.89	2020-01-15 至 2025-02-28	办公	办公、仓储	84.00	无重大差异
99	广东医云	广州泛亚华伦服务有限公司	广州市越秀区建设六马路 33 号 1813 房	113.11	2020-03-01 至 2022-04-30	办公	办公、仓储	110.00	无重大差异
		广州市番禺创新科技园有限公司	广州市番禺区石楼镇创启路 63 号番禺创新科技园创启 1 号楼 506 单元	221.82	2020-11-05 至 2022-11-04	工业	办公、仓储	20.63	无重大差异
100	国科恒晟	北京康姆特科技发展有限公司	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号 6 号楼 4 层 410A	139.23	2020-05-09 至 2021-11-30	生产车间、实验楼	办公	67.50	无重大差异
101	贵州医云	翟敏	贵州省贵阳市南明区花果园后街彭家湾危旧房、棚户区改造项目 F 区 1 栋 1 单元 31 层 5 号	193.47	2020-04-30 至 2025-04-30	办公	办公	45.00	无重大差异
		贵州迅发烟胶有限公司	贵州省贵阳市贵阳经济技术开发区乌江路 10 号	180.00	2020-05-26 至 2021-05-25	工业	仓储	18.33	无重大差异
102	国科恒跃	北京康姆特科技发展有限公司	北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号嘉捷 BOX 企业汇 6 号楼 6 层 610 室	74.00	2020-05-15 至 2022-03-10	生产车间、实验楼	办公	67.50	无重大差异
			北京市北京经济技术开发区经海四路 25 号 6 号楼	96.99	2020-05-09 至		办公	67.50	无重大差异

序号	承租方	出租方	租赁地点	面积（m^2）	租赁期限	规划用途	实际用途	实际租金（元/月/㎡）	与当地可比租金对比
			4 层 410B		2021-11-30				
103	牡丹江国科	乔海英	牡丹江市爱民区地明街北八达路东世茂假日山水 33 号楼 000114 室	235.20	2020-05-25 至 2023-05-17	商业服务	办公、仓储	31.89	无重大差异
104	唐山医云	河北滨海医药有限责任公司	唐山市高新区庆丰道 120 号四层	265.00	2020-05-01 至 2022-05-31	工业	办公、仓储	30.42	无重大差异
105	广州恒创	广州维邦吉物业管理有限公司	广州市天河区元岗路 605 号 1 层 A3105、A3106、A3107、A3108	296.20	2020-07-01 至 2022-04-12	工矿仓储	办公、仓储	75.00	无重大差异

（1）公司租赁房屋建筑物符合医疗器械库房对卫生条件、环保、面积等方面的要求

国家食品药品监管总局对医疗器械库房存在卫生条件、环保、面积/容积等方面的要求，具体如下：

具体层面	相关要求	公司情况
面积/容积	《国家食品药品监管总局关于印发医疗器械经营质量管理规范现场检查指导原则的通知》关于对库房的要求如下： 4.16.1 企业应当具有与经营范围和经营规模相适应、独立的经营场所和库房，经营场所和库房的面积应当满足经营要求。经营场所和库房不得设在居民住宅内、军事管理区（不含可租赁区）以及其他不适合经营的场所。 4.31 企业为其他医疗器械生产经营企业提供贮存、配送服务，还应当符合以下要求： （一）具备从事现代物流储运业务的条件； 《国家食品药品监管总局关于发布医疗器械冷链（运输、贮存）管理指南的公告》关于对库房的要求如下： 第五条 用于贮存医疗器械的冷库应具有自动调控温度的功能，机组的制冷能力应与冷库容积相适应。为保证制冷系统的连续供电，冷库应配备备用发电机组或双回路供电系统等。	公司经营的主要产品为高值医用耗材，占地面积小，单位价值高。公司根据实际业务需求及国家、地方相关规定，合理确定租赁仓库规模，现有仓库面积能够与经营范围、经营规模相适应，面积能够满足国家及地方对于医疗器械仓储的法定面积要求及公司的经营要求。 同时，公司及 7 家子公司还可为其他医疗器械生产经营企业提供贮存、配送服务，对应配备了具备从事现代物流储运业务条件的库房。 此外，公司根据生产经营的实际需要配备了贮存医疗器械的冷库，冷库的容积能够与其制冷能力相匹配，并能满足公司的需要。
卫生 环保	《国家食品药品监管总局关于印发医疗器械经营质量管理规范现场检查指导原则的通知》关于对库房的要求如下： 4.20. 企业库房的条件应当符合以下要求： （一）库房内外环境整洁，无污染源； （二）库房内墙光洁，地面平整，房屋结构严密	公司经营主要产品为高值医用耗材，一般而言储存环境普适性强。公司的库房在卫生及环保层面仅需满足环境整洁、无污染源、内墙光洁、地面平整等一般要求。截至报告期期末，公司租赁的库房满足上述要求。

根据公司及部分分、子公司所在地医疗器械主管部门出具的证明，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。

（2）租赁房产实际用途与其法定用途相符，不存在因违法违规被行政处罚的风险

公司上述租赁房产的实际用途与法定用途相符，不存在因违法违规而被行政处罚的风险。

（3）租金定价系参照周边房屋租赁价格等因素，定价公允性

公司的生产经营用房的租赁价格主要系参照周边房屋租赁价格等因素并经协商确定，租金水平与同区域房屋的租赁市场价格不存在有重大偏离的情况，租

金定价具有公允性。

（4）租赁的瑕疵房产情况

公司租赁的部分房产存在以下情形：

①部分租赁房产暂未取得房屋产权证

截至报告期期末，公司租赁的部分房产暂未取得房屋产权证，具体如下：

序号	承租方	出租方	租赁地点	面积（m^2）	租赁期限
1	安徽国科	安徽绿地商业管理有限公司	合肥市包河区南二环与宿松路交叉口文鼎商务中心 C-2106-2115	985.02	2019-07-01 至 2020-12-31
2	湖北瑞泰荆州分公司	黄本菊	荆州市沙市区红门路 81 号工业经销总公司院内仓库三楼	500.00	2020-02-10 至 2021-02-09
3	天津恒祥	天津康尔诺科技有限公司	天津开发区西区中南二街 269 号（中南二街以北，夏青路以东）305、306 室	215.00	2020-03-01 至 2021-02-28
合计		-	-	**1,700.02**	-

公司租赁的上述租赁房产暂未取得房屋产权证，该等租赁房产占公司租赁房产总面积的比例不超过 2.00%。除该等租赁房产外，公司承租的生产经营用房均已取得产权证书。

安徽国科租赁位于合肥市包河区南二环与宿松路交叉口文鼎商务中心 C-2106-2115 的房产和天津恒祥租赁位于天津开发区西区中南二街 269 号（中南二街以北，夏青路以东）305、306 室的房产，产权人已出具《说明》，说明该租赁房产的产权证正在办理中，保证租赁房产在租赁合同约定的租赁期内由承租方按照约定使用，不会因尚未取得产权证而对承租方的使用造成任何不利影响。

湖北瑞泰荆州分公司租赁位于荆州市沙市区红门路 81 号工业经销总公司院内仓库三楼的房产，租赁房产所在的居民委员会已出具《房屋产权证明》，证明该房屋产权属荆州市工业经销总公司所有，该处非住宅、非违法建筑、无产权纠纷。

根据《中华人民共和国土地管理法》《中华人民共和国城乡规划法》《中华人民共和国建筑法》等法律法规的规定，在土地上进行建设活动的报批义务人为建设单位，相应地，如建设活动未履行必要的报批手续，责任主体为建设单位。公司所租赁上述房产存在被房屋主管部门认定为违章建筑而被拆除的风险。鉴于租

赁房产的建造方和出租方均非公司，公司未参与建设活动，如上述租赁的房产系因未履行必要的报批程序而未能取得房产证并需要因此承担法律责任的，公司不是适格的责任主体，公司作为承租方不会因为租赁该等房产而构成违法违规，不存在受到重大行政处罚的风险。

另外，公司与上述租赁房产对应出租方之间不存在争议、纠纷或潜在纠纷。

②部分租赁房产系在划拨地上建造

截至报告期期末，公司租赁的部分房产系在划拨地上建造，具体如下：

序号	承租方	出租方	租赁地点	面积（m^2）	租赁期限
1	上海瑞昱	上海翠苑房地产经纪有限公司	共和新路 340 号 307 室-310 室及 3 层 A 室	462.85	2019-03-01 至 2021-02-28
2			上海市闸北区共和新路 340 号 2 层 201-202 室	208.85	2018-05-05 至 2021-05-04
3	苏州国科	苏州市新苏实业公司	苏州市东环路 1518 号新苏大厦 307、309 室	290.00	2018-05-01 至 2021-04-30
4			苏州市东环路 1518 号新苏大厦 312 室	80.00	2018-05-01 至 2021-04-30
5	福建国科	福建省国有资产投资营运有限公司	福州市鼓楼区五一路 129 号榕城商贸中心第 9 层 02 室	460.00	2018-08-01 至 2021-07-31
6	厦门国科	厦门新为天企业管理有限公司	厦门市思明区后江埭路 29 号 6 号楼 6A、6E、6F 单元	268.47	2019-01-01 至 2021-12-31
7	福建优智链厦门分公司	厦门建投建业资产管理有限公司	厦门市思明区湖滨北路 28 号 A15 室之 1151 房	250.00	2019-09-20 至 2021-09-19
8	湖北瑞泰荆州分公司	黄本菊	荆州市沙市区红门路 81 号工业经销总公司院内仓库三楼	500.00	2020-02-10 至 2021-02-09
合计		-	-	**2,520.17**	-

公司租赁的上述租赁房产坐落土地为划拨地，该等租赁房产占公司租赁房产总面积的比例不超过 2.50%。

根据《中华人民共和国城市房地产管理法》第五十六条规定，以营利为目的，房屋所有权人将以划拨方式取得使用权的国有土地上建成的房屋出租的，应当将租金中所含土地收益上缴国家。同时按照《中华人民共和国城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》第四十六条规定，对未经批准擅自转让、出租、抵押划拨土地使用权的单位和个人，市、县人民政府土地管理部门应当没收其非法收入，并根据情节处以罚款。

截至报告期期末，上述租赁房产的所有权人或出租方暂未提供相关主管部门

的批准文件或上缴土地收益的证明文件，可能被相关主管部门认定为不符合上述规定，租赁合同存在被认定为无效从而影响承租方继续承租该等房屋的风险。但公司作为承租方，不属于划拨土地上房屋出租履行批准手续或主管部门处罚的责任主体，不存在受到重大行政处罚的风险。

另外，公司与上述租赁房产对应出租方之间不存在争议、纠纷或潜在纠纷。

③部分租赁房产系在集体土地上建造

截至报告期期末，公司租赁的部分房产系在集体土地上建造，具体情况如下：

序号	承租方	出租方	租赁地点	面积（m^2）	租赁期限
1	上海恒垚	上海横泰经济发展实业公司	上海市崇明区横沙乡富民沙路 2808 号 4 幢 206 室、208 室	45.00	2019-11-29 至 2022-11-28
2	广州恒创	广州维邦吉物业管理有限公司	广州市天河区元岗路 605 号 1 层 A3105、A3106、A3107、A3108	296.20	2020-07-01 至 2022-04-12
合计		-	-	**341.20**	-

公司租赁的上述租赁房产坐落土地为集体土地，该等租赁房产占公司租赁房产总面积的比例不超过 0.5%。

上海恒垚租赁的位于上海市崇明区横沙乡富民沙路 2808 号 4 幢 206 室、208 室的房产，产权人已出具声明，该房产由上海横泰经济发展实业公司统一对外租赁经营。该租赁房产已经取得房屋产权证，为合法建筑，对应土地用途为工业。

广州恒创租赁的位于广州市天河区元岗路 605 号 1 层 A3105、A3106、A3107、A3108 的房产，产权人已出具声明，该房产由广州维邦吉物业管理有限公司转租或分租。该租赁房产已经取得房屋产权证，为合法建筑，对应土地用途为工矿仓储用地。

截至报告期期末，上述租赁房产的所有权人或出租方暂未提供集体组织就租赁事项依法履行了内部审议程序的相关凭证，可能被相关主管部门认定为不符合《中华人民共和国土地管理法》第十一条等相关规定。但因该等租赁房产已经取得房屋产权证，为合法建筑，对应土地不涉及耕地及农用地，且产权人均已出具认可出租人对外租赁的声明，发行人作为承租方，不存在受到重大行政处罚的风险。

另外，公司与上述租赁房产对应出租方之间不存在争议、纠纷或潜在纠纷。

④部分租赁房产未办理房屋租赁备案或登记

截至报告期期末，公司下述租赁房产已办理租赁备案或登记手续：

序号	承租方	出租方	租赁地点	面积（m^2）	租赁期限
1	徐州国科	张继元	徐州市夹河街牌楼市场 1#楼 6 层 05 号	243.37	2018-01-23 至 2023-02-22
2	广州恒创	广州维邦吉物业管理有限公司	广州市天河区元岗路 605 号 1 层 A3105、A3106、A3107、A3108	296.20	2020-07-01 至 2022-04-12
3	广东国科	广州白云山医药集团股份有限公司白云山何济公制药厂	广州市荔湾区荔湾路 49 号之一 307 房	460.00	2020-04-19 至 2022-04-18
4	广东恒泰	广州中汇商务管理有限公司	广州市越秀区中山五路 219 号 1301 之自编 1315 房	204.00	2020-04-01 至 2021-03-31
5	广东医云	广州泛亚华伦服务有限公司	广州市越秀区建设六马路 33 号 1813 房	113.11	2020-03-01 至 2022-04-30
合计				1,316.68	-

除上述租赁房产涉及的租赁合同已经办理租赁备案手续外，公司租赁其他房屋涉及的租赁合同均未办理租赁备案手续。截至报告期期末，公司未办理租赁备案手续的租赁房屋的数量为 155 处，面积占公司承租的全部租生产经营用房的面积的比例为 98.74%。

根据《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》（法释[2009]11 号）的规定，当事人以房屋租赁合同未按照法律、行政法规规定办理登记备案手续为由，请求确认合同无效的，人民法院不予支持。公司的部分租赁房产未办理房屋租赁备案或登记手续不影响该等租赁合同的效力，公司有权依据租赁合同的约定继续使用租赁房产。

根据《商品房屋租赁管理办法》（中华人民共和国住房和城乡建设部令第 6 号）的规定，房屋租赁合同订立后三十日内，房屋租赁当事人应当到租赁房屋所在地直辖市、市、县人民政府建设（房地产）主管部门办理房屋租赁登记备案。违反上述规定的，由直辖市、市、县人民政府建设（房地产）主管部门责令限期改正。个人逾期不改正的，处以一千元以下罚款；单位逾期不改正的，处以一千元以上一万元以下罚款。

因此，未办理租赁备案或登记手续，违背了《商品房屋租赁管理办法》的相关规定，但公司未就租赁房屋办理备案手续不会直接导致受到行政处罚。如公司承租房屋所在地房屋主管部门就租赁备案事项责令租赁当事人限期改正，公司将积极配合完成租赁备案手续。截至报告期期末，公司不存在因其承租房屋未办理租赁备案手续而受到行政处罚的情况。

同时，公司控股股东东方科仪已出具说明，承诺对公司及子、分公司因该等租赁瑕疵产生的经济损失或支出的费用予以全额赔偿并对此承担连带责任，以保证国科恒泰及其子、分公司免于遭受损失。如因上述事项而导致无法继续租赁物业的，东方科仪将协助落实新的租赁房源，并承担由此造成的搬迁损失及其他可能产生的全部损失。

综上，公司部分租赁房产未办理租赁备案或登记手续，违背了《商品房屋租赁管理办法》的相关规定，但该等情形不会影响房屋租赁合同的法律效力，且不会直接导致公司受到行政处罚，亦不会对本次发行上市造成实质障碍。

⑤如果搬迁对公司持续经营的影响，公司的相关补救措施

截至报告期期末，公司未因上述瑕疵租赁情况发生过任何纠纷或受到行政处罚，公司实际使用上述房屋未因此受到影响。

同时，该等房屋占公司租赁总面积比例不超过 5%，占比较低，即使因房产瑕疵无法继续使用需要搬迁，也不会对公司的持续经营构成重大不利影响。另外，公司已积极采取应对措施，可以有效降低上述瑕疵租赁房产的风险，具体包括：

A、公司已积极寻找、准备租赁附近合法合规的房屋，逐步替代权属瑕疵租赁房产；

B、东方科仪出具说明：“如发行人及其子、分公司因房屋租赁相关的法律瑕疵而导致该等租赁合同出现任何纠纷、或者导致发行人遭受行政处罚的，本企业承诺在毋须国科恒泰支付任何对价的情况下承担上述损失，对国科恒泰及其子、分公司因此产生的经济损失或支出的费用予以全额赔偿并对此承担连带责任，以保证国科恒泰及其子、分公司免于遭受损失。如因上述事项而导致无法继续租赁物业的，本企业将协助落实新的租赁房源，并承担由此造成的搬迁损失及其他可能产生的全部损失。”

（5）报告期内，公司通过上述瑕疵租赁房产产生的收入及利润占比较低，对公司影响较小

公司承租房屋未办理租赁备案手续不影响该等租赁合同的效力，公司有权依据租赁合同的约定继续使用租赁房产，且公司未就租赁房屋办理备案手续不会直接导致受到行政处罚，不会影响报告期内公司在未办理房屋租赁备案或登记的租赁房产产生的收入及利润。

除上述情形外，公司存在瑕疵的租赁房产的分类型汇总情况如下：

序号	瑕疵类别	租赁面积（㎡）	占公司租赁房产总面积
1	未取得房屋产权证	1,700.02	不超过 2.00%
2	在划拨地上建造	2,520.17	不超过 2.50%
3	在集体土地上建造	341.20	不超过 0.50%

报告期内公司通过上述瑕疵租赁房产产生的营业收入、净利润及占公司营业收入和归属于母公司股东的净利润（以扣除非经常性损益前后孰低者为准）情况如下：

单位：万元

类别	2020 年	2019 年	2018 年
存在瑕疵的租赁房产产生的营业收入	45,705.41	21,450.50	12,899.77
存在瑕疵的租赁房产产生的净利润	351.96	587.10	347.05
营业总收入	695,904.20	527,871.47	363,676.06
归属于母公司股东的净利润	14,142.13	14,941.66	9,348.61
存在瑕疵的租赁房产产生的营业收入/公司营业收入	6.57%	4.06%	3.55%
存在瑕疵的租赁房产产生的净利润/归属于母公司股东的净利润	2.49%	3.93%	3.71%

报告期内，公司通过上述瑕疵租赁房产产生的营业收入及净利润占公司营业收入和归属于母公司股东的净利润的比例较低，对公司影响较小。

（二）主要无形资产情况

截至报告期期末，公司的无形资产情况如下：

单位：万元

项目	账面原值	累计摊销	账面价值
土地使用权	6,086.27	172.44	5,913.83

项目	账面原值	累计摊销	账面价值
软件	4,811.06	1,171.87	3,639.19
合计	**10,897.33**	**1,344.31**	**9,553.01**

1、土地使用权

截至报告期期末，公司及分、子公司拥有的土地使用权情况如下：

序号	权利人	权证编号	坐落	使用权类型	土地用途	使用期限	取得方式	面积（㎡）	他项权利
1	天津恒翔	津（2019）北辰区不动产权第 1035978 号	北辰区医药医疗器械工业园	国有建设用地使用权	工业用地	2019-08-29 至 2069-08-28	出让	99,541.80	无

2、商标

截至报告期期末，公司及分、子公司拥有以下商标权利：

序号	商标内容	类别	权利人	取得方式	注册号	有效期	他项权利
1	国科恒泰	9	国科恒泰	原始取得	18709209	2017-01-28 至 2027-01-27	无
2	国科恒泰	10	国科恒泰	原始取得	18709208	2017-01-28 至 2027-01-27	无
3	国科恒泰	35	国科恒泰	原始取得	18709207	2017-02-07 至 2027-02-06	无
4	国科恒泰	42	国科恒泰	原始取得	18709205	2017-02-07 至 2027-02-06	无
5	国科恒泰	39	国科恒泰	原始取得	21898315	2017-12-28 至 2027-12-27	无
6	国科恒泰	39	国科恒泰	原始取得	24091474	2018-06-07 至 2028-06-06	无
7	Healthy Tek 国科恒泰	9	国科恒泰	原始取得	24091100	2018-06-07 至 2028-06-06	无
8	国科恒泰	9	国科恒泰	原始取得	24091655	2018-06-14 至 2028-06-13	无
9	国科恒泰	9	国科恒泰	原始取得	24072892	2018-06-14 至 2028-06-13	无
10	国科恒泰	39	国科恒泰	原始取得	24072879	2018-06-14 至 2028-06-13	无
11	healtek 国科恒泰	35	国科恒泰	原始取得	24091931	2018-06-21 至 2028-06-20	无
12	国科恒泰	42	国科恒泰	原始取得	24091716	2018-06-21 至 2028-06-20	无
13	国科恒泰	10	国科恒泰	原始取得	24074142	2018-06-21 至 2028-06-20	无

序号	商标内容	类别	权利人	取得方式	注册号	有效期	他项权利
14		35	国科恒泰	原始取得	24091976	2018-06-28 至 2028-06-27	无
15		39	国科恒泰	原始取得	24091859	2018-06-28 至 2028-06-27	无
16		35	国科恒泰	原始取得	24091909	2018-07-07 至 2028-07-06	无
17		39	国科恒泰	原始取得	24091848	2018-07-07 至 2028-07-06	无
18		10	国科恒泰	原始取得	24092043	2018-07-28 至 2028-07-27	无
19		10	国科恒泰	原始取得	24091996	2018-07-28 至 2028-07-27	无
20		10	国科恒泰	原始取得	24091986	2018-07-28 至 2028-07-27	无
21		42	国科恒泰	原始取得	24091815	2019-01-28 至 2029-01-27	无
22		42	国科恒泰	原始取得	24091758	2019-01-28 至 2029-01-27	无
23		35	国科恒泰	原始取得	24091602	2019-01-28 至 2029-01-27	无
24		9	国科恒泰	原始取得	24090862	2019-01-28 至 2029-01-27	无
25		42	国科恒泰	原始取得	24091802	2019-02-21 至 2029-02-20	无
26		35	国科恒泰	原始取得	35145041	2019-09-21 至 2029-09-20	无
27		42	国科恒泰	原始取得	35156601	2019-10-07 至 2029-10-06	无
28		10	国科恒泰	原始取得	35154426	2019-10-07 至 2029-10-06	无
29		16	国科恒泰	原始取得	35154420	2019-10-07 至 2029-10-06	无
30		39	国科恒泰	原始取得	35134674	2019-10-07 至 2029-10-06	无
31		9	国科恒泰	原始取得	35137871	2020-03-28 至 2030-03-27	无
32		20	国科恒泰	原始取得	35145034	2020-10-28 至 2030-10-27	无

该等商标均系公司自主申请取得，均未设置质押及其他权利限制，未许可他人使用。

3、专利

截至报告期期末，公司及分、子公司拥有 2 项外观设计专利权：

序号	专利权人	专利名称	专利号	专利申请日	授权公告日
1	国科恒泰	电脑的图形用户界面	ZL201730596238.X	2017-11-29	2018-6-22
2	国科恒泰	医疗柜（医疗耗材柜）	ZL201930736084.9	2019-12-27	2020-6-16

4、著作权

截至报告期期末，本公司向国家版权局登记的计算机软件著作权共计 23 项，均为公司自主研发原始取得。根据《计算机软件保护条例》，软件著作权保护期为 50 年，已发表的截至软件首次发表后第 50 年的 12 月 31 日，未发表的截至开发完成之日起第 50 年的 12 月 31 日。

截至报告期期末，公司及分、子公司拥有的计算机软件著作权列表如下：

序号	软件名称	登记号	著作权人	取得方式	首次发表日期	开发完成日期	他项权利
1	WMS 仓储管理系统 V1.0	2016SR024780	国科恒泰	原始取得	未发表	2014-10-09	无
2	国科恒泰主数据管理系统软件 V1.0	2017SR023129	国科恒泰	原始取得	未发表	2014-12-01	无
3	国科恒泰工具管理系统软件 V1.0	2017SR023485	国科恒泰	原始取得	未发表	2015-08-01	无
4	国科恒泰仓储管理系统软件 V1.0	2017SR022882	国科恒泰	原始取得	未发表	2014-08-01	无
5	国科恒泰电子商务平台系统软件 V1.0	2017SR022881	国科恒泰	原始取得	未发表	2015-05-01	无
6	国科恒泰 OMS 软件 V1.0	2018SR685669	国科恒泰	原始取得	2017/11/01	2017-11-01	无
7	医疗流通行业决策分析系统 V1.0	2019SR0693024	国科恒泰	原始取得	未发表	2019-03-21	无
8	国科恒泰三方物流系统平台 V1.0	2019SR0695204	国科恒泰	原始取得	2018/10/01	2018-10-01	无
9	医疗器械 B2B 交易系统 V1.0	2019SR1354407	国科恒兴	原始取得	未发表	2019-08-16	无
10	综合运营管理平台 V1.0	2019SR1354542	国科恒兴	原始取得	未发表	2019-10-22	无
11	医疗器械流通监管平台 V1.0	2019SR1355381	国科恒兴	原始取得	未发表	2019-03-11	无
12	院外协同服务平台 V1.0	2019SR1350763	国科恒兴	原始取得	未发表	2019-09-30	无

序号	软件名称	登记号	著作权人	取得方式	首次发表日期	开发完成日期	他项权利
13	原厂综合管理运营平台 V1.0	2019SR1350588	国科恒兴	原始取得	未发表	2019-11-10	无
14	数字化供应链生态服务 AppV1.0	2019SR1362693	国科恒兴	原始取得	未发表	2019-11-25	无
15	院内 SPD 服务平台 V1.0	2019SR1362285	国科恒兴	原始取得	未发表	2019-10-14	无
16	渠道管理平台 V1.0	2019SR1362215	国科恒兴	原始取得	未发表	2019-05-17	无
17	医疗器械 B2C 交易系统 V1.0	2019SR1362386	国科恒兴	原始取得	未发表	2019-08-30	无
18	经销商供应链服务平台 V1.0	2019SR1362395	国科恒兴	原始取得	未发表	2019-09-09	无
19	业务中台系统 V1.0	2020SR0555780	国科恒兴	原始取得	未发表	2019-11-10	无
20	服务商管理平台 V1.0	2020SR0555788	国科恒兴	原始取得	未发表	2019-12-10	无
21	安全中台系统 V1.0	2020SR0555938	国科恒兴	原始取得	未发表	2019-12-10	无
22	数据中台系统 V1.0	2020SR0552225	国科恒兴	原始取得	未发表	2019-11-20	无
23	技术中台系统 V1.0	2020SR0552560	国科恒兴	原始取得	未发表	2019-11-30	无

5、域名

截至报告期期末，公司及分、子公司已取得 ICP 备案的域名情况如下：

序号	权利人	域名	备案号	注册日期	到期日期
1	国科恒泰	heng-tai.com.cn	京 ICP 备 17006947 号-1	2013-03-08	2026-03-08
2	国科恒泰	gkht.com	京 ICP 备 17006947 号-2	2008-07-12	2026-07-12
3	国科恒兴	met-ec.com	京 ICP 备 19042089 号-1	2016-01-13	2026-01-13
4	福建优智链	surgichain.com	闽 ICP 备 18027643 号-1	2016-04-25	2022-04-25

公司对上述土地使用权、商标、专利、著作权及域名拥有合法的所有权，公司可以合法的使用上述无形资产，不存在抵押、质押或优先权等权利瑕疵或限制，不存在产权纠纷或潜在纠纷，不存在对发行人的持续经营造成重大不利影响的情形。

（三）经营许可及经营资质

1、医疗器械经营资质

截至报告期期末，公司持有医疗器械经营相关资质如下：

公司名称	证书类型	证书编号	有效期至
国科恒泰	第二类医疗器械经营备案凭证	京经食药监械经营备 20150021 号	-
	医疗器械经营许可证	京经食药监械经营许 20150011 号	2023-2-4
国科恒泰沈阳分公司	第二类医疗器械经营备案凭证	辽沈食药监械经营备 20140198 号	-
	医疗器械经营许可证	辽沈食药监械经营许 20151043 号	2024-1-23
国科恒泰石家庄分公司	第二类医疗器械经营备案凭证	冀石食药监械经营备 20170394 号	-
	医疗器械经营许可证	冀石食药监械经营许 20170301 号	2022-5-14
国科恒泰青岛分公司	第二类医疗器械经营备案凭证	鲁青食药监械经营备 20140023 号	-
	医疗器械经营许可证	鲁青食药监械经营许 20170129 号	2022-5-25

公司各分、子公司持有医疗器械经营相关资质如下：

序号	公司名称	资质类型	资质编号	有效期至
1	国科恒瑞	第二类医疗器械经营备案凭证	京经食药监械经营备 20150004 号	-
		医疗器械经营许可证	京经食药监械经营许 20150010 号	2024/10/31
2	国科恒远	第二类医疗器械经营备案凭证	京经食药监械经营备 20150005 号	-
		医疗器械经营许可证	京经食药监械经营许 20150012 号	2024/10/31
3	吉林国科	第二类医疗器械经营备案凭证	吉长食药监械经营备 20150464 号	-
		医疗器械经营许可证	吉长食药监械经营许 20150317 号	2025/1/20
4	山西国科	第二类医疗器械经营备案凭证	晋并食药监械经营备 20150944 号	-
		医疗器械经营许可证	晋并食药监械经营许 20150540 号	2025/6/29
5	天津国科	第二类医疗器械经营备案凭证	津西食药监械经营备 20170041 号	-
		医疗器械经营许可证	津西食药监械经营许 20170031 号	2022/6/28
6	广东国科	第二类医疗器械经营备案凭证	粤穗食药监械经营备 20161968 号	-
		医疗器械经营许可证	粤穗食药监械经营许 20160535 号	2021/7/18
7	湖南国科	第二类医疗器械经营备案凭证	湘长食药监械经营备 20160066 号	-
		医疗器械经营许可证	湘长食药监械经营许 20150338 号（更）	2025-07-29
8	上海瑞昱	医疗器械经营许可证	沪嘉食药监械经营备 20170049 号	-
			沪嘉食药监械经营许 20170047 号	2025/06/03

序号	公司名称	资质类型	资质编号	有效期至
9	湖北国科	第二类医疗器械经营备案凭证	鄂汉食药监械经营备 2017CP023 号	-
		医疗器械经营许可证	鄂汉食药监械经营许 20160034 号	2025/10/29
10	新疆国科	第二类医疗器械经营备案凭证	新乌食药监械经营备 20170126 号	-
		医疗器械经营许可证	新乌食药监械经营许 20170050 号	2022/2/21
11	苏州国科	第二类医疗器械经营备案凭证	苏苏食药监械经营备 20161015 号	-
		医疗器械经营许可证	苏苏食药监械经营许 20161009 号	2022/6/18
12	山东国科	第二类医疗器械经营备案凭证	鲁济食药监械经营备 20160470 号	-
		医疗器械经营许可证	鲁济食药监械经营许 20151166 号	2025/9/23
13	大连国科	第二类医疗器械经营备案凭证	辽连食药监械经营备 20160544 号	-
		医疗器械经营许可证	辽连食药监械经营许 20160061 号	2025/9/1
14	四川国科	第二类医疗器械经营备案凭证	川蓉食药监械经营备 20153501 号	-
		医疗器械经营许可证	川蓉食药监械经营许 20150620 号	2025/5/17
15	安徽国科	第二类医疗器械经营备案凭证	皖合食药监械经营备 20170784 号	-
		医疗器械经营许可证	皖合食药监械经营许 20200624 号	2025-09-06
16	陕西恒尚	第二类医疗器械经营备案凭证	陕西食药监械经营备 20151649 号	-
		医疗器械经营许可证	陕西食药监械经营许 20150885 号	2025/07/02
17	河南国科	第二类医疗器械经营备案凭证	豫郑食药监械经营备 20160558 号	-
		医疗器械经营许可证	豫郑食药监械经营许 20160147 号	2025/12/1
18	河南国科濮阳分公司	第二类医疗器械经营备案凭证	豫濮食药监械经营备 20200056 号	-
		医疗器械经营许可证	豫濮食药监械经营许 20190074 号	2024/12/12
19	河南国科南阳分公司	第二类医疗器械经营备案凭证	豫宛食药监械经营备 20200190 号	-
		医疗器械经营许可证	豫宛食药监械经营许 202000028 号	2025/5/8
20	河南国科漯河分公司	第二类医疗器械经营备案凭证	豫漯食药监械经营备 20200048 号	-
		医疗器械经营许可证	豫漯食药监械经营许 20200006 号	2025/4/25
21	国科恒汇	第二类医疗器械经营备案凭证	京经食药监械经营备 20190116 号	-
		医疗器械经营许可证	京经食药监械经营许 20190060 号	2024/10/31
22	福建国科	第二类医疗器械经营备案凭证	闽榕食药监械经营备 20160501 号	-
		医疗器械经营许可证	闽榕食药监械经营许 20160208 号	2025/8/11
23	常州国科	第二类医疗器械经营备案凭证	苏常食药监械经营备 20160067 号	-
		医疗器械经营许可证	苏常食药监械经营许 20190101 号	2021/5/29
24	内蒙古国科	第二类医疗器械经营备案凭证	内呼食药监械经营备 20160085 号	-
		医疗器械经营许可证	内呼食药监械经营许 20160175 号	2021/4/27

序号	公司名称	资质类型	资质编号	有效期至
25	重庆国科	第二类医疗器械经营备案凭证	渝九食药监械经营备 20160160 号	-
		医疗器械经营许可证	渝九食药监械经营许 20160103 号	2021/9/6
26	云南国科	第二类医疗器械经营备案凭证	滇昆食药监械经营备 20160915 号	-
		医疗器械经营许可证	滇昆食药监械经营许 20160614 号	2021/9/11
27	江西国科	第二类医疗器械经营备案凭证	赣洪食药械经营备 20181041 号（更 1）	-
		医疗器械经营许可证	赣洪食药监械经营许 20160098 号	2021/4/4
28	杭州国科	第二类医疗器械经营备案凭证	浙杭食药监械经营备 20160974 号	-
		医疗器械经营许可证	浙杭食药监械经营许 20160213 号	2023/6/6
29	黑龙江恒骄	第二类医疗器械经营备案凭证	黑哈食药监械经营备 20160411 号	-
		医疗器械经营许可证	黑哈食药监械经营许 20160411 号	2025/11/26
30	贵州国科	第二类医疗器械经营备案凭证	黔筑食药监械经营备 20160577 号	-
		医疗器械经营许可证	黔筑食药监械经营许 20160200 号	2021/8/7
31	深圳国科	第二类医疗器械经营备案凭证	粤深食药监械经营备 20170243 号	-
		医疗器械经营许可证	粤 327007	2022/1/10
32	江苏国科	第二类医疗器械经营备案凭证	苏宁食药监械经营备 20160091 号	-
		医疗器械经营许可证	苏宁食药监械经营许 20160039 号	2025-08-04
33	江苏国科无锡分公司	第二类医疗器械经营备案凭证	苏锡械经营备 20200325 号	-
		医疗器械经营许可证	苏锡械经营许 20200054 号	2025/6/14
34	国科恒茂	第二类医疗器械经营备案凭证	京经食药监械经营备 20170024 号	-
		医疗器械经营许可证	京经食药监械经营许 20160081 号	2021/10/23
35	厦门国科	第二类医疗器械经营备案凭证	闽厦食药监械经营备 20171009 号	-
		医疗器械经营许可证	闽厦食药监械经营许 20171002 号	2022/1/9
36	温州国科	第二类医疗器械经营备案凭证	浙温食药监械经营备 20170076 号	-
		医疗器械经营许可证	浙温食药监械经营许 20170014 号	2022/2/16
37	上海励楷	医疗器械经营许可证	沪青食药监械经营备 20160796 号	-
			沪青食药监械经营许 20160612 号	2021/12/14
38	湖北瑞泰	第二类医疗器械经营备案凭证	鄂汉食药监械经营备 20201373 号	-
		医疗器械经营许可证	鄂汉食药监械经营许 20170232 号	2022/5/24
39	湖北瑞泰荆州分公司	第二类医疗器械经营备案凭证	鄂荆食药监械经营备 20190026 号	-
		医疗器械经营许可证	鄂荆食药监械经营许 20190011 号	2024/3/5
40	湖北瑞泰恩施分公司	第二类医疗器械经营备案凭证	鄂恩食药监械经营备 20190006 号	-
		医疗器械经营许可证	鄂恩食药监械经营许 20190025 号	2024/7/11

序号	公司名称	资质类型	资质编号	有效期至
41	湖北瑞泰宜昌分公司	医疗器械经营许可证	鄂宜食药监械经营许 20190043 号	2024/6/30
42	湖北瑞泰襄阳分公司	食品药品生产经营许可证	襄 A202001531	2025/7/9
		第二类医疗器械经营备案凭证	鄂襄阳食药监械经营备 20200061 号	-
43	辽宁国科	第二类医疗器械经营备案凭证	辽沈食药监械经营备 20180268 号	-
		医疗器械经营许可证	辽沈食药监械经营许 20180177 号	2023/3/12
44	国科恒佳	第二类医疗器械经营备案凭证	京经食药监械经营备 20180063 号	-
		医疗器械经营许可证	京经食药监械经营许 20180041 号	2023/7/15
45	湖北恒通	第二类医疗器械经营备案凭证	鄂汉食药监械经营备 2018HP025 号	-
		医疗器械经营许可证	鄂汉食药监械经营许 20180266 号	2023/7/5
46	徐州国科	第二类医疗器械经营备案凭证	苏徐食药监械经营备 20184048 号	-
		医疗器械经营许可证	苏徐食药监械经营许 20184048 号	2023/8/19
47	盐城国科	第二类医疗器械经营备案凭证	苏盐食药监械经营备 20192609 号	-
		医疗器械经营许可证	苏盐食药监械经营许 20190014 号	2024/1/28
48	湖南恒泰	第二类医疗器械经营备案凭证	湘长食药监械经营备 20180747 号	-
		医疗器械经营许可证	湘长食药监械经营许 20180395 号（更）	2023/10/9
49	陕西恒之	第二类医疗器械经营备案凭证	陕西食药监械经营备 20190219 号	-
		医疗器械经营许可证	陕西食药监械经营许 20190122 号	2024/2/11
50	福州国科	第二类医疗器械经营备案凭证	闽榕食药监械经营备 20194117 号	-
		医疗器械经营许可证	闽榕食药监械经营许 20191305 号	2024/7/11
51	山西晋美	第二类医疗器械经营备案凭证	晋并食药监械经营备 20180716 号	-
		医疗器械经营许可证	晋并食药监械经营许 20180498 号	2023/10/21
52	沈阳恒骄	第二类医疗器械经营备案凭证	辽沈食药监械经营备 20181297 号	-
		医疗器械经营许可证	辽沈食药监械经营许 20180760 号	2023/10/18
53	天津恒康	第二类医疗器械经营备案凭证	津辰食药监械经营备 20180126 号	-
		医疗器械经营许可证	津辰食药监械经营许 20180088 号	2023/11/26
54	天津恒祥	第二类医疗器械经营备案凭证	津滨食药监械经营备 20204112 号	-
		医疗器械经营许可证	津滨食药监械经营许 20194011 号	2024/6/2
55	河南恒优	第二类医疗器械经营备案凭证	豫郑食药监械经营备 20205853 号	-
		医疗器械经营许可证	豫郑食药监械经营许 20205228 号	2025/12/22
56	河南恒优焦作分公司	第二类医疗器械经营备案凭证	豫焦市监械经营备 20190025 号	-
		医疗器械经营许可证	豫焦市监械经营许 20190016 号	2024/2/18

序号	公司名称	资质类型	资质编号	有效期至
57	河南恒优郑州分公司	第二类医疗器械经营备案凭证	豫郑食药监械经营备 20192290 号	-
		医疗器械经营许可证	豫郑食药监械经营许 20192057 号	2024/10/5
58	福建优智链	第二类医疗器械经营备案凭证	闽榕食药监械经营备 20184103 号	-
		医疗器械经营许可证	闽榕食药监械经营许 20181302 号	2023/4/1
59	福建优智链南平分公司	第二类医疗器械经营备案凭证	闽南食药监械经营备 20188021 号	-
		医疗器械经营许可证	闽南食药监械经营许 20188005 号	2023/9/11
60	福建优智链龙岩分公司	第二类医疗器械经营备案凭证	闽龙食药监械经营备 20180042 号	-
		医疗器械经营许可证	闽龙食药监械经营许 20180040 号	2023/10/31
61	福建优智链泉州分公司	第二类医疗器械经营备案凭证	闽泉食药监械经营备 20181282 号	-
		医疗器械经营许可证	闽龙食药监械经营许 20182031 号	2023/11/21
62	福建优智链宁德分公司	第二类医疗器械经营备案凭证	闽宁食药监械经营备 20181023 号	-
		医疗器械经营许可证	闽宁食药监械经营许 20181008 号	2024/7/17
63	福建优智链漳州分公司	第二类医疗器械经营备案凭证	闽漳食药监械经营备 20180669 号	-
		医疗器械经营许可证	闽漳食药监械经营许 20180446 号	2023/10/21
64	福建优智链莆田分公司	食品药品生产经营许可证	莆 A201800177	2023/10/30
65	福建优智链厦门分公司	第二类医疗器械经营备案凭证	闽厦食药监械经营备 20181111 号	-
		医疗器械经营许可证	闽厦食药监械经营许 20181067 号	2023/11/6
66	福建优智链三明分公司	第二类医疗器械经营备案凭证	闽明食药监械经营备 20190015 号	-
		医疗器械经营许可证	闽明食药监械经营许 20190006 号	2024/5/6
67	河北恒泰	第二类医疗器械经营备案凭证	冀石食药监械经营备 20181493 号	-
		医疗器械经营许可证	冀石食药监械经营许 20190323 号	2024/11/5
68	河北恒泰唐山分公司	第二类医疗器械经营备案凭证	冀唐食药监械经营备 20190635 号	-
		医疗器械经营许可证	冀唐食药监械经营许 20190099 号	2024/9/8
69	四川恒瑞	第二类医疗器械经营备案凭证	川蓉食药监械经营备 20203061 号	-
		医疗器械经营许可证	川蓉食药监械经营许 20190133 号	2024/1/31
70	上海恒京	医疗器械经营许可证	沪市食药监械经营许 20193004 号	2024/10/9
71	湖北恒瑞	医疗器械经营许可证	鄂汉食药监械经营许 20190012 号	2024/1/7
72	广东恒泰	第二类医疗器械经营备案凭证	粤穗食药监械经营备 20191229 号	-
		医疗器械经营许可证	粤穗食药监械经营许 20190471 号	2024/6/5
73	南京恒誉	第二类医疗器械经营备案凭证	苏宁食药监械经营备 20190445 号	-
		医疗器械经营许可证	苏宁食药监械经营许 20190359 号	2024/7/30

序号	公司名称	资质类型	资质编号	有效期至
74	国科恒誉	第二类医疗器械经营备案凭证	京经食药监械经营备 20190062 号	-
		医疗器械经营许可证	京经食药监械经营许 20190039 号	2024/7/25
75	上海恒骏	医疗器械经营许可证	沪虹食药监械经营备 20190018 号	-
			沪虹食药监械经营许 20190017 号	2024/12/19
76	济南恒智	第二类医疗器械经营备案凭证	鲁济食药监械经营备 20191368 号	-
		医疗器械经营许可证	鲁济食药监械经营许 20190908 号	2024/7/10
77	海南恒泰	第二类医疗器械经营备案凭证	琼海口食药监械经营备 20190223 号	-
		医疗器械经营许可证	琼海口食药监械经营许 20190089 号	2024/7/21
78	上海恒曦	医疗器械经营许可证	沪闵食药监械经营备 20190066 号	-
			沪闵食药监械经营许 20190038 号	2024/12/8
79	江西恒泰	医疗器械经营许可证	赣洪食药监械经营许 20190307 号	2024/10/16
80	甘肃恒泰	第二类医疗器械经营备案凭证	甘兰食药监械经营备 20190545 号	-
		医疗器械经营许可证	甘兰食药监械经营许 20190233 号	2024/11/17
81	上海恒盛	第二类医疗器械经营备案凭证	沪虹食药监械经营备 20190014 号	-
		医疗器械经营许可证	沪虹食药监械经营许 20190016 号	2024/11/25
82	国科恒基	第二类医疗器械经营备案凭证	京朝食药监械经营备 20200506 号	-
		医疗器械经营许可证	京朝食药监械经营许 20200049 号	2025/3/25
83	江西盛世	医疗器械经营许可证	赣洪食药监械经营许 20200009 号	2025/1/12
84	国科恒升	第二类医疗器械经营备案凭证	京经食药监械经营备 20200088 号	-
		医疗器械经营许可证	京经食药监械经营许 20200007 号	2025/1/18
85	广州恒健	第二类医疗器械经营备案凭证	粤穗食药监械经营备 20200271 号	-
		医疗器械经营许可证	粤穗食药监械经营许 20200192 号	2025/4/21
86	国科恒丰	第二类医疗器械经营备案凭证	京经食药监械经营备 20200105 号	-
		医疗器械经营许可证	京经食药监械经营许 20200006 号	2025/1/18
87	苏州恒语	第二类医疗器械经营备案凭证	苏苏食药监械经营备 20209504 号	-
		医疗器械经营许可证	苏苏食药监械经营许 20209006 号	2025/1/30
88	上海恒垚	医疗器械经营许可证	沪崇食药监械经营备 20200035 号	-
			沪崇食药监械经营许 20200023 号	2025/4/6
89	上海恒天	医疗器械经营许可证	沪虹食药监械经营备 20200016 号	-
			沪虹食药监械经营许 20200003 号	2025/3/29
90	上海恒铠	医疗器械经营许可证	沪虹食药监械经营备 20200015 号	-
			沪虹食药监械经营许 20200002 号	2025/3/29

序号	公司名称	资质类型	资质编号	有效期至
91	山东恒佳	第二类医疗器械经营备案凭证	鲁济食药监械经营备 20201390 号	-
		医疗器械经营许可证	鲁济食药监械经营许 20200661 号	2025/6/10
92	镇江熠康	第二类医疗器械经营备案凭证	苏镇行审械经营备 20200034 号	-
		医疗器械经营许可证	苏镇行审械经营许 20200015 号	2025/6/18
93	广东医云	第二类医疗器械经营备案凭证	粤穗食药监械经营备 20204486 号	-
		医疗器械经营许可证	粤穗食药监械经营许 20200297 号	2025/5/25
94	国科恒晟	第二类医疗器械经营备案凭证	京经食药监械经营备 20200169 号	-
		医疗器械经营许可证	京经食药监械经营许 20200031 号	2025/6/17
95	贵州医云	第二类医疗器械经营备案凭证	黔筑食药监械经营备 20200508 号	-
		医疗器械经营许可证	黔筑食药监械经营许 20200160 号	2025/6/14
96	国科恒跃	第二类医疗器械经营备案凭证	京经食药监械经营备 20200180 号	-
		医疗器械经营许可证	京经食药监械经营许 20200030 号	2025/6/15
97	国科恒尧	第二类医疗器械经营备案凭证	京经食药监械经营备 20200229 号	-
		医疗器械经营许可证	京经食药监械经营许 20200045 号	2025-08-18
98	广州恒创	第二类医疗器械经营备案凭证	粤穗食药监械经营备 20205342 号	-
		医疗器械经营许可证	粤穗食药监械经营许 20200478 号	2025-07-14
99	唐山医云	第二类医疗器械经营备案凭证	冀唐食药监械经营备 20200484 号	-
		医疗器械经营许可证	冀唐食药监械经营许 20200903 号	2025-08-03
100	牡丹江国科	第二类医疗器械经营备案凭证	黑牡食药监械经营备 20200166 号	-
		医疗器械经营许可证	黑牡食药监械经营许 20200070 号	2025-07-23
101	河南恒优邓州分公司	第二类医疗器械经营备案凭证	豫邓食药监械经营备 20200063 号	-
		医疗器械经营许可证	豫邓食药监械经营许 20200015 号	2025-10-12
102	河南恒优洛阳分公司	第二类医疗器械经营备案凭证	豫洛市监械经营备 20200475 号	-
		医疗器械经营许可证	豫洛市监械经营许 20200163 号	2025-10-18

2、进出口资质

截至报告期期末，公司及分、子公司持有的进出口相关资质情况如下：

序号	公司名称	资质类型	资质编号	有效期至
1	国科恒泰	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	1113210087	长期
		对外贸易经营者备案登记表	03161934	-
		出入境检验检疫报检企业备案表	18011815431800000751	-

序号	公司名称	资质类型	资质编号	有效期至
2	国科恒远	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	1113210110	-
		对外贸易经营者备案登记表	02107917	-
3	上海瑞昱	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	3114967187	长期
		对外贸易经营者备案登记表	03269797	-
4	国科恒茂	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	11132604VN	长期
		对外贸易经营者备案登记表	02108101	-
5	国科恒佳	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	111326052U	长期
		对外贸易经营者备案登记表	02133505	-
6	福州国科	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	35014610AN	长期
		对外贸易经营者备案登记表	02872406	-
7	福建优智链	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	35014610A8	长期
		对外贸易经营者备案登记表	02872228	-
8	苏州恒语	海关进出口货物收发货人备案回执	海关编码：32059609J0 检验检疫备案号：3252400254	长期
		对外贸易经营者备案登记表	04184172	-
9	国科恒晟	海关进出口货物收发货人备案回执	海关编码：11132605J3 检疫检验备案号：1100212513	长期
		对外贸易经营者备案登记表	03161050	-

3、认证证书

截至报告期期末，公司持有的认证证书情况如下：

公司名称	资质类型	资质编号	有效期至
国科恒泰	信息技术服务管理体系认证证书	0012019ITSM0013R0CV/1100	2022-01-21
	信息安全管理体系认证证书	00119IS20021R0M/1100	2022-01-21
	医疗器械质量管理体系认证证书	04719Q10000107	2022-11-17
	质量管理体系认证证书	04719Q10950R2M	2022-11-17

4、其他经营资质证书

截至报告期期末，公司持有的其他经营资质证书情况如下：

公司名称	资质类型	资质编号	有效期至
国科恒兴	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	京 B2-20201227	2025-06-23

公司名称	资质类型	资质编号	有效期至
	互联网药品信息服务资格证书	（京）-经营性-2019-0053	2024-12-11
上海恒京	道路运输经营许可证	沪交运管许可浦字 310115021774 号	2023-02-11

截至报告期期末，公司及目前已开展经营的分子公司均已取得经营所需要的经营许可及经营资质，且不存在被吊销、撤销、注销、撤回的重大法律风险以及对发行人持续经营有重大不利影响的情形。

六、共享资源要素情况

截至本招股说明书签署日，公司无任何特许经营权等与他人共享资源要素的情形。

七、公司的技术与研发情况

（一）公司的核心技术及技术来源

1、公司的核心技术及技术来源

公司的核心技术集中体现于公司打造的医疗器械供应链数字化生态平台上，关于核心技术的介绍请参见招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所属行业的基本情况”之“（六）公司的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“2、公司技术水平及特点”中关于公司医疗器械供应链数字化生态平台技术架构介绍部分的内容。

公司打造的医疗器械供应链数字化生态平台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，公司开发的供应链数字化生态平台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，对公司业务规模化、规范化、专业化及信息化的发展形成有效支撑。

现代化物流体系的建设及医药监管对医疗器械流通过程可追溯及规范化的要求，均离不开信息系统的建设，支撑业务发展及监管需要的同时，信息系统自身的价值链也在不断延伸，如通过终端植入数据的统计分析，为上游生产厂商提供更为科学的库存及供应链管理依据，为医药监管部门、终端医疗机构、医保支

付及终端患者、保险机构提供医疗精准保险、大数据信息应用、质量与合规、供应链优化等市场及监管的核心需求服务。公司立足于高值医用耗材的供应链，为上下游提供“一站式分销平台+院端服务平台”服务，基于产业链参与者的具体需求及监管痛点打造的义务支持系统，在行业内具有一定的首创性。

公司致力打造医疗器械数字化供应链，自主研发的信息系统核心运营模块，截至报告期期末，共获得 1 项专利，23 项软件著作权，并取得《增值电信业务经营许可证》。

2、公司的电子订单系统未开展互联网电商业务

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。

综上，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。

（二）公司的信息系统对发行人主营业务发展的贡献

信息系统升级项目拟对公司现有的信息化系统进行全面升级建设，提升公司运营效率，对公司快速扩大的业务规模和创新的商务模式形成支撑，具体体现在：

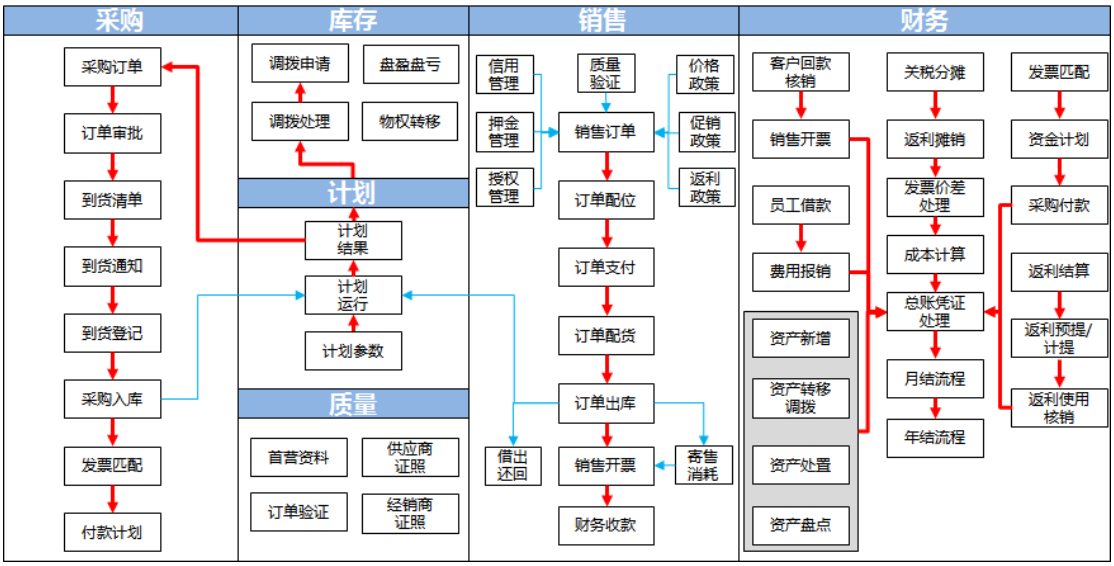
1、有利于提升公司的信息化管理能力

国科恒泰经过多年的信息化建设，已经建立了完整的对内运营服务能力，同时正在逐步形成对外的服务能力，赋能于合作伙伴：



2、信息系统对公司进销存业务流程的优化

公司信息系统在 ERP 系统基础上，集成了订单处理系统、仓储管理系统、工具管理系统、运输管理系统、电子商务平台、商业政策管理系统、资金管理系统、金税管理系统等子系统，基于公司主营业务特点，信息系统对公司采购、库存、销售、财务等流程进行了优化，实现了公司及子公司和分公司在业务及财务处理上的一致性，提升了公司经营效率，降低了业务风险和财务风险。



3、信息系统能实现对公司主数据的统一管理

公司信息系统基础数据在规则和流程上具有一致性，公司总部通过 ERP 系统对全集团的数据进行统一管控，主数据通过接口分发至各应用系统，实现数据的统一管理和共享使用。

主数据管理系统建立了审核发布流程，只有复核确认的数据才能正式生效，保证了数据的留痕和可追溯性。同时，通过和生产厂商系统对接或者采取系统接口的方式进行数据维护，降低了个人操作风险。

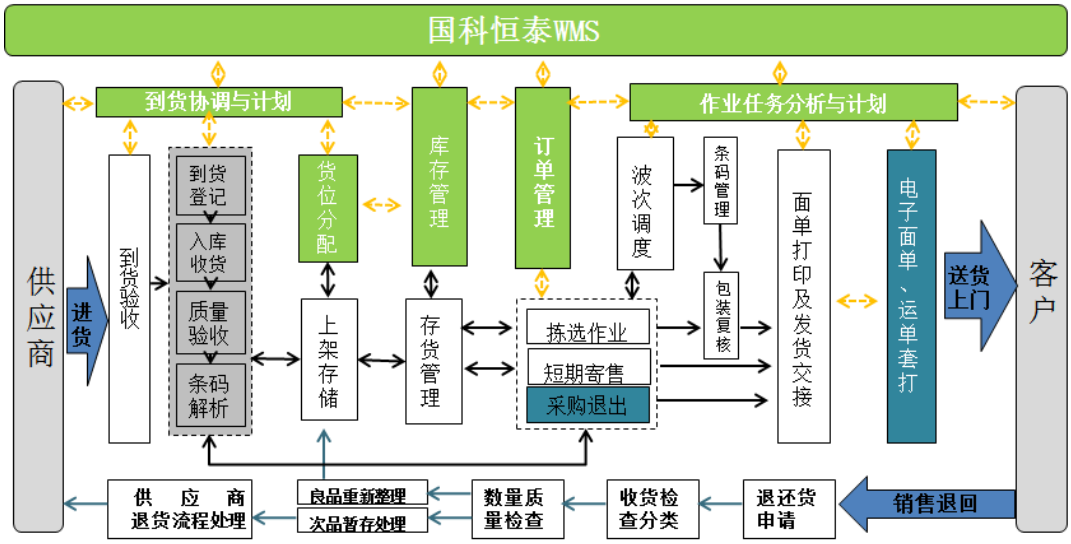
此外，主数据管理系统对主数据颗粒度进行了细化，增加了更多的统计维度，方便公司对数据进行各种分析，为公司未来大数据处理奠定基础。

4、信息系统能实现对仓储物流管理水平的提升

公司物流管理系统（WMS 仓储）实现了产品到货、扫码上架、存储、拣选、扫码下架、发货面单打印、盘点等全流程的系统管理，系统支持第三方物流公司的货主管理，便于公司安排发货并追踪产品状态。同时，在 GSP 记录、质量审核、验收记录、复核记录、养护记录等各方面，能够实现操作审批及留痕，满足 GSP 政策要求。

在精细化管理方面，仓储管理系统支持按批号进行库存管理，货位分配时，系统可以按品种及批号试算产品体积，根据其货位需求分配适当的货位，确保产品按照批号实现一批一位，系统还支持按照商品的条码规则，自动解析条码，并进行有效期验证。此外，依托仓储管理系统的批号管理，ERP 系统对存货成本亦

可以按批次核算，提高货物管理及成本核算的精细化水平。



在冷链管理方面，公司投入建设了 CCTS 的冷链监控管理系统，针对每一个运输仓储环节，通过传感器实时获取温控数据，通过管理平台进行统一的路径跟踪及监控管理，满足了国家监管部门的严格要求。



5、信息系统能够满足质量管理的各项要求

公司在 ERP 系统基础上建立了质量管理系统，能够完整覆盖供应链的各个环节，实现票据流及数据流的全程追溯，确保业务经营符合质量管理法律法规的要求。鉴于公司子公司及分公司数量众多，质量管理系统能够对供应商及经销商的首营资料进行统一管理，实现集团内部的数据共享。

6、信息系统提升了耗材流通效率

针对高值医用耗材流通的特殊环节，本公司信息管理系统也制定了相应的功能模块。以骨科植入物短期寄售手术订单为例，本公司系统可实现功能如下图所示：

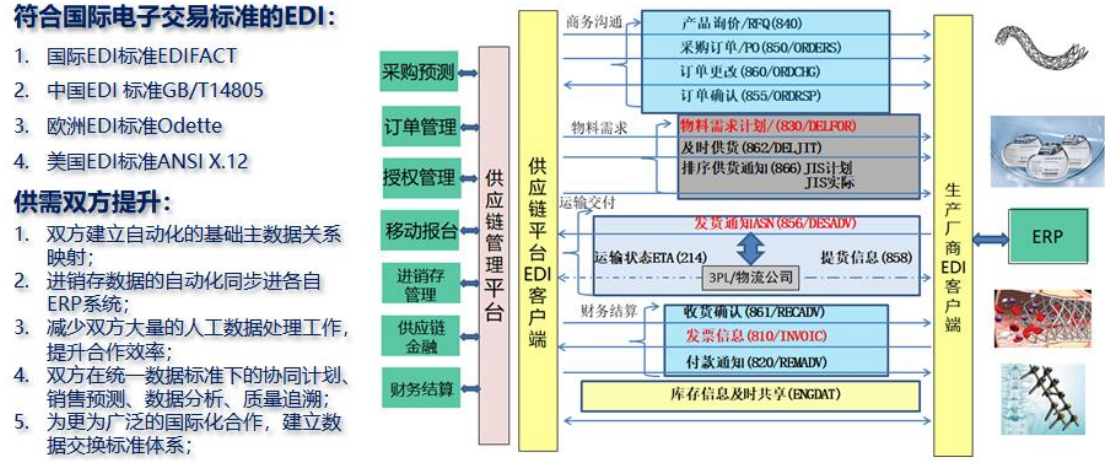
阶段	系统截图
术前申请	
订单处理	
术后确认	

在术前申请阶段，本公司电子商务平台订单系统可实现对骨科植入常用组套、手术耗用产品、手术工具等项目的选择，并详细记录产品线、医院、医生、操作记录等信息，充分覆盖到一台典型的骨科手术的各个组成部分；本公司后台系统可对电子商务平台订单实现快速抓单、录单，大幅提高订单处理效率，满足短期寄售手术的时效性需求；而在手术完成后，经销商可在电子商务平台中申报耗用情况，本公司与清点入库耗材进行比对，确保手术过程耗材使用情况真实、准确；

经过系统的详实记载，全国各经销商、医院的手术耗材数据情况都可通过电子订单系统立体的展现，生产厂商、本公司可随时查询最新情况。

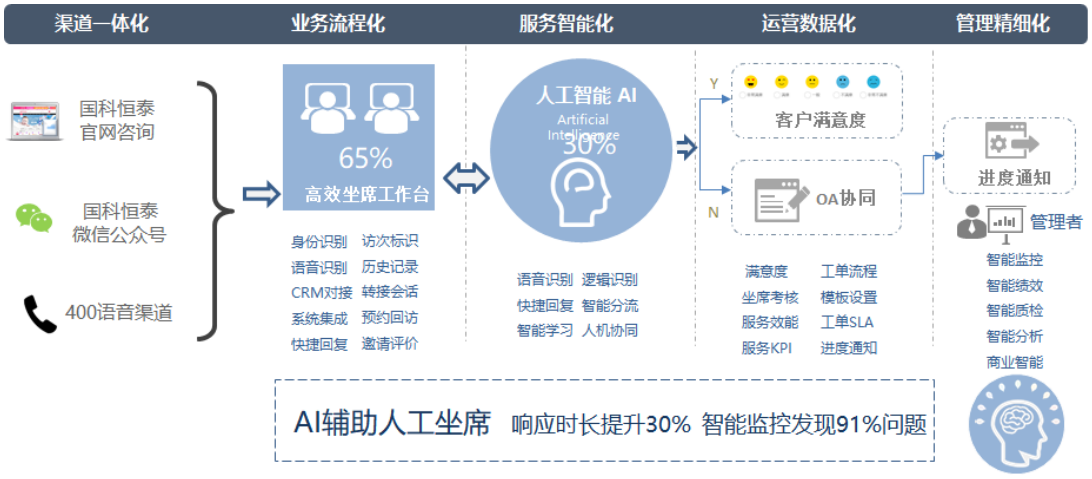
7、建立了符合国际国内电子交易标准的 EDI 平台

EDI 电子交易平台,是为了实现企业与企业间交易电子化、自动化，双方企业的交易可通过国际标准或国内标准，完成企业间所有的业务往来的自动化，提升交易效率。国科恒泰已经与上游几个主要供应商建立了 EDI 交易，大大提升了双方的合作质量，如下图所示：

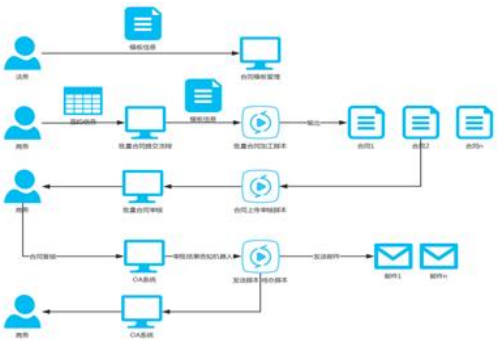


8、客户服务及运营服务的全面智能化

国科恒泰在日常客户服务及运营服务领域，全面采用了人工智能 AI 辅助人工座席，在初期阶段，AI 智能能够帮助人工解决 30%的服务请求，随着机器学习、知识沉淀的逐步成熟，自动化处理的能力将进一步的提高，大大提高了客服人员的效率，提升了客户服务水平，如下图所示：



在日常的运营管理方面，由于运营部门管理着上游超过 100 家生产厂商的渠道，面对下游近 4,000 家经销商的日常运营管理，因此，日常的人工工作量巨大。国科恒泰引入了 RPA 机器人产品，技术团队针对各类人工工作量大的工作场景进行了流程自动化定义，设计了多个符合运营要求的 RPA 场景机器人，如合同机器人、运营机器人、简历筛查机器人、财务机器人、订单机器人、数据录入机器人等，整体提升效率达 80%，投入产出比达 870%。机器人运行界面如下图所示：





9、全面实现数字化办公

在日常的办公协同方面，国科恒泰引入了先进的一体化协同办公平台，搭建了统一工作流平台（BPM），不仅仅上线了公司所有集团及分子公司的所有内控审批流程，还集成了所有相关业务系统的审批授权流程，在统一的流程监控平台上，可以实时监控所有流程的各环节运行效率，运行时长，为进一步优化和管理日常内部协同，流程设计合理化，效率优化等提供了数字化依据，大大提升了企业管理水平，如下图所示：



（三）报告期内公司研发投入的构成及占营业收入的比例

报告期内，公司研发费用具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
职工薪酬	813.09	304.80	139.81
其他费用	3.11	5.68	3.00
合计	**816.20**	**310.48**	**142.81**
占营业收入的比例	**0.12%**	**0.06%**	**0.04%**

（四）公司在研项目及相关情况

项目名称	进展情况	主要研发人员	研发方式	报告期内累计项目投入（万元）	研发内容与目标	项目的技术水平
院端系统项目	验收阶段	高鹏飞、田耘、张珺蕾	自主+项目外包	317.00	开发能满足院端业务场景的高效运营系统	该系统采用先进的spring cloud微服务架构开发，基于中台架构理念进行搭建和开发实现，具有功能通用性强，可复用度高，性能可弹性扩展等优点。
设备工具系统项目	上线阶段	张义鹏、张荣祥	自主+项目外包	164.60	开发支持设备租赁、工具管理业务的运营系统，并符合质量管理规范	
数字化供应链生态平台	建设阶段	何刘涛、刘玉武	自主+人力外包	1,838.73	采用先进的互联网中台技术架构，搭建一套符合行业特点的数字化生态平台；通过数字化手段，连接全产业链生态合作伙伴，赋能上下游合作伙伴，共同开创新商业模式；打通上下游全渠道供应链，建立B2B2C2G的集渠道管理、电子商务、政府监管、行业服务、互联网金融的全产业互联创新模式；	本项目产品为整个医疗器械供应链上下游企业连接、赋能，因此系统架构、性能、安全保障优于整个行业的技术实现体系，具体优势如下： ①中台架构：以微服务为基础构建中台架构，在支撑高并发同时能够提供毫秒级（1秒以内）响应； ②服务网关：可提供统一的安全、路由、流控、熔断服务； ③数据可视化平台：可提供基于大数据平台提供毫秒级的多维数据可视化的能力； ④实现医院、供应商、生产厂商、配送商间信息的无缝对接，提高信息交互的实时性和准确性的同时保障网络安全、数据安全，即与专业安全厂商打造平台； ⑤平台建设过程中严格遵循CMMI3的研发过程标准，从开发、测试、上线完全实现CICD自动化构建发布； ⑥实现自动化可视化运维监控，微服务之间的链路调用关系实现秒级可视化。

（五）研发机构的设置及核心技术人员情况

公司设立信息中心技术部，主要负责企业内部的技术架构和相关软件功能开发。截至报告期期末，国科恒泰信息技术团队共 54 人，其中，硕士以上员工 6 人，本科学历员工 39 人。信息技术团队大多数是来自于医疗行业 3 年以上的专业人才，具有信息技术及医疗行业知识两方面的技能。

公司的核心技术人员情况如下：

罗骅，男，1974 年 4 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学历。1995 年 9 月至 1997 年 12 月，就职于广东中山开发区电力局，任软件工程师；1998 年 1 月至 1999 年 8 月，就职于广东爱多电器有限公司，任软件工程师；2000 年 1 月至 2001 年 4 月，就职于北京华联综合超市股份有限公司，任高级工程师；2001 年 4 月至 2002 年 4 月，就职于北京慧点科技有限公司，任咨询顾问；2002 年 5 月至 2013 年 9 月，就职于国美电器股份有限公司，任信息中心副总监；2013 年 9 月至 2016 年 12 月，就职于北京惠通陆华汽车销售有限公司，任首席信息官；2016 年 12 月加入本公司，现任信息中心首席信息官。

作为信息中心首席信息官，深谙于电子商务及数字化供应链建设，是 2012 年度中国商业联合会科学技术奖-全国商业科技进步奖特等奖的主要完成人之一。加入国科恒泰以来主要负责公司的信息化建设，在企业内部建设方面，组织打造完成了符合医疗器械流通行业特点的运营管理、财务管理、商务管理、质量管控、决策分析、人工智能应用等十余套核心业务系统，支撑公司的快速发展。在企业向行业服务延展方面，采用业内领先的云计算基础架构，以及分布式计算、分布式存储、分布式大数据架构体系，同时引用区块链及人工智能技术，整合医疗行业全产业链的应用需求，上至供应商（含进出口业务服务），下至流通渠道、医院终端或患者，以及政府监管，提供全面的自主知识产权的数字化供应链综合服务平台，搭建整个行业的健康生态，为政府提供有力的监管手段，为行业合作伙伴赋能，为积极推动行业健康发展做出重要贡献。截至报告期期末，主要负责或参与了公司获取的 17 项软件著作权的开发。

白玉剑，男，1979 年 8 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，学士学历。2002 年 10 月至 2005 年 6 月，就职于北京金宝瑞科技开发有限公司，任软件工

程师；2005 年 7 月至 2008 年 12 月，就职于清华同方股份有限公司数字电视本部媒体工程事业部，任高级软件工程师；2008 年 12 月至 2012 年 3 月，就职于北京本力科技有限公司，任咨询顾问；2012 年 3 月至 2013 年 2 月，就职于北京太极华青信息系统有限公司，任售前顾问；2013 年 2 月加入本公司，现任信息中心技术总监。

作为技术总监，跟随公司的不断发展，在不同阶段搭建出适合公司和业务需要的信息系统，确保公司在信息化领域处于行业领先地位。负责公司整体产品规划、关键项目方案制定、关键技术的研究、企业级架构的搭建和技术难题的解决，在行业应用，领域建模方面拥有丰富的经验，亲自主持设计企业级的业务中台和数据中台架构；并参与多项专利技术的研究工作，作为发明人已取得 1 项外观设计专利。

（六）发行人对核心技术人员实施的约束激励措施

为充分调动核心技术人员的工作创造性，保持人员队伍的稳定性，公司建立健全了核心技术人员的约束激励措施制度体系。在考核制度方面，公司建立了《研发人员绩效考核制度》，对核心技术人员以及承担的科研课题项目进行考核评定，在薪酬方面，一是公司向核心技术人员提供了有竞争力的薪酬，二是向核心技术人员给予了研发项目奖金，并对罗骅、白玉剑进行股权激励，以保障人员团队的稳定性。

（七）报告期内核心技术人员的主要变动情况

报告期内公司核心技术人员稳定，未发生变动。

（八）保持技术不断创新的机制及技术创新的安排

公司建立了完善的技术创新机制，以市场引导产品，创新机制主要包括以下几个方面：

1、研发管理体系

公司具备较强的技术开发能力和创新能力，具备完善的研发体系。公司以切实提高企业核心竞争力为根本出发点，长期服务于高值医用耗材供应链领域的客户，积累了丰富的行业经验。并同时跟踪最新技术发展趋势，不断加大研发投入。

公司聚集了一大批经验丰富同时具有软件工作，信息技术，数据挖掘，大数据分析等专业学历背景的人才，具有良好现代管理水平的经营管理决策团队。在此基础上建立了基于客户需求和行业需求的导向进行产品开发的快速响应机制，并在产品开发过程中构筑客户关注的质量、成本、可用性及可制造性。

公司致力于打通高值医用耗材供应链全流程，切实降低行业管理成本，提高行业运行效率。并通过基于高值耗材领域的业务建模和相关的业务中台建设，达到整合行业资源的目标。

2、研发激励机制

公司重视研发技术人才的选用育留，持续加大研发投入及研发团队的建设，不断优化研发人员工作环境。公司内部强调成果导向，提倡责任意识、团队合作精神、创新精神、敬业精神，对表现突出的创新型人才破格提拔，使公司员工始终保持持续的创新能力，增强了核心技术团队的成就感和对公司的归属感，有效保障了公司新产品质量和开发进度。

为充分调动公司研发人员的积极性、创造性，落实公司核心价值观和团队导向，打造目标导向的高绩效团队，公司构建了研发项目的奖励机制，包括与项目挂钩的奖励机制及股权激励机制，有效的增强了核心骨干人才的凝聚力。

3、研发人员及培养机制

人才是创新的主体，公司一直重视技术人才团队建设，采用内部培养和外部引进相结合的机制，不断提升团队人才层次、优化团队人才结构。

在内部培养方面，制定人才晋升通道和培养方案，通过清晰的晋升通道激励员工进行创新，同时鼓励技术人才参加内外部培训、国内外展会和学术会议，鼓励技术人才作为负责人主持项目开发工作，通过上述学习、交流和实践相结合的培养方式，不断提升技术人才的专业技能和管理水平。

在外部引进方面，针对不同层次、不同背景的人才，实行差异化的人才引进策略，以最大程度实现人才资源引进。制定优势条件吸引不同层次人才，满足不同背景人才引进需要。

4、市场导向的研发机制

公司在产品研发和技术创新的过程中，始终坚持以市场为导向的技术创新体系，不断提高自主创新能力。公司核心技术团队充分掌握市场主流技术趋势，积极引进先进技术体系和技术手段，以及成熟的技术服务，并应用到产品研发中，确保整个产品的技术体系是先进的、实用的、弹性的。同时，核心产品团队积极研究最新政策导向、研究行业变革方向、并与用户保持紧密的沟通和交流，积极走进现场，与用户应用场景充分接触，积极挖掘和梳理用户痛点和体验，以市场应用为导向进行产品的设计和评审，并以敏捷设计、敏捷研发的机制进行快速迭代和试措，确保每交付的一个版本均能满足客户的质量要求，提升交付质量和交付效率、效益。

5、技术合作

公司与中科院自动化所等国内重点科研所开展“产、学、研”合作，主要在大数据、云计算、AI、数字化供应链等领域进行交流合作，努力提高公司的科研水平和自主创新能力，加快推进科技成果产业化。通过充分利用高效、研究机构的人才、科研优势，公司研发能力得到有效延伸和补充，为产品技术水平持续提高提供了强有力的保障。

八、出口及境外经营情况

报告期内，公司主营业务均在境内开展，公司不存在出口及境外经营情况。

九、公司的合规经营情况

（一）历史上发行人是否被当地药监机构进行“飞行检查”，是否存在违反相关行业政策情形，是否受到过行政处罚。

根据《药品医疗器械飞行检查办法》第二条的规定，飞行检查是指食品药品监督管理部门针对药品和医疗器械研制、生产、经营、使用等环节开展的不预先告知的监督检查。

根据《药品医疗器械飞行检查办法》第二十五条的规定，根据飞行检查结果，食品药品监督管理部门可以依法采取限期整改、发告诫信、约谈被检查单位、监督召回产品、收回或者撤销相关资格认证认定证书，以及暂停研制、生产、销售、

使用等风险控制措施。风险因素消除后，应当及时解除相关风险控制措施。

报告期内，发行人接受飞行检查的情况如下：

序号	检查时间	对应主体	整改项数量	问题及整改情况
1	2018-05	吉林国科	5 项	问题： （1）销售记录未标注单价、销售日期、生产企业和生产企业许可证号 （2）销售记录未标注购货者经营许可证、经营地址、联系方式 （3）验收记录未标注生产企业、供货者、验收人员姓名 （4）与供货者采购协议内容不全 （5）随货同行单内容不完整，无生产企业许可证号、收货单位、收货日期 整改情况：已整改
2	2018-08	内蒙古国科	0 项	问题：无 整改情况：不适用
3	2018-10	常州国科	0 项	问题：无 整改情况：不适用
4	2018-11	湖北瑞泰	1 项	问题：仓库除湿设施配备不全，2018 年 6 月最高相对湿度达 70%，与部分产品说明书不符 整改情况：已整改
5	2019-10	黑龙江恒骄	0 项	问题：无 整改情况：不适用
6	2020-04	徐州国科	1 项	问题：库房干湿温度计湿度不符合要求，建议更换或维护检查 整改情况：已整改
7	2020-08	福建优智链龙岩分公司	0 项	问题：无 整改情况：不适用
8	2020-08	福建优智链厦门分公司	1 项	问题：双极射频消融笔现场有提供注册证等资质材料，计算机系统可查询到验收记录、销售记录等，但现场无法提供产品合格证明文件 整改情况：已整改

如上表所述，发行人报告期内曾经接受过飞行检查，其中部分检查存在整改问题，飞行检查结束后，发行人对于前述飞行检查发现的问题进行了积极整改，结果均为通过检查，且未因此受到相关医疗器械主管部门的行政处罚。

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，不存在重大违法违规情形。

综上所述，发行人报告期内曾经接受过飞行检查，均已按照主管食品药品监督管理部门要求完成了整改，不存在重大违反相关行业政策的情形，也未因此受到过行政处罚。

（二）发行人及经销商在相关产品销售过程中是否存在商业贿赂等情形，防止商业贿赂的措施、方法及有效性。

1、发行人是否存在商业贿赂情形

报告期内，公司不存在异常无合理原因的大额销售费用。

根据报告期内公司内部董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的大额银行流水，该等人员与公司客户、供应商不存在资金往来情况。

根据《国家工商行政管理局关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》，商业贿赂行为由工商行政管理机关监督检查。根据公司及部分分、子公司所在地工商主管部门出具的合规证明，公司及分、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。

根据公司董事、监事和高级管理人员的无犯罪记录证明，公司董事、监事和高级管理人员不存在犯罪记录。

根据信用中国、中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统，公司及核心人员不存在因商业贿赂而被起诉、判决等情形，不存在商业贿赂不良记录。

综上，发行人不存在商业贿赂的情形。

2、主要经销商是否存在商业贿赂情形

发行人与主要经销商签署的经销协议已明确约定了“反商业贿赂”条款，该等“反商业贿赂”条款对反商业贿赂事项作了明确的约定。

发行人的 2018 年主要经销商上海寅开贸易中心曾存在商业贿赂的情形，被上海市青浦区市场监督管理局处以行政处罚，具体情况如下：

类别	内容
行政处罚决定书文号	沪监管青处字[2018]第 292018005212 号
具体事实	2018 年 2 月，上海寅开贸易中心为向某医院销售产品，由其市场主管购买了两瓶 500 毫升的 53 度飞天茅台酒赠送给该医院负责采购医疗器械产品的负责人，购买上述茅台酒共计花费人民币 2,998 元。 截至案发之日，上海寅开贸易中心未实现向该医院销售对应产品，无违法所得。
行政处罚结果	当事人为谋取交易机会向交易相对方的工作人员赠送财物的行为，违反了《中华人民共和国反不正当竞争法》第七条第一款第（一）项的规定。 鉴于当事人有《中华人民共和国行政处罚法》第二十七条第一款第（四）项规定的减轻处罚的情节，依据《中华人民共和国反不正当竞争法》第十九条的规定，责令立即停止违法行为，并决定处罚如下：处罚款（人民币）伍万圆整。

根据当时有效的《上海市反不正当竞争条例》第十三条及第二十七条规定，经营者不得采用财物或者其他手段进行贿赂以销售或者购买商品，违反规定不构成犯罪的，没收违法所得，可以处以一万元以上不满十万元的罚款；情节严重的，处以十万元以上二十万元以下的罚款。

如上表所述，上海寅开贸易中心的上述情形无违法所得，具有减轻处罚的情节，不属于《上海市反不正当竞争条例》规定的情节严重的情形。

公司自 2018 年 5 月起不再与上海寅开贸易中心合作，发行人不存在因上述情形受到行政处罚或被起诉的情况，且上海寅开贸易中心已于 2019 年 1 月注销，上海寅开贸易中心曾存在商业贿赂的情形不会对本次发行构成实质性障碍。

根据部分主要经销商的访谈笔录、信用中国、中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统的查询结果，除上述情形外，公司主要经销商在报告期内不存在因销售公司产品而涉及商业贿赂且被起诉、行政处罚的情形。

因此，除上述已披露的情形外，主要经销商在报告期内不存在因销售发行人产品而涉及商业贿赂且被起诉、处罚的情形，上海寅开贸易中心曾存在商业贿赂的情形不会对本次发行构成实质性障碍。

3、防止商业贿赂的措施和方法及有效性

截至本招股说明书签署之日，发行人已建立并执行以下防止商业贿赂的措施与方法：

（1）发行人的内部控制制度

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为核心内容的《国科恒泰商业行为规范（暂行）》，对员工、经销商商业活动行为提出了原则性要求，《国科恒泰员工手册》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《费用报销管理办法》等财务管理制度并予以严格执行，对于市场费用及差旅费用的报销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行为。

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

（2）对经销商进行严格管理

发行人在与经销商签约前，会对经销商是否存在商业贿赂进行背景调查。

经销商在与发行人签约后，发行人会应主要供应商的要求对经销商进行反商业贿赂的宣讲与培训，告知其商业贿赂的危害及后果，以提高经销商的合规意识；并且，发行人与经销商签署的经销协议会约定“反商业贿赂”条款，该等“反商业贿赂”条款对反商业贿赂事项有明确约定。

同时，主要供应商会对与发行人合作的经销商进行合规审计，以监督经销商诚信、合规经营。发现经销商内部管控存在问题的，发行人会协助其建立完善的合规体系，如合规专责、费用报销制度等。对在审计过程中发现存在商业贿赂情形的经销商，主要供应商会要求发行人与该等经销商终止合作。

基于公司有效执行上述防止商业贿赂的措施和方法，报告期内，公司及公司核心人员不存在因商业贿赂受到行政处罚、立案侦查和诉讼的情形。

综上，截至本招股说明书签署之日，除上述已披露的情形外，主要经销商在报告期内不存在因销售发行人产品而涉及商业贿赂且被起诉、处罚的情形，上海寅开贸易中心曾存在商业贿赂的情形不会对本次发行构成实质性障碍，发行人已建立了完善的避免商业贿赂的内部控制制度和管理制度，发行人的内部控制制度

在避免商业贿赂方面得到了有效执行。

（三）发生医疗安全事故时发行人与客户之间权利责任划分情况；发行人是否面临民事赔偿责任或行政处罚风险，是否存在向客户赔偿的风险；是否拥有向供应商索赔的权利，是否存在相关诉讼

1、发生医疗安全事故时发行人与客户之间权利责任划分情况

（1）法律规定层面

《医疗事故处理条例》第二条规定：“本条例所称医疗事故，是指医疗机构及其医务人员在医疗活动中，违反医疗卫生管理法律、行政法规、部门规章和诊疗护理规范、常规，过失造成患者人身损害的事故。”第四十六条规定：“发生医疗事故的赔偿等民事责任争议，医患双方可以协商解决；不愿意协商或者协商不成的，当事人可以向卫生行政部门提出调解申请，也可以直接向人民法院提起民事诉讼。”

《中华人民共和国侵权责任法》（以下简称“《侵权责任法》”）第五十九条规定：“因药品、消毒药剂、医疗器械的缺陷，或者输入不合格的血液造成患者损害的，患者可以向生产者或者血液提供机构请求赔偿，也可以向医疗机构请求赔偿。患者向医疗机构请求赔偿的，医疗机构赔偿后，有权向负有责任的生产者或者血液提供机构追偿。”

《中华人民共和国产品质量法》第四十三条规定：“因产品存在缺陷造成人身、他人财产损害的，受害人可以向产品的生产者要求赔偿，也可以向产品的销售者要求赔偿。属于产品的生产者的责任，产品的销售者赔偿的，产品的销售者有权向产品的生产者追偿。属于产品的销售者的责任，产品的生产者赔偿的，产品的生产者有权向产品的销售者追偿。”

《最高人民法院关于审理医疗损害责任纠纷案件适用法律若干问题的解释》（法释[2017]20 号）第二十一条规定：“因医疗产品的缺陷或者输入不合格血液受到损害，患者请求医疗机构，缺陷医疗产品的生产者、销售者或者血液提供机构承担赔偿责任的，应予支持。医疗机构承担赔偿责任后，向缺陷医疗产品的生产者、销售者或者血液提供机构追偿的，应予支持。因医疗机构的过错使医疗产品存在缺陷或者血液不合格，医疗产品的生产者、销售者或者血液提供机构承担

赔偿责任后，向医疗机构追偿的，应予支持。”

因此，患者如因使用缺陷医疗器械遭受损害的，有权请求医疗机构，缺陷医疗器械的生产者、销售者承担民事赔偿责任，发行人与发行人的客户将根据上述法律法规的规定承担相应的民事赔偿责任。

（2）协议约定层面

发行人的下游客户主要包括经销商客户及医院客户。发行人与经销商客户之间并无关于医疗安全事故后续责任分担机制的特殊约定，与报告期内主要的医院客户存在关于医疗安全事故后续责任分担机制的约定如下：

序号	客户名称	关于医疗安全事故后续责任分担机制的约定
1	西安市红会医院	四、乙方提供的产品必须为正规厂家生产的……产品若有质量问题，必须及时更换，若因产品质量问题或与乙方关联引发医疗纠纷所造成的不良后果及经济损失均由乙方承担并负责赔偿一切经济损失，同时无条件配合甲方处理相关事宜。
		三、本公司在向西安市红会医院提供各类医疗器械时将严格履行以下条款： （3）凡因产品质量原因引发的医疗问题，公司应承担相应的责任和损失，不能确定是否属于质量原因或非质量原因时，应积极协助院方处理医疗纠纷。
2	中国人民解放军空军军医大学第一附属医院	七、乙方必须保证质量，向甲方及时提供当次所需全部产品。向甲方及时提供档次所需全部产品。如所供产品由乙方原因引起的质量问题（含破损），由乙方负责调换或退货。如使用中发现假冒、劣质医用耗材或试剂，导致的医疗事故或医院损失，由乙方承担一切后果并追究乙方相关法律责任。
3	吉林大学第一医院	五、质量要求： 2.甲、乙双方应共同对材料的质量实行跟踪登记。若因质量问题而引发医疗事故或纠纷时，甲方先与患方协商后，由乙方承担全部责任，同时甲方有权解除本协议，由此而产生的一切后果由乙方全部承担。
		五、质量要求： 2.甲、乙双方应共同对本协议产品的质量实行跟踪登记。若因材料的质量问题而引发医疗事故或纠纷，甲方先与患方协商后，由乙方承担全部责任，同时甲方有权解除本协议，由此产生的一切后果由乙方全部承担。
4	郑州大学第一附属医院	五、售后服务 1、甲方在使用乙方所供产品而引起的医疗事故和医疗纠纷，经国家法律部门鉴定是产品质量问题造成的，乙方承担相关责任并负责协调处理事故和纠纷。 六、合同终止与违约责任 4、乙方超医疗器械经营企业许可证经营范围销售产品、提供虚假或过期资质材料、销售假冒伪劣产品，合同未履行的，甲方有权终止合同，并要求乙方承担由此造成的所有损失；合同已经履行的，甲方有权向乙方要求退货，并要求乙方承担由此造成的所有损失；如果甲方因此问题而被第三方起诉或被行政处罚的，由乙方承担由此给甲方造成的所有损失；乙方的上诉责任不因该产品是乙方从第三方采购后转卖甲方而免除。
5	哈尔滨医科大学附	第九条 违约责任

序号	客户名称	关于医疗安全事故后续责任分担机制的约定
	属第二医院	9.2 因产品质量等问题对患者造成危害或产生不良后果的，由乙方承担法律责任，并负责赔偿患者的全部损失。
6	郑州市中心医院	五、甲乙双方权利和义务 （一）甲方的权利和义务 3.甲方在使用乙方配送产品过程中发现产品质量问题时，应及时通知乙方，因此产生医患纠纷或甲方损失的，经法定机构认定、乙方承担责任后，甲方协助乙方向厂家和上游供应商追偿。甲方未及时通知的，由此产生的一切责任和损失由甲方自行承担。 （二）乙方的权利和义务 13.若产品发生医疗器械不良事件，由乙方负责向供应商及生产厂家进行追责和索赔，甲方协助乙方提供相关佐证。相关赔偿事宜按照法定程序进行。

注：上表中的本公司、公司或乙方均指发行人的下属企业。

2、发行人是否面临民事赔偿责任或行政处罚风险，是否存在向客户赔偿的风险

（1）发行人是否面临民事赔偿责任，是否存在向客户赔偿的风险

如前所述，患者如因使用缺陷医疗器械遭受损害的，有权请求医疗机构，缺陷医疗器械的生产者、销售者承担民事赔偿责任，发行人与发行人的客户将根据上述法律法规的规定承担相应的民事赔偿责任。

同时，根据《侵权责任法》等法律规定及上述合同约定，如因发行人的责任而导致发生医疗安全事故的，且发行人的客户先行向受害人赔偿的，发行人的客户有权要求发行人承担相应的赔偿责任，发行人存在向客户赔偿的风险。

（2）发行人是否面临行政处罚风险

《医疗事故处理条例》第五十五条规定：“医疗机构发生医疗事故的，由卫生行政部门根据医疗事故等级和情节，给予警告；情节严重的，责令限期停业整顿直至由原发证部门吊销执业许可证，对负有责任的医务人员依照刑法关于医疗事故罪的规定，依法追究刑事责任；尚不够刑事处罚的，依法给予行政处分或者纪律处分。对发生医疗事故的有关医务人员，除依照前款处罚外，卫生行政部门并可以责令暂停 6 个月以上 1 年以下执业活动；情节严重的，吊销其执业证书。”

发行人不属于医疗机构，《医疗事故处理条例》未规定发生医疗安全事故时发行人可能的行政处罚责任。

但如因发行人存在违反医疗器械监督管理的相关法规，导致发生医疗安全事

故的，发行人将依据医疗器械监督管理的相关规定，根据主管医疗器械监督管理部门的认定承担相应的行政处罚责任。

根据发行人及部分分、子公司所在地医疗器械主管部门出具的证明，发行人及分、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。

3、发行人是否拥有向供应商索赔的权利，是否存在相关诉讼

发行人与主要供应商之间关于医疗安全事故后续责任分担机制的特殊约定如下：

序号	供应商名称	关于医疗安全事故后续责任分担机制的特殊约定
1	波士顿科学	1.4 分经销商……凡是因或基于由经销商的任何分经销商、销售代表或员工对 BSC 提起的任何索赔而发生的索赔、损失、责任或费用（包括律师费用和诉讼费用），经销商均应使 BSC 免责、并为 BSC 辩护、对 BSC 补偿、并使 BSC 免受损害（注 1）。
2	美敦力	9.4 产品责任费用的赔偿 美敦力同意补偿并使经销商免于遭受因任何美敦力产品的召回或存在缺陷而引起的任何第三方产品责任索赔，但前提是：（i）经销商应在接到或收讫上述第三方索赔后全部立即通知美敦力，（ii）经销商向美敦力移交处理上述索赔的全部控制权（而不论上述索赔是针对美敦力或经销商提出的），（iii）该等第三方索赔和相关的主张、费用或支出不是由于经销商的故意或过失造成的，（iv）就美敦力采取应对行动而要求的任何资料、记录和文件，经销商应提供给美敦力并允许美敦力予以复印，且（v）未经美敦力书面同意，经销商不得承认责任或就索赔事项达成和解（注 2）。
3	蓝威医疗科技（上海）有限公司	1.4 分经销商……凡是因或基于由经销商的任何分经销商、销售代表或员工对蓝威提起的任何索赔而发生的索赔、损失、责任或费用（包括律师费用和诉讼费用），经销商均应使蓝威免责、并为蓝威辩护、对蓝威补偿、并使蓝威免受损害（注 3）。

注 1：本处经销商指发行人或其下属企业，BSC 指波士顿科学。
注 2：本处经销商指发行人或其下属企业。
注 3：本处经销商指发行人或其下属企业。

根据《侵权责任法》等法律规定及上述合同约定，如非因发行人的责任发生医疗安全事故，在医疗产品存在缺陷的情况下，受害人有权要求发行人承担赔偿责任。发行人承担赔偿责任后，除另有特别约定外，发行人有权向存在过错的供应商或客户追偿。

根据中国裁判文书网、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询平台的网络检索结果，发行人报告期内不存在因医疗安全事故引发的相关诉讼。

综上，发生医疗安全事故时，发行人将根据《侵权责任法》等法律规定承担

相应的民事赔偿责任。如属于发行人的责任且发行人的客户先行赔偿的，发行人存在向客户赔偿的风险；如不属于发行人的责任，但受害人要求发行人赔偿的，除另有约定外，发行人有权向存在过错的客户或供应商追偿。如发行人存在违反医疗器械监督管理相关法规的情况，将根据主管部门的认定受到相应的行政处罚。发行人报告期内不存在因医疗安全事故引发的相关诉讼或行政处罚的情况，上述权责划分不会对本次发行构成实质性障碍。

十、新冠肺炎疫情对发行人经营的影响

发行人母公司的注册地点为北京，截至 2020 年 10 月 8 日，发行人主要分子公司（以 2019 年营业收入超过 1,000 万元作为标准）的注册地及当地疫情情况如下：

序号	公司名称	注册地	当地的疫情情况
1	国科恒泰	北京	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 1 人，连续 13 天 0 新增。
2	上海瑞昱	上海	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 52 人，均为境外输入病例。
3	河南恒优	郑州	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人，所属省份连续 8 天 0 新增。
4	江苏国科	南京	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人，所属省份连续 3 天 0 新增。
5	国科恒佳	北京	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 1 人，连续 13 天 0 新增。
6	国科恒茂	北京	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 1 人，连续 13 天 0 新增。
7	湖北瑞泰	武汉	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人，所属省份连续 61 天 0 新增。
8	杭州国科	杭州	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人。
9	国科恒远	北京	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 1 人，连续 13 天 0 新增。
10	安徽国科	合肥	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人，所属省份连续 182 天 0 新增。
11	内蒙古国科	呼和浩特	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人，所属省份连续 3 天 0 新增。
12	四川国科	成都	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人。
13	福建优智链	福州	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人。
14	吉林国科	长春	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人，所属省份连续 73 天 0 新增。
15	河南国科	郑州	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人，所属省份连续 8 天 0 新增。

序号	公司名称	注册地	当地的疫情情况
16	湖南恒泰	长沙	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人，所属省份连续 190 天 0 新增。
17	陕西恒尚	西安	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人。
18	大连国科	大连	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人，所属省份连续 11 天 0 新增。
19	厦门国科	厦门	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人。
20	山东国科	济南	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人，所属省份连续 15 天 0 新增。
21	黑龙江恒骄	哈尔滨	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人，所属省份连续 58 天 0 新增。
22	辽宁国科	沈阳	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人，所属省份连续 11 天 0 新增。
23	新疆国科	乌鲁木齐	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人，所属省份连续 53 天 0 新增。
24	海南恒泰	海口	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人，所属省份连续 118 天 0 新增。
25	广东国科	广州	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人，所属省份连续 1 天 0 新增。
26	苏州国科	苏州	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人，所属省份连续 3 天 0 新增。
27	广东恒泰	广州	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人，所属省份连续 1 天 0 新增。
28	湖北恒通	武汉	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人，所属省份连续 61 天 0 新增。
29	甘肃恒泰	兰州	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人，所属省份连续 32 天 0 新增。
30	山西国科	太原	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人，所属省份连续 1 天 0 新增。
31	上海恒曦	上海	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 52 人，均为境外输入病例。
32	湖南国科	长沙	低风险地区，截至 2020 年 10 月 8 日，当地现有确诊人数 0 人，所属省份连续 190 天 0 新增。

目前，国内疫情基本得到控制，国民经济生产活动恢复良好，发行人母公司及重要的分子公司所在地均为低风险区域。

国内疫情对发行人的影响主要是在 2020 年一季度，从 2020 年二季度开始已恢复至正常水平，且发行人生产经营活动未因疫情原因终止。由于发行人的产品最终售往终端医疗机构，而在 2020 年 2 至 3 月期间，终端医疗机构的诊疗资源主要向抗疫活动倾斜，使得患者的需求有所滞后，下表显示了 2020 年上半年母公司和主要子公司分月的收入情况：

单位：万元

序号	公司名称	2020 年 1 月	2020 年 2 月	2020 年 3 月	2020 年 4 月	2020 年 5 月	2020 年 6 月
1	国科恒泰	20,310.16	7,368.57	21,911.60	30,376.80	27,429.47	31,556.62
2	上海瑞昱	4,734.09	3,366.87	4,665.88	8,477.88	6,268.84	9,585.06
3	河南恒优	2,390.20	2,775.21	2,285.53	3,875.35	4,962.86	5,164.01
4	江苏国科	1,868.46	916.26	1,285.67	2,284.89	2,805.17	2,576.42
5	国科恒佳	1,766.51	636.31	1,684.26	1,906.38	1,900.99	2,523.85
6	国科恒茂	1,182.20	300.38	1,216.11	2,690.24	2,275.97	1,974.07
7	湖北瑞泰	1,297.99	306.79	712.54	1,764.11	1,628.14	2,032.62
8	杭州国科	868.34	428.06	1,018.63	1,365.14	1,312.20	1,303.89
9	国科恒远	982.76	47.03	414.74	1,564.18	1,716.25	1,411.68
10	安徽国科	1,696.82	571.84	842.30	1,105.88	924.52	966.42
11	内蒙古国科	789.76	865.46	727.96	1,261.06	1,227.61	1,141.68
12	四川国科	827.40	436.88	1,013.93	1,177.57	1,152.77	1,215.95
13	福建优智链	1,029.33	365.76	1,434.72	879.41	872.17	1,053.78
14	吉林国科	894.51	344.88	509.86	867.72	610.17	654.32
15	河南国科	164.00	75.10	689.74	650.02	911.92	854.66
16	湖南恒泰	372.70	416.69	328.21	698.02	728.35	782.45
17	陕西恒尚	781.47	78.09	631.72	400.04	506.39	843.10
18	大连国科	680.09	267.26	430.26	528.51	610.45	591.86

序号	公司名称	2020 年 1 月	2020 年 2 月	2020 年 3 月	2020 年 4 月	2020 年 5 月	2020 年 6 月
19	厦门国科	424.98	255.25	380.79	538.18	559.75	734.19
20	山东国科	529.37	158.03	246.59	611.33	550.47	525.73
21	黑龙江恒骄	524.48	5.80	333.61	419.44	577.22	339.26
22	辽宁国科	342.56	219.15	322.34	379.98	439.87	464.64
23	新疆国科	445.70	64.36	210.38	492.97	435.22	454.87
24	海南恒泰	296.27	248.53	367.37	385.89	372.56	287.68
25	广东国科	228.03	185.51	164.16	399.56	429.46	378.20
26	苏州国科	236.65	63.01	249.24	392.45	433.94	355.54
27	广东恒泰	142.46	150.48	230.05	253.16	449.52	373.91
28	湖北恒通	264.40	-	-	605.59	333.99	307.89
29	甘肃恒泰	5.41	36.43	84.87	361.41	479.94	269.38
30	山西国科	149.07	57.74	225.87	233.80	311.69	246.24
31	上海恒曦	-	-	-	66.89	503.82	521.78
32	湖南国科	123.99	17.93	106.27	282.25	227.35	255.84
合计		**46,350.17**	**21,029.65**	**44,725.19**	**67,296.10**	**63,949.06**	**71,747.59**

如上表，发行人和重要子公司的销售活动自 2020 年 3 月开始已经开始逐步恢复，2020 年二季度需求逐步释放，整体营收水平恢复增长。

单位：万元

项目	2020 年 1 月	2020 年 2 月	2020 年 3 月	2020 年 4 月	2020 年 5 月	2020 年 6 月
采购额	43,426.35	26,093.87	43,666.60	51,820.13	58,638.40	71,714.99

注：上表列示的采购额为返利前的发行人合并口径的总采购金额。

从采购活动来看，如上表所示 2020 年 2 月整体的采购金额较低，2020 年 3 月开始采购活动逐步恢复，2020 年上半年发行人未出现经营暂停、终止的情况。

综上，受疫情影响，公司的购销活动在 2020 年 2 月受到一定影响，自 2020 年 3 月开始逐步恢复，2020 年二季度开始已处于正常水平。发行人未曾因疫情原因而导致业务暂停、终止的情况。

从主营业务收入及成本费用总额来看，2020 年上半年主营业务收入、主营业务成本及期间费用、归母净利润与上年同期的对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月
主营业务收入	278,985.25	239,569.81
主营业务成本	251,157.42	214,474.98
主营业务毛利率	9.97%	10.47%
销售费用	10,371.58	9,073.09
管理费用	5,418.70	3,891.15
研发费用	370.57	71.33
财务费用	6,485.31	4,665.84
期间费用率	8.03%	7.34%
归属于母公司股东的净利润	3,679.65	4,675.95

如上表，2020 年上半年受疫情影响，公司主营业务收入同比增长 16.45%，增幅相比 2018 年和 2019 年有所放缓，由于 2020 年上半年主营业务收入的增长主要得益于院端直销业务收入的增长，而公司院端直销业务的毛利率较低从而拉低了公司整体的主营业务毛利率。此外，随着公司销售规模的增长，公司人力成本、租赁成本等费用快速增加，公司直销客户信用账期相对较长，为支撑公司业务发展 2020 年上半年公司短期借款进一步增加导致财务费用同比增长 39.00%，期间费用率相比 2019 年上半年有所上升。

综上，2020 年上半年，受“新冠疫情”的影响，公司主营业务收入增幅放缓，且由于 2020 年上半年毛利率相对较低的院端直销业务收入占比显著上升，公司主营业务毛利率同比有所下滑，随着公司期间费用同比增长 27.93%，导致公司归属于母公司股东的净利润同比下滑 21.31%。

从资产质量来看，由于疫情仅对公司 2020 年 2 月-3 月的经营产生一定影响，且公司持续运营，疫情未对公司应收账款的减值、存货的跌价产生特别影响，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日
应收账款余额	177,520.55	127,182.75
坏账准备	1,805.25	911.76
存货期末余额	280,488.91	256,678.31
存货跌价准备	1,348.40	871.85

第七节 公司治理与独立性

一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书以及专门委员会等机构和人员的运行及履职情况

（一）股东大会制度的建立健全及运行情况

公司制定了《公司章程》和《股东大会议事规则》，建立了股东大会制度，对股东大会的权责和运作程序作了具体规定。

报告期内，公司股东大会运作规范，公司先后共召开 24 次股东大会。公司历次股东大会会议的召开程序、决议内容、议事规则及表决结果均遵循法律法规和公司各项制度，合法、合规、真实、有效。公司股东大会制度自建立伊始，始终按照相关法律法规规范运行，切实履行公司最高权力机构的各项职责，发挥了应有作用。

（二）董事会制度的建立健全及运行情况

公司制定了《公司章程》和《董事会议事规则》，对董事会的权责和运作程序作了具体规定。

报告期内，公司共召开 47 次董事会会议。公司历次董事会会议议的召开程序、决议内容、议事规则及表决结果均遵循法律法规和公司各项制度，合法、合规、真实、有效。公司董事会制度自建立伊始，始终按照相关法律法规规范运行，科学决策，发挥了应有的作用。

（三）监事会制度的建立健全及运行情况

公司制定了《公司章程》和《监事会议事规则》，对监事会的权责和运作程序做了具体规定。

报告期内，公司共召开 18 次监事会会议。公司历次监事会会议的召开程序、议事规则及表决结果均遵循法律法规和公司各项制度，合法、合规、真实、有效。公司监事会制度自建立伊始，始终按照相关法律法规规范运行，严格监督，有效地维护了股东的利益，发挥了应有的作用。

（四）独立董事制度的建立健全及运行情况

根据《公司法》、中国证监会《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等相关规定，公司于 2016 年 12 月建立了独立董事制度。《公司章程》、《独立董事工作制度》等文件对公司独立董事的任职条件、独立性、提名、选举、聘任、更换、特别职权、独立意见及公司为独立董事提供必要的条件等作出了明确详细的规定。

公司独立董事自当选以来，认真履行其作为独立董事的权利和义务，根据法律法规和公司相关制度要求对公司相关议案发表了独立意见，维护了全体股东的利益，对于完善公司治理结构和规范公司运作发挥了积极作用。

（五）董事会秘书制度的建立健全及运行情况

公司制定了《董事会秘书工作细则》，对董事会秘书的任职资格、职责、任免、工作细则及法律责任等作了明确规定。

公司董事会秘书自任职以来，有效履行了《公司章程》、《董事会秘书工作细则》等赋予的职责，为公司法人治理结构的完善，董事、监事、高管人员的系统培训，与中介机构的配合协调，与监管部门的积极沟通，公司重大经营决策，主要管理制度的制定，会议筹备等事宜发挥了重要作用。

（六）董事会专门委员会的设置及运行情况

为进一步完善公司治理，本公司建立了董事会专门委员会制度，在董事会下设战略、审计、提名、薪酬与考核四个专门委员会，并制定了有关议事规则，确保董事会专门委员会制度的规范执行。公司各专门委员会的名称及成员组成如下：

序号	专门委员会名称	主任委员	委员
1	战略委员会	王戈	宋烽、刘冰
2	审计委员会	于太祥	阎民、张广平
3	提名委员会	宋烽	于太祥、王戈
4	薪酬与考核委员会	于太祥	阎民、王建平

自本公司建立各专门委员会以来，各专门委员会依照有关法律、法规和本公司《公司章程》勤勉尽职地履行职权，对公司财务情况、重大战略决策、薪酬制定、人事任免等事项进行了审议，对完善本公司治理结构和规范本公司运作发挥

了积极的作用。

（七）公司治理存在的缺陷及改进情况

公司在整体变更为股份有限公司前，公司未制定股东大会、董事会、监事会相关的议事规则，未设置董事会各专门委员会，公司治理结构有待进一步完善。

公司整体变更为股份有限公司以来，已根据《公司法》、《证券法》等相关法律法规的要求，制定了《公司章程》，建立健全了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《董事会秘书工作细则》、《总经理工作细则》等公司治理规范性文件。公司股东大会、董事会、监事会和高级管理人员均能按照相关法律法规以及公司治理制度文件的要求履行职责。公司各项重大决策严格依据公司相关文件规定的程序和规则进行，公司法人治理结构和制度运行有效。

截至本招股说明书签署日，发行人公司治理规范，不存在重大缺陷。

二、发行人不存在特别表决权或类似安排情况

截至本招股说明书签署日，发行人不存在特别表决权或类似安排的情况。

三、发行人不存在协议控制架构的情况

截至本招股说明书签署日，发行人不存在协议控制架构的情况。

四、发行人内部控制制度的评价意见

（一）发行人管理层对内部控制制度的自我评估意见

本公司管理层认为，根据公司内部控制重大缺陷的认定情况，公司于 2020 年 12 月 31 日，不存在内部控制重大缺陷，公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的内部控制。

自 2020 年 12 月 31 日至内部控制评价报告发出日之间未发生影响内部控制有效性评价结论的因素。

（二）会计师事务所对发行人内部控制的鉴证意见

致同会计师出具了致同专字〔2021〕第 110A005596 号《内部控制鉴证报告》，对本公司与财务报表相关的内部控制设计的合理性和执行的有效性进行了审核，

结论意见为：国科恒泰于 2020 年 12 月 31 日在所有重大方面有效地保持了按照《企业内部控制基本规范》建立的与财务报表相关的内部控制。

五、发行人报告期内合法合规情况

报告期内，公司严格遵守国家有关法律、法规，不存在重大违法违规行为，也未受到国家行政机关及行业主管部门的重大处罚。

六、发行人报告期内资金占用及对外担保情况

股份公司设立以来，公司已建立了严格的资金管理制度等内控制度，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形。发行人的《公司章程》及《对外担保管理制度》中已明确对外担保的审批权限和审议程序，报告期内不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行担保的情形。

七、发行人独立运行情况

本公司严格按照《公司法》和《公司章程》规范运作，逐步建立健全了法人治理结构。本公司在资产、人员、财务、机构、业务等方面与各股东及关联方完全独立，具有完整的业务体系和面向市场独立持续经营的能力。

（一）资产完整情况

公司具备与经营有关的业务体系及主要相关资产，公司资产与股东资产严格分开，并完全独立运营，公司目前业务和日常经营必需资产的权属完全由公司独立享有，不存在与股东单位共用的情况，公司不存在资产、资金被控股股东、实际控制人占用而损害公司利益的情形。

（二）人员独立情况

公司的董事、监事及高级管理人员均严格按照《公司法》、《公司章程》的有关规定产生，履行了合法程序，不存在控股股东超越本公司董事会和股东大会作出人事任免决定的情形。公司的总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其它职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

（三）财务独立情况

公司已建立独立的财务核算体系、能够独立作出财务决策、具有规范的财务会计制度和对分公司、子公司的财务管理制度；公司未与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户。

（四）机构独立情况

本公司设有股东大会、董事会、监事会等机构，各机构均独立于公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，并依照《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》等规定规范运行。各股东依照《公司法》和《公司章程》的规定提名董事参与公司管理。自公司设立以来，未发生股东违规干预本公司正常经营活动的情形。

本公司建立了符合自身日常经营需要的组织机构且运行良好，公司各部门独立履行其职能，负责公司的日常经营活动，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业机构混同的情形。公司的日常经营和办公场所与股东完全分开，不存在混合经营、合署办公的情形。

（五）业务独立情况

本公司拥有独立完整的业务经营体系，包括独立的采购、销售、客户服务体系，具有面向市场的独立经营能力。本公司在业务上独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，以及严重影响独立性或者显失公平的关联交易。本公司控股股东、实际控制人已出具避免同业竞争和规范关联交易的承诺函。

（六）发行人主营业务、控制权、管理团队稳定

公司主营业务、控制权、管理团队稳定，最近 2 年内主营业务和董事、高级管理人员均没有发生重大不利变化；控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，最近 2 年实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷。

（七）发行人不存在对持续经营有重大不利影响的事项

公司不存在主要资产、核心技术、商标的重大权属纠纷，重大偿债风险，重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，经营环境已经或将要发生的重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项。

八、同业竞争

（一）同业竞争情况

1、控股股东及实际控制人不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争

本公司致力成为中国领先的医疗器械领域的供应链综合服务商，目前主要从事医疗器械的分销和直销业务，并在过程中提供仓储物流配送服务、流通渠道管理、流通过程信息管理以及医院 SPD 服务等专业服务。就具体产品类别而言，公司主要从事血管介入治疗类材料、骨科材料、神经外科材料、非血管介入治疗类材料和口腔材料等高值医用耗材为主的医疗器械供应链综合服务。东方科仪直接持有本公司35.44%的股权，是本公司的控股股东。国科控股持有东方科仪48.01%的股权，是本公司实际控制人。

（1）控股股东不存在对发行人构成重大不利影响同业竞争的情况说明

东方科仪主要从事代理进出口贸易，代理进出口的产品主要为科研仪器，其涉及的医疗器械产品主要是医学影像设备、医用分析仪器等医疗设备。东方科仪的业务模式、盈利模式、主营产品、主要客户及供应商等与发行人存在显著差异，东方科仪不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，具体说明如下：

①本公司与东方科仪的业务内容及盈利模式均不同

东方科仪作为进出口代理服务商，按客户需求采购指定产品，并提供进口报关服务。医疗器械仅系东方科仪根据客户需求指定代理进出口的产品之一。在整个业务过程中，东方科仪仅提供代理采购和报关服务并以此为基础收取服务费，产品种类及具体产品内容的选择和判断由客户自主决定，东方科仪不参与亦不主动提供产品采购建议，因此，从业务实质来看，东方科仪并不承担采购销售功能。

本公司从事以血管介入治疗类材料、骨科材料、神经外科材料、非血管介入治疗类材料和口腔材料等高值医用耗材为主的医疗器械的供应链综合服务，盈利

来源于医疗器械产品的购销差价。公司目前为波士顿科学、美敦力、贝朗医疗等全球知名高值医用耗材生产厂商在中国大陆地区的平台分销商，下游面对众多经销商和终端医院，在此业务过程中，公司自主选择合作厂商，独立签订合同并采购，公司通常需要承担库存备货并独立向下游客户进行销售。

②本公司与东方科仪业务覆盖的主要产品不同

原国家食品药品监督管理总局于 2002 年发布实施《医疗器械分类目录》（以下简称“2002 版目录”），国科恒泰销售的主要产品（报告期内销售收入占比 80%以上）及对应 2002 版目录分类情况如下：

发行人产品分类	2002 版目录
血管介入治疗类材料	6877 介入器材
	6846 植入材料和人工器官
	6821 医用电子仪器设备
骨科材料	6846 植入材料和人工器官
神经外科材料	6866 医用高分子材料及制品
	6846 植入材料和人工器官
非血管介入治疗类材料	6822 医用光学器具仪器及内窥镜设备
口腔材料	6855 口腔科设备及器具
其他产品	6854 手术室急救室诊疗室设备及器具
	6810 矫形外科（骨科）手术器械
	6822 医用光学器具仪器及内窥镜设备

东方科仪销售的主要医疗器械产品及对应 2002 版目录分类情况如下：

公司名称	主要医疗器械产品名称	2002 版目录
东方科仪	血管造影机	6830 医用 X 射线设备
	口腔 X 射线数字化体层摄影设备	
	全景头颅和 X 射线数字化体层摄影设备	
	全自动血液分析仪	6840 临床检验分析仪器
	全自动尿液分析	
	全自动生化分析仪	
	全自动免疫分析仪	
	全自动特定蛋白分析仪	
	血管内超声诊断仪	6823 医用超声仪器及有关设备

公司名称	主要医疗器械产品名称	2002 版目录
	磁共振成像装置	6828 医用磁共振设备
	人工心肺机、心肺转流离心泵	6845 体外循环及血液处理设备
	血管内超声诊断导管、血管内超声导管	6877 介入器材

由上表可知，除在 6877 介入器材存在重合外，本公司与东方科仪的主要医疗器械产品，根据国家食品药品监督管理总局上述分类界定均分属不同产品类别，存在明显差异。虽然东方科仪与发行人在 6877 介入器材存在重合，但两者在业务模式上存在显著差异，东方科仪为代理进出口模式，提供代理采购和报关服务并以此为基础收取服务费，并不独立承担采购和销售职能，且不存在与发行人共用采购或销售渠道、主要供应商或客户重合的情形，具体论述详见本节之“八、同业竞争”之“（一）同业竞争情况”之“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”。

东方科仪代理进出口的医疗器械主要是医学影像设备、医用分析仪器等医疗设备，该等医疗器械主要是专业医用诊断设备，用于医学检测、诊断等，单值通常较高，可重复检测使用，使用寿命较长，属于医院固定资产类投资。且报告期内东方科仪来源于上述医疗设备代理进出口的销售收入占其各期销售收入的比例分别为 5.07%、5.64%和 14.37%，占比较低。

发行人主要从事高值医用耗材的供应链综合服务，高值医用耗材系直接作用于人体、对安全性有严格要求、临床使用量大、主要用于医学治疗的消耗性医疗器械。

此外，发行人未来拟将体外诊断试剂产品作为重点发展业务，根据原国家药品监督管理局于 2002 年 8 月 28 日发布的《关于印发<医疗器械分类目录>的通知》（国药监械【2002】302 号）文件，已明确指出 2002 版目录不包含按医疗器械管理的体外诊断试剂产品，国家药品监督管理局将另行印发体外诊断试剂产品分类目录。根据原国家食品药品监督管理总局于 2017 年 8 月 31 日公布修订的《医疗器械分类目录》，亦不包含体外诊断试剂产品。体外诊断试剂与医疗器械分类目录中的 6840 临床检验分析仪器在产品定义、适用规则具有明显区别：

产品分类	产品定义	适用规则
体外诊断试剂	按医疗器械管理的体外诊断试剂，包括在疾病的预测、预防、诊断、治疗监测、预后观察和健康	《6840 体外诊断试剂分类子目录（2013 版）》

产品分类	产品定义	适用规则
	状态评价的过程中，用于人体样本体外检测的试剂、试剂盒、校准品、质控品等产品	
临床检验分析仪器	临床检验实验室的设备、仪器、辅助设备和器具及医用低温存贮设备	2002 版目录、2017 版目录

因此，体外诊断试剂与临床检验分析仪器分属不同产品类别，存在明显差异。

综上，发行人与控股股东东方科仪的主营产品在功能、使用特性等方面具有显著差别。

③本公司与东方科仪的客户及供应商不同

东方科仪的客户主要为计算机研发企业、新能源汽车研发企业、进口诊断设备销售企业及政府和科研院所等，其供应商则主要为海内外仪器生产和贸易企业。

本公司客户主要为专业从事高值医用耗材销售的二级经销商、终端医院，供应商则为波士顿科学、美敦力、贝朗医疗等全球知名的高值医用耗材生产厂商。本公司主要客户及供应商与东方科仪的主要客户及供应商不存在重叠的情形。

综上，东方科仪不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

（2）实际控制人不存在对发行人构成重大不利影响同业竞争的情况说明

国科控股系经中国科学院经营性国有资产监管委员会授权，代表中国科学院，根据《国务院关于中科院进行经营性国有资产管理体制改革有关问题的批复》（国函【2001】137 号）、《中国科学院对外投资管理办法》（科发条财字（2017）101 号），统一负责对中国科学院院属全资、控股、参股企业有关经营性国有资产依法行使出资人权利的单位。国科控股并不从事与医疗器械相关的业务，因此国科控股不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

2、控股股东及实际控制人控制的其他企业不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争

从事医疗器械经营的企业需要在经营范围中注明医疗器械经营范围并获得相应的医疗器械经营许可或医疗器械经营备案凭证，因此将关联公司经营范围中是否包含医疗器械作为判断的首要标准；在此基础之上，公司进一步分析了该等公司主营业务的开展情况，从业务及盈利模式、客户供应商是否重叠等多个维度进一步判断同业竞争关系。

根据公司控股股东、实际控制人提供的说明及通过企查查等网站查询，截至报告期末发行人控股股东、实际控制人及其控制或可能控制的其他企业约 217 家，该等企业中经营范围包含医疗器械经营或医疗器械销售的公司共 23 家，该等企业中共 8 家企业存在经营医疗器械的情况。

该等 23 家公司中，下表所列 15 家公司的经营范围虽然包含“医疗器械”，但未实际从事医疗器械经营业务：

序号	名称	与发行人的关系
1	北京虫洞空间信息科技有限公司	东方科仪持股 44.00%
2	北京中科资源有限公司	国科控股持股 45.92%
3	国科离子医疗科技有限公司	国科控股持股 43.00%
4	成都虫洞空间信息科技有限公司	东方科仪间接控制的企业
5	广州五洲贝斯特科技有限公司	东方科仪间接控制的企业
6	国科健康苑（北京）医院管理有限责任公司	国科控股间接控制的企业
7	中科资源（天津）贸易有限公司	国科控股间接控制的企业
8	中科信息（金华）有限公司	国科控股间接控制的企业
9	喀斯玛（北京）科技有限公司	国科控股间接控制的企业
10	成都中科信息技术有限公司	国科控股间接控制的企业
11	昆明国科健康院有限公司	国科控股间接控制的企业
12	喀斯玛汇智（重庆）科技有限公司	国科控股间接控制的企业
13	北京喀斯玛惠通科技有限公司	国科控股间接控制的企业
14	速康以太（福建）离子科技有限公司	国科控股间接控制的企业
15	国科智融科技发展（云南）有限公司	国科控股间接控制的企业

该等 23 家公司中，下表所列 8 家公司存在经营医疗器械的情况（以下统称“其他医疗器械类公司”，剩余 209 家公司均统称为“非医疗器械类公司”）：

序号	名称	与发行人的关系
1	东方科仪	发行人控股股东
2	东方国科（北京）进出口有限公司	东方科仪持股 100.00%
3	广州市东方科苑进出口有限公司	东方科仪持股 66.00%
4	五洲东方	东方科仪持股 55.00%
5	国科东方（上海）贸易有限公司	东方科仪持股 30.00%
6	豪赛克科学仪器有限公司（Hosic Limited）	东方科仪持股 100.00%

序号	名称	与发行人的关系
7	云南中科本草科技有限公司	国科控股间接控制的企业
8	上海中科鑫欣国际贸易有限公司	国科控股间接控制的企业

由于发行人控股股东、实际控制人直接或间接控制的全部企业数量众多，基于重要性原则及与发行人日常经营相关性的原则，发行人在招股说明书中列示了发行人控股股东、实际控制人及其直接控制的其他企业，以及发行人控股股东、实际控制人间接控制的经营范围包含医疗器械经营的其他企业。

（1）发行人控股股东及实际控制人直接控制的其他企业

除本公司外，截至报告期期末，东方科仪和国科控股直接控制的其他企业的具体情况如下表：

序号	公司名称	持股比例	经营范围	主营业务
东方科仪直接控制的其他企业				
1	拉萨东仪投资有限公司	东方科仪持股100.00%	经营范围详见本招股说明书“第五节发行人基本情况”之“八、持有发行人5%以上股份或表决权的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（三）控股股东及实际控制人控制的其他企业情况”	投资管理
2	东方国科（北京）进出口有限公司	东方科仪持股100.00%		代理进出口业务
3	北京东方科进技术服务中心	东方科仪持股100.00%		技术维修
4	豪赛克科学仪器有限公司	东方科仪持股100.00%		转口贸易代理
5	东方科仪（深圳）科技发展有限公司	东方科仪持股100.00%		代理进出口
6	中科租赁（天津）有限公司	东方科仪持股96.00%		融资租赁业务
7	广州市东方科苑进出口有限公司	东方科仪持股66.00%		气相色谱仪、显微镜等科研仪器设备的进出口业务
8	东方科学仪器上海进出口有限公司	东方科仪持股62.00%		代理和自营进出口及商品批发、零售业务
9	大连东方进出口有限责任公司	东方科仪持股60.00%		进出口、国内贸易
10	北京五洲东方科技发展有限公司	东方科仪持股55.00%		实验室科研器材设备及实验室耗材销售业务
11	国科东方科技（北京）有限公司	东方科仪持股51.00%		代理进口
12	东方营养科技（苏州）有限公司	东方科仪持股51.00%		营养健康产品销售业务
13	成都国科博润国际贸易有限公司	东方科仪持股51.00%		机械设备、实验室设备销售业务

序号	公司名称	持股比例	经营范围	主营业务
14	北京嘉盛行国际物流有限公司	东方科仪持股51.00%		报关及国际货运代理业务
15	北京虫洞空间信息科技有限公司	东方科仪持股44.00%		实验室用试剂、耗材及仪器设备为主的第三方电子商务业务
16	北京东方中科集成科技股份有限公司	东方科仪持股30.38%		电子测试测量领域领先的综合服务商，专注于为客户提供包括仪器销售、租赁、系统集成，以及商业保理和招标代理在内的一站式综合服务
17	国科东方（上海）贸易有限公司	东方科仪持股30.00%		货物进出口代理及试剂仪器销售
国科控股直接控制的其他企业				
1	中国科技出版传媒集团有限公司	国科控股持股100.00%	经营范围详见本招股说明书“第五节发行人基本情况”之“八、持有发行人5%以上股份或表决权的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（三）控股股东及实际控制人控制的其他企业情况”	图书与期刊出版和进出口、印刷业务、影视制作、知识服务等
2	中科院创新孵化投资有限责任公司	国科控股持股100.00%		基金投资、产业培育、科技服务
3	国科羲裕（上海）投资管理有限公司	国科控股持股100.00%		投资管理，科学技术咨询，商务信息咨询
4	中科院新材料技术有限公司	国科控股持股100.00%		化工新材料的技术开发与咨询、投资等
5	国科科仪控股有限公司	国科控股持股100.00%		项目投资、投资管理
6	中科院广州电子技术有限公司	国科控股持股87.92%		软件和信息技术服务
7	深圳中科院知识产权投资有限公司	国科控股持股85.71%		主要从事知识产权商业运营
8	喀斯玛控股有限公司	国科控股持股81.96%		投资管理、技术转让、项目管理、技术服务、科技服务、家电文化用品销售等
9	中科实业集团（控股）有限公司	国科控股持股67.50%		投资或投资管理
10	北京中科院软件中心有限公司	国科控股持股65.25%		软件研发、系统集成和销售软硬件产品
11	中国科学院成都有机化学有限公司	国科控股持股65.00%		熊去氧胆酸、水性树脂、碳酸二甲酯催化剂及抗高温老化助剂的研发、生产和销售
12	中科院科技服务有限公司	国科控股持股65.00%		餐饮服务、物业管理、住宿、房屋租赁等
13	中国科学院沈阳计算技术研究所有限公司	国科控股持股60.00%		数字化、信息化和智能化技术的研发与应用
14	中科院广州化学有限公司	国科控股持股55.30%		化学产品、建筑材料的生产、研究，技术开发，技

序号	公司名称	持股比例	经营范围	主营业务
				术转让，技术服务，技术咨询；建筑的加固补强防水工程，环境净化与水处理工程的设计、施工；计算机网络工程的设计及施工；批发和零售五金、交电、化工原料及产品（不含危险品）、建筑材料、金属材料（不含贵金属）；化工产品的生产（限分支机构经营）
15	中科院建筑设计研究院有限公司	国科控股持股51.00%		城乡设计综合服务
16	北京中科资源有限公司	国科控股持股45.92%		科技物业、电子购物、电子商务
17	国科离子医疗科技有限公司	国科控股持股43.00%		主要从事国产医用重离子治癌设备技术推广业务
18	北京科诺伟业科技股份有限公司	国科控股持股33.85%		电站工程总包，风电产品、光伏产品生产销售
19	中科院成都信息技术股份有限公司	国科控股持股33.51%		承接各类客户的信息化项目，开展项目方案优化、技术开发、软硬件采购、安装实施、使用培训等工作
20	北京国科航天发射科技有限公司	国科控股持股32%，空间科创持股16%，国科控股与空间科创签署一致行动人协议，国科控股能够控制该公司48%的股权		工程设计，航天领域、卫星频谱兼容技术的技术开发、技术服务、技术咨询

上表所列公司中，经营范围包含有“医疗器械”内容或持有医疗器械经营许可证/备案凭证的公司主要销售产品或提供的服务内容如下：

序号	公司名称	主要产品或服务、业务模式及是否实际从事医疗器械业务	主要客户及供应商是否与发行人重合
1	广州市东方科苑进出口有限公司	气相色谱仪、显微镜等科研仪器设备的进出口业务，有实际从事医疗器械业务	不重合
2	北京五洲东方科技发展有限公司	实验室科研器材设备及实验室耗材销售业务及政府招标项目集成采购销售，有实际从事医疗器械业务	不重合
3	东方国科（北京）进出口有限公司	代理进出口服务，有实际从事医疗器械业务	不重合

序号	公司名称	主要产品或服务、业务模式及是否实际从事医疗器械业务	主要客户及供应商是否与发行人重合
4	北京虫洞空间信息科技有限公司	实验室用试剂、耗材及仪器设备为主的第三方电子商务，无医疗器械经营业务	不重合
5	国科东方（上海）贸易有限公司	货物进出口代理及试剂仪器销售，有实际从事医疗器械业务	不重合
6	北京中科资源有限公司	科技物业、电子购物、电子商务，无医疗器械经营业务	不重合
7	国科离子医疗科技有限公司	主要从事国产医用重离子治癌设备技术推广业务，无医疗器械经营业务	不重合
8	豪赛克科学仪器有限公司（Hosic Limited）	主要从事转口贸易业务，主营业务模式为贸易代理，有实际从事医疗器械业务	不重合

注：豪赛克科学仪器有限公司（Hosic Limited）系中国香港企业，无经营范围，但实际从事医疗器械经营业务，故一并列示。

由上表可知，上述 8 家公司或从事转口贸易、代理进出口服务，或销售的产品与本公司的主要产品不同。此外，该等公司的主要终端客户为政府、高校和科研院所等，主要供应商为境内外仪器生产和贸易企业，与本公司的主要客户及供应商不存在重叠的情形。

（2）发行人控股股东、实际控制人间接控制的企业中经营范围包含“医疗器械”的从事医疗器械经营的具体情况

发行人控股股东、实际控制人间接控制的企业中，经营范围包含医疗器械经营的公司如下：

单位：万元

公司	业务模式/是否实际从事医疗器械业务	主要客户及供应商与发行人是否重合
成都虫洞空间信息科技有限公司	无医疗器械经营业务	不重合
广州五洲贝斯特科技有限公司	无医疗器械经营业务	不重合
云南中科本草科技有限公司	场效应治疗仪的销售	不重合
国科健康苑（北京）医院管理有限责任公司	无医疗器械经营业务	不重合

公司	业务模式/是否实际从事医疗器械业务	主要客户及供应商与发行人是否重合
中科资源（天津）贸易有限公司	无医疗器械经营业务	不重合
中科信息（金华）有限公司	无医疗器械经营业务	不重合
成都中科信息技术有限公司	无医疗器械经营业务	不重合
昆明国科健康院有限公司	无医疗器械经营业务	不重合
喀斯玛汇智（重庆）科技有限公司	无医疗器械经营业务	不重合
速康以太（福建）离子科技有限公司	无医疗器械经营业务	不重合
国科智融科技发展（云南）有限公司	无医疗器械经营业务	不重合

除上表所列企业外，喀斯玛（北京）科技有限公司、北京喀斯玛惠通科技有限公司、上海中科鑫欣国际贸易有限公司经营范围中也包含了“医疗器械”，但是喀斯玛（北京）科技有限公司系第三方电子商务平台，北京喀斯玛惠通科技有限公司未实际开展医疗器械经营业务，该等公司目前均不持有医疗器械经营许可证及第二类医疗器械经营备案凭证；上海中科鑫欣国际贸易有限公司主要从事受托代理进口业务，收取代理费，不开具医疗器械销售发票，故无医疗器械销售收入。

（3）发行人控股股东、实际控制人直接或间接控制的其他医疗器械类公司不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争

①发行人的主要产品与上海中科鑫欣国际贸易有限公司外的其他医疗器械类公司的主要产品分属不同产品类别

上述涉及医疗器械业务企业的主要医疗器械产品归属的分类情况如下：

序号	名称	与发行人的关系	主要产品对应 2002 版目录	2002 版目录与发行人重合情况
1	东方国科（北京）进出口有限公司	东方科仪持股 100.00%	6830 医用 X 射线设备 6840 临床检验分析仪器 6864 医用卫生材料及敷料	不存在重合

序号	名称	与发行人的关系	主要产品对应 2002 版目录	2002 版目录与发行人重合情况
2	广州市东方科苑进出口有限公司	东方科仪持股 66.00%	6840 临床检验分析仪器	不存在重合
3	五洲东方	东方科仪持股 55.00%	6840 临床检验分析仪器 6857 消毒和灭菌设备及器具	不存在重合
4	国科东方（上海）贸易有限公司	东方科仪持股 30.00%	6840 临床检验分析仪器	不存在重合
5	豪赛克科学仪器有限公司（Hosic Limited）	东方科仪持股 100.00%	6840 临床检验分析仪器	不存在重合
6	云南中科本草科技有限公司	国科控股二级子公司	6826 物理治疗及康复设备	不存在重合
7	上海中科鑫欣国际贸易有限公司	国科控股四级子公司	无对应 2002 版目录，系，6840 体外诊断试剂	发行人拟进一步开展体外诊断试剂业务，存在重合

由此可见，除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 体外诊断试剂外，发行人与上述企业的主要医疗器械产品，根据国家食品药品监督管理总局上述分类界定均分属不同产品类别，存在明显差异。此外，如前所述，发行人未来拟重点发展的体外诊断试剂与临床检验分析仪器分属不同产品类别，存在明显差异。

②发行人与其他医疗器械类公司在业务模式层面存在显著差异

根据东方科仪的业务布局情况，发行人属于东方科仪医疗健康业务板块下属企业，主要从事医疗器械的分销和直销业务，在此业务过程中，发行人对供应商和客户分别独立承担相应的采购和销售责任。

虽然上海中科鑫欣国际贸易有限公司经营医疗器械的主要产品对应编码为 6840 体外诊断试剂，与发行人存在重合，但上海中科鑫欣国际贸易有限公司的医疗器械产品的业务模式为代理进出口，按客户需求采购指定产品，并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。东方科仪控制的其他医疗器械类公司业务模式亦为代理进出口模式。

同时，东方科仪控制的其他医疗器械类公司从事代理进出口业务面向的主要终端客户为政府、高校和科研院所等，主要供应商为境内外仪器生产和贸易企业，与本公司的主要客户及供应商不存在重叠的情形。云南中科本草科技有限公司医疗器械经营业务为场效应治疗仪的销售，主要面向领域为健康保健领域，消费者

为个人，该公司主要采购销售渠道不存在与公司重叠的情形，与发行人主要的客户、供应商不存在重叠的情形。上海中科鑫欣国际贸易有限公司无医疗器械销售收入，主要客户、供应商与发行人不重叠。

因此，发行人与其他医疗器械类公司的业务模式不同，在经营模式方面存在显著差异，不存在主要客户、供应商重叠的情形。

③发行人在历史沿革、资产、人员、主营业务等方面与其他医疗器械类公司均保持相互独立

发行人在历史沿革、资产、人员、主营业务等方面与上述涉及医疗器械业务公司均保持相互独立：

序号	分析角度		主要比较情况	主要结论
1	历史沿革		除东方科仪系发行人控股股东外，其他医疗器械类公司历史上不存在持有发行人股份的情形，发行人历史上也不存在持有该等企业股权的情形，发行人与该等企业均为平行设立、平行管理，不存在互相持股情形，发行人与该等企业独立发展，在业务上不存在渊源关系。	除东方科仪系发行人控股股东外，发行人与该等企业在历史沿革方面相互独立，不存在互相持股的情形，业务上亦不存在渊源关系。
2	资产		发行人拥有独立完整的资产，不存在被其他医疗器械类公司占用的情形，不存在资产混同的情形。 发行人与其他医疗器械类公司在经营场所、机构设置方面均相互独立，部门设置均满足自身的经营需求，不存在机构混同、合署办公的情形。	发行人与该等企业在资产方面相互独立。 发行人与该等企业，在经营场所及机构设置方面相互独立。
3	人员		发行人独立管理员工的劳动、人事、工资报酬及相应的社会保障，与其他医疗器械类公司不存在重叠情形。	发行人与该等企业在人员方面相互独立。
4	主营业务	业务模式	根据东方科仪的业务布局情况，发行人属于生命科学及医疗健康业务版块下属企业，主要从事医疗器械领域的供应链综合服务，在此业务过程中，发行人对供应商和客户分别独立承担相应的采购和销售责任。 东方科仪自身属于从事股权投资管理、国际贸易服务的公司，除东方科仪外的其他医疗器械类公司分别属于国际贸易服务及招标、科技服务及电商平台版块。国际贸易服务项下的公司按客户需求采购指定产品，并提供进口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，科技服务及电商平台版块的公司主要面向实验室、科研领域的业务，发行人与其他医疗器械类公司的业务定位、业务模式及行业存在本质差异。	发行人与其他医疗器械类公司的业务定位不同，在经营模式方面存在显著差异，分属于不同的行业。
5		产品特点	详见上文，发行人的主要产品与其他医疗器械类公司的主要产品分属不同产品类别的相关论述	除发行人经营的 6840 体外诊断试剂、6877 介入器材与东方科仪、上海中科鑫欣国

序号	分析角度		主要比较情况	主要结论
				际贸易有限公司的主要产品对应编码存在重叠外，发行人与其他医疗器械类公司在主要产品均分属不同产品类别，具体产品在功能、使用特性等方面存在显著差异。
6		商标商号	发行人拥有“国科恒泰”商标，在经营中主要使用的商号为“国科恒泰”，与其他医疗器械类公司的商标及商号存在显著差异，在权属及使用上均相互独立，且不存在商标、商号重叠或混同使用的情形。	发行人与其他医疗器械类公司在商标及商号方面存在显著差异，相互独立，不存在交叉使用情形。
7		主要供应商	发行人的主要供应商为波士顿科学、美敦力、贝朗医疗等全球知名的高值医用耗材生产厂商，产品主要用于病人手术治疗。 其他医疗器械类公司的主要供应商为境内外科学仪器生产和贸易企业，产品主要用于科研和实验室的研究与开发。	发行人与其他医疗器械类公司的主要供应商不存在重叠，主要采购渠道不存在重叠。
8		主要客户	发行人的主要客户为从事医疗器械销售的经销商或医院，最终用户是病人患者。 其他医疗器械类公司的主要客户分为以下几种类型： ①东方科仪及其控制的其他医疗器械类公司的主要终端客户为政府、高校及科研院所等，最终用户是单位和科研人员。 ②云南中科本草科技有限公司主要面向的消费者为个人。 ③上海中科鑫欣国际贸易有限公司无医疗器械销售收入，主要客户与发行人不重叠。	发行人与其他医疗器械类公司的主要客户不存在重叠，主要销售渠道不存在重叠。

因此，虽然部分关联公司的经营范围包含有“医疗器械”字样，但该等企业与发行人在历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于业务模式、产品特点、商标商号、主要供应商、主要客户）等方面均存在显著差异，相关业务不具有替代性和竞争性，不存在利益冲突。同时，国科控股及东方科仪亦已出具其及其下属企业与发行人不竞争的相关声明。

综上所述，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的主营业务及主要产品不存在竞争关系或相互替代关系，控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

（4）发行人控股股东、实际控制人控制的其他非医疗器械类公司不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争

根据发行人控股股东、实际控制人出具的说明，除发行人实际控制人外的其

他非医疗器械类公司未从事医疗器械销售业务，不存在与发行人主营产品相同或相似的情形，与发行人在历史沿革、资产、人员、主营业务等方面均保持相互独立，不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

因此，发行人与非医疗器械类公司不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

3、发行人将院端直销收入由净额法改为总额法处理，与将“东方科仪仅提供代理采购和报关服务并以此为基础收取服务费”作为论述不存在同业竞争的理由之一是否有关联

公司将院端直销收入由净额法改为总额法处理的原因为总额法更能准确的反映院端直销业务的商业实质，具体的判断标准为与上游供应商、下游客户签署的协议以及公司在院端直销业务过程中为上下游提供的服务内容，并未将东方科仪的业务模式作为公司院端直销业务采取何种会计处理的判断标准，详见本招股说明书“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”部分相关论述。

进一步来看，东方科仪的主营业务、业务模式与发行人存在明显的差异，东方科仪主要从事代理进出口业务并在过程中向客户收取代理进出口服务费，代理进出口的产品标的以科学分析仪器为主；发行人主要从事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，院端直销模式无论是全额法或净额法核算，盈利来源均为医疗器械的购销差价，与东方科仪盈利模式存在较大差异，故将“东方科仪仅提供代理采购和报关服务并以此为基础收取服务费”作为论述不存在对发行人构成重大不利影响同业竞争的理由与院端直销业务采取总额法或净额法核算并无关联。

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

报告期各期发行人的医疗器械经营收入、毛利如下：

单位：万元

期间	发行人医疗器械经营收入	发行人医疗器械毛利
2018 年	361,097.92	38,237.23
2019 年	523,766.83	58,267.85
2020 年	689,456.54	67,955.01

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

单位：万元

序号	名称	期间	医疗器械经营收入		医疗器械经营毛利	
			金额	占发行人比例	金额	占发行人比例
1	东方科仪	2018 年	6,651.88	1.84%	71.93	0.19%
		2019 年	10,721.91	2.05%	158.56	0.27%
		2020 年	19,632.28	2.85%	246.00	0.36%
2	东方国科（北京）进出口有限公司	2018 年	59.91	0.02%	0.55	0.00%
		2019 年	280.07	0.05%	4.19	0.01%
		2020 年	1,231.59	0.18%	16.57	0.02%
3	广州市东方科苑进出口有限公司	2018 年	3,066.98	0.85%	54.47	0.14%
		2019 年	2,034.61	0.39%	45.06	0.08%
		2020 年	2,987.41	0.43%	44.81	0.07%
4	五洲东方	2018 年	1,483.14	0.41%	195.62	0.51%
		2019 年	1,655.66	0.32%	174.53	0.30%
		2020 年	1,398.91	0.20%	156.93	0.23%
5	国科东方（上海）贸易有限公司	2018 年	192.00	0.05%	43.00	0.11%
		2019 年	715.00	0.14%	59.00	0.10%
		2020 年	2,210.08	0.32%	166.04	0.24%
6	豪赛克科学仪器有限公司（Hosic Limited）	2018 年	27.59	0.01%	27.59	0.07%
		2019 年	398.91	0.08%	202.13	0.35%
		2020 年	1,231.34	0.18%	17.74	0.03%

序号	名称	期间	医疗器械经营收入		医疗器械经营毛利	
			金额	占发行人比例	金额	占发行人比例
7	云南中科本草科技有限公司	2018 年	132.29	0.04%	15.82	0.04%
		2019 年	21.85	0.00%	2.66	0.01%
		2020 年	-	-	-	-
8	上海中科鑫欣国际贸易有限公司（注）	2018 年	-	-	-	-
		2019 年	-	-	-	-
		2020 年	-	-	-	-

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

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

单位：万元

类别	期间	发行人（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%

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

因此，报告期各期包括东方科仪在内的其他医疗器械类公司的医疗器械销售收入、毛利占发行人相应指标的比例较低，发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

5、国科控股控制的其他上市公司实际控制人披露情况，与发行人是否存在差异

截至本招股说明书签署之日，国科控股控制的其他上市公司实际控制人披露

情况如下：

序号	股票代码及股票简称	上市公司名称	实际控制人相关披露情况
1	300678 中科信息	中科院成都信息技术股份有限公司	实际控制人：国科控股 实际控制人性质：中央国资管理机构 实际控制人类型：法人 主要经营业务：国有资产的管理与经营；项目投资；投资管理；投资咨询；企业管理咨询；高新技术项目的研究；技术开发；技术转让；技术咨询；技术服务；技术推广；技术推广培训；技术中介服务 同业竞争情况：披露了国科控股直接控制的公司的基本情况，并整体发表了“国科控股及其所控制的企业从事的业务与发行人均存在明显差异，不存在同业竞争的情形”的意见
2	002819 东方中科	北京东方中科集成科技股份有限公司	实际控制人：国科控股 实际控制人性质：中央国资管理机构 实际控制人类型：法人 主要经营业务：国有资产的经营及管理 同业竞争情况：披露了国科控股直接控制的公司的基本情况，并整体发表了“本公司在业务上与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争或显失公允的关联交易”的意见
3	000970 中科三环	北京中科三环高技术股份有限公司	实际控制人：国科控股 实际控制人性质：中央国资管理机构 实际控制人类型：法人 主要经营业务：国有资产的经营及管理 同业竞争情况：该上市公司系于 2000 年 4 月上市，其相关持续督导报告中披露“公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业与公司不存在同业竞争情况”
4	601858 中国科传	中国科技出版传媒股份有限公司	实际控制人：国科控股 实际控制人性质：中央国资管理机构 实际控制人类型：法人 主要经营业务：国有资产的管理与经营；项目投资；投资管理；投资咨询；企业管理咨询；高新技术项目的研究；技术开发；技术转让；技术咨询；技术服务；技术推广；技术推广培训；技术中介服务 同业竞争情况：披露了国科控股直接控制的公司及该等公司的主要下属企业的基本情况，并整体发表了“本公司控股股东出版集团、实际控制人国科控股与本公司不存在同业竞争关系”的意见

该等上市公司披露的实际控制人国科控股控制的下属企业范围，均包含在发行人本次核查同业竞争的范围中，发行人与国科控股控制的其他上市公司实际控制人披露情况不存在差异。

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

（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

期间	“6877 介入器材”主要客户
	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 业务合同终止之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提供的报告期内的医疗器械经营收入及毛利数据，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。

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。

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

报告期各期，东方科仪“6877 介入器材”项下销售的与发行人医疗器械产品存在重合的金额占东方科仪及发行人销售收入的比重情况如下：

单位：万元

期间	东方科仪“6877 介入器材”项下重合产品	东方科仪“6877 介入器材”重合产品收入	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%

期间	东方科仪“6877 介入器材”项下重合产品	东方科仪“6877 介入器材”重合产品收入	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
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，2018 年至 2019 年东方科仪“6877 介入器材”项下经营的医疗器械产品与发行人销售产品中存在重合的产品金额及占东方科仪、发行人医疗器械收入的比重均较低。2020 年东方科仪“6877 介入器材”项下经营的医疗器械产品与发行人销售产品中存在重合的产品金额虽然占东方科仪医疗器械经营收入比重为 38.88%，但占发行人当期医疗器械收入比例仅为 1.11%。

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

因此，报告期内，东方科仪“6877 介入器材”项下销售的医疗器械产品与发行人销售产品存在重合的金额，分别占东方科仪、发行人销售收入的比重整体而言较低，东方科仪不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

（二）避免同业竞争的承诺

1、控股股东、实际控制人作出的避免同业竞争的承诺

本公司控股股东东方科仪、实际控制人国科控股均向公司作出如下承诺：

“1、截至本承诺函签署之日，本企业（含本企业控制的其他企业、组织或机构）没有直接或者间接地从事任何与发行人（包括其子公司）主营业务或者主要产品相同或者相似的业务，或者构成竞争关系的业务活动，不存在同业竞争或潜在同业竞争的情形。

2、自本承诺函签署之日起，在本企业直接或间接持有发行人的股份（权益）的期间，本企业（含本企业控制的其他企业、组织或机构）不会直接或者间接地以任何方式（包括但不限于自营、合资或者联营）参与任何与发行人（包括其子公司）主营业务或者主要产品相同或者相似的业务，不会直接或者间接进行对发

行人构成重大不利影响的同业竞争活动。

3、自本承诺函签署之日起，若发行人将来开拓新的业务领域，而导致本企业（含本企业控制的其他企业、组织或机构）所从事的业务对发行人构成重大不利影响的同业竞争，本企业将终止从事该业务，或由发行人在同等条件下优先收购该业务所涉资产或股权，或遵循公平、公正的原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。”

2、未来发行人与包括东方科仪在内的其他医疗器械类公司是否可能存在销售相同产品、主要客户重叠的情形，相关各方出具的避免同业竞争承诺

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

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

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

主体	避免同业竞争的承诺
发行人控股股东东方科仪、实际控制人国科控股	参见本部分“（二）避免同业竞争的承诺”之“1、控股股东、实际控制人作出的避免同业竞争的承诺”。
东方科仪控制的其他医疗器械类公司、上海中科鑫欣国际贸易有限公司	1、自本承诺函签署之日起，在承诺人作为与发行人受同一控制的关联企业期间，承诺人（含承诺人控制的其他企业、组织或机构）不会直接或者间接地以任何方式（包括但不限于自营、合资或者联营）参与任何与发行人（包括其子公司）主营业务或者主要产品相同或者相似的业务，不会直接或者间接进行对发行人构成重大不利影响的同业竞争活动，也不会存在与发行人销售相同产品或主要客户、供应商重叠的情形。 2、本承诺函是不可撤销的，一经签署即发生法律效力。

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

因此，除已经披露的情况外，未来发行人与包括东方科仪在内的其他医疗器械类公司存在销售相同产品、主要客户重叠情形的可能性较低，相关方已出具避免同业竞争的承诺。

九、关联方、关联关系及关联交易

（一）关联方及关联关系

依据《公司法》、《企业会计准则》、《上市公司信息披露管理办法》及深圳证券交易所颁布的业务规则的相关规定，本公司的关联方及关联关系如下：

1、关联自然人

（1）本公司的董事、监事、高级管理人员，具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员概况”。

（2）截至报告期期末，本公司控股股东、实际控制人的董事、监事、高级管理人员如下：

属性	姓名	关联关系说明
本公司控股股东东方科仪的董事、监事和高级管理人员	王戈	公司控股股东董事长
	魏伟	公司控股股东董事、总经理
	张勇	公司控股股东董事

属性	姓名	关联关系说明
	杨建华	公司控股股东董事
	赵自强	公司控股股东董事
	金长琳	公司控股股东监事会主席
	赵丽民	公司控股股东监事
	张海英	公司控股股东监事
	王玲	公司控股股东监事
	谷宗露	公司控股股东监事
	翁熠	公司控股股东高级管理人员
	王建平	公司控股股东高级管理人员
	董飞	公司控股股东高级管理人员
本公司实际控制人国科控股的董事、监事和高级管理人员	索继栓	公司实际控制人董事长
	杨建华	公司实际控制人副董事长、总经理
	历军	公司实际控制人董事
	周晖	公司实际控制人董事
	陈辉	公司实际控制人董事
	唐旭东	公司实际控制人董事
	李大进	公司实际控制人董事
	陈晓峰	公司实际控制人监事会主席
	孙华	公司实际控制人监事
	赵春梅	公司实际控制人监事
	王晓宇	公司实际控制人监事
	刘尚贤	公司实际控制人监事
	谭遂	公司实际控制人高级管理人员
	张勇	公司实际控制人高级管理人员
	刘荣光	公司实际控制人高级管理人员

（3）其他关联自然人

序号	关联方姓名	关联关系
1	陈连勇	曾担任公司董事，于 2019 年 8 月离任
2	汪秋兰	曾担任公司董事，于 2019 年 8 月离任
3	欧阳翔宇	曾担任公司监事，于 2019 年 8 月离任
4	马培粤	曾担任公司监事，于 2020 年 3 月离任
5	李晔	曾担任发行人控股股东董事，于 2020 年 7 月离任

序号	关联方姓名	关联关系
6	杨红梅	曾担任发行人控股股东董事，于 2020 年 7 月离任；曾担任发行人实际控制人监事，于 2019 年 10 月离任
7	马洁	曾担任公司控股股东监事会主席，于 2019 年 9 月离任
8	吴乐斌	曾担任公司实际控制人董事长，于 2019 年 10 月离任
9	张永明	曾担任公司实际控制人董事，于 2019 年 10 月离任
10	张国宏	曾担任公司实际控制人董事，于 2019 年 10 月离任
11	冯玲	曾任公司实际控制人财务总监，于 2020 年 3 月离任
12	张平	曾担任公司实际控制人监事会主席，于 2019 年 10 月离任
13	林鹏	曾担任公司实际控制人监事，于 2019 年 10 月离任
14	张雪梅	2019 年 8 月之前曾间接持股公司超过 5%的股份

除上述人员外，本公司的关联自然人还包括上述关联自然人关系密切的家庭成员。

2、关联法人

（1）本公司控制、共同控制、施加重大影响的企业

具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人子公司、参股公司及分公司情况”。

（2）本公司的控股股东、实际控制人，以及控股股东和实际控制人控制的除本公司以外的其他企业

本公司控股股东东方科仪、实际控制人国科控股的基本情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、持有发行人 5%以上股份或表决权的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）发行人控股股东和实际控制人的基本情况”。

本公司之关联法人还包括控股股东和实际控制人直接或间接控制的企业，直接控制的具体企业情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、持有发行人 5%以上股份或表决权的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（三）控股股东及实际控制人控制的其他企业情况”，报告期内，与公司发生关联交易的间接控制企业为东科（上海）商业保理有限公司。

（3）除控股股东外，其他持股 5%以上的法人股东

属性	名称
持股 5%以上的法人股东	宏盛瑞泰
	泰康人寿
	君联益康

（4）除上述关联法人之外，直接或间接持有本公司 5%以上股权的自然人股东、本公司的董事、监事、高级管理人员，以及与该等人员关系密切的家庭成员直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的企业

本公司不存在持有 5%以上股权的自然人股东。

截至报告期期末，本公司的董事、监事、高级管理人员，以及与该等人员关系密切的家庭成员直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的企业情况如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	北京鼎鑫汇丰投资顾问有限公司	公司董事长王戈持股 50%的企业
2	北京科苑新创技术股份有限公司	公司董事长王戈担任董事、董事王建平担任董事长的企业
3	拉萨丰欣投资顾问中心（有限合伙）	公司董事长王戈直接及间接持有 50%合伙份额的企业
4	宁波梅山保税港区丰欣嘉盈投资管理有限公司	公司董事长王戈持股 50%的企业
5	国科嘉和（北京）投资管理有限公司	公司董事长王戈担任董事长的企业
6	国科信工（北京）投资管理有限公司	公司董事长王戈担任董事的企业
7	国科盛华投资管理有限公司	公司董事长王戈担任董事长、经理，公司监事温勃担任董事的企业
8	北京五五东方瑞泰创业投资有限公司	公司董事王建平担任执行董事、经理的企业
9	深圳市中科东方投资有限公司	公司董事王建平担任董事的企业
10	北京中科壹号设备租赁有限公司	公司董事王建平担任执行董事的企业、公司控股股东间接控制的企业
11	东方社区服务中心有限公司	公司董事王建平担任董事的企业
12	上海泰翕健康咨询有限公司	公司董事蒋友松担任执行董事的企业
13	北京泰嘉寰房地产经纪有限公司	公司独立董事阎民施加重大影响的企业
14	北京鼎盛伟业投资咨询有限公司	公司独立董事阎民曾担任执行董事、经理的企业，于 2020 年 8 月注销
15	海南康森鑫德医疗器械有限公司	公司独立董事宋烽关系密切的家庭成员控制的企业
16	上海华山聿业投资管理中心（有限合伙）	公司独立董事于太祥控制的企业

序号	关联方名称	关联关系
17	宁波丰瑞投资管理中心（有限合伙）	公司独立董事于太祥控制的企业
18	宁波祥瑞投资管理中心（有限合伙）	公司独立董事于太祥控制的企业，于 2020 年 11 月注销
19	北京华山投资管理中心（有限合伙）及其控制的企业	公司独立董事于太祥控制的企业
20	嘉兴华山投资有限公司	公司独立董事于太祥担任执行董事、经理的企业
21	深圳中民资本管理有限公司	公司独立董事于太祥担任董事长、总经理的企业
22	上海中民力铭房地产投资管理有限公司	公司独立董事于太祥担任董事长的企业
23	嘉兴宝祥投资管理有限公司	公司独立董事于太祥担任执行董事、经理的企业
24	上海谨孚股权投资管理有限公司	公司独立董事于太祥担任董事长的企业
25	上海中民银孚投资管理有限公司	公司独立董事于太祥担任董事长的企业
26	北京新华富时资产管理有限公司	公司独立董事于太祥担任董事的企业
27	南方德茂资本管理有限公司	公司独立董事于太祥担任董事的企业
28	宁波华山恒誉柒号投资管理中心（有限合伙）	公司独立董事于太祥曾持有 23.32%出资的企业，于 2020 年 8 月退出持有合伙份额
29	国科开研资本有限公司	公司监事温勃担任董事的企业
30	珠海迪尔生物工程有限公司	公司监事周琅担任董事的企业
31	杭州雅恩健康管理有限公司	公司监事周琅担任董事的企业
32	无锡海斯凯尔医学技术有限公司	公司监事周琅担任董事的企业
33	浦易（上海）生物技术有限公司	公司监事周琅担任董事的企业
34	福建和瑞基因科技有限公司	公司监事周琅担任董事的企业
35	上海腾瑞制药股份有限公司（曾用名：上海腾瑞制药有限公司）	公司监事周琅担任董事的企业
36	杭州优思达生物技术有限公司	公司监事周琅曾担任董事的企业，于 2020 年 7 月离任
37	上海昆亚医疗器械股份有限公司	公司监事周琅担任董事的企业
38	杭州诺辉健康科技有限公司	公司监事周琅担任董事的企业
39	北京纳米维景科技有限公司	公司监事周琅担任董事的企业
40	天津和美奥康医药科技有限公司	公司监事周琅担任董事的企业
41	卡尔迪雅（天津）医疗器械有限公司	公司监事周琅担任董事的企业
42	纳米维景（上海）医疗科技有限公司	公司监事周琅担任董事的企业
43	上海澳华内镜股份有限公司	公司监事周琅担任董事的企业
44	海斯凯尔（山东）医学科技有限公司	公司监事周琅担任董事的企业
45	成都善思微科技有限公司	公司监事周琅担任董事的企业
46	北京雁栖咖啡有限公司	公司监事赵男关系密切的家庭成员担任执行董事、经理的企业

序号	关联方名称	关联关系
47	北京大蓄乾安科技发展有限公司	公司监事白丽洁关系密切的家庭成员施加重大影响的企业，于 2020 年 11 月注销
48	北京慕华金信投资管理有限公司	公司副总经理、董事会秘书王小蓓关系密切的家庭成员施加重大影响的企业
49	北京复朴道和投资管理有限公司	公司副总经理、董事会秘书王小蓓关系密切的家庭成员曾担任董事、经理的企业，于 2020 年 9 月离任
50	北京汉鼎盛世咨询服务有限公司	公司副总经理、董事会秘书王小蓓关系密切的家庭成员担任董事的企业
51	杭州德同投资管理有限公司	公司副总经理、董事会秘书王小蓓关系密切的家庭成员担任副董事长的企业
52	杭州复朴投资管理有限公司	公司副总经理、董事会秘书王小蓓关系密切的家庭成员曾担任董事、总经理的企业，于 2020 年 7 月离任
53	北京德同长涛投资咨询有限公司	公司副总经理、董事会秘书王小蓓关系密切的家庭成员担任经理、董事的企业
54	九次方大数据信息集团有限公司	公司副总经理、董事会秘书王小蓓关系密切的家庭成员担任董事的企业
55	北京泛联至诚科技有限公司	公司副总经理、董事会秘书王小蓓关系密切的家庭成员担任董事的企业，已吊销
56	无锡泛联软件科技有限公司	公司副总经理、董事会秘书王小蓓关系密切的家庭成员担任董事的企业，已吊销
57	北京红顶缘珠宝有限公司	公司副总经理、董事会秘书王小蓓关系密切的家庭成员控制的企业
58	北京叨哥送宝文化传播有限公司	公司副总经理、董事会秘书王小蓓关系密切的家庭成员控制的企业，于 2020 年 12 月注销
59	北京红顶缘南红工艺品店	公司副总经理、董事会秘书王小蓓关系密切的家庭成员控制的个体工商户，已吊销
60	CAS-Tech Management Ltd.	公司董事长王戈担任董事的企业
61	北京天星博迈迪医疗器械有限公司	公司监事周琅担任董事的企业
62	上海安通医疗科技有限公司	公司监事周琅担任董事的企业
63	上海百心安生物技术股份有限公司（曾用名：上海百心安生物技术有限公司）	公司监事周琅担任董事的企业
64	New Horizon Health Limited	公司监事周琅担任董事的企业
65	上海卡地美得医疗科技有限公司	公司董事蒋友松担任董事的企业
66	北京时空机电设备有限公司	公司董事长王戈关系密切的家庭成员担任董事的企业，2002 年 9 月吊销
67	慕华尚测学业数据技术（北京）有限公司	公司副总经理、董事会秘书王小蓓关系密切的家庭成员担任董事的企业
68	中交广连高速公路投资发展有限公司	公司监事温勃担任董事的企业

（5）本公司控股股东、实际控制人的董事、监事、高级管理人员直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的企业

除在上述“2、关联法人”之（1）-（4）项已包含的关联法人外，本公司控

股股东、实际控制人的董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的企业为公司关联法人。报告期内，控股股东监事王玲担任董事、总经理的盛源信德与公司之间存在关联交易。

（6）其他关联法人

除上述关联法人外，报告期内公司其它关联法人情况如下：

序号	关联方名称	关联方关系
1	上海方承	曾持有公司 5%以上股份的股东张雪梅关系密切的家庭成员曾担任董事的企业，其于 2017 年 5 月离任，自 2018 年 5 月起，该企业不属于公司关联方
2	苏州杰成医疗科技有限公司	公司原董事陈连勇担任董事的企业
3	上海杰骋医疗科技有限公司	公司原董事陈连勇担任董事企业的全资子公司
4	北京安和加利尔科技有限公司	公司董事张广平曾担任董事的企业，于 2020 年 5 月离任
5	宁夏青龙管业集团股份有限公司	公司董事于太祥曾担任董事的企业，于 2019 年 12 月离任
6	四川中民聚信股权投资基金管理有限公司	公司董事于太祥曾担任董事的企业，于 2019 年 10 月离任
7	深圳市中仪信息技术有限公司	公司监事温勃曾担任董事的企业，于 2019 年 12 月离任
8	益阳中交二航建设发展有限公司	公司监事温勃曾担任董事的企业，于 2019 年 9 月离任
9	天津瑞奇外科器械股份有限公司	公司监事周璟曾担任董事的企业，于 2019 年 7 月离任
10	天津微纳芯科技有限公司	公司监事周璟曾担任董事的企业，于 2019 年 12 月离任
11	上海利格泰生物科技有限公司	公司监事周璟曾担任董事的企业，于 2020 年 7 月离任
12	上海领彧投资有限公司	公司副总经理、董事会秘书王小蓓关系密切的家庭成员曾担任执行董事的企业，于 2019 年 9 月离任
13	数聚工研（北京）科技有限公司	公司副总经理、董事会秘书王小蓓关系密切的家庭成员曾担任董事的企业，于 2019 年 12 月离任
14	无锡卓识科技有限公司	公司副总经理、董事会秘书王小蓓关系密切的家庭成员曾担任董事的企业，于 2019 年 10 月离任
15	上海旌朔资产管理有限公司	公司副总经理、董事会秘书王小蓓关系密切的家庭成员曾持股 50%的企业，于 2019 年 10 月退出持股
16	衢州道恒投资管理有限公司	公司副总经理、董事会秘书王小蓓关系密切的家庭成员曾施加重大影响的企业，于 2020 年 4 月退出持股
17	中生北控生物科技股份有限公司	公司实际控制人原董事长吴乐斌担任执行董事的企业
18	泰康同济（武汉）医院	对本公司有重大影响的股东泰康人寿之母公司泰康保险集团股份有限公司间接控制的企业
19	武汉泰康医院有限公司	对本公司有重大影响的股东泰康人寿间接控制的企业
20	泰康仙林鼓楼医院有限公司	对本公司有重大影响的股东泰康人寿间接控制的企业
21	海南泰康拜博口腔医院有限公司	对本公司有重大影响的股东泰康人寿间接控制的企业

序号	关联方名称	关联方关系
22	泰康养老保险股份有限公司北京分公司	对本公司有重大影响的股东泰康人寿之母公司泰康保险集团股份有限公司直接控制的企业

除上述关联法人外，泰康人寿、泰康保险集团股份有限公司直接或者间接控制的企业或合营企业均为公司关联法人。

（二）关联交易

报告期内，公司关联交易情况如下：

1、经常性关联交易

（1）向关联方企业采购

公司前董事陈连勇为苏州杰成的董事，陈连勇于 2019 年 8 月起不再担任公司董事，因此，报告期期初至 2020 年 8 月，苏州杰成及其子公司上海杰骋系公司的关联方，自 2020 年 8 月起，苏州杰成及其子公司上海杰骋不再属于公司关联方。

报告期内，公司经常性关联交易主要系向关联方苏州杰成及其子公司上海杰骋采购人造心脏瓣膜。截至报告期期末，苏州杰成的基本情况及股权结构如下：

公司名称	苏州杰成医疗科技有限公司	
成立时间	2009-09-08	
注册资本	2,107.845 万元	
实收资本	1,897.0605 万元	
住所及主要经营地	吴江经济技术开发区科技创业园 4-1 号	
法定代表人	ZHANG JI	
经营范围	人造心脏瓣膜及植入器的研发、生产与销售。（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）	
股东名称	**认缴出资额（万元）**	**比例**
MOVAT MEDICAL LIMITED	836.96	39.71%
苏州通和创业投资合伙企业（有限合伙）	568.71	26.98%
通盛生命科学香港有限公司	206.48	9.80%
宁波梅山保税港区沄合投资合伙企业（有限合伙）	183.28	8.70%
上海杰珀商务咨询合伙企业（有限合伙）	42.16	2.00%
沈国江	33.94	1.61%

沈建林	33.94	1.61%
潘东	33.94	1.61%
刘继胜	33.94	1.61%
王云松	33.94	1.61%
王华	33.94	1.61%
宁波梅山保税港区思超投资合伙企业（有限合伙）	27.51	1.31%
苏州杰旭管理咨询合伙企业（有限合伙）	26.04	1.24%
LIGE（李革）	13.05	0.62%
合计	**2,107.85**	**100%**

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：

①Movat 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%**

报告期内，公司向苏州杰成及其关联方的采购情况如下：

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	2020 年 1-8 月		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
上海杰骋	采购人造心脏瓣膜	976.46	0.15%	6,287.38	1.20%	425.86	0.11%
苏州杰成		-	-	315.93	0.06%	-	-
合计	-	**976.46**	**0.15%**	**6,603.31**	**1.27%**	**425.86**	**0.11%**

注：上海杰骋为苏州杰成的全资子公司。占比指占当期采购总额的比例。

公司主要从事医疗器械的分销和直销业务，扩充代理合作的品牌和产品线是公司提升销售收入的重要方式。苏州杰成作为人造心脏瓣膜及植入器的生产厂商，公司向其和其子公司采购介入人工生物心脏瓣膜，旨在进一步丰富公司血管介入治疗类材料的品类，公司向其采购商品具有合理性与必要性。

报告期各期，公司向上海杰骋和苏州杰成的合计采购金额占公司同期采购金额比例分别为 0.11%、1.27%和 0.15%，占同期血管介入治疗类材料采购金额的比例分别为 0.37%、3.30%和 0.38%，比例均较小。

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
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。

报告期内，苏州杰成和上海杰骋成为公司非关联方后，公司未向其采购产品。

（2）向关联方企业销售及向泰康同济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医院销售各类医疗耗材产品。泰康同济医院为对本公司有重大影响的股东泰康人寿之母公司泰康保险集团股份有限公司控制的医院。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。

（3）向公司董事、监事和高级管理人员支付薪酬

单位：万元

关联方名称	2020 年	2019 年	2018 年
董事、监事和高级管理人员薪酬	859.01	880.28	978.92

2、偶发性关联交易

（1）向关联方借款

报告期内，公司存在向东方科仪借入资金的情况：

①2018 年，向关联方借款情况

单位：万元

关联方	借款时间	借款金额	偿还时间	偿还金额	利息支付情况
东方科仪	2018-1-19	2,000.00	2018-3-27	4,800.00	借款年利率为银行同期贷款基准利率上浮 15%，利息已支付完毕
	2018-1-22	2,800.00			
	2018-2-8	4,800.00	2018-4-8	4,800.00	
	2018-2-11	4,800.00	2018-4-16	4,800.00	
	2018-7-18	4,500.00	2018-8-10	3,000.00	借款利率按银行同期贷款利率上浮 20%，利息已支付完毕
			2018-8-17	1,500.00	
	2018-11-20	4,500.00	2018-12-20	4,500.00	
	2018-11-23	4,500.00	2019-2-18	4,500.00	
合计	-	**27,900.00**	-	**27,900.00**	-

②2019 年，向关联方借款情况

单位：万元

关联方	借款时间	借款金额	偿还时间	偿还金额	利息支付情况
东方科仪	2019-1-24	4,800.00	2019-4-29	4,800.00	借款年利率为银行同期贷款基准利率上浮20%，展期借款年利率为银行同期贷款基准利率上浮 20%后再上浮10%，利息已支付完毕
	2019-2-1	4,800.00	2019-4-29	4,800.00	
	2019-3-19	2,000.00	2019-5-31	2,000.00	
	2019-3-21	4,800.00	2019-8-16	4,800.00	
	2019-6-20	4,900.00	2019-8-19	4,900.00	
	2019-6-21	4,900.00	2019-8-20	4,900.00	
	2019-6-27	4,900.00	2019-8-27	4,900.00	
	2019-8-29	4,500.00	2019-12-27	4,500.00	
	2019-10-16	4,500.00	2019-12-31	4,500.00	
	2019-10-17	4,500.00	2020-3-13	4,500.00	
	2019-11-27	10,000.00	2020-5-7	10,000.00	借款年利率为银行同期贷款基准利率上浮15%，利息已支付完毕
	2019-12-12	6,500.00	2020-5-9	6,500.00	
合计	-	**61,100.00**	-	**61,100.00**	-

③2020 年，向关联方借款情况

单位：万元

关联方	借款时间	借款金额	偿还时间	偿还金额	利息支付情况
东方科仪	2020-1-2	5,000.00	2020-6-4	5,000.00	借款年利率为银行同期贷款基准利率上浮15%，利息已支付完毕
	2020-1-6	4,000.00	2020-6-19	4,000.00	
	2020-2-11	8,000.00	2020-6-19	6,000.00	
			2020-6-22	2,000.00	
	2020-2-19	3,000.00	2020-6-22	3,000.00	
合计	-	**20,000.00**	-	**20,000.00**	-

④向关联方借款的必要性、合理性分析

公司的业务模式为“一站式分销平台+院端服务平台”，在一站式分销平台的模式下，公司需要承担备货职责，由于公司主要销售产品为高值医用耗材，该等产品货值单价较高且规格种类繁多，随着报告期内公司合作生产厂商和产品线数量的逐年快速增长，公司存货采购额逐年递增，资金需求量持续增长；在院端服务平台的模式下，公司的客户为医院，根据行业惯例，医院客户的回款账期通常在 6-12 个月，而上游供应商给予公司的账期通常在 90 天以内，上下游的账期差

异和直销收入的持续增长导致公司的资金需求持续增加。

公司作为轻资产型公司，融资渠道相对较少，因此，为支撑公司业务的开拓，公司向控股股东借入资金，并按资金实际使用时间支付利息。

具体的资金拆借原因如下：

2018 年年初，公司向关联方借款 1.44 亿元，系部分授信协议到期尚未完成续约工作，且年初增加新产品线备货而发生的临时性资金拆借。2018 年 7 月公司向关联方借款 4,500 万元，主要系承兑汇票集中到期兑付所需的临时资金周转所致。2018 年 11 月公司向关联方借款 9,000 万元，主要系公司部分银行贷款集中到期及银行承兑汇票到期造成公司资金周转压力较大所致。

2019 年初，公司向关联方借款 9,600 万元，主要因为部分银行贷款集中到期，且春节前有大额货款支出，造成公司暂时资金周转压力较大。2019 年 3 月，公司向关联方借款 6,800 万元，系部分与公司合作的银行授信合同集中到期，公司一方面与银行推进续授信业务，同时提前还款，以规避授信到期后与续授信落地之前银行无法放贷的情形，但因银行原因，放贷时间延迟，造成公司暂时性资金周转紧张，故向关联方提出短期借款申请。2019 年第二季度及第三季度公司向关联方借款 1.92 亿元，主要系银行承兑汇票集中到期及支付货款所致。2019 年第四季度，公司向关联方借款 2.55 亿元，系为适配第四季度新合作的生产厂商及产品线的引入需求，需在 11 至 12 月份陆续备货，资金压力较大所致。

2020 年初，公司向关联方借款 20,000.00 万元，主要因为有大额货款到期需要支付，部分授信协议到期尚未完成续约工作，造成了公司暂时资金周转压力较大，故向关联方借款 20,000.00 万元。

综上，报告期内公司存在向关联方借款筹措资金的情形，公司向东方科仪进行临时性资金拆借，主要是向上游供应商采购备货，以不断夯实公司成为多品牌平台分销商的产业链地位，同时，公司直销业务给予医院客户的账期较长，上下游的账期差异和直销收入的持续增长导致公司资金需求持续增加，此外，公司的银行贷款集中到期、银行承兑汇票集中到期需要临时的资金周转。关联资金拆借的发生额、发生频次与公司主营业务发展的阶段、现金流情况相匹配，公司向关联方拆借资金具有必要性、合理性。

⑥向关联方借款的公允性分析

报告期内，公司向东方科仪借款的年利率基本为银行同期贷款基准利率上浮5%-20%，向东方科仪借款年利率与银行同期贷款利率对比情况如下：

年度	2020 年	2019 年	2018 年
关联方借款年利率	5.00%~5.22%	5.00%~5.74%	5.00%~5.22%
银行同期贷款利率	2.45%-5.66%	4.57%~5.66%	4.57%~5.66%

东方科仪向国科恒泰的借款利率主要参照同期银行的贷款政策进行制定。由上表可见，报告期内，公司与东方科仪签订的借款协议约定的借款利率与公司同期向银行的借款利率不存在重大差异，关联交易作价公允。

报告期内，公司因该等借款向东方科仪支付的利息情况如下：

单位：万元

年度	东方科仪
2018	232.44
2019	665.52
2020 年	729.54

（2）向关联方提供借款

报告期内，本公司不存在向关联方提供借款的情形。

（3）关联方为本公司提供担保

出于风险控制考虑，部分供应商虽给予本公司一定的采购信用账期，但要求本公司提供第三方银行保函或商业保函。因此，东方科仪向该等供应商出具商业保函，为本公司提供履约担保，具体如下：

序号	供应商	担保金额	保函出具日	保证事项	截至报告期末是否履行完毕
1	苏州法兰克曼医疗器械有限公司	900 万元	2016.1.31	东方科仪就本公司与该供应商在《2016 年物流平台合同》项下发生的债务承担连带保证，保证期至合同项下有效交易结束后 3 个月	是
2	苏州贝诺医疗器械有限公司	450 万元	2016.1.31	东方科仪就本公司与该供应商在《2016 年物流平台合同》项下发生的债务承担连带保证，保证期至合同项下有效交易结束后 3 个月	是
3	波科国际医疗贸易（上	5,600 万元	2016.8.31	东方科仪就本公司与该供应商在《代理商销售协议》项下发生的债	否

序号	供应商	担保金额	保函出具日	保证事项	截至报告期末是否履行完毕
	海）有限公司			务承担连带保证，保证期至合同项下有效交易结束后 3 个月	
4		1,000 万元	2018.6.27	东方科仪就本公司与该供应商在《代理商销售协议》项下发生的债务承担连带保证，保证期至合同项下有效交易结束后 3 个月	否
5		400 万元	2019.3.14	东方科仪就本公司与该供应商在《代理商销售协议》项下发生的债务承担连带保证，保证期至合同项下有效交易结束后 3 个月	否
6		1,000 万元	2019.4.29	东方科仪就本公司与该供应商在《代理商销售协议》项下发生的债务承担连带保证，保证期至合同项下有效交易结束后 3 个月	否
7	蓝威医疗科技（上海）有限公司	5,000 万元	2019.7.4	东方科仪就本公司与该供应商在《平台型经销商协议》项下发生的债务承担连带责任担保，保证期至合同项下有效交易结束后 3 个月	否

此外，报告期内东方科仪为本公司银行授信提供担保，具体情况如下：

银行	担保金额	主债权发生期间	截至报告期末担保是否已经履行完毕
华夏银行股份有限公司北京长安支行	20,000 万元	2016-01-29 至 2017-01-29	是
北京银行股份有限公司阜裕支行	50,000 万元	2016-02-03 至 2017-02-02	是
上海浦东发展银行股份有限公司北京分行	5,000 万元	2016-04-11 至 2017-03-24	是
招商银行股份有限公司北京西三环支行	2,000 万美元	2016-06-03 至 2017-06-02	是
中信银行股份有限公司总行营业部	10,000 万元	2017-01-13 至 2017-11-07	是
华夏银行股份有限公司北京长安支行	20,000 万元	2017-02-17 至 2018-02-17	是
中国银行股份有限公司北京市分行	30,000 万元	2017-02-22 至 2018-02-14	是
北京银行股份有限公司阜裕支行	80,000 万元	2017-02-24 至 2018-02-23	是
中国民生银行股份有限公司北京分行	15,000 万元	2017-05-22 至 2018-05-22	是
华夏银行股份有限公司北京长安支行	20,000 万元	2017-05-27 至 2018-05-27	是
招商银行股份有限公司北京西三环支行	6,000 万元	2017-06-25 至 2018-06-24	是
招商银行股份有限公司北京西三环支行	10,000 万元	2018-03-21 至 2019-03-20	是
中国银行股份有限公司北京市分行	30,000 万元	2018-03-26 至	是

银行	担保金额	主债权发生期间	截至报告期末担保是否已经履行完毕
		2019-03-20	
江苏银行股份有限公司北京东四环支行	10,000 万元	2018-03-27 至 2019-03-26	是
中信银行股份有限公司总行营业部	15,000 万元	2018-03-28 至 2019-03-21	是
北京银行股份有限公司阜裕支行	80,000 万元	2018-04-10 至 2019-04-09	是
华夏银行股份有限公司北京长安支行	80,000 万元	2018-04-28 至 2019-04-28	是
宁波银行股份有限公司北京分行	10,000 万元	2018-06-07 至 2020-11-08	否
中国民生银行股份有限公司北京分行	15,000 万元	2018-07-16 至 2019-07-15	是
广发银行股份有限公司北京工体支行	15,000 万元	2018-10-08 至 2019-08-30	是
华夏银行股份有限公司北京长安支行	80,000 万元	2019-06-03 至 2020-06-03	否
北京银行股份有限公司阜裕支行	80,000 万元	2019-07-01 至 2020-06-30	否
中国银行股份有限公司北京市分行	20,000 万元	2019-08-08 至 2020-07-04	否
中信银行股份有限公司北京分行	15,000 万元	2019-09-19 至 2020-09-17	否
交通银行股份有限公司北京经济技术开发区支行	10,000 万元	2019-09-29 至 2021-09-23	否
中国民生银行股份有限公司北京分行	15,000 万元	2019-10-09 至 2020-10-08	否
江苏银行股份有限公司北京分行	7,000 万元	2019-11-13 至 2020-06-27	是
中国工商银行股份有限公司北京东城支行	4,000 万元	主债权未发生[注]	否
中国光大银行股份有限公司北京天宁寺支行	2,000 万元	2020-2-25 至 2021-2-24	否
中国农业银行股份有限公司北京海淀支行	12,000 万元	2020-04-10 至 2021-02-27	否
中国建设银行股份有限公司北京经济技术开发区支行	30,000 万元	2020-03-12 至 2021-03-12	否
上海浦东发展银行股份有限公司北京分行	50,000 万元	2020-06-22 至 2021-04-23	否
兴业银行股份有限公司北京西单支行	20,000 万元	2020-7-23 至 2021-7-22	否
华夏银行股份有限公司北京长安支行	80,000 万元	2020-7-28 至 2021-7-28	否
中国工商银行股份有限公司北京东城支行	4,000 万元	2020-09-23 至 2021-09-22	否

银行	担保金额	主债权发生期间	截至报告期末担保是否已经履行完毕
招商银行股份有限公司北京分行	5,000 万元	2020-9-29 至 2021-9-28	否
北京银行股份有限公司中关村分行	80,000 万元	2020-10-19 至 2022-10-18	否

注：该担保合同对应的主债权为公司与中国工商银行股份有限公司北京东城支行于 2020 年 6 月 23 日签订的《流动资金借款合同》，借款期限为 12 个月，自该借款合同项下首次提款日起算。截至报告期期末，公司尚未提取该笔借款。

部分上游供应商会给予公司等平台经销商一定的采购信用账期，但与此相匹配一般会要求下游平台分销商提供第三方银行保函或商业保函，由此东方科仪向部分供应商出具了商业保函。同时，公司作为轻资产运营公司，可用于抵押的长期资产较少，因此需要东方科仪对公司的银行借款提供担保。综上，报告期内东方科仪向公司提供担保，具有真实的商业背景，关联交易具有必要性及合理性；同时，鉴于公司的资信情况良好，未曾出现过违反商业条款或银行违约等情形，东方科仪对该等担保并未收取担保费用，符合市场惯例。

（4）与上海方承的购销交易

本公司股东宏盛瑞泰于 2016 年 11 月 24 日召开股东会同意张雪梅受让宏盛瑞泰 23.05%的股权，张雪梅成为间接持有本公司 5%以上股份的股东，由于张雪梅之配偶在本公司供应商及客户上海方承医疗器械有限公司（以下简称“上海方承”）担任董事，上海方承自 2016 年 11 月 24 日起为公司关联方。张雪梅之配偶甘宁俊系上海方承原股东北京东方国为投资管理有限公司委派的董事，由于北京东方国为投资管理有限公司内部工作调整，甘宁俊于 2017 年 5 月 17 日辞去上海方承董事，自 2018 年 5 月 17 日起，上海方承不属于本公司关联方。

截至报告期期末，上海方承的基本情况及股权结构如下：

公司名称	上海方承医疗器械有限公司
成立时间	2012-11-30
注册资本	3,000 万元
实收资本	1,000 万元
住所及主要经营地	上海市静安区江场三路 211 号 501-1 室
法定代表人	罗凌
经营范围	许可项目：第三类医疗器械经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：从事第一类医疗器械、第二类医疗器械、劳动

	保护用品销售、进出口，商务信息咨询，企业管理咨询，市场营销策划，软件设计，图文设计制作，计算机科技、医疗器械科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	
股东名称	**认缴出资额（万元）**	**比例**
海王医疗器械（上海）有限公司	3,000	100%
合计	**3,000**	**100%**

报告期内，上海方承作为公司关联方与公司之间的购销交易金额如下：

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	2018 年 1-5 月
上海方承	向关联方采购商品	61.79
上海方承	向关联方销售商品	281.75

注：上海方承自报告期期初至 2018 年 5 月属于公司关联方，上表列示该期间内发行人与上海方承之间的购销交易。

上海方承与本公司同为波士顿科学的平台分销商，只是二者覆盖的销售区域有所不同，上海方承主要覆盖南方区域，公司主要覆盖北方区域。在平台分销商及生产厂商部分产品临时性缺货，或者平台分销商针对部分临近效期产品需要调整库存结构时，双方会互相发生购销交易。公司与上海方承的购销交易定价，主要系在平台分销商向波士顿科学采购价基础上，加价 1%协商确定，购销价格定价公允，公司与上海方承之间的调货不存在为公司承担成本费用、转移定价或其他利益安排情形。

根据公司与波士顿科学签署的《平台型经销商协议》，该协议主要就双方合作的产品类型、指定销售区域、下游经销商授权、采购指标、采购单价、支付条款等方面进行约定；就经销商的销售渠道，《平台型经销商协议》主要约束下游二级分销商的销售区域，也即公司不允许跨区域将波士顿科学的产品销售给其他二级分销商，该协议并未直接对波士顿科学的平台分销商之间的购销交易进行约定。

公司与上海方承在波士顿科学渠道中的分销地位相同，均属于波士顿科学的区域平台分销商，只是二者覆盖的销售区域有所不同，上海方承主要覆盖南方区域，公司覆盖北方区域。根据保荐机构对波士顿科学、上海方承的访谈确认，对于平台分销商之间的相互调货，并不需要波士顿科学的事先认可，由于生产厂商缺货、根据供需情况进行市场灵活调整等原因，确实存在平台分销商之间互相调

货的情形，该等调货行为并未违反波士顿科学与平台分销商之间的协议，公司不存在因与上海方承之间的购销交易而构成违约或被波士顿科学处罚的风险。

报告期内，上海方承成为非关联方后与公司的购销交易金额如下：

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	2020 年	2019 年	2018 年 6-12 月
上海方承	向关联方采购商品	506.14	258.12	990.72
上海方承	向关联方销售商品	381.76	160.31	1,526.78

（5）向关联方盛源信德销售商品

公司控股股东东方科仪的监事王玲在本公司的客户盛源信德担任董事和总经理，因此，报告期内，盛源信德系公司的关联方。报告期内，公司向盛源信德销售情况如下：

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	2020 年	2019 年	2018 年
盛源信德	销售冠脉介入治疗材料	-	2.57	4.56

报告期内，公司向盛源信德销售商品的金额分别为 4.56 万元、2.57 万元和零，金额较小，对公司营业收入的影响较小。

公司主要从事医疗器械的分销和直销业务，盛源信德系一家从事医疗器械销售业务的公司，在销售过程中为了满足其下游客户需求的多样性，向公司采购少量冠脉介入治疗材料符合商业逻辑，具有合理性。报告期内，公司向盛源信德销售产品的价格由双方协商确定，且与公司销售同类产品的其他客户的价格相比不存在重大差异，因此，公司与盛源信德之间的交易价格公允。

（6）向关联方中生北控销售商品

公司实际控制人国科控股的原董事长吴乐斌在本公司的客户中生北控担任执行董事，吴乐斌已于 2019 年 10 月辞去国科控股董事，自 2020 年 10 月起，中生北控不再属于本公司关联方。因此，报告期内，中生北控系公司的关联方。

报告期内，公司向中北生物销售情况如下：

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	2020 年	2019 年	2018 年
中生北控	呼吸机	303.54	-	-

报告期内，公司向中生北控销售商品的金额分别为零、零和 303.54 万元，金额较小，对公司营业收入的影响较小。

2020 年 1 月新型冠状病毒肺炎疫情爆发，国内外市场对呼吸机的需求出现大幅增长，中生北控作为一家从事研发、生产、销售和分销体外诊断试剂产品的供货商，其下游客户医院或其他医护机构对呼吸机的需求亦出现大幅增长，而公司作为医疗器械的分销和直销平台商，销售的产品包含呼吸机，因此，中生北控为满足其下游客户的需求，向公司采购呼吸机具有合理性和必要性。

2020 年，公司向中生北控销售产品的价格由双方协商确定，且与公司销售同类产品的其他客户的价格相比不存在重大差异，因此，公司与中生北控之间的交易价格公允。

（7）向关联方天津瑞奇采购商品

公司监事周璟曾于 2019 年 7 月 15 日之前担任天津瑞奇的董事，因此，报告期期初至 2020 年 7 月 15 日，天津瑞奇系公司的关联方，自 2020 年 7 月 16 日起，天津瑞奇不再属于公司关联方。

公司主要从事医疗器械的分销和直销业务，天津瑞奇作为医疗器械的生产商，公司向其采购产品符合公司业务发展的需要，具体商业合理性和必要性。报告期内，天津瑞奇作为公司关联方与公司之间的购销交易金额如下：

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	2020 年 1 月 1 日 -2020 年 7 月 15 日	2019 年	2018 年
天津瑞奇	向关联方采购商品	1,450.26	-	-

注：天津瑞奇自报告期期初至 2020 年 7 月 15 日属于公司关联方，上表列示该期间内发行人与天津瑞奇之间的购销交易。

报告期内，天津瑞奇成为非关联方后与公司的购销交易金额如下：

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	2020 年 7 月 16 日-2020 年 12 月 31 日
天津瑞奇	向关联方采购商品	6,062.55

（8）向泰康人寿控制的企业销售产品及向武汉泰康医院支付履约保证金

报告期内，公司存在向对本公司有重大影响的股东泰康人寿控制的企业武汉泰康医院、泰康仙林医院和海南拜博口腔销售耗材、呼吸机、医用口罩、护目镜、

口腔材料等产品。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	销售耗材、呼吸机等	835.31	0.12%	-	-	-	-
泰康仙林医院	销售医用口罩、护目镜、耗材等	4.04	0.00%	-	-	-	-
海南拜博口腔	销售口腔材料	-	-	0.19	0.00%	-	-
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保险集团股份有限公司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。

（9）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。

对本公司有重大影响的股东泰康人寿之母公司泰康保险集团股份有限公司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。

（10）本公司使用关联方车辆

公司注册地为北京。根据《北京市小客车数量调控暂行规定》，本公司需通过摇号方式取得北京市小客车购车指标。成立至今，本公司未能摇号中签，考虑到业务开展的实际需求，且东方科仪、五洲东方持有闲置车辆，本公司在 2017 年至 2019 年初使用东方科仪汽车一部用于商务接待，年租金为含税金额 8 万元/年，从 2019 年 3 月起，公司陆续使用五洲东方汽车两辆用于公司高级管理人员和商务接待，年租金为含税金额 25 万元/年。

公司与关联方之间的车辆使用发生金额较小，公司使用东方科仪、五洲东方的车辆同等型号汽车的市场租赁价格，年租金约为 8 万元/年和 25 万元/年，因此，公司与关联方关于车辆使用的作价是公允的。

（11）关联方为本公司提供软件技术开发服务

2017 年，本公司委托北京中科院软件中心有限公司开发手术跟台系统，报告期内，双方购销交易金额如下：

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	2020 年	2019 年	2018 年
北京中科院软件中心有限公司	向关联方采购商品或服务	-	-	18.87

公司拟拓展手术跟台业务，需要开发手机跟台系统 PC 端和手机端。北京中科院软件中心有限公司的软件开发能力强且其属于中科院体系内企业，知识产权保密性高，符合公司的择优要求。因此，报告期内公司委托北京中科院软件中心有限公司开发手术跟台系统具有必要性与合理性。

本次软件技术开发服务的交易价格由本公司根据软件开发预计需要的人员和天数，参考市场上软件开发的每人次每天报价，与北京中科院软件中心有限公司协商确定，定价公允。

（12）关联方为本公司提供应收账款保理服务

根据公司的主要合作供应商波士顿科学的要求，公司为其品牌的个别二级经销商提供一定的账期，公司将该等二级经销商的应收账款进行保理，但保理相关的保证金和利息费用由该等经销商承担。报告期内，公司与关联方东科（上海）商业保理有限公司（以下简称“东科保理”）签署《主保理协议》，将部分应收账款向东科保理进行转让，具体交易金额如下：

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	2020 年	2019 年	2018 年
东科保理	应收账款保理	455.24	116.38	-

3、关联方往来金额

单位：万元

关联方名称/项目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
（1）应收账款[注1]			
上海方承[注2]	288.65	-	43.31
泰康同济医院	2,007.88	-	-
泰康仙林医院	0.38	-	-

关联方名称/项目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
（2）预付账款			
天津瑞奇[注2]	304.84	-	-
五洲东方	6.05	4.72	-
上海方承[注2]	0.07	37.85	-
上海杰骋[注2]	389.42	333.41	0.86
（3）应付账款			
上海方承	206.07	-	-
苏州杰成	-	8.21	-
（4）预收账款			
上海方承[注]	-	0.01	-
（5）其他应收款[注1]			
赵男	-	0.07	-
武汉泰康医院	200.00	-	-
（6）其他应付款			
东方科仪	-	21,000.00	4,500.00
东科保理	-	116.38	-

注 1：上表中的应收账款和其他应收款为账面余额。
注 2：上海方承自 2018 年 5 月 17 日起，不再属于公司关联方。天津瑞奇自 2020 年 7 月 16 日起，不再属于公司关联方。上海杰骋自 2020 年 8 月起，不再属于公司关联方。根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号》第六十七条的要求，“发行人应披露报告期内关联方的变化情况。由关联方变为非关联方的，发行人应比照关联交易的要求持续披露与上述原关联方的后续交易情况，以及相关资产、人员的去向等。”上表列示了报告期内发行人与上海方承之间的往来余额。

报告期内，公司向关联方企业苏州杰成、上海杰骋采购介入人工生物心脏瓣膜，属于经常性关联交易。2019 年 12 月 31 日，公司对上海杰骋的预付账款金额同比显著增加，主要系由于随着 2019 年采购额的扩大，公司向其预付款项同比增加所致。

4、报告期内关联交易简要汇总表

报告期内，公司关联交易情况汇总如下：

单位：万元

项目	关联交易方	2020 年	2019 年	2018 年
经常性关联交易				
向关联方企业采购	上海杰骋	976.46	6,287.38	425.86
	苏州杰成	-	315.93	-

向关联方销售商品	泰康同济医院	1,851.21	-	-
向公司董事、监事和高级管理人员支付薪酬	董事、监事、高级管理人员	859.01	880.28	978.92
偶发性关联交易				
向关联方借款	东方科仪	20,000.00	61,100.00	27,900.00
向关联方借款支付的利息	东方科仪	729.54	665.52	232.44
关联方为本公司提供担保	东方科仪	根据担保合同		
向关联方采购商品	上海方承	-	-	61.79
向关联方销售商品	上海方承	-	-	281.75
向关联方销售商品	盛源信德	-	2.57	4.56
向关联方销售商品	中生北控	303.54	-	-
向关联方采购商品	天津瑞奇	1,450.26	-	-
向关联方销售商品	武汉泰康医院	835.31	-	-
向关联方销售商品	泰康仙林医院	4.04	-	-
向关联方销售商品	海南拜博口腔	-	0.19	-
向关联方购买保险服务	泰康养老北京	88.91	-	-
向关联方租赁车辆	东方科仪	-	2.95	5.66
	五洲东方	20.80	17.40	-
向关联方采购商品或服务	中科软	-	-	18.87
应收账款保理	东科保理	455.24	116.38	-

5、报告期内涉及关联交易的关联方变化情况

公司股东宏盛瑞泰于 2016 年 11 月 24 日召开股东会同意张雪梅受让宏盛瑞泰 23.05%的股权，张雪梅成为间接持有本公司 5%以上股份的股东，由于张雪梅之配偶在本公司供应商及客户上海方承担任董事，上海方承自 2016 年 11 月 24 日起为公司关联方。张雪梅之配偶已于 2017 年 5 月 17 日辞去上海方承董事，自 2018 年 5 月 17 日起，上海方承不属于本公司关联方。公司在报告期内持续按照关联交易的要求披露与上海方承的交易情况。

公司监事周璟曾担任天津瑞奇的董事，2019 年 7 月 15 日，由于天津瑞奇董事会换届，周璟不再担任天津瑞奇的董事，因此，报告期期初至 2020 年 7 月 15 日，天津瑞奇系公司的关联方，自 2020 年 7 月 16 日起，天津瑞奇不再属于公司关联方。公司在报告期内持续按照关联交易的要求披露与天津瑞奇的交易情况。

2019 年 8 月，泰康人寿通过增资和股权转让成为公司的第三大股东，持有

公司 15.1737%的股份，同月，公司召开 2019 年第四次临时股东大会，同意选举泰康人寿委派的蒋友松担任公司董事。因此，自 2019 年 8 月起，泰康人寿对公司具有重大影响，泰康人寿及其全资股东泰康保险集团股份有限公司直接或者间接控制的企业或合营企业均为公司关联法人。

（三）公司已完整认定并披露关联方和关联交易

公司将已披露的关联方与《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，具体的认定范围包括：

1、2018 年修正的《公司法》第二百一十六条对关联方的规定

（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。

2、《企业会计准则第 36 号——关联方披露》中对关联方及关联交易的规定

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。（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。

第五条 仅与企业存在下列关系的各方，不构成企业的关联方：

（一）与该企业发生日常往来的资金提供者、公用事业部门、政府部门和机构。（二）与该企业发生大量交易而存在经济依存关系的单个客户、供应商、特许商、经销商或代理商。（三）与该企业共同控制合营企业的合营者。

第六条 仅仅同受国家控制而不存在其他关联方关系的企业，不构成关联方。

第七条 关联方交易，是指关联方之间转移资源、劳务或义务的行为，而不论是否收取价款。

第八条 关联方交易的类型通常包括下列各项：

（一）购买或销售商品。（二）购买或销售商品以外的其他资产。（三）提供或接受劳务。（四）担保。（五）提供资金（贷款或股权投资）。（六）租赁。（七）代理。（八）研究与开发项目的转移。（九）许可协议。（十）代表企业或由企业代表另一方进行债务结算。（十一）关键管理人员薪酬。

3、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》关于关联人的认定情况

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。

4、《企业会计准则解释第 13 号》中对关联方的认定情况

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

该问题主要涉及《企业会计准则第 36 号——关联方披露》（财会〔2006〕3 号，以下简称第 36 号准则）等准则。

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。

除第 36 号准则第五条和第六条规定外，两方或两方以上同受一方重大影响的，不构成关联方。

第 36 号准则中所指的联营企业包括联营企业及其子公司，合营企业包括合营企业及其子公司。

根据公司法、企业会计准则、深交所创业板股票上市规则及企业会计准则解释第 13 号的相关规定，公司已完整、准确地披露了公司的所有关联方和关联交易情况。

十、报告期内关联交易履行程序的情况及独立董事关于关联交易的意见

公司召开第二届董事会第九次会议、第二届董事会第十七次会议、第二届董事会第二十八次会议、2020 年第四次临时股东大会、2020 年第七次临时股东大会和 2021 年第三次临时股东大会，分别审议通过了《关于确认公司 2017 年-2019

年关联交易情况的议案》、《关于确认公司 2020 年 1 月-2020 年 6 月关联交易情况的议案》和《关于确认公司 2020 年度关联交易情况的议案》，确认公司与关联方在 2017 年-2019 年和 2020 年发生的关联交易均为合法、必要的，且定价公允，不存在损害公司及股东权益的情况。

公司独立董事审阅了公司报告期内发生的关联交易情况，认为：2017 年-2019 年和 2020 年公司与关联方发生的重大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。

关于公司与泰康人寿、泰康保险集团股份有限公司控制的企业的关联交易情况履行的审议程序如下：

公司召开第二届董事会第三十一次会议审议通过了《关于确认公司关联交易情况的议案》，确认公司与泰康人寿、泰康保险集团股份有限公司控制的企业的关联交易符合公司当时经营发展的实际需要，价格公平、合理，不存在通过关联交易调节公司利润的情形，有利于公司业务发展，未损害公司及其他股东的利益。

公司独立董事审阅了公司报告期内与泰康人寿、泰康保险集团股份有限公司控制的企业的关联交易情况，认为：2019 年和 2020 年公司与泰康人寿、泰康保险集团股份有限公司控制的企业的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。

十一、减少和规范关联交易的措施

（一）规范关联交易的制度安排

为保证关联交易的公开、公平、公正，公司依据《公司法》和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等有关法律、法规及规范性文件，制定了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》和《关联交易管理制度》等规章制度，对关联交易的决策权限、决策程序及关联董事、关联股东的回避表决进行了详细的规定，以保证公司董事会、股东大会关联交易决策的

公允性。公司将通过严格执行关联交易基本原则、决策程序、回避制度、信息披露等来规范关联交易。

1、《公司章程》中的相关规定

第七十九条规定：股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。

2、《股东大会议事规则》中的相关规定

第三十一条规定：股东与股东大会拟审议事项有关联关系时，应当回避表决，其所持有表决权的股份不计入出席股东大会有表决权的股份总数。

股东大会审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小投资者的表决应当单独计票。单独计票结果应当及时公开披露。

第三十七条规定：股东大会对提案进行表决前，应当推举两名股东代表参加计票和监票。审议事项与股东有关联关系的，相关股东及代理人不得参加计票、监票。股东大会对提案进行表决时，应当由律师、股东代表与监事代表共同负责计票、监票。

3、《董事会议事规则》中的相关规定

第六条规定：股东大会根据有关法律、行政法规及规范性文件的规定，按照谨慎授权原则，授予董事会对于下述交易的审批权限：

（一）交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的百分之十以上，该交易涉及的资产总额同时存在账面值和评估值的，以较高者作为计算数据；

（二）交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的百分之十以上，且绝对金额超过一千万元；

（三）交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的百分之十以上，且绝对金额超过一百万元；

（四）交易的成交金额（含承担债务和费用）占公司最近一期经审计净资产的百分之十以上，且绝对金额超过一千万元；

（五）交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的百分之十以上，且绝对金额超过一百万元；

（六）除《公司章程》规定的须提交股东大会审议通过的对外担保之外的其他对外担保事项；

（七）公司与关联自然人发生的交易金额超过三十万元，且不属于股东大会审批范围的关联交易；

（八）公司与关联法人发生的交易金额超过三百万元，且占公司最近一期经审计的净资产绝对值百分之零点五以上的且不属于股东大会审批范围的关联交易。

前款董事会权限范围内的事项，如法律、行政法规、规范性文件及公司相关制度文件规定须提交股东大会审议通过，须按照法律、行政法规、规范性文件及公司相关制度文件的规定执行。

第三十条规定：出现下述情形的，董事应当对有关提案回避表决：

（一）《深圳证券交易所创业板股票上市规则》规定董事应当回避的情形；

（二）董事本人认为应当回避的情形；

（三）《公司章程》规定的因董事与会议提案所涉及的企业有关联关系而须回避的其他情形。

公司董事会就关联交易表决时，关联董事应当回避表决，也不得代理其他董事行使表决权，但有权亦有义务参加该事项的审议讨论并提出自己的意见。

前款所称关联董事包括下列董事或者具有下列情形之一的董事：

（一）为交易对方；

（二）为交易对方的直接或间接控制人；

（三）在交易对方任职，或者在能直接或间接控制该交易对方的法人或其他组织、该交易对方直接或间接控制的法人或其他组织任职；

（四）为交易对方或者其直接或间接控制人的关系密切的家庭成员，包括配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配

偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母；

（五）为交易对方或者其直接或间接控制人的董事、监事或高级管理人员的关系密切的家庭成员，包括配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母；

（六）中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所或者公司认定的因其他原因使其独立的商业判断可能受到影响的人士。

在董事回避表决的情况下，有关董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，形成决议须经无关联关系董事过半数通过。出席会议的无关联关系董事人数不足三人的，不得对有关提案进行表决，而应当将该事项提交股东大会审议。

4、《独立董事工作制度》赋予独立董事审核关联交易特殊的权利

第十六条规定：为了充分发挥独立董事的作用，独立董事除应当具有法律、法规、规范性文件及《公司章程》赋予董事的职权外，公司还应当赋予独立董事以下特别职权：

（一）需要提交股东大会审议的重大关联交易应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事做出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据；……

第十七条规定：独立董事除履行上述职责外，还应当对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：

……

（五）公司股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于三百万元且高于公司最近经审计净资产值的百分之五的借款或者其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款；

（六）需披露的关联交易、对外担保（不含对合并报表范围内子公司提供担保）、委托理财、对外提供财务资助、变更募集资金用途、公司自主变更会计政策、股票及其衍生品中投资等重大事项；……

5、《关联交易管理制度》对关联交易决策权限的规定

第十三条规定：关联交易的决策权限：

（一）总经理的审批权限

1、公司拟与关联自然人发生的单笔交易金额不超过三十万元的关联交易；

2、公司拟与关联法人发生的交易金额（含同一标的或同一关联法人在连续十二个月内发生的关联交易累计金额）不超过三百万元的，或占公司最近一期经审计净资产绝对值低于百分之零点五的关联交易。

（二）董事会的审批权限

1、公司拟与关联自然人发生的交易金额（含同一标的或同一关联自然人在连续十二个月内发生的关联交易累计金额）超过三十万元的关联交易；

2、公司拟与关联法人发生的交易金额（含同一标的或同一关联法人在连续十二个月内发生的关联交易累计金额）超过三百万元，且占公司最近一期经审计净资产绝对值百分之零点五以上的关联交易事项。

（三）股东大会的审批权限

1、公司拟与关联人发生的交易金额（含同一标的或同一关联人在连续十二个月内发生的关联交易累计金额）超过三千万元，且占公司最近一期经审计净资产绝对值百分之五以上的关联交易（提供担保除外），应由董事会作出决议，并提交股东大会批准后方可实施；

2、公司为关联人提供担保的，应当在董事会审议通过后及时披露，并提交股东大会审议；

3、公司与公司董事、监事和高级管理人员及其配偶发生关联交易，应当提交公司股东大会审议；

4、对于首次发生的第七条第（十二）项至第（十五）项的关联交易，公司与关联人订立的书面协议没有具体交易金额的，应当提交股东大会审议。

（四）独立董事的权限

需要提交股东大会审议的关联交易，应由二分之一以上独立董事认可后提交

董事会讨论。

（二）关于规范和减少关联交易的承诺

公司控股股东、实际控制人均向公司作出如下承诺：

“1、本企业将尽可能地避免和减少本企业和本企业控制的其他企业、组织或机构（以下简称“本企业控制的其他企业”）与发行人之间的关联交易。

2、对于无法避免或者因合理原因而发生的关联交易，本企业和本企业控制的其他企业将根据有关法律、法规和规范性文件以及公司章程的规定，遵循平等、自愿、等价和有偿的一般商业原则，履行法定程序与公司签订关联交易协议，并确保关联交易的价格公允，原则上不偏离市场独立第三方的价格或收费的标准，以维护公司及其股东（特别是中小股东）的利益。

3、本企业保证不利用在公司中的地位和影响，通过关联交易损害公司及其股东（特别是中小股东）的合法权益。本企业和本企业控制的其他企业保证不利用本企业在公司中的地位和影响，违规占用或转移公司资金、资产及其他资源，或违规要求公司提供担保。

4、如以上承诺事项被证明不真实或未被遵守，本企业将依法承担相应的法律责任。

5、本承诺自签字之日起生效并不可撤销，并在公司存续且本企业依照中国证监会或证券交易所相关规定被认定为公司的关联方期间内有效。”

第八节 财务会计信息与管理层分析

本节财务会计数据及相关分析说明反映了公司最近三年经审计的财务状况、经营成果和现金流量，引用的财务会计数据，非经特别说明，均引自经致同会计师事务所（特殊普通合伙）审计的财务报告或依据该报告计算而得。投资者欲对公司的财务状况、经营成果和会计政策等进行更详细的了解，敬请阅读本招股说明书的备查文件——财务报告及审计报告全文。

一、财务报表

（一）合并资产负债表

单位：元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	206,044,374.50	201,834,882.03	128,571,464.52
交易性金融资产	-	-	-
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	-	-	-
应收票据	34,364,759.20	17,561,343.45	12,375,312.08
应收账款	2,402,246,043.18	1,262,709,954.88	499,950,603.45
应收款项融资	19,044,183.43	5,592,909.02	-
预付款项	256,516,699.11	285,222,633.18	186,053,398.11
其他应收款	122,129,135.16	152,094,859.66	43,426,047.35
其中：应收利息	-	-	-
应收股利	-	-	-
存货	2,831,797,726.51	2,558,064,645.37	2,074,602,390.91
合同资产	-	-	-
持有待售资产	-	-	-
一年内到期的非流动资产	-	-	-
其他流动资产	231,570,436.85	237,900,015.20	214,928,809.62
流动资产合计	**6,103,713,357.94**	**4,720,981,242.79**	**3,159,908,026.04**
非流动资产：			
债权投资	-	-	-
可供出售金融资产	-	-	-
其他债权投资	-	-	-

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
持有至到期投资	-	-	-
长期应收款	-	-	-
长期股权投资	-	-	-
其他权益工具投资	-	-	-
其他非流动金融资产	-	-	-
投资性房地产	-	-	-
固定资产	38,431,065.59	19,649,162.78	7,627,830.30
在建工程	-	-	-
生产性生物资产	-	-	-
油气资产	-	-	-
无形资产	95,530,133.24	92,318,192.06	20,187,740.76
开发支出	-	-	-
商誉	-	-	-
长期待摊费用	16,641,817.64	15,836,765.00	10,925,446.32
递延所得税资产	26,538,408.28	11,939,397.57	6,095,819.23
其他非流动资产	21,292,219.81	12,534,229.06	11,763,610.33
非流动资产合计	**198,433,644.56**	**152,277,746.47**	**56,600,446.94**
资产总计	**6,302,147,002.50**	**4,873,258,989.26**	**3,216,508,472.98**

合并资产负债表（续）

单位：元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
流动负债：			
短期借款	2,207,757,908.01	1,599,517,226.14	1,496,600,000.00
交易性金融负债	-	-	-
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债	-	-	-
应付票据	67,655,259.19	134,725,831.19	163,244,085.00
应付账款	2,317,228,189.91	1,409,159,896.71	764,360,459.08
预收款项	-	80,804,999.14	52,219,223.92
合同负债	66,344,251.17	-	-
应付职工薪酬	20,660,686.52	19,067,764.51	16,550,932.16
应交税费	34,503,250.83	24,023,924.98	10,015,856.77
其他应付款	277,360,106.61	478,428,102.04	226,902,840.05

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
其中：应付利息	-	-	2,282,521.24
应付股利	-	-	-
持有待售负债	-	-	-
一年内到期的非流动负债	-	-	-
其他流动负债	**8,624,752.65**	**-**	**-**
流动负债合计	**5,000,134,404.89**	**3,745,727,744.71**	**2,729,893,396.98**
非流动负债：			
长期借款	-	-	-
应付债券	-	-	-
长期应付款	-	-	-
预计负债	2,920,355.00	-	-
递延收益	7,656,995.10	3,940,178.04	-
递延所得税负债	-	-	-
其他非流动负债	-	-	-
非流动负债合计	**10,577,350.10**	**3,940,178.04**	**-**
负债合计	**5,010,711,754.99**	**3,749,667,922.75**	**2,729,893,396.98**
股东权益：			
股本	400,000,000.00	400,000,000.00	150,000,000.00
永续债	-	-	-
资本公积	365,268,967.07	364,962,497.31	112,890,506.00
减：库存股	-	-	-
其他综合收益	-	-	-
专项储备	-	-	-
盈余公积	42,941,843.31	30,284,206.67	17,587,581.39
未分配利润	374,293,075.12	240,926,620.69	155,311,019.20
归属于母公司股东权益合计	1,182,503,885.50	1,036,173,324.67	435,789,106.59
少数股东权益	108,931,362.01	87,417,741.84	50,825,969.41
股东权益合计	**1,291,435,247.51**	**1,123,591,066.51**	**486,615,076.00**
负债和股东权益总计	**6,302,147,002.50**	**4,873,258,989.26**	**3,216,508,472.98**

（二）合并利润表

单位：元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、营业收入	**6,959,042,012.14**	**5,278,714,716.57**	**3,636,760,597.19**

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
减：营业成本	6,221,440,942.50	4,657,506,285.30	3,228,981,571.46
税金及附加	7,146,939.50	3,789,657.29	2,933,890.82
销售费用	237,576,298.15	193,065,442.25	125,162,749.77
管理费用	102,665,671.21	82,718,943.68	62,278,320.10
研发费用	8,161,996.19	3,104,768.64	1,428,132.93
财务费用	125,557,320.02	97,944,258.30	72,156,496.31
其中：利息费用	119,138,027.53	93,868,911.53	69,770,364.53
利息收入	2,442,547.40	904,800.54	1,074,582.23
加：其他收益	6,226,895.64	1,308,920.24	4,784.46
投资收益（损失以“-”号填列）	-	-	-
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-
以摊余成本计量的金融资产终止确认收益（损失以“-”号填列）	-	-	-
净敞口套期收益（损失以“-”号填列）	-	-	-
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	-	-	-
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-18,718,486.56	-8,510,673.92	-
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-24,602,218.73	-12,635,248.21	-8,331,117.95
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-	-982,997.25	-
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	**219,399,034.92**	**219,765,361.97**	**135,493,102.31**
加：营业外收入	5,188.27	43,744.13	319,274.68
减：营业外支出	3,024,097.04	358,223.08	677,941.38
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	**216,380,126.15**	**219,450,883.02**	**135,134,435.61**
减：所得税费用	58,220,505.15	62,080,042.79	37,449,187.81
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	**158,159,621.00**	**157,370,840.23**	**97,685,247.80**
（一）按经营持续性分类：			
其中：持续经营净利润（净亏损以“-”号填列）	158,159,621.00	157,370,840.23	97,685,247.80
终止经营净利润（净亏损以“-”号填列）		-	-
（二）按所有权归属分类：			
其中：归属于母公司股东的净利润（净亏损以“-”号填列）	146,024,091.07	149,416,560.60	93,486,131.42
少数股东损益（净亏损以“-”号填列）	12,135,529.93	7,954,279.63	4,199,116.38
五、其他综合收益的税后净额	-	-	-
六、综合收益总额	**158,159,621.00**	**157,370,840.23**	**97,685,247.80**

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
归属于母公司股东的综合收益总额	146,024,091.07	149,416,560.60	93,486,131.42
归属于少数股东的综合收益总额	12,135,529.93	7,954,279.63	4,199,116.38
七、每股收益			
（一）基本每股收益	0.37	0.41	0.27
（二）稀释每股收益			

（三）合并现金流量表

单位：元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	7,088,460,288.77	5,470,251,035.41	4,108,213,581.73
收到的税费返还	1,641,000.00	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	36,148,811.73	70,017,620.56	27,693,056.22
经营活动现金流入小计	7,126,250,100.50	5,540,268,655.97	4,135,906,637.95
购买商品、接受劳务支付的现金	6,912,270,479.53	5,597,673,028.82	4,403,873,167.43
支付给职工以及为职工支付的现金	149,416,147.06	124,883,997.06	89,180,759.95
支付的各项税费	112,849,418.52	72,429,008.65	51,577,457.71
支付其他与经营活动有关的现金	181,525,459.76	209,419,969.80	113,525,168.08
经营活动现金流出小计	7,356,061,504.87	6,004,406,004.33	4,658,156,553.17
经营活动产生的现金流量净额	-229,811,404.37	-464,137,348.36	-522,249,915.22
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	-	-	-
取得投资收益收到的现金	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	1,216,441.59	264,256.55	1,300.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流入小计	1,216,441.59	264,256.55	1,300.00
购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	61,476,899.09	108,395,962.66	25,487,252.64
投资支付的现金	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	50,000.00	3,323,244.71
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流出小计	61,476,899.09	108,445,962.66	28,810,497.35
投资活动产生的现金流量净额	-60,260,457.50	-108,181,706.11	-28,809,197.35

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	19,542,900.00	525,814,670.00	38,374,600.00
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	19,542,900.00	25,814,670.00	38,374,600.00
取得借款收到的现金	2,341,870,525.72	1,924,096,497.00	1,794,700,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	214,937,344.52	625,130,022.82	283,008,000.00
筹资活动现金流入小计	2,576,350,770.24	3,075,041,189.82	2,116,082,600.00
偿还债务支付的现金	1,734,096,496.99	1,823,600,000.00	1,182,800,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	127,827,374.39	149,773,255.02	70,877,325.09
其中：子公司支付少数股东的股利、利润	9,156,000.00	5,832,000.00	2,820,000.00
支付其他与筹资活动有关的现金	416,700,061.94	458,000,000.00	284,777,684.64
筹资活动现金流出小计	2,278,623,933.32	2,431,373,255.02	1,538,455,009.73
筹资活动产生的现金流量净额	297,726,836.92	643,667,934.80	577,627,590.27
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	**7,654,975.05**	**71,348,880.33**	**26,568,477.70**
加：期初现金及现金等价物余额	125,739,034.29	54,390,153.96	27,821,676.26
六、期末现金及现金等价物余额	**133,394,009.34**	**125,739,034.29**	**54,390,153.96**

（四）母公司资产负债表

单位：元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	133,400,592.68	136,715,367.95	55,036,067.53
交易性金融资产	-	-	-
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	-	-	-
应收票据	-	-	7,610,370.65
应收账款	396,110,476.77	970,268,726.69	584,982,302.20
应收款项融资	200,000.00	1,590,000.00	-
预付款项	51,666,768.55	94,161,906.23	91,089,403.56
其他应收款	3,256,782,463.86	1,078,290,262.54	387,022,096.55
其中：应收利息	-	-	-
应收股利	-	-	-
存货	1,036,516,114.84	1,551,443,781.55	1,518,073,755.32
合同资产	-	-	-

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
持有待售资产	-	-	-
一年内到期的非流动资产	-	-	-
其他流动资产	119,516.27	98,198,853.67	128,111,373.47
流动资产合计	4,874,795,932.97	**3,930,668,898.63**	**2,771,925,369.28**
非流动资产：			
债权投资	-	-	-
可供出售金融资产	-	-	-
其他债权投资	-	-	-
持有至到期投资	-	-	-
长期应收款	-	-	-
长期股权投资	263,330,960.00	242,370,960.00	158,318,960.00
其他权益工具投资	-	-	-
其他非流动金融资产	-	-	-
投资性房地产	-	-	-
固定资产	30,014,155.55	11,540,995.72	5,560,857.46
在建工程	-	-	-
生产性生物资产	-	-	-
油气资产	-	-	-
无形资产	30,118,785.90	25,176,301.30	12,599,990.35
开发支出	-	-	-
商誉	-	-	-
长期待摊费用	4,983,964.36	3,948,610.47	3,430,490.69
递延所得税资产	11,865,881.59	7,222,914.23	4,927,202.13
其他非流动资产	10,006,663.77	8,144,945.65	10,511,306.50
非流动资产合计	**350,320,411.17**	**298,404,727.37**	**195,348,807.13**
资产总计	**5,225,116,344.14**	**4,229,073,626.00**	**2,967,274,176.41**

母公司资产负债表（续）

单位：元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
流动负债：			
短期借款	2,061,241,569.20	1,473,474,902.78	1,458,600,000.00
交易性金融负债	-	-	-

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债	-	-	-
应付票据	-	30,000,000.00	102,790,211.00
应付账款	950,859,221.31	800,247,684.82	593,378,709.16
预收款项	-	32,048,357.28	26,257,720.24
合同负债	30,658,347.41	-	-
应付职工薪酬	8,038,973.88	12,235,847.90	11,745,924.54
应交税费	14,118,018.71	13,009,744.60	422,699.34
其他应付款	1,026,196,496.10	868,332,139.72	355,258,191.42
其中：应付利息	-	-	2,210,525.01
应付股利	-	-	-
持有待售负债	-	-	-
一年内到期的非流动负债	-	-	-
其他流动负债	3,985,585.18	-	-
流动负债合计	**4,095,098,211.79**	**3,229,348,677.10**	**2,548,453,455.70**
非流动负债：			
长期借款	-	-	-
应付债券	-	-	-
长期应付款	-	-	-
预计负债	-	-	-
递延收益	7,656,995.10	3,940,178.04	-
递延所得税负债	-	-	-
其他非流动负债	-	-	-
非流动负债合计	**7,656,995.10**	**3,940,178.04**	**-**
负债合计	**4,102,755,206.89**	**3,233,288,855.14**	**2,548,453,455.70**
股东权益：			
股本	400,000,000.00	400,000,000.00	150,000,000.00
资本公积	360,944,907.13	360,944,907.13	110,944,907.13
减：库存股	-	-	-
其他综合收益	-	-	-
专项储备	-	-	-
盈余公积	42,941,843.31	30,284,206.67	17,587,581.39
未分配利润	318,474,386.81	204,555,657.06	140,288,232.19

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
股东权益合计	**1,122,361,137.25**	**995,784,770.86**	**418,820,720.71**
负债和股东权益总计	**5,225,116,344.14**	**4,229,073,626.00**	**2,967,274,176.41**

（五）母公司利润表

单位：元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、营业收入	**3,468,801,543.93**	**3,193,573,602.38**	**2,679,785,538.86**
减：营业成本	2,972,839,734.39	2,760,430,694.39	2,382,069,927.60
税金及附加	1,056,409.13	1,056,689.70	1,219,775.49
销售费用	106,281,909.69	86,018,484.72	70,274,338.84
管理费用	94,963,758.43	73,464,105.42	57,432,369.41
研发费用	2,650,854.90	3,104,768.64	1,428,132.93
财务费用	122,328,542.48	100,737,724.23	71,437,780.77
其中：利息费用	120,152,618.95	98,354,164.59	70,037,103.35
利息收入	1,450,226.11	563,102.20	646,050.72
加：其他收益	3,165,570.32	1,041,124.56	2,285.00
投资收益（损失以“-”号填列）	13,734,560.00	8,749,589.76	4,238,000.00
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-
以摊余成本计量的金融资产终止确认收益（损失以“-”号填列）	-	-	-
净敞口套期收益（损失以“-”号填列）	-	-	-
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	-	-	-
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-3,341,884.29	-2,103,932.83	-
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-17,718,064.21	-8,445,729.00	-6,619,719.00
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-	-16,353.25	-
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	**164,520,516.73**	**167,985,834.52**	**93,543,779.82**
加：营业外收入	3,552.63	152.66	812.68
减：营业外支出	50,236.62	357,220.26	674,843.08
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	**164,473,832.74**	**167,628,766.92**	**92,869,749.42**
减：所得税费用	37,897,466.35	40,152,598.25	22,682,497.92
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	**126,576,366.39**	**127,476,168.67**	**70,187,251.50**
（一）持续经营净利润（净亏损以“-”号填列）	126,576,366.39	127,476,168.67	70,187,251.50
（二）终止经营净利润（净亏损以“-”号填列）	-	-	-

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
五、其他综合收益的税后净额	-	-	-
六、综合收益总额	**126,576,366.39**	**127,476,168.67**	**70,187,251.50**
七、每股收益			
（一）基本每股收益	-	-	-
（二）稀释每股收益	-	-	-

（六）母公司现金流量表

单位：元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	4,754,719,302.05	3,284,801,324.26	2,984,929,909.28
收到的税费返还	-	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	373,897,266.75	334,536,886.11	9,631,176.51
经营活动现金流入小计	5,128,616,568.80	3,619,338,210.37	2,994,561,085.79
购买商品、接受劳务支付的现金	2,635,305,069.36	3,119,591,331.03	2,871,185,616.10
支付给职工以及为职工支付的现金	85,012,588.52	75,070,460.77	55,007,242.29
支付的各项税费	42,082,388.67	31,237,273.64	35,441,291.04
支付其他与经营活动有关的现金	2,578,208,218.87	741,733,070.76	506,239,026.04
经营活动现金流出小计	5,340,608,265.42	3,967,632,136.20	3,467,873,175.47
经营活动产生的现金流量净额	-211,991,696.62	-348,293,925.83	-473,312,089.68
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	-	4,001,589.76	4,008,000.00
取得投资收益收到的现金	13,734,000.00	8,748,000.00	4,230,000.00
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	8,300.00	2,535,917.45	1,300.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流入小计	13,742,300.00	15,285,507.21	8,239,300.00
购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	41,679,426.12	26,017,782.25	19,303,218.94
投资支付的现金	21,000,000.00	88,052,000.00	49,618,960.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流出小计	62,679,426.12	114,069,782.25	68,922,178.94

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
投资活动产生的现金流量净额	-48,937,126.12	-98,784,275.04	-60,682,878.94
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	-	500,000,000.00	-
取得借款收到的现金	2,195,539,448.16	1,798,240,000.00	1,738,600,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	212,107,992.03	632,770,364.25	310,263,492.52
筹资活动现金流入小计	2,407,647,440.19	2,931,010,364.25	2,048,863,492.52
偿还债务支付的现金	1,608,100,000.00	1,785,600,000.00	1,153,600,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	119,825,400.70	148,923,058.71	68,374,371.87
支付其他与筹资活动有关的现金	416,700,061.93	458,000,000.00	284,000,000.00
筹资活动现金流出小计	2,144,625,462.63	2,392,523,058.71	1,505,974,371.87
筹资活动产生的现金流量净额	263,021,977.56	538,487,305.54	542,889,120.65
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	**2,093,154.82**	**91,409,104.67**	**8,894,152.03**
加：期初现金及现金等价物余额	112,570,044.13	21,160,939.46	12,266,787.43
六、期末现金及现金等价物余额	**114,663,198.95**	**112,570,044.13**	**21,160,939.46**

二、财务报表的审计意见及关键审计事项

（一）财务报表的审计意见

致同会计师事务所（特殊普通合伙）对本公司 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日的合并及公司资产负债表，2018 年度、2019 年度、2020 年度的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表、合并及公司股东权益变动表以及相关财务报表附注进行了审计，并出具了标准无保留意见的《审计报告》（致同审字（2021）第 110A008452 号）。

（二）关键审计事项

关键审计事项是致同会计师根据职业判断，认为对公司 2018 年度、2019 年度及 2020 年度财务报表审计最为重要的事项。这些事项的应对以对财务报表整体进行审计并形成审计意见为背景，致同会计师不对这些事项单独发表意见。具体关键审计事项如下：

关键审计事项	审计应对
公司在与交易相关的经济利益很可能流入公司，相关收入能够可靠计量且满足各项经营活动的具体收入确认标准时，确认相关收入。2018 年度、2019 年度及 2020 年度，公司营业收入分别为 363,676.06 万元、527,871.47 万元及 695,904.20 万元，其中商品销售收入占公司营业收入的比例分别为 99.29%、99.22%及 99.07%。 考虑到商品销售收入对公司财务报表存在重大影响，同时营业收入为公司的关键业绩指标，因此，致同会计师将商品销售收入的确认作为关键审计事项。	（1）了解和评估公司管理层对不同销售模式下销售流程的内部控制制度的设计，并测试关键控制执行的有效性； （2）通过抽样检查销售合同及与管理层、业务人员的访谈，对不同销售模式下与商品销售收入确认有关的重大风险及报酬转移时点（2018 年度、2019 年度）或控制权转移时点（2020 年度）进行分析，评估公司各销售模式下商品销售收入确认政策的准确性； （3）对公司信息系统进行一般控制测试和应用控制测试，信息系统应用控制测试主要涉及与销售业务相关的关键业务数据的完整性和准确性； （4）通过对不同品牌、不同商品的销售收入、销售价格、毛利率波动以及主要经销商及医院收入变动情况进行分析，确定收入波动的合理性； （5）采用抽样方式对商品销售收入执行以下程序，用以核查商品销售收入的真实性、完整性： ①检查授权商品范围、授权医院、合同签订时间、合同期限、商品交付相关条款、结算政策是否与账面记录一致； ②检查与收入确认相关的支持性文件，如销售合同、销售订单、销售发票、银行回款等，对于批发业务，检查还包括发货单、物流签收情况等；对于短期寄售业务，检查还包括借出单、借出还入单、短期寄售销货单等；对于长期寄售业务，检查还包括长期寄售销货单等；对于直销业务，检查还包括医院消耗单、阳光采购平台等医院消耗数据； ③对主要经销商的主要销售合同条款、商品销售收入、应收账款余额、预收款项余额进行检查、函证，并采用大额及随机抽样的方式对部分经销商进行走访； ④对资产负债表日前后确认的商品销售收入执行截止测试，并检查期后财务记录，以核实是否存在商品销售收入冲回或大额销售退回的情况； ⑤对主要经销商的进销存情况进行检查，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，分析其存货采购的合理性； ⑥了解主要经销商的终端客户情况，分析判断其存货结存的合理性； ⑦查询主要经销商的工商资料，对经销商进行访谈，并取得经销商出具的与公司无关联关系的承诺函，以确认经销商是否与公司存在关联关系； ⑧查询主要医院的公开信息，对医院相关人员进行访谈，了解报告期内直销医院的变动情况及双方的合同执行情况； ⑨对公司大额银行资金流水与银行日记账进行双向检查，核查商品销售收入的真实性。
截至 2019 年 12 月 31 日和 2020 年 12 月 31 日，公司应收账款余额为 127,182.75 万元和 242,909.60 万元，应收账款坏账准备金额为 911.76 万元和 2,685.00	（1）评价并测试与应收账款预期信用损失相关的内部控制的设计和执行的有效性，包括管理层复核、评估和确定应收账款组合的划分及采用的关键假设

关键审计事项	审计应对
万元。公司对于应收账款按照整个存续期的预期信用损失计提坏账准备。对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款，单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提坏账准备。对于不存在减值客观证据的应收账款或当单项应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，管理层将相同信用风险特征的业务划入同一个组合，按照预期信用损失计提坏账准备，涉及的关键假设包括历史信用损失、应收账款天数及当前和未来经济状况的预期。 由于公司管理层确认应收账款的预期信用损失中使用的关键假设涉及重大的判断，因此，致同会计师将应收账款坏账准备的计提作为关键审计事项。	的内部控制； （2）对于按照单项金额评估单项进行减值测试的应收账款，复核管理层基于客户的财务状况、历史还款情况和未来经济状况等因素确定预期信用损失的依据； （3）对于按照信用风险特征组合确认预期信用损失的应收账款，复核管理层划分组合的依据及基于历史信用损失经验并结合当前状况及对未来经济状况的预测等因素确定预期信用损失率的合理性； （4）比较以前年度坏账准备计提金额与实际发生坏账金额，并结合应收账款期后回款检查，评价应收账款坏账准备计提的充分性； （5）选取样本对应收账款余额实施函证程序，并将函证结果与公司账面记录的金额进行核对。
公司存货全部为库存商品，部分供应商与公司签订退换货协议，供应商对部分商品按照采购额的一定比例给予公司退换货额度。存货按成本和可变现净值孰低计量，对于退换货额度外的过效期商品，公司全额计提存货减值。 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日和 2020 年 12 月 31 日公司的库存商品原值分别为 208,235.09 万元、256,678.31 万元和 285,682.46 万元，存货跌价准备余额分别为 774.85 万元、871.85 万元和 2,502.69 万元。可变现净值以存货的预计售价减去至销售时估计将要发生的销售费用以及相关税费后的金额确定。在确定可变现净值时考虑尚未使用的供应商退换货额度以及由于供应商调整价格导致预计售价低于采购成本时供应商给予的价格补偿。 考虑到确定存货跌价准备的会计政策的复杂程度以及存货跌价准备对公司财务报表存在的重大影响，因此，致同会计师将存货跌价准备的计提作为关键审计事项。	（1）了解和评估管理层与存货管理相关的内部控制制度的设计，并测试关键控制执行的有效性； （2）评价存货跌价准备相关会计政策和会计估计是否符合企业会计准则的规定，是否符合公司的实际情况； （3）获取公司存货跌价准备计算表，对存货跌价准备进行重新计算； （4）对于已签订销售合同的商品，将商品预计售价与签订的合同价格进行比较；对于尚未签订销售合同的商品，将商品预计售价与最近的销售价格进行比较； （5）对于退换货额度内的过效期商品，查阅退换货政策及相关约定，核查公司过效期商品情况，并关注资产负债表日后过效期商品的实际退换货情况； （6）对于因供应商调整价格导致预计售价低于采购成本时供应商给予价格补偿的商品，查阅对应的补偿性文件及明细，并关注价格补偿的实际执行情况； （7）取得公司存货库龄分析表，结合商品的状况，对库龄较长的存货进行分析性复核，分析存货跌价准备计提是否充分、合理； （8）于资产负债表日前后对公司主要存货实施监盘，并选取样本进行抽盘，检查存货的数量、状况等。

三、财务报表编制基础及遵循企业会计准则的声明

（一）财务报表的编制基础

本公司申报财务报表以持续经营为基础列报，按照财政部颁布的企业会计准则及其应用指南、解释及其他有关规定（统称“企业会计准则”）编制。此外，本公司还按照中国证监会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号—财务报告的一般规定》（2014 年修订）披露有关财务信息。

本公司会计核算以权责发生制为基础。除某些金融工具外，本申报财务报表均以历史成本为计量基础。资产如果发生减值，则按照相关规定计提相应的减值准备。

（二）持续经营

公司对自本报告期末起 12 个月的持续经营能力进行了评估，未发现影响公司持续经营能力的事项，公司以持续经营为基础编制财务报表是合理的。

（三）遵循企业会计准则的声明

公司所编制的财务报表符合企业会计准则的要求，真实、完整地反映了本公司 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日的合并及公司财务状况以及 2018 年度、2019 年度、2020 年度的合并及公司经营成果和合并及公司现金流量等有关信息。

四、合并范围及变化

（一）报告期内纳入合并范围的子公司

序号	子公司名称	持股比例
1	国科恒汇（北京）技术服务有限公司	60%
2	国科恒佳（北京）医疗科技有限公司	60%
3	国科恒茂（北京）医疗科技有限公司	60%
4	国科恒瑞（北京）医疗科技有限公司	100%
5	国科恒兴（北京）医疗科技有限公司	100%
6	国科恒誉（北京）医疗科技有限公司	60%
7	国科恒远（北京）医疗科技有限公司	60%
8	国科恒尧（北京）医疗科技有限公司	60%
9	国科医云（北京）科技有限公司	60%
10	安徽国科恒泰医疗科技有限公司	60%
11	福建国科恒泰医疗科技有限公司	100%
12	福建优智链医疗科技有限公司	60%
13	国科恒泰（福州）医疗科技有限公司	60%
14	厦门国科恒泰医疗科技有限公司	100%
15	甘肃国科恒泰医疗科技有限公司	60%
16	广东国科恒泰医疗科技有限公司	100%

序号	子公司名称	持股比例
17	国科恒泰（广东）医疗器械有限公司	60%
18	贵州国科恒泰医疗科技有限公司	100%
19	国科恒泰（海南）医疗科技有限公司	60%
20	国科恒泰（沧州）医疗器械科技有限公司	100%
21	河北国科恒泰医疗科技有限公司	60%
22	河南国科恒泰医疗科技有限公司	60%
23	河南国科恒优医疗科技有限公司	60%
24	黑龙江恒骄医疗器械有限公司	60%
25	湖北国科恒泰医疗科技有限公司	100%
26	湖北国科恒瑞医疗科技有限公司	60%
27	湖北国科恒通医疗科技有限公司	60%
28	国科瑞泰（湖北）医疗科技有限公司	60%
29	湖南国科恒康医疗科技有限公司	100%
30	湖南国科恒泰医疗科技有限公司	60%
31	吉林国科瑞泰医疗科技有限公司	100%
32	常州国科瑞鼎医疗科技有限公司	100%
33	国科众嘉医疗科技江苏有限公司	60%
34	江苏国科恒泰医疗科技有限公司	60%
35	国科恒誉（南京）医疗科技有限公司	60%
36	苏州国科恒泰医疗科技有限公司	100%
37	江西国科恒泰医疗科技有限公司	60%
38	江西国科汇远医疗科技有限公司	100%
39	大连国科恒泰医疗科技有限公司	60%
40	辽宁国科恒泰医疗科技有限公司	60%
41	沈阳恒骄医疗科技有限公司	60%
42	内蒙古国科恒泰医疗科技有限公司	60%
43	国科恒智（济南）医疗科技有限公司	60%
44	山东国科瑞通医疗科技有限公司	100%
45	山西国科恒泰医疗科技有限公司	60%
46	山西国科晋美医疗科技有限公司	60%
47	陕西恒尚医疗科技有限公司	60%
48	陕西恒之医疗科技有限公司	100%
49	上海恒京医疗科技有限公司	100%

序号	子公司名称	持股比例
50	国科恒骏（上海）医疗科技有限公司	60%
51	国科恒盛（上海）医疗科技有限公司	60%
52	上海恒曦医疗科技有限公司	60%
53	上海瑞昱医疗科技有限公司	100%
54	深圳国科恒泰医疗科技有限公司	100%
55	四川国科恒瑞医疗科技有限公司	60%
56	四川国科恒泰医疗科技有限公司	60%
57	天津国科恒泰医疗科技有限公司	100%
58	国科恒康（天津）医疗科技有限公司	60%
59	国科恒祥（天津）医疗科技有限公司	60%
60	国科恒翔（天津）医疗科技有限公司	100%
61	新疆国科恒泰医疗科技有限公司	60%
62	新疆国科中优医疗科技有限公司	60%
63	云南国科瑞康医疗科技有限公司	100%
64	温州国科恒泰医疗科技有限公司	60%
65	国科恒泰（杭州）医疗科技有限公司	60%
66	重庆国科瑞昱医疗科技有限公司	100%
67	国科恒基（北京）国际医疗科技有限公司	60%
68	江西国科盛世医疗科技有限公司	60%
69	国科恒升（北京）医疗科技有限公司	60%
70	国科恒健（广州）医疗器械有限公司	60%
71	国科恒丰（北京）医疗科技有限公司	60%
72	上海励楷贸易有限公司	江苏国科持股 100%
73	国科恒泰医疗科技（徐州）有限公司	国科恒泰持股 20%，江苏国科持股 51%
74	盐城国科恒泰医疗科技有限公司	国科恒泰持股 20%，江苏国科持股 51%
75	国科恒强（北京）医疗科技有限公司	100%
76	优智链（南平）医疗科技有限公司	福建优智链持股 100%
77	恒语医疗科技（苏州）有限公司	60%
78	国科恒垚（上海）医疗科技有限公司	60%
79	国科恒天（上海）医疗科技有限公司	60%
80	国科恒铠（上海）医疗科技有限公司	60%
81	国科恒佳（山东）医疗科技有限公司	60%
82	国科熠康（镇江）医疗科技有限公司	60%

序号	子公司名称	持股比例
83	国科恒佳（河南）医疗科技有限公司	60%
84	国科医云（广东）医疗器械有限公司	60%
85	国科恒晟（北京）医疗科技有限公司	60%
86	贵州国科医云医疗科技有限公司	60%
87	国科恒跃（北京）医疗科技有限公司	60%
88	国科恒创（广州）医疗科技有限公司	60%
89	恒泰医云（唐山）医疗科技有限公司	60%
90	国科恒达（广州）医疗科技有限公司	60%
91	国科恒泰（牡丹江）医疗科技有限公司	60%

注 1：上表的持股比例为截至报告期期末的持股比例。
注 2：截止报告期期末，上表中编号 75-76 对应的公司已注销，国科恒强（北京）医疗科技有限公司已于 2019 年 5 月注销，优智链（南平）医疗科技有限公司已于 2019 年 6 月注销。

（二）报告期内合并财务报表范围的变化

序号	子公司名称	变动年度	合并报表范围变动原因
1	恒语医疗科技（苏州）有限公司	2020 年度	新设
2	国科恒垚（上海）医疗科技有限公司	2020 年度	新设
3	国科恒天（上海）医疗科技有限公司	2020 年度	新设
4	国科恒铠（上海）医疗科技有限公司	2020 年度	新设
5	国科恒佳（山东）医疗科技有限公司	2020 年度	新设
6	国科熠康（镇江）医疗科技有限公司	2020 年度	新设
7	国科恒佳（河南）医疗科技有限公司	2020 年度	新设
8	国科医云（广东）医疗器械有限公司	2020 年度	新设
9	国科恒晟（北京）医疗科技有限公司	2020 年度	新设
10	贵州国科医云医疗科技有限公司	2020 年度	新设
11	国科恒跃（北京）医疗科技有限公司	2020 年度	新设
12	国科恒创（广州）医疗科技有限公司	2020 年度	新设
13	恒泰医云（唐山）医疗科技有限公司	2020 年度	新设
14	国科恒达（广州）医疗科技有限公司	2020 年度	新设
15	国科恒泰（牡丹江）医疗科技有限公司	2020 年度	新设
16	国科恒誉（北京）医疗科技有限公司	2019 年度	新设
17	国科恒尧（北京）医疗科技有限公司	2019 年度	新设
18	国科医云（北京）科技有限公司	2019 年度	新设
19	甘肃国科恒泰医疗科技有限公司	2019 年度	新设

序号	子公司名称	变动年度	合并报表范围变动原因
20	国科恒泰（海南）医疗科技有限公司	2019 年度	新设
21	国科恒誉（南京）医疗科技有限公司	2019 年度	新设
22	江西国科恒泰医疗科技有限公司	2019 年度	新设
23	国科恒智（济南）医疗科技有限公司	2019 年度	新设
24	国科恒骏（上海）医疗科技有限公司	2019 年度	新设
25	国科恒盛（上海）医疗科技有限公司	2019 年度	新设
26	上海恒曦医疗科技有限公司	2019 年度	新设
27	国科恒基（北京）国际医疗科技有限公司	2019 年度	新设
28	江西国科盛世医疗科技有限公司	2019 年度	新设
29	国科恒升（北京）医疗科技有限公司	2019 年度	新设
30	国科恒健（广州）医疗器械有限公司	2019 年度	新设
31	国科恒丰（北京）医疗科技有限公司	2019 年度	新设
32	辽宁国科恒泰医疗科技有限公司	2018 年度	新设
33	国科恒强（北京）医疗科技有限公司	2018 年度	新设
34	国科恒佳（北京）医疗科技有限公司	2018 年度	新设
35	湖北国科恒通医疗科技有限公司	2018 年度	新设
36	河南国科恒优医疗科技有限公司	2018 年度	新设
37	新疆国科中优医疗科技有限公司	2018 年度	新设
38	国科恒祥（天津）医疗科技有限公司	2018 年度	新设
39	国科恒康（天津）医疗科技有限公司	2018 年度	新设
40	沈阳恒骄医疗科技有限公司	2018 年度	新设
41	山西国科晋美医疗科技有限公司	2018 年度	新设
42	国科恒泰（福州）医疗科技有限公司	2018 年度	新设
43	陕西恒之医疗科技有限公司	2018 年度	新设
44	湖南国科恒泰医疗科技有限公司	2018 年度	新设
45	国科恒翔（天津）医疗科技有限公司	2018 年度	新设
46	国科瑞泰（湖北）医疗科技有限公司	2018 年度	非同一控制下企业合并
47	福建优智链医疗科技有限公司	2018 年度	非同一控制下企业合并
48	河北国科恒泰医疗科技有限公司	2018 年度	新设
49	四川国科恒瑞医疗科技有限公司	2018 年度	新设
50	上海恒京医疗科技有限公司	2018 年度	新设
51	国科恒泰（广东）医疗器械有限公司	2018 年度	新设
52	湖北国科恒瑞医疗科技有限公司	2018 年度	新设

序号	子公司名称	变动年度	合并报表范围变动原因
53	上海励楷贸易有限公司	2018 年度	非同一控制下企业合并
54	国科恒泰医疗科技（徐州）有限公司	2018 年度	新设
55	盐城国科恒泰医疗科技有限公司	2018 年度	新设
56	国科恒强（北京）医疗科技有限公司	2018 年度&2019 年度	2018 年新设成立，2019 年注销
57	优智链（南平）医疗科技有限公司	2018 年度&2019 年度	2018 年非同一控制下企业合并（福建优智链的控股子公司），2019 年注销

2018 年 7 月，公司完成收购湖北瑞泰 60%股权，实现了对湖北瑞泰的控制。2018 年 8 月，公司控股子公司江苏国科完成收购上海励楷 100%股权，实现了对上海励楷的控制。2018 年 9 月，公司完成收购福建优智链 60%股权，实现了对福建优智链的控制。

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

（一）重要会计政策及会计估计

1、收入确认原则和计量方法

（1）2020 年 1 月 1 日以前

①一般原则

A、销售商品

在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。

B、提供劳务

对在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，本公司于资产负债表日按完工百分比法确认收入。

劳务交易的完工进度按已经发生的劳务成本占估计总成本的比例确定。

提供劳务交易的结果能够可靠估计是指同时满足：a、收入的金额能够可靠

地计量；b、相关的经济利益很可能流入企业；c、交易的完工程度能够可靠地确定；d、交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

如果提供劳务交易的结果不能够可靠估计，则按已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本金额确认提供的劳务收入，并将已发生的劳务成本作为当期费用。已经发生的劳务成本如预计不能得到补偿的，则不确认收入。

C、让渡资产使用权

与资产使用权让渡相关的经济利益能够流入及收入的金额能够可靠地计量时，本公司确认收入。

②具体方法

本公司销售商品收入分为：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。具体如下：

A、分销模式

a、批发：主要采用先款后货的结算方式，即公司在收到购买方预付款后发货。根据公司与购买方签订的经销合同，货物在交付承运人后货物所有权转移至经销商，但须经销商签收后确认接受货物，因此公司在商品发出并由购买方签收时作为风险报酬的转移时点确认商品销售收入。

b、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。

c、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。

B、直销模式

公司将商品直接销售至医院，在医院实际消耗并经双方对账后确认收入。

（2）2020 年 1 月 1 日以后

①一般原则

本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权

时确认收入。

合同中包含两项或多项履约义务的，本公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务，按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

满足下列条件之一时，本公司属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

A、客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益。

B、客户能够控制本公司履约过程中在建的商品。

C、本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，本公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，本公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

对于在某一时点履行的履约义务，本公司在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，本公司会考虑下列迹象：

A、本公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。

B、本公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。

C、本公司已将该商品的实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。

D、本公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

E、客户已接受该商品或服务。

F、其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

本公司已向客户转让商品或服务而有权收取对价的权利（且该权利取决于时

间流逝之外的其他因素）作为合同资产，合同资产以预期信用损失为基础计提减值（参见本节之“3、金融工具”之“（6）金融资产减值”部分）。本公司拥有的、无条件（仅取决于时间流逝）向客户收取对价的权利作为应收款项列示。本公司已收或应收客户对价而应向客户转让商品或服务的义务作为合同负债。

同一合同下的合同资产和合同负债以净额列示，净额为借方余额的，根据其流动性在“合同资产”或“其他非流动资产”项目中列示；净额为贷方余额的，根据其流动性在“合同负债”或“其他非流动负债”项目中列示。

②具体方法

本公司销售商品收入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。具体如下：

A、分销模式

a、批发：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。

b、长期寄售：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。

c、短期寄售：购买方取得商品控制权的时点通常为购买方自实际耗用时，公司在收到购买方实际耗用商品的确认资料时确认收入。

B、直销模式

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。

2、合并财务报表的编制方法

（1）合并范围

合并财务报表的合并范围以控制为基础予以确定。控制，是指本公司拥有对被投资单位的权力，通过参与被投资单位的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资单位的权力影响其回报金额。子公司，是指被本公司控制的主体（含企业、被投资单位中可分割的部分、结构化主体等）。

（2）合并财务报表的编制方法

合并财务报表以本公司和子公司的财务报表为基础，根据其他有关资料，由本公司编制。在编制合并财务报表时，本公司和子公司的会计政策和会计期间要求保持一致，公司间的重大交易和往来余额予以抵销。

在报告期内因同一控制下企业合并增加的子公司以及业务，视同该子公司以及业务自同受最终控制方控制之日起纳入本公司的合并范围，将其自同受最终控制方控制之日起的经营成果、现金流量分别纳入合并利润表、合并现金流量表中。

在报告期内因非同一控制下企业合并增加的子公司以及业务，将该子公司以及业务自购买日至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表，将其现金流量纳入合并现金流量表。

子公司的股东权益中不属于本公司所拥有的部分，作为少数股东权益在合并资产负债表中股东权益项下单独列示；子公司当期净损益中属于少数股东权益的份额，在合并利润表中净利润项目下以“少数股东损益”项目列示。少数股东分担的子公司的亏损超过了少数股东在该子公司期初所有者权益中所享有的份额，其余额仍冲减少数股东权益。

（3）购买子公司少数股东股权

因购买少数股权新取得的长期股权投资成本与按照新增持股比例计算应享有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额，以及在不丧失控制权的情况下因部分处置对子公司的股权投资而取得的处置价款与处置长期股权投资相对应享有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额，均调整合并资产负债表中的资本公积（股本溢价），资本公积不足冲减的，调整留存收益。

（4）丧失子公司控制权的处理

因处置部分股权投资或其他原因丧失了对原有子公司控制权的，剩余股权按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量；处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日开始持续计算的净资产账面价值的份额与商誉之和，形成的差额计入丧失控制权当期的投资收益。

与原有子公司的股权投资相关的其他综合收益等，在丧失控制权时转入当期损益，由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

3、金融工具

金融工具，是指形成一方的金融资产，并形成其他方的金融负债或权益工具的合同。

（1）金融工具的确认和终止确认

本公司于成为金融工具合同的一方时确认一项金融资产或金融负债。

金融资产满足下列条件之一的，终止确认：

①收取该金融资产现金流量的合同权利终止；

②该金融资产已转移，且符合下述金融资产转移的终止确认条件。

金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，终止确认该金融负债或其一部分。本公司（债务人）与债权人之间签订协议，以承担新金融负债方式替换现存金融负债，且新金融负债与现存金融负债的合同条款实质上不同的，终止确认现存金融负债，并同时确认新金融负债。

以常规方式买卖金融资产，按交易日进行会计确认和终止确认。

（2）金融资产分类和计量

①2019 年 1 月 1 日以前

本公司的金融资产于初始确认时分为以下四类：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、持有至到期投资、应收款项、可供出售金融资产。金融资产在初始确认时以公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，相关交易费用直接计入当期损益，其他类别的金融资产相关交易费用计入其初始确认金额。

A.以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，包括交易性金融资产和初始确认时指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。对于此类

金融资产，采用公允价值进行后续计量，公允价值变动形成的利得或损失以及与该等金融资产相关的股利和利息收入计入当期损益。

B.持有至到期投资

持有至到期投资，是指到期日固定、回收金额固定或可确定，且本公司有明确意图和能力持有至到期的非衍生金融资产。持有至到期投资采用实际利率法，按照摊余成本进行后续计量，其终止确认、发生减值或摊销产生的利得或损失，均计入当期损益。

C.应收款项

应收款项，是指在活跃市场中没有报价、回收金额固定或可确定的非衍生金融资产，包括应收票据、应收账款和其他应收款等。应收款项采用实际利率法，按摊余成本进行后续计量，在终止确认、发生减值或摊销时产生的利得或损失，计入当期损益。

D.可供出售金融资产

可供出售金融资产，是指初始确认时即指定为可供出售的非衍生金融资产，以及除上述金融资产类别以外的金融资产。可供出售金融资产采用公允价值进行后续计量，其折溢价采用实际利率法摊销并确认为利息收入。除减值损失及外币货币性金融资产的汇兑差额确认为当期损益外，可供出售金融资产的公允价值变动确认为其他综合收益，在该金融资产终止确认时转出，计入当期损益。与可供出售金融资产相关的股利或利息收入，计入当期损益。

对于在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，以及与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产，按成本计量。

②2019 年 1 月 1 日以后

本公司在初始确认时根据管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产分为以下三类：以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

A.以摊余成本计量的金融资产

本公司将同时符合下列条件且未被指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，分类为以摊余成本计量的金融资产：

a）本公司管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标；

b）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

初始确认后，对于该类金融资产采用实际利率法以摊余成本计量。以摊余成本计量且不属于任何套期关系的一部分的金融资产所产生的利得或损失，在终止确认、按照实际利率法摊销或确认减值时，计入当期损益。

B.以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产

本公司将同时符合下列条件且未被指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：

a）本公司管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标；

b）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

初始确认后，对于该类金融资产以公允价值进行后续计量。采用实际利率法计算的利息、减值损失或利得及汇兑损益计入当期损益，其他利得或损失计入其他综合收益。终止确认时，将之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入当期损益。

C.以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

除上述以摊余成本计量和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产外，本公司将其余所有的金融资产分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。在初始确认时，为消除或显著减少会计错配，本公司将部分本应以摊余成本计量或以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产不可撤销地指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

初始确认后，对于该类金融资产以公允价值进行后续计量，产生的利得或损失（包括利息和股利收入）计入当期损益，除非该金融资产属于套期关系的一部分。

管理金融资产的业务模式，是指本公司如何管理金融资产以产生现金流量。业务模式决定本公司所管理金融资产现金流量的来源是收取合同现金流量、出售金融资产还是两者兼有。本公司以客观事实为依据、以关键管理人员决定的对金融资产进行管理的特定业务目标为基础，确定管理金融资产的业务模式。

本公司对金融资产的合同现金流量特征进行评估，以确定相关金融资产在特定日期产生的合同现金流量是否仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。其中，本金是指金融资产在初始确认时的公允价值；利息包括对货币时间价值、与特定时期未偿付本金金额相关的信用风险、以及其他基本借贷风险、成本和利润的对价。此外，本公司对可能导致金融资产合同现金流量的时间分布或金额发生变更的合同条款进行评估，以确定其是否满足上述合同现金流量特征的要求。

仅在本公司改变管理金融资产的业务模式时，所有受影响的相关金融资产在业务模式发生变更后的首个报告期间的第一天进行重分类，否则金融资产在初始确认后不得进行重分类。

金融资产在初始确认时以公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，相关交易费用直接计入当期损益；对于其他类别的金融资产，相关交易费用计入初始确认金额。因销售产品或提供劳务而产生的、未包含或不考虑重大融资成分的应收账款，本公司按照预期有权收取的对价金额作为初始确认金额。

（3）金融负债分类和计量

①2019 年 1 月 1 日以前

本公司的金融负债于初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债、其他金融负债。对于未划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债的，相关交易费用计入其初始确认金额。

A.以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，包括交易性金融负债和初始确认时指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。对于此类金融负债，按照公允价值进行后续计量，公允价值变动形成的利得或损失以及与该等金融负债相关的股利和利息支出计入当期损益。

B.其他金融负债

与在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融负债，按照成本进行后续计量。其他金融负债采用实际利率法，按摊余成本进行后续计量，终止确认或摊销产生的利得或损失计入当期损益。

②2019 年 1 月 1 日以后

本公司的金融负债于初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债、以摊余成本计量的金融负债。对于未划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债的，相关交易费用计入其初始确认金额。

A.以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，包括交易性金融负债和初始确认时指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。对于此类金融负债，按照公允价值进行后续计量，公允价值变动形成的利得或损失以及与该等金融负债相关的股利和利息支出计入当期损益。

B.以摊余成本计量的金融负债

其他金融负债采用实际利率法，按摊余成本进行后续计量，终止确认或摊销产生的利得或损失计入当期损益。

（4）金融负债与权益工具的区分

金融负债，是指符合下列条件之一的负债：

①向其他方交付现金或其他金融资产的合同义务。

②在潜在不利条件下，与其他方交换金融资产或金融负债的合同义务。

③将来须用或可用企业自身权益工具进行结算的非衍生工具合同，且企业根据该合同将交付可变数量的自身权益工具。

④将来须用或可用企业自身权益工具进行结算的衍生工具合同，但以固定数量的自身权益工具交换固定金额的现金或其他金融资产的衍生工具合同除外。

权益工具，是指能证明拥有某个企业在扣除所有负债后的资产中剩余权益的合同。

如果本公司不能无条件地避免以交付现金或其他金融资产来履行一项合同义务，则该合同义务符合金融负债的定义。

如果一项金融工具须用或可用本公司自身权益工具进行结算，需要考虑用于结算该工具的本公司自身权益工具，是作为现金或其他金融资产的替代品，还是为了使该工具持有方享有在发行方扣除所有负债后的资产中的剩余权益。如果是前者，该工具是本公司的金融负债；如果是后者，该工具是本公司的权益工具。

①2019 年 1 月 1 日以前

对包含嵌入衍生工具的混合工具，如未指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，嵌入衍生工具与该主合同在经济特征及风险方面不存在紧密关系，且与嵌入衍生工具条件相同，单独存在的工具符合衍生工具定义的，嵌入衍生工具从混合工具中分拆，作为单独的衍生金融工具处理。如果无法在取得时或后续的资产负债表日对嵌入衍生工具进行单独计量，则将混合工具整体指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债。

②2019 年 1 月 1 日以后

对包含嵌入衍生工具的混合工具，如主合同为金融资产的，混合工具作为一个整体适用金融资产分类的相关规定。如主合同并非金融资产，且该混合工具不是以公允价值计量且其变动计入当期损益进行会计处理，嵌入衍生工具与该主合同在经济特征及风险方面不存在紧密关系，且与嵌入衍生工具条件相同，单独存在的工具符合衍生工具定义的，嵌入衍生工具从混合工具中分拆，作为单独的衍生金融工具处理。如果无法在取得时或后续的资产负债表日对嵌入衍生工具进行单独计量，则将混合工具整体指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债。

（5）金融工具的公允价值

公允价值是指市场参与者在计量日发生的有序交易中，出售一项资产所能收到或者转移一项负债所需支付的价格。

本公司以公允价值计量相关资产或负债，假定出售资产或者转移负债的有序交易在相关资产或负债的主要市场进行；不存在主要市场的，本公司假定该交易在相关资产或负债的最有利市场进行。主要市场（或最有利市场）是本公司在计量日能够进入的交易市场。本公司采用市场参与者在对该资产或负债定价时为实现其经济利益最大化所使用的假设。

存在活跃市场的金融资产或金融负债，本公司采用活跃市场中的报价确定其公允价值。金融工具不存在活跃市场的，本公司采用估值技术确定其公允价值。

以公允价值计量非金融资产的，考虑市场参与者将该资产用于最佳用途产生经济利益的能力，或者将该资产出售给能够用于最佳用途的其他市场参与者产生经济利益的能力。

本公司采用在当前情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估值技术，优先使用相关可观察输入值，只有在可观察输入值无法取得或取得不切实可行的情况下，才使用不可观察输入值。

在财务报表中以公允价值计量或披露的资产和负债，根据对公允价值计量整体而言具有重要意义的最低层次输入值，确定所属的公允价值层次：第一层次输入值，是在计量日能够取得的相同资产或负债在活跃市场上未经调整的报价；第二层次输入值，是除第一层次输入值外相关资产或负债直接或间接可观察的输入值；第三层次输入值，是相关资产或负债的不可观察输入值。

每个资产负债表日，本公司对在财务报表中确认的持续以公允价值计量的资产和负债进行重新评估，以确定是否在公允价值计量层次之间发生转换。

（6）金融资产减值

①2019 年 1 月 1 日以前

除了以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产外，本公司于资产负债表日对其他金融资产的账面价值进行检查，有客观证据表明该金融资产发生减

值的，计提减值准备。表明金融资产发生减值的客观证据，是指金融资产初始确认后实际发生的、对该金融资产的预计未来现金流量有影响，且企业能够对该影响进行可靠计量的事项。

A.金融资产发生减值的客观证据，包括下列可观察到的情形：

a.发行方或债务人发生严重财务困难；

b.债务人违反了合同条款，如偿付利息或本金发生违约或逾期等；

c.本公司出于经济或法律等方面因素的考虑，对发生财务困难的债务人作出让步；

d.债务人很可能倒闭或者进行其他财务重组；

e.因发行方发生重大财务困难，导致金融资产无法在活跃市场继续交易；

f.无法辨认一组金融资产中的某项资产的现金流量是否已经减少，但根据公开的数据对其进行总体评价后发现，该组金融资产自初始确认以来的预计未来现金流量确已减少且可计量，包括：

a）该组金融资产的债务人支付能力逐步恶化；

b）债务人所在国家或地区经济出现了可能导致该组金融资产无法支付的状况；

g.债务人经营所处的技术、市场、经济或法律环境等发生重大不利变化，使权益工具投资人可能无法收回投资成本；

h.权益工具投资的公允价值发生严重或非暂时性下跌，如权益工具投资于资产负债表日的公允价值低于其初始投资成本超过 50%（含 50%）或低于其初始投资成本持续时间超过 12 个月（含 12 个月）。

低于其初始投资成本持续时间超过 12 个月（含 12 个月）是指，权益工具投资公允价值月度均值连续 12 个月均低于其初始投资成本。

i.其他表明金融资产发生减值的客观证据。

B.以摊余成本计量的金融资产

如果有客观证据表明该金融资产发生减值，则将该金融资产的账面价值减记

至预计未来现金流量（不包括尚未发生的未来信用损失）现值，减记金额计入当期损益。预计未来现金流量现值，按照该金融资产原实际利率折现确定，并考虑相关担保物的价值。

对单项金额重大的金融资产单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，确认减值损失，计入当期损益；对单项金额不重大的金融资产，单独进行减值测试或包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。

单独测试未发生减值的金融资产（包括单项金额重大和不重大的金融资产），包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中再进行减值测试；已单项确认减值损失的金融资产，不包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。

本公司对以摊余成本计量的金融资产确认减值损失后，如有客观证据表明该金融资产价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。但是，该转回后的账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该金融资产在转回日的摊余成本。

C.可供出售金融资产

如果有客观证据表明该金融资产发生减值，原直接计入其他综合收益的因公允价值下降形成的累计损失，予以转出，计入当期损益。该转出的累计损失，为可供出售金融资产的初始取得成本扣除已收回本金和已摊销金额、当前公允价值和原已计入损益的减值损失后的余额。

对于已确认减值损失的可供出售债务工具，在随后的会计期间公允价值已上升且客观上与确认原减值损失确认后发生的事项有关的，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。可供出售权益工具投资发生的减值损失，不通过损益转回。

D.以成本计量的金融资产

在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，或与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产发生减值时，将该金融资产的账面价值，与按照类似金融资产当时市场收益率对未来现金流量折现确定的现值之间的差额，确认为减值损失，计入当期损益。发生的减值损失一经确认，不得转回。

②2019 年 1 月 1 日以后

本公司以预期信用损失为基础，对下列项目进行减值会计处理并确认损失准备：

以摊余成本计量的金融资产；

以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收款项和债权投资；

《企业会计准则第 14 号——收入》定义的合同资产（2020 年 1 月 1 日以后）；

A.预期信用损失的计量

预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。

本公司考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。

本公司对于处于不同阶段的金融工具的预期信用损失分别进行计量。金融工具自初始确认后信用风险未显著增加的，处于第一阶段，本公司按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备；金融工具自初始确认后信用风险已显著增加但尚未发生信用减值的，处于第二阶段，本公司按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备；金融工具自初始确认后已经发生信用减值的，处于第三阶段，本公司按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备。

对于在资产负债表日具有较低信用风险的金融工具，本公司假设其信用风险自初始确认后并未显著增加，按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备。

整个存续期预期信用损失，是指因金融工具整个预计存续期内所有可能发生的违约事件而导致的预期信用损失。未来 12 个月内预期信用损失，是指因资产负债表日后 12 个月内（若金融工具的预计存续期少于 12 个月，则为预计存续期）可能发生的金融工具违约事件而导致的预期信用损失，是整个存续期预期信用损失的一部分。

在计量预期信用损失时，本公司需考虑的最长期限为企业面临信用风险的最

长合同期限（包括考虑续约选择权）。

本公司对于处于第一阶段和第二阶段、以及较低信用风险的金融工具，按照其未扣除减值准备的账面余额和实际利率计算利息收入。对于处于第三阶段的金融工具，按照其账面余额减已计提减值准备后的摊余成本和实际利率计算利息收入。

对于应收票据、应收账款和合同资产（2020 年 1 月 1 日以后），无论是否存在重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征对应收票据和应收账款划分组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

a、应收票据

应收票据组合 1：银行承兑汇票

应收票据组合 2：商业承兑汇票，根据其对应的应收款项连续计算账龄

b、应收账款

应收账款组合 1：应收三级医院

应收账款组合 2：应收其他医院

应收账款组合 3：应收经销商

应收账款组合 4：应收关联方

对于划分为组合的应收票据，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

c、其他应收款

当单项其他应收款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将其他应收款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

其他应收款组合 1：应收押金和保证金

其他应收款组合 2：应收其他款项

对划分为组合的其他应收款，本公司通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

d、债权投资、其他债权投资

对于债权投资和其他债权投资，本公司按照投资的性质，根据交易对手和风险敞口的各种类型，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

B、信用风险显著增加的评估

本公司通过比较金融工具在资产负债表日发生违约的风险与在初始确认日发生违约的风险，以确定金融工具预计存续期内发生违约风险的相对变化，以评估金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加。

在确定信用风险自初始确认后是否显著增加时，本公司考虑无须付出不必要的额外成本或努力即可获得的合理且有依据的信息，包括前瞻性信息。本公司考虑的信息包括：

a.债务人未能按合同到期日支付本金和利息的情况；

b.已发生的或预期的金融工具的外部或内部信用评级（如有）的严重恶化；

c.已发生的或预期的债务人经营成果的严重恶化；

d.现存的或预期的技术、市场、经济或法律环境变化，并将对债务人对本公司的还款能力产生重大不利影响。

根据金融工具的性质，本公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估信用风险是否显著增加。以金融工具组合为基础进行评估时，本公司可基于共同信

用风险特征对金融工具进行分类，例如逾期信息和信用风险评级。

如果逾期超过 30 日，本公司确定金融工具的信用风险已经显著增加。

C、已发生信用减值的金融资产

本公司在资产负债表日评估以摊余成本计量的金融资产和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债权投资是否已发生信用减值。当对金融资产预期未来现金流量具有不利影响的一项或多项事件发生时，该金融资产成为已发生信用减值的金融资产。金融资产已发生信用减值的证据包括下列可观察信息：

a.发行方或债务人发生重大财务困难；

b.债务人违反合同，如偿付利息或本金违约或逾期等；

c.本公司出于与债务人财务困难有关的经济或合同考虑，给予债务人在任何其他情况下都不会做出的让步；

d.债务人很可能破产或进行其他财务重组；

e.发行方或债务人财务困难导致该金融资产的活跃市场消失。

D、预期信用损失准备的列报

为反映金融工具的信用风险自初始确认后的变化，本公司在每个资产负债表日重新计量预期信用损失，由此形成的损失准备的增加或转回金额，应当作为减值损失或利得计入当期损益。对于以摊余成本计量的金融资产，损失准备抵减该金融资产在资产负债表中列示的账面价值；对于以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债权投资，本公司在其他综合收益中确认其损失准备，不抵减该金融资产的账面价值。

E、核销

如果本公司不再合理预期金融资产合同现金流量能够全部或部分收回，则直接减记该金融资产的账面余额。这种减记构成相关金融资产的终止确认。这种情况通常发生在本公司确定债务人没有资产或收入来源可产生足够的现金流量以偿还将被减记的金额。但是，按照本公司收回到期款项的程序，被减记的金融资产仍可能受到执行活动的影响。

已减记的金融资产以后又收回的，作为减值损失的转回计入收回当期的损益。

（7）金融资产转移

金融资产转移，是指将金融资产让与或交付给该金融资产发行方以外的另一方（转入方）。

本公司已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不终止确认该金融资产。

本公司既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，分别下列情况处理：放弃了对该金融资产控制的，终止确认该金融资产并确认产生的资产和负债；未放弃对该金融资产控制的，按照其继续涉入所转移金融资产的程度确认有关金融资产，并相应确认有关负债。

（8）金融资产和金融负债的抵销

当本公司具有抵销已确认金融资产和金融负债的法定权利，且目前可执行该种法定权利，同时本公司计划以净额结算或同时变现该金融资产和清偿该金融负债时，金融资产和金融负债以相互抵销后的金额在资产负债表内列示。除此以外，金融资产和金融负债在资产负债表内分别列示，不予相互抵销。

4、应收款项

应收款项包括应收票据、应收账款、应收款项融资、其他应收款等。

以下应收账款会计政策适用 2019 年 1 月 1 日以前，2019 年 1 月 1 日以后的应收账款会计政策请参见上一小节“3、金融工具”之“（6）金融资产减值”。

（1）单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准：期末余额达到 1,000 万元（含 1,000 万元）以上的应收款项为单项金额重大的应收款项。

单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法：对于单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，有客观证据表明发生了减值，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

单项金额重大经单独测试未发生减值的应收款项，再按组合计提坏账准备。

（2）单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	涉诉款项、客户信用状况恶化的应收款项；押金、保证金、纳入合并财务报表范围内公司之间的应收款项因发生坏账可能性小，不计提坏账准备
坏账准备的计提方法	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

（3）按组合计提坏账准备应收款项

经单独测试后未减值的应收款项（包括单项金额重大和不重大的应收款项）以及未单独测试的单项金额不重大的应收款项，按以下信用风险特征组合计提坏账准备：

组合类型	确定组合的依据	按组合计提坏账准备的计提方法
账龄组合	账龄状态	账龄分析法
押金、保证金组合	押金、保证金	不计提
应收票据组合	承兑人、背书人、出票人以及其他债务人的信用风险	不计提
关联方组合	合并报表范围内关联方	不计提

A、对账龄组合，采用账龄分析法计提坏账准备的比例如下：

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收款计提比例（%）
6 个月以内（含 6 个月）	-	-
7 个月至 1 年	1.00	-
1 至 2 年	5.00	5.00
2 至 3 年	30.00	30.00
3 至 4 年	70.00	70.00
4 年以上	100.00	100.00

5、存货

（1）存货的分类

本公司存货为库存商品。

（2）发出存货的计价方法

本公司存货取得时按实际成本计价。库存商品发出时采用先进先出法计价。

（3）存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法

存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

资产负债表日，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。本公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备，资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

（4）存货的盘存制度

本公司存货盘存制度采用永续盘存制。

6、固定资产

（1）固定资产确认条件

本公司固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的有形资产。

与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业，并且该固定资产的成本能够可靠地计量时，固定资产才能予以确认。

本公司固定资产按照取得时的实际成本进行初始计量。

（2）各类固定资产的折旧方法

本公司采用年限平均法计提折旧。固定资产自达到预定可使用状态时开始计提折旧，终止确认时或划分为持有待售非流动资产时停止计提折旧。在不考虑减值准备的情况下，按固定资产类别、预计使用寿命和预计残值，本公司确定各类固定资产的年折旧率如下：

类别	使用年限（年）	残值率%	年折旧率%
电子设备	3	3	32.33
办公家具	5	3	19.40
运输工具	3~5	3	32.33~19.40
专用工具设备	2	3	48.50

其中，已计提减值准备的固定资产，还应扣除已计提的固定资产减值准备累计金额计算确定折旧率。

（3）固定资产的减值测试方法、减值准备计提方法请见本小节之“9、资产减值”。

（4）融资租入固定资产的认定依据、计价方法和折旧方法

当本公司租入的固定资产符合下列一项或数项标准时，确认为融资租入固定资产：

①在租赁期届满时，租赁资产的所有权转移给本公司。

②本公司有购买租赁资产的选择权，所订立的购买价款预计将远低于行使选择权时租赁资产的公允价值，因而在租赁开始日就可以合理确定本公司将会行使这种选择权。

③即使资产的所有权不转移，但租赁期占租赁资产使用寿命的大部分。

④本公司在租赁开始日的最低租赁付款额现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值。

⑤租赁资产性质特殊，如果不作较大改造，只有本公司才能使用。

融资租赁租入的固定资产，按租赁开始日租赁资产公允价值与最低租赁付款额的现值两者中较低者，作为入账价值。最低租赁付款额作为长期应付款的入账价值，其差额作为未确认融资费用。在租赁谈判和签订租赁合同过程中发生的，可归属于租赁项目的手续费、律师费、差旅费、印花税等初始直接费用，计入租入资产价值。未确认融资费用在租赁期内各个期间采用实际利率法进行分摊。

融资租入的固定资产采用与自有固定资产一致的政策计提租赁资产折旧。能够合理确定租赁期届满时将会取得租赁资产所有权的，在租赁资产尚可使用年限内计提折旧；无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产尚可使用年限两者中较短的期间内计提折旧。

（5）每年年度终了，本公司对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核。

使用寿命预计数与原先估计数有差异的，调整固定资产使用寿命；预计净残值预计数与原先估计数有差异的，调整预计净残值。

（6）大修理费用

本公司对固定资产进行定期检查发生的大修理费用，有确凿证据表明符合固定资产确认条件的部分，计入固定资产成本，不符合固定资产确认条件的计入当期损益。固定资产在定期大修理间隔期间，照提折旧。

7、无形资产

本公司无形资产包括土地使用权、软件等。

无形资产按照成本进行初始计量，并于取得无形资产时分析判断其使用寿命。使用寿命为有限的，自无形资产可供使用时起，采用能反映与该资产有关的经济利益的预期实现方式的摊销方法，在预计使用年限内摊销；无法可靠确定预期实现方式的，采用直线法摊销；使用寿命不确定的无形资产，不作摊销。

使用寿命有限的无形资产摊销方法如下：

类别	使用寿命（年）	摊销方法	备注
土地使用权	50	直线法	--
软件	3-10	直线法	--

本公司于每年年度终了，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核，与以前估计不同的，调整原先估计数，并按会计估计变更处理。

资产负债表日预计某项无形资产已经不能给企业带来未来经济利益的，将该项无形资产的账面价值全部转入当期损益。

无形资产计提资产减值方法，请见本小节之“9、资产减值”。

8、长期股权投资

长期股权投资包括对子公司的权益性投资。

（1）初始投资成本确定

形成企业合并的长期股权投资：同一控制下企业合并取得的长期股权投资，在合并日按照取得被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值份额作为投资成本；非同一控制下企业合并取得的长期股权投资，按照合并成本作为长期股权投资的投资成本。

对于其他方式取得的长期股权投资：支付现金取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本；发行权益性证券取得的长期股权投资，以发行权益性证券的公允价值作为初始投资成本。

（2）后续计量及损益确认方法

对子公司的投资，采用成本法核算，除非投资符合持有待售的条件；对联营企业和合营企业的投资，采用权益法核算。

采用成本法核算的长期股权投资，除取得投资时实际支付的价款或对价中包含的已宣告但尚未发放的现金股利或利润外，被投资单位宣告分派的现金股利或利润，确认为投资收益计入当期损益。

采用权益法核算的长期股权投资，初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，不调整长期股权投资的投资成本；初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，对长期股权投资的账面价值进行调整，差额计入投资当期的损益。

采用权益法核算时，按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益和其他综合收益的份额，分别确认投资收益和其他综合收益，同时调整长期股权投资的账面价值；按照被投资单位宣告分派的利润或现金股利计算应享有的部分，相应减少长期股权投资的账面价值；被投资单位除净损益、其他综合收益和利润分配以外所有者权益的其他变动，调整长期股权投资的账面价值并计入资本公积（其他资本公积）。在确认应享有被投资单位净损益的份额时，以取得投资时被投资单位各项可辨认资产等的公允价值为基础，并按照本公司的会计政策及会计期间，对被投资单位的净利润进行调整后确认。

因追加投资等原因能够对被投资单位施加重大影响或实施共同控制但不构成控制的，在转换日，按照原股权的公允价值加上新增投资成本之和，作为改按权益法核算的初始投资成本。原股权于转换日的公允价值与账面价值之间的差额，以及原计入其他综合收益的累计公允价值变动转入改按权益法核算的当期损益。

因处置部分股权投资等原因丧失了对被投资单位的共同控制或重大影响的，处置后的剩余股权在丧失共同控制或重大影响之日改按《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》进行会计处理，公允价值与账面价值之间的差额计入当

期损益。原股权投资因采用权益法核算而确认的其他综合收益，在终止采用权益法核算时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理；原股权投资相关的其他所有者权益变动转入当期损益。

因处置部分股权投资等原因丧失了对被投资单位的控制的，处置后的剩余股权能够对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，改按权益法核算，并对该剩余股权视同自取得时即采用权益法核算进行调整；处置后的剩余股权不能对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，改按《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》的有关规定进行会计处理，其在丧失控制之日的公允价值与账面价值之间的差额计入当期损益。

因其他投资方增资而导致本公司持股比例下降、从而丧失控制权但能对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，按照新的持股比例确认本公司应享有的被投资单位因增资扩股而增加净资产的份额，与应结转持股比例下降部分所对应的长期股权投资原账面价值之间的差额计入当期损益；然后，按照新的持股比例视同自取得投资时即采用权益法核算进行调整。

（3）确定对被投资单位具有共同控制、重大影响的依据

共同控制，是指按照相关约定对某项安排所共有的控制，并且该安排的相关活动必须经过分享控制权的参与方一致同意后才能决策。在判断是否存在共同控制时，首先判断是否由所有参与方或参与方组合集体控制该安排，其次再判断该安排相关活动的决策是否必须经过这些集体控制该安排的参与方一致同意。如果所有参与方或一组参与方必须一致行动才能决定某项安排的相关活动，则认为所有参与方或一组参与方集体控制该安排；如果存在两个或两个以上的参与方组合能够集体控制某项安排的，不构成共同控制。判断是否存在共同控制时，不考虑享有的保护性权利。

重大影响，是指投资方对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。在确定能否对被投资单位施加重大影响时，考虑投资方直接或间接持有被投资单位的表决权股份以及投资方及其他方持有的当期可执行潜在表决权在假定转换为对被投资方单位的股权后产生的影响，包括被投资单位发行的当期可转换的认股权证、股份期权

及可转换公司债券等的影响。

当本公司直接或通过子公司间接拥有被投资单位 20%（含 20%）以上但低于 50%的表决权股份时，一般认为对被投资单位具有重大影响，除非有明确证据表明该种情况下不能参与被投资单位的生产经营决策，不形成重大影响；本公司拥有被投资单位 20%（不含）以下的表决权股份时，一般不认为对被投资单位具有重大影响，除非有明确证据表明该种情况下能够参与被投资单位的生产经营决策，形成重大影响。

（4）减值测试方法及减值准备计提方法

对子公司的投资，计提资产减值的方法请见本小节之“9、资产减值”。

9、资产减值

对子公司的长期股权投资、固定资产、在建工程、无形资产等（存货、递延所得税资产、金融资产除外）的资产减值，按以下方法确定：

于资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，本公司将估计其可收回金额，进行减值测试。对因企业合并所形成的商誉、使用寿命不确定的无形资产和尚未达到可使用状态的无形资产无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试。

可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。本公司以单项资产为基础估计其可收回金额；难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。资产组的认定，以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。

当资产或资产组的可收回金额低于其账面价值时，本公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

就商誉的减值测试而言，对于因企业合并形成的商誉的账面价值，自购买日起按照合理的方法分摊至相关的资产组；难以分摊至相关的资产组的，将其分摊至相关的资产组组合。相关的资产组或资产组组合，是能够从企业合并的协同效应中受益的资产组或者资产组组合，且不大于本公司确定的报告分部。

减值测试时，如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的，首先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，确认相应的减值损失。然后对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较其账面价值与可收回金额，如可收回金额低于账面价值的，确认商誉的减值损失。

资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

10、股份支付及权益工具

（1）股份支付的种类

本公司股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。

（2）权益工具公允价值的确定方法

本公司对于授予的存在活跃市场的期权等权益工具，按照活跃市场中的报价确定其公允价值。对于授予的不存在活跃市场的期权等权益工具，采用期权定价模型等确定其公允价值。选用的期权定价模型考虑以下因素：A、期权的行权价格；B、期权的有效期；C、标的股份的现行价格；D、股价预计波动率；E、股份的预计股利；F、期权有效期内的无风险利率。

（3）确认可行权权益工具最佳估计的依据

等待期内每个资产负债表日，本公司根据最新取得的可行权职工人数变动等后续信息作出最佳估计，修正预计可行权的权益工具数量。在可行权日，最终预计可行权权益工具的数量应当与实际可行权数量一致。

（4）实施、修改、终止股份支付计划的相关会计处理

以权益结算的股份支付，按授予职工权益工具的公允价值计量。授予后立即可行权的，在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。在完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。在可行权日之后不再对已确认的相关成本或费用和所有者权益总额进行调整。

以现金结算的股份支付，按照本公司承担的以股份或其他权益工具为基础计算确定的负债的公允价值计量。授予后立即可行权的，在授予日以本公司承担负

债的公允价值计入相关成本或费用，相应增加负债。在完成等待期内的服务或达到规定业绩条件以后才可行权的以现金结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权情况的最佳估计为基础，按照本公司承担负债的公允价值金额，将当期取得的服务计入成本或费用和相应的负债。在相关负债结算前的每个资产负债表日以及结算日，对负债的公允价值重新计量，其变动计入当期损益。

本公司对股份支付计划进行修改时，若修改增加了所授予权益工具的公允价值，按照权益工具公允价值的增加相应地确认取得服务的增加；若修改增加了所授予权益工具的数量，则将增加的权益工具的公允价值相应地确认为取得服务的增加。权益工具公允价值的增加是指修改前后的权益工具在修改日的公允价值之间的差额。若修改减少了股份支付公允价值总额或采用了其他不利于职工的方式修改股份支付计划的条款和条件，则仍继续对取得的服务进行会计处理，视同该变更从未发生，除非本公司取消了部分或全部已授予的权益工具。

在等待期内，如果取消了授予的权益工具（因未满足可行权条件的非市场条件而被取消的除外），本公司对取消所授予的权益性工具作为加速行权处理，将剩余等待期内应确认的金额立即计入当期损益，同时确认资本公积。职工或其他方能够选择满足非可行权条件但在等待期内未满足的，本公司将其作为授予权益工具的取消处理。

11、合同成本（2020 年 1 月 1 日以后）

合同成本包括为取得合同发生的增量成本及合同履约成本。

为取得合同发生的增量成本是指本公司不取得合同就不会发生的成本（如销售佣金等）。该成本预期能够收回的，本公司将其作为合同取得成本确认为一项资产。本公司为取得合同发生的、除预期能够收回的增量成本之外的其他支出于发生时计入当期损益。

为履行合同发生的成本，不属于存货等其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的，本公司将其作为合同履约成本确认为一项资产：

（1）该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用 （或类似费用）、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；

（2）该成本增加了本公司未来用于履行履约义务的资源；

（3）该成本预期能够收回。

合同取得成本确认的资产和合同履约成本确认的资产（以下简称“与合同成本有关的资产”）采用与该资产相关的商品或服务收入确认相同的基础进行摊销，计入当期损益。摊销期限不超过一年则在发生时计入当期损益。

当与合同成本有关的资产的账面价值高于下列两项的差额时，本公司对超出部分计提减值准备，并确认为资产减值损失：

（1）本公司因转让与该资产相关的商品或服务预期能够取得的剩余对价；

（2）转让该相关商品或服务估计将要发生的成本。

确认为资产的合同履约成本，初始确认时摊销期限不超过一年或一个正常营业周期，在“存货”项目中列示，初始确认时摊销期限超过一年或一个正常营业周期，在“其他非流动资产”项目中列示。

确认为资产的合同取得成本，初始确认时摊销期限不超过一年或一个正常营业周期，在“其他流动资产”项目中列示，初始确认时摊销期限超过一年或一个正常营业周期，在“其他非流动资产”项目中列示。

12、政府补助

政府补助在满足政府补助所附条件并能够收到时确认。

对于货币性资产的政府补助，按照收到或应收的金额计量。对于非货币性资产的政府补助，按照公允价值计量；公允价值不能够可靠取得的，按照名义金额 1 元计量。

与资产相关的政府补助，是指本公司取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助；除此之外，作为与收益相关的政府补助。

对于政府文件未明确规定补助对象的，能够形成长期资产的，与资产价值相对应的政府补助部分作为与资产相关的政府补助，其余部分作为与收益相关的政府补助；难以区分的，将政府补助整体作为与收益相关的政府补助。

与资产相关的政府补助，确认为递延收益在相关资产使用期限内按照合理、

系统的方法分期计入损益。与收益相关的政府补助，用于补偿已发生的相关成本费用或损失的，计入当期损益；用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的，则计入递延收益，于相关成本费用或损失确认期间计入当期损益。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。本公司对相同或类似的政府补助业务，采用一致的方法处理。

与日常活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益。与日常活动无关的政府补助，计入营业外收支。

已确认的政府补助需要返还时，存在相关递延收益余额的，冲减相关递延收益账面余额，超出部分计入当期损益；属于其他情况的，直接计入当期损益。

13、经营租赁与融资租赁

本公司将实质上转移了与资产所有权有关的全部风险和报酬的租赁确认为融资租赁，除融资租赁之外的其他租赁确认为经营租赁。

（1）本公司作为出租人

融资租赁中，在租赁期开始日本公司按最低租赁收款额与初始直接费用之和作为应收融资租赁款的入账价值，同时记录未担保余值；将最低租赁收款额、初始直接费用及未担保余值之和与其现值之和的差额确认为未实现融资收益。未实现融资收益在租赁期内各个期间采用实际利率法计算确认当期的融资收入。

经营租赁中的租金，本公司在租赁期内各个期间按照直线法确认当期损益。发生的初始直接费用，计入当期损益。

（2）本公司作为承租人

融资租赁中，在租赁期开始日本公司将租赁资产公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值，将最低租赁付款额作为长期应付款的入账价值，其差额作为未确认融资费用。初始直接费用计入租入资产价值。未确认融资费用在租赁期内各个期间采用实际利率法计算确认当期的融资费用。本公司采用与自有固定资产相一致的折旧政策计提租赁资产折旧。

经营租赁中的租金，本公司在租赁期内各个期间按照直线法计入相关资产成本或当期损益；发生的初始直接费用，计入当期损益。

（3）新冠肺炎疫情引发的租金减让

对于由新冠肺炎疫情直接引发的、本公司与承租人或出租人就现有租赁合同达成的租金减免、延期支付等租金减让，同时满足下列条件的，本公司对房屋及建筑物等类别租赁采用简化方法：

①减让后的租赁对价较减让前减少或基本不变，其中，租赁对价未折现或按减让前折现率折现均可；

②减让仅针对 2021 年 6 月 30 日前的应付租赁付款额；

③综合考虑定性和定量因素后认定租赁的其他条款和条件无重大变化。

本公司不评估是否发生租赁变更。

当本公司作为承租人时，对于经营租赁，本公司继续按照与减让前一致的方法将原合同租金计入相关资产成本或费用。发生租金减免的，本公司将减免的租金作为或有租金，在减免期间冲减成本或费用；延期支付租金的，本公司在原支付期间将应支付的租金确认为应付款项，在实际支付时冲减前期确认的应付款项。对于融资租赁，本公司继续按照与减让前一致的折现率将未确认融资费用确认为当期融资费用，继续按照与减让前一致的方法对融资租入资产进行计提折旧等后续计量。发生租金减免的，本公司将减免的租金作为或有租金，在达成减让协议等解除原租金支付义务时，冲减资产成本或费用等科目，并相应调整长期应付款，按照减让前折现率折现计入当期损益的，还应调整未确认融资费用；延期支付租金的，本公司在实际支付时冲减前期确认的长期应付款。

当本公司作为出租人时，对于经营租赁，本公司继续按照与减让前一致的方法将原合同租金确认为租赁收入。发生租金减免的，本公司将减免的租金作为或有租金，在减免期间冲减租赁收入；延期收取租金的，本公司在原收取期间将应收取的租金确认为应收款项，并在实际收到时冲减前期确认的应收款项。对于融资租赁，本公司继续按照与减让前一致的租赁内含利率将未实现融资收益确认为租赁收入。发生租金减免的，本公司将减免的租金作为或有租金，在达成减让协议等放弃原租金收取权利时，冲减原确认的租赁收入，不足冲减的部分计入投资收益，同时相应调整长期应收款，按照减让前折现率折现计入当期损益的，还应调整未实现融资收益；延期收取租金的，本公司在实际收到时冲减前期确认的长

期应收款。

14、重大会计判断和估计

本公司根据历史经验和其它因素，包括对未来事项的合理预期，对所采用的重要会计估计和关键假设进行持续的评价。

很可能导致下一会计年度资产和负债的账面价值出现重大调整风险的重要会计估计和关键假设列示如下：

（1）应收账款预期信用损失的计量（2019 年 1 月 1 日之后）

本公司通过应收账款违约风险敞口和预期信用损失率计算应收账款预期信用损失，并基于违约概率和违约损失率确定预期信用损失率。在确定预期信用损失率时，本公司使用内部历史信用损失经验等数据，并结合当前状况和前瞻性信息对历史数据进行调整。在考虑前瞻性信息时，本公司使用的指标包括经济下滑的风险、外部市场环境、技术环境和客户情况的变化等。本公司定期监控并复核与预期信用损失计算相关的假设。

（2）递延所得税资产

在很有可能有足够的应纳税利润来抵扣亏损的限度内，应就所有未利用的税务亏损确认递延所得税资产。这需要管理层运用大量的判断来估计未来应纳税利润发生的时间和金额，结合纳税筹划策略，以决定应确认的递延所得税资产的金额。

15、重要会计政策和会计估计的变更

（1）重要会计政策变更

2018 年度会计政策变更

①根据财政部《关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2018]15 号），本公司对财务报表格式进行了以下修订：

A、资产负债表

将原“应收票据”及“应收账款”行项目整合为“应收票据及应收账款”；将原“应收利息”及“应收股利”行项目归并至“其他应收款”；将原“固定资

产清理”行项目归并至“固定资产”；将原“工程物资”行项目归并至“在建工程”；将原“应付票据”及“应付账款”行项目整合为“应付票据及应付账款”项目；将原“应付利息”及“应付股利”行项目归并至“其他应付款”；将原“专项应付款”行项目归并至“长期应付款”。

B、利润表

从原“管理费用”中分拆出“研发费用”；在“财务费用”行项目下分别列示“利息费用”和“利息收入”明细项目；

财务报表格式的修订对本公司财务状况和经营成果无重大影响。

②根据财政部《关于 2018 年度一般企业财务报表格式有关问题的解读》，本公司作为个人所得税的扣缴义务人，根据《中华人民共和国个人所得税法》收到的扣缴税款手续费在“其他收益”中填列，该项会计政策变更对本公司可比期间的比较数据无影响。

本公司实际收到的政府补助，无论是与资产相关还是与收益相关，在编制现金流量表时均作为经营活动产生的现金流量列报，对可比期间的比较数据进行调整，该项会计政策变更对本公司可比期间的比较数据无影响。

③财政部于 2017 年颁布了《企业会计准则解释第 9 号-关于权益法下有关投资净损失的会计处理》（财会[2017]16 号）、《企业会计准则解释第 10 号-关于以使用固定资产产生的收入为基础的折旧方法》（财会[2017]17 号）、《企业会计准则解释第 11 号-关于以使用无形资产产生的收入为基础的摊销方法》（财会[2017]18 号）和《企业会计准则解释第 12 号-关于关键管理人员服务的提供方与接受方是否为关联方》（财会[2017]19 号）【统称解释 9-12 号】，自 2018 年 1 月 1 日起施行。除了解释第 9 号要求追溯调整之外，解释第 10-12 号不要求追溯调整。

解释第 9-12 号对本公司财务状况和经营成果无重大影响。

2019 年度会计政策变更

①财政部于 2019 年 4 月发布了《财政部关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6 号），2018 年 6 月发布的《财政部关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2018]15 号）同时废止；财政

部于 2019 年 9 月发布了《财政部关于修订印发合并财务报表格式（2019 版）的通知》（财会[2019]16 号），《财政部关于修订印发 2018 年度合并财务报表格式的通知》（财会[2019]1 号）同时废止。根据财会[2019]6 号和财会[2019]16 号，本公司对财务报表格式进行了以下修订：

资产负债表，将“应收票据及应收账款”行项目拆分为“应收票据”及“应收账款”；将“应付票据及应付账款”行项目拆分为“应付票据”及“应付账款”。

本公司对可比期间的比较数据按照财会[2019]6 号文进行调整。

财务报表格式的修订对本公司的资产总额、负债总额、净利润、其他综合收益等无影响。

②新金融工具准则

财政部于 2017 年颁布了《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量（修订）》、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移（修订）》、《企业会计准则第 24 号——套期会计（修订）》及《企业会计准则第 37 号——金融工具列报（修订）》（以下统称“新金融工具准则”），本公司自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则，对会计政策相关内容进行了调整。变更后的会计政策参见本节上文“3、金融工具”。

新金融工具准则要求根据管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为以下三类：（1）以摊余成本计量的金融资产；（2）以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产；（3）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。混合合同包含的主合同属于金融资产的，不应从该混合合同中分拆嵌入衍生工具，而应当将该混合合同作为一个整体适用金融资产分类的相关规定。

采用新金融工具准则对本公司金融负债的会计政策并无重大影响。

2019 年 1 月 1 日，本公司没有将任何金融资产或金融负债指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，也没有撤销之前的指定。

新金融工具准则以“预期信用损失法”替代了原金融工具准则规定的、根据实际已发生减值损失确认减值准备的方法。“预期信用损失法”模型要求持续评

估金融资产的信用风险，因此在新金融工具准则下，本公司信用损失的确认时点早于原金融工具准则。

本公司以预期信用损失为基础，对下列项目进行减值会计处理并确认损失准备：

A、以摊余成本计量的金融资产；

B、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收款项和债权投资；

C、《企业会计准则第 14 号——收入》定义的合同资产（2020 年 1 月 1 日以后）；

本公司按照新金融工具准则的规定，除某些特定情形外，对金融工具的分类和计量（含减值）进行追溯调整，将金融工具原账面价值和在新金融工具准则施行日（即 2019 年 1 月 1 日）的新账面价值之间的差额计入 2019 年年初留存收益或其他综合收益。同时，本公司未对比较财务报表数据进行调整。

于 2019 年 1 月 1 日，金融资产按照原金融工具准则和新金融工具准则的规定进行分类和计量的结果对比如下：

单位：元

原金融工具准则			**新金融工具准则**		
项目	**类别**	**账面价值**	**项目**	**类别**	**账面价值**
应收票据	摊余成本	12,375,312.08	应收票据	摊余成本	-
应收账款	摊余成本	499,950,603.45	应收账款	摊余成本	498,548,208.29
应收款项融资	公允价值	-	应收款项融资	公允价值	12,375,312.08
其他应收款	摊余成本	43,426,047.35	其他应收款	摊余成本	43,185,256.03

于 2019 年 1 月 1 日，执行新金融工具准则时金融工具分类和账面价值调节表如下：

单位：元

项目	**调整前账面金额（2018 年 12 月 31 日）**	**重分类**	**重新计量**	**调整后账面金额（2019 年 1 月 1 日）**
资产：				
应收票据	12,375,312.08	-12,375,312.08	-	-
应收账款	499,950,603.45	-	-1,402,395.16	498,548,208.29
应收款项融资	-	12,375,312.08	-	12,375,312.08

项目	调整前账面金额（2018年12月31日）	重分类	重新计量	调整后账面金额（2019年1月1日）
其他应收款	43,426,047.35	-	-240,791.32	43,185,256.03
股东权益：				
盈余公积	17,587,581.39	-	-50,991.59	17,536,589.80
未分配利润	155,311,019.20	-	-1,053,342.24	154,257,676.96
少数股东权益	50,825,969.41	-	-188,185.89	50,637,783.52

本公司将根据原金融工具准则计量的 2018 年年末损失准备与根据新金融工具准则确定的 2019 年年初损失准备之间的调节表列示如下：

单位：元

计量类别	调整前账面金额（2018 年 12 月 31 日）	重分类	重新计量	调整后账面金额（2019 年 1 月 1 日）
应收票据减值准备	-	-	-	-
应收账款减值准备	1,024,237.42	-	1,402,395.16	2,426,632.58
其他应收款减值准备	6,885.57	-	240,791.32	247,676.89

④新债务重组准则

财政部于 2019 年 5 月 16 日发布了《企业会计准则第 12 号——债务重组》（以下简称“新债务重组准则”），修改了债务重组的定义，明确了债务重组中涉及金融工具的适用《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》等准则，明确了债权人受让金融资产以外的资产初始按成本计量，明确债务人以资产清偿债务时不再区分资产处置损益与债务重组损益。

根据财会[2019]6 号文件的规定，“营业外收入”和“营业外支出”项目不再包含债务重组中因处置非流动资产产生的利得或损失。

本公司在 2019 年 1 月 1 日到本财务报表截止日期间不存在债务重组，采用该准则对本公司财务状况和经营成果没有重大影响。

⑤新非货币性交换准则

财政部于 2019 年 5 月 16 日发布了《企业会计准则第 7 号——非货币性资产交换》（以下简称“新非货币性交换准则”），明确了货币性资产和非货币性资产的概念和准则的适用范围，明确了非货币性资产交换的确认时点，明确了不同条件下非货币交换的价值计量基础和核算方法及同时完善了相关信息披露要求。本

公司对 2019 年 1 月 1 日以后新发生的非货币性资产交换交易采用未来适用法处理，对 2019 年 1 月 1 日以前发生的非货币性资产交换交易不进行追溯调整。

本公司在 2019 年 1 月 1 日到本财务报表截止日期间不存在非货币性资产交换，采用该准则对本公司财务状况和经营成果没有重大影响。

2020 年度会计政策变更

①新收入准则

财政部于 2017 年颁布了《企业会计准则第 14 号——收入（修订）》（以下简称“新收入准则”），本公司自 2020 年 1 月 1 日起执行该准则，对会计政策相关内容进行了调整。

本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时，确认收入。在满足一定条件时，本公司属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务。合同中包含两项或多项履约义务的，本公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务，按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

本公司依据新收入准则有关特定事项或交易的具体规定调整了相关会计政策。例如：合同成本、质量保证、主要责任人和代理人的区分、附有销售退回条款的销售、额外购买选择权、知识产权许可、回购安排、预收款项、无需退回的初始费的处理等。

本公司已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素作为合同资产列示。本公司已收或应收客户对价而应向客户转让商品的义务作为合同负债列示。

本公司根据首次执行新收入准则的累积影响数，调整本公司 2020 年年初留存收益及财务报表其他相关项目金额，未对比较财务报表数据进行调整。本公司仅对在 2020 年 1 月 1 日尚未完成的合同的累积影响数调整本公司 2020 年年初留存收益及财务报表其他相关项目金额。

单位：元

会计政策变更的内容和原因	受影响的报表项目	影响金额（2020 年 1 月 1 日）
因执行新收入准则，本公司将与销售商品及提供劳务不满足无条件收款权的收取对价的权利计入合同资产；将与销售商品及与提供劳务相关的预收款项重分类至合同负债。	预收账款	-80,804,999.14
	合同负债	71,508,848.80
	其他流动负债	9,296,150.34

与原收入准则相比，执行新收入准则对 2020 年度财务报表相关项目的影响如下：

单位：元

受影响的资产负债表项目	影响金额 2020 年 12 月 31 日
预收款项	-74,969,003.82
合同负债	66,344,251.17
其他流动负债	8,624,752.65

②企业会计准则解释第 13 号

财政部于 2019 年 12 月发布了《企业会计准则解释第 13 号》（财会〔2019〕21 号）（以下简称“解释第 13 号”）。

解释第 13 号修订了构成业务的三个要素，细化了业务的判断条件，对非同一控制下企业合并的购买方在判断取得的经营活动或资产的组合是否构成一项业务时，引入了“集中度测试”的方法。

解释第 13 号明确了企业的关联方包括企业所属企业集团的其他共同成员单位（包括母公司和子公司）的合营企业或联营企业，以及对企业实施共同控制的投资方的企业合营企业或联营企业等。

解释 13 号自 2020 年 1 月 1 日起实施，本公司采用未来适用法对上述会计政策变更进行会计处理。

采用解释第 13 号未对本公司财务状况、经营成果和关联方披露产生重大影响。

③财政部于 2020 年 6 月发布了《关于印发<新冠肺炎疫情相关租金减让会计处理规定>的通知》（财会[2020]10 号），可对新冠肺炎疫情相关租金减让根据该会计处理规定选择采用简化方法。

本集团对于自 2020 年 1 月 1 日起发生的租赁相关租金的减让，采用了该会

计处理规定中的简化方法（参见上文重要会计政策“13、经营租赁与融资租赁”之“（3）新冠肺炎疫情引发的租金减让”）。在减免期间或在达成减让协议等解除并放弃相关权利义务时，将相关租金减让计入损益。上述简化方法对本期利润的影响金额为 851,786.45 元。

本公司对 2020 年 1 月 1 日之前发生的租金减让不适用上述简化处理方法。

（2）重要会计估计变更

报告期内本公司无重要会计估计变更。

（3）首次执行新金融工具准则和新收入准则调整首次执行当年年初财务报表相关项目情况

①首次执行新金融工具准则调整首次执行当年年初财务报表相关项目情况

单位：元

项目	2018 年 12 月 31 日	2019 年 1 月 1 日	调整数
流动资产：			
货币资金	128,571,464.52	128,571,464.52	-
应收票据	12,375,312.08	-	-12,375,312.08
应收账款	499,950,603.45	498,548,208.29	-1,402,395.16
应收款项融资	-	12,375,312.08	12,375,312.08
预付款项	186,053,398.11	186,053,398.11	-
其他应收款	43,426,047.35	43,185,256.03	-240,791.32
其中：应收利息	-	-	-
应收股利	-	-	-
存货	2,074,602,390.91	2,074,602,390.91	-
其他流动资产	214,928,809.62	214,928,809.62	-
流动资产合计	**3,159,908,026.04**	**3,158,264,839.56**	**-1,643,186.48**
非流动资产：			
固定资产	7,627,830.30	7,627,830.30	-
无形资产	20,187,740.76	20,187,740.76	-
长期待摊费用	10,925,446.32	10,925,446.32	-
递延所得税资产	6,095,819.23	6,446,485.99	350,666.76
其他非流动资产	11,763,610.33	11,763,610.33	-
非流动资产合计	**56,600,446.94**	**56,951,113.70**	**350,666.76**

项目	2018 年 12 月 31 日	2019 年 1 月 1 日	调整数
资产总计	**3,216,508,472.98**	**3,215,215,953.26**	**-1,292,519.72**
流动负债：			
短期借款	1,496,600,000.00	1,498,882,521.24	2,282,521.24
应付票据	163,244,085.00	163,244,085.00	-
应付账款	764,360,459.08	764,360,459.08	-
预收款项	52,219,223.92	52,219,223.92	-
应付职工薪酬	16,550,932.16	16,550,932.16	-
应交税费	10,015,856.77	10,015,856.77	-
其他应付款	226,902,840.05	224,620,318.81	-2,282,521.24
其中：应付利息	2,282,521.24	-	-2,282,521.24
应付股利	-	-	-
流动负债合计	**2,729,893,396.98**	**2,729,893,396.98**	**-**
非流动负债：			
非流动负债合计	**-**	**-**	**-**
负债合计	**2,729,893,396.98**	**2,729,893,396.98**	**-**
股东权益：			
股本	150,000,000.00	150,000,000.00	-
资本公积	112,890,506.00	112,890,506.00	-
盈余公积	17,587,581.39	17,536,589.80	-50,991.59
未分配利润	155,311,019.20	154,257,676.96	-1,053,342.24
归属于母公司股东权益合计	435,789,106.59	434,684,772.76	-1,104,333.83
少数股东权益	50,825,969.41	50,637,783.52	-188,185.89
股东权益合计	**486,615,076.00**	**485,322,556.28**	**-1,292,519.72**
负债和股东权益总计	**3,216,508,472.98**	**3,215,215,953.26**	**-1,292,519.72**

②首次执行新收入准则调整首次执行当年年初财务报表相关项目情况

单位：元

项目	2019 年 12 月 31 日	2020 年 01 月 01 日	调整数
流动资产：			
货币资金	201,834,882.03	201,834,882.03	-
应收票据	17,561,343.45	17,561,343.45	-
应收账款	1,262,709,954.88	1,262,709,954.88	-
应收款项融资	5,592,909.02	5,592,909.02	-

项目	2019 年 12 月 31 日	2020 年 01 月 01 日	调整数
预付款项	285,222,633.18	285,222,633.18	-
其他应收款	152,094,859.66	152,094,859.66	-
存货	2,558,064,645.37	2,558,064,645.37	-
合同资产	-	-	-
其他流动资产	237,900,015.20	237,900,015.20	-
流动资产合计	**4,720,981,242.79**	**4,720,981,242.79**	**-**
非流动资产：			
固定资产	19,649,162.78	19,649,162.78	-
无形资产	92,318,192.06	92,318,192.06	-
长期待摊费用	15,836,765.00	15,836,765.00	-
递延所得税资产	11,939,397.57	11,939,397.57	-
其他非流动资产	12,534,229.06	12,534,229.06	-
非流动资产合计	**152,277,746.47**	**152,277,746.47**	**-**
资产总计	4,873,258,989.26	4,873,258,989.26	-
流动负债：			
短期借款	1,599,517,226.14	1,599,517,226.14	-
应付票据	134,725,831.19	134,725,831.19	-
应付账款	1,409,159,896.71	1,409,159,896.71	-
预收款项	80,804,999.14	-	-80,804,999.14
合同负债	-	71,508,848.80	71,508,848.80
应付职工薪酬	19,067,764.51	19,067,764.51	-
应交税费	24,023,924.98	24,023,924.98	-
其他应付款	478,428,102.04	478,428,102.04	-
其他流动负债	-	9,296,150.34	9,296,150.34
流动负债合计	**3,745,727,744.71**	**3,745,727,744.71**	**-**
非流动负债：			
递延收益	3,940,178.04	3,940,178.04	-
递延所得税负债	-	-	-
其他非流动负债	-	-	-
非流动负债合计	**3,940,178.04**	**3,940,178.04**	**-**
负债合计	**3,749,667,922.75**	**3,749,667,922.75**	**-**
股东权益：			
股本	400,000,000.00	400,000,000.00	-

项目	2019 年 12 月 31 日	2020 年 01 月 01 日	调整数
资本公积	364,962,497.31	364,962,497.31	-
盈余公积	30,284,206.67	30,284,206.67	-
未分配利润	240,926,620.69	240,926,620.69	-
归属于母公司所有者权益合计	**1,036,173,324.67**	**1,036,173,324.67**	**-**
少数股东权益	87,417,741.84	87,417,741.84	-
股东权益合计	**1,123,591,066.51**	**1,123,591,066.51**	**-**
负债和股东权益总计	4,873,258,989.26	4,873,258,989.26	-

16、“新收入准则”对公司收入确认具体方法产生的影响

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有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，确认销售商品收入。	在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。
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。

（二）原始报表与申报报表在 2017 年、2018 年存在差异，相关调整的具体情况及原因

1、2017 年原始报表与申报报表的差异、调整情况及原因

单位：万元

科目	申报财务报表	原始财务报表	差异	调整金额	说明
应收账款	21,840.91	7,416.34	14,424.58	14,432.60	差异 1
				-8.02	差异 1
预付款项	8,244.48	9,169.06	-924.58	-924.58	差异 1
递延所得税资产	684.17	682.18	1.99	1.99	差异 1
应付账款	56,978.47	43,470.45	13,508.02	13,508.02	差异 1
未分配利润	6,884.36	6,890.40	-6.03	-6.03	差异 1
营业收入	231,631.95	219,496.06	12,135.89	12,135.89	差异 1
营业成本	205,213.81	193,077.92	12,135.89	12,135.89	差异 1
管理费用	4,034.35	4,138.04	-103.69	-103.69	差异 2
研发费用	103.69	-	103.69	103.69	差异 2
资产减值损失	-259.94	-251.92	-8.02	-8.02	差异 1
所得税费用	3,085.69	3,087.68	-1.99	-1.99	差异 1

2017 年原始报表与申报报表调整情况说明：

（1）差异 1：本公司根据对收入准则中总额法和净额法的相关规定，及 2019 年证监会会计部出版的《上市公司执行企业会计准则案例解析》总额法和净额法列示相关案例一的解析，将本公司原按净额法确认的院端直销业务调整为按总额法确认，相应调整增加营业收入 12,135.89 万元，调整增加营业成本 12,135.89 万元，调整增加应收账款原值 14,432.60 万元，调整增加应收账款坏账准备 8.02 万元，调整减少预付款项 924.58 万元，调整增加应付账款 13,508.02 万元，调整增加递延所得税资产 1.99 万元，调整增加资产减值损失 8.02 万元，调整减少所得税费用 1.99 万元，调整减少未分配利润 6.03 万元。

关于 2017 年本公司院端直销业务的会计核算方法由净额法变更为全额法的具体原因及合理性，请参见招股说明书本节之“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”的相关内容。

（2）差异 2：根据财政部《关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2018]15 号）通知要求，从原“管理费用”中分拆出“研发费用”，相应调整减少管理费用 103.69 万元，调整增加研发费用 103.69 万元。

2、2018 年原始报表与申报报表的差异、调整情况及原因

单位：万元

科目	申报财务报表	原始财务报表	差异	调整	说明
应收账款	49,995.06	28,284.71	21,710.35	21,778.25	差异 1
				-67.91	差异 1
预付款项	18,605.34	22,941.59	-4,336.25	-2,299.97	差异 1
				-1,247.89	差异 2
				-10.11	差异 6
				-778.28	差异 10
其他应收款	4,342.60	4,342.15	0.45	0.45	差异 6
存货	207,460.24	205,826.60	1,633.64	1,277.50	差异 2
				400.35	差异 3
				102.56	差异 4
				63.12	差异 6
				-209.90	差异 5
其他流动资产	21,492.88	21,285.23	207.66	207.66	差异 9
递延所得税资产	609.58	540.27	69.31	69.31	差异 8
其他非流动资产	1,176.36	398.09	778.28	778.28	差异 10
短期借款	149,660.00	158,160.00	-8,500.00	-8,500.00	差异 7
应付账款	76,436.05	48,774.68	27,661.37	19,478.28	差异 1
				29.62	差异 2
				1,285.96	差异 3
				-1,548.01	差异 4
				-8.16	差异 6
				8,423.68	差异 7

科目	申报财务报表	原始财务报表	差异	调整	说明
应交税费	1,001.59	987.82	13.77	-193.89	差异 8
				207.66	差异 9
其他应付款	22,690.28	20,929.49	1,760.80	1,684.48	差异 3
				76.32	差异 7
盈余公积	1,758.76	1,913.62	-154.87	-154.87	差异 8
未分配利润	15,531.10	16,215.06	-683.95	-683.95	差异 8
少数股东权益	5,082.60	5,116.27	-33.68	-33.68	差异 8
营业收入	363,676.06	334,805.60	28,870.46	28,904.37	差异 1
				-1,684.48	差异 3
				1,650.57	差异 4
营业成本	322,898.16	293,244.34	29,653.81	28,904.37	差异 1
				885.61	差异 3
				0.48	差异 5
				-87.02	差异 6
				-49.62	差异 7
管理费用	6,227.83	6,295.64	-67.81	25.39	差异 6
				49.62	差异 7
				-142.81	差异 11
研发费用	142.81		142.81	142.81	差异 11
资产减值损失	-833.11	-563.81	-269.31	-59.88	差异 1
				-209.43	差异 5
减：所得税费用	3,744.92	4,006.13	-261.21	-261.21	差异 8

2018 年原始报表与申报报表调整情况说明：

（1）差异 1：本公司根据对收入准则中总额法和净额法的相关规定，及 2019 年证监会会计部出版的《上市公司执行企业会计准则案例解析》总额法和净额法列示相关案例一的解析，将本公司原按净额法确认的院端直销业务调整为按总额法确认，相应调整增加营业收入 28,904.37 万元，调整增加营业成本 28,904.37 万元，调整增加应收账款原值 21,778.25 万元，调整增加应收账款坏账准备 67.91 万元，调整减少预付款项 2,299.97 万元，调整增加应付账款 19,478.28 万元，调整增加资产减值损失 59.88 万元。

关于 2018 年本公司院端直销业务的会计核算方法由净额法变更为全额法的

具体原因及合理性，请参见招股说明书本节之“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”的相关内容。

（2）差异 2：本公司根据到货清点明细表，调整库存商品采购暂估金额，相应调整增加存货 1,277.50 万元，调整减少预付款项 1,247.89 万元，调整增加应付账款 29.62 万元。

（3）差异 3：本公司根据供应商、经销商返利匹配情况，相应调整增加存货 400.35 万元，调整增加应付账款 1,285.96 万元，调整增加营业成本 885.61 万元，调整增加其他应付款 1,684.48 万元，调整减少营业收入 1,684.48 万元。

（4）差异 4：本公司根据与供应商签订的协议及与供应商对账，调整供应商库存补偿金额，相应调整增加存货 102.56 万元，调整减少应付账款 1,548.01 万元，调整增加营业收入 1,650.57 万元。

（5）差异 5：本公司根据重新测算的存货跌价准备计算表，相应调整增加存货跌价准备金额 209.90 万元，调整增加营业成本 0.48 万元，调整增加资产减值损失 209.43 万元。

（6）差异 6：本公司调整成本费用结转跨期，相应调整增加其他应收款 0.45 万元，调整减少预付款项 10.11 万元，调整增加存货 63.12 万元，调整减少应付账款 8.16 万元，调整减少营业成本 87.02 万元，调整增加管理费用 25.39 万元。

（7）差异 7：本公司因入账科目错误，相应调整减少短期借款 8,500.00 万元，调整增加应付账款 8,423.68 万元，调整增加其他应付款 76.32 万元，调整减少营业成本 49.62 万元，调整增加管理费用 49.62 万元。

（8）差异 8：因上述（1）-（7）的调整事项，相应调整增加递延所得税资产 69.31 万元，调整减少应交税费 193.89 万元，调整减少所得税费用 261.21 万元；调整减少盈余公积 154.87 万元，调整减少未分配利润 683.95 万元，调整减少少数股东权益 33.68 万元。

（9）差异 9：本公司因列报错误重分类调整多缴税金至其他流动资产，相

应调整增加其他流动资产 207.66 万元，调整增加应交税费 207.66 万元。

（10）差异 10：本公司因列报错误重分类调整预付长期资产款至其他非流动资产，相应调整减少预付款项 778.28 万元；调整增加其他非流动资产 778.28 万元。

（11）差异 11：根据财政部《关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2018]15 号）通知要求，从原“管理费用”中分拆出“研发费用”，相应调整减少管理费用 142.81 万元，调整增加研发费用 142.81 万元。

（三）与财务会计信息相关的重要性水平的判断标准

公司根据自身所处的行业和发展阶段，从项目的性质和金额两方面判断财务信息相关的重要性水平，具体判断标准如下：

1、性质：主要考虑该项目在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量等因素；

2、金额：主要考虑该金额占利润总额的比例是否超过利润总额的 5%，或金额虽未达到前述标准但公司认为较为重要的相关事项。

六、非经常性损益情况

（一）经会计师审核的非经常性损益明细表

按照中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益[2008]》的有关规定，致同会计师对公司报告期的非经常性损益进行了审计，并出具《非经常性损益的审核报告》（致同专字（2021）第 110A005597 号），报告期各期，公司非经常性损益情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-0.09	-98.93	-0.01
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外；	827.47	129.69	0.26
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	-	-	31.46

项目	2020 年	2019 年	2018 年
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-301.80	-30.82	-67.32
其他符合非经常性损益定义的损益项目	23.60	1.21	0.22
非经常性损益总额	549.18	1.14	-35.39
减：非经常性损益的所得税影响数	135.35	19.84	-8.87
非经常性损益净额	413.83	**-18.70**	**-26.52**

（二）非经常性损益影响分析

报告期各期，非经常性损益对公司经营成果的影响如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
非经常性损益净额	413.83	-18.70	-26.52
归属于母公司股东的非经常性损益	460.27	-29.72	-26.63
归属于母公司股东的净利润	14,602.41	14,941.66	9,348.61
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	14,142.13	14,971.37	9,375.24
归属于母公司股东的非经常性损益占归属于母公司股东的净利润的比重	3.15%	-0.20%	-0.28%

报告期各期，公司归属于母公司股东的非经常性损益占归属于母公司股东的净利润的比重分别为-0.28%、-0.20%和 3.15%，对净利润的影响较小。

七、报告期内执行的主要税收政策、缴纳的主要税种

（一）主要税种及税率

税种	计税依据	法定税率（%）
增值税	应税收入	17、16、13、6
城市维护建设税	应纳流转税额	7
教育费附加	应纳流转税额	5、3
企业所得税	应纳税所得额	25

注：根据财政部、国家税务总局财税〔2018〕32 号《关于调整增值税税率的通知》，自 2018 年 5 月 1 日起，纳税人发生增值税应税销售行为或者进口货物，适用税率由 17%调整为 16%；根据财政部、税务总局、海关总署《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部、税务总局、海关总署公告 2019 年第 39 号），2019 年 4 月 1 日起，增值税一般纳税人发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用 16%税率的，税率调整为 13%。

（二）税收优惠政策及批文

依据《中华人民共和国企业所得税法》以及财政部、国家税务总局下达的《关于进一步扩大小型微利企业所得税优惠政策范围的通知》（财税〔2018〕77 号）

的相关规定，自 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，对年应纳税所得额低于 100 万元（含 100 万元）的小型微利企业，其所得减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。

2018 年厦门国科、湖北瑞泰、国科恒佳、上海励楷为年应纳税所得额低于 100 万元（含 100 万元）的小型微利企业，其所得减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。

依据《中华人民共和国企业所得税法》以及财政部、国家税务总局下达的《关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》（财税〔2019〕13 号）的相关规定，自 2019 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日，对小型微利企业年应纳税所得额不超过 100 万元（含 100 万元）的部分，减按 25%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税；对年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分，减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。

2019 年国科恒瑞、河南国科、山西国科、黑龙江恒骄、广东国科、苏州国科、湖北国科、山东国科、厦门国科、辽宁国科、湖南恒泰、福州国科、国科恒誉、国科医云、上海恒盛、上海励楷、济南恒智适用小微企业税收优惠政策。

2020 年国科恒兴、国科恒汇、天津国科、湖南国科、广东国科、徐州国科、盐城国科、常州国科、湖北国科、福建国科、重庆国科、云南国科、江西国科、贵州国科、深圳国科、温州国科、沧州国科、国科众嘉、湖北恒通、沈阳恒骄、天津恒康、新疆中优、陕西恒之、山西晋美、天津恒祥、河北恒泰、上海恒京、四川恒瑞、福州国科、湖北恒瑞、广东恒泰、上海恒骏、国科恒誉、济南恒智、南京恒誉、国科医云、海南恒泰、江西恒泰、甘肃恒泰、上海恒盛、江西盛世、国科恒基、广州恒健、国科恒升、苏州恒语、上海恒天、山东恒佳、镇江熠康、河南恒佳、广东医云、国科恒晟、贵州医云、国科恒跃、广州恒创、唐山医云、牡丹江恒泰、广州恒达、国科恒尧适用小微企业税收优惠政策。

八、报告期内发行人的主要财务指标

（一）基本财务指标

财务指标	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
流动比率（倍）	1.22	1.26	1.16

速动比率（倍）	0.65	0.58	0.40
资产负债率（母公司）	78.52%	76.45%	85.89%
资产负债率（合并）	79.51%	76.94%	84.87%
归属于发行人股东的每股净资产（元/股）	2.96	2.59	2.91
财务指标	**2020 年**	**2019 年**	**2018 年**
应收账款周转率（次）	3.76	5.94	10.05
存货周转率（次）	2.31	2.01	1.77
息税折旧摊销前利润（万元）	36,401.67	32,756.59	21,056.23
归属于发行人股东的净利润（万元）	14,602.41	14,941.66	9,348.61
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润（万元）	14,142.13	14,971.37	9,375.24
研发投入占营业收入的比例	0.12%	0.06%	0.04%
每股经营活动产生的现金流量（元/股）	-0.57	-1.16	-3.48
每股净现金流量（元/股）	0.02	0.18	0.18

注：上述财务指标计算如果未特别指出，均为合并财务报表口径，其计算公式如下：
1、流动比率=期末流动资产÷期末流动负债
2、速动比率=（期末流动资产-期末存货）÷期末流动负债
3、资产负债率=期末总负债÷期末总资产×100%
4、归属于发行人股东的每股净资产＝期末归属于发行人股东的净资产÷期末股本总额
5、应收账款周转率=主营业务收入÷应收账款期初期末平均净额
6、存货周转率=主营业务成本÷存货期初期末平均净额
7、息税折旧摊销前利润=利润总额+利息支出+固定资产折旧+无形资产摊销+长期待摊费用摊销
8、研发投入占营业收入的比例=研发费用/营业收入
9、每股经营活动产生的现金流量=经营活动产生的现金流量净额÷期末股本总额
10、每股净现金流量=现金及现金等价物净增加（或减少）额÷期末股本总额。

（二）净资产收益率和每股收益

按照中国证监会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 9 号－净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010 年修订）的要求，报告期内，公司的净资产收益率及每股收益如下表所示：

报告期	报告期利润	加权平均净资产收益率	每股收益（元）	
			基本每股收益	稀释每股收益
2020 年	归属于公司普通股股东的净利润	13.16%	0.37	0.37
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	12.75%	0.35	0.35
2019 年	归属于公司普通股股东的净利润	22.95%	0.41	0.41
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	23.00%	0.41	0.41

报告期	报告期利润	加权平均净资产收益率	每股收益（元）	
			基本每股收益	稀释每股收益
2018 年	归属于公司普通股股东的净利润	24.02%	0.27	0.27
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	24.09%	0.27	0.27

注 1：加权平均净资产收益率的计算公式如下：
加权平均净资产收益率=P0/(E0＋NP÷2＋Ei×Mi÷M0–Ej×Mj÷M0±Ek×Mk÷M0)
其中：P0 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E0 为归属于公司普通股股东的期初净资产；Ei 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；Ej 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M0 为报告期月份数；Mi 为新增净资产次月起至报告期期末的累计月数；Mj 为减少净资产次月起至报告期期末的累计月数；Ek 为因其他交易或事项引起的、归属于公司普通股股东的净资产增减变动；Mk 为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数。
报告期发生同一控制下企业合并的，计算加权平均净资产收益率时，被合并方的净资产从报告期期初起进行加权；计算扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率时，被合并方的净资产从合并日的次月起进行加权。计算比较期间的加权平均净资产收益率时，被合并方的净利润、净资产均从比较期间期初起进行加权；计算比较期间扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率时，被合并方的净资产不予加权计算（权重为零）。
注 2：基本每股收益计算公式如下：
基本每股收益=P0÷S，S=S0＋S1＋Si×Mi÷M0–Sj×Mj÷M0-Sk
其中：P0 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S0 为期初股份总数；S1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购等减少股份数；Sk 为报告期缩股数；M0 报告期月份数；Mi 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数；Mj 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。
注 3：稀释每股收益计算公式如下：
稀释每股收益=P1/(S0＋S1＋Si×Mi÷M0–Sj×Mj÷M0–Sk+认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数)
其中，P1 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润，并考虑稀释性潜在普通股对其影响，按《企业会计准则》及有关规定进行调整。公司在计算稀释每股收益时，应考虑所有稀释性潜在普通股对归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润和加权平均股数的影响，按照其稀释程度从大到小的顺序计入稀释每股收益，直至稀释每股收益达到最小值。

九、影响收入、成本、费用和利润的主要因素，以及对公司具有核心意义或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务指标分析

（一）影响收入、成本、费用和利润的主要因素

1、影响收入的主要因素

（1）得益于医疗卫生行业政策实施，公司发展形势良好

随着我国医疗卫生体制改革的持续深入，我国卫生总费用及政府卫生支出不断增长。近年来，我国大力提高医疗卫生服务能力，全面提升县级公立医院综合能力，基本建立了符合国情的分级诊疗制度。我国医疗卫生机构数量持续增长，资源供给稳步提升。随着医疗保障体系建设完善，统一大病保险起付线逐步降低，

报销比例逐步上升，医疗保险保障水平的持续提升降低个人支付比例，我国城乡居民医疗需求将进一步释放。

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

（2）授权品牌及产品线增长，是公司营业收入增长的重要驱动力

公司以一站式产品分销平台和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 条快速增加到 2020 年末的 174 条。2018 年至 2020 年营业收入分别为 363,676.06 万元、527,871.47 万元和 695,904.20 万元，年均复合增长率达到 38.33%。

（3）直销终端医院覆盖范围持续延伸，促进公司营业收入规模稳步提升

截至报告期期末，公司在全国 27 个省、市和自治区的 57 个城市进行仓储网络布局，建立了规模化、专业化、现代化、规范化的物流配送体系，形成了全国性营销和服务网络，专业化供应、物流配送等服务延伸至医疗机构终端，能够快速响应终端医院客户订单需求，为终端医院客户的开拓提供了必要的保障。公司通过自行开发、与当地资源方合作、中标 SPD 运营管理导入等方式，实现了终端医疗机构客户数量的快速增长。报告期内，公司直销客户数量从 2018 年的 372 家增长至 2020 年的 1,018 家，直销收入从 2018 年的 44,399.23 万元，增长至 2020 年的 250,589.67 万元，年均复合增长率高达 137.57%。直销业务收入的快速增长是公司营业收入重要的增长点。

2、影响成本的主要因素

报告期内，公司主营业务成本为产品采购成本，公司的销售产品主要包括血管介入治疗类材料、骨科材料、神经外科材料、非血管介入治疗类材料、口腔材料等医疗器械，产品采购价格波动是影响公司成本变动的主要因素。

3、影响费用的主要因素

报告期内，公司期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用和财务费用，期间费用占营业收入的比例分别为 7.18%、7.14%和 6.81%，其中，职工薪酬费用、租赁费用和利息支出占比较高，因此，公司的人员工资水平、仓储办公用房的租赁费用水平和借款的利息费用水平是影响公司期间费用的主要因素。

4、影响利润的主要因素

报告期内，公司的利润主要来源于营业利润，影响营业利润的主要因素为营业收入、营业成本和期间费用。报告期内公司营业收入增长较快，公司的毛利率、期间费用率较为平稳，公司利润保持持续增长。

（二）对公司具有核心意义、或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务指标分析

1、财务指标

（1）主营业务收入增长率

主营业务收入增长率可用来判断公司所处发展阶段和成长性。报告期内，公司主营业务增长较快，2019 年和 2020 年，主营业务收入年增长率分别为 45.05%和 31.63%。

报告期内，随着公司仓储配送服务网络的建设，公司逐步获得更多生产厂商的认可，截至报告期期末，公司在全国 27 个省、市和自治区的 57 个城市进行仓储网络布局，建立了规模化、专业化、信息化、规范化的物流配送体系。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 年的 117 个，2018 年至 2020 年公司的分销业务收入的年均复合增长率为 17.72%。

此外，在医改压缩流通环节及降低终端产品入院价格的政策背景下，公司把握行业发展机遇，迅速与更多终端医疗机构建立直接合作关系，报告期内，公司直销客户数量从 2018 年的 372 家增长至 2020 年的 1,018 家，直销收入规模从 2018 年的 44,399.23 万元增长至 2020 年的 250,589.67 万元，直销收入的年均复合增长率为 137.57%。公司直销业务规模呈现高速增长态势，直销业务收入增长率对公司未来营业收入增长具有较强的预示作用。

公司“一站式产品分销平台+院端服务平台”的商业模式得到上游生产厂商及下游经销商与终端医疗机构的认可，报告期内，公司营业规模不断扩大，市场地位逐步提升。未来公司将进一步丰富上游生产厂商的代理品牌及产品线，下游进一步提高对终端医疗机构服务覆盖的深度及广度，在医疗器械市场规模快速增长、市场集中度提升的发展背景下，公司主营业务市场前景广阔，收入增长潜力较大。

（2）主营业务毛利率

国科恒泰致力成为中国领先的医疗器械领域的供应链综合服务商，目前主要从事医疗器械的分销和直销业务，并在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。报告期内，公司的主营业务毛利率分别为 10.59%、11.12%和 9.86%，总体趋势较为平稳。

（3）销售收现率

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金分别为 410,821.36 万元、547,025.10 万元和 708,846.03 万元，与营业收入的比例如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	708,846.03	547,025.10	410,821.36
营业收入	695,904.20	527,871.47	363,676.06
销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入	101.86%	103.63%	112.96%

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比例分别为 112.96%、103.63%和 101.86%，公司的销售收现率较高，主要得益于公司给予经销商的信用账期较短。2019 年起公司的销售收现率有所下降，主要是因为直销业务收入显著增长，而根据行业惯例，公司给予医院客户的信用账期较长。公司终端医院客户多为大型公立医院，资信情况良好，应收账款回收风险较小。

2、非财务指标

公司所处行业的发展状况、行业竞争情况、行业政策的支持、公司业务模式的创新性、公司的竞争优势等是公司未来高速发展的重要内外部影响因素，对公司业绩变动具有较强预示作用，具体情况详见本招股说明书“第六节 业务和技术”。

十、发行人经营成果分析

报告期内，公司营业收入、营业利润、利润总额和净利润情况如下表：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
营业收入	695,904.20	527,871.47	363,676.06
营业利润	21,939.90	21,976.54	13,549.31
利润总额	21,638.01	21,945.09	13,513.44
净利润	15,815.96	15,737.08	9,768.52
归属于母公司股东的净利润	14,602.41	14,941.66	9,348.61
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	14,142.13	14,971.37	9,375.24
综合毛利率	10.60%	11.77%	11.21%

报告期内，随着公司合作厂商、品牌和产品线数量、合作经销商数量以及直销医院数量稳步增长，公司营业收入保持较快增长，2018 年至 2020 年营业收入年均复合增长率为 38.33%，归属于母公司股东的净利润年均复合增长率为 24.98%，公司盈利能力持续增强。

（一）营业收入分析

1、营业收入构成情况

报告期内，公司营业收入构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务收入	689,456.54	99.07%	523,766.83	99.22%	361,097.92	99.29%
其他业务收入	6,447.66	0.93%	4,104.64	0.78%	2,578.14	0.71%
合计	**695,904.20**	**100.00%**	**527,871.47**	**100.00%**	**363,676.06**	**100.00%**

公司的主营业务收入主要来源于医疗器械的分销与直销，报告期内，主营业务收入占营业收入的比例分别为 99.29%、99.22%和 99.07%，主营业务突出。

2、主营业务收入构成及变动分析

（1）按销售模式分类

报告期内，公司主营业务收入按销售模式类别列示如下：

单位：万元

销售业务模式	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
分销模式	**438,866.87**	**63.65%**	**397,223.34**	**75.84%**	**316,698.69**	**87.70%**
其中：批发业务	343,707.34	49.85%	299,697.53	57.22%	239,962.54	66.45%
长期寄售业务	27,914.71	4.05%	29,076.80	5.55%	20,400.98	5.65%
短期寄售业务	67,244.82	9.75%	68,449.01	13.07%	56,335.17	15.60%
直销模式	**250,589.67**	**36.35%**	**126,543.49**	**24.16%**	**44,399.23**	**12.30%**
其中：平台直销业务	27,644.74	4.01%	17,280.39	3.30%	3,751.95	1.04%
院端直销业务	222,944.93	32.34%	109,263.10	20.86%	40,647.28	11.26%
合计	**689,456.54**	**100.00%**	**523,766.83**	**100.00%**	**361,097.92**	**100.00%**

报告期内，公司主营业务收入增长较快，分销业务模式占销售收入比重分别为 87.70%、75.84%和 63.65%，是公司主营业务收入的主要构成。受我国医疗改革政策的影响，终端医院开始重视成本管控和效率提升，公司依托自身雄厚的资金实力、完善的仓储物流网络、专业的精准配送服务能力，迅速拓展医院客户。2018 年至 2020 年，公司的直销收入年均复合增长率高达 137.57%，占主营业务收入的比重从 2018 年的 12.30%迅速增长至 2020 年的 36.35%。

（2）按产品类别分类

报告期内，公司主营业务收入按产品类别列示如下：

单位：万元

类别	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
血管介入治疗类材料	271,097.04	39.32%	204,159.15	38.98%	121,668.41	33.69%
骨科材料	201,136.97	29.17%	162,845.51	31.09%	133,100.83	36.86%
神经外科材料	57,565.71	8.35%	45,262.96	8.64%	29,712.18	8.23%
非血管介入治疗类材料	31,976.23	4.64%	39,076.41	7.46%	28,788.82	7.97%
口腔材料	23,441.54	3.40%	21,328.11	4.07%	16,732.18	4.63%
其他产品	104,239.05	15.12%	51,094.69	9.76%	31,095.50	8.61%
合计	**689,456.54**	**100.00%**	**523,766.83**	**100.00%**	**361,097.92**	**100.00%**

报告期内，血管介入治疗类材料和骨科材料为公司收入的主要来源，收入占比分别为 70.55%、70.07%和 68.49%。公司销售的血管介入治疗类材料主要包括波士顿科学品牌的冠脉介入治疗材料产品和外周血管介入产品，公司于 2013 年

成立之初即成为波士顿科学的平台分销商，报告期内双方合作稳定。报告期内公司销售的骨科材料主要为美敦力、贝朗医疗、捷迈邦美、山东威高、理贝尔、欣荣医疗等品牌，该等品牌均为国际、国内市场上的主流品牌。

2020年公司非血管介入治疗类材料的销售收入较2019年下降7,100.18万元，主要因公司于2019年末终止史赛克消化介入材料的分销业务。

2020年公司其他产品销售收入较2019年上升53,144.36万元，主要因公司新引入天津瑞奇吻合器及附件、雅培体外诊断试剂、贝朗医疗输液泵和缝线、骨蜡、组织胶水（蓝灵）产品线，该等产品线在2020年销售收入较大。同时，院端直销业务模式下销售产品线较多，且大多属于“其他产品”类别，2020年公司院端直销业务收入及占比进一步增长，导致了“其他产品”销售收入占比上升。

（3）按区域分类

报告期内，公司主营业务收入分销售区域情况如下：

单位：万元

区域	2020年		2019年		2018年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
华东	218,368.36	31.67%	162,764.88	31.08%	111,544.94	30.89%
华北	136,605.41	19.81%	135,877.57	25.94%	101,593.85	28.13%
东北	63,358.26	9.19%	66,494.65	12.70%	42,488.92	11.77%
华南	32,626.42	4.73%	20,514.90	3.92%	21,282.27	5.89%
华中	151,143.99	21.92%	73,805.15	14.09%	32,232.17	8.93%
西北	50,863.37	7.38%	37,676.27	7.19%	32,246.97	8.93%
西南	36,490.74	5.29%	26,633.41	5.08%	19,708.80	5.46%
合计	**689,456.54**	**100.00%**	**523,766.83**	**100.00%**	**361,097.92**	**100.00%**

截至报告期期末，公司在全国27个省、市和自治区的59个城市设立了114家分、子公司，并建立了专业物流配送团队和遍布全国的营销配送网络，使得公司业务范围得以涵盖全国大部分地区。报告期内，公司源自华东和华北地区的收入占比较高，与国内大型三甲医院的区域分布以及公司主要产品的授权销售区域相一致，在保证以上重点地区销售规模的同时，公司大力开拓其他区域市场。

2019年公司对华南地区的销售收入及占比较2018年略有下降，主要因2018年公司不再作为平台分销商销售施乐辉品牌的关节产品和捷迈邦美品牌的创伤

产品，公司于 2018 年下半年将该等产品的剩余库存以销售的形式交接给康美药业股份有限公司，因此导致对康美药业股份有限公司销售额在 2018 年大幅增长。2019 年以来公司对华中地区的销售收入增长较快，主要是因为 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。

2020 年公司对华东地区的销售收入较 2019 年增长 55,603.48 万元，主要受两方面因素影响：一是公司 2019 年末和 2020 年新引入合作的天津瑞奇吻合器及附件、雅培体外诊断试剂、贝朗医疗输液泵和缝线、骨蜡、组织胶水（蓝灵）等产品线，该等产品线在 2020 年销售收入较大，随之引入的合作经销商主要集中于上海、山东、浙江等华东区域；二是华东地区直销业务增长较快，直接开票销售的终端医院数量从 2019 年的 380 家增长至 2020 年的 496 家。

3、主营业务收入的变动分析

单位：万元

销售业务模式	2020 年		2019 年度		2018 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
分销模式	**438,866.87**	**10.48%**	**397,223.34**	**25.43%**	**316,698.69**
其中：批发业务	343,707.34	14.68%	299,697.53	24.89%	239,962.54
长期寄售业务	27,914.71	-4.00%	29,076.80	42.53%	20,400.98
短期寄售业务	67,244.82	-1.76%	68,449.01	21.50%	56,335.17
直销模式	**250,589.67**	**98.03%**	**126,543.49**	**185.01%**	**44,399.23**
其中：平台直销业务	27,644.74	59.98%	17,280.39	360.57%	3,751.95
院端直销业务	222,944.93	104.04%	109,263.10	168.81%	40,647.28
合计	**689,456.54**	**31.63%**	**523,766.83**	**45.05%**	**361,097.92**

2018 年至 2020 年，公司各业务模式的销售收入均有较大幅度增长，其中，公司分销业务收入年均复合增长率为 17.72%，直销模式年均复合增长率为 137.57%。2020 年，受“新冠疫情”影响，公司业务增长势头有所放缓。

（1）分销业务销售收入的变动分析

报告期内，本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

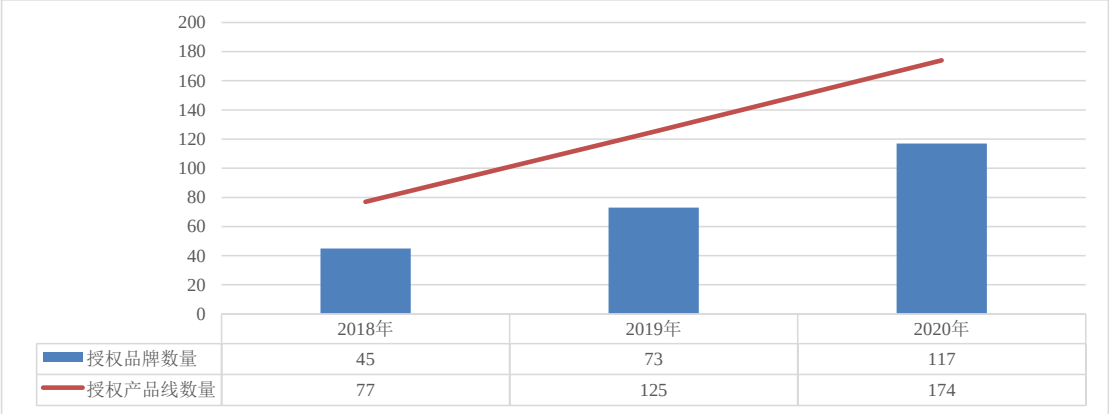
医改政策的支持、医疗卫生投入的增加、医保覆盖范围及深度的提升、叠加

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：



	2018年	2019年	2020年
授权品牌数量	45	73	117
授权产品线数量	77	125	174

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。本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。

2020 年公司对华东地区的销售收入较 2019 年增长较多，主要因公司 2019 年末和 2020 年新引入合作的天津瑞奇吻合器及附件、雅培体外诊断试剂、贝朗医疗输液泵和缝线、骨蜡、组织胶水（蓝灵）等产品线，该等产品线在 2020 年销售收入较大，随之引入的合作经销商主要集中于上海、山东、浙江等华东区域。

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

配台服务的能力，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。本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**

本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台服务的能力，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。

（3）与同行业可比上市公司收入增长对比分析

报告期内，本公司与同行业上市公司营业收入的对比情况如下：

单位：亿元

证券简称	2020 年		2019 年		2018 年
	金额	增幅	金额	增幅	金额
国药控股	4,564.15	7.32%	4,252.73	23.44%	3,445.26
嘉事堂	232.56	4.82%	221.87	23.53%	179.60
九州通	1,108.60	11.42%	994.97	14.19%	871.36
瑞康医药	272.04	-22.84%	352.59	3.95%	339.19
海王生物	400.22	-3.54%	414.93	8.11%	383.81
润达医疗	70.69	0.24%	70.52	18.24%	59.64
平均增幅	/	**-0.43%**	/	**15.24%**	/
国科恒泰	**69.59**	**31.83%**	**52.79**	**45.15%**	**36.37**

同行业上市公司中，除润达医疗外，其他上市公司均同时从事医疗器械与医药产品的供应链服务。同行业上市公司医疗器械业务的收入情况如下：

单位：亿元

证券简称	2020 年		2019 年		2018 年
	金额	增幅	金额	增幅	金额
国药控股	879.78	27.48%	690.13	40.81%	490.10
嘉事堂	-	-	-	-	-
九州通	213.36	38.24%	154.33	37.54%	112.21
瑞康医药	106.96	-21.72%	136.64	6.12%	128.76
海王生物	80.28	-10.78%	89.98	33.61%	67.35
润达医疗	69.55	-0.94%	70.20	17.86%	59.56
平均增幅	/	**6.46%**	/	**27.19%**	/
国科恒泰	**68.95**	**31.63%**	**52.38**	**45.05%**	**36.11**

注 1：嘉事堂未将收入按照医疗器械和医药业务分类披露。

报告期内本公司业务规模增速高于同行业上市公司医疗器械业务规模平均水平，主要得益于公司直销模式销售收入大幅增长，2019 年、2020 年公司直销模式销售收入同比增长分别为185.01%和98.03%，占主营业务收入的比例从2018年的 12.30%快速上升至 24.16%和 36.35%。2020 年，受“新冠疫情”影响，公司业务规模增幅稍有放缓，但仍高于同行业上市公司。

（4）主营业务季度变动分析

报告期内，本公司主营业务收入季节性变动情况如下：

单位：万元

季度	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	100,260.53	14.54%	105,578.95	20.16%	70,542.09	19.54%
第二季度	178,724.71	25.92%	133,990.86	25.58%	88,996.91	24.65%
第三季度	198,102.22	28.73%	131,408.61	25.09%	97,817.07	27.09%
第四季度	212,369.08	30.80%	152,788.42	29.17%	103,741.85	28.73%
合计	**689,456.54**	**100.00%**	**523,766.83**	**100.00%**	**361,097.92**	**100.00%**

受“新冠疫情”影响，2020 年第一季度，全国范围内各大医院集中资源用于疫情防治，常规手术数量有所下降，导致医疗器械终端需求下降，下游经销商采购备货量也相应减少。随着国内疫情逐步得到有效控制，公司销售业务已于第二季度逐渐恢复增长。2018 年至 2019 年，公司主营业务季节性并不明显，一季度受春节因素影响，收入占比略低于其他季度。从绝对额上来看，报告期内各季度销售收入横向比较呈逐年上升的趋势。

4、主要产品销售量及销售单价变动分析

公司各类主要产品销售数量及平均销售单价的具体情况参见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（一）主要产品销售情况”之“1、主要产品的销售情况”和“2、主要产品的销售单价变动分析”。

5、发行人的销售不属于代销性质，应采用全额法核算

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”。

（二）营业成本分析

1、营业成本构成情况

报告期内，公司营业成本构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务成本	621,501.53	99.90%	465,498.98	99.95%	322,860.69	99.99%
其他业务成本	642.56	0.10%	251.65	0.05%	37.46	0.01%
营业成本合计	**622,144.09**	**100.00%**	**465,750.63**	**100.00%**	**322,898.16**	**100.00%**

2019 年和 2020 年，主营业务成本分别较上年同期增长 44.18%和 33.51%，与主营业务收入变动趋势基本一致。

2、主营业务成本按产品构成及变动分析

报告期内，公司主营业务成本按产品类别列示如下：

单位：万元

类别	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
血管介入治疗类材料	247,382.85	39.80%	184,195.75	39.57%	112,064.83	34.71%
骨科材料	178,814.11	28.77%	141,590.82	30.42%	115,981.11	35.92%
神经外科材料	51,980.87	8.36%	40,691.31	8.74%	27,015.17	8.37%
非血管介入治疗类材料	29,082.48	4.68%	35,717.06	7.67%	25,679.44	7.95%
口腔材料	19,948.98	3.21%	17,450.79	3.75%	13,559.02	4.20%
其他产品	94,292.23	15.17%	45,853.25	9.85%	28,561.12	8.85%
合计	**621,501.53**	**100.00%**	**465,498.98**	**100.00%**	**322,860.69**	**100.00%**

本公司分销模式与直销模式的成本构成相同，主要为高值医用耗材采购成本，公司在确认主营业务收入的同时，相应结转销售成本。报告期内，公司主营业务成本的变动趋势与主营业务收入基本一致。随着公司代理品牌及产品线的持续增长、合作经销商和终端医院数量的快速增加，报告期内公司的主营业务成本迅速增长。

3、主营业务成本结转准确性分析

本公司采用信息化系统自动核算存货的进销存，在采购时系统根据实际采购订单的价格记录单个存货的实际采购成本，在销售产品时，系统会采用同种产品的先进先出的原则进行计价，相应结转主营业务成本，公司的进销存业务系统与公司的财务核算系统关联，公司成本结转的会计处理分录由系统自动生成。因此，公司不存在通过降低存货结转金额的方式虚减主营业务成本的情形。

截至报告期期末，本公司各类别存货涉及产品品类接近 3.5 万种，同一品牌同一产品线下产品品类众多且价格差异较大，而公司报告期期末相同产品线不同品类的库存结构、当期该类产品的采购结构和销售结构会有所差异，因此，本公司主要合作品牌和产品线的主营业务成本结转平均单价与采购平均单价、库存平均单价存在一定的差异。

报告期内，本公司院端直销业务采用以销定采的方式，期末无库存，各产品类别的主营业务成本结转单价与采购单价一致。剔除院端直销业务后，报告期内本公司主要合作品牌和产品线的主营业务成本结转平均单价、采购平均单价及库存平均单价的对比情况如下：

（1）血管介入治疗类材料

2020 年						
品牌	**产品线**	**主营业务成本（万元）**	**占比**	**结转成本平均单价（元）**	**采购平均单价（元）**	**库存平均单价（元）**
波士顿科学	冠脉介入治疗材料	102,798.42	54.08%	1,894.98	1,735.90	1,480.15
波士顿科学	外周血管介入	38,666.37	20.34%	1,836.54	1,866.38	2,461.38
2019 年						
品牌	**产品线**	**主营业务成本（万元）**	**占比**	**结转成本平均单价（元）**	**采购平均单价（元）**	**库存平均单价（元）**
波士顿科学	冠脉介入治疗材料	100,861.90	61.38%	2,253.10	2,156.80	2,162.36
波士顿科学	外周血管介入	34,890.83	21.23%	1,725.08	1,764.93	2,359.24
2018 年						
品牌	**产品线**	**主营业务成本（万元）**	**占比**	**结转成本平均单价（元）**	**采购平均单价（元）**	**库存平均单价（元）**
波士顿科学	冠脉介入治疗材料	79,520.37	67.64%	2,625.05	2,645.13	2,946.79

波士顿科学	外周血管介入	24,921.08	21.20%	1,661.78	1,643.77	1,693.79

注：上表数据均不含返利。因为公司的供应商返利分为季度返利和特殊返利，公司的特殊返利以特殊红票传导返利为主，该等供应商返利根据公司给予经销商的特殊红票传导返利的匹配情况确认及一次性结转成本，报告期各期末的库存金额中不包括该等返利，但采购金额和主营业务成本中均包含该等返利，因此，为保持数据可比性，上表库存平均单价、采购平均单价、结转成本平均单价均采用不含返利的数据。

报告期内，本公司血管介入治疗类材料下主要合作品牌和产品线的主营业务成本结转平均单价与采购平均单价、库存平均单价差异超过 10%的原因分析如下：

2020 年波士顿科学冠脉介入治疗材料结转成本平均单价较采购平均单价高 9.16%，较库存平均单价高 28.03%，一方面是由于单价较高的支架系统、切割球囊系统及冠脉超声成像导管在销售中的占比高于在期末库存中的占比，支架系统、切割球囊系统及冠脉超声成像导管在当期波士顿科学冠脉介入治疗材料的销售成本额中占比超过 50%，而在期末库存金额中的占比为 40%左右；另一方面是由于冠脉介入的心脏支架产品受国家带量采购政策的影响，2020 年 11 月生产厂商大幅降低公司采购价，心脏支架产品期末平均库存单价较低，因此导致结转成本平均单价高于库存平均单价。

2020 年波士顿科学外周血管介入结转成本平均单价与采购平均单价基本一致，但较库存平均单价低 25.39%，主要是由于该产品线中的 PTA 球囊扩张导管、可解脱带纤维毛弹簧圈栓塞系统及支架产品平均单价较高超过 3,000 元，该类产品占期末库存数量比例超过 45%，但占销售数量比例约为 33%，因此导致结转成本平均单价低于库存平均单价。

2019 年度波士顿科学外周血管介入结转成本平均单价与采购平均单价基本一致，但较库存平均单价低 26.88%，主要是由于该产品线中的 PTA 球囊扩张导管、可解脱带纤维毛弹簧圈栓塞系统及支架产品平均单价较高超过 3,000 元，该类产品占期末库存数量比例约为 45%，但占销售数量比例约为 30%，因此导致结转成本平均单价低于库存平均单价。

波士顿科学冠脉介入治疗材料 2018 年度结转成本平均单价与采购平均单价基本一致，但较库存平均单价低 10.92%。主要是由于该产品销售成本结构与期末库存结构存在差异，该产品线中的支架系统单价较高，平均库存单价超过 7,000 元，其在当期销售成本额中占比不超过 40%，但在期末库存金额中占比超过 50%，因此导致结转成本平均单价略低于库存平均单价。

（2）骨科材料

2020 年						
品牌	产品线	主营业务成本（万元）	占比	结转成本平均单价（元）	采购平均单价（元）	库存平均单价（元）
美敦力	脊柱	61,765.50	56.13%	1,391.50	1,464.76	1,557.60
邦美	关节	7,372.73	6.70%	2,837.41	3,141.07	2,951.98
2019 年						
品牌	产品线	主营业务成本（万元）	占比	结转成本平均单价（元）	采购平均单价（元）	库存平均单价（元）
美敦力	脊柱	63,032.80	57.54%	1,299.13	1,411.30	1,440.35
邦美	关节	6,960.18	6.35%	2,671.24	2,567.96	2,656.04
2018 年						
品牌	产品线	主营业务成本（万元）	占比	结转成本平均单价（元）	采购平均单价（元）	库存平均单价（元）
美敦力	脊柱	50,909.89	49.81%	1,217.44	1,250.04	1,305.45
邦美	关节	5,900.95	5.77%	2,581.68	2,667.54	2,749.29
贝朗医疗	关节	5,492.33	5.37%	2,706.12	2,679.10	2,758.57

注：上表数据均不含返利，原因同上表。

报告期内，公司骨科材料下主要合作品牌和产品线的主营业务成本结转平均单价与采购平均单价、库存平均单价差异超过 10%的原因分析如下：

2020 年美敦力脊柱产品结转成本平均单价与采购平均单价基本一致，较库存平均单价低 10.66%，主要是由于螺塞及千元以下的螺钉产品占当期销售和库存结构比例不一致，上述产品平均库存单价约 560 元，其占当期销售数量比例超过 50%，但占期末库存数量比例约为 36%，因此导致结转成本平均单价低于库存平均单价。

（3）神经外科材料

2020 年						
品牌	产品线	主营业务成本（万元）	占比	结转成本平均单价（元）	采购平均单价（元）	库存平均单价（元）
贝朗医疗	神外外科材料	23,286.32	49.82%	2,641.12	2,537.12	2,781.56
美敦力	神外外科材料	20,923.00	44.76%	1,078.29	1,037.03	1,060.96
2019 年						
品牌	产品线	主营业务成本（万元）	占比	结转成本平均单价（元）	采购平均单价（元）	库存平均单价（元）

美敦力	神外外科材料	22,575.01	53.56%	978.26	955.48	1,129.98
贝朗医疗	神外外科材料	17,498.32	41.52%	2,899.06	3,022.32	3,183.84
2018 年						
品牌	**产品线**	**主营业务成本（万元）**	**占比**	**结转成本平均单价（元）**	**采购平均单价（元）**	**库存平均单价（元）**
美敦力	神外外科材料	16,592.66	59.65%	945.49	1,033.03	1,153.36
贝朗医疗	神外外科材料	9,269.73	33.32%	2,759.34	2,979.65	3,064.77

注：上表数据均不含返利，原因同上表。

报告期内，公司神经外科材料下主要合作品牌和产品线的主营业务成本结转平均单价与采购平均单价、库存平均单价差异超过 10%的原因分析如下：

2019 年度美敦力神经外科材料结转成本平均单价与采购平均单价基本一致，但较库存单价低 13.43%，主要是由于该产品线中的规格为 150*150mm 的板产品库存单价较高，超过 2,000 元，该类产品占当期销售成本额的比例不足 1%，但占期末库存金额的比例接近 15%，因此导致结转成本平均单价低于库存平均单价。

2018 年度美敦力神经外科材料结转成本平均单价与采购平均单价差异较小，但较库存单价低 18.02%，主要是由于该产品线中的脑脊液分流管及附件产品平均单价超过 3,400 元，远高于库存平均单价 1,153.36 元，该类产品占期末库存金额的比例超过 20%，但本公司在 2018 年采购该产品后尚未销售，因此导致结转成本平均单价低于库存平均单价。

（4）非血管介入治疗类材料

2020 年						
品牌	**产品线**	**主营业务成本（万元）**	**占比**	**结转成本平均单价（元）**	**采购平均单价（元）**	**库存平均单价（元）**
波士顿科学	消化介入材料	18,572.17	63.26%	1,582.11	1,566.87	1,349.82
波士顿科学	泌尿介入材料	6,504.99	22.16%	813.59	762.57	690.19
2019 年						
品牌	**产品线**	**主营业务成本（万元）**	**占比**	**结转成本平均单价（元）**	**采购平均单价（元）**	**库存平均单价（元）**
波士顿科学	消化介入材料	21,100.30	56.43%	1,512.28	1,417.91	1,485.47
史赛克	消化介入材料	9,799.95	26.21%	5,591.34	5,645.15	6,063.11
2018 年						
品牌	**产品线**	**主营业务成本（万元）**	**占比**	**结转成本平均单价（元）**	**采购平均单价（元）**	**库存平均单价（元）**

波士顿科学	消化介入材料	14,623.88	53.82%	1,500.02	1,540.18	1,789.95
史赛克	消化介入材料	8,404.06	30.93%	6,067.04	5,637.82	5,989.32

注：上表数据均不含返利，原因同上表。

报告期内，公司非血管介入治疗类材料下主要合作品牌和产品线的主营业务成本结转平均单价与采购平均单价、库存平均单价差异超过 10%的原因分析如下：

2020 年波士顿科学消化介入材料结转成本平均单价与采购平均单价基本一致，较库存平均单价高 17.21%，主要是由于该产品线中的止血夹、一次性内镜用软管式活组织取样钳及一次性活组织检查钳等产品单价较低，不超过 550 元，远低于库存平均单价 1,349.82 元，该类低价产品占当期销售数量比例不超过 17%，占期末库存数量比例约为 33%，因此导致结转成本平均单价高于库存平均单价。

2020 年波士顿科学泌尿介入材料结转成本平均单价与采购平均单价基本一致，较库存平均单价高 17.88%，主要是由于该产品线中的输尿管支架产品单价较低，销售平均成本价 300 元左右，远低于库存平均单价 690.19 元，该类低价产品占当期销售数量比例约为 51%，占期末库存数量比例约为 67%，因此导致结转成本平均单价高于库存平均单价。

2018 年度波士顿科学消化介入材料结转成本平均单价与采购平均单价基本一致，但较库存单价低 16.20%，主要是由于该产品线中的数字成像控制器、Lightsource 及 Camera 240V(PAL)2 等产品，库存平均单价超过 20 万元，远高于库存平均单价，该等高价产品占当期销售成本额的比例和占当期采购额的比例均不超过 2%，占期末库存的比例约为 16%，因此导致结转成本平均单价和采购平均单价低于库存平均单价。

（5）口腔材料

2020 年						
品牌	**产品线**	**主营业务成本（万元）**	**占比**	**结转成本平均单价（元）**	**采购平均单价（元）**	**库存平均单价（元）**
马尼	车针、根管锉	12,974.43	75.37%	19.94	20.05	20.37
2019 年						
品牌	**产品线**	**主营业务成本（万元）**	**占比**	**结转成本平均单价（元）**	**采购平均单价（元）**	**库存平均单价（元）**
马尼	车针、根管锉	13,180.07	77.86%	19.78	20.15	20.13

2018 年						
品牌	产品线	主营业务成本（万元）	占比	结转成本平均单价（元）	采购平均单价（元）	库存平均单价（元）
马尼	车针、根管锉	10,780.29	78.31%	18.82	18.88	18.19

注：上表数据均不含返利，原因同上表。

本公司销售的口腔材料主要是马尼品牌的车针、根管锉产品，单品价值较低，报告期各期，公司该类产品的主营业务成本结转平均单价、采购平均单价及库存平均单价基本一致。

以上各主要合作品牌和产品线存货的平均成本结转单价与采购平均单价、库存平均单价波动超过 10%均是由于存货结转成本结构与采购结构、库存结构不同所致。

综上，本公司不存在通过降低存货结转金额的方式虚减主营业务成本的情形，部分产品线的主营业务成本结转平均单价与采购平均单价、库存平均单价存在差异，主要是由于同一产品线中具体不同产品品类的销售、采购、库存结构差异导致的。

（三）毛利额及毛利率分析

报告期内，公司毛利及毛利率构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年			2019 年			2018 年		
	毛利额	毛利率	毛利占比	毛利额	毛利率	毛利占比	毛利额	毛利率	毛利占比
主营业务	67,955.01	9.86%	92.13%	58,267.85	11.12%	93.80%	38,237.23	10.59%	93.77%
其他业务	5,805.09	90.03%	7.87%	3,852.99	93.87%	6.20%	2,540.68	98.55%	6.23%
合计	**73,760.11**	**10.60%**	**100.00%**	**62,120.84**	**11.77%**	**100.00%**	**40,777.90**	**11.21%**	**100.00%**

报告期内，公司主营业务毛利贡献率较高，分别为 93.77%、93.80%和 92.13%，主营业务毛利额在报告期内快速增长。

1、分业务模式毛利率构成及变动分析

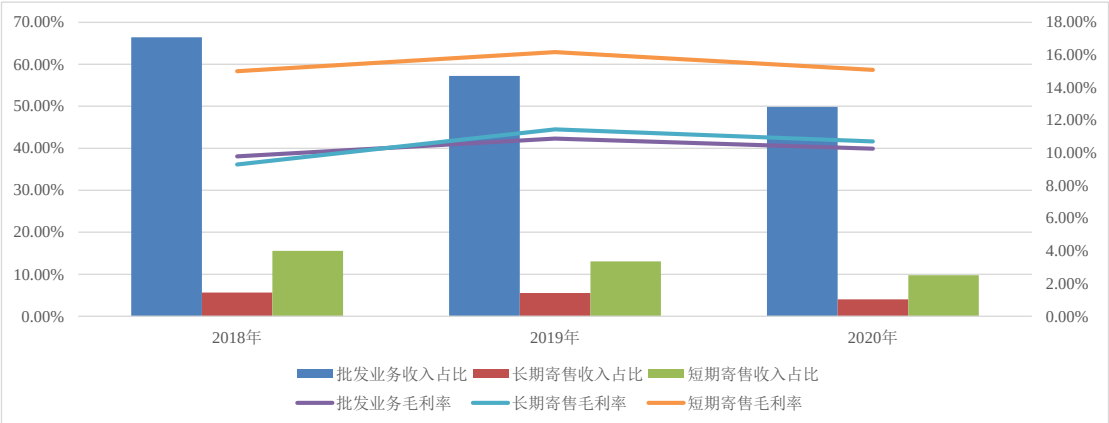
单位：万元

销售业务模式	2020 年			2019 年			2018 年		
	毛利额	毛利率	毛利占比	毛利额	毛利率	毛利占比	毛利额	毛利率	毛利占比
分销模式	48,391.34	11.03%	71.21%	**47,005.54**	**11.83%**	**80.67%**	**33,840.90**	**10.69%**	**88.50%**
其中：批发业务	35,253.76	10.26%	51.88%	32,603.30	10.88%	55.95%	23,488.46	9.79%	61.43%
长期寄售业务	2,989.70	10.71%	4.40%	3,329.22	11.45%	5.71%	1,896.68	9.30%	4.96%
短期寄售业务	10,147.88	15.09%	14.93%	11,073.01	16.18%	19.00%	8,455.77	15.01%	22.11%
直销模式	19,563.67	7.81%	28.79%	**11,262.31**	**8.90%**	**19.33%**	**4,396.32**	**9.90%**	**11.50%**
其中：平台直销业务	6,317.04	22.85%	9.30%	5,237.72	30.31%	8.99%	2,516.62	67.07%	6.58%
院端直销业务	13,246.63	5.94%	19.49%	6,024.59	5.51%	10.34%	1,879.71	4.62%	4.92%
合计	**67,955.01**	**9.86%**	**100.00%**	**58,267.85**	**11.12%**	**100.00%**	**38,237.23**	**10.59%**	**100.00%**

（1）分销模式是公司毛利额的主要来源

报告期内，分销模式毛利占比分别为 88.50%、80.67%和 71.21%，平均占比为 80.13%。公司分销模式业务毛利率分别为 10.69%、11.83%和 11.03%，公司分销模式业务毛利率与主营业务毛利率变动趋势一致。

分销模式下，公司采取批发为主、寄售为辅的销售方式，三种销售方式的毛利率存在一定差异，具体分析如下：



①批发业务毛利率分析

报告期内，公司批发业务毛利率分别为 9.79%、10.88%和 10.26%。

血管介入治疗类材料是批发业务收入的主要来源之一，2018 年至 2020 年，批发业务毛利率变动，主要受波士顿科学品牌的冠脉介入产品线毛利率波动影响。

2019 年 4 月 1 日起，波士顿科学为了激励平台分销商更好的提供渠道服务，对公司冠脉介入产品线额外提供 1.3%的采购季度返利，2019 年血管介入治疗类材料毛利率因此有所上升。

2020 年批发业务毛利率较 2019 年下降 0.62%，主要因批发业务模式下其他产品销售收入占比提升，且其他产品毛利率下降所致，具体详见本小节“（三）毛利额及毛利率分析”之“2、分产品类型毛利率构成及变动分析”。

②长期寄售业务毛利率分析

报告期内，本公司长期寄售业务毛利率分别为 9.30%、11.45%和 10.71%，毛利率波动主要受波士顿科学品牌的冠脉介入产品线影响。2018 年至 2019 年的毛利率波动请见上文中批发模式下血管介入治疗类材料毛利率变动分析。

2020 年长期寄售业务毛利率较 2019 年下降 0.74%，主要受波士顿科学冠脉介入治疗材料毛利率下降影响。因 2019 年增值税税率从 16%下调至 13%，在税率变更前后，公司销售的波士顿科学冠脉介入治疗材料产品线的含税购销价格保持不变，税率降低导致销售不含税价格和采购不含税价格有所上涨。由于公司销售产品结转成本采用先进先出原则，高采购价格的存货消耗相对滞后，导致 2019 年销售毛利率有所上涨。随着库存周转，2020 年销售的主要是增值税税率调整后采购的产品，因此导致 2020 年波士顿科学冠脉介入治疗材料毛利率较 2019 年有所回落。

③短期寄售业务毛利率分析

报告期内，短期寄售业务毛利率分别为 15.01%、16.18%和 15.09%。

2018 年至 2020 年，短期寄售业务中骨科材料占比均超过 80%，且呈逐年上升趋势。骨科材料主要以双向物流配送为主，对配送企业的产品品规多样化、备货充足性、配送时效性、配台准确性均有严格的要求，因此骨科材料的毛利率较其他产品相对较高。

2018 年，短期寄售业务毛利率上升，主要得益于美敦力骨科材料产品毛利率上升的影响。2018 年美敦力给予本公司脊柱产品采购折扣优惠总计超过 1,600 万元，该部分折扣采购产品在 2018 年实现了约 60%的销售，由此使得本公司骨科材料的毛利率有所增长。

美敦力脊柱产品主要采用短期寄售模式进行销售，基于对公司渠道建设成本的补偿，美敦力从 2019 年 5 月起，给予公司的季度返利比例从 2%提升至 7%，使得本公司 2019 年短期寄售模式毛利率进一步增长。

2020 年短期寄售业务毛利率较 2019 年下降 1.09%，主要受美敦力脊柱产品毛利率下降的影响。2019 年 5 月起，美敦力脊柱产品采购单价上调 2%，由于公司销售产品结转成本采用先进先出原则，高采购价格的存货消耗相对滞后，导致 2020 年的销售毛利率相比 2019 年有所下滑。

（2）直销模式是公司毛利额的重要补充

报告期内，公司直销业务毛利率分别为 9.90%、8.90%和 7.81%，呈逐年下降趋势，主要受两方面因素影响：其一，受“两票制”、“带量采购”等医改政策的影响，终端医院采购价格有所下降，平台直销业务销售毛利率下降幅度较大；其二，毛利率较低的院端直销业务销售规模增长迅速。

①平台直销业务毛利率变动分析

2018 年，平台直销业务的销售毛利率较高，为 67.07%，主要以骨科材料销售为主。2019 年平台直销业务的销售毛利率下降幅度较大，主要因 2019 年起公司在福建省的平台直销业务销售收入大幅增长，占当期平台直销业务收入的 74.90%，该省平台直销业务的毛利率较低，拉低了平台直销业务整体的毛利率水平。2020 年，受医改政策影响，福建省、安徽省等已实施两票制地区的入院销售价格进一步下降，从而进一步拉低了平台直销业务整体的毛利率水平。

②院端直销业务毛利率变动分析

院端直销业务下，公司根据在院端服务内容以及议价能力的不同，销售毛利率会有所区别。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。

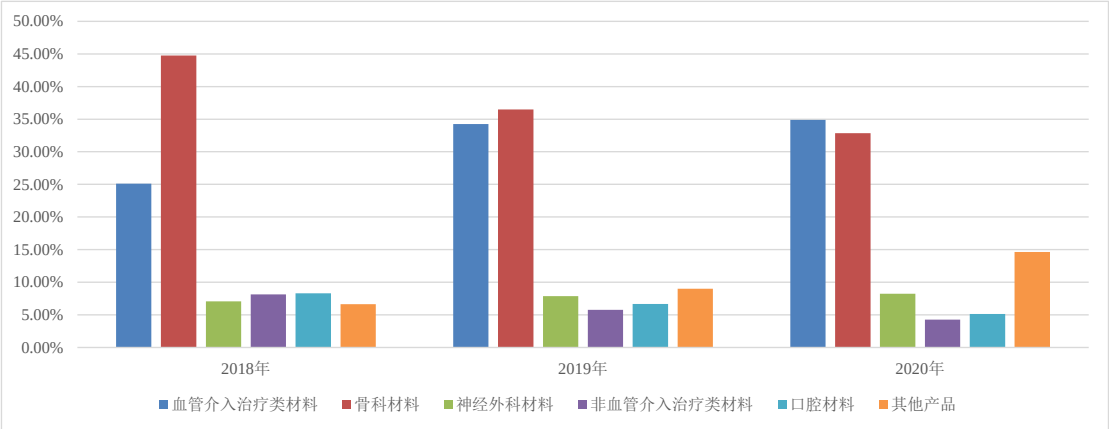
2、分产品类型毛利率构成及变动分析

单位：万元

项目	2020 年			2019 年			2018 年		
	毛利额	毛利率	毛利占比	毛利额	毛利率	毛利占比	毛利额	毛利率	毛利占比
血管介入治疗类材料	23,714.19	8.75%	34.90%	19,963.41	9.78%	34.26%	9,603.58	7.89%	25.12%
骨科材料	22,322.87	11.10%	32.85%	21,254.69	13.05%	36.48%	17,119.72	12.86%	44.77%
神经外科材料	5,584.84	9.70%	8.22%	4,571.65	10.10%	7.85%	2,697.01	9.08%	7.05%
非血管介入治疗类材料	2,893.75	9.05%	4.26%	3,359.35	8.60%	5.77%	3,109.38	10.80%	8.13%
口腔材料	3,492.56	14.90%	5.14%	3,877.32	18.18%	6.65%	3,173.16	18.96%	8.30%

报告期内，血管介入治疗类材料的毛利额占比分别为 25.12%、34.26%和 34.90%，与此同时，骨科材料的毛利额占比分别为 44.77%、36.48%和 32.85%，公司逐渐形成血管介入治疗类材料和骨科材料两大产品为主，神经外科材料、口腔材料、非血管介入治疗类材料及其他产品多元化发展的产品结构。

报告期内，本公司分产品的毛利额构成如下图所示：



（1）血管介入治疗类材料毛利率变动分析

报告期内，血管介入治疗类材料毛利率分别为 7.89%、9.78%和 8.75%，毛利额占主营业务毛利额的比重分别为 25.12%、34.26%和 34.90%，其毛利率变动是公司主营业务毛利率波动的主要原因之一。

2019 年血管介入治疗类材料毛利率较 2018 年上升 1.89%，主要受波士顿科学冠脉介入治疗材料产品线毛利率波动影响。2019 年 4 月 1 日起，波士顿科学为了激励平台分销商更好的提供渠道服务，对公司冠脉介入治疗材料产品线额外

提供采购季度返利，因此导致 2019 年血管介入治疗类材料毛利率有所上升。

2020 年血管介入治疗类材料毛利率较 2019 年下降 1.03%，主要受 2019 年增值税税率下调的影响。因 2019 年增值税税率从 16%下调至 13%，在税率变更前后，公司销售的波士顿科学冠脉介入治疗材料和外周介入产品等主要产品线的含税购销价格保持不变，税率降低导致销售不含税价格和采购不含税价格有所上涨。由于公司销售产品结转成本采用先进先出原则，高采购价格的存货消耗相对滞后，随着库存周转，2020 年销售的主要是增值税税率调整后采购的产品，因此导致 2020 年血管介入治疗类材料毛利率较 2019 年有所回落。

（2）骨科材料毛利率变动分析

报告期内，骨科材料毛利率分别为 12.86%、13.05%和 11.10%。

2020 年骨科材料毛利率较 2019 年下降 1.95%，主要原因是 2019 年增值税税率从 16%下调至 13%，税率降低导致销售不含税价格和采购不含税价格有所上涨，同时，从 2019 年 5 月起，美敦力脊柱产品采购单价上调 2%，由于公司销售产品结转成本采用先进先出原则，高采购价格的存货消耗相对滞后，随着库存周转，2020 年销售的主要是采购单价上调后采购的产品，因此导致 2020 年骨科材料毛利率较 2019 年下降。同时，骨科材料销售中，院端直销业务的销售收入占比从 2019 年的 26.43%上升至 2020 年的 40.98%，进一步拉低了骨科材料的毛利率，剔除院端直销业务的影响，2019 年和 2020 年的销售毛利率分别为 15.86%和 15.21%。

（3）神经外科材料毛利率变动分析

报告期内，神经外科材料毛利率分别为 9.08%、10.10%和 9.70%。

2018 年神经外科材料毛利率相比 2019 年和 2020 年较低，主要因销售毛利率较高的平台直销业务在 2018 年尚未开展。剔除直销业务的影响，报告期内，分销业务下神经外科材料毛利率分别为 9.11%、9.21%和 9.55%，总体上呈平稳上升趋势。

（4）非血管介入治疗类材料

报告期内，非血管介入治疗类材料毛利率分别为 10.80%、8.60%和 9.05%。

2019 年非血管介入治疗类材料毛利率较 2018 年下降 2.20%，主要为史赛克品牌的消化介入产品销售毛利率下降所致。史赛克从 2018 年第二季度开始修改了季度返利政策，原有返利政策下，史赛克根据公司的采购金额及公司向二级经销商的销售金额向公司提供返利，相应的公司根据二级经销商采购指标和装机指标的达成情况向二级经销商发放返利，在此政策下，由于部分经销商无法完成指标，使得生产厂商给予公司的返利多于公司给予经销商的返利，公司的毛利率较高；在新返利政策下，史赛克按公司的采购金额提供返利，但史赛克不再根据公司向二级经销商的销售向公司提供返利，与此同时，对于公司向经销商提供的季度返利全额由史赛克进行传导，因此，公司不再因经销商无法完成指标而获得额外的差额返利，从而导致 2019 年相比 2018 年史赛克消化介入产品的销售毛利率有所下滑。

（5）口腔材料

报告期内，口腔材料毛利率分别为 18.96%、18.18%和 14.90%。2020 年口腔材料毛利率较 2019 年下降 3.28%，主要受三方面因素影响：一是 2020 年销售毛利率较低的院端直销业务的收入占比上升较多，剔除院端直销业务的影响，2019 年和 2020 年的销售毛利率分别为 18.71%和 16.69%。二是马尼口腔产品的经销商采购指标达成率较高，公司给予经销商返利占比较 2019 年上升；三是公司在 2020 年对诺保科口腔产品执行降价促销政策，导致销售毛利率有所下降。

（6）其他产品

报告期内，剔除院端直销模式的销售后，公司销售的其他产品涵盖超过 500 条产品线，品类复杂，主要合作品牌包括贝朗医疗、美敦力和史赛克等，其他产品下主要产品的销售毛利率情况如下：

单位：万个、万元

品牌	产品线	2020 年				
		数量	收入	占比	毛利率	变动
贝朗医疗	输液泵 SpacePump	2.10	8,148.13	13.27%	9.29%	0.98%
美敦力	糖尿病	1.93	3,305.90	5.38%	6.01%	-5.09%
史赛克	动力系统	2.45	8,630.92	14.06%	14.83%	-1.31%
天津瑞奇	吻合器及附件	9.51	6,413.61	10.44%	8.76%	-

品牌	产品线	2020 年				
		数量	收入	占比	毛利率	变动
贝朗医疗	缝线、骨蜡、组织胶水（蓝灵）	5.49	5,995.76	9.76%	7.35%	-
贝朗医疗	腹腔镜产品	0.10	3,558.70	5.80%	15.53%	0.15%
贝朗医疗	神经外科设备	1.42	4,382.19	7.14%	9.58%	-1.37%
贝朗医疗	神经外科手术器械	0.52	2,611.53	4.25%	9.35%	-2.29%
小计		**23.50**	**43,046.75**	**70.10%**	-	-
品牌	**产品线**	**2019 年**				
		数量	**收入**	**占比**	**毛利率**	**变动**
贝朗医疗	输液泵 SpacePump	0.47	1,714.01	5.27%	8.31%	-
美敦力	糖尿病	3.41	3,086.03	9.50%	11.10%	2.86%
史赛克	动力系统	2.09	7,792.29	23.98%	16.14%	-1.30%
天津瑞奇	吻合器及附件	-	-	-	-	-
贝朗医疗	缝线、骨蜡、组织胶水（蓝灵）	-	-	-	-	-
贝朗医疗	腹腔镜产品	0.12	4,009.63	12.34%	15.38%	12.75%
贝朗医疗	神经外科设备	1.43	5,295.24	16.29%	10.95%	3.19%
贝朗医疗	神经外科手术器械	0.37	2,009.80	6.18%	11.65%	2.12%
小计		**7.88**	**23,907.01**	**73.57%**	-	-
品牌	**产品线**	**2018 年**				
		数量	**收入**	**占比**	**毛利率**	**变动**
贝朗医疗	输液泵 SpacePump	-	-	-	-	-
美敦力	糖尿病	3.43	2,797.56	11.52%	8.25%	1.05%
史赛克	动力系统	1.72	6,844.91	28.17%	17.44%	-0.37%
天津瑞奇	吻合器及附件	-	-	-	-	-
贝朗医疗	缝线、骨蜡、组织胶水（蓝灵）	-	-	-	-	-
贝朗医疗	腹腔镜产品	0.18	6,252.53	25.74%	2.63%	-
贝朗医疗	神经外科设备	0.74	2,056.43	8.46%	7.76%	-
贝朗医疗	神经外科手术器械	0.05	217.81	0.90%	9.52%	-
小计		6.11	18,169.25	74.79%	-	-

报告期内，其他产品类别下部分主要产品销售毛利率存在较大波动，其主要原因如下：

①美敦力糖尿病产品毛利率波动分析

2019 年美敦力糖尿病产品毛利率较 2018 年上升 2.86%，主要受当年增值税

税率下调的影响。2019 年增值税税率从 16%下调至 13%，在税率变更前后，美敦力糖尿病产品的含税购销价格保持不变，税率降低导致销售不含税价格和采购不含税价格有所上涨。由于公司销售产品结转成本采用先进先出原则，高采购价格的存货消耗相对滞后，导致当期销售毛利率进一步上涨。

2020 年美敦力糖尿病产品毛利率较 2019 年下降 5.09%，主要因公司于 2020 年上半年终止经销美敦力糖尿病产品，并将现有库存以销售的形式交接给中国医疗器械技术服务有限公司，该笔销售金额为 2,533.79 万元，占当期美敦力糖尿病产品销售总金额的 76.64%。因库存交接业务毛利率较低，因此拉低该类产品在 2020 年的销售毛利率。

②史赛克动力系统产品毛利率波动分析

2020 年史赛克动力系统产品毛利率较 2019 年下降 1.31%，2019 年史赛克动力系统产品毛利率较 2018 年下降 1.30%，主要受以下因素影响：史赛克动力系统产品 2018 年 5 月采购价上涨 5%，同时销售含税价未调整，由于史赛克动力系统产品库存周转平均月数接近 10 个月，采购价格上涨的影响主要在 2019 年及以后年度实现。2019 年由于增值税税率从 16%下调至 13%，对该类产品的销售毛利率有提升作用，综合影响下，2019 年销售毛利率较 2018 年仅下降 1.30%。而在 2020 年，由于公司销售的该类产品主要是变更为 13%税率后采购的相对高价的产品，因此公司 2020 年的毛利率相比 2019 年有所下降。

③贝朗医疗腹腔镜产品毛利率波动分析

2019 年贝朗医疗腹腔镜产品毛利率较 2018 年上升 12.75%，主要受该产品线销售政策影响，生产厂商要求公司向下游经销商进行折扣销售，并向公司提供采购订单降价的形式对公司进行补偿，由于 2018 年公司给予下游经销商折扣订单促销力度较大，正常价格销售订单较少，导致低价采购产品无法通过正常价格销售补偿利润，因此 2018 年该产品线的毛利率较低；2019 年和 2020 年，公司给予下游经销商折扣订单促销力度降低，正常价格的销售订单增加，随着低价采购的产品在当期以正常价格销售，公司利润得到补偿，毛利率呈上升趋势。剔除上述影响后，各期贝朗医疗腹腔镜产品毛利率基本平稳，不存在重大差异。

④贝朗医疗神经外科设备产品毛利率波动分析

报告期内贝朗医疗神经外科设备产品毛利率呈倒“U”型，主要因 2019 年四季度，贝朗医疗神经外科设备产品销售、采购价格同步上调 4%，因高价采购的产品主要从 2020 年开始才对外销售，导致 2019 年的销售毛利率相对较高。

⑤贝朗医疗神经外科手术器械产品毛利率波动分析

2020 年贝朗医疗神经外科手术器械产品毛利率较 2019 年下降 2.29%，与 2018 年毛利率基本一致，主要因 2019 年四季度，贝朗医疗神经外科手术器械产品销售、采购价格同时上调 4%，因高价采购的产品主要从 2020 年开始才对外销售，导致 2019 年的销售毛利率相对较高。

3、分产品类别，主要客户毛利率情况

报告期内，公司院端直销业务增长迅速，该业务模式下公司系根据终端医院的具体需求确定产品来源，采用以销定采的模式，销售毛利率在 3%-6%之间。报告期内，公司院端直销模式下销售产品涉及的品牌数超过 1,100 家，产品线数量近 1,600 条，为不影响对本公司作为平台分销商获得授权的产品销售单价、毛利率等的变动进行分析，以下各主要产品类别下主要客户的各类产品品牌和产品线、及对应的销售价格、采购价格及毛利率水平分析，采用剔除院端直销业务的数据。

报告期内，各主要产品类别下主要客户的各类产品品牌和产品线、及对应的销售价格、采购价格及毛利率水平如下：

（1）血管介入治疗类材料

单位：元/个

2020 年						
序号	**客户名称**	**品牌**	**产品线**	**销售平均价格**	**采购平均价格**	**毛利率**
1	上海淡泉企业发展有限公司	波士顿科学	起搏器类产品	23,081.32	20,735.22	10.16%
	上海淡泉企业发展有限公司	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	2,237.60	2,018.11	9.81%
	上海淡泉企业发展有限公司	波士顿科学	外周血管介入	1,653.00	1,500.24	9.24%
2	上海卓投贸易商行（普通合伙）	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	2,414.28	2,174.39	9.94%

	上海卓投贸易商行（普通合伙）	波士顿科学	外周血管介入	2,762.33	2,504.45	9.34%
3	共青城优医捷供应链管理有限公司	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	1,863.46	1,682.22	9.73%
4	北京嘉星诺贸易有限公司	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	1,740.46	1,565.33	10.06%
5	江苏时冉医疗器械有限公司	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	1,530.35	1,374.78	10.17%
2019 年						
序号	**客户名称**	**品牌**	**产品线**	**销售平均价格**	**采购平均价格**	**毛利率**
1	上海淡泉企业发展有限公司	波士顿科学	起搏器类产品	21,575.31	20,056.36	7.04%
	上海淡泉企业发展有限公司	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	2,776.74	2,478.72	10.73%
	上海淡泉企业发展有限公司	波士顿科学	外周血管介入	2,424.71	2,146.99	11.45%
2	江苏时冉医疗器械有限公司	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	2,264.21	2,019.69	10.80%
3	北京中农普康生物科技有限公司	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	3,375.57	3,020.76	10.51%
4	陕西圣美泽医疗科技有限公司	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	2,229.57	2,001.84	10.21%
5	北京嘉星诺贸易有限公司	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	2,429.97	2,168.48	10.76%
2018 年						
序号	**客户名称**	**品牌**	**产品线**	**销售平均价格**	**采购平均价格**	**毛利率**
1	上海淡泉企业发展有限公司	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	2,812.43	2,578.43	8.32%
	上海淡泉企业发展有限公司	波士顿科学	外周血管介入	3,287.43	3,000.68	8.72%
2	北京佳世康医疗器械有限公司	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	2,782.37	2,562.82	7.89%
3	北京中农普康生物科技有限公司	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	3,638.96	3,359.48	7.68%
4	北京嘉惠博伦贸易有限公司	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	2,314.16	2,127.78	8.05%
5	共青城优医捷供应链管理有限公司	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	1,474.51	1,351.88	8.32%

上表中，不同经销商或不同年份的销售单价存在差异，主要是因为同一品牌同一产品线下具体产品品类众多，不同品类的单价差异较大。报告期内，公司对主要客户的交易均为真实发生的业务往来，销售价格真实且公允，销售毛利率不存在显著高于同类产品具体类别平均毛利率的情形。

（2）骨科材料

单位：元/个

2020 年						
序号	客户名称	品牌	产品线	销售平均价格	采购平均价格	毛利率
1	上海悦芬商贸有限公司	美敦力	脊柱	1,499.05	1,318.08	12.07%
2	上海团傲贸易中心	美敦力	脊柱	1,575.90	1,324.71	15.94%
3	上海达廖贸易中心（有限合伙）	美敦力	脊柱	1,480.21	1,291.33	12.76%
4	上海印旅贸易商行	美敦力	脊柱	1,405.91	1,183.66	15.81%
5	上海聪湖商贸中心	美敦力	脊柱	1,393.12	1,276.45	8.37%
2019 年						
序号	客户名称	品牌	产品线	销售平均价格	采购平均价格	毛利率
1	上海悦芬商贸有限公司	美敦力	脊柱	1,441.10	1,233.91	14.38%
2	上海达廖贸易中心（有限合伙）	美敦力	脊柱	1,518.09	1,308.91	13.78%
3	上海聪湖商贸中心	美敦力	脊柱	1,396.41	1,248.95	10.56%
4	上海团傲贸易中心	美敦力	脊柱	1,517.66	1,266.73	16.53%
5	上海佩轩贸易商行	美敦力	脊柱	1,288.94	1,081.18	16.12%
2018 年						
序号	客户名称	品牌	产品线	销售平均价格	采购平均价格	毛利率
1	康美药业股份有限公司	施乐辉	关节	962.21	953.43	0.91%
	康美药业股份有限公司	捷迈	创伤	730.07	729.77	0.04%
	康美药业股份有限公司	邦美	创伤	480.02	479.98	0.01%
2	上海悦芬商贸有限公司	美敦力	脊柱	1,346.06	1,196.64	11.10%
3	上海德陆经贸中心	美敦力	脊柱	1,325.88	1,189.73	10.27%
4	上海粤健贸易商行	美敦力	脊柱	1,293.04	1,093.43	15.44%
5	上海达廖贸易中心（有限合伙）	美敦力	脊柱	1,530.87	1,357.00	11.36%

上表中，不同经销商或不同年份的销售单价存在差异，主要是因为同一品牌同一产品线下具体产品品类众多，不同品类的单价差异较大。报告期内，公司对主要客户的交易均为真实发生的业务往来，销售价格真实且公允，销售毛利率不存在显著高于同类产品具体类别平均毛利率的情形。

2018 年公司对康美药业股份有限公司的销售毛利率较低，主要因公司于 2018 年终止施乐辉关节和捷迈邦美创伤产品的分销业务，经生产厂商协调，将

剩余库存交接给康美药业股份有限公司，库存交接业务加价率较低。

2020 年公司对上海聪湖商贸中心的销售毛利率较低，主要因公司向该企业的销售模式以批发业务为主，金额占比高达 98%，导致整体毛利率偏低。

（3）神经外科材料

单位：元/个

2020 年						
序号	客户名称	品牌	产品线	销售平均价格	采购平均价格	毛利率
1	江西洛达医疗器械有限公司	贝朗医疗	神经外科材料	3,682.75	3,390.70	7.93%
2	荣熙鸿昌（上海）贸易商行	贝朗医疗	神经外科材料	5,867.38	5,397.19	8.01%
3	上海朗硕医疗科技中心	美敦力	神经外科材料	1,419.26	1,257.96	11.36%
	上海朗硕医疗科技中心	捷迈	神经外科材料	728.65	627.74	13.85%
4	上海钜衡贸易商行	美敦力	神经外科材料	961.53	854.72	11.11%
5	上海纽惠医疗器械销售中心	贝朗医疗	神经外科材料	1,608.28	1,478.23	8.09%
2019 年						
序号	客户名称	品牌	产品线	销售平均价格	采购平均价格	毛利率
1	上海钜衡贸易商行	美敦力	神经外科材料	865.60	780.60	9.82%
2	徐州正万捷贸易商行	贝朗医疗	神经外科材料	2,861.72	2,639.89	7.75%
3	南京乐宝达医疗科技有限公司	美敦力	神经外科材料	1,247.46	1,123.44	9.94%
4	北京煜福东方科技有限公司	美敦力	神经外科材料	1,359.92	1,222.93	10.07%
5	上海纽惠医疗器械销售中心	贝朗医疗	神经外科材料	1,689.26	1,561.18	7.58%
2018 年						
序号	客户名称	品牌	产品线	销售平均价格	采购平均价格	毛利率
1	上海钜衡贸易商行	美敦力	神经外科材料	754.06	680.52	9.75%
2	江西科兴医疗器械有限公司	贝朗医疗	神经外科材料	4,225.14	3,890.51	7.92%
3	北京煜福东方科技有限公司	美敦力	神经外科材料	1,239.51	1,120.40	9.61%
4	上海纽惠医疗器械销售中心	贝朗医疗	神经外科材料	1,897.01	1,738.50	8.36%
5	安徽柏盛医疗用品有限公司	美敦力	神经外科材料	1,374.91	1,238.80	9.90%

上表中，不同经销商或不同年份的销售单价存在差异，主要是因为同一品牌同一产品线下具体产品品类众多，不同品类的单价差异较大。报告期内，公司对主要客户的交易均为真实发生的业务往来，销售价格真实且公允，销售毛利率不

存在显著高于同类产品具体类别平均毛利率的情形。

（4）非血管介入治疗类材料

单位：元/个

2020 年						
序号	**客户名称**	**品牌**	**产品线**	**销售平均价格**	**采购平均价格**	**毛利率**
1	福建德尔医疗实业有限公司	史赛克	消化介入材料	6,157.91	5,733.26	6.90%
2	北京鑫东康杰医疗器械有限责任公司	波士顿科学	泌尿介入材料	953.11	875.31	8.16%
3	北京国信远方科技有限公司	波士顿科学	消化介入材料	1,120.03	1,020.44	8.89%
4	河南嘉信元泰医疗器械有限公司	波士顿科学	泌尿介入材料	718.51	659.40	8.23%
5	天津惠普丰益商贸有限公司	波士顿科学	泌尿介入材料	858.83	787.63	8.29%
2019 年						
序号	**客户名称**	**品牌**	**产品线**	**销售平均价格**	**采购平均价格**	**毛利率**
1	哈尔滨泓美医疗器械有限公司	波士顿科学	消化介入材料	1,680.90	1,530.56	8.94%
2	海强同创科技（北京）有限公司	史赛克	消化介入材料	2,655.54	2,397.41	9.72%
3	大连西古医疗器械有限公司	波士顿科学	消化介入材料	1,291.43	1,178.29	8.76%
4	北京鑫东康杰医疗器械有限责任公司	波士顿科学	泌尿介入材料	860.27	794.11	7.69%
5	河南嘉信元泰医疗器械有限公司	波士顿科学	泌尿介入材料	667.13	616.01	7.66%
2018 年						
序号	**客户名称**	**品牌**	**产品线**	**销售平均价格**	**采购平均价格**	**毛利率**
1	哈尔滨泓美医疗器械有限公司	波士顿科学	消化介入材料	1,789.75	1,614.82	9.77%
2	海强同创科技（北京）有限公司	史赛克	消化介入材料	2,463.71	2,228.72	9.54%
3	大连西古医疗器械有限公司	波士顿科学	消化介入材料	1,511.25	1,366.19	9.60%
4	山东德贝医疗科技有限公司	史赛克	消化介入材料	9,186.15	8,338.87	9.22%
5	北京鑫东康杰医疗器械有限责任公司	波士顿科学	泌尿介入材料	802.16	737.85	8.02%

上表中，不同经销商或不同年份的销售单价存在差异，主要是因为同一品牌同一产品线下具体产品品类众多，不同品类的单价差异较大。报告期内，公司对主要客户的交易均为真实发生的业务往来，销售价格真实且公允，销售毛利率不

存在显著高于同类产品具体类别平均毛利率的情形。

（5）口腔材料

单位：元/个

2020 年						
序号	客户名称	品牌	产品线	销售平均价格	采购平均价格	毛利率
1	广州市银星医疗器材有限公司	马尼	车针、根管锉	23.33	19.32	17.18%
2	上海文佩医疗器械发展有限公司	马尼	车针、根管锉	23.79	19.79	16.83%
3	杭州黎雪汉瑞祥医疗器械有限公司	马尼	车针、根管锉	25.12	20.69	17.62%
4	南京惠特医疗器械有限公司	马尼	车针、根管锉	24.23	19.97	17.57%
5	成都骅光医疗器械有限公司	马尼	车针、根管锉	25.58	20.48	19.94%
2019 年						
序号	客户名称	品牌	产品线	销售平均价格	采购平均价格	毛利率
1	广州市银星医疗器材有限公司	马尼	车针、根管锉	23.33	19.04	18.41%
2	北京创翼商贸有限公司	马尼	车针、根管锉	23.71	18.80	20.71%
3	国药集团青岛医疗器械有限公司	诺保科	种植体、基台、锥形连接	633.73	570.50	9.98%
4	杭州黎雪汉瑞祥医疗器械有限公司	马尼	车针、根管锉	26.47	21.22	19.84%
5	上海文佩医疗器械发展有限公司	马尼	车针、根管锉	24.87	20.15	18.95%
2018 年						
序号	客户名称	品牌	产品线	销售平均价格	采购平均价格	毛利率
1	北京创翼商贸有限公司	马尼	车针、根管锉	22.19	18.32	17.42%
2	广州市银星医疗器材有限公司	马尼	车针、根管锉	21.97	18.25	16.95%
3	杭州黎雪汉瑞祥医疗器械有限公司	马尼	车针、根管锉	24.32	19.89	18.23%
4	北京博拓康泰医疗器械有限公司	马尼	车针、根管锉	22.53	18.87	16.28%
5	青岛悦康同乐商贸有限公司	诺保科	种植体、基台、锥形连接	800.57	722.32	9.77%

上表中，不同经销商或不同年份的销售单价存在差异，主要是因为同一品牌同一产品线下具体产品品类众多，不同品类的单价差异较大。报告期内，公司对主要客户的交易均为真实发生的业务往来，销售价格真实且公允。上表中，公司对部分马尼品牌客户的销售毛利率较高于平均毛利率，主要因马尼口腔产品的销售中，公司按下游经销商规模和层级，将经销商划分为一级经销商和二级经销商，

通常情况下会给予一级经销商更为优惠的销售价格，因此从毛利率角度来看，公司对二级经销商的销售毛利率比一级经销商更高。

综上，上述表格中的销售价格取自公司的销货明细表，并相应考虑了销售返利的影响。通常情况下，公司仅与客户签订框架性合同，合同中未就销售价格进行约定。公司通常参考生产厂商的指导价格和特殊商业政策，将对下游客户的销售价格维护在电子订单系统中，下游客户直接在电子订单系统下订单，订单的价格即为公司系统中维护的价格，在产品销售出库且客户签收后，公司的信息系统根据销售订单的价格自动生成销货明细表，公司销货明细表的价格与销售订单价格不存在差异。报告期内，公司对主要客户的交易均为真实发生的业务往来，销售价格真实且公允，销售毛利率不存在显著高于相同品牌和产品线的平均毛利率的情形。

（6）同类产品具体类别在不同客户之间的价差情况

国科恒泰主要从事医疗器械的分销和直销业务。截至报告期末，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，目前公司对下游近 4,000 家二级经销商进行扁平化渠道管理，直接开票销售的终端医院数量超过 1,000 家，可提供的经销产品规格型号近 30 万种。针对医疗器械产品的销售价格，公司信息管理系统制定了相应的价格管理模块，可实现对经销产品价格的全方位精细化管理。

通常情况下，公司的销售定价与业务模式相挂钩，下游客户在向公司采购产品过程中，针对下游经销商、终端医疗机构，同种产品因客户类型不同，价格存在一定差异。具体情况请参见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（一）主要产品销售情况”。总体而言，在相同产品且相同的业务模式下，公司不存在对个别客户销售价格显著高于其他客户的情形。

4、与同行业可比上市公司对比分析

报告期内，公司与同行业可比上市公司毛利率分析，详见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所属行业的基本情况”之“（七）发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数

据、指标等方面的比较情况”。

5、开展院端直销业务的经济性分析

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%

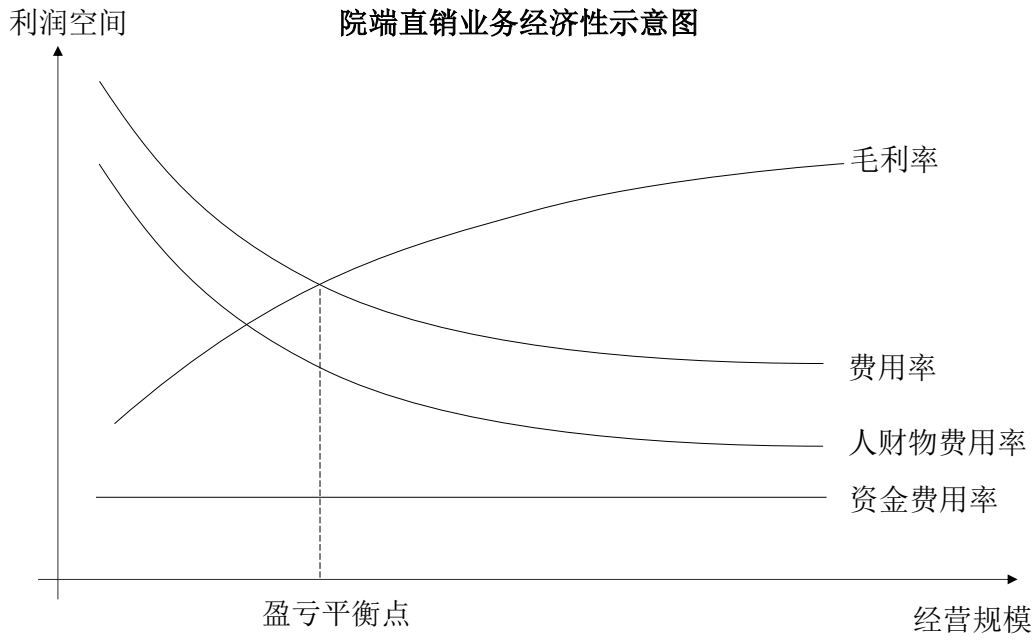
注：上表中，主营业务收入、职工薪酬、租赁费为已开展院端直销业务子公司的简单加总数。

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。

院端直销业务经济性示意图



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。

（四）税金及附加

报告期内，公司的税金及附加情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
城市维护建设税	189.26	80.45	48.96
教育费附加	139.04	57.76	34.87
土地使用税	12.43	8.73	11.67
印花税	313.84	214.36	179.94
水利建设基金	52.66	17.01	17.70
其他	7.46	0.66	0.25
合计	**714.69**	**378.97**	**293.39**

报告期内，公司税金及附加包括城市维护建设税、教育费附加、印花税、水利建设基金和土地使用税等，金额分别为 293.39 万元、378.97 万元和 714.69 万元。

（五）期间费用

报告期内，公司各项期间费用金额及占营业收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	23,757.63	3.41%	19,306.54	3.66%	12,516.27	3.44%
管理费用	10,266.57	1.48%	8,271.89	1.57%	6,227.83	1.71%
研发费用	816.20	0.12%	310.48	0.06%	142.81	0.04%
财务费用	12,555.73	1.80%	9,794.43	1.86%	7,215.65	1.98%
合计	**47,396.13**	**6.81%**	**37,683.34**	**7.14%**	**26,102.57**	**7.18%**

报告期内，公司期间费用分别为 26,102.57 万元、37,683.34 万元和 47,396.13 万元，随着销售规模的逐年增长，公司期间费用占营业收入的比例分别为 7.18%、7.14%和 6.81%，占比较为稳定。

1、销售费用

报告期内，公司销售费用明细构成如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
职工薪酬	9,121.06	8,051.41	5,663.71
租赁费	5,812.56	4,467.26	2,857.48
销售服务费	2,920.17	2,173.89	734.08
运输费	1,614.78	1,354.40	1,178.34
折旧及摊销费	1,438.91	658.82	227.03
中介服务费	441.92	404.82	282.87
仓库维护费	428.55	429.08	300.12
差旅费	385.66	410.46	285.20
会议费	238.95	354.64	170.59
劳务费	642.03	329.10	292.57
业务招待费	293.35	259.14	200.99
办公费	136.64	188.88	139.43
保险费	178.29	153.10	91.21
其他费用	104.77	71.54	92.64

项目	2020 年	2019 年	2018 年
合计	23,757.63	19,306.54	12,516.27

公司销售费用主要包括职工薪酬、租赁费、销售服务费、运输费、折旧及摊销费、中介服务费、仓库维护费及差旅费等。报告期内，公司销售费用分别为12,516.27 万元、19,306.54 万元和 23,757.63 万元，随着销售规模的增长而逐年上升，销售费用率分别为 3.44%、3.66%和 3.41%。

报告期内，公司代理品牌和产品线持续增加，截至报告期期末公司已在全国 27 个省、市和自治区的 59 个城市设立了 114 家分、子公司，业务规模的扩张和员工人数的增加，使得报告期内职工薪酬、租赁费用、运输费用及差旅费用等快速增长。

（1）职工薪酬

①报告期各期平均销售人员数量、平均销售薪资、人均产出，及其变动情况、变动原因

报告期各期，公司平均销售人员数量、平均销售薪资、人均产出情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
销售人员职工薪酬（a）	9,121.06	8,051.41	5,663.71
主营业务收入（b）	689,456.54	523,766.83	361,097.92
销售人员职工薪酬占主营业务收入的比例（a/b）	1.32%	1.54%	1.57%
平均销售人员数量（人）（c）	765	678	459
平均销售薪酬（a/c）	11.92	11.88	12.34
人均产出（b/c）	901.25	772.52	786.71

注：平均销售人员数量按照每月销售人员人数加权平均计算得出。

报告期各期，由于公司业务规模快速扩张，销售人员数量增长较快，报告期各期平均销售人员数量分别为 459 人、678 人及 765 人，销售人员数量的增长与公司业务发展速度相匹配。

报告期各期，平均销售薪酬的变化主要系由于销售人员结构及区域变化导致。随着直销业务扩张，公司在全国多个省市组建专业化团队发展直销业务，2018 年公司招聘经理级以上的骨干员工占新招人员的比例较高，因此当年整体平均工

资较高；随着直销业务的发展，控股子公司及其分公司数量进一步增加，分子公司新招聘员工以非北京地区人员为主，该等城市平均薪酬水平低于北京，因而拉低了销售人员 2019 年和 2020 年整体平均薪酬水平。

2018 年和 2019 年，公司销售人员人均产出较为稳定，2020 年，随着直销业务收入的快速增长，销售人员人均产出出现大幅上升。

②销售费用中职工薪酬变动与公司业务发展情况相匹配

报告期各期，公司销售费用中的职工薪酬逐年增长，与平均销售人员数量的增长呈直接关系，同时，由于销售人员结构及区域变化导致平均销售人员薪酬出现小幅波动，另外，报告期各期职工薪酬占主营业务收入的比例分别为 1.57%、1.54%和 1.32%，占比较为稳定。综上，公司销售费用中职工薪酬变动与公司业务发展情况相匹配，具有合理性。

（2）运输费

①不同业务模式下物流的承担方式

报告期内，公司不同业务模式下物流的承担方式如下：

业务模式		运输费承担方式
分销模式	批发业务	运输费用由公司承担
	长期寄售业务	运输费用由公司承担
	短期寄售业务	运输费用由公司承担
直销模式	平台直销业务	运输费用由公司承担
	院端直销业务	运输费用主要由供应商承担

在院端直销业务模式下，运输费用系由供应商承担。报告期内，公司销售费用中的运输费用占剔除院端直销业务后的主营业务收入的比例如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
运输费用	1,614.78	1,354.40	1,178.34
剔除院端直销业务后的主营业务收入	466,511.62	414,503.74	320,450.64
占比	0.35%	0.33%	0.37%

②2019 年销售费用中的运输费用占剔除院端直销业务后的主营业务收入的比例下滑的原因

报告期内，公司的运输费用由快递运输、物流运输和公司自有配送团队运输三种运输方式构成，报告期各期三种不同方式的运输费构成情况如下：

单位：万元

运输方式	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
快递运输	1,087.60	67.35%	1,013.06	74.80%	885.85	75.18%
物流运输	318.80	19.74%	186.62	13.78%	148.79	12.63%
自有配送团队运输[注]	208.39	12.91%	154.72	11.42%	143.70	12.20%
合计	**1,614.78**	**100.00%**	**1,354.40**	**100.00%**	**1,178.34**	**100.00%**

注：自有配送团队运输费用支出为公司配送人员在货物配送过程中产生的交通费、油费以及路桥费。

公司的主要运输方式为快递运输和物流运输，两者合计占报告期各期运输费的比例分别为 87.80%、88.58%和 87.09%，根据公司与该两类运输公司签署的协议，双方关于运输费的计费约定如下：

运输方式	计费标准
快递运输	按基础运费、产品重量及目的地距离设置不同价格区间
物流运输	根据始发地、目的地及使用车型设置不同价格

根据公司与运输公司约定的计费标准，运输费用与基础运费、产品重量、目的地距离以及运输方式直接有关，与货物的价值相关性较低。公司作为医疗器械的平台分销商，销售的产品主要为体积较小的高值医用耗材产品，获得授权的产品品类接近 30 万种，因此，报告期各期，产品的发出频次、运输方式、配送服务半径等因素不同，是导致运输费占相关业务收入的比例出现波动的主要原因。

报告期内，公司各种运输方式变动情况如下：

A、快递运输

报告期内，公司主要的合作快递公司为北京顺丰速运有限公司（以下简称“顺丰速运”）和广州跨越速运有限公司（以下简称“跨越速运”），该两家运输公司运输费占报告期各期快递运输费的比例分别为 92.37%、94.36%和 91.54%。顺丰速运和跨越速运在报告期各期的运输费情况如下：

单位：万元、万公斤、万次

运输公司	2020 年			
	金额	运输重量	占比	发运频次
顺丰速运	804.23	106.55	85.50%	22.26
跨越速运	191.38	18.07	14.50%	2.20
合计	**995.60**	**124.62**	**100.00%**	**24.46**
运输公司	**2019 年**			
	金额	**运输重量**	**占比**	**发运频次**
顺丰速运	693.99	97.43	68.80%	15.95
跨越速运	261.89	44.19	31.20%	2.96
合计	**955.88**	**141.62**	**100.00%**	**18.91**
运输公司	**2018 年**			
	金额	**运输重量**	**占比**	**发运频次**
顺丰速运	658.81	87.56	78.13%	15.57
跨越速运	159.43	24.51	21.87%	1.53
合计	**818.24**	**112.07**	**100.00%**	**17.10**

报告期内，运输费在逐年增长。2019 年，公司单价相对较低的跨越速运发运频次占比较高，使得当年运输费占营业收入的比例出现了小幅波动。

B、物流运输

由于物流运输具有单次运输量大，费用率低的特点，因此，为了降低运输成本，公司对一些距离较远、对时效性要求不高的运输采用了此类运输方式。报告期内，公司的物流运输均是委托聚阖供应链管理（北京）有限公司进行运输，根据公司与其计费标准，主要与里程和车型有关。按照里程，物流运输可划分为跨城专线、市内配送和其他，报告期内，各种运输方式下的运输费情况如下：

单位：万元

运输方式	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
城际专线	221.12	69.36%	168.95	90.53%	134.53	90.42%
市内配送	91.14	28.59%	16.78	8.99%	13.81	9.28%
其他	6.54	2.05%	0.89	0.48%	0.45	0.30%
合计	**318.80**	**100.00%**	**186.62**	**100.00%**	**148.79**	**100.00%**

物流运输主要为城际专线运输方式，城际专线运输的次数与每次平均单价如

下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
运输费	221.12	168.95	134.53
运输次数	313.00	227	180
平均单价	0.71	0.74	0.75

报告期内，城际专线运输的次数随着公司业务规模的扩大，整体呈上升趋势，平均单价较为稳定。

③自有配送团队运输

公司的短期寄售业务主要以同城的双向物流配送为主，对时效性要求较高，因此，对此类业务公司主要采用自有配送团队运输。自有配送团队运输的运输费主要与运输时选择的交通工具有关。报告期内，随着公司短期寄售业务的发展，自有配送团队运输产生的运输费用相应逐年增长。

综上，2019 年销售费用中的运输费用占剔除院端直销业务后的主营业务收入的比例下滑，主要系由于公司运输方式和发运频次的变化导致，具有合理性。

（3）销售服务费

①销售服务费具体构成

由于“两票制”的实施，公司在已实施“两票制”的区域销售模式由分销模式转变为直销模式。在现阶段，公司专注于医疗器械销售过程中的仓储物流配送、流通渠道管理、流通过程信息管理以及医院 SPD 运营管理等专业服务，对于院内的部分服务，如院端商务服务、销售管理、货物管理及院端财务管理等服务，需要向服务商采购。

②与主要服务提供商签订相关协议的主要条款、服务内容、计价标准

报告期内，公司与主要服务商签订的销售服务合同主要条款、服务内容、计价标准具体如下：

主要条款	服务内容	计价标准
（1）在合同有效期内，乙方应取得和维持为执行和履行本合同项下义务所可能需要的关于合同产品之推广和销售服务所有必	院端商务管理：协助甲方参与医院招标或按院方要求整理收集货品资料；提供医院相关资质，协助甲方与医院签订购销协议；收集	服务费金额依据乙方服务区域内合作医院

主要条款	服务内容	计价标准
要的执照、批准、许可、资质和备案； （2）甲方在每月/每季度对合作医院开票截止日后的 5 个工作日内将该时间段内对应的产品销售清单、医院开票金额以及核算出的服务费金额通过电子邮件（主要方式）、传真或邮寄的方式发到乙方指定的联系方式； （3）乙方收悉上月/季度销售数据以及服务费金额后，需于 5 日工作日内完成数据确认并开具服务费增值税那个发票邮件给甲方； （4）甲方收到发票及合规文件，按月支付； （5）适用并遵守中国关于反商业贿赂的相关法律法规、美国反海外腐败法（FCPA）	医院、市场与产品或行业相关的事实信息； 销售管理：手术跟台服务；按照医院开票和甲方的要求，提供待开票产品销货明细表，用于甲方、上游开票；定期将销售数据上传信息系统； 货物管理：双向物流服务，与甲方完成货物清点与交接、入院货物交接、术后货物取回；医院寄售货物的管理，对于甲方寄放在医院的存货，应做好货物管理，医院消耗后及时通知甲方补货，定期对院内寄售货物进行盘点，并提供盘点表；术中发生产品质量问题，按要求收集、填写相关信息表； 院端财务管理：协助甲方在医院的开票、发票传递确认、回款进展、对账等工作。	的销售金额（即甲方对目标医院的含税开票金额），按照约定的比例进行核算

③报告期各期，公司销售服务费完整及合规

公司根据服务商提供的具体服务内容不同，向服务商支付的销售服务费也存在差异。随着公司平台直销业务销售收入的快速增长，销售服务费亦同步出现快速增长。

报告期内，公司销售服务费占平台直销模式销售收入比例的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
销售服务费	2,920.17	2,173.89	734.08
平台直销模式销售收入	27,644.74	17,280.39	3,751.95
占比	10.56%	12.58%	19.57%

报告期内，公司在陕西省、安徽省等两票制地区的平台直销模式销售的产品主要为骨科材料，与销售服务商约定的服务费比例通常为 15%。

2018 年公司销售服务费率高于报告期内其他年度，主要系由于公司在 2018 年 9 月份收购的控股子公司福建优智链存在部分院端直销业务需要向服务商采购服务，当年合计支付了 116.41 万元的销售服务费，剔除该部分服务费的影响后，2018 年销售服务费占平台直销业务收入的比例为 16.46%，与合同约定比例基本一致。

2019 年，公司主要在福建地区开展平台直销业务，由于直销的产品类型多样化，公司根据与服务商的协议约定，依据服务商提供的具体服务内容的区别向服务商支付不等的服务费，当期福建省销售服务费占比为 83.18%，平均服务费率为 13.96%，低于其它地区的服务费率，同时，由于安徽省存在部分平台直销

业务收入无需支付销售服务费，因此，公司 2019 年的销售服务费比例低于 2018 年。

2020 年，公司销售服务费主要发生在福建省，当期福建省销售服务费占比为 69.07%，平均服务费率为 10.94%，低于其它地区的服务费率。同时，2020 年新增的平台直销业务客户泰康同济（武汉）医院和武汉泰康医院有限公司均由公司提供院端服务，未向服务商采购服务，故不涉及销售服务费，当期公司对前述两家客户的平台直销业务收入为 2,629.43 万元，因此，公司 2020 年的销售服务费费率较 2019 年进一步降低。

综上，报告期各期，公司销售服务费占平台直销业务销售收入的比例与服务商约定的比例相符，销售服务费完整。公司在与服务商合作的过程中，已遵守关于反商业贿赂、美国反海外腐败法（FCPA）等相关法律法规，亦同时要求服务商遵守前述相关法律法规，因此，向服务商支付销售服务费符合相关规定，不存在违反相关法律法规的行为。

2、管理费用

报告期内，公司管理费用具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
职工薪酬	5,305.25	4,298.51	3,613.35
中介服务费	1,314.92	1,069.46	763.69
租赁费	1,264.59	963.54	669.25
办公费	374.45	457.85	327.51
折旧及摊销费	916.24	607.66	338.72
会议费	270.25	193.04	32.96
差旅费	265.37	260.40	235.10
存货报废	85.61	133.48	49.62
业务招待费	318.32	141.74	109.45
残保金	89.55	68.30	38.82
其他费用	62.03	77.91	49.37
合计	**10,266.57**	**8,271.89**	**6,227.83**

公司管理费用主要包括职工薪酬、中介服务费、租赁费、办公费用、折旧及

摊销费用等。报告期内，公司管理费用金额分别为 6,227.83 万元、8,271.89 万元和 10,266.57 万元，占营业收入的比重分别为 1.71%、1.57%和 1.48%，占比较为稳定。

随着公司业务快速增长，管理人员数量和办公场所租赁面积均大幅增加，报告期内职工薪酬、租赁费用和办公费均有所增长。

中介服务费主要系 IPO 过程中支付的审计、律师费，C 轮融资过程中支付的挂牌费和中介咨询服务费以及公司软件系统的运维费，专利申请过程中的中介服务费。

报告期内，本公司的存货报废金额分别为 49.62 万元、133.48 万元和 85.61 万元，存货报废原因主要有两类，一类是部分产品已经过效期且上游供应商未提供充足的退换货额度，另一类是因公司管理不善或运输不当导致的损失。

报告期内，本公司存货报废情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
存货报废	85.61	133.48	49.62
其中：过效期产品报废	53.13	119.32	49.62
管理不善或运输不当导致的损失	32.48	14.16	-

本公司对存货报废流程建立了完善的内部控制。所有存货在入库时均需仓库质检人员检测产品是否合格，在日常工作中质检人员每日需对库存存货抽检质量情况，经质检人员判定为不合格的医疗器械，由仓库管理人员将产品移入不合格品区，并在 WMS 系统中锁定停止出库；质检人员每日会从 WMS 系统导出近效期（3 日内到期）的存货明细，通知仓库管理人员对该等存货及时下架并移入不合格品区。公司采购部人员会定期对不合格品区的存货进行梳理，根据生产厂商提供的退换货政策向生产厂商申请退换货；对于不满足退换货条件的存货，公司由物流部提出报损与销毁申请，填写销毁审批表，经质量部门审核，总经理批准后，由物流部交由具有相关资质的回收企业，统一进行报废处理。

根据本公司与上游供应商的约定，公司销售的产品若存在质量问题，由下游客户将产品退回本公司，本公司再统一退回给供应商。截至报告期期末，公司不存在产品质量纠纷、投诉的情形，对于本公司尚未销售的在库存货，本公司不存

在已经收到生产厂商的召回通知但尚未处理完毕的情形。

3、研发费用

报告期内，公司研发费用具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
职工薪酬	813.09	304.80	139.81
其他费用	3.11	5.68	3.00
合计	**816.20**	**310.48**	**142.81**

公司的研发费用主要系由职工薪酬构成。报告期内，公司研发费用金额分别为 142.81 万元、310.48 万元和 816.20 万元，占营业收入的比重分别为 0.04%、0.06%和 0.12%，占比较小。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。

报告期内，公司研发支出于发生当期全部费用化，不存在研发支出资本化的情形。

4、财务费用

报告期内，公司财务费用具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
利息支出	11,913.80	9,386.89	6,977.04
减：利息收入	244.25	90.48	107.46
汇兑损益	74.15	-	-
手续费及其他	812.03	498.01	346.07
合计	**12,555.73**	**9,794.43**	**7,215.65**

公司的财务费用主要是银行借款和关联方借款的利息支出。报告期内，公司为满足业务规模迅速发展的需要，通过银行借款和关联方借款等短期借款方式应对资金需求，整体利息支出水平较高，随着公司银行短期借款的逐年增加，公司财务费用逐年上升。2020 年，公司的汇兑损益系由于向供应商林奈特开具外币信用证到期兑付产生。

报告期各期末，公司的银行借款、关联借款余额及报告期内利息支出情况如

下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日/ 2020 年	2019 年 12 月 31 日/ 2019 年	2018 年 12 月 31 日/ 2018 年
银行借款	220,775.79	159,951.72	149,660.00
关联借款	-	21,000.00	4,500.00
利息支出	11,913.80	9,386.89	6,977.04
其中：银行借款	11,184.26	8,721.37	6,744.59
关联借款	729.54	665.52	232.45

报告期内，公司的利息支出主要系向银行和控股股东东方科仪支付的借款利息。

（1）银行借款利息支出

报告期内，公司业务规模快速扩张，资金需求量较大，公司向银行借款余额逐年增加。报告期各期，公司银行借款变动及利息支出模拟测算如下：

单位：万元

报告期	借款本金			利息支出(d)	平均借款利率[注] (e=d/c)	合同约定利率范围
	期初余额（a）	期末余额(b)	平均借款金额 (c=(a+b)/2)			
2020 年	159,951.72	220,775.79	190,363.76	11,184.26	5.88%	2.45%-5.66%
2019 年	149,660.00	159,951.72	154,805.86	8,721.37	5.63%	4.57%~5.66%
2018 年	88,470.00	149,660.00	119,065.00	6,744.59	5.66%	4.57%~5.66%

2020 年，公司短期借款净增加 60,824.07 万元，由于主要新增银行借款发生在 2020 年上半年，2020 年上半年银行借款净增加 53,989.22 万元，计息时间较长导致平均借款利率高于合同约定利率范围。综上，报告期内，公司的平均借款利率与合同约定范围基本一致，银行借款利息支出列支准确、完整。

（2）关联借款利息支出

为支撑公司业务的开拓，报告期内公司存在向控股股东借入资金的情况，公司已按资金实际使用时间向控股股东支付利息。报告期各期，公司向关联方借款及支付利息模拟测算如下：

单位：万元

报告期	借款本金			利息支出(d)	平均借款利率(e=d/c)	合同约定利率范围
	期初余额（a）	期末余额(b)	平均借款金额(c=(a+b)/2)			
2020 年	21,000.00	-	10,500.00	729.54	6.95%	5.00%~5.22%
2019 年	4,500.00	21,000.00	12,750.00	665.52	5.22%	5.00%~5.74%
2018 年	5,000.00	4,500.00	4,750.00	232.45	4.89%	5.00%~5.22%

2018 年和 2019 年，公司向控股股东借款的平均利率与合同约定的利率基本一致。2020 年，关联方平均借款利率高于合同约定的利率范围主要系由于平均借款金额低于加权平均借款金额所致，当期公司加权平均的关联方借款金额为 14,557.53 万元，加权平均借款利率为 5.01%。因此，报告期内，公司向关联方借款的利息支出列支准确、完整。

综上，报告期内，公司的利息支出列支准确、完整。

5、公司期间费用与同行业上市公司的比较

报告期内，公司期间费用率与同行业上市公司比较情况如下：

销售费用率	2020 年	2019 年	2018 年
国药控股	3.10%	2.95%	3.01%
嘉事堂	2.92%	4.03%	3.50%
九州通	3.19%	3.15%	3.23%
瑞康医药	7.99%	7.51%	6.38%
海王生物	4.16%	4.56%	4.61%
润达医疗	9.08%	8.53%	7.39%
平均值	5.07%	5.12%	4.69%
国科恒泰	3.41%	3.66%	3.44%
管理费用及研发费用率	**2020 年**	**2019 年**	**2018 年**
国药控股	1.46%	1.54%	1.51%
嘉事堂	1.02%	1.07%	1.16%
九州通	2.06%	2.04%	2.18%
瑞康医药	4.32%	4.14%	4.09%
海王生物	2.75%	3.00%	3.18%
润达医疗	6.39%	5.90%	6.10%

平均值	3.00%	2.95%	3.04%
国科恒泰	1.60%	1.63%	1.75%
财务费用率	**2020 年**	**2019 年**	**2018 年**
国药控股	0.59%	0.69%	1.15%
嘉事堂	0.76%	0.86%	1.02%
九州通	0.89%	1.24%	1.00%
瑞康医药	2.14%	2.34%	2.09%
海王生物	2.22%	2.69%	2.35%
润达医疗	3.42%	3.28%	3.16%
平均值	1.67%	1.85%	1.80%
国科恒泰	1.80%	1.86%	1.98%

报告期内，公司销售费用率、管理费用及研发费用率均低于同行业上市公司的平均值，在报告期基本保持稳定。受制于融资渠道的单一，报告期内，公司财务费用率略高于同行业上市公司的平均值。

（1）公司销售费用率低于同行业可比公司主要系由于业务模式存在差异所致

报告期内，公司销售费用率均低于同行业上市公司的平均值，与国药控股、嘉事堂、九州通和海王生物的费用率较为接近，明显低于瑞康医药和润达医疗，主要原因如下：

① 瑞康医药

本公司作为医疗器械领域的供应链综合服务商，主要在流通环节提供仓储物流及配送服务，从销售结构来看以对下级经销商的分销业务为主，在引入新产品时无需对产品进行市场推广和宣传，销售费用无市场推广及广告宣传费，而瑞康医药作为药品、器械的直销商，需要就引入的产品进行市场推广和宣传，且市场推广及广告宣传费占比较高，报告期各期末，市场推广及广告宣传费占销售费用的比例分别为 28.11%、31.62%和 35.64%，由此导致瑞康医药的销售费用率高于本公司。

②润达医疗

润达医疗的主营业务为 IVD 代理经销、集约化/区域检验中心、第三方实验

室以及 IVD 产品研发生产和医疗信息化业务，由于涉及 IVD 的生产制造，因此，润达医疗销售费用中调试维修费和技术服务费占比较高，报告期各期占比分别为 18.03%、19.76%和 33.06%，由此导致润达医疗的销售费用率高于公司。

综上，公司销售费用率与同行业可比公司中的国药控股、嘉事堂、九州通和海王生物较为接近，但低于同行业可比公司中的瑞康医药和润达医疗，主要系由于该两家可比公司的业务模式与公司存在差异，瑞康医药作为药品、器械的直销商，需要投入大量的产品推广和宣传费，润达医疗涉及上游生产制造，销售费用中调试维修费和技术服务费占比较高。

（2）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	1.42%	1.50%	1.47%
嘉事堂	1.02%	1.07%	1.16%
九州通	1.94%	1.97%	2.09%
瑞康医药	4.29%	4.12%	4.09%
海王生物	2.66%	2.90%	3.06%
润达医疗	5.16%	5.05%	5.36%
平均值	2.75%	2.77%	2.87%
国科恒泰	1.48%	1.57%	1.71%

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%

公司简称	2020 年	2019 年	2018 年
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	2.00%	2.05%	2.13%
润达医疗	2.94%	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。

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管理模式，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	21.07%	21.45%	21.08%
润达医疗	17.79%	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；
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	0.33%	0.31%	0.31%
润达医疗	0.51%	0.41%	0.57%
国科恒泰	0.13%	0.12%	0.09%

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

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

（3）研发费用率

①研发费用率与同行业可比公司比较情况及差异原因分析

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%	0.04%
九州通	0.11%	0.07%	0.09%
瑞康医药	0.03%	0.02%	-
海王生物	0.10%	0.10%	0.12%

公司简称	2020 年	2019 年	2018 年
润达医疗	1.23%	0.84%	0.74%
平均值	0.30%	0.21%	0.20%
国科恒泰	0.12%	0.06%	0.04%

注：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。

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所致。

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。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。

（4）不存在关联方代为租赁场地、支付销售服务费、运输货物及报销相关费用的情形

公司已按照《企业内部控制基本规范》建立健全关于费用的相关内部控制制度并得到有效执行，销售费用率与业务模式和公司较为类似的同行业可比公司国药控股、嘉事堂、九州通和海王生物较为接近，不存在关联方代公司租赁场地、支付销售服务费、运输货物及报销相关费用的情形。

6、报告期各年度的人工成本总额；与相关资产、成本和费用项目之间的关系；人工成本、各类员工人数、收入、支付给职工以及为职工支付的现金等项目在报告期内变化的合理性，是否存在多计少计人工成本或在各年度调节利润情形

（1）报告期各年度的人工成本总额；与相关资产、成本和费用项目之间的关系

报告期内，公司各年度的人工成本总额分别为 9,416.87 万元、12,654.72 万元、15,239.39 万元。

公司的人工成本包括员工工资、奖金、职工福利及社会保险等，公司根据薪酬制度，公司将每月的人工成本按人员性质归集计入到销售费用、管理费用、研发费用，不存在人工成本计入相关资产或成本的情形。公司各年度的人工成本总额，与相关费用项目之间的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
应付职工薪酬计提数（①）	15,098.98	12,734.87	9,785.91
人工成本总额（②）	15,239.39	12,654.72	9,416.87
相关成本费用发生额：		-	-

计入管理费用金额（③）	5,305.25	4,298.51	3,613.35
计入销售费用金额（④）	9,121.06	8,051.41	5,663.71
计入研发费用金额（⑤）	813.09	304.80	139.81
差异（②-③-④-⑤）	-	-	-
差异(①-②)	-140.42	80.15	369.04
差异原因[注]	留才摊销	留才计提与摊销	留才计提与摊销
勾稽结论	勾稽一致	勾稽一致	勾稽一致

注：为吸引和稳定优秀人才，本公司对部分员工实施了留才计划，协议约定本公司向员工每人支付 20 万元留才奖励金，员工服务年限为 5 年。公司具体账务处理如下：发行人计提留才奖时，借记“其他非流动资产”，贷记“应付职工薪酬”；支付留才奖励款时，借记“应付职工薪酬”贷记“银行存款”；留才奖励根据服务期限按月分摊计入费用中薪酬成本，借记“销售费用/管理费用/研发费用”贷记“其他非流动资产”。因而导致报告期各期的薪酬计提金额与费用中的薪酬成本存在差异。

（2）人工成本、各类员工人数、收入、支付给职工以及为职工支付的现金等项目在报告期内变化的合理性，是否存在多计少计人工成本或在各年度调节利润情形

报告期内，发行人人工成本、各类员工人数、营业收入、支付给职工以及为职工支付的现金的具体情况如下：

单位：万元、人

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额/人数	增幅	金额/人数	增幅	金额/人数	增幅
人工成本	15,239.39	20.42%	12,654.72	34.38%	9,416.87	/
平均人数	962	16.89%	823	44.13%	571	/
各类员工人数：						
销售岗位人员	765	12.83%	678	47.71%	459	/
管理岗位人员	173	27.21%	136	25.93%	108	/
研发岗位人员	24	166.67%	9	125.00%	4	/
营业收入	695,904.20	31.83%	527,871.47	45.15%	363,676.06	/
支付给职工以及为职工支付的现金	14,941.61	19.64%	12,488.40	40.03%	8,918.08	/

报告期内公司依托自身雄厚的资金实力、完善的仓储物流网络、专业的精准配送服务能力，迅速拓展客户，公司收入规模迅速发展。报告期内营业收入分别为 363,676.06 万元、527,871.47 万元、695,904.20 万元，呈现快速增长态势。

报告期内，公司各类员工人数均呈现增长趋势，带动员工总人数上涨，其主要原因为：（1）报告期内公司直销业务快速发展，为更好地满足终端医院需求，

在全国多个城市设立控股子公司及其分公司，并在当地招聘销售人员进行市场开拓及客户关系维护，导致公司销售人员数量逐年大幅增加；（2）报告期内，随着公司经营规模的扩大，公司相应增加了财务人员、行政人员等管理岗位人员，导致报告期内管理人员数量增加；（3）报告期内，公司组建专业的技术团队，持续对医疗器械供应链信息系统进行研发，研发人员数量随之增加。

报告期内，公司人工成本分别为 9,416.87 万元、12,654.72 万元和 15,239.39 万元，呈逐年上升趋势，主要系公司业务规模不断扩大、销售规模不断增加导致员工人数增加，且年度调薪所致；报告期各期公司人工成本占营业收入的比例分别为 2.59%、2.40%、2.19%，人工成本占营业收入的比重较为稳定。

报告期内，公司支付给职工以及为职工支付的现金分别为 8,918.08 万元、12,488.40 万元和 14,941.61 万元，呈逐年增长趋势，与公司人工成本、员工总人数和各类员工人数的变化趋势相一致，具有合理性。

综上，公司人工成本、各类员工人数、营业收入、支付给职工以及为职工支付的现金等项目在报告期内的变化趋势一致，具有合理性，公司不存在多计少计人工成本在各年度调节利润的情形

（六）其他收益

根据《企业会计准则第 16 号-政府补助》（财会［2017］15 号）的规定，与公司日常经营活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益或冲减相关成本费用。

报告期内，公司其他收益分类列示如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年	与资产相关/与收益相关
一、计入其他收益的政府补助	599.09	129.69	0.26	
其中：与递延收益相关的政府补助	109.06	86.12	-	与资产相关
直接计入当期损益的政府补助	490.03	43.56	0.26	与收益相关
二、其他与日常活动相关其计入其他收益的项目	23.60	1.21	0.22	
其中：个税扣缴税款手续费	22.47	0.46	0.22	与收益相关
加计扣减增值税	1.13	0.75	-	与收益相关
合计	622.69	**130.89**	**0.48**	

报告期内，公司计入当期损益的政府补助具体明细如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
供应链试点项目款	148.17	86.12	-
产业扶持基金	-	14.31	-
扶持资金	7.00	8.40	-
安全生产标准化小微企业技术服务补助	-	-	-
优秀企业奖励	-	-	-
补助款	0.23	-	-
稳岗补贴	26.50	20.85	0.26
经济贡献增长奖励	247.21	-	-
财政扶持奖励	164.10	-	-
四上奖励	3.00	-	-
优秀企业奖励	2.00	-	-
代训补贴	0.87	-	-
合计	599.09	**129.69**	**0.26**

公司其他收益主要来自政府补助，报告期各期公司的其他收益占净利润的比例分别为 0.005%、0.832%和 3.937%，对净利润的影响较小。

（七）信用减值损失

报告期内，公司信用减值损失明细如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
应收票据坏账损失	-86.76	-62.58	-
应收账款坏账损失	-1,773.24	-669.10	-
其他应收款坏账损失	-11.85	-119.39	-
合计	**-1,871.85**	**-851.07**	-

信用减值损失系根据新金融工具准则的相关规定，公司计提的应收票据、应收账款及其他应收款的预期信用减值损失。

（八）资产减值损失

报告期内，公司资产减值损失明细如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
坏账损失	-	-	-92.20
存货跌价损失	-2,460.22	-1,263.52	-740.91
合计	**-2,460.22**	**-1,263.52**	**-833.11**

注：2019 年执行新金融工具准则后，坏账损失列示于信用减值损失科目，资产减值损失以负数反映。

报告期内公司资产减值损失为坏账准备和存货跌价准备。公司每年按照会计政策对应收款项计提坏账准备，同时按成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。

报告期内，公司存货跌价损失逐年上升，主要系存货余额逐年增加，相应计提的跌价准备所致。

（九）资产处置收益

报告期内，公司资产处置收益金额分别为零、-98.30 万元和零，主要系公司处置无形资产产生的损失。

（十）营业外收入

报告期内，公司营业外收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
非同一控制下企业合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额	-	-	31.46
非流动资产毁损报废利得	0.51	0.02	0.01
其他	0.01	4.36	0.46
合计	**0.52**	**4.37**	**31.93**

2019 年和 2020 年，公司营业外收入金额较小。2018 年，公司非同一控制下合并上海励楷、湖北瑞泰和福建优智链等子公司，合并成本小于取得的可辨认净资产公允价值份额的金额确认为营业外收入，合计金额为 31.46 万元。

（十一）营业外支出

报告期内，公司营业外支出构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
诉讼赔偿	292.04	-	-

捐赠支出	4.72	35.00	65.00
非流动资产毁损报废损失	0.60	0.65	0.01
其他	5.05	0.17	2.78
合计	**302.41**	**35.82**	**67.79**

报告期内，公司营业外支出主要系捐赠支出。2018 年 3 月和 8 月，为推动中国心脏疾病领域的医学发展，支持教育及科研活动，公司向中关村益心医学工程研究院合计捐赠 65 万元。2019 年 8 月，为了支持北京康华中西医发展基金会开展的公益项目“早期宫颈癌患者非随机对照手术治疗现状的研究”，公司向其捐赠了 35 万元。2020 年，诉讼赔偿系公司子公司国科恒佳与上海睿康生物的合同纠纷案，国科恒佳根据上海市闵行区人民法院一审判决书相应计提的预计负债所致。截至本招股说明书签署日，国科恒佳已向上海市第一中级人民法院提起上诉，目前此案处于二审诉讼程序中。

（十二）纳税情况分析

1、主要税种缴纳情况

按照中国证监会《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 29 号--首次公开发行股票并在创业板上市申请文件（2020 年修订）》（证监会公告[2020]第 32 号）的有关规定，致同会计师对公司报告期内的主要税种纳税情况进行了审核，并出具《关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司主要税种纳税情况的审核报告》（致同专字（2021）第 110A005599 号）。

报告期各期，公司主要税种为增值税和所得税，具体缴纳情况如下：

单位：万元

期间	项目	增值税	企业所得税
2018 年度	期初未交数	-15,974.89	1,136.55
	本期应交数	-4,434.75	3,717.02
	本期已交数	704.01	4,302.26
	期末未交数	-21,113.66	551.31
2019 年度	期初未交数	-21,113.66	551.31
	本期应交数	-810.59	6,757.30
	本期已交数	1,035.01	5,820.19
	期末未交数	-22,959.26	1,488.42

2020 年	期初未交数	-22,959.26	1,488.42
	本期应交数	4,268.51	7,281.95
	本期已交数	2,855.12	7,038.78
	期末未交数	-21,545.87	1,731.59

2、所得税与会计利润的关系

（1）报告期内，公司所得税费用明细情况

报告期内，公司所得税费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
当期所得税费用	7,281.95	6,757.30	3,670.33
递延所得税费用	-1,459.90	-549.29	74.59
所得税费用合计	**5,822.05**	**6,208.00**	**3,744.92**

（2）所得税费用与会计利润的关系

报告期内，公司所得税与会计利润的关系如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
利润总额	21,638.01	21,945.09	13,513.44
按法定（或适用）税率计算的所得税费用（利润总额*25%）	5,409.50	5,486.27	3,378.36
某些子公司适用不同税率的影响	-164.76	-207.37	-19.06
对以前期间当期所得税的调整	-95.43	24.38	37.61
不可抵扣的成本、费用和损失	55.02	135.05	163.04
利用以前年度未确认可抵扣亏损和可抵扣暂时性差异的纳税影响（以“-”填列）	-120.57	-51.64	-100.24
未确认可抵扣亏损和可抵扣暂时性差异的纳税影响	738.29	821.32	285.20
所得税费用	5,822.05	6,208.00	3,744.92

报告期内，公司及除适用小微企业税收优惠政策外的子公司适用的所得税税率为 25%，公司所得税费用的增长趋势与净利润的变化趋势匹配。

3、报告期内重大税收政策变化及税收优惠政策对发行人的影响

报告期内，公司税收政策不存在重大变化，税收优惠政策对公司的经营成果不具有重大影响。

（十三）返利分析

1、供应商返利

报告期各期，公司确认的供应商返利分别为 30,221.50 万元、42,452.41 万元和 43,186.46 万元，公司将确认的供应商返利按照销售进度冲减主营业务成本，报告期各期的金额分别为 28,811.97 万元、38,673.49 万元和 40,941.91 万元。

本公司确认的供应商返利主要分为季度返利和特殊返利两大类，其中，季度返利政策较为稳定，系按事先约定的条件，公司根据当季度的采购金额自供应商获得的返利；特殊返利系供应商在特定时期，针对某些特定产品推出的临时性返利政策。供应商特殊返利主要分为上游补偿经销商季度返利、价格优惠返利、平台价差补偿和特殊红票传导返利四大类，其中，上游补偿经销商季度返利系供应商根据公司提供给下游经销商的季度返利向公司提供相应的补偿；价格优惠返利系公司根据供应商关于产品价格优惠的指导政策，向下游特定客户销售产品时直接降价，公司据此向供应商申请返利补偿；平台价差补偿系供应商需要公司调整部分产品的销售价格，为保障公司正常的利益，供应商与公司明确约定，以公司对降价产品的现有库存量为依据，根据调整的差价对公司进行价格补偿；特殊红票传导返利系公司根据供应商关于产品促销的指导政策，按向下游客户销售产品的情况或销售产品实际在医院植入的情况，在政策约定的时间给予下游客户产品促销红票返利，并据此向供应商申请红票返利补偿。

（1）有关供应商返利合同约定的主要条款

公司与供应商签订的返利政策的主要内容包括返利政策期限、享受返利政策的产品线、月度或季度或年度的商业采购指标、返利获取条件及返利比例规定、返利获取方式等。

本公司供应商季度返利、特殊返利政策的主要合同条款示例如下：

返利类型	返利主要合同条款（协议摘录）
季度返利（以波士顿科学的冠脉介入治疗材料产品为例）	1、季度商业采购返利 1%： 如果心脏介入产品季度采购总额达到相应心脏介入产品线季度的采购限额 100%及以上（按季度计算），并且同时没有逾期未付的货款，则可享受心脏介入产品总采购值（不含增值税）的 1%的折扣。具体计算方式如下： 该产品线可享受返利的季度采购总金额*完成率部分返利比例（1%）*季度采购完成率（注：超过 100%的按 100%计算。）

返利类型		返利主要合同条款（协议摘录）
		2、物流平台评分表返利 1%： 说明：季度商业采购返利与评分表返利分别独立考核；完成商业采购指标可享受最高 1%的返利，另外 1%评分表返利按照评分表打分发放 3、返利计算说明： Threader、普通球囊、Guidezilla、导丝、指引导管、导引导管、造影导管、压力泵以及设备产品计入完成率，但不享受返利。 4、结算方式 季度结算，次季度的第一个月由波科拉取 RV 内的数据进行计算并进行对平台的后续结算发放事宜。
特殊返利	上游补偿经销商季度返利（以美敦力的神经外科材料产品为例）	美敦力根据本协议向分销商提供的相关返利金额将以货款抵扣的方式按美敦力财政季度予以发放，即分销商可以获得相关返利金额 100%的货款抵扣权。 对于分销商通过下级经销商间接向医疗机构配送、供应产品的，为了使美敦力提供的返利优惠能够惠及下级经销商从而惠及终端用户和患者，分销商同意在收到美敦力支付的返利后的 90 天内将不低于本协议附件所列的额度的返利传递给下级经销商。
	价格优惠返利（以贝朗医疗的神经外科材料产品为例）	由于甲方（贝朗医疗）对其经销商施行特殊商业政策导致乙方（发行人的子公司上海瑞昱）作为物流平台在发送产品给甲方指定的经销商时产生损失，甲方按季度给予乙方补偿。 补偿方式为：双方次季度初第一周对上一季度的损失进行核算，并在次季度第一个月向乙方开具红字发票。损失的计算方式为： 损失=（经销商统一含税价格-经销商折扣后含税价格）*折扣系数。 补偿使用时间：乙方所得补偿款项可直接用于下次采购时抵扣货款使用，抵扣的货款不得核算入当期的采购指标内。
	平台价差补偿（以贝朗医疗的神经外科设备产品为例）	现就乙方 2019 年度因 Elan4 产品调价产生的差价给予的价格补偿，双方达成约定如下： 1、乙方在 2019 年度与甲方就 Elan4 产品调价所产生的差价补偿，甲方将按照约定向乙方支付补偿。 2、上述补偿将通过 Credit Note 的方式予以支付，双方均应当依法如实入账。
	特殊红票传导返利（以波士顿科学的外周血管介入产品为例）	波士顿科学每季度第 1 个月向平台按以下计算方式对上季度金额进行传递，平台可用于采购任何 PI 授权产品，但不计入商业采购完成和返利计算。原则上平台获得的积分应在结算发放的当季度内使用完毕。 结算金额=平台向经销商应发总金额*折扣系数

（2）不同类型供应商返利的具体标准、计算方法、比例及金额

返利类型	返利政策	确认具体标准	返利计算方法
供应商返利	季度采购返利	根据供应商与公司的协议约定，返利的确定依据包括：公司采购指标的达成情况和及时程度、二级经销商和供应商对公司提供服务的满意度、公司上报数据的及时性等；不同厂商不同产品线返利比例会存在差异。	本公司每月末根据不同供应商不同产品线的采购金额和协议约定的返利比例，对季度采购返利进行暂估，在期后实际获得供应商开具的红字发票时冲销暂估金额并根据实际发票的金额入账。 每月末，公司按照产品线，根据当月已销售产品采购成本占产品所属采购季度内该产品线采购总额的比重，对该产品线于前述采购季度的返利金额进行分摊，冲减主营业务成本。
	上游补偿经销商季度返	根据美敦力等部分供应商与公司的协议约定，公司给予采	根据公司与美敦力等部分供应商约定的经销商季度返利补偿协议，本公司每月末根据当月预

返利类型	返利政策	确认具体标准	返利计算方法
	利	购该等供应商产品的经销商季度返利，公司可以向该等供应商申请相应金额的补偿。	提或实际提供给予采购该等供应商产品的经销商的季度返利金额，同步暂估供应商的补偿返利并冲减主营业务成本。在期后实际收到供应商的红字发票后，冲回暂估返利并确认实际收到的返利金额。
	价格优惠返利	根据供应商关于产品价格优惠的指导政策，以下游客户向公司申请特殊的折扣订单作为结算依据，价格优惠幅度随供应商促销政策不同而不同。	本公司根据供应商产品价格优惠的指导政策，每月末统计当月下游客户向公司申请的特殊折扣订单，并相应暂估自供应商可以获得的返利金额。在期后实际收到供应商的红字发票后，冲回暂估返利并确认实际收到的返利金额。 每月末，根据下游客户当月实际向本公司采购的折扣订单金额，本公司相应将供应商应补偿/实际补偿的价格优惠返利冲减主营业务成本。
	平台价差补偿	根据供应商与公司的约定，供应商需要整体调整部分产品的销售价格，供应商以本公司对降价产品的现有库存量为依据，根据调整的差价相应对公司进行价格补偿。	本公司以降价产品的现有库存量为依据，根据供应商与公司约定应给予的补偿金额一次性暂估确认平台价差补偿返利。在期后实际收到供应商的红字发票后，冲回暂估返利并确认实际收到的返利金额。 公司每月根据降价产品的库存在当月实际的销售量占应补偿库存总量的比例对平台价差补偿返利进行摊销并冲减主营业务成本。
	特殊红票传导返利	根据供应商关于产品促销的指导政策，以公司应向下游经销商提供的特殊促销返利作为结算依据，据此确认供应商应提供的特殊红票传导返利金额。	根据供应商关于产品促销的指导政策，公司在收到供应商提供的红字发票时确认特殊红票传导返利，并一次性冲减主营业务成本。 如果在报告期末，公司根据供应商关于产品促销的指导政策，已经以红字发票形式给予下游客户产品促销返利，但暂时没有收到供应商开具的红字发票，公司会对应获得的供应商特殊红票传导返利进行暂估并冲减主营业务成本。

（3）报告期内，本公司按照上表中返利确认的具体标准和计算方法确认返利。具体不同类型返利金额的列示

①公司确认的供应商返利按照不同类型的金额列示如下：

单位：万元

返利类型	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
季度采购返利	15,500.48	35.89%	13,942.65	32.84%	7,433.01	24.60%
上游补偿经销商季度返利	751.68	1.74%	2,190.87	5.16%	850.58	2.81%
价格优惠返利	9,150.70	21.19%	7,486.56	17.64%	6,574.52	21.75%
平台价差补偿	5,648.47	13.08%	4,888.91	11.52%	1,362.94	4.51%
特殊红票传导返利	12,135.13	28.10%	13,943.42	32.84%	14,000.45	46.33%
合计	**43,186.46**	**100.00%**	**42,452.41**	**100.00%**	**30,221.50**	**100.00%**

②公司根据确认的供应商返利销售进度冲减主营业务成本，按照不同类型的金额列示如下：

单位：万元

返利类型	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
季度采购返利	14,322.93	34.98%	11,096.99	28.69%	7,101.37	24.65%
上游补偿经销商季度返利	751.68	1.84%	2,190.87	5.67%	850.58	2.95%
价格优惠返利	9,189.22	22.44%	7,465.13	19.30%	6,319.02	21.93%
平台价差补偿	4,542.95	11.10%	3,977.08	10.28%	540.54	1.88%
特殊红票传导返利	12,135.13	29.64%	13,943.41	36.05%	14,000.45	48.59%
合计	**40,941.91**	**100.00%**	**38,673.49**	**100.00%**	**28,811.97**	**100.00%**

（4）公司针对上述不同类型的供应商返利，具体会计处理过程及具体影响科目

①季度采购返利

A、对于供应商的季度返利，公司在每月末会按照实际采购金额和返利政策约定的返利比例对供应商返利进行暂估，具体财务核算方式为：

借：应付账款-暂估返利

贷：库存商品-暂估折扣

B、公司在实际收到供应商的红字发票后，冲回暂估返利并确认实际收到的返利金额，具体财务核算方式为：

借：库存商品-暂估折扣

贷：应付账款-暂估返利

同时，

借：应付账款-外部

贷：应交税费-应交增值税-进项税额转出

贷：库存商品-实际折扣

C、每月末，公司按照产品线，根据当月已销售产品采购成本占产品所属采

购季度内该产品线采购总额的比重，对该产品线于前述采购季度的返利金额进行分摊。具体财务核算方式为：

借：库存商品-实际折扣

贷：主营业务成本-外部-返利实际

D、报告期各期末，公司存货对应的采购季度返利，将继续在库存商品-实际折扣/暂估折扣的贷方核算。

②上游补偿经销商季度返利

A、根据公司每月预提或实际提供给下游经销商的季度返利，公司暂估供应商应提供的补偿返利并结转成本。具体财务核算方式为：

借：应付账款-暂估返利

贷：库存商品-暂估折扣

同时，

借：库存商品-暂估折扣

贷：主营业务成本-外部-返利暂估

B、公司在实际收到供应商的红字发票后，冲回暂估返利并确认实际收到的返利金额，并相应调整结转至成本的金额，具体财务核算方式为：

借：库存商品-暂估折扣

贷：应付账款-暂估返利

借：主营业务成本-外部-返利暂估

贷：库存商品-暂估折扣

同时，

借：应付账款-外部

贷：应交税费-应交增值税-进项税额转出

贷：库存商品-实际折扣

借：库存商品-实际折扣

贷：主营业务成本-外部-返利实际

③价格优惠返利

A、根据供应商关于产品价格优惠的指导政策，下游客户向公司申请特殊的折扣订单，公司每月末汇总该等折扣订单并据此一次性暂估自供应商可以获得的返利金额。具体财务核算方式为：

借：应付账款-暂估返利

贷：库存商品-暂估折扣

B、在实际收到供应商的红字发票后，冲回暂估返利并确认实际收到的返利金额。具体财务核算方式为：

借：库存商品-暂估折扣

贷：应付账款-暂估返利

同时，

借：应付账款-外部

贷：应交税费-应交增值税-进项税额转出

贷：库存商品-实际折扣

C、每月末，根据下游客户当月实际向本公司采购的折扣订单金额，本公司相应将供应商应补偿/实际补偿的价格优惠返利结转至成本。具体财务核算方式为：

借：库存商品-暂估折扣

贷：主营业务成本-外部-返利暂估

或

借：库存商品-实际折扣

贷：主营业务成本-外部-返利实际

④平台价差补偿

A、供应商需要公司调整部分产品的销售价格，为保障公司正常的利益，供

应商与公司明确约定，以公司对降价产品的现有库存量为依据，根据调整的差价对公司进行价格补偿，公司据此一次性暂估平台价差补偿返利。具体财务核算方式为：

借：应付账款-暂估返利

贷：库存商品-暂估折扣

B、在实际收到供应商的红字发票后，冲回暂估返利并确认实际收到的返利金额。具体财务核算方式为：

借：库存商品-暂估折扣

贷：应付账款-暂估返利

同时，

借：应付账款-外部

贷：应交税费-应交增值税-进项税额转出

贷：库存商品-实际折扣

C、公司每月根据降价产品的库存在当月实际的销售量占应补偿库存总量的比例对平台价差补偿返利进行摊销并结转至成本。具体财务核算方式为：

借：库存商品-实际折扣

贷：主营业务成本-外部-返利实际

⑤特殊红票传导返利

A、根据供应商关于产品促销的指导政策，公司按向下游客户销售产品的情况或销售产品实际在医院植入的情况，在政策约定的时间以红字发票形式给予下游客户产品促销返利，据此向供应商申请采购返利，并在收到供应商开具的红字发票时进行账务处理，一次性结转成本。具体财务核算方式为：

借：应付账款-外部

贷：应交税费-应交增值税-进项税额转出

贷：库存商品-实际折扣

同时，

借：库存商品-实际折扣

贷：主营业务成本-外部-返利实际

B、如果在报告期末，公司根据供应商关于产品促销的指导政策，已经以红字发票形式给予下游客户产品促销返利，但暂时没有收到供应商开具的红字发票，公司会对应收回的供应商促销返利进行暂估确认并结转成本。具体财务核算方式为：

借：应付账款-暂估返利

贷：库存商品-暂估折扣

同时，

借：库存商品-暂估折扣

贷：主营业务成本-外部-返利暂估

（5）波士顿科学和美敦力的供应商季度采购返利

报告期内，公司的季度采购返利主要来自波士顿科学（包括蓝威医疗）和美敦力。公司对波士顿科学（包括向蓝威医疗采购波士顿科学产品）和美敦力的采购金额及确认的供应商季度返利金额具体如下：

单位：万元

产品品牌	**2020 年**		
	采购额	**季度返利金额**	**占比**
波士顿科学	181,416.71	7,668.38	4.23%
美敦力	78,752.14	5,371.93	6.82%
产品品牌	**2019 年**		
	采购额	**季度返利金额**	**占比**
波士顿科学	187,682.17	8,021.12	4.27%
美敦力	106,840.49	4,028.45	3.77%
产品品牌	**2018 年**		
	采购额	**季度返利金额**	**占比**
波士顿科学	132,843.15	3,529.80	2.66%
美敦力	93,575.22	1,476.09	1.58%

注：本表列示的采购额均为不含返利的采购金额。2019 年和 2020 年波士顿科学品牌的采购额包括从波科国际医疗贸易（上海）有限公司和蓝威医疗科技（上海）有限公司采购波士顿科学产品的采购额（不含返利）。

2019 年起，公司实际确认的季度返利金额占公司从波士顿科学、美敦力的采购金额比例有所上升，主要是因为波士顿科学从 2019 年二季度起给予本公司额外的季度返利；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%，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%。

①波士顿科学给予本公司额外的季度返利

A、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：

a、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。

b、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。

c、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。

B、协议的主要条款（以 2020 年的泌尿介入材料产品为例，协议摘录如下）

a、返利规则：

波士顿科学每个季度对平台分销商按所附评分表要求进行打分，平台分销商可基于评分结果享受泌尿与盆底健康产品总采购值（不含增值税）最高 2.1%的返利。具体计算方式如下：

返利=该产品线可享受返利的季度采购总金额*返利比例（2.1%）*季度评分表分数/100

b、结算方式：

季度结算，次季度的第一个月由波士顿科学拉取 RS 内的数据进行计算并进行对平台的后续结算发放事宜。

c、评分表考核项目：

季度评分表考核平台分销商的管理内容包括：渠道覆盖、渠道支持、人员支持、系统管理、项目支持。

②美敦力给予本公司脊柱产品线的季度返利比例提升

A、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：a、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；b、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 财年，美敦力给予公司脊柱产品线提供的季度返利比例从 2%提升至 7%，具有商业合理性。

B、协议的主要条款（以美敦力 2021 财年的脊柱产品为例，协议摘录如下）

a、返利条件和内容：

在一个财务季度内，美敦力会另行向国科恒泰提前书面通知该季度内国科恒泰计划向美敦力购买返利产品的季度指标，以及该季度中各美敦力财政月所对应的月度进货指标。

对于该财务季度，美敦力有权按照评分表对国科恒泰采购、配送返利产品的表现进行评分。

评分项目及评分权重：月度进货指标达成情况（5%）、季度进货指标达成情况（70%）、季度进货指标达成时间的情况（5%）、国科恒泰的季度满意度（20%）。

按照上述各项评分对应的权重，美敦力可计算得到该季度的国科恒泰总评分，即：季度总评分=∑（各项评分*评分权重）。

在一个财务季度内，国科恒泰可以获得的返利计算公式如下：

季度返利=季度实际购入额*季度返利折扣率*季度总评分/100，其中，“季度返利折扣率”为 8.5%。

b、分仓设置要求

在任一财务季度内，如国科恒泰未按双方签订的协议的规定，根据国家法律法规的要求，设立与经营范围及经营规模相适应的分仓以满足经营要求及支持当地及周边区域业务需求的，视为国科恒泰主动放弃本协议项下当财季的销售返利。分仓设置具体要求为：在 FY21 财政年度需要通过当地分仓业务而达成销售任务金额目标 300 万元人民币（不含税）以上（含本数）的省份设置分仓；在同一省份内，对于除现有分仓所在城市之外的其他城市，如果该城市在 FY21 财政年度需要通过当地分仓业务而达成销售任务金额目标 500 万元人民币（不含税）以上

（含本数）的，也需要设置分仓。

c、返利发放方式

返利按美敦力公司财季申请，返利金额将以货款抵扣的方式按美敦力财政季度予以发放，即国科恒泰可以获得相关返利金额 100%的货款抵扣权。

在国科恒泰按照本协议规定的方式申请相关返利后，就每一财政季度的返利，美敦力将发出《经销商销售折让领取通知》。

国科恒泰应于该《经销商销售折让领取通知》发出后 30 日内向主管税务机关提供可供美敦力办理开具红字发票的《开具红字增值税发票信息表》，并签字或盖章方式确认该财政季度内发生的所有返利。

国科恒泰按约定完成前述业务后，美敦力在该财政季度结束后及时向国科恒泰发放相应金额的返利。

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，是对本公司渠道建设成本的补偿以及未来公司持续深化仓储物流配送能力的支持，具有商业合理性和持续性

本公司自 2018 年起，大幅度增加渠道建设投入，升级信息系统以搭建经销商商务数字化平台，在全国主要城市加速仓储网络布局，增加人员、仓储成本等投入，不断扩大公司仓储物流配送服务半径，满足医院紧急订单的需求。2019 年公司的职工薪酬费用同比增加 3,237.85 万元，租赁费用同比增加 1,904.07 万元，无形资产软件投入新增 1,962.38 万元；2020 年公司的职工薪酬费用同比增加 2,584.67 万元，租赁费用同比增加 1,646.35 万元，无形资产软件投入新增 1,082.66 万元。

得益于公司的持续渠道建设投入，报告期内，本公司波士顿科学和美敦力脊柱产品的销售收入持续快速增长。波士顿科学给予公司的额外的季度返利、美敦力提高本公司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。

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。

综上，本公司认为，上述波士顿科学对本公司提供的额外季度返利和美敦力提高对本公司脊柱产品线的季度返利比例，在未来几年将可以持续。

④波士顿科学向本公司提供的额外季度返利、美敦力脊柱产品线提高对本公司的季度返利比例均不要求本公司提高对经销商的返利比例

根据本公司与波士顿科学签订的额外季度返利的协议、本公司与美敦力签订的脊柱产品线的季度返利协议，协议中均没有要求本公司相应提高对经销商的返利比例。

波士顿科学从 2019 年二季度起，向本公司提供额外的季度返利，目的是加强渠道的基础设施建设，补偿渠道软硬件建设成本，波士顿科学提供该等额外的季度返利的考核项目包括渠道覆盖、渠道支持、人员支持、系统管理、项目支持等，与本公司提供的服务挂钩，该等政策主要针对平台分销商进行考核奖励，不属于需要向下级经销商进行传导的返利类型。

在美敦力 2020 财年，美敦力将脊柱产品线给予本公司的季度返利比例从 2%提高至 7%，在美敦力 2021 财年，季度返利比例进一步提高至 8.5%。美敦力提高对本公司脊柱产品线的季度返利比例，主要是由于本公司在信息系统建设和仓储服务投入的成本大幅提升，是对本公司的渠道建设成本进行补偿，根据季度返利协议，本公司需要满足分仓设置要求才能获得该等季度返利。该等政策主要针对平台分销商进行考核奖励，不属于需要向下级经销商进行传导的返利类型。

⑤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，

对公司的主要财务指标的影响

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：

A、2019 年的影响

公司确认的供应商季度采购返利金额将减少 4,172.91 万元，相应的公司根据确认的供应商季度采购返利销售进度冲减主营业务成本的金额将减少 2,302.86 万元，公司的主营业务毛利率将下降为 10.69%，公司 2019 年的净利润将减少 1,727.14 万元。

B、2020 年的影响

公司确认的供应商季度采购返利金额将减少 6,300.37 万元，相应的公司根据确认的供应商季度采购返利销售进度冲减主营业务成本的金额将减少 5,381.86 万元，公司的主营业务毛利率将下降为 9.08%，公司 2020 年的净利润将减少 4,036.39 万元。

（6）价格优惠返利、平台价差补偿仍属于传导性质的返利政策，本公司按照供应商的指导政策，向下游经销商降价销售，并相应获取供应商的返利补偿

价格优惠返利系公司根据供应商关于产品价格优惠的指导政策，公司向下游的特定客户销售产品时直接降价，公司据此向供应商申请返利补偿。因此，本公司获取的供应商提供的价格优惠返利，在下游体现为公司销售的低价格，属于传导性质的返利类型。

平台价差补偿系供应商需要公司调整部分产品的销售价格，为保障公司正常的利益，供应商与公司明确约定，以公司对降价产品的现有库存量为依据，根据调整的差价对公司进行价格补偿。因此，本公司获取的供应商提供的平台价差补偿，在下游也体现为公司销售的低价格，亦属于传导性质的返利类型。

本公司按照下游低价销售实际的实现情况，将确认的价格优惠返利和平台价差补偿相应冲减当期的主营业务成本，以确保该等商业政策对本公司收入、成本的影响相匹配。

2、经销商返利

在供应商给予公司采购返利的基础上，公司针对部分合作品牌的产品，相应给予经销商返利，公司将确认给予经销商的返利冲减主营业务收入。报告期各期，公司确认的给予经销商的返利分别为 22,180.71 万元、29,218.23 万元和 26,680.58 万元。

公司给予经销商的返利主要分为季度或年度返利和特殊返利，其中，季度或年度返利与对经销商销售收入相关，特殊返利则系在特定时期，公司采取特定产品促销政策而给予经销商的销售返利。经销商特殊返利主要分为特殊红票传导返利和特殊促销传导返利，其中，特殊红票传导返利系根据供应商关于产品促销的指导政策向经销商制定相应的促销政策，并按向经销商销售特定产品的情况或销售产品实际在医院植入的情况（比如特定产品的植入数量等）确定应提供给经销商的特殊红票返利，这部分返利公司可以根据政策向供应商申请补偿；特殊促销传导返利系根据供应商的促销活动要求，向特定的经销商提供特殊红票返利，供应商通过具体采购订单降价等方式给予本公司补偿。

（1）有关经销商返利合同约定的主要条款

公司与经销商签订的返利政策的主要内容包括返利政策期限、享受返利政策的产品线、月度或季度或年度的商业采购指标、返利获取条件及返利比例规定、返利获取方式等。

本公司经销商季度/年度返利、特殊返利政策的主要合同条款示例如下：

返利类型	返利主要合同条款（协议摘录）
季度返利（以波士顿科学的冠脉介入治疗材料产品为例）	1、季度商业采购返利 2%： 商业采购返利：经销商季度商业采购指标完成率≥100%的前提下，可按当季度实际采购金额（不含无返利产品）享受 2%商业采购返利；若 2020 年度商业采购完成率≥100%，则可补发放未完成的季度商业采购返利 商业采购完成率指的是心脏介入产品线（Core+Rovus 耗材+VA）总体完成情况心脏介入产品线总的采购完成即给予有返利产品的 2% 2、迪乐评分返利 1%： 说明：季度商业采购返利与迪乐评分返利分别独立考核；完成商业采购指标可享受 2%的返利，另外 1%迪乐评分返利按照季度迪乐评分发放 二级经销商季度迪乐评分≥50，则可获得该季度总采购值（不含无返利产品）的 1%的迪乐评分返利；季度迪乐评分<50，则不享受该季度迪乐评分返利 3、结算方式 季度结算，次季度的第一个月由平台拉取数据进行计算并进行后续对二级的结算事宜。

特殊返利	特殊红票传导返利（以波士顿科学的外周血管介入产品为例）	1、指定经销商在完成季度商业采购总指标，以及季度医院植入总指标的前提下，可享受每植入 10 个 Carotid（ProductLine3）、Filterwire（ProductLine3）、SD（ProductLine3）、LD（ProductLine3）可获得 1 个按当前经销商采购价格（含税）相同产品的等值奖励，具体公式如下： 奖励金额=（以上所列产品分别植入数量*经销商采购价*0.93-上季度奖励金额）/10 此政策为全年追溯，即在 2019 年 Q4 季度结算时，经销商完成全年指标门槛，则补发之前季度奖励。 2、根据本政策所获奖励可用于采购所有授权产品，采购计入商业采购完成和返利计算，计入经销商医院植入指标完成，但不计入可获多少奖励的计算。 3、本政策仅适用于以上所示经销商，经销商 2019 年所有的积分应在 2020 年 3 月 31 日前使用完毕，逾期作废。

（2）不同类型经销商返利的具体标准、计算方法、比例及金额

返利类型	返利政策	确认具体标准	返利计算方法
经销商返利	季度或年度返利	根据公司与经销商的协议约定，返利的确定依据包括：经销商采购额度完成情况、是否按时支付货款、是否按时上传数据、是否及时按量完成医院销售指标、是否满足存货进销存管理的要求等；公司通常给予采购不同产品的经销商不同的返利比例。	本公司每月末根据向不同产品经销商的销售金额和协议约定的返利比例，对经销商季度返利进行预提，并相应冲减主营业务收入。 在每季度的第一个月，本公司根据上一季度经销商实际采购达成、医院植入达成、评分情况等，计算应实际向经销商提供的季度返利金额，冲销上一季度的预提金额，并对应发放的经销商季度返利进行重新计提。
	特殊红票传导返利	根据供应商关于产品促销的指导政策向经销商制定相应的促销政策，并按向经销商销售特定产品的情况或销售产品实际在医院植入的情况（比如特定产品的植入数量等）确定应提供给经销商的特殊返利金额。	根据供应商关于产品促销的指导政策，公司计算应向经销商下发的特殊返利金额，并在实际向经销商开具红字发票时入账，冲减主营业务收入。 如果在报告期末，公司根据供应商关于产品促销的指导政策，已经收到供应商开具的红字发票，但尚未以红字发票形式给予下游客户产品促销返利，本公司会对应下发的经销商特殊红票传导返利进行暂估并冲减主营业务收入。
	特殊促销传导返利	根据供应商的促销活动要求，向特定的经销商提供特殊红票返利，供应商通过具体采购订单降价等方式给予本公司补偿。	根据供应商的促销活动要求，公司向经销商下发特殊返利金额，并在实际向经销商**下发特殊返利领取通知**时入账，冲减主营业务收入。 对于供应商通过具体采购订单降价的方式给予本公司经销商返利补偿的，出于谨慎性原则，本公司不作为上游供应商返利确认，而是在采购时直接抵减相应的存货采购成本。

（3）报告期内，本公司按照上表中返利确认的具体标准和计算方法确认返利。具体不同类型返利金额的列示

单位：万元

返利类型	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
季度或年度返利	6,729.05	25.22%	8,335.31	28.53%	5,520.89	24.89%
特殊红票传导返利	12,490.62	46.82%	14,019.13	47.98%	14,974.94	67.51%
特殊促销传导返利	7,460.91	27.96%	6,863.79	23.49%	1,684.89	7.60%

合计	**26,680.58**	**100.00%**	**29,218.23**	**100.00%**	**22,180.71**	**100.00%**

（4）公司给予波士顿科学和美敦力品牌的经销商季度或年度返利

报告期内，公司给予经销商的季度或年度返利主要系给予波士顿科学和美敦力品牌的经销商。公司销售波士顿科学和美敦力等品牌产品的销售收入及公司确认的给予经销商的季度或年度返利金额具体如下：

单位：万元

产品品牌	**2020 年**		
	销售收入	**季度/年度返利金额**	**占比**
波士顿科学	206,956.68	4,815.20	2.33%
美敦力	120,539.30	249.55	0.21%
产品品牌	**2019 年**		
	销售收入	**季度/年度返利金额**	**占比**
波士顿科学	199,510.92	5,300.78	2.66%
美敦力	117,628.66	563.64	0.48%
产品品牌	**2018 年**		
	销售收入	**季度/年度返利金额**	**占比**
波士顿科学	145,070.04	3,904.47	2.69%
美敦力	87,792.32	557.33	0.63%

注：本表列示的销售收入均为不含返利的销售金额。

①报告期内，公司给予波士顿科学品牌的经销商季度/年度返利比例相对稳定

报告期内，本公司的波士顿科学品牌的产品销售额稳步增长，公司为波士顿科学品牌各产品线的经销商制定的季度/年度返利政策能较好的促进经销商完成采购指标，因此，本公司给予波士顿科学品牌各产品线的经销商季度/年度返利比例在报告期内基本保持稳定。

②报告期内，公司确认的对美敦力产品经销商的季度/年度返利金额占公司该品牌销售收入的比例较低的原因

在 2017 年 1 月-4 月，本公司向采购美敦力脊柱、球囊及人工骨产品的经销商提供2%-3%的季度返利，美敦力相应给予本公司全额的经销商季度返利补偿。但是经美敦力和本公司综合评估，认为之前的返利政策对经销商销售的促进作用

有限，因此从 2017 年 5 月（美敦力 2018 财年）起，取消了向美敦力脊柱、球囊及人工骨产品的经销商提供季度返利。美敦力将通过制定更多的临时性的特殊返利政策，由公司对经销商进行传递，以更有针对性的激励经销商达成销售目标。

因此，从 2017 年 5 月起，本公司不再向采购美敦力脊柱、球囊及人工骨产品的经销商提供季度返利，而报告期内，公司美敦力脊柱、球囊及人工骨产品的销售收入占美敦力产品的比重较高，平均在 70%以上，因此，报告期内公司确认的对美敦力产品经销商的季度/年度返利金额占公司美敦力产品销售收入的比例较低。

3、报告期内，公司确认的供应商、经销商返利不存在跨期

对于上下游的季度/年度返利，公司每月末按照采购、销售金额和**政策约定的**相应返利比例进行暂估，不存在跨期确认的情形；对于上游补偿经销商季度返利，公司每月末根据提供补偿的供应商的下游经销商季度返利的**入账**金额同步进行暂估，确保该等上下游返利同步确认。**由此可见，公司上下游的季度/年度返利确认时点与发放时点无关，公司严格按照返利政策约定，每月末对上下游的季度/年度返利进行暂估入账。**

对于价格优惠返利，公司每月末按照当月下游客户向公司申请的特殊折扣订单应获得的返利补偿进行暂估，并根据当月销售实际实现情况冲减主营业务成本，确保公司低价格销售对主营业务收入的影响和价格优惠返利冲减主营业务成本的影响匹配，**因此，公司不存在因价格优惠返利而跨期影响利润的情形。**

对于平台价差补偿，公司根据供应商的确认，在调价时一次性根据库存数量暂估应获取的补偿金额，并根据销售进度冲减主营业务成本，确保公司低价格销售对主营业务收入的影响和平台价差补偿冲减主营业务成本的影响匹配，**因此，公司不存在因平台价差补偿返利而跨期影响利润的情形。**

对于特殊红票传导返利，公司在收到供应商提供的红字发票时确认并冲减主营业务成本，在实际向经销商开具红字发票时入账冲减主营业务收入，在报告期各期末，若公司已经收到供应商返利但尚未以红字发票形式给予下游客户产品促销返利的，公司会对该部分下游特殊红票传导返利进行暂估并冲减主营业务收入，若公司已经以红字发票形式给予下游客户产品促销返利，但暂时没有收到供应商

开具的红字发票，公司会对应获得的供应商特殊红票传导返利进行暂估并冲减主营业务成本，公司会确保上下游确认的特殊红票传导返利匹配，**由此可见，公司上下游的特殊红票传导返利是同步在同一期间匹配确认的，上下游返利发放时点的差异并不会对利润产生跨期影响。除此之外，波士顿科学等供应商会对公司向经销商下发的特殊红票传导返利进行监督，在经销商根据返利政策约定完成一定的指标后，公司会按照政策约定的时点计算需要下发经销商的返利金额，并将计算表提供给供应商、经销商共同确认，核对无误后，公司会在当期向经销商下发返利领取通知，波士顿科学等供应商会每季度对公司经销商返利领取通知的下发情况进行监督，确保公司及时将传导返利落实到经销商。每半年末，公司的中介机构会与上游的主要供应商、下游的主要经销商客户进行函证，核实交易金额、返利金额的准确性。**

对于公司向下游客户提供的特殊促销传导返利，公司在根据供应商的促销活动要求向经销商下发特殊返利**领取通知**时入账冲减主营业务收入，而该等特殊促销传导返利，供应商主要通过具体采购订单降价的方式给予本公司补偿，出于谨慎性原则，本公司不作为上游供应商返利确认，而是在采购时直接抵减相应的存货采购成本。**由于该等特殊促销传导返利公司系根据供应商提供的下发清单进行下发，公司会在收到上游供应商需要公司下发经销商的返利清单的当期向下游经销商客户下发返利领取通知，并根据该等经销商返利金额冲减主营业务收入，由此可见，公司在收到供应商通知的当期向经销商下发返利领取通知并冲减主营业务收入，符合谨慎性原则，该等返利不存在跨期确认影响利润的情形。此外，公司会定期通过邮件等方式向供应商汇报领取、下发的明细情况，确保公司及时将传导返利落实到经销商。每半年末，公司的中介机构会与上游的主要供应商、下游的主要经销商客户进行函证，核实交易金额、返利金额的准确性。**

综上，公司作为平台企业，通过下游销售降价或提供销售返利等方式对供应商的返利政策进行传导，对于因**上下游返利发放**时间性差异导致上下游返利不同步，公司**会**通过暂估的方式确保上下游返利**入账**确认的**同步性及匹配性**。报告期内，公司根据返利政策和上下游返利的匹配关系确认供应商、经销商返利，公司确认的供应商、经销商返利不存在跨期的情形。**公司的上游供应商会对公司下发经销商传导返利的情况进行监督，确保公司及时将传导返利落实到经销商，公**

司的中介机构每半年与上游的主要供应商及下游的主要经销商客户进行函证，核对交易金额、返利金额的准确性。

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

（一）资产质量分析

1、主要资产的构成及其变化

报告期内，公司资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	610,371.34	96.85%	472,098.12	96.88%	315,990.80	98.24%
非流动资产	19,843.36	3.15%	15,227.77	3.12%	5,660.04	1.76%
合计	**630,214.70**	**100.00%**	**487,325.90**	**100.00%**	**321,650.85**	**100.00%**

报告期各期末，公司资产总额分别为 321,650.85 万元、487,325.90 万元和 630,214.70 万元，呈逐年快速增长趋势。从资产结构来看，报告期各期末流动资产占总资产比重分别为 98.24%、96.88%和 96.85%，占比较为稳定，其中，应收账款分别为 49,995.06 万元、126,271.00 万元和 240,224.60 万元，占总资产比重分别为 15.54%、25.91%和 38.12%；存货分别为 207,460.24 万元、255,806.46 万元和 283,179.77 万元，占总资产比重分别为 64.50%、52.49%和 44.93%。报告期内，公司存货增长较快，主要是由于公司业务快速发展且代理品牌及产品线增加；应收账款增长较快，主要是由于公司直销业务增长迅速且医院客户账期较长。

2、流动资产分析

报告期内，公司流动资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	20,604.44	3.38%	20,183.49	4.28%	12,857.15	4.07%
应收票据	3,436.48	0.56%	1,756.13	0.37%	1,237.53	0.39%
应收账款	240,224.60	39.36%	126,271.00	26.75%	49,995.06	15.82%
应收款项融资	1,904.42	0.31%	559.29	0.12%	-	-

预付款项	25,651.67	4.20%	28,522.26	6.04%	18,605.34	5.89%
其他应收款	12,212.91	2.00%	15,209.49	3.22%	4,342.60	1.37%
存货	283,179.77	46.39%	255,806.46	54.19%	207,460.24	65.65%
其他流动资产	23,157.04	3.79%	23,790.00	5.04%	21,492.88	6.80%
合计	**610,371.34**	**100.00%**	**472,098.12**	**100.00%**	**315,990.80**	**100.00%**

公司流动资产主要为货币资金、应收账款、预付款项、存货和其他流动资产，五者合计占流动资产的比重分别为 98.23%、96.29%及 97.12%。

（1）货币资金

报告期各期末，公司货币资金具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
库存现金	-	-	0.01	0.00%	1.25	0.01%
银行存款	13,339.40	64.74%	12,573.89	62.30%	5,437.76	42.29%
其他货币资金	7,265.04	35.26%	7,609.58	37.70%	7,418.13	57.70%
合计	**20,604.44**	**100.00%**	**20,183.49**	**100.00%**	**12,857.15**	**100.00%**

报告期各期末，公司货币资金分别为 12,857.15 万元、20,183.49 万元和 20,604.44 万元，占流动资产的比例分别为 4.07%、4.28%和 3.38%，占比较低。公司业务开展过程中，存货采购的资金需求量较大，一方面，公司代理的品牌及产品线不断增加，公司作为生产厂商的平台分销商，需要提前储备一定的安全库存，以便能够快速响应经销商和医院的采购需求；另一方面，结合行业特点，公司对部分经销商和医院采取寄售的模式，为该等经销商和医院提供销售和使用的基础库存，在实际销售和使用后才进行结算，该等基础库存占用了公司部分资金。

报告期各期末的其他货币资金为本公司支付给银行的银行承兑汇票保证金、银行保函保证金和银行监管账户存款。

（2）应收票据

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日			2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值

银行承兑汇票	510.93	4.04	506.89	-	-	-	1,237.53	-	1,237.53
商业承兑汇票	3,074.89	145.30	2,929.58	1,818.71	62.58	1,756.13	-	-	-
合计	**3,585.82**	**149.34**	**3,436.48**	**1,818.71**	**62.58**	**1,756.13**	**1,237.53**	**-**	**1,237.53**

报告期各期末，公司应收票据的余额分别为 1,237.53 万元、1,818.71 万元和 3,585.82 万元，其中商业承兑汇票的出票人均为三甲医院，该等医院资信实力较强。2019 年末和 2020 年末，公司存在收入确认时以应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票结算的情形，公司根据其对应的应收款项连续计算账龄并按照预期信用损失率相应分别计提了 62.58 万元和 145.30 万元坏账准备。2020 年末，公司对非信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票按照预期信用损失率计提了 4.04 万元坏账准备。

报告期各期末，公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据如下：

单位：万元

票据种类	**2020 年 12 月 31 日**		**2019 年 12 月 31 日**		**2018 年 12 月 31 日**	
	终止确认金额	**未终止确认金额**	**终止确认金额**	**未终止确认金额**	**终止确认金额**	**未终止确认金额**
银行承兑汇票	-	39.00	-	-	1,162.11	-
商业承兑汇票	-	2,760.42	-	1,353.77	-	-
合计	**-**	**2,799.42**	**-**	**1,353.77**	**1,162.11**	**-**

报告期各期末已背书或贴现但尚未到期的应收票据，由信用等级较高银行（指 6 家大型商业银行：中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行和 9 家全国性上市股份制商业银行：招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行）承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认，其他银行承兑的银行承兑汇票或商业承兑汇票在背书或贴现时继续确认应收票据，待到期承兑后终止确认。

报告期各期末，公司的应收票据于 2021 年 3 月 31 日兑付情况如下：

单位：万元

项目	**2020 年 12 月 31 日**	**2019 年 12 月 31 日**	**2018 年 12 月 31 日**
应收票据账面余额	3,585.82	1,818.71	1,237.53

兑付金额	10.24	94.40	733.62
已贴现或背书金额	3,469.78	1,717.35	503.91
未到期金额	105.80	-	-
到期未兑付金额	-	6.96	-

报告期内，公司应收票据交易背景真实。2019 年 9 月和 2020 年 2 月大连大学附属新华医院向公司开具的商业承兑汇票 6.96 万元和 2.25 万元已分别于 2020 年 3 月 2 日和 2020 年 8 月 2 日到期，由于疫情原因医院未能按期兑付，公司已将其转为应收账款，其中，2020 年 3 月 2 日到期的商业承兑汇票 6.96 万元已于 2020 年 8 月收回。

（3）应收账款

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 49,995.06 万元、126,271.00 万元和 240,224.60 万元，占流动资产的比例分别为 15.82%、26.75%和 39.36%。

①应收账款余额变动分析

报告期内，公司应收账款分客户类型情况如下：

单位：万元

客户类型	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比
三级医院	197,633.67	81.36%	100,430.47	78.97%	38,601.17	77.05%
其他医院	34,170.34	14.07%	15,389.98	12.10%	6,382.97	12.74%
经销商	11,105.60	4.57%	11,362.30	8.93%	5,113.35	10.21%
合计	**242,909.60**	**100.00%**	**127,182.75**	**100.00%**	**50,097.48**	**100.00%**

报告期各期末，公司应收账款余额分别 50,097.48 万元、127,182.75 万元和 242,909.60 万元，应收账款余额主要来源于直销业务。应收账款余额增长主要系报告期内直销业务增长快速，而医院客户账期相对较长所致。

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

A、院端直销业务销售收入及应收账款余额情况

伴随医改政策的持续深入推进，公司把握行业发展机遇，形成了遍及全国主要城市的院端服务网络，可满足医疗机构一站式采购、精准配台服务、全天候时

效性等需求，降低了医疗机构的管理成本，提高了配送效率。报告期内，公司院端直销业务增长迅速，2018 年至 2020 年复合增长率高达 134.20%。

与分销业务下经销商客户不同，因医院客户支付货款的审批流程较长，公司通常给予终端医院客户 6-12 个月信用账期。受此影响，报告期内，院端直销业务对应的应收账款余额随着院端直销业务收入的增长而增长，报告期各期末具体情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
院端直销业务收入	222,944.93	109,263.10	40,647.28
院端直销业务应收账款余额	213,609.36	103,220.73	41,715.60
销售收入增长率	104.04%	168.81%	224.88%
应收账款增长率	106.94%	147.44%	175.99%

如上表所示，报告期内，公司院端直销业务下的应收账款余额逐年上升，与院端直销业务收入增长趋势匹配。

B、本公司开展院端直销业务并给予客户较长账期的合理性

a、公司开展院端直销业务的背景

报告期各期，公司院端直销业务收入分别为 40,647.28 万元、109,263.10 万元和 222,944.93 万元，开展该类业务的背景有：

a）行业监管趋严：伴随高值医用耗材行业的快速发展、行业监管政策趋严，市场对专业物流配送网络服务的需求不断增长，我国高值医用耗材经销行业一直存在“多、小、散、乱”的局面，面对愈来愈高的行业门槛限制，部分经销商选择将物流配送委托给以本公司为代表的大型流通企业。

b） 行业政策推动：两票制压缩流通渠道层级，在已经落实两票制的区域，部分经销商逐步转型为服务商，在非两票制区域，一方面，基于对行业发展趋势的判断，部分资源方与本公司合作在当地成立合资公司，由合资公司取得入院开票资格直接对医院进行销售，资源方作为合资公司的少数股东；另一方面，在耗材零加成、医保支付制度改革等政策的推动下，终端医院基于提升管理效率、降低交易成本的考虑，主动压缩入院供货商数量，本公司凭借丰富的耗材品种种类、

全国性的物流网络、高效便捷的属地化服务获得越来越多终端医院的认可，因此能够在行业变革背景下通过集采集配等方式不断获得终端医疗机构的入院资格。

b、院端直销模式属于平台直销模式的过渡阶段

医疗器械流通行业长期趋势是向规模化、专业化、信息化及规范化方向发展，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。

关于院端直销模式属于平台直销模式的过渡阶段的详细分析，详见本招股说明书“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”。

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。

C、公司在院端直销模式下，给予客户较长账期的合理性

a、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。

b、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。

c、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
差额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、本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。

③公司信用政策

公司针对不同业务模式分别制定信用政策，在批发模式下，公司通常全额预收货款后才向经销商发货，而在短期寄售或长期寄售模式下，公司通常给予经销商一周左右的账期；对于向终端医疗机构的直销业务，根据行业惯例、医院资信水平及医院的实际回款周期，公司通常给予医院 6 个月-12 个月不等的账期。

A、报告期各期，公司给予主要经销商客户的信用政策情况如下：

单位：万元

2020 年				
排名	客户名称	销售金额	主要合作模式	信用账期
1	上海淡泉企业发展有限公司	8,827.16	长期寄售、批发业务	批发业务无账期，寄售业务 7 天账期
2 注1	上海悦照贸易商行	2,260.37	短期寄售、批发业务	批发业务无账期，寄售业务 7 天账期
	上海悦胤贸易商行	1,900.01	短期寄售、批发业务	批发业务无账期，寄售业务 7 天账期
	上海佩轩贸易商行	1,073.19	短期寄售	7 天
	上海悦聚贸易商行	448.64	短期寄售	7 天

	小计	5,682.21		
3	上海悦芬商贸有限公司	4,592.50	批发业务、短期寄售	批发业务无账期，寄售业务 7 天账期
4	上海团傲贸易中心	4,430.16	短期寄售	7 天
5 注 2	中国医疗器械技术服务有限公司	2,533.79	批发业务	存货交接，按进度付款
	美康医疗器械敷料有限公司	1,083.43	批发业务	无账期
	小计	3,617.22		
前五大客户合计		**27,149.25**		
2019 年				
排名	**客户名称**	**销售金额**	**主要合作模式**	**信用账期**
1 注 3	上海淡泉企业发展有限公司	9,293.97	长期寄售、批发业务	批发业务无账期，寄售业务 7 天账期
	上海淡泉医疗器械中心			
	北京诚天硕科技有限公司	309.77	长期寄售、批发业务	批发业务无账期，寄售业务 7 天账期
	北京中天百慧科技发展有限公司	10.2	批发业务、长期寄售	批发业务无账期，寄售业务 7 天账期
	北京伯瑞铭科技有限公司	0.26	批发业务	无账期
	小计	**9,614.21**		
2 注 4	江苏时冉医疗器械有限公司	6,003.57	批发业务	无账期
	北京佳世康医疗器械有限公司	51.56	批发业务	无账期
	江西同恒祥医疗器械有限公司	7.04	批发业务	无账期
	小计	**6,062.16**		
3 注 1	上海佩轩贸易商行	2,258.86	短期寄售	7 天
	上海悦照贸易商行	1,145.78	短期寄售	7 天
	上海悦聚贸易商行	1,794.51	短期寄售	7 天
	上海悦胤贸易商行	125.17	短期寄售	7 天
	小计	**5,324.33**		
4	上海悦芬商贸有限公司	4,809.94	批发业务、短期寄售	批发业务无账期，寄售业务 7 天账期
5 注 5	上海聪湖商贸中心	3,115.25	批发业务	无账期
	江西安勤生物科技有限公司	395.8	短期寄售	7 天
	江西邦利生物科技有限公司	288.41	短期寄售	7 天
	江西邦意生物科技有限公司	228.2	短期寄售	7 天
	上海德陆经贸中心	171.96	批发业务	无账期
	小计	**4,199.62**		
前五大客户合计		**30,010.26**		

2018 年				
排名	**客户名称**	**销售金额**	**主要合作模式**	**信用账期**
1 注3	上海淡泉企业发展有限公司	7,371.49	长期寄售、批发业务	批发业务无账期，寄售业务 7 天账期
	上海淡泉医疗器械中心			
	北京诚天硕科技有限公司	1,114.50	长期寄售、批发业务	批发业务无账期，寄售业务 7 天账期
	北京中天百慧科技发展有限公司	120.5	批发业务	无账期
	小计	**8,606.49**		
2 注6	康美药业股份有限公司	5,839.92	批发业务	存货交接，按进度付款
	上海康美药业有限公司	274.61	短期寄售	7 天
	山西俞宏康健贸易有限公司	164.76	短期寄售	7 天
	小计	**6,279.30**		
3 注4	北京佳世康医疗器械有限公司	4,683.23	批发业务	无账期
	江苏时冉医疗器械有限公司	344.25	批发业务	无账期
	江西同恒祥医疗器械有限公司	177.71	批发业务	无账期
	小计	**5,205.19**		
4	上海悦芬商贸有限公司	3,947.05	批发业务、短期寄售	批发业务无账期，寄售业务 7 天账期
5 注7	上海粤健贸易商行	2,695.61	短期寄售	7 天
	上海共享贸易中心	427.79	短期寄售	7 天
	上海寅开贸易中心	221.31	短期寄售	7 天
	小计	**3,344.71**		
前五大客户合计		**27,382.74**		

注 1：上海佩轩贸易商行、上海悦聚贸易商行和上海悦胤贸易商行的股东为姜勇，上海悦照贸易商行的股东为刘铮，根据经销商出具的说明，该等经销商系同一经营班子管理的经营主体。

注 2：中国医疗器械技术服务有限公司、美康医疗器械敷料有限公司为中国医药（SH：600056）之全资子公司，因此将上述公司作为同一控制下经营主体合并列示。

注 3：2018 年、2019 年，上海淡泉企业发展有限公司、北京诚天硕科技有限公司控股股东为白金凤，上海淡泉医疗器械中心及北京伯瑞铭科技有限公司控股股东为吕向东，白金凤为吕向东之母亲，且二者为北京伯瑞铭科技有限公司之共同股东，2017 年 12 月，吕向东受让北京中天百慧科技发展有限公司原股东 90%的股权，受让后吕向东为该公司实际控制人，因此将上述公司参照同一控制下经营主体合并列示。

注 4：根据经销商出具的说明，江苏时冉医疗器械有限公司、北京佳世康医疗器械有限公司及江西同恒祥医疗器械有限公司系同一控制下的经营主体。

注 5：根据工商信息检索以及经销商出具的说明，上海聪湖商贸中心、上海德陆经贸中心、上海德卉经贸中心、江西邦意生物科技有限公司、江西安勤生物科技有限公司、上海戎晟医疗器械有限公司、江西邦利生物科技有限公司、广州市邦意医疗器械有限公司系同一控制下的经营主体。

注 6：上海康美药业有限公司为康美药业股份有限公司（SH.600518）二级控股子公司，山西俞宏康健贸易有限公司为其三级控股子公司，予以合并披露。

注 7：上海粤健贸易商行的股东为李炜，上海共享贸易中心、上海寅开贸易中心的股东为李建国，根据经销商出具的说明，该等经销商系受同一实际控制人控制的经营主体。

B、报告期各期，公司给予主要合作的三级医院信用政策情况如下：

单位：万元

2020 年			
排名	**客户名称**	**销售金额**	**信用账期**
1	郑州市中心医院	24,158.21	90 天
2	郑州大学第一附属医院	12,377.82	360 天
3	阜外华中心血管病医院	6,504.56	270 天
4	中国人民解放军空军军医大学第一附属医院	4,148.78	240 天
5	河南省人民医院	4,065.99	240 天
前五大客户合计		**51,255.36**	
2019 年			
排名	**客户名称**	**销售金额**	**信用账期**
1	中国人民解放军空军军医大学第一附属医院	3,819.11	150 天
2 注1	吉林大学第一医院	3,513.88	180 天
	吉林大学第一医院二部	265.05	180 天
	小计	3,778.93	-
3	阜外华中心血管病医院	3,450.55	270 天
4	郑州大学第一附属医院	3,212.25	210 天
5	哈尔滨医科大学附属第二医院	2,913.60	180 天
前五大客户合计		**17,174.45**	
2018 年			
排名	**客户名称**	**销售金额**	**信用账期**
1	西安市红会医院	4,424.38	300 天
2	中国人民解放军空军军医大学第一附属医院	3,001.82	180 天
3 注1	吉林大学第一医院	1,887.74	150 天
	吉林大学第一医院二部	293.10	150 天
	小计	**2,180.83**	-
4 注2	安徽省立医院南区	1,541.94	270 天
	安徽省立医院	568.54	270 天
	小计	**2,110.48**	-
5	中国人民解放军空军军医大学第二附属医院	1,328.49	180 天
前五大客户合计		**13,046.01**	

注 1：根据医院官网显示，吉林大学第一医院二部为吉林大学第一医院之分院，因此作为受同一实际控制人控制的主体进行合并披露。

注 2：根据医院官网显示，安徽省立医院南区为安徽省立医院之分院，因此作为受同一实际控制人控制的主体进行合并披露。

C、报告期各期，公司给予主要合作的三级以下医院信用政策情况如下：

单位：万元

2020 年			
排名	**客户名称**	**销售金额**	**信用账期**
1 注1	泰康同济（武汉）医院	1,851.21	60 天
	武汉泰康医院有限公司	835.31	60 天
	泰康仙林鼓楼医院有限公司	4.04	60 天
	小计	2,690.56	
2	沁阳市人民医院	1,755.05	540 天
3	湛江市第二人民医院	1,376.01	360 天
4	博爱县人民医院	894.37	210 天
5 注2	牙博士医疗控股集团有限公司	559.63	360 天
	嘉兴牙博士口腔门诊部有限公司	34.97	360 天
	昆山牙博士口腔门诊部有限公司	24.97	360 天
	牙博士医疗控股集团有限公司的其他19家控股子公司	185.17	均为 360 天
	小计	804.75	
前五大客户合计		**7,520.74**	
2019 年			
排名	**客户名称**	**销售金额**	**信用账期**
1	海门市人民医院	915.00	180 天
2	东莞康华医院有限公司	697.86	150 天
3 注2	牙博士医疗控股集团有限公司	393.98	180 天
	昆山牙博士口腔门诊部有限公司	24.80	180 天
	嘉兴牙博士口腔门诊部有限公司	21.94	180 天
	牙博士医疗控股集团有限公司的其他19家控股子公司	118.68	均为 180 天
	小计	559.40	-
4	垣曲县医疗集团	524.08	180 天
5	内乡县人民医院	502.46	300 天
前五大客户合计		**3,198.80**	
2018 年			
排名	**客户名称**	**销售金额**	**信用账期**
1	盐城市大丰人民医院	979.24	270 天
2	海门市人民医院	544.82	240 天

3	兰州军区乌鲁木齐药品器材供应站	423.48	150 天
4	苏州九龙医院有限公司	349.59	120 天
5	大丰斗龙医院有限公司	343.62	120 天
前五大客户合计		**2,640.75**	

注 1：根据工商信息查询及医院官网信息，泰康同济（武汉）医院、武汉泰康医院有限公司与泰康仙林鼓楼医院有限公司均为泰康保险集团股份有限公司控制的医院，因此作为受同一实际控制人控制的主体进行合并披露。

注 2：牙博士医疗控股集团有限公司、昆山牙博士口腔门诊部有限公司、嘉兴牙博士口腔门诊部有限公司及其他 19 家客户均为牙博士医疗控股集团有限公司的控股子公司，因此予以合并披露。

④应收账款周转率分析

单位：万元

项目	2020 年度/ 2020 年 12 月 31 日	2019 年度/ 2019 年 12 月 31 日	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日
分销模式			
应收账款余额	11,105.60	11,362.30	5,113.35
坏账准备	760.67	248.04	11.92
应收账款净额	10,344.93	11,114.26	5,101.43
应收账款周转率（次）	40.90	48.99	69.60
直销模式			
应收账款余额	231,804.01	115,820.45	44,984.14
坏账准备	1,924.33	663.71	90.51
应收账款净额	229,879.67	115,156.74	44,893.63
应收账款周转率（次）	1.45	1.58	1.42

报告期内，公司应收经销商账款余额占应收账款余额比例较低，周转率分别为 69.60 次、48.99 次和 40.90 次，对经销商的应收账款周转情况较好。

2019 年、2020 年应收经销商账款余额较 2018 年增长较多，主要有以下原因：

A、公司给予寄售业务的经销商一定的回款账期。在批发业务模式下，公司主要采取先款后货的信用政策，而在短期寄售和长期寄售模式下，公司通常给予经销商 7 天左右账期。公司对经销商的应收账款主要由寄售业务形成。

B、公司给予欣荣医疗产品的二级经销商一定的账期额度。欣荣医疗为公司从 2016 年起合作的国产骨科医疗器械厂商，根据欣荣医疗的商业政策，公司给予该品牌二级经销商一定的信用账期。

C、公司给予经销商的其他特殊账期。济南东本商贸有限公司（以下简称“济

南东本”）为天智航品牌手术机器人产品的二级经销商，手术机器人产品单品价值较高，公司给予济南东本一定的信用账期。2019 年末的应收账款主要对应的是 4 台机器人的销售款，其中两台机器人公司约定济南东本根据对应医院的实际手术台数分期向本公司付款，另外两台机器人本公司约定济南东本在中标山东大学齐鲁医院后 30 日内付款。

报告期各期末，公司应收账款余额与当期主营业务收入规模相匹配，符合各业务类别的商业模式。

报告期内，公司直销业务收入增长迅速。直销模式下，公司给予医院客户的信用账期较长，一般为 6-12 个月，随着直销收入快速增长，直销模式的应收账款余额增长较快。公司下游医院客户多为公立三甲医院，医院资信情况良好，回款风险较低。报告期内医院客户应收账款周转情况较为平稳，与信用账期相匹配。

报告期内，公司应收账款周转率与同行业上市公司对比情况如下：

应收账款周转率（次）	2020 年	2019 年	2018 年
国药控股	3.73	4.11	4.15
嘉事堂	3.19	3.36	3.16
九州通	4.62	4.55	4.99
瑞康医药	1.84	2.14	2.29
海王生物	2.30	2.23	2.31
润达医疗	2.44	2.71	2.79
可比公司平均水平	**3.02**	**3.18**	**3.28**
国科恒泰	3.76	5.94	10.05

报告期内，公司应收账款周转率分别为 10.05 次、5.94 次和 3.76 次，高于同行业平均水平。与可比公司相比，报告期内公司的销售收入以分销模式为主，公司给予下游经销商客户的账期较短，尤其是批发模式下通常采用先款后货的结算模式，因此，公司应收账款的周转率相对较快。

⑤应收账款主要客户情况

A、应收账款主要客户情况

报告期各期末，公司应收账款前五名客户如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	占应收账款期末余额比例	已计提坏账准备
2020 年 12 月 31 日				
1	郑州市中心医院	20,242.18	8.33%	77.76
2	郑州大学第一附属医院	7,645.06	3.15%	27.12
3	阜外华中心血管病医院	6,771.06	2.79%	27.76
4	宜昌市中心人民医院	4,466.44	1.84%	38.78
5	沁阳市人民医院	4,255.29	1.75%	78.23
合计		43,380.03	17.86%	249.66
2019 年 12 月 31 日				
1	郑州大学第一附属医院	4,359.65	3.43%	10.91
2	阜外华中心血管病医院	3,899.12	3.07%	13.23
3	内蒙古医科大学附属医院	2,673.96	2.10%	9.57
4	武汉大学中南医院	2,428.39	1.91%	8.33
5	华中科技大学同济医学院附属同济医院	2,331.75	1.83%	6.30
合计		**15,692.87**	**12.34%**	**48.35**
2018 年 12 月 31 日				
1	中国人民解放军空军军医大学第一附属医院	2,859.57	5.71%	-
2	西安市红会医院	1,573.48	3.14%	5.95
3	吉林大学第一医院	1,560.95	3.12%	0.34
4	锡林郭勒盟蒙医医院	1,333.49	2.66%	5.05
5	锡林郭勒盟医院	1,270.63	2.54%	3.57
合计		**8,598.12**	**17.16%**	**14.91**

报告期各期末，公司应收账款前五名客户的期末余额占当期应收账款余额的比例分别为 17.16%、12.34%和 17.86%，2018 年、2019 年和 2020 年应收账款前五名客户的期末余额占当期应收账款比例较低，主要为公司直销业务快速增长，医院客户数量增长较快所致。报告期各期，公司直销业务客户数量分别为 372 家、716 家和 1,018 家。

B、应收账款主要经销商客户情况

a、应收经销商款项情况

报告期各期末，应收经销商款项前五名情况如下：

单位：万元

2020 年 12 月 31 日/2020 年 1-12 月

客户名称	应收账款金额	账龄				销售金额（含税、不含返利）	销售内容	信用账期	逾期金额	截至 2021.2.28 回款金额	截至 2021.2.28 未回款金额
		半年以内	7 个月至 1 年	1-2 年	2-3 年						
济南东本商贸有限公司	1,663.20	-	-	1,663.20	-	-	其他产品	注 1	1,663.20	-	1,663.20
国药器械吉林医学科技有限公司	1,257.55	1,257.55	-	-	-	2,357.88	血管介入治疗类材料	180 天	-	-	1,257.55
上海淡泉企业发展有限公司	598.79	598.79	-	-	-	11,195.54	血管介入治疗类材料	7 天	-	598.79	-
江西盈辉生物新技术有限公司	349.65	0.29	-	192.04	157.32	11.23	骨科材料	250 万信用额度	99.36	0.29	349.36
南京科林佳华医疗器械有限公司	348.27	-	-	-	348.27	23.28	骨科材料	360 万信用额度	-	-	348.27
合计	**4,217.46**	**1,856.63**	**-**	**1,855.24**	**505.59**	**13,587.93**			**1,762.56**	**599.08**	**3,618.38**

2019 年 12 月 31 日/2019 年 1-12 月

客户名称	应收账款金额	账龄				销售金额(含税、不含返利)	销售内容	信用账期	逾期金额	截至 2021.2.28 回款金额	截至 2021.2.28 未回款金额
		半年以内	7 个月至 1 年	1-2 年	2-3 年						
济南东本商贸有限公司	1,813.20	1,813.20	-	-	-	2,601.00	其他产品	注 1	148.40	150.00	1,663.20
上海淡泉企业发展有限公司	1,148.92	1,148.92	-	-	-	11,510.05	血管介入治疗类材料	7 天	90.45	1,148.92	-
共青城优医捷供应链管理有限公司	413.00	413.00	-	-	-	3,079.90	血管介入治疗类材料	7 天	15.95	413.00	-

南京科林佳华医疗器械有限公司[注3]	376.34	19.46	8.61	348.27	-	99.27	骨科材料	360 万信用额度	28.07	28.07	348.27
江西盈辉生物新技术有限公司	349.36	0.32	191.72	157.32	-	194.33	骨科材料	250 万信用额度	99.36	-	349.36
合计	**4,100.82**	**3,394.90**	**200.33**	**505.59**	**-**	**17,484.56**	**-**	**-**	**382.22**	**1,739.99**	**2,360.83**

2018 年 12 月 31 日/2018 年 1-12 月

客户名称	应收账款金额	账龄				销售金额(含税、不含返利)	销售内容	信用账期	逾期金额	截至 2021.2.28 回款金额	截至 2021.2.28 未回款金额
		半年以内	7 个月至 1 年	1-2 年	2-3 年						
南京科林佳华医疗器械有限公司	348.27	72.55	275.72	-	-	471.08	骨科材料	360 万信用额度	-	-	348.27
江西盈辉生物新技术有限公司	343.34	343.34	-	-	-	809.95	骨科材料	250 万信用额度	93.34	186.03	157.32
华润湖北医药有限公司	279.37	205.53	73.84	-	-	717.37	骨科材料	248 万信用额度	31.37	279.37	-
上海淡泉企业发展有限公司	259.27	259.27	-	-	-	10,911.37	血管介入治疗类材料	7 天	-	259.27	-
上海漾飞贸易商行	249.68	96.24	153.44	-	-	526.28	骨科材料	250 万信用额度	-	249.68	-
合计	**1,479.93**	**976.92**	**503.01**	**-**	**-**	**13,436.05**	**-**	**-**	**124.71**	**974.34**	**505.59**

注 1：济南东本商贸有限公司（以下简称“济南东本”）为天智航品牌手术机器人产品的二级经销商，手术机器人产品属设备类产品，单品价值较高，公司给予济南东本一定的信用账期。报告期期末的应收账款主要为 4 台手术机器人产品的销售款，依据销售合同约定，济南东本需按照终端医院的月手术台数分期向公司支付两台手术机器人产品货款；其余两台手术机器人产品的货款，济南东本需在与终端医院达成合作后 30 日内支付。

注 2：2019 年末国科恒泰及子公司吉林国科分别有对南京科林佳华医疗器械有限公司（以下简称“科林佳华”）的应收账款，上表中予以合并列示。国科恒泰给予科林佳华 360 万元的信用额度，吉林国科未给予科林佳华信用额度。

b、截至 2021 年 2 月 28 日，公司部分主要的应收经销商账款尚未全部收回，具体分析如下：

a）截至 2020 年 12 月 31 日，公司应收济南东本商贸有限公司（以下简称“济南东本”）的账款余额为 1,663.20 万元。该经销商的下游医院客户回款较慢，导致经销商资金紧张暂时无法向本公司支付货款，公司已相应计提坏账准备 165.99 万元。针对济南东本还款事项，根据公司与生产厂商天智航（688277.SH）的友好协商，由天智航的股东智汇德创（天津）科技中心（有限合伙）对前述全部债务提供担保。因此，公司对济南东本的应收账款不存在重大信用风险。

b）截至 2020 年 12 月 31 日，公司应收国药器械吉林医学科技有限公司账款余额为 1,257.55 万元。该经销商客户为四平市中心人民医院的医用耗材集中配送商，同时为国药控股（1099.HK）控股子公司，具有较高信用资质，公司给予该客户 180 天信用账期，截至报告期期末应收账款尚未到期，故不存在逾期。公司与该客户合作关系良好且该客户能按照约定的信用账期按时回款，不存在信用风险。

c）截至 2020 年 12 月 31 日，公司应收南京科林佳华医疗器械有限公司账款余额为 348.27 万元，公司已相应计提坏账准备 115.10 万元。

d）截至 2020 年 12 月 31 日，公司应收江西盈辉生物新技术有限公司账款余额为 349.65 万元，截至 2021 年 2 月 28 日已收回 0.29 万元，公司在报告期期末已相应计提坏账准备 71.10 万元。

c、截至 2021 年 2 月 28 日，公司部分主要的应收经销商账款尚未全部收回，该等经销商基本情况及财务状况如下：

客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	财务状况
济南东本商贸有限公司	2012/9/13	1,000 万	医疗器械销售；医疗设备租赁	截至 2020 年 12 月 31 日，净资产约为 400 万元，2020 年的营业收入约为 800 万元
国药器械吉林医学科技有限公司	2018/4/28	2,000 万	医疗器械销售	——
南京科林佳华医疗器械有限公司	2016/8/29	1,100 万	医疗器械销售	截至 2020 年 8 月 31 日，净资产约为 800 万元
江西盈辉生物新技术有限公司	2011/8/17	2,500 万	一、二、三类医疗器械销售及技术咨询	截至 2020 年 12 月 31 日，净资产约为 2,000 万元。

注：国药器械吉林医学科技有限公司为国药控股（1099.HK）之控股子公司，根据上市公司规定，未予提供财务信息。

综上所述，在分销业务模式下，本公司通常给予经销商客户的账期较短。批发业务模式下公司主要采取先款后货的信用政策，而在短期寄售和长期寄售模式下，公司通常给予经销商 7 天左右信用账期。总体而言，经销商客户期后回款较为良好，报告期内部分经销商客户因资金紧张，存在逾期回款的情况，公司已相应计提坏账准备，并积极与经销商沟通回款。目前公司与该等经销商合作良好，不存在商业纠纷。总体上，公司对经销商客户的应收账款回收风险可控，不存在重大信用风险。

C、应收账款主要三级以下医院客户情况

报告期各期，直销业务下应收三级以下主要医院信息如下：

单位：万元

2020 年 12 月 31 日/2020 年 1-12 月

客户名称	应收账款合计	账龄			占应收三级以下医院应收账款比例	截至 2021.2.28 回款金额	截至 2021.2.28 未回款金额	信用账期	逾期金额	当期销售额（含税）	销售的主要产品
		半年以内	7 个月至 1 年	1-2 年							
沁阳市人民医院	4,255.29	2,455.98	1,184.37	614.94	12.45%	300.00	3,955.29	540 天	-	3,640.35	骨科材料、血管介入治疗类材料
泰康同济（武汉）医院	2,007.88	2,007.88	-	-	5.88%	-	2,007.88	60 天	-	2,095.46	其他产品
湛江市第二人民医院	1,510.06	913.64	596.42	-	4.42%	280.86	1,229.20	360 天	-	1,554.89	骨科材料
兰州军区乌鲁木齐药品器材供应站	746.21	0.93	359.21	386.06	2.18%	-	746.21	240 天	501.40	360.14	骨科材料、血管介入治疗类材料
平昌县中医医院	616.06	166.55	150.53	298.98	1.80%	80.00	536.06	540 天	129.29	317.08	骨科材料
前五名合计	**9,135.50**	**5,544.98**	**2,290.54**	**1,299.98**	**26.74%**	**660.86**	**8,474.64**		**630.69**	**7,967.91**	-

2019 年 12 月 31 日/2019 年 1-12 月

客户名称	应收账款合计	账龄			占应收三级以下医院应收账款比例	截至 2021.2.28 回款金额	截至 2021.2.28 未回款金额	信用账期	逾期金额	当期销售额（含税）	销售的主要产品
		半年以内	7 个月至 1 年	1-2 年							
盐城市大丰人民医院	1,392.86	172.34	171.00	1,049.52	9.05%	1,392.86	-	360 天	1,049.52	343.34	其他产品
沁阳市人民医院	930.93	789.12	141.81	-	6.05%	615.99	314.94	540 天	-	930.93	骨科材料、血管介入治疗类材料
内乡县人民医院	567.78	567.78	-	-	3.69%	450.00	117.78	300 天	-	567.78	血管介入治疗类材料

兰州军区乌鲁木齐药品器材供应站	556.90	556.90	-	-	3.62%	170.84	386.06	240 天	-	732.57	骨科材料
垣曲县医疗集团	473.49	299.11	174.38	-	3.08%	473.49	-	180 天	174.38	717.88	血管介入治疗类材料
前五名合计	**3,921.95**	**2,385.25**	**487.19**	**1,049.52**	**25.48%**	3,103.17	818.78	-	**1,223.90**	**3,292.50**	-
2018 年 12 月 31 日/2018 年 1-12 月											
客户名称	**应收账款合计**	**账龄**			**占应收三级以下医院应收账款比例**	**截至 2021.2.28 回款金额**	**截至 2021.2.28 未回款金额**	**信用账期**	**逾期金额**	**当期销售额（含税）**	**销售的主要产品**
		半年以内	**7 个月至 1 年**	**1-2 年**							
盐城市大丰人民医院	1,135.92	883.44	252.48	-	17.80%	1,135.92	-	270 天	-	1,135.92	其他产品
兰州军区乌鲁木齐药品器材供应站	439.38	439.38	-	-	6.88%	439.38	-	150 天	-	1,071.68	骨科材料
大丰斗龙医院有限公司	398.60	255.68	142.92	-	6.24%	398.60	-	120 天	288.04	398.60	其他材料
盐城市大丰区方强卫生院	371.50	371.50	-	-	5.82%	371.00	0.50	270 天	-	371.50	其他产品
垣曲县医疗集团	258.52	258.52	-	-	4.05%	258.52	-	180 天	-	258.52	外周及肿瘤介入产品、心脏介入产品
前五名合计	**2,603.92**	**2,208.52**	**395.40**	-	**40.79%**	2,603.42	0.50	-	**288.04**	**3,236.22**	-

注：为方便对比，上表中销售额为公司对医院的含税销售额。

公司直销业务中部分三级以下主要医院存在应收账款逾期且截至 2021 年 2 月 28 日尚未全部回款的情况，具体如下：

a、截至 2020 年 12 月 31 日，公司对兰州军区乌鲁木齐药品器材供应站的应收账款逾期金额为 501.40 万元。该客户为某军区下辖医院的医用耗材、器械统一采购供应机构，由于该客户进行内部人事调整，导致目前医院回款审批流程中断，本公司已相应计提坏账准备 34.87 万元。报告期内，公司与该医院合作情况良好，2018 年至 2019 年均未发生逾期情况，不存在重大信用风险。

b、截至 2020 年 12 月 31 日，公司对平昌县中医医院的应收账款逾期金额为 129.29 万元，该医院由于内部单据流转、付款审批较慢，公司已相应计提坏账准备 25.67 万元。报告期内公司对平昌县中医医院的销售全部采用院端直销模式，根据公司与对应上游供应商的合同约定，如合作医院逾期回款，公司可暂缓向上游供应商支付货款，超期时间达合同约定要求后由供应商暂退还超期订单对应金额货款，待医院正常回款后公司才将上述退还如数无息支付供应商，因合作医院超期回款导致公司产生应收坏账的，公司将有权不归还供应商相应资金支持。截至报告期末公司对该供应商的应付账款期末余额 566.13 万元，因此，公司对平昌县中医医院的应收账款不存在重大信用风险。

c、2019 年年末，公司对内乡县人民医院的应收账款余额为 567.78 万元，截至 2021 年 2 月 28 日尚未回款金额为 117.78 万元，已构成逾期。主要因该医院在 2020 年进行内部人事调整，医院付款审批流程较慢，本公司已相应计提坏账准备 19.31 万元。报告期内公司对内乡县人民医院的销售全部采用院端直销模式，根据公司与对应上游供应商的合同约定，如合作医院逾期回款，公司可暂缓向上游供应商支付货款，超期时间达合同约定要求后由供应商暂退还超期订单对应金额货款，待医院正常回款后公司才将上述退还如数无息支付供应商，因合作医院超期回款导致公司产生应收坏账的，公司将有权不归还供应商相应资金支持。鉴于对内乡县人民医院的应收款已经逾期，公司按照协议约定暂缓向供应商支付货款，截至报告期末公司对该等供应商的应付账款期末余额合计为 447.53 万元，因此，公司对内乡县人民医院的应收账款不存在重大信用风险。

综上所述，报告期内部分与本公司合作的主要三级以下医院因资金临时调用

紧张、审批流程较慢等原因，存在逾期向本公司支付货款的情形。历史上，公司与该等医院合作情况良好，不存在业务纠纷。公司已建立科学有效的信用账期管理制度，应收账款临近到期时，公司将积极向医院客户进行催款工作。报告期期后，该等主要的医院客户已陆续回款。对于逾期且截至 2021 年 2 月 28 日尚未回款金额较大的平昌县中医医院、内乡县人民医院，根据公司与对应上游供应商的合同约定，如合作医院逾期回款，公司可暂缓向上游供应商支付货款，超期时间达合同约定要求后由供应商暂退还超期订单对应金额货款，待医院正常回款后公司才将上述退还如数无息支付供应商，因合作医院超期回款导致公司产生应收坏账的，公司将有权不归还供应商相应资金支持。兰州军区乌鲁木齐药品器材供应站属军区下辖医院的医用耗材、器械统一采购供应机构，信用较为良好。总体而言，公司对主要三级以下医院客户的应收账款回收风险可控，不存在重大信用风险。

D、账龄一年以上大额应收账款涉及的客户情况

报告期各期，公司账龄一年以上大额应收账款对应的主要客户的情况如下：

单位：万元

2020 年 12 月 31 日						
客户名称	**账龄 1 年以上应收账款金额**	**应收账款金额**	**账龄**	**销售金额（含税、不含返利）**	**坏账金额**	**是否存在纠纷**
首都医科大学附属北京安贞医院	1,744.16	3,940.87	2 年以内	2,196.71	109.55	否
济南东本商贸有限公司	1,663.20	1,663.20	2 年以内	-	165.99	否
锡林郭勒盟蒙医医院	936.32	2,632.31	2 年以内	1,695.99	61.03	否
大连大学附属中山医院	649.35	1,867.01	2 年以内	1,217.66	42.34	否
沁阳市人民医院	614.94	4,255.29	2 年以内	3,640.35	78.23	否
前五名合计	**5,607.96**	**14,358.67**	**-**	**8,750.71**	**457.13**	**-**
2019 年 12 月 31 日						
客户名称	**账龄 1 年以上应收账款金额**	**应收账款金额**	**账龄**	**销售金额（含税、不含返利）**	**坏账金额**	**是否存在纠纷**
盐城市大丰人民医院	1,049.52	1,392.86	2 年以内	343.34	81.82	否
蚌埠医学院第一附属医院	656.95	2,302.43	2 年以内	1,645.48	43.79	否
盐城市大丰区方强卫生院	371.50	375.91	2 年以内	4.41	27.73	否
南京科林佳华医疗器械有限公司	348.27	376.34	2 年以内	99.27	35.22	否

大连大学附属中山医院	335.92	1,487.56	2 年以内	1,151.64	23.41	否
前五名合计	**2,762.16**	**5,935.09**	**-**	**3,244.14**	**211.98**	**-**
2018 年 12 月 31 日						
客户名称	**账龄 1 年以上应收账款金额**	**应收账款金额**	**账龄**	**销售金额（含税、不含返利）**	**坏账金额**	**是否存在纠纷**
中国人民解放军总医院第六医学中心	393.95	920.19	2 年以内	526.24	23.76	否
中山积水潭骨科医院	225.17	225.60	2 年以内	0.43	12.54	否
蚌埠医学院第一附属医院	57.32	1,004.17	2 年以内	946.84	5.83	否
呼图壁县人民医院	55.28	67.47	2 年以内	12.19	4.24	否
北京子辰同盛科贸有限公司	10.70	10.83	2 年以内	0.13	0.97	否
前五名合计	**742.42**	**2,228.26**	**-**	**1,485.84**	**47.34**	**-**

注：为方便对比，上表中医院销售额为公司对医院的含税销售额。

因医院客户账期普遍较长，2018 年末、2019 年末和 2020 年末，公司账龄一年以上的应收账款中医院客户的占比均超过 75%。公司与账龄一年以上应收账款对应的主要客户合作关系良好，不存在商业纠纷，报告期各期末公司已经按照坏账准备的计提政策对应收账款相应计提了坏账准备。

⑥应收账款主要客户的收入匹配性分析

A、经销商客户

报告期各期，公司对经销商客户的应收账款前五名情况如下：

单位：万元

2020 年 12 月 31 日				
客户名称	**应收账款金额**	**账龄**	**经销商应收占比**	**收入排名**
济南东本商贸有限公司	1,663.20	2 年以内	14.98%	注 1
国药器械吉林医学科技有限公司	1,257.55	半年以内	11.32%	注 2
上海淡泉企业发展有限公司	598.79	半年以内	5.39%	1
江西盈辉生物新技术有限公司	349.65	3 年以内	3.15%	2,502
南京科林佳华医疗器械有限公司	348.27	3 年以内	3.14%	2,011
小计	**4,217.46**	**-**	**37.98%**	

2019 年 12 月 31 日				
客户名称	**应收账款金额**	**账龄**	**经销商应收占比**	**收入排名**
济南东本商贸有限公司	1,813.20	半年以内	15.96%	13
上海淡泉企业发展有限公司	1,148.92	半年以内	10.11%	1
共青城优医捷供应链管理有限公司	413.00	半年以内	3.63%	12
南京科林佳华医疗器械有限公司	376.34	2 年以内	3.31%	847
江西盈辉生物新技术有限公司	349.36	2 年以内	3.07%	527
小计	**4,100.82**	-	**36.09%**	
2018 年 12 月 31 日				
客户名称	**应收账款金额**	**账龄**	**经销商应收占比**	**收入排名**
南京科林佳华医疗器械有限公司	348.27	1 年以内	6.81%	184
江西盈辉生物新技术有限公司	343.34	半年以内	6.71%	91
华润湖北医药有限公司	279.37	1 年以内	5.46%	108
上海淡泉企业发展有限公司	259.27	半年以内	5.07%	1
上海濛飞贸易商行	249.68	1 年以内	4.88%	159
小计	**1,479.93**	-	**28.94%**	

注 1：济南东本 2020 年与公司没有交易，因此 2020 年无收入排名。
注 2：国药器械吉林医学科技有限公司（以下简称：“国药吉林”）自 2019 年起成为四平市中心人民医院医用耗材集中配送商，本公司按照交易实质将对国药吉林的销售收入归类为三级医院直销收入，应收款项则按照国药吉林的性质归类为应收经销商款项。

报告期内，公司分销业务模式下，主要以批发业务为主，占比分别为 75.77%、75.45%和 78.32%，该模式下公司主要采取先款后货的信用政策，是造成应收账款前五名与收入前五名存在不一致的主要原因，具体差异较大的客户分析如下：

（1）南京科林佳华医疗器械有限公司在 2019 年末和 2020 年末的应收账款排名与当期收入排名差异较大，主要因该公司应收账款主要形成于 2018 年，在 2019 年和 2020 年交易金额较小所致。

（2）江西盈辉生物新技术有限公司在 2019 年末和 2020 年末应收账款排名与当期收入排名差异较大，主要因该公司应收账款主要形成于 2018 年，在 2019 年和 2020 年交易金额较小所致。

B、三级医院客户

报告期各期，公司对三级医院客户的应收账款前五名情况如下：

单位：万元

2020 年 12 月 31 日				
客户名称	应收账款金额	账龄	三级医院应收占比	收入排名
郑州市中心医院	20,242.18	2 年以内	10.24%	1
郑州大学第一附属医院	7,645.06	1 年以内	3.87%	2
阜外华中心血管病医院	6,771.06	1 年以内	3.43%	3
宜昌市中心人民医院	4,466.44	2 年以内	2.26%	6
首都医科大学附属北京安贞医院	3,940.87	2 年以内	1.99%	30
小计	**43,065.61**		**21.79%**	
2019 年 12 月 31 日				
客户名称	应收账款金额	账龄	三级医院应收占比	收入排名
郑州大学第一附属医院	4,359.65	1 年以内	4.34%	4
阜外华中心血管病医院	3,899.12	1 年以内	3.88%	3
内蒙古医科大学附属医院	2,673.96	1 年以内	2.66%	38
武汉大学中南医院	2,428.39	1 年以内	2.42%	13
华中科技大学同济医学院附属同济医院	2,331.75	1 年以内	2.32%	7
小计	**15,692.87**		**15.63%**	
2018 年 12 月 31 日				
客户名称	应收账款金额	账龄	三级医院应收占比	收入排名
中国人民解放军空军军医大学第一附属医院	2,859.57	半年以内	7.41%	2
西安市红会医院	1,573.48	1 年以内	4.08%	1
吉林大学第一医院	1,560.95	1 年以内	4.04%	3
锡林郭勒盟蒙医医院	1,333.49	1 年以内	3.45%	14
锡林郭勒盟医院	1,270.63	1 年以内	3.29%	10
小计	**8,598.12**		**22.27%**	

截至报告期期末，公司对郑州市中心医院的应收账款账龄在半年以内的金额为 16,281.61 万元、账龄在半年至 1 年的金额为 3,934.67 万元、账龄在 1 年至 2 年的金额为 25.90 万元。

本公司三级医院客户在报告期各期末的应收账款排名与当期销售收入排名不存在重大差异。

C、三级以下医院客户

报告期各期，公司对三级以下医院客户的应收账款前五名情况如下：

单位：万元

2020 年 12 月 31 日				
客户名称	**应收账款金额**	**账龄**	**三级以下医院应收占比**	**收入排名**
沁阳市人民医院	4,255.29	2 年以内	12.45%	2
泰康同济（武汉）医院	2,007.88	半年以内	5.88%	1
湛江市第二人民医院	1,510.06	1 年以内	4.42%	3
兰州军区乌鲁木齐药品器材供应站	746.21	2 年以内	2.18%	116
平昌县中医医院	616.06	2 年以内	1.80%	31
前五名合计	**9,135.50**		**26.74%**	
2019 年 12 月 31 日				
客户名称	**应收账款金额**	**账龄**	**三级以下医院应收占比**	**收入排名**
盐城市大丰人民医院	1,392.86	2 年以内	9.05%	11
沁阳市人民医院	930.93	1 年以内	6.05%	5
内乡县人民医院	567.78	半年以内	3.69%	4
兰州军区乌鲁木齐药品器材供应站	556.90	半年以内	3.62%	12
垣曲县医疗集团	473.49	1 年以内	3.08%	3
小计	**3,921.95**		**25.48%**	
2018 年 12 月 31 日				
客户名称	**应收账款金额**	**账龄**	**三级以下医院应收占比**	**收入排名**
盐城市大丰人民医院	1,135.92	1 年以内	17.80%	1
兰州军区乌鲁木齐药品器材供应站	439.38	半年以内	6.88%	3
大丰斗龙医院有限公司	398.60	1 年以内	6.24%	5
盐城市大丰区方强卫生院	371.50	半年以内	5.82%	7
垣曲县医疗集团	258.52	半年以内	4.05%	9
小计	**2,603.92**		**40.79%**	

兰州军区乌鲁木齐药品器材供应站在 2020 年末的应收账款排名与当期收入排名存在差异，主要因该医院应收账款部分形成于 2019 年，占比为 51.74%，2020 年销售金额较小导致。

本公司三级以下医院客户在报告期各期末的应收账款排名与当期销售收入

排名不存在重大差异。

⑦应收账款逾期及期后回收情况

A、应收账款逾期情况

单位：万元

截止日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
应收账款余额	242,909.60	127,182.75	50,097.48
逾期金额	20,582.32	12,627.22	4,492.38
逾期比例	8.47%	9.93%	8.97%

如上表所示，报告期内，公司应收账款逾期金额和比例有所增加，主要受两方面因素影响：

a、2018 年以来，随着公司直销业务规模快速增长，应收账款余额亦呈现快速增长趋势，报告期各期，本公司应收医院客户账款余额占各期末应收账款总余额的比例分别为 89.79%、91.07%和 95.43%。医院客户账期较长，付款流程缓慢，是导致公司应收账款余额和逾期金额增长的主要原因之一。

b、在长期寄售和短期寄售模式下，公司通常给予经销商 7 天左右信用账期，如经销商超期未回款将无法下达新的借货订单或补充长期寄售存货。通常情况下经销商会在信用账期内及时付款，但是存在部分经销商根据自身交易习惯，在每次下达新订单时才支付前次交易的货款，因此造成一定程度的应收账款逾期。但在寄售业务模式下，经销商需定期或按订单及时报送销量，具备明显的小批量、多频次的特点，且经销商整体回款情况良好，不存在信用风险。

B、应收账款期后回款情况

公司报告期各期末应收账款于 2021 年 2 月 28 日的回款情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
应收账款余额	242,909.60	127,182.75	50,097.48
期后回款金额	43,362.68	111,199.67	48,999.41
期后回款比例	17.85%	87.43%	97.81%

2020 年末应收账款期后回款率较低，主要是因为医院客户信用账期较长，一般为 6-12 个月，部分应收医院账款尚未到期。

⑧公司应收账款账龄结构及坏账计提情况

报告期各期末，公司应收账款账龄结构及计提坏账准备情况如下：

单位：万元

账龄	2020 年 12 月 31 日			2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日		
	应收账款	坏账准备	计提比例	应收账款	坏账准备	计提比例	应收账款	坏账准备	计提比例
半年以内	176,178.84	694.84	0.39%	98,395.47	321.5	0.33%	43,024.17	-	-
7 个月至 1 年	47,803.58	333.90	0.70%	23,304.57	174.38	0.75%	6,281.05	62.81	1.00%
1-2 年	17,647.87	1,201.46	6.81%	5,365.42	388.53	7.24%	792.27	39.61	5.00%
2-3 年	1,201.26	376.74	31.36%	117.29	27.35	23.32%	-	-	-
3 年以上	78.05	78.05	100.00%	-	-	-	-	-	-
合计	**242,909.60**	**2,685.00**	**1.11%**	**127,182.75**	**911.76**	**0.72%**	**50,097.48**	**102.42**	**0.20%**

从账龄结构来看，公司账龄 1 年以内的应收账款余额占比均在 90%以上，应收账款账龄较短，质量较好。

⑨公司应收账款坏账准备计提充分性分析

A、按账龄计提坏账比例与同行业可比公司比较

2019 年 1 月 1 日起，公司与同行业可比上市公司应收账款坏账计提政策对比如下：

2020 年							
预期信用损失率	0-6 个月	7-12 个月	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
国药控股		1.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
嘉事堂		0.40%	9.57%	50.00%			100.00%
九州通		0.33%	4.53%	36.86%			90.75%
瑞康医药	0.50%	1.00%	10.00%	30.00%			100.00%
海王生物（应收药品医院客户）	0.00%	0.29%	6.35%	47.45%			100.00%
海王生物（应收器械医院客户）	0.00%	0.26%	2.84%	49.15%			100.00%
海王生物（应收非医院客户）	0.00%	0.54%	9.03%	63.84%			100.00%
润达医疗	/	/	/	/	/	/	/
2020 年本公司综合比例	0.39%	0.70%	6.81%	31.36%			100.00%

其中：经销商	1.00%	3.18%	9.98%	33.05%	100.00%		
三级医院	0.35%	0.49%	5.77%	12.83%	100.00%		
其他医院	0.50%	1.70%	7.45%	16.76%	100.00%		
2019 年							
预期信用损失率	**0-6 个月**	**7-12 个月**	**1-2 年**	**2-3 年**	**3-4 年**	**4-5 年**	**5 年以上**
国药控股	1.00%		10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
嘉事堂	0.45%		13.24%	76.45%	100.00%		
九州通	0.51%		7.21%	26.31%	88.02%		
瑞康医药	0.50%	1.00%	10.00%	30.00%	100.00%		
海王生物（应收药品医院客户）	0.00%	0.16%	7.66%	53.97%	100.00%		
海王生物（应收器械医院客户）	0.00%	0.14%	3.20%	53.77%	100.00%		
海王生物（应收非医院客户）	0.00%	0.99%	14.33%	58.74%	100.00%		
润达医疗	/	/	/	/	/		
2019 年本公司综合比例	0.33%	0.75%	7.24%	23.32%	100.00%		
其中：经销商	0.96%	3.18%	9.98%	33.05%	100.00%		
三级医院	0.24%	0.49%	5.77%	12.83%	100.00%		
其他医院	0.42%	1.70%	7.45%	16.76%	100.00%		

注 1：上表中应收账款坏账准备计提政策均取自同行业可比上市公司 2019 年、2020 年年度报告。
注 2：根据润达医疗 2019 年和 2020 年年度报告，该公司按信用期内、信用期满后的账龄组合分别计提坏账准备，与本公司及其他同行业上市公司的账龄组合划分标准不同，不具有可比性。

2019 年 1 月 1 日前，公司与同行业可比上市公司应收账款坏账计提政策对比如下：

公司名称	单项金额重大的判断依据或金额标准	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项计提方法	单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项的判断标准
嘉事堂	应收账款余额前五名的款项。	账龄组合：账龄分析法	公司对于账龄时间较长且存在客观证据表明发生了减值的单项金额不重大的应收款项，根据预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。
九州通	应收账款余额前五名的款项。	账龄组合：账龄分析法 合并范围内关联方组合：个别认定法	有客观证据表明单项金额虽不重大，但因其发生了特殊减值的应收款项应进行单项减值测试。
瑞康医药	本公司将金额为人民币 1,500 万元以上的应收账款确认为单项金额重大的应收款项	账龄组合：账龄分析法	合并报表范围内，除对母子公司之间、各子公司之间应收款项不计提坏账准备外，本公司对单项金额虽不重大但存在发生减值的客观证

公司名称	单项金额重大的判断依据或金额标准	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项计提方法	单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项的判断标准
			据的款项，单项计提坏账准备。
海王生物	期末余额达 1,000.00 万元（含 1,000.00 万元）以上的应收款项为单项金额重大的应收款项。	账龄组合：账龄分析法 抵押债权：其他方法 质押金、保证金：其他方法政府借款：其他方法	不适用
润达医疗	余额在 100 万元以上且排名前十名的应收账款。	关联方组合：单独进行减值测试 账龄组合：账龄分析法	账龄时间较长且存在客观证据表明发生了减值。
国药控股	单项金额超过人民币 1,500 万元	账龄组合：账龄分析法	对于单项金额不重大但存在特定风险的应收款项，单独进行减值测试。当存在客观证据表明本集团将无法按应收款项的原有条款收回款项时，计提坏账准备
本公司	期末余额达到 1,000 万元（含 1,000 万元）以上的应收款项为单项金额重大的应收款项。	关联方组合：不计提 账龄组合：账龄分析法	涉诉款项、客户信用状况恶化的应收款项；押金、保证金、纳入合并财务报表范围内公司之间的应收款项因发生坏账可能性小，不计提坏账准备

注：应收账款坏账政策摘录至同行业可比上市公司年度报告

公司对于按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项按照账龄分析法计提坏账与同行业对比情况如下：

坏账准备计提比例	0-6 个月	7-12 个月	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
国药控股	1%		10%	30%	50%	80%	100%
嘉事堂	1%		5%	30%	50%	70%	100%
九州通	0.5%		5%	20%	100%		
瑞康医药	0.5%	1%	10%	30%	100%		
海王生物	0%		10%	20%	100%		
润达医疗	5%		20%	50%	100%		
本公司	**0%**	**1%**	**5%**	**30%**	**70%**	**100%**	

注：上表中应收账款坏账准备计提政策均取自同行业可比上市公司 2018 年年度报告。

从应收账款账龄角度，报告期各期末，公司应收账款账龄主要集中在一年以内，占比分别为 98.42%、95.69%和 92.21%。与同行业相比，公司账龄在一年以内的预期信用损失率处于中等水平，不存在重大差异。

从客户类型角度，报告期各期末，公司应收账款主要为应收医院客户的款项，占比分别为 89.79%、91.07%和 95.43%。公司的医院客户中以公立医院为主，该等医院的付款资金主要来源于医保支付或财政拨款，回款信用程度较高。

总体上，报告期各期末，公司应收账款坏账计提情况与同行业可比上市公司不存在重大差异。

B、报告期各期核销的应收账款情况

公司 2018 年、2019 年及 2020 年不存在实际发生坏账的情况。

C、本公司对应收账款的管理政策

公司通过制定《应收账款管理制度》对应收账款的核算管理在制度上进行明确的规范，对应收账款实行全流程化的监控和管理。

部门	职责定位	主要职责内容
业务部门	应收账款管理、信用管理和风险防范的直接责任部门	1、对分、子公司的应收账款风险进行有效管控，并对信控指标和结果负责； 2、负责对应收客户信息进行收集及反馈、客户准入的风险评估； 3、负责安排授信客户应收账款的对账，对授信客户应收账款进行催收； 4、组织对应收超期、损失确认的原因分析，并制定有效解决方案。
业务发展部	公司业务统筹、经营管控的直属部门	1、根据公司的应收账款管理考核指标，监督指导各分、子公司指标达成情况； 2、定期收集、汇总、分析各分、子公司在应收风险管理过程中遇到的问题并提出指导性意见和建议； 3、根据财务及信用管理部给出的风险指标，对风险客户进行监督； 4、协调和监督客户的对账工作。
信用管理部	客户评级、信控管理、信用政策制定及监督部门	1、负责对销售合同中授信风险条款进行把控； 2、制定及完善公司客户应收账款的信用管理体系及相关制度、政策等； 3、监控客户风险评估、监督管理客户的信用状况，防范应收账款风险； 4、对应收账款风险管控方案提出改善建议，并监督执行； 5、管理及制定应收账款的预警及报警信息内容； 6、协助业务部及财务部进行催收追缴工作； 7、负责对坏账事项进行分析，并提交坏账情况报告； 8、催收风险较高的应收账款，必要时提交法务部，通过法律诉讼途径追缴。
财务部	应收账款财务风险的管理部门	1、对销售合同中财务风险条款进行把控； 2、进行应收账款的数据统计、分析工作； 3、负责对应收账款坏账损失的定期分析和通报； 4、制定对账计划，出具对账函并发送相关业务部门； 5、跟踪对账实施及对账差异处理进度，撰写对账报告，就对账结果进行反馈及通报。
法务部	公司司法诉讼程序统一管理部门	协助业务部门通过法律途径进行催收追缴工作。

综上所述，公司严格按照企业会计准则的规定，对应收账款计提坏账准备。应收账款坏账准备计提方法符合公司的实际情况，与同行业可比上市公司不存在

重大差异。报告期内公司实际核销的应收账款占比较低，各期末应收账款的坏账准备计提是充分和谨慎的。

（4）应收款项融资

公司根据日常资金管理的需要将一部分银行承兑汇票进行贴现或背书，因此公司将该部分银行承兑汇票分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，2019 年起在应收款项融资项目下列报。截至 2019 年 12 月末和 2020 年 12 月末，公司的应收款项融资余额为 559.29 万元和 1,904.42 万元，公司认为所持有的银行承兑汇票不存在重大信用风险，不会因银行违约而产生重大损失。

2019 年末和 2020 年末，公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收款项融资如下：

单位：万元

票据种类	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	终止确认金额	未终止确认金额	终止确认金额	未终止确认金额
银行承兑汇票	11,761.13	-	2,342.76	178.73

公司报告期各期末应收款项融资于 2021 年 3 月 31 日兑付情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
应收款项融资账面余额	1,904.42	559.29
兑付金额	330.05	344.65
已贴现或背书金额	1,345.93	214.64
未到期金额	228.44	-
到期未兑付金额	-	-

（5）预付款项

报告期各期末，公司预付款项按款项性质分别列示如下：

单位：万元

账龄	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
预付货款	23,057.72	89.89%	25,574.79	89.67%	17,059.52	91.69%
待摊费用	2,593.95	10.11%	2,947.48	10.33%	1,545.82	8.31%
合计	**25,651.67**	**100.00%**	**28,522.26**	**100.00%**	**18,605.34**	**100.00%**

公司的预付款项由预付供应商的采购货款和待摊费用组成，且账龄基本在 1 年以内。报告期各期末，预付款项余额分别为 18,605.34 万元、28,522.26 万元和 25,651.67 万元，占流动资产的比例分别为 5.89%、6.04%和 4.20%。

报告期内，随着公司持续开拓代理品牌和产品线，采购额保持增长，报告期各期末预付货款整体呈上升趋势。此外，随着报告期内国科恒泰子公司数量不断增加，预付的房屋租赁费等费用也有所增加。

报告期各期末，公司的预付账款主要为预付供应商的采购货款，各期的占比分别为 91.69%、89.67%和 89.89%。报告期各期末，公司前五大预付账款情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	预付账款余额	占预付账款期末余额比例	主要采购产品
2020 年 12 月 31 日				
1	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	7,316.52	28.52%	骨科材料、神经外科材料、仪器/设备
2	美敦力（上海）管理有限公司	2,535.60	9.88%	骨科材料、神经外科材料
3	苏州欣荣博尔特医疗器械有限公司	2,518.62	9.82%	骨科材料
4	杭州锐健马斯汀医疗器材有限公司	1,801.75	7.02%	骨科材料
5	福建省百仕韦医用高分子股份有限公司	1,591.39	6.20%	注射穿刺类材料
合计		**15,763.88**	**61.45%**	-
2019 年 12 月 31 日				
1	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	5,040.05	17.67%	骨科材料、神经外科材料、仪器/设备
2	国药（上海）医疗器械实业有限公司	4,000.00	14.02%	神经外科材料
3	捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司	3,430.99	12.03%	骨科材料
4	苏州欣荣博尔特医疗器械有限公司	2,998.90	10.51%	骨科材料
5	河南易则鑫贸易有限公司	1,386.10	4.86%	磁共振成像系统
合计		**16,856.04**	**59.10%**	-
2018 年 12 月 31 日				
1	苏州欣荣博尔特医疗器械有限公司	5,164.94	27.76%	骨科材料
2	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	4,365.43	23.46%	骨科材料、神经外科材料、仪器/设备
3	苏州法兰克曼医疗器械有限公司	2,541.12	13.66%	吻合器
4	苏州贝诺医疗器械有限公司	1,092.28	5.87%	吻合器

序号	单位名称	预付账款余额	占预付账款期末余额比例	主要采购产品
5	史赛克（北京）医疗器械有限公司	627.72	3.37%	非血管介入治疗类材料、动力系统
合计		**13,791.49**	**74.13%**	**-**

国药（上海）医疗器械实业有限公司是贝朗医疗神经外科耗材产品线的前平台分销商，公司从 2019 年 11 月开始成为该产品线的全国独家分销平台，根据合同约定，公司向国药（上海）医疗器械实业有限公司预付 4,000 万元 6 个月期限的银行承兑汇票承接其存货。

公司在 2019 年中标郑州大学第一附属医院的价值 2,515 万元的 1 台磁共振成像系统，公司根据与供应商北京艾诺得科技发展有限公司签署的《设备销售合同书》的约定，需要将货款预付给北京艾诺得科技发展有限公司指定的代理报关公司河南易则鑫贸易有限公司。

除上述情况之外，公司报告期各期末的其他主要预付对象均为医疗器械的生产厂商或生产厂商负责销售业务的控股子公司。

综上，公司的预付对象均为与公司主营业务相关的供应商，根据公司与该等供应商签署的协议及业务合作情况，公司向该等供应商预付货款具有商业实质。

（6）其他应收款

报告期各期末，公司其他应收款构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
应收利息	-	-	-
应收股利	-	-	-
其他应收款	12,212.91	15,209.49	4,342.60
合计	**12,212.91**	**15,209.49**	**4,342.60**

报告期各期末，按照款项性质分类的其他应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
一、账面余额			
押金保证金	10,472.84	11,079.27	3,846.56

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
终止合作退货款	1,164.40	1,728.29	-
退市补偿款	120.81	1,456.94	-
土地退地款	266.40	386.40	-
往来款	90.72	261.71	284.56
备用金	85.36	129.82	95.41
其他	168.37	311.21	116.76
账面余额合计	**12,368.92**	**15,353.65**	**4,343.29**
二、坏账准备	156.01	144.16	0.69
账面价值	**12,212.91**	**15,209.49**	**4,342.60**

报告期各期末，公司其他应收款账面余额分别为 4,343.29 万元、15,353.65 万元和 12,368.92 万元，主要系由公司押金及保证金、苏州立普、西安大麦智能科技有限公司和上海品瑞医疗器械设备有限公司等公司的终止合作退货款、史赛克脊柱和动力产品的退市补偿款和沧州的土地退地款等项目构成。

截至 2020 年 12 月 31 日，公司其他应收款账面余额前五名单位情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	账面余额	占其他应收账款余额比例	账龄	款项内容	与公司关系	坏账准备期末余额
1	郑州市中心医院	2,000.00	16.17%	1-2 年	押金保证金	非关联方	10.00
2	美敦力（上海）管理有限公司	1,000.00	8.08%	4-5 年	押金保证金	非关联方	5.00
3	常州大章医疗器械有限公司	1,000.00	8.08%	1 年以内	押金保证金	非关联方	5.00
4	天津市辰寰工业园区管理有限公司	996.56	8.06%	3 年以内	押金保证金	非关联方	4.98
5	西安大麦智能科技有限公司	680.06	5.50%	1 年以内	终止合作退货款	非关联方	6.80
合计		**5,676.62**	**45.89%**	-	-	-	**31.78**

根据公司与波士顿科学签署的《平台型经销商协议》，公司无需就向其采购支付保证金，报告期各期末，公司应收波士顿科学的保证金余额均为 3.00 万元，系由于寄售业务产生，保证金金额较小，未进入其他应收款前五名。

①押金及保证金

A、公司向郑州市中心医院支付履约保证金属于行业惯例，不属于提供财务

资助

2019 年 11 月 12 日，公司与郑州市中心医院签署了《医用耗材物流配送服务合同》（以下简称“服务合同”），约定向郑州市中心医院提供高值医用耗材物流配送及相关服务以及医用耗材物流配送供应链延伸（SPD）服务，合作期限为 5 年。

郑州市中心医院根据其以往年度的采购情况，预计在合作期限内向公司的采购金额将较大，而公司首次在河南省开展集采集配业务，为了保证公司能按照服务合同的约定履行相应的义务，控制合同有效执行与防范风险，经双方友好协商，按照惯例向公司收取了 5,000 万元的履约保证金。2020 年，虽然受到新冠疫情的影响，郑州市中心医院对公司的采购额为 2.42 亿元，已成为公司直销业务的第一大客户。

公司向郑州市中心医院支付履约保证金，是基于双方业务合作的需要，具有真实的商业背景，不属于财务资助情形。

B、履约保证金真实支付给郑州市中心医院，公司已计提坏账准备，不存在坏账风险

2019 年 11 月 15 日，公司通过在中国银行北京市分行营业部开立的银行账户向郑州市中心医院的郑州银行股份有限公司中原路支行的银行账户支付了 5,000 万元的履约保证金，履行保证金已真实支付给郑州市中心医院。

根据服务合同的约定，自合同签订之日（2019 年 11 月 12 日）起满一年（即 2020 年 11 月 11 日），郑州市中心医院应在 5 个工作日内向公司退还履约保证金 3,000 万元，每履行满 6 个月，郑州市中心医院应在 5 个工作日内向公司依次退还履约保证金 500 万元。鉴于双方自合作以来，合作情况良好，未发生过纠纷，经公司向郑州市中心医院申请，郑州市中心医院已于 2020 年 7 月 31 日提前退还了履约保证金中的 3,000 万元。报告期期末，公司已按照 0.5%的预期信用损失率对该笔履约保证金剩余金额 2,000 万元计提了 10.00 万元的坏账准备。综上，该笔履约保证金不存在坏账风险。

C、公司直销业务开展以来，与其他相关物流配送合同的签订情况及支付的履约保证金情况

报告期内，公司已与 15 家医院签订物流配送合同，向其中 4 家医院累计支付了 5,800 万元的履约保证金，具体明细如下：

单位：万元

序号	医院	区域	主要服务内容	是否支付保证金	保证金金额
1	温州市中心医院	温州市	SPD 物流延伸服务	否	-
2	博爱县人民医院	焦作市	医用耗材集中配送	否	-
3	阜外华中心血管病医院	郑州市	医用耗材购销及配送	否	-
4	焦作市人民医院	焦作市	医用耗材购销及配送	是	250.00
5	平舆县人民医院	驻马店市	医用耗材、器械配送	否	-
6	沁阳市人民医院	沁阳市	医用耗材购销及配送	否	-
7	温县人民医院	焦作市	医用耗材购销及配送	否	-
8	武汉泰康医院有限公司	武汉市	医用耗材购销及配送	是	200.00
9	郑州大学第一附属医院	郑州市	医用耗材购销及配送	否	-
10	郑州市骨科医院	郑州市	医用耗材购销及配送	否	-
11	郑州市中心医院	郑州市	高值医用耗材物流配送及相关服务	是	5,000.00
12	中站人民医院	焦作市	医用耗材集中配送	否	-
13	内蒙古自治区国际蒙医医院	呼和浩特市	医用耗材集中配送	否	-
14	运城市中心医院	运城市	医用耗材供应链延伸服务	否	-
15	洛阳市第三人民医院	洛阳市	医用耗材（试剂）集中配送合同	是	350.00
合计		-	-	-	**5,800.00**

医院是否收取履约保证金主要根据其交易习惯、双方以往的合作情况、交易对方在市场上的品牌知名度以及预计未来双方的合作规模来决定。

D、扣除支付给郑州市中心医院 5,000 万元的履约保证金后，公司押金保证金余额在 2019 年仍大幅增长原因

报告期内，公司的押金保证金主要为房租押金、供应商押金、合同履约保证金等，2019 年扣除支付给郑州市中心医院 5,000 万元的履约保证金后，押金保证金余额较 2018 年增长 2,232.71 万元，主要新增情况如下：

公司名称	款项性质	金额（万元）	占新增押金保证金的比例
上海玺运医疗器械有限公司	供应商押金	401.52	17.98%
浙江麦子医疗科技有限公司	供应商押金	383.44	17.17%
北京市春立正达医疗器械股份有限公司	供应商押金	350.79	15.71%
焦作市人民医院	合同履约保证金	250.00	11.20%
微创神通医疗科技（上海）有限公司	供应商押金	100.00	4.48%
合计	**-**	**1,485.75**	**66.54%**

主要新增的押金保证金系向院端直销业务供应商支付的押金和向医院客户支付的履约保证金。在院端直销业务模式下，供应商需将其存货寄售在公司，而供应商为保证其寄售存货的安全，会向公司收取一定比例的押金。2019 年，院端直销业务的快速发展导致供应商寄售在公司的存货金额同步上升超过 30%，公司向供应商支付的寄售存货押金相应有所上升。

②终止合作退货款、退市补偿款和土地退地款

A、苏州立普的终止合作退货款已全部收回

2018 年底，公司终止了与苏州立普合作。2019 年 5 月 29 日，双方签署了《退货协议》，根据退货协议，公司未销售的苏州立普存货价值为 1,728.29 万元，退货价格以存货价值为准，因此，公司应收苏州立普的终止合作退货款合计 1,728.29 万元。截至本招股说明书签署之日，公司已收到了苏州立普的全部退货款。

B、史赛克脊柱产品的退市补偿款已全部收回

2019 年，史赛克要求公司对库存的脊柱产品做退市处理，公司委托华臻环保科技有限公司对该批产品进行销毁，史赛克委托国药集团先进（上海）医疗器械有限公司分两期向公司支付产品退市补偿款，国药集团先进（上海）医疗器械有限公司已分别于 2019 年 4 月和 2020 年 4 月向公司支付了全部脊柱产品退市补偿款 2,831.41 万元。

C、沧州的土地退地款已部分收回

2019 年，公司基于自身发展规划的调整，决定将 2017 年购买的位于沧州临港经济技术开发区的土地退回沧州市自然资源和规划局。根据公司与沧州市自然资源和规划局签署的《解除合同协议书》约定，沧州市自然资源和规划局应向公

司退回土地出让金 386.40 万元。

根据保荐机构和发行人会计师对沧州临港经济开发区土地规划局相关人员访谈确认，由于财政资金紧张，土地退地款将分批支付。报告期期末，公司业已按照坏账政策计提了 13.32 万元的坏账准备，坏账计提充分。2020 年 9 月和 2021 年 2 月，公司合计收到了沧州市自然资源和规划局支付的土地退地款 240.00 万元，尚有 146.40 万元土地退地款未收到。

D、其它终止合作退货款

2020 年 10 月 30 日，公司与西安大麦智能科技有限公司签署了《解除合同协议书》，双方同意解除《战略合作框架协议》，终止双方的合作关系，同时，公司根据双方签署的《库存交接协议》，将未出售的存货退回给厂商。另外，根据双方签署的《还款协议》约定，西安大麦智能科技有限公司需分次将退货款 1,625.61 万元支付给国科恒佳。截至报告期期末，尚有 680.06 万元退货款未收到。

公司在 2019 年底终止了与上海品瑞医疗器械设备有限公司的合作关系，并在 2019 年底将未出售的货物交接给第三方。根据双方的协议约定，上海品瑞医疗器械设备有限公司需向国科恒远支付全部退货款 310.40 万元。

（7）存货

报告期各期末，公司存货构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	账面价值	比例	账面价值	比例	账面价值	比例
库存商品	283,179.77	100.00%	255,806.46	100.00%	207,460.24	100.00%

公司作为医疗器械领域的供应链综合服务商，不存在生产加工环节，存货均来自外购的库存商品。

①存货余额的整体分析

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 207,460.24 万元、255,806.46 万元和 283,179.77 万元，占流动资产的比重分别为 65.65%、54.19%和 46.39%，占总资产的比重分别为 64.50%、52.49%和 44.93%。报告期内，公司存货余额持续增加及占资产的比重较大，主要受公司业务模式及业务快速发展的影响，具体分析

如下：

A、报告期内，国科恒泰主要销售的是高值医用耗材，高值医用耗材在使用过程中具有突发性和急迫性的特点，而生产厂商尤其是国外生产厂商的发货周期较长，公司作为生产厂商的平台分销商，为了快速响应经销商和医院的采购需求，以及确保厂商在授权区域内的市场占有率，需要提前储备一定数量的安全库存。根据不同产品的特点，通常情况下，对于血管介入治疗类材料，公司设置的安全库存月数为 3 至 4 个月，而对于骨科材料，公司设置的安全库存月数为 6 至 9 个月。因此，随着报告期内公司销售规模的快速增长，尤其是骨科材料收入的显著增加，公司需要储备的安全库存相应增加，存货余额逐年增长。

B、高值医用耗材规格种类繁多，不同厂商的产品往往具有明显差异，而同一厂商同一种类产品，也细分为多种型号以适用于不同患者。报告期内，为应对经销商和医院的多样化需求，公司需要针对不同种类不同规格的产品储备一定的安全库存，随着公司直接获得生产厂商授权的品牌数量由 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也由 2018 年末的 77 条快速增加到 2020 年末的 174 条，公司储备存货的余额相应增加。

C、作为医疗器械尤其是高值医用耗材的平台分销商，报告期内，公司在传统批发模式基础上，为了更好地开展寄售业务尤其是短期寄售业务，响应客户快速就近借货还货的要求，经营区域快速扩张。截至报告期期末，公司已在全国 27 个省、57 个城市进行仓储网络布局，尽管公司拥有科学的库存管理体系，但仍需要在区域分布分散的众多仓库中备足寄售业务所需的安全库存。因此，随着公司经营区域的不断扩张，库存余额相应增加。

综上，公司存货余额的增加主要受公司业务快速发展的影响，2019 年末和 2020 年末，公司存货余额同比增加 23.26%和 11.30%，而公司 2019 年和 2020 年主营业务收入的增长率分别为 45.05%和 31.63%，公司报告期内的存货增长速度与公司销售规模增长速度相匹配。

②存货分业务模式的构成情况

本公司的销售业务模式分为批发、长期寄售、短期寄售、平台直销及院端直销模式。其中，院端直销业务采用以销定采的模式，在该业务模式下，公司没有

库存；长期寄售业务模式下公司与下游客户签订长期寄售合同，将医疗器械寄存于经销商或医院仓库，经销商或医院根据实际需求使用后，按合同约定的周期向本公司报送销售数量，经双方核对确认后，本公司确认主营业务收入并结转主营业务成本；在批发、短期寄售模式、平台直销模式下，公司除部分美敦力的糖尿病产品由于需要特殊存放条件存放在第三方仓库外，公司的其他存货均统一存放在全国各地的自有仓库中，该等存货公司会根据销售情况和库存情况分析进行不定期的存货调拨，公司并未按照不同的销售模式对存货进行管理或存放，在批发、短期寄售、平台直销模式下，公司在满足销售收入确认时点时，同步将相应存货的成本结转主营业务成本。

报告期各期末公司长期寄售业务模式及其他业务模式存货余额与实现收入的对比变动情况如下：

单位：万元

业务模式	项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日
		金额	变动比例	金额	变动比例	金额
长期寄售	存货余额	12,121.74	5.14%	11,528.82	44.08%	8,001.67
	收入金额	27,914.71	-4.00%	29,076.80	42.53%	20,400.98
其他模式	存货余额	273,560.73	11.59%	245,149.49	22.43%	200,233.42
	收入金额	438,596.91	13.80%	385,426.93	28.45%	300,049.65

注：上表中的库存金额系存货账面余额，上表其他模式下的收入金额为剔除了院端直销模式后的主营业务收入金额。

由上表可以看出，报告期内，公司长期寄售模式和其他模式的主营业务收入整体呈增长的趋势，报告期各期末公司长期寄售模式和其他模式存货余额亦相应有所增长，总体而言，报告期内，公司的存货余额增长与销售业务的增长趋势相匹配。

③存货分产品类别构成情况

报告期各期末，公司存货按照产品类别构成情况如下：

单位：万元

产品类别	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
骨科材料	136,347.08	48.15%	134,636.28	52.63%	120,139.62	57.91%
血管介入治疗类材料	45,713.26	16.14%	36,193.69	14.15%	20,420.61	9.84%

产品类别	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
神经外科材料	37,310.08	13.18%	31,158.60	12.18%	26,225.58	12.64%
非血管介入治疗类材料	9,952.94	3.51%	12,297.34	4.81%	11,388.74	5.49%
口腔材料	7,671.41	2.71%	5,105.39	2.00%	6,561.44	3.16%
其他产品	46,185.01	16.31%	36,415.16	14.24%	22,724.24	10.95%
合计	**283,179.77**	**100.00%**	**255,806.46**	**100.00%**	**207,460.24**	**100.00%**

2019 年和 2020 年，公司各主要产品的销售收入增长率与存货账面金额增长率对比情况如下：

产品类别	2020 年		2019 年	
	销售收入增长率	存货账面金额增长率	销售收入增长率	存货账面金额增长率
骨科材料	23.51%	1.27%	22.35%	12.07%
血管介入治疗类材料	32.79%	26.30%	67.80%	77.24%
神经外科材料	27.18%	19.74%	52.34%	18.81%
非血管介入治疗类材料	-18.17%	-19.06%	35.73%	7.98%
口腔材料	9.91%	50.26%	27.47%	-22.19%

报告期内，公司存货主要以骨科材料、血管介入治疗类材料和神经外科材料为主。

报告期内，公司骨科材料的存货金额逐年上升，主要系合作品牌的数量及产品线不断丰富所致。公司直接获得生产厂商授权的骨科材料产品线从 2018 年末的 42 条快速增加至 2020 年末的 55 条，随着公司骨科材料销售收入的逐年增长，备货需求增加，期末库存金额相应有所上升。

2019 年末和 2020 年末，公司血管介入治疗类材料的存货金额同比分别增长 77.24%和 26.30%，而 2019 年和 2020 年公司该类产品的销售收入同比分别增长 67.80%和 32.79%，存货增长趋势与收入增长趋势匹配。

2019 年末和 2020 年末，公司神经外科材料的存货金额同比分别增长 18.81%和 19.74%，而 2019 年和 2020 年公司该类产品的销售收入同比分别增长 52.34%和 27.18%，收入增长的速度快于存货增长的速度，公司该类产品的周转率有所提升。

总体而言，公司报告期各期末存货结构基本保持稳定，存货库存增长趋势与收入的增长趋势基本相符，公司的存货结构是合理的。

④存货分供应商的构成情况，相关供应商关于退换货、价格补偿的具体约定

A、报告期各期末，公司库存产品按主要供应商列式的情况如下：

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

序号	供应商	产品类别	平均单价（元）	数量（万件）	存货金额（万元）	占期末存货金额比例
1	美敦力（上海）管理有限公司	骨科材料	1,272.22	38.93	49,532.87	23.79%
		神经外科材料	1,132.84	9.66	10,943.00	5.26%
		其他产品	1,182.47	1.98	2,336.32	1.12%
2	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	骨科材料	1,916.05	7.94	15,216.86	7.31%
		神经外科材料	3,221.05	2.85	9,166.80	4.40%
		其他产品	5,572.17	1.22	6,802.51	3.27%
3	波科国际医疗贸易（上海）有限公司	血管介入治疗类材料	2,829.03	6.91	19,542.45	9.38%
		非血管介入治疗类材料	1,607.04	5.18	8,327.76	4.00%
4	捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司	骨科材料	1,287.37	12.46	16,044.57	7.71%
5	史赛克（北京）医疗器械有限公司	骨科材料	1,111.84	4.31	4,797.15	2.30%
		其他产品	3,015.23	1.29	3,897.19	1.87%
		非血管介入治疗类材料	5,598.78	0.53	2,943.84	1.41%
合计				**93.26**	**149,551.32**	**71.82%**

注：上表中的存货金额系存货账面余额。

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

序号	供应商	产品类别	平均单价（元）	数量（万件）	存货金额（万元）	占期末存货金额比例
1	美敦力（上海）管理有限公司	骨科材料	1,370.94	46.52	63,780.19	24.85%
		神经外科材料	1,067.67	10.48	11,188.23	4.36%
		其他产品	1,658.76	2.06	3,417.70	1.33%
2	贝朗医疗（上海）国际贸易有	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%

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
	限公司	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。

c、截至 2020 年 12 月 31 日，按主要供应商列式的公司库存产品类别、数量、单价、金额等情况如下：

序号	供应商	产品类别	平均单价（元）	数量（万件）	存货金额（万元）	占期末存货金额比例
1	美敦力（上海）管理有限公司	骨科材料	1,459.98	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。

B、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）国际贸易有限公司	脊柱	不超过上一年度采购额 2%，且效期尚有 1 年以上；无菌包装已到期或少于 1 年内到期并是处于良好状态的，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。
	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	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

供应商	产品线	退换货政策	价格补偿条款
		的 5%	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 射频组织凝闭系统、电刀主机、电刀好品及负极板（GN640 及其配件）	无	甲方在对乙方实际采购价格进行调整后，应与乙方协商相应的价格调整后库存价差补偿方案。具体补偿方案将由甲乙双方协商决定。
	组织胶水（曲妥克）	无论何种原因，如乙方库存出现滞销及近效期产品（临近 10 个月效期）甲方负责处理近效期及滞销产品库存，包括促销或第三方交接具体方案双方协商解决。	甲方在对价格进行调整后，应与乙方协商相应的价格调整后库存价差补偿方案。具体补偿方案将由甲乙双方协商决定。
波科国际医疗贸易（上海）有限公司	冠脉介入治疗材料	当年心脏介入产品采购总额（含税，不含设备）的 2%	对于医改政策（包括但不限于带量采购、阳光采购的降价等）导致的单一或多个授权区域、亦或全国性的心脏支架类产品降价，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	

供应商	产品线	退换货政策	价格补偿条款
		的与普通耗材打包的设备采购）的3%	
	结构心脏病用材料	无	
捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司	脊柱（捷迈品牌）	不得超过上一年全年开票金额（含税）的2%	不论捷迈邦美以何种形式调整对经销商的产品价格，均应提前告知经销商。如因促销或招投标原因导致某些产品的价格发生调整，捷迈邦美将根据情况考虑并自行决定可能对其后采购产品的价格进行相应调整。
	关节（捷迈品牌）	不得超过上一年全年开票金额（含税）的2%	
	创伤（捷迈品牌）	——	
	动力系统系列产品（捷迈品牌）	无	
	蒙太因关节（捷迈品牌）	不得超过上一年全年开票金额（含税）的2%	
	外科设备（捷迈品牌）	无	
	捷迈邦美颅颌面&胸外全线产品	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。

⑤“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、价格补偿承诺的可实现性和相关供应商的履约能力

A、“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：

a、分销模式

a）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
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。

b）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高价采购库存可以在除江苏、安徽、福建省以外的其他地区以原有价格继续销售，不存在库存跌价的情形，因此，贝朗医疗尚无需对本公司采购的已有库存进行额外补偿。

b、直销模式

a）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。

b）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。

B、“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

供应商名称	设立时间	注册资本	其他履约能力说明
			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，该等企业资金实力充足、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。

⑥存货的库龄情况分析

报告期各期末，公司存货的库龄结构具体如下：

单位：万元

库龄	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
半年以内	143,533.29	50.69%	147,782.25	57.77%	119,766.64	57.73%
半年至 1 年	42,336.81	14.95%	43,308.01	16.93%	42,876.74	20.67%
1 年至 2 年	55,640.46	19.65%	43,384.71	16.96%	30,942.56	14.91%
2 年以上	41,669.21	14.71%	21,331.50	8.34%	13,874.30	6.69%
合计	**283,179.77**	**100.00%**	**255,806.46**	**100.00%**	**207,460.24**	**100.00%**

报告期各期末，公司存货的库龄较短，库龄在 1 年以内的存货占比分别为 78.40%、74.70%和 65.64%。

A、截至报告期期末，公司库龄在一年以上的存货按不同类别的数量、单价情况如下：

项目	存货金额（万元）	金额占比	库存数量（万件）	平均单价（元）
骨科材料	71,554.48	73.53%	194.79	367.34
血管介入治疗类材料	2,556.45	2.63%	2.51	1,020.36
神经外科材料	7,327.76	7.53%	4.09	1,790.79
非血管介入治疗类材料	798.16	0.82%	8.26	96.64

项目	存货金额（万元）	金额占比	库存数量（万件）	平均单价（元）
口腔材料	817.74	0.84%	2.67	306.06
其他产品	14,255.09	14.65%	13.92	1,024.39
合计	**97,309.67**	**100.00%**	**226.23**	**430.13**

由上表可见，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，该类产品的存货周转速度相对较慢是合理的。骨科材料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。

B、截至报告期期末，公司库龄在一年以上的主要合作品牌和产品线的库存平均单价与采购平均单价、主营业务成本结转平均单价对比情况如下：

产品类别	品牌	产品线	库存金额（万元）	占比	库存平均单价（元）	采购平均单价（元）	结转成本平均单价（元）
骨科材料	美敦力	脊柱	30,770.21	30.35%	1,587.68	1,464.76	1,391.50
骨科材料	欣荣医疗	创伤	7,381.43	7.28%	96.08	21.99	77.24
骨科材料	贝朗医疗	关节	5,954.13	5.87%	2,746.75	2,428.87	2,786.37
其他产品	贝朗医疗	腹腔镜产品	5,065.04	5.00%	34,062.13	25,603.20	34,288.95
神经外科材料	贝朗医疗	神经外科材料	4,053.32	4.00%	2,752.68	2,537.12	2,641.12

注：1、上表数据均不含返利。因为公司的供应商返利分为季度返利和特殊返利，公司的特殊返利以特殊红票传导返利为主，该等供应商返利根据公司给予经销商的特殊红票传导返利的匹配情况确认及一次性结转成本，报告期各期末的库存金额中不包括该等返利，但采购金额和主营业务成本中均包含该等返利，因此，为保持数据可比性，上表库存平均单价、采购平均单价、结转成本平均单价均采用不含返利的数据。
2、公司院端直销业务为以销定采的模式，期末无库存，为保持数据可比性，上表中的采购平均单价为剔除院端直销模式下以销定采的采购金额后的数据；上述结转成本平均单价为剔除院端直销业务成本后的数据。

C、本公司采用信息化系统自动核算存货的进销存，在采购时系统根据实际采购订单的价格记录单个存货的实际采购成本，在销售产品时，系统会采用同类产品的先进先出法进行计价，相应结转主营业务成本，公司的进销存业务系统与公司的财务核算系统关联，公司成本结转的会计处理分录由系统自动生成。因此，公司不存在通过降低成本结转金额的方式虚增存货的情形。

本公司同一品牌同一产品线下存在众多单价差异较大的产品品类，而公司报告期期末同一产品线中具体不同产品品类的库存结构、当期的采购结构和销售结构会有所区别，因此，本公司库龄一年以上的主要合作品牌和产品线的库存平均

单价与采购平均单价、主营业务成本结转平均单价存在一定的差异。

D、截至报告期期末，公司库龄在一年以上的主要合作品牌和产品线的库存平均单价与采购平均单价、主营业务成本结转平均单价差异超过 10%的原因分析如下：

a、骨科材料中的美敦力脊柱产品，库龄在一年以上的库存平均单价较当期结转成本平均单价高 14.10%，主要是由于该产品线中的螺塞产品单价不足 600 元，远低于该产品线一年以上库龄存货平均库存单价 1,587.68 元，该类螺塞产品在 2020 年美敦力脊柱产品中的销售数量占比为 16%左右，库龄在一年以上的存货数量占比约为 4%，该等低价产品在一年以上库龄存货中占比远低于其在当期销售数量的占比，导致库龄在一年以上的库存平均单价高于当期结转成本平均单价。

b、骨科材料中的欣荣医疗创伤产品，库龄在一年以上的库存平均单价较当期结转成本平均单价高 24.40%，主要是由于该产品线中的接骨板及带锁髓内钉伽玛钉产品平均单价较高超过 350 元，该类产品在库龄在一年以上的欣荣医疗创伤产品的金额占比 55%左右，但其在当期销售成本金额占比 43%左右，因此导致 2020 年末库龄在一年以上的库存平均单价高于当期结转成本平均单价；2020 年末库龄在一年以上的库存平均单价较当期采购平均单价高 337.02%，主要是由于该产品线中的骨接合植入物金属骨针单价较低，不超过 5 元，该类产品在当期采购金额中占比 23%左右，但在库龄在一年以上存货中金额占比小于 0.1%，因此导致 2020 年末库龄在一年以上的库存平均单价高于当期采购平均单价。

c、贝朗医疗的关节产品库龄在一年以上的库存平均单价较当期采购平均单价高 13.09%，主要是由于该产品线中单价不足 2,000 元的产品在当期采购及当期末库龄在一年以上产品中占比不同，单价不足 2,000 元的产品在当期采购金额中占比超过 18%，在当期末库龄在一年以上产品金额中占比不足 7%，因此导致 2020 年末库龄在一年以上的库存平均单价高于当期采购平均单价。

d、贝朗医疗的腹腔镜产品库龄在一年以上的库存平均单价较当期采购平均单价高 33.04%，主要是由于该产品线中单价不足 1 万元的产品在当期采购及当期末库龄在一年以上产品中占比不同，单价不足 1 万元产品在当期采购数量中占

比 67%左右，在库龄在一年以上产品中数量占比不足 56%，因此导致 2020 年末库龄在一年以上产品的库存平均单价高于当期采购单价。

综上，本公司库龄一年以上的主要合作品牌和产品线的库存平均单价与采购平均单价、主营业务成本结转平均单价存在的差异主要是由于同一产品线中具体不同产品品类的销售、采购、库存结构差异导致的，公司不存在通过降低成本结转金额的方式虚增存货的情形。

⑦存货的近效期情况分析

A、截至报告期期末，本公司的存货全部为库存商品，存货按照有效期分类如下：

单位：万元

效期区间	存货金额	占比
过效期	3,417.07	1.20%
3 个月以内	992.76	0.35%
3 至 6 个月	1,513.43	0.53%
6 个月至 1 年	8,275.63	2.90%
1 年至 2 年	26,111.57	9.14%
2 年至 5 年	86,633.74	30.33%
5 年以上	158,738.26	55.56%
合计	**285,682.46**	**100.00%**

注：上表中的存货金额系存货账面余额。

B、截至报告期期末，本公司 3 个月以内将要过期的产品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 3 个月以内到期存货的比例
骨科材料	美敦力	球囊	268.09	27.00%
血管介入治疗类材料	波士顿科学	冠脉介入治疗材料	184.78	18.61%
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）	153.74	15.49%
合计			**606.61**	**61.10%**

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 3 个月以内将要过期的存货主要由上表中的 3 条产

品线组成，该 3 类存货金额占公司 3 个月以内到期的存货金额的比例为 61.10%。

a、美敦力球囊产品 3 个月以内将要过期的金额为 268.09 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。

b、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；2021 年一季度根据公司当期的采购金额，波士顿科学给予公司该产品线的不含税退换货额度超过 190 万元，因此，该等存货不存在重大减值风险。

c、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 3 个月以内将要过期的金额为 153.74 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 3 个月以内将要过期的存货金额占比仅为 0.35%。除美敦力的球囊产品外公司主要的近效期产品已与上游供应商签订相关退换货协议或取得相关承诺，公司的近效期产品不存在重大减值风险，对于该等近效期产品，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；对于 3 个月以内将要过期的美敦力球囊产品，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。

⑧剩余效期在 6 个月以内存货的情况分析

A、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

产品分类	数量（万件）	平均单价（元）	存货金额（万元）
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。

B、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%。

a、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。

b、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。

c、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。

d、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。

e、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。

⑨从分销商处承接美敦力球囊产品的会计处理和原因、公司与两家库存交接公司约定过效期存货退回的合理性、目前美敦力球囊产品的具体处理情况、相关存货跌价准备计提的充分性

A、从分销商处承接美敦力球囊产品的会计处理和原因

在 2019 年 9 月，由于美敦力调整授权，公司成为美敦力球囊产品的国内独家平台分销商，公司按照美敦力的要求，需要承接原平台分销商上海拜纳医疗器械有限公司和上海钫益商贸有限公司（以下简称“两家库存交接公司”）的美敦力球囊产品的库存。

公司采购存货入库时，“借记库存商品和应交税费-进项税额，贷记应付账款”，在向两家库存交接公司支付货款时，“借记应付账款，贷记银行存款”。本公司已经按照协议约定在 2020 年 3 月前向两家库存交接公司全额支付了采购货款。

B、与分销商约定承接的美敦力球囊产品在 2020 年底过效期且本公司未能销售，则公司有权将该等过期的产品退回两家库存交接公司具备商业合理性

公司在 2019 年 9 月向两家库存交接公司承接库存时，该等库存中有部分近效期存货，由于该等存货可销售的时间较短，公司为避免短期内无法及时销售而造成的过效期库存损失，与两家库存交接公司进行友好协商，签订了《补充协议》，约定若本公司向两家库存交接公司承接的美敦力球囊产品在 2020 年底过效期且本公司未能销售，则本公司有权将该等过期的产品退回两家库存交接公司。该等约定属于公司在承接新业务时，根据自身对销售的预判和对存货跌价风险的预估而与供应商签订的退换货条款，具备商业合理性。

C、美敦力球囊产品的具体处理情况，相关存货跌价准备计提充分

根据本公司与两家库存交接公司签订的《补充协议》，约定若本公司向两家库存交接公司承接的美敦力球囊产品在 2020 年底过效期且本公司未能销售，则本公司有权将该等过期的产品退回两家库存交接公司，两家库存交接公司应于到货后 5 个工作日内以本公司原采购价向本公司退回货款。

截至报告期期末，本公司承接自上海拜纳医疗器械有限公司和上海钫益商贸有限公司的美敦力球囊产品不存在因过效期无法销售而产生额外损失的风险，公司未对该等过效期产品计提存货跌价准备。截至本招股说明书签署日，上海拜纳医疗器械有限公司和上海钫益商贸有限公司已经全额向本公司支付了截至 2020 年底过效期且本公司未能销售的美敦力球囊存货退货款。

⑩存货跌价准备计提

A、存货跌价准备计提方法

公司存货按照产品有效期限分为效期内存货和过效期存货，在每个资产负债表日分别对其进行减值测试。

公司与供应商在签订采购合同时，一般会约定近效期、过效期存货的退换货条款。因而，对于已经过效期的存货，公司分产品线将过效期存货余额与公司尚未使用的退换货额度进行比较，对于过效期且余额超过当期尚未使用的退换货额度的存货，全额计提存货跌价准备。

对于有效期内的存货，公司按照成本与可变现净值孰低计量。可变现净值一般由预计售价减去估计的销售时的销售费用及相关税费计算确定，其中，预计售价取自公司产品报告期后销售的标准含税价目表，估计的销售费用按照当期公司的销售费用率计算确定，估计的相关税费按照不含税标准价目表乘以增值税税率计算确定；特殊情况下，因生产厂商调整价格策略等因素，公司部分产品的预计销售价格下降，为保障医疗器械流通服务企业正常的利益，波士顿科学、贝朗医疗、蓝威医疗等供应商与公司明确约定，以公司对降价产品的现有库存量为依据，根据价格调整前后的差价对公司进行价格补偿，在此情形下，公司计算可变现净值时在预计售价减去估计的销售时的销售费用及相关税费的基础上，会加上生产厂商给予特定库存的单位补偿金额。报告期各期末，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。

综上，报告期各期末，公司存货跌价准备的计提充分，计提方法符合《企业会计准则第 1 号——存货》的相关规定。

B、公司具体存货跌价准备计提方法举例

截至 2020 年末，母公司按存货账面余额前十名的品号测算存货跌价准备的情况如下：

单位：元、件

存货品号	产品线	结存数量①	账面成本②	单位产品可变现净值				可变现净值⑦=(③-④-⑤+⑥)*①	应计提存货跌价准备⑧=（②-⑦>0）
				预计售价③	预计销售费用④(注 1)	相关税费⑤(注 2)	单位价格补偿⑥(注 3)		
BKH749518100	BK-IC	4,603.00	18,367,632.12	5,417.00	197.31	623.19	-	21,157,689.50	-
MT090	MT-神外	7,150.00	17,702,144.48	3,302.59	120.29	379.94	-	20,036,874.00	-
BKM00556581	BK-Endo	5,295.00	14,775,937.51	3,414.63	124.37	392.83	-	15,341,891.85	-
MT42866	MT-神外	1,833.00	11,799,760.14	7,989.45	291.01	919.14	-	12,426,456.90	-
BKM635WC27060	BK-SH	463.00	11,662,273.46	30,690.00	1,117.86	3,530.71	-	12,057,182.09	-
MT46700	MT-神外	15,974.00	10,298,131.08	798.96	29.1	91.92	-	10,829,413.56	-
BKM635WC24060	BK-SH	367.00	9,239,140.19	30,690.00	1,117.86	3,530.71	-	9,557,204.81	-
MT76446545	MT-脊柱	5,453.00	8,891,432.40	2,066.26	75.26	237.71	-	9,560,690.37	-
BKM635WC30060	BK-SH	348.00	8,765,596.47	30,690.00	1,117.86	3,530.71	-	9,062,417.64	-
BKH7493932222CC0	BK-IC	17.00	8,342,471.68	650,000.00	23,675.66	74,778.76	-	9,376,274.86	-

注 1：预计销售费用=预计售价*（当期销售费用/当期返利前主营业务收入），该主营业务收入金额为扣除集团内部公司间主营业务收入后的金额

注 2：相关税费=预计售价/(1+当期适用增值税率)*当期适用增值税率

注 3：特殊情况下，因生产厂商调整价格策略等因素，公司部分产品的预计销售价格下降，为保障医疗器械流通服务企业正常的利益，波士顿科学、贝朗医疗、蓝威医疗等供应商与公司明确约定，以公司对降价产品的现有库存量为依据，根据价格调整前后的差价对公司进行价格补偿，在此情形下，公司计算可变现净值时在预计售价减去估计的销售时的销售费用及相关税费的基础上，会加上生产厂商给予特定库存的单位补偿金额。

C、存货跌价准备计提金额

报告期各期末，公司存货跌价准备的余额分别为 774.85 万元、871.85 万元和 2,502.69 万元。本公司库存商品中已经过效期且无法退换货的存货余额及相应计提的存货跌价准备金额如下：

单位：万元

产品类别	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
骨科材料	1,083.40	183.03	108.06
血管介入治疗类材料	107.52	6.71	1.66
神经外科材料	53.80	12.29	-
非血管介入治疗类材料	-	-	3.34
口腔材料	11.86	0.53	77.38
其他产品	84.62	114.92	219.11
合计	**1,341.20**	**317.48**	**409.55**
因过效期产品计提的存货跌价准备金额	1,341.20	317.48	409.55

如上表可见，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。

D、存货跌价准备计提的充分性分析

公司通过科学的存货管理以及对生产厂商良好的谈判能力，降低存货减值风险，主要分析如下：

a、公司建立良好的存货管理体系。公司作为医疗器械流通环节的专业分销商，具备了良好的存货管理能力和进销存信息管理能力，公司根据自行开发的存货采购计算模型，综合考虑每项存货的现有库存情况、最近销售情况、未来的销售预测以及安全库存月数，通过科学采购及时调整库存水平和库存结构，在能满足经销商和医院需求的情况下确保存货库存量和库存结构处于合理水平。

在发货管理方面，为了降低公司存货的过效期风险，在同一个仓库的存货原则上采用近效期优先的发货方法，公司收到客户的采购订单后，信息系统会根据客户所需货品的品号，自动匹配出最近效期货品的储存位置，仓库人员根据系统显示的品号、效期和储存位置，进行捡货扫描，扫描货品信息与系统信息一致后，

才能安排发货。

在存货盘点方面，公司盘点主要分为动态盘点和全面盘点，仓库管理人员每日对上一工作日库存有变动的产品进行动态盘点；全面盘点在年中/年末各进行一次，由仓库管理人员连同质量控制人员共同负责，对盘点中发现的数量及质量问题及时查找原因并做相应处理。

b、公司与多家供应商签订的采购合同明确了退换货事项和条款，包括质量退换货条款和过效期、近效期产品的退换货条款。报告期各期末，对于部分已经过效期的存货，公司可以在与供应商约定的退换货额度内，根据相关条款全额退换货，不存在存货跌价风险。若该等过效期存货余额超出退换货额度，对于超出部分，公司全额计提存货跌价准备。

因生产厂商调整价格策略等因素，公司部分产品的预计销售价格下降，为保障医疗器械流通服务企业正常的利益，波士顿科学、贝朗医疗等供应商与公司明确约定，以公司对降价产品的现有库存量为依据，根据价格调整前后的差价对公司进行价格补偿，进一步降低了存货跌价风险。

c、公司每月统计分析有效期数据，形成《效期数据分析报告》，对近效期存货提出预警，公司管理层会综合考虑退换货额度以及存货周转情况，采取适当的降价促销政策，提高存货周转效率。

综上，尽管公司存货余额较高，但公司通过严格、高效的库存管理，灵活的销售策略及与上游供应商的紧密合作，有效降低了存货的减值风险。报告期各期末本公司的存货跌价准备计提充分，符合公司存货的实际情况。

⑪产品降价及供应商补偿的情况

报告期内，本公司合作的主要供应商中，美敦力、史赛克和捷迈邦美并没有进行过整体性的产品降价；波士顿科学、贝朗医疗、蓝威医疗报告期内存在整体性产品降价，该等供应商在指导本公司对下游经销商降价销售时，相应对公司已有的库存根据差价提供了平台价差返利补偿。

报告期内，本公司获得的平台价差补偿返利系根据供应商与公司的约定，供应商需要本公司整体调整部分产品对下游客户的销售价格，为保障公司作为流通企业的正常利益，供应商以本公司对降价产品的现有库存量为依据，根据调整的

差价相应对公司进行价格补偿。

报告期各期，本公司确认的供应商提供的平台价差补偿返利金额情况如下：

单位：万元

所属期间	2020 年度	2019 年度	2018 年度
平台价差补偿返利	5,648.47	4,888.91	1,362.94

报告期各期末，公司对各期末尚在有效期内且能正常对外销售的存货，按照可变现净值与账面价值孰低计量，账面价值低于可变现净值的部分已计提存货跌价准备。可变现净值的计算方法详见本节之“（7）存货”之“⑩存货跌价准备计提”之“A、存货跌价准备计提方法”。

⑫“带量采购”政策对公司库存的影响

在不同销售模式下，公司已经在国家级、省级或省级联盟中标“带量采购”的存货均不存在跌价风险

A、国家级带量采购中标影响

截至2020年12月31日，公司的库存产品中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。因此，无论在分销模式还是平台直销模式下，对于带量采购中标前公司已经采购的心脏支架类产品的高价库存，公司均能得到全额补偿，公司该等产品不存在跌价风险。此外，波士顿科学从2020年11月底起根据终端中标价格相应降低了中标产品对国科恒泰的出厂价格，确保国科恒泰从2020年11月底之后采购的中标产品价格均低于扣除估计的销售费用及相关税费影响后的销售价格。

B、省级、省级联盟带量采购中标影响

截至2020年12月31日，四个省及一个四省联盟带量采购政策涉及发行人经营的高值医用耗材产品，具体情况详见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所属行业的基本情况”之“（二）行业主管部门、行业监管体制、行业主要法律法规政策”之“3、2017年以来医改政策逐步深入，旨在促进医疗

器械生产厂商、渠道商及终端医疗机构等行业参与者朝着“降本增效提质”方向发展”。

公司的库存产品中有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：

a、分销模式

a）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。具体涉及产品情况如下：

地区	生产厂商	中标产品类别
江苏省	北京市春立正达医疗器械股份有限公司	初次人工膝关节
安徽省	美敦力（上海）管理有限公司	胸腰椎间融合装置
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
安徽省	北京理贝尔生物工程研究所有限公司	胸腰椎后路钉棒
福建省	福建省百仕韦医用高分子股份有限公司	密闭式静脉留置针
青海省	波科国际医疗贸易（上海）有限公司	双腔起搏器
重庆市、贵州省、云南省、河南省	天津瑞奇外科器械股份有限公司	一次性使用端端吻合器

b）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。为了确保本公司作为平台分销商的合理毛利空间，根据公司与上游供应商的协商，供应商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，公司在中标地区单独低价采购、单独低价销售，公司原有的该类产品的高价采购库存可以在除中标省份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。具体涉及产品情况如下：

地区	生产厂商	中标产品类别
江苏省	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	初次置换人工髋关节
安徽省	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	髋关节置换术、膝关节表面置换术
福建省	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	初次置换人工全髋关节、初次置换人工膝关节

由于上表中中标产品涉及的具体品号众多，不同品号价格存在差异，公司对上表中在不同地区的中标产品各选择一个品号将中标前后的采购和销售价格举例列式如下：

单位：元/个

地区	生产厂商	品号	带量采购后		带量采购前	
			对经销商的批发销售单价（不含税）	采购单价（不含税）	对经销商的批发销售单价（不含税）	采购单价（不含税）
江苏省	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	BLNH484T	1,783.19	1,557.00	2,585.84	2,259.00
安徽省	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	BLNK709T	2,123.89	1,926.00	4,831.86	4,220.00
福建省	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	BLNN001K	5,140.71	4,490.00	5,595.58	4,887.00

由上表可见，公司贝朗医疗品牌的关节产品在江苏省、安徽省和福建省中标带量采购后，公司对下游经销商的销售价格有所下降，生产厂商对公司的出厂价格也相应有所下降，调整后，公司扣除估计的销售费用及相关税费影响后的销售价格将高于新采购库存价格，公司新采购的库存不存在跌价风险。对于公司在上述地区原有的高价库存，公司可以将存货调配至除中标省份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。

b、直销模式

a）平台直销模式

公司主要在福建省和安徽省开展平台直销业务，公司在平台直销业务中涉及销售截至 2020 年 12 月 31 日“带量采购”中标产品的情况如下：

地区	生产厂商	中标产品类别	带量采购正式执行时间	与公司合作时间
安徽省	山东威高骨科材料股份有限公司	胸腰椎后路钉棒、颈椎前路固定融合装置、颈椎后路固定装置、胸腰椎间融合装置	2019 年 8 月	带量采购后
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	2019 年 8 月	带量采购前
安徽省	北京理贝尔生物工程研究所有限公司	胸腰椎后路钉棒	2019 年 8 月	带量采购前
安徽省	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	髋关节置换术、膝关节表面置换术	2020 年 12 月	带量采购前

地区	生产厂商	中标产品类别	带量采购正式执行时间	与公司合作时间
安徽省	施乐辉医用产品国际贸易（上海）有限公司	髋关节翻修术、膝关节表面置换术、关节配件	2020 年 12 月	带量采购前
安徽省	雅培医疗用品（上海）有限公司	双腔起搏系统、三腔起搏系统、埋藏式心脏复律除颤器(单腔)	2020 年 12 月	带量采购后

由上表可见，山东威高骨科材料股份有限公司和雅培医疗用品（上海）有限公司均系在安徽省中标带量采购后，才与公司开展中标产品的合作，由公司直接入院销售，因此，公司相应产品的采购价格均低于扣除估计的销售费用及相关税费影响后的终端中标价格，该等存货公司不存在跌价的情形。

公司采购的捷迈邦美和理贝尔品牌的脊柱类产品 2019 年在安徽省中标带量采购后，平台直销业务销售价格有所下降，但平台直销业务的扣除估计的销售费用及相关税费影响后的销售价格仍高于库存价格，2019 年和 2020 年，公司在平台直销模式下销售的捷迈邦美和理贝尔品牌的脊柱类产品在安徽省中标带量采购产品的销售收入、平均销售价格、平均销货成本、平均毛利率情况如下：

年份	中标产品类别	销售收入（万元）	平均销售价格（元/个）	平均销售成本（元/个）	平均毛利率
2019 年	捷迈邦美品牌的脊柱类产品	611.41	6,163.40	2,824.62	54.17%
2020 年		110.95	4,845.09	2,564.41	47.07%
2019 年	理贝尔品牌的脊柱类产品	101.48	735.35	256.72	65.09%
2020 年		36.12	379.40	196.88	48.11%

报告期内，公司在安徽省平台直销模式下，对贝朗医疗的关节类产品仅有零星的销售，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。由于贝朗医疗针对关节类产品给予本公司的授权范围为除宁波和浙江省部分区域外其他中国大陆地区，公司可以在除中标“带量采购”省份以外的其他地区以原有价格继续销售，公司的该等存货不存在跌价的情形。

公司在安徽省销售的施乐辉品牌的关节类中标产品从 2020 年 12 月开始正式执行“带量采购”，截至 2020 年底，公司该等中标产品在安徽省的库存仅为 4.3 万元，由于施乐辉与公司签订的协议中，约定每年按照采购额的 5%给予公司退换货额度，2020 年，公司在安徽省采购施乐辉品牌的关节类产品的总金额超过

300 万元，而公司在 2020 年仅发生实际退换货金额为 1.9 万元，公司的剩余退换货额度充足，公司的该等存货不存在跌价的情形。

b）院端直销模式

在院端直销模式下，本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，因此，在该业务模式下，本公司不会因“带量采购”政策产生存货跌价风险。

综上，截至 2020 年 12 月 31 日已经公布的国家级、省级、省级联盟高值医用耗材“带量采购”的中标结果涉及的公司库存产品，在各种销售模式下均不存在存货跌价风险。此外，由于高值医用耗材配送企业在产品流通环节具有不可或缺性，且公司作为平台分销商赚取的毛利率与其在渠道中提供的仓储、物流、配送服务能力相匹配，根据行业惯例若由于特殊医改政策平台分销商需要调整对下游客户的销售价格，生产厂商通常会对平台分销商给予全额补偿，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 家库存产品主要供应商的相关业务负责人通过访谈形式向公司确认，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。

因此，截至报告期期末，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。

⑬终端医院对购买、使用耗材的生产日期是否进行限制，及其对发行人库存的影响

本公司的直销业务分为平台直销和院端直销两种模式，其中，院端直销业务以销定采，公司没有库存，终端医院是否对购买、使用耗材的生产日期进行限制不会对本公司产生影响；平台直销模式下，报告期内，公司存在 3 个月以内到期的近效期存货实际销售入院的情形。

A、报告期各期，本公司在平台直销业务模式下，3 个月以内到期的近效期存货实际销售入院的销售收入如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售收入	272.03	116.99	-

由上表可见，在实际的平台直销业务中，本公司 3 个月以内到期的近效期存货能实际销售入院。

B、本公司与直销医院关于销售的耗材生产日期限制的相关约定

报告期内，公司与大部分医院客户的合同除约定本公司配送的耗材需要符合国家质量标准外，无明确关于耗材生产日期的约定。

目前与本公司正式约定销售入院耗材有效期的是郑州市中心医院和郑州市骨科医院，具体情况如下：

a、公司与郑州市中心医院的合同中关于耗材有效期的约定如下：甲方对乙方配送的不符合质量要求的、有效期少于 6 个月{有效期为十二个月以内（含十二个月）的产品，有效期不少于 1/3}的包装和订单数量等要求的耗材，有权拒绝接收，甲方签收入库视为乙方已按约配送、视为甲方接收。乙方应对不符合要求的耗材及时进行更换，不得影响甲方临床使用。

b、公司与郑州市骨科医院的合同中关于耗材有效期的约定如下：除非采购人对有效期另有规定，供应商所提供产品的有效期不得少于整个效期的三分之二。

C、截至报告期期末，本公司 3 个月以内将要过期的存货余额为 992.76 万元，占比仅为 0.35%。除美敦力的球囊产品外公司主要的近效期产品已与上游供应商签订相关退换货协议或取得相关承诺，公司的近效期产品不存在重大减值风险，对于该等近效期产品，报告期期末公司按照可变现净值与账面价值孰低计量，近效期存货已计提充足的跌价准备；对于 3 个月以内将要过期的美敦力球囊产品，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。

⑭存货周转率分析

A、分产品类别的存货周转率情况

公司存货周转率主要与产品特性相关，公司报告期各期主要产品的存货周转率如下：

单位：次

项目	2020 年	2019 年	2018 年
骨科材料	1.32	1.11	1.05
血管介入治疗类材料	6.04	6.51	5.61
神经外科材料	1.52	1.42	1.87
非血管介入治疗类材料	2.61	3.02	2.21
口腔材料	3.12	2.99	2.23

报告期内，公司的存货周转率分别为 1.77 次、2.01 次和 2.31 次，随着公司销售规模的快速增长，公司的存货周转率逐年提升。

报告期内，受产品特性的影响，公司血管介入治疗类材料、非血管介入治疗类材料和口腔材料的存货周转率相对较高，公司存货周转率较低主要系骨科材料和神经外科材料周转率较低所致。

a、报告期内，公司骨科材料存货周转率较低，主要受骨科材料的产品特性及公司销售模式的影响。

a）骨科材料由于自身的产品特性，规格种类繁多，根据不同的治疗部位和手术类型，适用的产品均有所区别，此外，骨科材料同一类产品还有数种到数十种不等的规格型号，以适用于不同的患者。截至报告期期末，公司库存中骨科材料产品种类接近 2.6 万种，占公司期末库存产品种类的比例接近 75%。

b）公司开展的短期寄售业务，需要为每台手术进行精准配台，为确保手术能顺利完成，公司需要根据借货订单上的治疗部位和手术类型，配备所有规格型号的相应产品并运送到医院，手术结束后，再将尚未使用的产品回收入库。以一台美敦力脊柱的颈椎椎板成形手术为例，公司需要根据手术要求借出 201 件不同规格型号的钢板和螺钉产品，手术中只会根据患者的具体需要，使用其中的 19 件，剩余尚未使用的 182 件产品公司将其回收入库。公司精准配台的每一台手术，都需要备齐手术所需产品的所有规格型号，任何一个型号的缺失，都可能导致手术存在失败的风险。

c）骨科手术具有突发性和急迫性的特点，公司通常需要在接到经销商手术订单后 2 小时内进行配台发货。截至报告期期末，公司在全国 27 个省、市和自治区的 57 个城市设立了仓库，该等仓库的设立主要为满足授权区域内的就近快

速配台和双向物流配送的短期寄售业务。公司通过科学的存货管理，参考过去6-12个月的历史手术配台数据，在各地分仓均按照预估的每周最高手术量进行全套产品的备货。

综上，由于骨科材料的产品特性和销售模式的特殊性，公司骨科材料的存货周转率相对较低。

b、贝朗医疗神经外科材料产品尚处于承接全国独家分销平台的存货准备阶段，存货周转率较低。

公司自2017年底开始与贝朗医疗合作神经外科材料，2019年贝朗医疗的神经外科材料不断增加对公司的授权范围，2019年11月起，本公司成为贝朗医疗神经外科材料的全国独家分销平台，受此影响，公司该类产品的库存金额从2018年末的10,333.08万元快速增加至2019年末的17,110.70万元，使得2019年贝朗医疗神经外科材料周转天数增长至300天左右，2020年，本公司从贝朗医疗神经外科材料产品的前平台分销商国药（上海）医疗器械实业有限公司承接其库存，截至2020年末公司该类产品的库存金额增长至28,554.87万元。整体而言，目前贝朗医疗神经外科材料产品尚处于承接全国独家分销平台的存货准备阶段，因此，2019年和2020年本公司销售的神经外科材料周转率偏低具备合理性。

B、公司的存货周转率与同行业上市公司对比情况

单位：次

项目	2020年	2019年	2018年
国药控股	9.41	10.02	9.62
嘉事堂	9.90	9.98	10.52
九州通	7.00	6.48	6.10
瑞康医药	6.74	6.97	6.46
海王生物	9.27	9.36	9.15
润达医疗	4.42	4.42	3.95
可比公司平均	**7.79**	**7.87**	**7.63**
国科恒泰	2.31	2.01	1.77

报告期内，公司存货周转率低于同行业可比公司，主要原因如下：

a、业务模式存在较大差异：

a）可比公司对下游客户的销售业务以对经销商的批发或对终端医疗机构的直销为主，而国科恒泰采取批发与长短期寄售相结合的销售模式。

b）在长短期寄售的业务模式下，国科恒泰的下游经销商和医疗机构无需提前备货，在医疗机构实际耗用产品后，再由经销商/医疗机构与公司进行采购结算，因此，国科恒泰需要在分散于全国各地的众多分子公司仓库和经销商、医院仓库中备足寄售业务所需的安全库存，承担原本由下游经销商或医院客户承担的备货责任，该种业务模式有利于减少中小型经销商和医疗机构的备货资金压力，降低准入门槛，提高产品的市场覆盖。

c）截至报告期期末，公司在全国 27 个省、市和自治区的 57 个城市设立了仓库，该等仓库的设立主要为满足授权区域内的就近快速配台和双向物流配送的短期寄售业务，公司参考过去 6-12 个月的历史手术配台数据，在各地分仓均按照预估的每周最高手术量进行全套产品的备货；此外，截至报告期期末公司的长期寄售存货余额为 12,121.74 万元。

因此，公司开展长短期寄售业务是使得公司的存货周转率相对较低的主要原因之一。

b、销售产品类别差异导致备货要求不同：

a）润达医疗主要从事体外诊断产品的销售，该类产品属于医疗器械；除润达医疗外，其他可比公司均同时从事医药与医疗器械产品的销售，且以医药销售为主，药品的生产厂商大批量生产和发货；国科恒泰的销售产品为医疗器械，且以高值医用耗材的销售为主。

b）由于产品特性不同，药品和体外诊断产品相比高值医用耗材，产品的备货周期要求较短，而高值医用耗材在使用过程中具有突发性和急迫性的特点，且生产厂商按需生产，发货周期较长，国科恒泰需要合理储备一定周期的库存以快速响应经销商和医院的采购需求。根据不同种类的产品特点，国科恒泰制定了差异化的安全库存月数，对于血管介入治疗类材料，公司的安全库存月数为 3 至 4 个月，存货的周转率相对较高，而对于骨科材料，公司的安全库存月数为 6 至 9 个月，存货周转率相对较低。

c）截至报告期期末，公司存货中骨科材料的金额占比达 48.15%，由于该类

产品需要储备的安全库存较高，使得公司的存货储备需求较大且存货周转率相对较低。

c、销售产品的种类数量不同，且在短期寄售业务下需要合理储备所有规格型号的产品：

a）与药品、体外诊断产品的标准化大宗采购不同，高值医用耗材规格种类更为繁多，不同厂商的产品往往具有明显差异，而同一厂商同一种类产品，也细分为多种型号以适用于不同患者，为应对客户的多样化需求，国科恒泰需要针对不同种类不同规格的产品均储备一定的安全库存。

b）公司开展的短期寄售业务，需要为每台手术进行精准配台，为确保手术能顺利完成，公司需要根据借货订单上的治疗部位和手术类型，配备所有规格型号的相应产品并运送到医院，手术结束后，再将尚未使用的产品回收入库。以一台美敦力脊柱的颈椎椎板成形手术为例，公司需要根据手术要求借出 201 件不同规格型号的钢板和螺钉产品，手术中只会根据患者的具体需要，使用其中的 19 件，剩余尚未使用的 182 件产品公司将其回收入库。公司精准配台的每一台手术，都需要备齐手术所需产品的所有规格型号，任何一个型号的缺失，都可能导致手术存在失败的风险。

因此，公司开展高值医用耗材尤其是骨科材料的短期寄售业务，对公司存货储备的需求量较大，是公司的存货周转率低于可比公司的最主要原因。

总体而言，由于同行业可比上市公司销售的主要产品属性和业务模式与国科恒泰存在较大差异，因此国科恒泰的存货周转率低于可比公司是合理的，符合国科恒泰高值医用耗材销售的特点，也与公司多样化的销售模式相吻合。

⑮各期末的存货盘点情况

报告期各期末，公司存货余额及存放情况如下：

单位：万元

存放情况	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自有仓库	273,560.73	95.76%	245,059.84	95.47%	200,233.42	96.16%
经销商或医院仓库	12,121.74	4.24%	11,528.82	4.49%	8,001.67	3.84%

存放情况	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第三方仓库	-	-	89.65	0.04%	-	-
合计	**285,682.46**	**100.00%**	**256,678.31**	**100.00%**	**208,235.09**	**100.00%**

注：上表中的库存金额系存货账面余额。

公司对于存货管理根据《企业内部控制应用指引》等相关文件及公司的存货存放特点制定并实施了《物流盘点流程》，对存货盘点流程进行了详细规定，具体盘点大致流程如下：

盘点前准备：盘点工作开始前，仓库主管根据盘点范围确定盘点人员，进行分组标明组长以及组员。为保证盘点工作的顺利进行，需要对盘点的人员进行表格的填写标准规定培训，确保盘点单据书写一致性。

实施盘点：盘点主要核对内容包括产品的品号、批号、货位、数量、效期，库管按照盘点表信息逐一进行实物核对，确保货位、品号、批号、数量、效期和实物一致，如出现盘点差异在盘点表上进行标注，盘点结束后签字确认，将差异及时通知上报仓库主管。

差异调整：批号差异调整，由仓库主管/负责人填写电子版库存调整单发至物流系统服务部申请调整。品号差异调整，由仓库主管/负责人填写电子版库存调整单发至物流系统服务部申请调整，部门总监审批，财务复审通过后，系统服务部操作员做调整。

另外，《物流盘点流程》规定公司物流企划部每周不定期参与仓库的抽盘工作，抽盘比例为动盘储位数的 5%，盘点关注内容包含：品号、批号、货位、数量、效期，抽盘后邮件通知仓库主管盘点结果并及时跟进差异解决情况。

报告期内，公司严格按照存货管理制度进行存货盘点，并在每年年终对自有仓库和第三方仓库的存货进行全面盘点，存货盘点内控制度建立健全、设计和执行有效。报告期各期末，公司的存货具体盘点情况如下：

A、报告期各期末公司对存放在自有仓库、第三方仓库存货的盘点情况

2018 年末、2019 年末和 2020 年末，公司制定存货盘点计划，对存放在北京和外地所有自有仓库、第三方仓库的全部品种存货进行盘点。公司的盘点工作主要由物流部人员负责，财务部人员负责监盘并跟进盘点发现的差异，及时核查确

认后进行账务处理。

公司报告期各期末具体的存货盘点执行情况及盘点结果如下：

时间	盘点范围及地点	盘点人员	盘点准确率	盘点差异处理
2018 年年度存货盘点	对存放在北京和外地所有自有仓库、第三方仓库的全部品种存货进行盘点	盘点人员主要有公司物流部和财务部人员	99.99%	财务部根据实际盘点差异情况进行账务处理
2019 年年度存货盘点			99.99%	
2020 年年度存货盘点			99.99%	

B、报告期各期末公司对存放在经销商或医院仓库的长期寄售存货盘点的情况

根据公司的长期寄售存货管理制度和本公司与经销商签订的寄售协议，经销商需根据实际情况向公司上报销量并保证上报销量的准确性，每月末，本公司在电子订单系统生成长期寄售库存盘点表，经销商需在每月前十个自然日内在国科恒泰电子订单系统系统确认盘点表数据的准确性，如有差异，经销商应及时与本公司进行沟通核对。

公司于每年年初制定当年经销商长期寄售库存飞盘计划，对存放在经销商或医院仓库的长期寄售存货进行飞行盘点，盘点参与人员包括经销商人员、公司物流仓储部人员。公司对盘点中发现的差异，在与经销商确认差异原因后进行相应的后续处理。报告期各期，公司对长期寄售存货的飞行盘点比例分别为 66.88%、54.38%和 62.86%。

公司在报告期各期长期寄售存货盘点执行情况及盘点结果如下：

时间	盘点范围及地点	盘点人员	盘点准确率	盘点差异处理
2018 年长期寄售存货飞盘	对上海淡泉医疗器械中心等 49 家主要的长期寄售客户的长期寄售库存进行全面盘点。	盘点工作主要由公司物流仓储部人员，经销商人员全程参与	99.70%	差异主要系由于经销商对于实际销售的部分存货未及时上报，导致系统库存数与实际库存数存在少量差异，盘点后经销商已经完成销售数据的上报
2019 年长期寄售存货飞盘	对上海淡泉医疗器械中心等 46 家主要的长期寄售客户的长期寄售库存进行全面盘点。		99.54%	
2020 年长期寄售存货飞盘	对上海淡泉企业发展有限公司等 99 家主要的长期寄售客户的长期寄售库存进行全面盘点。		99.90%	

综上，报告期内，公司已严格按照存货盘点计划进行了存货盘点。报告期各期，公司盘点账面数与实物数量差异较小，公司账面的存货均真实存在。

（8）其他流动资产

报告期各期末，公司其他流动资产余额分别为 21,492.88 万元、23,790.00 万元和 23,157.04 万元，主要为待抵扣和待认证的增值税进项税。报告期内，公司代理的品牌和产品线持续增加，存货采购额快速增长，使得报告期各期末待抵扣和待认证的进项税余额持续增长。

3、非流动资产分析

报告期内，公司非流动资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
固定资产	3,843.11	19.37%	1,964.92	12.90%	762.78	13.48%
无形资产	9,553.01	48.14%	9,231.82	60.62%	2,018.77	35.67%
长期待摊费用	1,664.18	8.39%	1,583.68	10.40%	1,092.54	19.30%
递延所得税资产	2,653.84	13.37%	1,193.94	7.84%	609.58	10.77%
其他非流动资产	2,129.22	10.73%	1,253.42	8.23%	1,176.36	20.78%
合计	**19,843.36**	**100.00%**	**15,227.77**	**100.00%**	**5,660.04**	**100.00%**

公司保持轻资产运营模式，报告期各期末非流动资产主要包括固定资产、无形资产和长期待摊费用。非流动资产的具体分析如下：

（1）固定资产

报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 762.78 万元、1,964.92 万元和 3,843.11 万元，占非流动资产的比例为 13.48%、12.90%和 19.37%。公司固定资产主要系电子设备、办公家具、运输工具及专用工具设备构成，具体情况如下：

单位：万元

项目	固定资产原值	累计折旧	减值准备	账面价值	账面价值占比
2020 年 12 月 31 日					
电子设备	1,725.40	1,002.91	-	722.50	18.80%
办公家具	526.43	231.97	-	294.46	7.66%
运输工具	25.91	4.48	-	21.43	0.56%
专用工具设备	3,677.20	872.47	-	2,804.72	72.98%
合计	**5,954.95**	**2,111.84**	**-**	**3,843.11**	**100.00%**
2019 年 12 月 31 日					
电子设备	1,344.32	618.03	-	726.29	36.96%

办公家具	281.26	127.70	-	153.56	7.82%
运输工具	12.45	0.98	-	11.47	0.58%
专用工具设备	1,292.28	218.68	-	1,073.60	54.64%
合计	**2,930.30**	**965.38**	**-**	**1,964.92**	**100.00%**
2018 年 12 月 31 日					
电子设备	962.25	325.07	-	637.18	83.53%
办公家具	201.86	76.27	-	125.60	16.47%
合计	**1,164.12**	**401.33**	**-**	**762.78**	**100.00%**

2018 年，根据公司业务发展的需要，公司新增的固定资产主要系购置的数据中心硬件，以及为了满足公司软件系统对节点的需求购置的服务器及网络硬件；2019 年和 2020 年，为了更好的服务直销医院客户，公司购置了部分配套医院手术中使用的专用医疗器械工具，并将该等工具租赁给经销商或医院使用。

公司重要固定资产折旧年限与同行业可比公司比较情况如下：

单位：年

项目	电子设备	专用工具设备
国药控股	-	-
嘉事堂	3-5	-
九州通	3-5	-
瑞康医药	3-5	-
海王生物	-	-
润达医疗	3-10	-
国科恒泰	**3**	**2**

注：同行业可比公司未单独列示专用工具设备，国药控股和海王生物无单独列示电子设备。

报告期内，公司固定资产折旧计提比例与同行业不存在显著差异。

（2）无形资产

报告期各期末，公司无形资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
软件	3,639.19	3,196.27	1,521.79
土地使用权	5,913.83	6,035.55	496.98
合计	**9,553.01**	**9,231.82**	**2,018.77**

报告期各期末，公司无形资产的账面价值分别为 2,018.77 万元、9,231.82 万元和 9,553.01 万元。2019 年末，公司无形资产账面价值较 2018 年末增加 7,213.05 万元，主要系为天津数字化供应链综合服务平台建设项目购买的土地使用权，以及为了满足公司运营和仓储的需要购买的运营和财务管理以及仓储管理系统软件。

截至报告期期末，无形资产未出现可收回金额低于其账面价值的情况，无需计提减值准备。

（3）长期待摊费用

报告期各期末，公司长期待摊费用主要是仓库和办公场所的装修费用，随着报告期内国科恒泰子公司数量不断增加，待摊的装修费用也持续增长。具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
装修费	1,621.64	1,532.94	1,060.19
企业邮箱使用费	20.67	35.51	4.34
数据中心线路改造费	21.88	15.23	28.01
合计	**1,664.18**	**1,583.68**	**1,092.54**

（4）递延所得税资产

报告期各期末，公司递延所得税资产具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
销售折扣	546.61	506.38	356.17
存货跌价准备	603.41	196.80	193.71
政府补助	191.42	98.50	-
可抵扣亏损	308.56	139.21	35.70
坏账准备	606.19	253.05	24.00
未实现内部损益	397.65	-	-
合计	**2,653.84**	**1,193.94**	**609.58**

报告期各期末，公司的递延所得税资产主要为期末预提的给予经销商的销售折扣产生的可抵扣暂时性差异，以及存货和应收款项的减值准备导致的账面价值

与计税基础不同，进而产生的可抵扣暂时性差异。

（5）其他非流动资产

报告期各期末，公司的其他非流动资产具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
预付长期资产款	1,805.71	775.19	778.28
留才计划	323.51	478.23	398.09
合计	**2,129.22**	**1,253.42**	**1,176.36**

报告期各期末，公司的其他非流动资产由预付长期资产款和留才计划组成。留才计划系公司根据协议约定，向特定的员工每人支付 20 万元留才奖励金，并约定员工的服务年限为 5 年。

4、主要资产减值准备的计提情况

报告期各期末，公司主要资产减值准备的计提情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
坏账准备	2,990.35	1,118.50	103.11
其中：应收票据	149.34	62.58	-
应收账款	2,685.00	911.76	102.42
其他应收款	156.01	144.16	0.69
存货跌价准备	2,502.69	871.85	774.85
合计	**5,493.04**	**1,990.35**	**877.96**

报告期各期，公司计提的信用减值损失和资产减值损失金额合计为 833.11 万元、2,114.59 万元和 4,332.07 万元，系计提的应收款项坏账准备和存货跌价准备。

5、所有权或使用权受限制的资产

公司所有权或使用权受限的资产包括货币资金、应收票据、应收账款和应收款项融资，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日账面价值	2019 年 12 月 31 日账面价值	2018 年 12 月 31 日账面价值	受限原因

货币资金	7,265.04	7,609.58	7,418.13	银行承兑汇票保证金、保函保证金及监管账户存款
应收票据	2,033.15	1,353.77	-	质押借款
应收账款	-	116.38	1,688.42	质押借款
应收款项融资	-	145.88	-	质押借款
合计	**9,298.19**	**9,225.62**	**9,106.55**	

（二）偿债能力、流动性与持续经营能力的分析

1、负债的构成及其变化

报告期内，公司负债构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动负债	500,013.44	99.79%	374,572.77	99.89%	272,989.34	100.00%
非流动负债	1,057.74	0.21%	394.02	0.11%	-	-
合计	**501,071.18**	**100.00%**	**374,966.79**	**100.00%**	**272,989.34**	**100.00%**

报告期各期末，公司负债总额分别为 272,989.34 万元、374,966.79 万元和 501,071.18 万元，其中流动负债占比分别为 100.00%、99.89%和 99.79%。

2、流动负债分析

报告期内，公司流动负债构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
短期借款	220,775.79	44.15%	159,951.72	42.70%	149,660.00	54.82%
应付票据	6,765.53	1.35%	13,472.58	3.60%	16,324.41	5.98%
应付账款	231,722.82	46.34%	140,915.99	37.62%	76,436.05	28.00%
预收款项	-	-	8,080.50	2.16%	5,221.92	1.91%
合同负债	6,634.43	1.33%	-	-	-	-
应付职工薪酬	2,066.07	0.41%	1,906.78	0.51%	1,655.09	0.61%
应交税费	3,450.33	0.69%	2,402.39	0.64%	1,001.59	0.37%
其他应付款	27,736.01	5.55%	47,842.81	12.77%	22,690.28	8.31%
其他流动负债	862.48	0.17%	-	-	-	-

项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
合计	500,013.44	100.00%	374,572.77	100.00%	272,989.34	100.00%

报告期各期末，公司主要流动负债为短期借款、应付账款和其他应付款，三者合计占流动负债的比例合计分别为 91.13%、93.10%和 96.04%。

（1）短期借款

报告期各期末，公司短期借款分类情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
保证借款	169,153.90	158,210.00	148,360.00
信用借款	49,300.00	-	-
质押借款	2,033.15	1,499.65	1,300.00
应计利息	288.74	242.07	-
合计	220,775.79	159,951.72	149,660.00

报告期内，公司业务规模快速扩张，资金需求量较大，公司银行短期借款余额逐年增加。公司短期借款以保证借款为主，主要由控股股东东方科仪提供连带责任保证。报告期内，公司不存在逾期未偿还银行借款的情形。

①短期借款明细

截至报告期期末，公司借款明细如下：

借款主体	借款银行	借款余额（万元）	利率	借款期限	性质
国科恒泰	交通银行	5,000.00	4.57%	2020/1/7-2021/1/6	保证借款
大连国科	交通银行	246.73	5.05%	2020/1/15-2021/1/15	保证借款
国科恒泰	北京银行	2,100.00	5.01%	2020/1/17-2021/1/17	保证借款
国科恒泰	民生银行	1,000.00	4.87%	2020/1/17-2021/1/17	保证借款
大连国科	交通银行	48.08	5.05%	2020/1/22-2021/1/22	保证借款
国科恒泰	北京银行	5,000.00	4.79%	2020/2/12-2021/2/12	保证借款
大连国科	交通银行	292.21	5.05%	2020/2/12-2021/2/12	保证借款
大连国科	交通银行	84.10	5.05%	2020/2/19-2021/2/18	保证借款
国科恒泰	中国银行	5,500.00	4.57%	2020/2/20-2021/2/20	保证借款
大连国科	交通银行	52.89	5.05%	2020/2/25-2021/2/25	保证借款

借款主体	借款银行	借款余额（万元）	利率	借款期限	性质
杭州国科	北京银行	500.00	5.22%	2020/2/26-2021/2/26	保证借款
国科恒泰	中国银行	1,230.00	4.57%	2020/2/27-2021/2/27	保证借款
大连国科	交通银行	83.52	5.00%	2020/3/4-2021/3/3	保证借款
国科恒泰	中国银行	2,270.00	4.57%	2020/3/6-2021/3/6	保证借款
国科恒泰	光大银行	2,000.00	4.35%	2020/3/9-2021/3/8	保证借款
大连国科	交通银行	192.42	5.00%	2020/3/11-2021/3/10	保证借款
国科恒泰	北京银行	4,000.00	3.05%	2020/4/17-2021/4/17	保证借款
国科恒远	北京银行	500.00	4.55%	2020/4/17-2021/4/17	保证借款
国科恒泰	北京银行	2,000.00	2.85%	2020/4/28-2021/4/28	保证借款
安徽国科	北京银行	500.00	4.85%	2020/4/28-2021/4/28	保证借款
湖北瑞泰	北京银行	1,000.00	4.50%	2020/4/28-2021/4/28	保证借款
国科恒泰	北京银行	4,000.00	2.85%	2020/4/30-2021/4/30	保证借款
内蒙古国科	北京银行	1,000.00	4.50%	2020/4/30-2021/4/30	保证借款
国科恒泰	民生银行	1,000.00	4.15%	2020/5/8-2021/4/8	保证借款
江苏国科	北京银行	500.00	4.85%	2020/5/8-2021/5/8	保证借款
四川国科	北京银行	500.00	4.85%	2020/5/8-2021/5/8	保证借款
安徽国科	北京银行	500.00	4.85%	2020/5/14-2021/4/14	保证借款
江苏国科	北京银行	500.00	4.85%	2020/5/19-2021/5/19	保证借款
国科恒泰	民生银行	500.00	4.15%	2020/5/27-2021/4/8	保证借款
国科恒佳	北京银行	200.00	4.85%	2020/6/2-2021/6/2	保证借款
陕西恒尚	北京银行	500.00	4.85%	2020/6/2-2021/6/2	保证借款
四川国科	北京银行	500.00	4.85%	2020/6/2-2021/6/2	保证借款
国科恒泰	民生银行	4,000.00	4.15%	2020/6/3-2021/4/8	保证借款
国科恒泰	北京银行	4,000.00	4.79%	2020/6/10-2021/6/10	保证借款
广东国科	北京银行	250.00	4.85%	2020/6/15-2021/6/15	保证借款
广东国科	北京银行	250.00	4.85%	2020/6/15-2021/6/15	保证借款
国科恒泰	建设银行	10,000.00	4.87%	2020/6/19-2021/6/18	保证借款
国科恒泰	北京银行	4,000.00	4.79%	2020/6/24-2021/6/24	保证借款
上海瑞昱	北京银行	3,361.22	4.85%	2020/6/24-2021/6/24	保证借款
上海瑞昱	北京银行	1,038.78	4.85%	2020/6/29-2021/6/24	保证借款
国科恒泰	中国银行	2,600.00	4.57%	2020/7/2-2021/7/2	保证借款
国科恒泰	浦发银行	4,700.00	4.00%	2020/7/7-2021/7/6	保证借款

借款主体	借款银行	借款余额（万元）	利率	借款期限	性质
国科恒泰	浦发银行	8,000.00	4.00%	2020/7/14-2021/7/13	保证借款
国科恒泰	浦发银行	7,000.00	4.00%	2020/7/15-2021/7/14	保证借款
国科恒泰	中信银行	3,500.00	4.35%	2020/8/5-2021/3/17	保证借款
国科恒泰	中信银行	3,000.00	4.57%	2020/8/13-2021/3/17	保证借款
国科恒泰	中信银行	6,500.00	4.57%	2020/8/19-2021/3/17	保证借款
国科恒泰	中信银行	2,000.00	4.57%	2020/9/2-2021/3/17	保证借款
国科恒泰	民生银行	2,630.00	4.50%	2020/9/3-2021/4/8	保证借款
国科恒泰	浦发银行	2,000.00	4.00%	2020/9/4-2021/9/3	保证借款
国科恒泰	浦发银行	2,457.00	4.00%	2020/9/9-2021/9/8	保证借款
国科恒泰	浦发银行	1,400.00	4.00%	2020/9/16-2021/9/15	保证借款
国科恒泰	浦发银行	6,581.94	4.00%	2020/9/23-2021/9/22	保证借款
国科恒泰	兴业银行	7,200.00	4.79%	2020/10/13-2021/10/12	保证借款
国科恒泰	工商银行	3,000.00	4.35%	2020/10/29-2021/10/28	保证借款
国科恒泰	工商银行	900.00	4.35%	2020/10/29-2021/10/28	保证借款
国科恒泰	华夏银行	1,500.00	4.79%	2020/11/3-2021/10/28	保证借款
国科恒泰	华夏银行	9,550.00	4.79%	2020/11/10-2021/10/28	保证借款
国科恒泰	华夏银行	935.00	4.79%	2020/11/17-2021/10/28	保证借款
国科恒泰	交通银行	2,000.00	4.57%	2020/11/17-2021/11/17	保证借款
国科恒泰	招商银行	2,000.00	4.10%	2020/11/18-2021/5/17	保证借款
国科恒泰	华夏银行	1,100.00	4.79%	2020/11/24-2021/10/28	保证借款
国科恒泰	兴业银行	12,800.00	4.79%	2020/11/24-2021/11/23	保证借款
国科恒泰	华夏银行	1,600.00	4.79%	2020/12/1-2021/10/28	保证借款
国科恒泰	华夏银行	2,000.00	4.79%	2020/12/8-2021/10/28	保证借款
国科恒泰	华夏银行	2,000.00	4.79%	2020/12/23-2021/10/28	保证借款
国科恒泰	交通银行	8,000.00	4.13%	2020/2/10-2021/2/9	信用借款
国科恒泰	交通银行	6,950.00	4.13%	2020/2/10-2021/2/9	信用借款
国科恒泰	交通银行	2,500.00	4.13%	2020/3/12-2021/3/11	信用借款
国科恒泰	交通银行	5,860.25	4.13%	2020/3/18-2021/3/17	信用借款
国科恒泰	交通银行	3,000.00	4.13%	2020/3/26-2021/3/25	信用借款
国科恒泰	交通银行	3,000.00	4.13%	2020/4/2-2021/4/1	信用借款
国科恒泰	交通银行	3,500.00	4.13%	2020/4/9-2021/4/8	信用借款
国科恒泰	交通银行	5,020.51	4.13%	2020/4/23-2021/4/22	信用借款

借款主体	借款银行	借款余额（万元）	利率	借款期限	性质
国科恒泰	交通银行	3,155.39	4.13%	2020/5/22-2021/5/21	信用借款
国科恒泰	交通银行	1,600.00	4.13%	2020/6/10-2021/6/9	信用借款
国科恒泰	交通银行	3,000.00	4.13%	2020/6/17-2021/6/16	信用借款
国科恒泰	交通银行	3,713.85	4.13%	2020/7/7-2021/7/7	信用借款
大连国科	建设银行	96.62	4.50%	2020/5/20-2021/1/7	质押借款
大连国科	建设银行	327.33	4.50%	2020/6/22-2021/2/7	质押借款
大连国科	建设银行	207.08	4.50%	2020/8/25-2021/3/7	质押借款
大连国科	建设银行	91.24	4.50%	2020/8/25-2021/4/7	质押借款
大连国科	中国银行	72.42	4.70%	2020/9/16-2021/1/28	质押借款
大连国科	中国银行	84.79	4.70%	2020/9/16-2021/2/28	质押借款
大连国科	中国银行	151.79	4.70%	2020/10/20-2021/3/28	质押借款
大连国科	中国银行	140.55	4.40%	2020/11/20-2021/4/28	质押借款
大连国科	建设银行	211.22	4.50%	2020/11/20-2021/6/7	质押借款
大连国科	建设银行	105.08	4.50%	2020/11/20-2021/7/7	质押借款
大连国科	中国银行	153.12	4.30%	2020/12/17-2021/5/28	质押借款
大连国科	建设银行	391.90	4.50%	2020/12/18-2021/8/7	质押借款
合计		**220,487.05**			

公司按协议约定的短期借款利率计提财务费用-利息支出，截至 2020 年 12 月 31 日已计提尚未支付的短期借款利息费用为 288.74 万元。公司期末短期借款均有相应的借款协议及资金流水支持，公司披露的短期借款期末金额真实、准确、完整。

②公司短期借款披露完整，不存在遗漏

本公司在财务部下设资金管理部，负责资金集中管理体系和融资体系建设工作，承担资金结算中心管理职能，负责维护和发展与银行、非银行金融机构及类金融机构的全面合作关系等日常工作。本公司所在的医疗器械流通行业为典型的资金密集型行业，行业内企业对资金的需求量大，公司与华夏银行、北京银行、上海浦发银行、交通银行等多家银行建立了长期合作关系，该等银行综合考虑公司的资信水平、担保方等情况，给予公司一定的授信额度。资金管理部每月根据资金使用计划和资金缺口，评估需要向银行借款的金额，向已经获取授信额度的银行申请借款，并相应签订《借款协议》。资金管理部有专人负责登记借款台账，

借款台账的维护从银行放贷日持续至本公司还款日，根据《借款协议》中的计息规则，资金管理部每月跟踪计算应向银行支付的借款利息情况，并根据协议要求定期向银行支付利息。财务部的共享会计人员每月负责根据资金管理部提供的借款台账信息，并核对公司与银行的对账单后，进行账务处理，确认短期借款和应付利息的金额。

综上，本公司与短期借款核算相关的内部控制流程完善，公司短期借款披露完整，不存在遗漏。

③公司从 2019 年起将应计利息在短期借款中核算符合《企业会计准则》的要求

根据财政部《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6 号）的规定，“‘应付利息’仅反映相关金融工具已到期应支付但于资产负债表日尚未支付的利息，基于实际利率法计提的金融工具的利息应包含在相应金融工具的账面余额中”。

根据《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》（财会[2017]7 号）第三十八的规定，“金融资产或金融负债的摊余成本，应当以该金融资产或金融负债的初始确认金额经下列调整后的结果确定：（1）扣除已偿还的本金；（2）加上或减去采用实际利率法将该初始确认金额与到期日金额之间的差额进行摊销形成的累计摊销额；（3）扣除累计计提的损失准备（仅适用于金融资产）。”即“摊余成本”本身就包含本金、利息及减值。

根据上述准则要求，基于实际利率法计提的尚未到结息日的银行借款利息，属于摊余成本的组成部分，应包含在相应短期借款的账面余额中。因此，本公司从 2019 年起将短期借款尚未到结息日时计提的利息在资产负债表“短期借款”项目列报符合《企业会计准则》的相关规定。

④公司的近期将到期银行借款的还款安排及流动性分析

A、2021 年上半年到期的银行借款的还款安排

截至 2020 年 12 月 31 日，本公司尚未偿还的借款本金为 220,487.05 万元，其中，因公司票据贴现未终止确认形成质押借款 2,033.15 万元，未来该部分借款无需公司支付现金；剩余未偿还的借款本金金额为 218,453.90 万元，根据公司与

银行签订的借款协议，在 2021 年上半年的还款安排如下：

单位：万元

日期	2021 年 1 月	2021 年 2 月	2021 年 3 月	2021 年 4 月	2021 年 5 月	2021 年 6 月	合计
还款金额	23,344.81	14,659.21	44,606.19	27,450.51	8,605.39	18,700.00	137,366.10

注：上表中 2021 年 1 月-3 月为实际还款金额，4-6 月为预计还款金额。

具体分银行的明细情况如下：

借款银行	还款金额（万元）	预计还款月份	实际还款时间
交通银行	5,000.00	2021 年 1 月	2021/1/6
交通银行	246.73	2021 年 1 月	2021/1/15
北京银行	2,100.00	2021 年 1 月	2021/1/18
中国民生	1,000.00	2021 年 1 月	2021/1/17
交通银行	48.08	2021 年 1 月	2021/1/22
交通银行	8,000.00	2021 年 2 月	2021/1/26
交通银行	5,000.00	2021 年 2 月	2021/1/26
交通银行	1,950.00	2021 年 2 月	2021/1/26
北京银行	5,000.00	2021 年 2 月	2021/2/8
交通银行	292.21	2021 年 2 月	2021/2/12
交通银行	84.10	2021 年 2 月	2021/2/18
中国银行	5,500.00	2021 年 2 月	2021/2/20
交通银行	52.89	2021 年 2 月	2021/2/25
北京银行	500.00	2021 年 2 月	2021/2/26
中国银行	1,230.00	2021 年 2 月	2021/2/27
交通银行	83.52	2021 年 3 月	2021/3/3
中国银行	2,270.00	2021 年 3 月	2021/3/8
中国光大	2,000.00	2021 年 3 月	2021/2/5
交通银行	192.42	2021 年 3 月	2021/3/10
交通银行	2,500.00	2021 年 3 月	2021/3/11
交通银行	5,860.25	2021 年 3 月	2021/3/17
中信银行	3,500.00	2021 年 3 月	2021/3/17
中信银行	3,000.00	2021 年 3 月	2021/3/17
中信银行	6,500.00	2021 年 3 月	2021/3/17
中信银行	2,000.00	2021 年 3 月	2021/3/17

借款银行	还款金额（万元）	预计还款月份	实际还款时间
交通银行	3,000.00	2021 年 3 月	2021/3/25
交通银行	3,000.00	2021 年 4 月	
交通银行	3,500.00	2021 年 4 月	
中国民生	1,000.00	2021 年 4 月	
中国民生	500.00	2021 年 4 月	
中国民生	4,000.00	2021 年 4 月	
中国民生	2,630.00	2021 年 4 月	
北京银行	500.00	2021 年 4 月	
北京银行	3,700.00	2021 年 4 月	2021/3/17
北京银行	300.00	2021 年 4 月	
北京银行	500.00	2021 年 4 月	
交通银行	5,020.51	2021 年 4 月	
北京银行	2,000.00	2021 年 4 月	
北京银行	500.00	2021 年 4 月	
北京银行	1,000.00	2021 年 4 月	2021/3/10
北京银行	4,000.00	2021 年 4 月	
北京银行	1,000.00	2021 年 4 月	2021/3/10
北京银行	500.00	2021 年 5 月	
北京银行	500.00	2021 年 5 月	
招商银行	2,000.00	2021 年 5 月	
北京银行	500.00	2021 年 5 月	
交通银行	3,155.39	2021 年 5 月	
工商银行	1,950.00	2021 年 5 月	
北京银行	500.00	2021 年 6 月	
北京银行	200.00	2021 年 6 月	
北京银行	500.00	2021 年 6 月	
交通银行	1,600.00	2021 年 6 月	
北京银行	4,000.00	2021 年 6 月	
北京银行	500.00	2021 年 6 月	
交通银行	3,000.00	2021 年 6 月	
建设银行	10,000.00	2021 年 6 月	2021/3/12
北京银行	4,000.00	2021 年 6 月	
北京银行	3,361.22	2021 年 6 月	

借款银行	还款金额（万元）	预计还款月份	实际还款时间
北京银行	1,038.78	2021 年 6 月	
合计	**137,366.10**		

B、公司资金流相对充足，不存在重大流动性风险

a、报告期内，公司业务快速发展，资本储备快速增长，货币资金余额由 2018 年末的 12,857.15 万元快速增长至 2020 年末的 20,604.44 万元，公司货币资金余额相对充足。同时公司在 2019 年完成 C 轮融资，股东以货币资金出资，股东权益相应增加 5 亿元，进一步提高了公司的资本实力。

b、公司的融资能力逐步增强，银行授信额度由 2018 年底的 28.98 亿元增加至 2020 年末的 44.60 亿元。报告期期末，无需外部关联方担保的授信额度为 9.30 亿元，尚未使用的银行授信额度为 10.81 亿元，公司尚未使用的授信额度充足。

c、公司销售模式以分销为主，分销模式下，公司给予经销商的账期较短，其中，批发业务主要采取先收款后发货的销售政策，寄售模式通常给予经销商一周左右的账期。报告期内公司销售回款较为良好。随着公司业务规模的快速增长，公司经营活动产生的现金流入持续增加。

d、公司采用“一站式分销平台+院端服务平台”的创新商业模式，“一站式分销平台”下公司承担了上游生产厂商的渠道管理职能，降低了企业管理沟通成本、强化渠道控制力，“院端服务平台”下公司服务的终端医疗机构数量增长将进一步提升公司平台业务对上游生产厂商吸引力。报告期内，公司与主要供应商的合作黏性不断加强。随着公司采购规模的逐年扩张，公司亦通过向上游生产厂商争取更为宽松的信用政策，进一步优化公司现金流情况。

综上，报告期内，公司的资金实力、融资能力和盈利能力持续增强，公司不存在重大流动性风险。

（2）应付票据

报告期各期末，公司应付票据的余额分别为 16,324.41 万元、13,472.58 万元和 6,765.53 万元，且均为银行承兑汇票。为提高资金使用效率，公司与史赛克、捷迈邦美、欣荣医疗等供应商约定采用银行承兑汇票进行结算。报告期内，公司票据结算业务均具有真实交易背景，不存在应付持有本公司 5%（含 5%）以上

表决权股份的股东或其他关联方的票据。

①报告期内，公司已制定并严格执行了应付票据的内控制度，开具的应付票据符合相关规定，不存在虚开票据的情形

报告期内，公司建立并严格执行了与应付票据相关的内控制度，对应付票据的申请、开立、登记和核算等作出了明确规定，主要内容如下：

A、应付票据的申请：在采购合同约定的付款日期到期前（视付款期限而定），如需开具票据，由采购部编制付款申请表，财务部将付款申请单与采购合同、入库信息和采购发票进行核对无误后，在系统中编制付款凭证，并在付款审批授权通过后；提交至资金管理部进行支付，资金管理部向银行申请开具票据。

B、应付票据的开立：资金管理部根据付款申请单、发票、合同、订单、授信通知函等资料提交给银行审批，银行审批通过后与公司签署《银行承兑汇票开具协议》并开具银行承兑汇票。

C、应付票据的登记及核对：资金管理部登记应付票据台账，并与《银行承兑汇票开具协议》逐一核对，确保应付票据台账和实物一致，会计岗每月底核对应付票据台账和账面金额，确保应付票据台账和账面金额一致。

综上，公司与应付票据相关的内控制度已经建立并得到有效执行，票据开立符合相关规定。报告期各期，公司开具的应付票据金额情况如下：

单位：万元

票据种类	2020 年	2019 年	2018 年
银行承兑汇票	42,935.20	41,066.18	38,333.35

公司开具的票据均为银行承兑汇票，收款人为公司的供应商，票据均具有真实交易背景，不存在开具无真实交易背景的承兑汇票情况。

②报告期各期末，应付票据余额波动主要系由于向结算方式为银行承兑汇票的供应商的采购额变动导致

报告期各期末，公司应付票据余额情况如下：

单位：万元

票据种类	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
银行承兑汇票	6,765.53	13,472.58	16,324.41

2018 年末，公司应付票据余额较高，主要系由于 2018 年向以银行承兑汇票为结算方式的欣荣医疗采购金额较高所致，当期末应付欣荣医疗银行承兑汇票余额为 10,279.02 万元。

③应付票据余额与采购金额变动情况不一致，主要系由于不同结算方式采购额占总采购额的比例变动所致

公司与供应商的结算方式为电子汇款或银行承兑汇票，分别通过资产负债表中的应付账款或应付票据核算。报告期各期末，公司应付票据仅反映以银行承兑汇票为结算方式的供应商的应付货款，该等供应商采购额的波动是导致应付票据的变动与总采购额变动不一致的主要原因。

报告期各期末，公司应付票据和应付账款合计金额与总采购金额变动相匹配，具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日/ 2020 年	2019 年 12 月 31 日 /2019 年	2018 年 12 月 31 日 /2018 年
采购金额	651,452.97	521,830.65	375,498.29
应付款项余额	238,488.35	154,388.57	92,760.46
其中：应付票据	6,765.53	13,472.58	16,324.41
应付账款	231,722.82	140,915.99	76,436.05
应付款项期末余额占当期采购金额的比例	36.61%	29.59%	24.70%

2018 年和 2019 年，应付票据和应付账款合计金额占各期采购金额的比例总体保持稳定。2020 年，应付款项占采购金额的比例相对较高，主要系由于院端直销业务对应的供应商账期较长，而随着院端直销业务的快速发展，采购金额上升，应付账款占比提高所致。

（3）应付账款

报告期各期末，公司应付账款余额分别为 76,436.05 万元、140,915.99 万元和 231,722.82 万元，占公司流动负债总额的比例分别为 28.00%、37.62%和 46.34%。报告期各期末，公司应付账款余额逐年递增，主要是公司业务快速扩张，医疗器械采购量大幅增长所致。

报告期各期末，应付账款前五名情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	应付账款余额	占应付账款期末余额的比例	账龄	性质
2020 年 12 月 31 日					
1	波科国际医疗贸易（上海）有限公司	87,189.75	37.63%	1 年以内	货款
2	喜姆（上海）医疗科技发展中心	12,107.16	5.22%	1 年以内	货款
3	舟山脉动医疗科技有限公司	4,091.02	1.77%	1 年以内	货款
4	蓝威医疗科技（上海）有限公司	3,995.37	1.72%	1 年以内	货款
5	上海臻烁贸易中心	3,916.04	1.69%	1 年以内	货款
合计		**111,299.34**	**48.03%**	-	-
2019 年 12 月 31 日					
1	波科国际医疗贸易（上海）有限公司	63,621.11	45.15%	1 年以内	货款
2	蓝威医疗科技（上海）有限公司	8,113.38	5.76%	1 年以内	货款
3	喜姆（上海）医疗科技发展中心	6,757.87	4.80%	1 年以内	货款
4	美敦力（上海）管理有限公司	6,113.27	4.34%	1 年以内	货款
5	国药集团上海医疗器械有限公司	3,470.97	2.46%	1 年以内	货款
合计		**88,076.59**	**62.50%**	-	-
2018 年 12 月 31 日					
1	波科国际医疗贸易（上海）有限公司	40,694.40	53.24%	1 年以内	货款
2	美敦力（上海）管理有限公司	3,378.08	4.42%	1 年以内	货款
3	中国仪器进出口集团有限公司	3,301.77	4.32%	1 年以内	货款
4	上海昶洪贸易中心	2,824.42	3.70%	1 年以内	货款
5	贝林斯曼（福州）医疗科技有限公司	2,569.30	3.36%	1 年以内	货款
合计		**52,767.98**	**69.04%**	-	-

报告期各期末，公司应付账款前五名供应商账龄主要为 1 年以内，且公司与应付账款前五名供应商不存在关联方关系。

①报告期内，主要供应商给予公司的信用期未发生变化，公司均在信用期内支付了货款

报告期内，主要供应商给予公司的信用期情况如下：

供应商	2020 年	2019 年	2018 年
波士顿科学	信用账期为 90 天		
美敦力	信用账期为 45 日		
贝朗医疗	甲方以乙方款到后发货的方式与乙方进行交易。		

供应商	2020 年	2019 年	2018 年
捷迈邦美	产品装运前，公司已根据相关采购订单向捷迈邦美全额付款		
史赛克	发货前开具期限为 90 天且到期日不晚于 2020 年 12 月 25 日的银行承兑汇票	发货前开具期限为 90 天且到期日不晚于 2019 年 12 月 25 日的银行承兑汇票	发货前开具期限为 90 天且到期日不晚于 2018 年 12 月 25 日的银行承兑汇票
蓝威医疗	信用账期为 90 天		-

报告期内，主要供应商给予公司的信用政策较为稳定，未发生变化，其中对于贝朗医疗、捷迈邦美和史赛克等供应商，公司需在其发货前全额支付货款。报告期各期末，公司对其他主要供应商应付账款期后结算情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	应付账款余额	账龄	性质	是否逾期支付
2020 年 12 月 31 日					
1	波科国际医疗贸易（上海）有限公司	87,189.75	1 年以内	货款	未逾期
2	蓝威医疗科技（上海）有限公司	3,995.37	1 年以内	货款	未逾期
2019 年 12 月 31 日					
1	波科国际医疗贸易（上海）有限公司	63,621.11	1 年以内	货款	未逾期
2	蓝威医疗科技（上海）有限公司	8,113.38	1 年以内	货款	未逾期
3	美敦力（上海）管理有限公司	6,113.27	1 年以内	货款	未逾期
2018 年 12 月 31 日					
1	波科国际医疗贸易（上海）有限公司	40,694.40	1 年以内	货款	未逾期
2	美敦力（上海）管理有限公司	3,378.08	1 年以内	货款	未逾期

报告期内，公司对主要供应商的货款均在信用期内支付，不存在逾期未支付的情形。

②公司资金充足，账龄超过 1 年以上的应付账款主要系由于院端直销业务产生

报告期各期末，公司应付账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
1 年以内	227,483.79	139,531.85	75,469.65
1 年以上	4,239.03	1,384.14	966.39
合计	231,722.82	140,915.99	76,436.05

账龄	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
1 年以上占比	1.83%	0.98%	1.26%

公司应付账款账龄在 1 年以上的主要系应付院端直销业务供应商的货款，根据公司与部分院端直销业务供应商签订的采购合同，公司应在下游医院回款后向其支付采购款，截至报告期期末，由于部分下游医院客户账期较长尚未回款，不满足采购合同约定的付款条件，因此存在账龄在 1 年以上的应付账款。

③公司院端直销业务供应商的结算方式、信用期，对应的应付款项情况

根据公司与院端直销业务供应商签署的协议，双方的结算方式为电汇方式。考虑到医院的回款期限给公司带来的资金压力，院端直销业务供应商同意公司在采购时给予公司一定的账期和额度，待公司收到医院实际回款后支付剩余款项。例如，公司与院端直销业务主要供应商喜姆（上海）医疗科技发展中心关于主要客户的信用期约定情况如下：

序号	客户名称	信用期
1	常州市武进人民医院	在合同产品在授权合作医院销售开票后且乙方收到回款及甲方出具的全额增值税专用发票并经审核无误后 5 个工作日内，向甲方支付货款
2	苏州大学附属第二医院	关节：甲方给予乙方 10 天账期，在账期内乙方根据医院实际销售清单向甲方支付医院销售价格 70%，待乙方收到医院实际回款后支付剩余款项； 其他产品：在合同产品在授权合作医院销售开票后且乙方收到回款及甲方出具的全额增值税专用发票并经审核无误后 5 个工作日内，向甲方支付货款
3	昆山市第一人民医院	甲方给予乙方 10 天账期，在账期内乙方根据医院实际销售清单向甲方支付医院销售价格 70%，待乙方收到医院实际回款后支付剩余款项
4	常熟市第二人民医院	甲方给予乙方 10 天账期，在账期内乙方根据医院实际销售清单向甲方支付医院销售价格 70%，待乙方收到医院实际回款后支付剩余款项
5	浙江大学医学院附属邵逸夫医院	在合同产品在授权合作医院销售开票后且乙方收到回款及甲方出具的全额增值税专用发票并经审核无误后 10 个工作日内，向甲方支付货款

报告期各期末，公司院端直销业务应付账款余额如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
应付账款余额	127,448.86	54,335.61	25,531.79

报告期内，公司院端直销业务应付账款余额随着院端直销业务销售收入的增

长呈逐年上升趋势。

（4）预收款项及合同负债

2020 年末，公司已根据新收入准则将预收款项中剔除增值税后的金额调整至合同负债科目。报告期各期末，公司预收款项及合同负债余额分别为 5,221.92 万元、8,080.50 万元和 6,634.43 万元，占公司流动负债总额的比例分别为 1.91%、2.16%和 1.33%。

公司预收款项主要为预收经销商的货款。根据公司的销售政策，对于批发模式销售主要采取先收款后发货的结算方式，以减少公司的资金压力，规避货款回收风险。报告期内，公司批发模式下的销售收入快速增长，相应地，期末预收款项余额有所上升。

截至 2020 年 12 月 31 日，公司合同负债前五大情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	占合同负债余额比例
1	乌鲁木齐水磨沟区人民医院	424.05	6.39%
2	杭州拓宏康医疗器械有限公司	115.27	1.74%
3	北京美康信德商贸有限公司	115.20	1.74%
4	宁波市第六医院	113.57	1.71%
5	济宁市金管家健康管理有限责任公司	109.73	1.65%
合计		**877.83**	**13.23%**

（5）应付职工薪酬

公司应付职工薪酬主要用于核算员工的工资、奖金、津贴、补贴及社保、住房公积金等费用。报告期各期末，公司应付职工薪酬余额分别为 1,655.09 万元、1,906.78 万元和 2,066.07 万元，占公司流动负债总额的比例分别为 0.61%、0.51%和 0.41%。

（6）应交税费

报告期各期末，公司应交税费分别为 1,001.59 万元、2,402.39 万元和 3,450.33 万元，主要为应交企业所得税和增值税，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
企业所得税	1,838.98	1,609.48	784.41
增值税	1,503.79	709.68	146.12
代扣代缴个人所得税	46.12	48.04	53.26
其他税费	61.44	35.19	17.80
合计	**3,450.33**	**2,402.39**	**1,001.59**

（7）其他应付款

报告期各期末，公司其他应付款构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
应付利息	-	-	228.25
应付股利	-	-	-
其他应付款	27,736.01	47,842.81	22,462.03
合计	**27,736.01**	**47,842.81**	**22,690.28**

①应付利息

2018 年末，应付利息主要是应付短期银行借款的利息，2019 年末和 2020 年末，该等应付利息在短期借款科目下列示。

②其他应付款

报告期各期末，公司其他应付款分别为 22,462.03 万元、47,842.81 万元和 27,736.01 万元，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
关联方借款	-	-	21,000.00	43.89%	4,500.00	20.03%
押金保证金	13,910.60	50.15%	14,284.22	29.86%	8,730.98	38.87%
经销商返利	11,101.97	40.03%	10,108.52	21.13%	7,256.42	32.31%
服务费	1,569.13	5.66%	974.15	2.04%	248.31	1.11%
报销款	323.43	1.17%	266.47	0.56%	123.66	0.55%
运费	140.32	0.51%	139.33	0.29%	98.83	0.44%
少数股东投资款	74.29	0.27%	-	-	741.10	3.30%

项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
其他	616.26	2.22%	1,070.12	2.24%	762.73	3.40%
合计	**27,736.01**	**100.00%**	**47,842.81**	**100.00%**	**22,462.03**	**100.00%**

报告期内，公司应付关联方借款系应付东方科仪的临时资金拆借款，该等拆借款项，均签订了借款协议，亦已参照公司同期银行借款利率向关联方支付资金拆借利息，具体情况详见“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”。

应付押金保证金主要包括公司收取的客户签约押金、寄售和工具押金。其中，应付客户签约押金系公司根据与客户的合同约定，收取的合同履约保证金；应付客户寄售和工具押金系公司在寄售销售模式下，根据借出货物和工具的价值，收取的一定比例押金。报告期内，随着公司下游客户数量的持续增加，公司收取的客户签约、寄售和工具押金也相应增加。

应付经销商销售返利系根据公司与经销商约定的销售返利政策，计提但尚未实际发放的返利。

应付服务费系公司应付专业服务商的技术服务费用，具体的服务费情况详见本节之“十、发行人经营成果分析”之“（五）期间费用”之“1、销售费用”。

（8）其他流动负债

报告期各期末，公司其他流动负债分别为零、零和 862.48 万元，占公司流动负债总额的比例分别为零、零和 0.17%，主要为预收客户货款中的待转销项税。

3、非流动负债分析

报告期内，公司非流动负债构成情况如下：

单位：万元

非流动负债	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
预计负债	292.04	27.61%	-	-	-	-
递延收益	765.70	72.39%	394.02	100.00%	-	-
合计	**1,057.74**	**100.00%**	**394.02**	**100.00%**	-	-

2018 年末，公司不存在非流动负债。2019 年末和 2020 年末，公司非流动负

债中的递延收益为公司收到的供应链试点项目政府补助，金额合计为 960.89 万元，截至报告期期末，已累计摊销金额为 195.19 万元。

2020 年末，公司非流动负债中的预计负债系公司子公司国科恒佳与上海睿康生物的合同纠纷案，国科恒佳根据上海市闵行区人民法院一审判决书相应计提的赔偿金额。截至本招股说明书签署日，国科恒佳已向上海市第一中级人民法院提起上诉，目前此案处于二审诉讼程序中。

4、偿债能力分析

（1）主要偿债能力指标

报告期内，公司主要偿债能力指标如下：

财务指标	2020 年 1-12 月/ 2020 年 12 月 31 日	2019 年度/ 2019 年 12 月 31 日	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日
流动比率（倍）	1.22	1.26	1.16
速动比率（倍）	0.65	0.58	0.40
资产负债率（合并）	79.51%	76.94%	84.87%
资产负债率（母公司）	78.52%	76.45%	85.89%
息税折旧摊销前利润（万元）	36,401.67	32,756.59	21,056.23
利息保障倍数（倍）	2.82	3.34	2.94

①流动比率、速动比率分析

报告期各期末，公司的流动比率均大于 1，速动比率相对较低，主要因为公司作为医疗器械领域的供应链综合服务商，采取多品牌和产品、多区域、多种销售模式相结合的经营方式，存货余额占流动资产的比重较高，速动比率较低。但报告期内，公司盈利规模快速增长，确保了公司具有良好的短期偿债能力。

②资产负债率分析

报告期各期末，公司（合并口径）资产负债率较高，分别为 84.87%、76.94%和 79.51%，主要受以下两方面因素影响，一方面公司所处行业具有资金密集型的特点，因存货需要占用较大规模的资金，医疗器械商业流通企业资产负债率普遍较高，行业内企业通过提高财务杠杆增加负债以满足资产规模快速增长的需要；另一方面，公司目前的资本规模较小，融资渠道较为单一，主要通过银行借款等间接融资手段来应对资金需求，进一步拉高了公司资产负债率水平。2019 年公

司资产负债率较 2018 年末下降较大，主要系公司在 2019 年完成 C 轮融资，股东权益相应增加 5 亿元。

③息税折旧摊销前利润和利息保障倍数分析

报告期各期，公司息税折旧摊销前利润分别为 21,056.23 万元、32,756.59 万元和 36,401.67 万元，利息保障倍数分别为 2.94、3.34 和 2.82，处于较高水平。公司拥有持续提升的盈利能力和较强的回款能力，长期偿债能力较强。

（2）与可比上市公司比较

公司名称	2020/12/31		
	流动比率	速动比率	资产负债率
国药控股	1.31	1.08	71.02%
嘉事堂	1.46	1.23	62.33%
九州通	1.29	1.00	68.31%
瑞康医药	1.29	1.15	66.51%
海王生物	1.06	0.93	81.14%
润达医疗	1.12	0.92	59.91%
可比公司平均	**1.26**	**1.05**	**68.20%**
本公司（合并口径）	**1.22**	**0.65**	**79.51%**
公司名称	**2019/12/31**		
	流动比率	**速动比率**	**资产负债率**
国药控股	1.29	1.05	71.40%
嘉事堂	1.45	1.17	62.24%
九州通	1.28	0.98	69.12%
瑞康医药	1.34	1.17	68.42%
海王生物	1.09	0.97	80.93%
润达医疗	1.08	0.86	61.07%
可比公司平均	**1.26**	**1.03**	**68.86%**
本公司（合并口径）	**1.26**	**0.58**	**76.94%**
公司名称	**2018/12/31**		
	流动比率	**速动比率**	**资产负债率**
国药控股	1.28	1.06	70.95%
嘉事堂	1.52	1.25	65.60%

九州通	1.29	0.98	69.43%
瑞康医药	1.35	1.14	67.55%
海王生物	1.10	0.97	82.69%
润达医疗	1.19	0.87	58.49%
可比公司平均	**1.29**	**1.05**	**69.12%**
本公司（合并口径）	**1.16**	**0.40**	**84.87%**

报告期内，公司流动比率、速动比率低于可比公司，资产负债率高于可比公司，主要受以下三个因素影响：

①公司目前融资渠道较为单一，主要通过短期的银行借款和关联方拆借应对资金需求，短期负债占比较高。

②润达医疗主要从事体外诊断产品的销售，除润达医疗外，其他可比公司均同时从事医药与医疗器械产品的销售，且以医药销售为主，而国科恒泰主要销售的是高值医用耗材类产品，通常情况下，药品和体外诊断产品的效期较短且标准化程度更高，而高值医用耗材的效期一般较长且产品种类和规格繁多，相应增加了公司基础库存备货量。

③可比公司对下游客户的销售业务以批发为主，而公司采取批发与寄售相结合的销售模式，寄售模式下不仅要为经销商和医院提供基础库存，还要在全国众多分子公司仓库备货，以便于快速满足经销商和医院的订单需求，使得公司报告期各期末的存货余额较高，对资金的需求量较大。

受上述因素影响，公司流动比率和速动比率较低，资产负债率较高。

5、资产周转能力分析

（1）主要资产周转率指标

报告期内，公司主要资产周转能力指标如下：

财务指标	2020 年	2019 年	2018 年
应收账款周转率（次）	3.76	5.94	10.05
存货周转率（次）	2.31	2.01	1.77

报告期内，公司应收账款周转率分别为 10.05 次、5.94 次和 3.76 次。公司针对不同客户类型及业务模式分别制定信用政策，对于客户是经销商的，在批发模

式下，公司通常全额预收货款后才向经销商发货，而在短期寄售或长期寄售模式下，公司通常给予经销商一周左右的账期；对于客户是医院的，根据行业惯例及医院的实际回款周期，公司通常给予医院 6 个月-12 个月不等的账期。因此，随着报告期内，公司直销业务的迅速发展，公司应收账款周转率有所下降。

报告期内，公司存货周转率分别为 1.77 次、2.01 次和 2.31 次，随着公司销售规模的高速增长，公司存货周转率整体呈上升趋势。

（2）与可比上市公司比较

报告期内，可比公司的主要资产周转率指标如下表所示：

单位：次

公司简称	2020 年		2019 年		2018 年	
	应收账款周转率	存货周转率	应收账款周转率	存货周转率	应收账款周转率	存货周转率
国药控股	3.73	9.41	4.11	10.02	4.15	9.62
嘉事堂	3.19	9.90	3.36	9.98	3.16	10.52
九州通	4.62	7.00	4.55	6.48	4.99	6.10
瑞康医药	1.84	6.74	2.14	6.97	2.29	6.46
海王生物	2.30	9.27	2.23	9.36	2.31	9.15
润达医疗	2.44	4.42	2.71	4.42	2.79	3.95
可比公司平均	**3.02**	**7.79**	**3.18**	**7.87**	**3.28**	**7.63**
本公司（合并口径）	3.76	2.31	5.94	2.01	10.05	1.77

有关应收账款、存货周转率与可比上市公司的对比具体分析请参见本节之“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”。

6、现金流量分析

报告期内，公司现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
经营活动产生的现金流量净额	-22,981.14	-46,413.73	-52,224.99
投资活动产生的现金流量净额	-6,026.05	-10,818.17	-2,880.92
筹资活动产生的现金流量净额	29,772.68	64,366.79	57,762.76
现金及现金等价物净增加额	765.50	7,134.89	2,656.85

期初现金及现金等价物余额	12,573.90	5,439.02	2,782.17
期末现金及现金等价物余额	13,339.40	12,573.90	5,439.02

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为负数，主要受采购额逐年快速增长以及公司的存货储备量在报告期内提升较快的影响；公司投资活动产生的现金流量净额为负且整体呈扩大趋势，主要系公司升级信息系统、购置专用设备工具及投资项目用地的现金支出有所增加所致；报告期内公司筹资活动产生的现金流量净额变动较大，主要受银行借款和还款以及股东增资的影响。

（1）经营活动产生的现金流量分析

①报告期内，公司经营活动产生的现金流量、相关指标及经营活动产生的现金流量净额与净利润调节关系情况

报告期内，公司经营活动产生的现金流量、相关指标情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
销售商品、提供劳务收到的现金	708,846.03	547,025.10	410,821.36
收到的税费返还	164.10	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	3,614.88	7,001.76	2,769.31
经营活动现金流入小计	**712,625.01**	**554,026.87**	**413,590.66**
购买商品、接受劳务支付的现金	691,227.05	559,767.30	440,387.32
支付给职工以及为职工支付的现金	14,941.61	12,488.40	8,918.08
支付的各项税费	11,284.94	7,242.90	5,157.75
支付其他与经营活动有关的现金	18,152.55	20,942.00	11,352.52
经营活动现金流出小计	**735,606.15**	**600,440.60**	**465,815.66**
经营活动产生的现金流量净额	**-22,981.14**	**-46,413.73**	**-52,224.99**
营业收入	695,904.20	527,871.47	363,676.06
销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入	101.86%	103.63%	112.96%

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例分别为112.96%、103.63%和 101.86%，公司经营活动获取现金的能力较强。2019 年和2020 年，公司销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入比重有所下降，主要是因为公司直销业务占比大幅上升，而公司给予医院的账期较长所致。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润调节关系及差异情况

如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
净利润	**15,815.96**	**15,737.08**	**9,768.52**
加：信用减值损失	1,871.85	851.07	-
资产减值损失	2,460.22	1,263.52	833.11
固定资产折旧	1,171.21	582.27	170.53
无形资产摊销	761.47	336.05	128.87
长期待摊费用摊销	917.17	506.29	266.36
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	-	98.30	-
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	0.09	0.63	0.01
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	-	-	-
财务费用（收益以“－”号填列）	11,913.80	9,386.89	6,977.04
投资损失（收益以“－”号填列）	-	-	-
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-1,459.90	-549.29	74.59
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-	-	-
存货的减少（增加以“－”号填列）	-29,833.53	-49,609.75	-51,771.38
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-112,470.80	-98,795.56	-38,407.78
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	85,871.32	73,778.76	19,766.61
其他	-	-	-31.46
经营活动产生的现金流量净额	**-22,981.14**	**-46,413.73**	**-52,224.99**

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-52,224.99 万元、-46,413.73 万元和-22,981.14 万元，公司净利润逐年增长但经营活动产生的现金流量净额持续为负，主要原因为：公司直销业务的应收账款的快速增长，存货逐年增长占用了较大资金。具体分析如下：

A、直销业务规模的扩大，导致应收账款快速增长

报告期内，公司直销业务增长迅速，收入由 2018 年的 44,399.23 万元增长至 2020 年的 250,589.67 万元，年均复合增长率为 137.57%。在直销模式下，公司的下游为医院客户且主要为公立三级医院，该等客户资信情况良好，公司根据行业惯例一般给予 6-12 个月不等的账期，因此，随着报告期内公司直销收入快速增长，应收账款的余额也出现了快速增长，公司对直销客户的应收账款余额由 2018

年末的 44,984.14 万元增长至 2020 年末的 231,804.01 万元。应收账款的快速增长，使得经营活动产生的现金流量净额减少。

B、公司存货逐年增长占用了较大资金

随着业务快速发展，报告期内公司直接获得生产厂商授权的品牌和产品线数量持续增加，公司直接获得生产厂商授权的品牌由 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也由 2018 年末的 77 条迅速增加到 2020 年末的 174 条，业务区域也大幅扩张，在销售收入增长的同时，出于业务发展和市场战略布局考虑，为了支撑销售业务的持续快速增长，满足未来预计销售的需求，公司的存货储备量逐年增长，报告期各期末，存货余额分别为 208,235.09 万元、256,678.31 万元和 285,682.46 万元。存货的逐年增长，使得购买商品、接受劳务支付的现金逐年增加，经营活动现金流量净额相应减少。

②公司经营活动产生的现金流量净额与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年	2019 年	2018 年
国药控股	1,115,460.93	1,877,709.60	365,373.90
嘉事堂	111,486.95	29,311.46	-29,175.65
九州通	344,388.41	276,787.30	122,202.32
瑞康医药	36,453.91	209,452.49	-16,941.49
海王生物	165,055.50	226,862.19	-113,517.55
润达医疗	32,344.12	24,667.86	53,890.30
公司	**-22,981.14**	**-46,413.73**	**-52,224.99**

与同行业可比公司相比，公司经营活动产生的现金流量净额持续为负，主要原因是由于直销业务的客户账期相比分销模式较长，报告期内，随着直销业务的快速增长，公司应收账款余额快速增长，此外，公司目前正处于快速发展阶段，直接获得生产厂商授权的品牌和产品线持续增加，公司业务区域也大幅扩张，同时基于高值医用耗材产品与流通特性等原因，公司存货储备支出在报告期内增长较快。

（2）投资活动产生的现金流量分析

报告期内，公司投资活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	121.64	26.43	0.13
投资活动现金流入小计	**121.64**	**26.43**	**0.13**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	6,147.69	10,839.60	2,548.73
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	5.00	332.32
投资活动现金流出小计	**6,147.69**	**10,844.60**	**2,881.05**
投资活动产生的现金流量净额	**-6,026.05**	**-10,818.17**	**-2,880.92**

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-2,880.92 万元、-10,818.17 万元和-6,026.05 万元，公司投资活动产生的现金流量净额为负。2019 年和 2020 年公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金流出显著增加，主要原因系公司购置天津数字化供应链综合服务平台建设项目的土地使用权、购置信息系统的升级软件和专用设备工具等。

（3）筹资活动产生的现金流量分析

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
吸收投资收到的现金	1,954.29	52,581.47	3,837.46
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	1,954.29	2,581.47	3,837.46
取得借款收到的现金	234,187.05	192,409.65	179,470.00
收到其他与筹资活动有关的现金	21,493.73	62,513.00	28,300.80
筹资活动现金流入小计	**257,635.08**	**307,504.12**	**211,608.26**
偿还债务支付的现金	173,409.65	182,360.00	118,280.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	12,782.74	14,977.33	7,087.73
其中：子公司支付少数股东的股利、利润	915.60	583.20	282.00
支付其他与筹资活动有关的现金	41,670.01	45,800.00	28,477.77
筹资活动现金流出小计	**227,862.39**	**243,137.33**	**153,845.50**
筹资活动产生的现金流量净额	**29,772.68**	**64,366.79**	**57,762.76**

公司报告期内筹资活动产生的现金流量净额分别为 57,762.76 万元、64,366.79 万元和 29,772.68 万元。报告期内，公司吸收投资收到的现金主要系 2019 年 C 轮融资收到的投资款。公司取得借款所收到的现金与偿还债务所支付的现金均为短期银行借款的借入与偿还。公司收到其他与筹资活动有关的现金主要为

公司从关联方借入资金和出售少数股东股权收到的款项，公司支付其他与筹资活动有关的现金主要是公司归还关联方借款和支付的银行承兑汇票保证金。

2018 年，公司筹资活动现金流入同比显著增长的原因主要是，公司业务扩张需要大额流动资金作为保障，因此，为了缓解营运资金短缺的压力，公司相应增加了银行借款。2019 年公司筹资活动现金流入进一步增长，主要是公司引入泰康人寿、国丰鼎嘉、涌流资本、招商招银等新股东，合计收到投资款 50,000.00 万元。报告期内，随着公司短期银行借款和关联方借款借入资金的增加，偿还金额也逐年增加使得报告期内筹资活动的现金流出逐年增长。

7、报告期末的重大资本性支出计划及资金需求

截至报告期期末，公司的重大资本性支出计划主要系募投项目及天津数字化供应链综合服务平台建设项目。

募投项目参见本招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”的相关内容。为了进一步提高公司的仓储能力、仓储自动化程度、仓储物流效率、降低仓储成本以及提升公司的市场竞争力，公司拟以自有资金在天津市北辰区青光镇医药医疗器械工业园建设数字化供应链综合服务平台。

8、流动性风险及应对措施

报告期各期末，公司的负债结构稳定，主要为流动负债，流动比率和资产负债率较高，速动比率较低。公司作为医疗器械领域的供应链综合服务商，采取多品牌和产品、多区域、多种销售模式结合的经营方式，存货余额占流动资产的比重较高，因此，速动比率较低，但报告期内，公司盈利规模快速增长，利息保障倍数维持在较高水平，确保了公司具有良好的偿债能力。另外，公司处于资金密集型行业，同行业上市公司资产负债率普遍较高，公司由于受制于融资渠道的单一，主要通过银行借款等间接融资手段来应对资金需求，因此，公司资产负债率水平高于同行业上市公司。

为应对流动性风险，未来公司将进一步拓宽融资渠道、向上游供应商争取更为宽松的采购信用政策、开发优质客户及与现有主要客户继续保持良好的合作关系、提高应收账款回款速度等方式改善经营活动现金流，降低公司的流动性风险。

9、报告期内公司的股利分配情况

报告期内，股利分配情况如下：

2019 年 5 月 8 日，公司 2018 年年度股东大会决议，全体股东一致同意 2018 年度利润分配方案，决定以现金方式分配股利 5,000.00 万元人民币，并于 2019 年 6 月实施完毕。

除上述情况外，报告期内不存在其他分配股利的情形。

10、持续经营能力的自我评价

截至 2020 年末，公司资产总额为 630,214.70 万元，其中主要以存货、应收账款、货币资金和预付账款等流动资产为主。报告期内，公司流动比率、速动比率整体呈上升趋势，公司财务风险较小，偿债能力较强。

报告期内，公司营业收入保持快速增长，公司归属于母公司股东的净利润由 2018 年 9,348.61 万元大幅增长至 2020 年 14,602.41 万元，公司盈利能力良好。公司最近一期的营业收入或净利润对关联方或者有重大不确定性的客户不存在重大依赖，公司不存在最近一年的净利润主要来自于合并财务报表范围以外的投资收益的情形，公司不存在其他可能对公司持续经营能力构成重大不利影响的情形。

基于公司报告期内经营情况、所处行业发展趋势、公司未来发展战略规划以及未来募投项目的实施，公司持续盈利能力不存在重大不利变化，因此，公司管理层认为公司不存在重大的持续经营风险。

十二、重大投资、资本性支出、重大资产业务重组或股权收购合并事项

（一）报告期内重大投资

报告期内，公司不存在重大投资情况。

（二）报告期内重大资本性支出

报告期内，公司的重大资本性支出主要系公司为配套医院手术中医疗器械使用而采购的专用医疗工具，以及为天津数字化供应链综合服务平台建设项目购买

的土地使用权。

公司报告期内的资本性支出均围绕主业进行，不存在跨行业投资的情况。

（三）报告期内重大资产业务重组或股权收购合并事项

报告期内，公司不存在重大资产业务重组情况，股权收购情况如下：

被收购方名称	收购日	股权取得成本（万元）	股权取得比例	股权取得方式	购买目的
湖北瑞泰	2018 年 7 月 18 日	25.84	60.00%	现金购买	拓展医疗器械销售渠道
上海励楷[注]	2018 年 8 月 30 日	5.00	100.00%	现金购买	
福建优智链	2018 年 9 月 13 日	575.82	60.00%	现金购买	

注：上海励楷为公司控股子公司江苏国科控制的全资子公司。

十三、财务报告审计基准日至招股说明书签署日之间的相关财务信息和经营状况

（一）会计师事务所的审阅意见

公司财务报告审计截止日为 2020 年 12 月 31 日，根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》，致同会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2021 年 3 月 31 日的合并及公司资产负债表，2021 年 1-3 月的合并及公司利润表，合并及公司现金流量表以及财务报表附注进行了审阅，并出具了《审阅报告》（致同审字（2021）第 110A016660 号），发表了如下意见：我们没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映国科恒泰公司的财务状况、经营成果和现金流量。

（二）发行人的专项声明

公司全体董事、监事、高级管理人员已对公司 2021 年 1-3 月的财务报表进行了认真审阅并出具专项声明，保证该等财务报表所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性及完整性承担相应的法律责任。

公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人已对公司 2021 年 1-3 月的财务报表进行了认真审阅并出具专项声明，保证该等财务报表所载资料真实、

准确、完整。

（三）审计截止日后主要财务信息

公司财务报告的审计截止日为 2020 年 12 月 31 日，根据致同会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审阅报告》（致同审字（2021）第 110A016660 号），公司 2021 年 3 月 31 日、2021 年 1-3 月经审阅的主要财务信息如下：

1、合并资产负债表主要财务数据

单位：万元

项目	2021 年 3 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	变动金额	变动比例
资产总额	657,645.88	630,214.70	27,431.18	4.35%
负债总额	524,618.55	501,071.18	23,547.37	4.70%
所有者权益总额	133,027.33	129,143.52	3,883.80	3.01%
归属于母公司所有者权益	120,817.83	118,250.39	2,567.44	2.17%

截至 2021 年 3 月末，公司的资产总额、负债总额、所有者权益总额、归属于母公司所有者权益的金额与 2020 年 12 月末相比均略有上升。

合并资产负债表变动幅度超过 30%的主要科目及变动原因具体列示如下：

单位：万元

项目	2021 年 3 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	变动金额	变动比例	主要变动原因
货币资金	31,636.51	20,604.44	11,032.08	53.54%	①2021 年一季度，公司销售收款情况较好，公司经营活动产生的现金流量净额为 6,055.85 万元；②2021 年一季度，为支撑公司业务快速发展，公司向银行的借款金额和向关联方的借款金额均同比有所增长，导致公司筹资活动产生的现金流量净额为 6,043.16 万元。
应收款项融资	3,350.81	1,904.42	1,446.39	75.95%	由于部分医院客户采用银行承兑汇票方式付款，随着该等客户的收入增长，公司应收账款融资余额有所上升。
预付款项	34,871.77	25,651.67	9,220.10	35.94%	①由于 2021 年一季度新增了与贝朗医疗合作的产品线，为完成备货公司向其支付的预付款相应增加； ②2021 年一季度向新增供应商预付的采购货款； ③随着 2021 年一季度销售规模的增长，公司相应增加了采购额，导致预付供应商货款上升。
使用权资产	6,791.96	-	6,791.96	-	公司于 2021 年 1 月 1 日起执行新租赁准则。

项目	2021 年 3 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	变动金额	变动比例	主要变动原因
其他非流动资产	3,145.44	2,129.22	1,016.22	47.73%	主要为预付的天津数字化供应链综合服务平台建设项目工程款以及专用医疗器械工具购买款。
合同负债	12,575.20	6,634.43	5,940.77	89.54%	主要系由于 2021 年经销商数量大幅增长，公司预收经销商货款上升所致。
应付职工薪酬	1,360.05	2,066.07	-706.02	-34.17%	主要系根据奖金发放制度，公司在 2021 年一季度集中发放 2020 年奖金所致。
其他应付款	56,417.57	27,736.01	28,681.56	103.41%	主要系在 2021 年 3 月，为了应对部分与公司合作的银行授信合同集中到期，公司新增向关联方东方国科（北京）进出口有限公司借款 3 亿元。
一年内到期的非流动负债	2,644.68	-	2,644.68	-	公司于 2021 年 1 月 1 日起执行新租赁准则。
其他流动负债	1,634.78	862.48	772.30	89.54%	主要系由于预收客户货款增加，使得待转销项税增加所致。
租赁负债	4,147.28	-	4,147.28	-	公司于 2021 年 1 月 1 日起执行新租赁准则。

2、合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动金额	变动比例
营业收入	176,308.35	101,331.12	74,977.22	73.99%
营业利润	4,483.02	-700.39	5,183.41	740.08%
利润总额	4,448.11	-700.58	5,148.68	734.92%
净利润	3,520.80	-520.02	4,040.82	777.05%
归属于母公司股东的净利润	2,567.44	-269.79	2,837.23	1,051.64%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	2,389.61	-288.52	2,678.13	928.24%

由于公司的产品最终售往终端医疗机构，而在 2020 年 2 至 3 月期间，终端医疗机构的诊疗资源主要向抗疫活动倾斜，使得患者的需求有所滞后，受此影响，2020 年 1-3 月公司实现的销售收入相对较低；而在 2021 年一季度，由于国内疫情已基本得到控制，公司的销售恢复至正常水平，营业收入同比增长 73.99%。

公司的期间费用主要由职工薪酬、租赁费用和利息费用等组成，该等费用相对固化，因此，2021 年一季度公司的期间费用增长幅度较少。随着公司在 2021 年 1-3 月的营业收入大幅增长，公司净利润、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润均实现大幅增长，增长比例分别为

777.05%、1,051.64%、928.24%。

合并利润表变化超过 30%的主要科目及其变动原因具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动金额	变动比例	主要变动原因
营业收入	176,308.35	101,331.12	74,977.22	73.99%	由于公司的产品最终售往终端医疗机构，而在 2020 年一季度，受新冠疫情影响终端医疗机构的诊疗资源主要向抗疫活动倾斜，受此影响，2020 年 1-3 月公司实现的销售收入相对较低；而在 2021 年一季度，由于国内疫情已基本得到控制，公司的销售恢复至正常水平。
营业成本	158,832.81	90,042.89	68,789.91	76.40%	
税金及附加	161.67	103.85	57.82	55.67%	随着 2021 年一季度公司营业收入同比增长 73.99%，公司的税金及附加费用相应有所增长。
研发费用	223.09	168.16	54.94	32.67%	公司研发费用主要为职工薪酬，2021 年一季度平均研发人员较 2020 年一季度增加 9 人。
其他收益	259.98	25.80	234.18	907.67%	主要系由于 2021 年公司收到北京经济技术开发区财政审计局下发的 220.00 万元上市奖励款所致。
信用减值损失	-96.25	-528.45	432.20	-81.79%	①2020 年一季度受新冠疫情的影响，医院客户回款较慢，导致 2020 年 3 月末应收账款余额相比 2019 年末显著上升； ②2021 年一季度医院客户回款情况较好，使得 2021 年 3 月末应收账款金额较 2020 年末仅上升 1.72%。
资产减值损失	-653.07	-389.04	-264.03	67.87%	主要系由于 2021 年一季度末的存货账面余额较 2020 年一季度末有所增长所致。
营业外支出	34.95	0.19	34.76	18,605.45%	由于 2021 年一季度的捐赠金额较大所致。捐赠主要为防控新冠疫情捐赠的防护用品 12.63 万元，以及向北京市众安公益基金会捐赠的用于澳大利亚科利耳人工耳蜗植入患者救助公益事业首期捐款 15.00 万元。
所得税费用	927.30	-180.56	1,107.86	613.58%	随着 2021 年一季度公司的利润总额同比增长 734.92%，公司的所得税费用相应有所增长。

3、合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动金额	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	6,055.85	-42,639.70	48,695.56	114.20%
投资活动产生的现金流量净额	-1,366.93	-1,356.29	-10.64	0.78%
筹资活动产生的现金流量净额	6,043.16	53,627.65	-47,584.49	-88.73%
现金及现金等价物净增加额	10,732.08	9,631.66	1,100.42	11.43%

2021 年 1-3 月，公司经营活动产生的现金流量净额为 6,055.85 万元，同比增长 114.20%，主要系公司在 2021 年一季度销售收款情况较好，销售商品、提供劳务收到的现金同比增长 110.54%所致。

2021 年 1-3 月，公司投资活动产生的现金流量净额为-1,366.93 万元，同比基本持平。

2021 年 1-3 月，公司筹资活动产生的现金流量净额为 6,043.16 万元，同比减少 88.73%，主要系公司向关联方的借款金额同比增长 50.00%、偿还银行借款支付的现金同比增长 293.80%等因素的综合影响所致。

合并现金流量表变化超过 30%的主要科目及其变动原因具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动金额	变动比例	主要变动原因
销售商品、提供劳务收到的现金	205,648.25	97,676.29	107,971.96	110.54%	公司的产品最终售往终端医疗机构，2020 年一季度公司客户的业务受新冠疫情影响，资金较为紧张，导致客户向公司的回款相对较少；2021 年一季度，由于国内疫情已基本得到控制，客户的经营情况良好且公司的销售恢复至正常水平，使得公司的销售收款同比大幅增长。
购买商品、接受劳务支付的现金	187,871.32	128,888.30	58,983.02	45.76%	2020 年一季度，受新冠疫情影响，公司实现的销售收入相对较低，公司相应减少了采购金额；2021 年一季度，由于国内疫情已基本得到控制，公司的销售及采购均恢复至正常水平，使得公司的采购付款同比有所增长。
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	121.29	-	121.29	-	主要系公司在 2021 年 2 月，收到了沧州市自然资源和规划局支付的土地退地款 120 万元。

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动金额	变动比例	主要变动原因
吸收投资收到的现金	363.00	80.00	283.00	353.75%	2021 年一季度，公司收到少数股东投资款较多所致，其中收到广东恒泰、广州恒健、国科恒升和国科恒晟的少数股东资本金分别为 300 万、40 万元、20 万元和 3 万元。
收到其他与筹资活动有关的现金	30,000.00	20,000.00	10,000.00	50.00%	2021 年 3 月，为了应对部分与公司合作的银行授信合同集中到期，公司新增向关联方东方国科（北京）进出口有限公司借款 3 亿元。
偿还债务支付的现金	84,643.36	21,494.16	63,149.20	293.80%	主要系由于 2021 年一季度到期短期借款为 67,850.23 万元，较 2020 年一季度到期的 19,688.00 万元大幅上升所致。
支付其他与筹资活动有关的现金	451.05	5,900.47	-5,449.42	-92.36%	2020 年一季度，公司偿还了东方科仪的关联方借款 4,500 万元，此外新增支付票据保证金 1,400.47 万元。

4、非经常性损益明细表主要数据

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月
非流动性资产处置损益	-0.05	-0.19
计入当期损益的政府补助（与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外）	247.61	25.17
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-34.87	-
其他符合非经常性损益定义的损益项目	12.38	0.63
非经常性损益总额	225.07	25.61
减：非经常性损益的所得税影响数	55.89	5.98
非经常性损益净额	169.18	19.63
减：归属于少数股东的非经常性损益净影响数（税后）	-8.65	0.91
归属于公司普通股股东的非经常性损益	177.83	18.73
归属于母公司股东的净利润	2,567.44	-269.79
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	2,389.61	-288.52
归属于母公司股东的非经常性损益占归属于母公司股东的净利润的比重	6.93%	-6.94%

2021 年 1-3 月，公司非经常性损益净额为 169.18 万元，较上年同期增加 149.54 万元，主要系 2021 年 1 月公司收到北京经济技术开发区财政审计局下发的 220.00 万元的上市奖励款所致。

（四）2021 年 1 月至 6 月公司的业绩预计情况

公司 2021 年 1-6 月的业绩预计及与上年同期对比情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月（预计）	2020 年 1-6 月	变动比例
营业收入	375,000.00-400,000.00	282,179.32	32.89%-41.75%
归属于母公司股东的净利润	5,600.00-6,000.00	3,679.65	52.19%-63.06%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	5,360.00-5,760.00	3,634.39	47.48%-58.49%

公司预计 2021 年 1-6 月营业收入为 375,000.00 万元至 400,000.00 万元，同比增长 32.89%至 41.75%；预计归属于母公司股东的净利润为 5,600.00 万元至 6,000.00 万元，同比增长 52.19%至 63.06%；预计扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 5,360.00 万元至 5,760.00 万元，同比增长 47.48%至 58.49%。2021 年 1-6 月，公司预计经营业绩较上年同期有所增长，主要是由于公司的产品最终售往终端医疗机构，而在 2020 年上半年，受新冠疫情影响终端医疗机构的诊疗资源主要向抗疫活动倾斜，受此影响，2020 年上半年公司实现的经营业绩相对较低。而在 2021 年上半年，国内疫情已基本得到控制，公司直接获得生产厂商授权的品牌和产品线数量持续增长、直销终端医院覆盖范围持续延伸，公司的经营业绩预计较 2020 年 1-6 月有较大幅度的增长。

上述 2021 年 1-6 月的业绩情况系公司预计数据，未经会计师审计或审阅，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

十四、财务报表附注中的或有事项、承诺事项、资产负债表日后事项和其他重要事项

（一）或有事项

2020 年 5 月，国科恒佳因与上海睿康生物科技有限公司（以下简称“上海睿康生物”）合同纠纷向上海闵行区人民法院提起诉讼（案号为（2020）沪 0112 民初 27069 号），要求判令上海睿康生物解除双方合同、返还未交付货物货款并支付相应货款资金占用费、接受已交付产品的退货并承担退货服务费、支付迟延退货滞纳金及本案诉讼律师费和诉讼费用；

2020 年 7 月，上海睿康生物反诉国科恒佳，要求判令国科恒佳继续履行《物

流平台总分销合同》及《补充合同》，赔偿上海睿康生物未完成销售指标的损失并承担上海睿康生物反诉律师费和本案诉讼费用。

2021 年 2 月，国科恒佳收到上海市闵行区人民法院一审判决书，判令国科恒佳赔偿上海睿康生物 2,920,355.00 元，国科恒佳因此确认预计负债 2,920,355.00 元。国科恒佳向上海市第一中级人民法院提起上诉，截至本招股说明书签署日，此案正在审理过程中。

截至 2020 年 12 月 31 日，除上述事项外，公司不存在应披露的或有事项。

（二）承诺事项

1、资本承诺

报告期各期末，公司的资本承诺情况如下：

单位：万元

已签约但尚未于财务报表中确认的资本承诺	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
对外投资承诺	26,970.00	16,070.00	14,160.00

（1）对外投资承诺的具体内容、实施情况

本公司对外投资承诺全部为对子公司的出资承诺，报告期各期末投资承诺的具体内容、实施情况如下：

①截止 2018 年 12 月 31 日

单位：万元

被投资单位	认缴出资金额	实际出资金额	未出资金额
黑龙江恒骄	100.00	10.00	90.00
天津国科	100.00	10.00	90.00
山西国科	100.00	10.00	90.00
湖北国科	200.00	10.00	190.00
常州国科	1,000.00	10.00	990.00
云南国科	500.00	10.00	490.00
国科恒强	100.00	-	100.00
国科恒佳	60.00	-	60.00
河南恒优	600.00	-	600.00
新疆中优	300.00	-	300.00

被投资单位	认缴出资金额	实际出资金额	未出资金额
沈阳恒骄	300.00	-	300.00
山西晋美	600.00	-	600.00
福州国科	60.00	-	60.00
陕西恒之	500.00	-	500.00
四川恒瑞	300.00	-	300.00
上海恒京	1,000.00	-	1,000.00
广东恒泰	600.00	-	600.00
湖北恒瑞	300.00	-	300.00
天津恒翔	5,000.00	-	5,000.00
天津恒康	600.00	-	600.00
天津恒祥	600.00	-	600.00
河北恒泰	600.00	-	600.00
沧州国科	100.00	-	100.00
国科众嘉	600.00	-	600.00
合计	**14,220.00**	**60.00**	**14,160.00**

②截止 2019 年 12 月 31 日

单位：万元

被投资单位	认缴出资金额	实际出资金额	尚未出资金额
国科恒兴	1,000.00	10.00	990.00
天津国科	100.00	10.00	90.00
常州国科	1,000.00	10.00	990.00
湖北国科	200.00	10.00	190.00
云南国科	500.00	10.00	490.00
国科恒尧	60.00	-	60.00
国科医云	120.00	-	120.00
江苏恒誉	600.00	-	600.00
江西恒泰	600.00	-	600.00
上海恒骏	600.00	-	600.00
上海恒盛	60.00	-	60.00
上海恒曦	60.00	-	60.00
国科恒基	600.00	-	600.00
江西盛世	120.00	-	120.00

被投资单位	认缴出资金额	实际出资金额	尚未出资金额
国科恒升	60.00	-	60.00
国科恒丰	60.00	-	60.00
广州恒健	60.00	-	60.00
沧州国科	100.00	-	100.00
国科众嘉	600.00	-	600.00
国科恒佳	60.00	-	60.00
天津恒翔	5,000.00	-	5,000.00
陕西恒之	500.00	-	500.00
福州国科	60.00	-	60.00
沈阳恒骄	300.00	-	300.00
天津恒康	600.00	-	600.00
天津恒祥	600.00	-	600.00
新疆中优	300.00	-	300.00
四川恒瑞	300.00	-	300.00
上海恒京	1,000.00	-	1,000.00
湖北恒瑞	300.00	-	300.00
广东恒泰	600.00	-	600.00
合计	**16,120.00**	**50.00**	**16,070.00**

③截止 2020 年 12 月 31 日

单位：万元

主体简称	认缴出资金额	实际出资金额	尚未出资金额
国科恒兴	1,000.00	10.00	990.00
天津国科	100.00	10.00	90.00
常州国科	1,000.00	10.00	990.00
湖北国科	200.00	10.00	190.00
云南国科	500.00	10.00	490.00
沧州国科	100.00	-	100.00
国科众嘉	600.00	-	600.00
国科恒佳	600.00	180.00	420.00
天津恒翔	13,500.00	-	13,500.00
沈阳恒骄	300.00	-	300.00
天津恒康	600.00	-	600.00

主体简称	认缴出资金额	实际出资金额	尚未出资金额
新疆中优	300.00	-	300.00
陕西恒之	500.00	-	500.00
天津恒祥	600.00	-	600.00
上海恒京	1,000.00	-	1,000.00
四川恒瑞	300.00	-	300.00
福州国科	60.00	-	60.00
湖北恒瑞	300.00	-	300.00
广东恒泰	600.00	-	600.00
上海恒骏	600.00	-	600.00
南京恒誉	600.00	-	600.00
国科医云	120.00	-	120.00
上海恒曦	60.00	-	60.00
江西恒泰	600.00	300.00	300.00
上海恒盛	60.00	-	60.00
国科恒基	600.00	-	600.00
广州恒健	60.00	-	60.00
国科恒丰	60.00	60.00	-
国科恒升	60.00	-	60.00
上海恒垚	600.00	600.00	-
上海恒天	60.00	-	60.00
上海恒铠	60.00	60.00	-
山东恒佳	600.00	-	600.00
镇江熠康	120.00	-	120.00
河南恒佳	60.00	-	60.00
广东医云	600.00	-	600.00
国科恒晟	60.00	-	60.00
贵州医云	600.00	-	600.00
国科恒跃	60.00	-	60.00
广州恒创	60.00	60.00	-
唐山医云	600.00	600.00	-
牡丹江国科	300.00	-	300.00
广州恒达	60.00	-	60.00
国科恒尧	60.00	-	60.00

主体简称	认缴出资金额	实际出资金额	尚未出资金额
合 计	**28,880.00**	1,910.00	26,970.00

（2）对外的履行相关决策程序

公司对外投资均履行了相关的投资决策程序，具体决策程序如下：

被投资单位	投资/增资决策程序
国科恒兴	2015 年第一次股东会（设立）
	第一届董事会三十一次会议（增资）
天津国科	2015 年第一次股东会
常州国科	2015 年第一次股东会
湖北国科	2015 年第一次股东会
云南国科	2015 年第一次股东会
国科恒尧	第一届董事会第三十二次会议
国科医云	第一届董事会第七次会议
南京恒誉	第一届董事会第十七次会议
江西恒泰	第一届董事会第三十二次会议
上海恒骏	第一届董事会第二十九次会议
上海恒盛	第一届董事会第三十四次会议
上海恒曦	第一届董事会第二十九次会议
国科恒基	第一届董事会第三十六次会议
江西盛世	第一届董事会第三十二次会议
国科恒升	第一届董事会第三十七次会议
国科恒丰	第一届董事会第三十七次会议
广州恒健	第一届董事会第三十七次会议
沧州国科	第一届董事会第五次会议
国科众嘉	第一届董事会第七次会议（设立）
	第一届董事会第十三次会议（放弃优先购买权）
国科恒佳	第一届董事会第十四次会议
	第二届董事会第四次会议
天津恒翔	第一届董事会第十七次会议
陕西恒之	第一届董事会第十七次会议
福州国科	第一届董事会第十九次会议
沈阳恒骄	第一届董事会第十七次会议

被投资单位	投资/增资决策程序
天津恒康	第一届董事会第十七次会议
天津恒祥	第一届董事会第二十四次会议
新疆中优	第一届董事会第十七次会议
四川恒瑞	第一届董事会第十九次会议
上海恒京	第一届董事会第十五次会议
湖北恒瑞	第一届董事会第二十二次会议
广东恒泰	第一届董事会第二十二次会议

2、经营租赁承诺

报告期各期末，公司对外签订的不可撤销的经营租赁合约情况如下：

单位：万元

不可撤销经营租赁的最低租赁付款额	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
资产负债表日后第 1 年	5,857.91	5,577.03	4,213.86
资产负债表日后第 2 年	3,200.07	3,459.14	3,217.58
资产负债表日后第 3 年	1,473.65	1,578.72	1,912.57
以后年度	403.78	900.30	1,167.59
合计	**10,935.41**	**11,515.19**	**10,511.60**

（三）资产负债表日后事项

2021 年 4 月 30 日，本公司及子公司江西盛世收到南昌市青云谱区人民法院传票，南昌恒律企业管理咨询中心（有限合伙）因与本公司及子公司江西盛世合伙合同纠纷，向南昌市青云谱区人民法院提起诉讼（案号为（2021）赣 0104 民初 813 号），要求判令本公司及子公司江西盛世退还南昌恒律出资款 80.00 万元并赔偿各类损失 80.00 万元，合计 160.00 万元，同时支付利息 3.34 万元（从 2020 年 2 月 26 日暂计至 2021 年 3 月 26 日，按照银行同期贷款利率上浮 50%计算，实际以本息偿清之日为准）并承担诉讼费。截止本招股说明书签署日，此案尚未审理。

截至本招股说明书签署日，除上述事项外，不存在应披露的资产负债表日后事项。

（四）其他重要事项

报告期内，公司的其他重要事项主要系政府补助，具体内容详见本招股说明

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“（六）其他收益”。

十五、盈利预测报告披露情况

公司未编制盈利预测报告。

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

（一）前次IPO申请被否决的原因，相关事项是否已整改完毕

根据证监许可【2019】59 号文，2018 年 11 月 27 日中国证监会第十七届发行审核委员会举行的 2018 年第 180 次工作会议，依法对国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司的首次公开发行股票并上市申请进行了审核，并作出了不予核准的决定。

发审委在审核中关注到，公司存在以下情形：

“你公司未充分论证现有经营模式是否符合“两票制”的要求，以及“两票制”对你公司可持续经营能力的影响；未充分说明报告期内，销售平均单价显著下降的原因，以及存货跌价准备计提的充分性”。

针对发审委在前次申报审核中关注的公司存在的主要问题，发行人的整改落实情况如下：

1、针对公司现有经营模式是否符合“两票制”的要求，以及“两票制”对公司可持续经营能力的影响的落实情况

（1）“两票制”政策内涵

两票制是指药品、医用耗材生产厂商到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票。实行两票制主要是针对当前医药流通过程中存在的环节较多和难以追溯等突出问题而采取的措施，目的是压缩流通环节，使中间加价透明化，进一步降低医药虚高价格。

2017 年 1 月，国务院医改办联合国家卫生计生委等八部委发布《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）》，要求在公立医疗机构药品采购中执行“两票制”，随后各省份纷纷出台相应的药品两票制文件，药品两票制已在国家各地全面推开。

2018 年 3 月，国家卫计委发布《关于巩固破除以药补医成果持续深化公立医院综合改革的通知》，明确提出要逐步推行高值耗材购销“两票制”，涉及血管介入类、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。

（2）在前次审核当时（2018 年 11 月），已经出台“两票制”政策的省份为陕西省、安徽省；截至报告期期末，内蒙古、辽宁省、青海省、陕西省、安徽省、西藏等 25 省市已经开始试行耗材两票制，但目前严格要求按照“两票制”政策执行的地区以福建省、陕西省、安徽省为主，其他省份出台了相关的政策指导但并未实际执行。

期间	2017 年	2018 年	2019 年以来
政策执行	出台期	试行期	政策放缓期
具体执行的省份	陕西、安徽	陕西、安徽、福建	内蒙古、辽宁的 25 省市

与药品销售有所区别，高值医用耗材对流通企业的仓储、配送及手术跟台要求较高，主要采取双向物流配送而非简单的点对点单向配送，原有配送服务商与各地终端医院的合作关系紧密，全国性物流平台接入终端医院进行配送服务亦需要一定的过程和时间；目前耗材“两票制”在全国大部分地区仍处于摸索阶段，已经试点实施两票制的各个地区，出台的规定要求也不尽相同，在全国范围内大规模实施的时间亦不确定，但相关探索将持续深入推进，推动行业渠道扁平化，促使流通企业向规模化方向发展，提升市场集中度。

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，高值耗材“两票制”政策推动进程较慢。”自 2019 年以来，两票制政策的实施进入放缓期。

（3）公司在安徽、福建及陕西等省份报告期的营业收入情况如下

单位：万元

期间	2020 年	2019 年	2018 年
安徽省	17,852.81	14,332.27	10,590.94
福建省	24,422.94	18,975.91	9,527.12
陕西省	24,582.02	20,026.39	19,806.00

如上表，“两票制”政策实施后，公司在安徽省、福建省、陕西省的业务呈逐年增长的趋势，三个省份直销客户数量从 2018 年的 95 家增长至 2020 年的 202 家，“两票制”政策实施对公司的业务起到了正向的促进作用。

目前，发行人在安徽省、福建省及陕西省的销售票据流均符合当地对“两票制”的执行具体要求，发行人在福建省、安徽省及陕西省既从事对终端医疗机构的直销业务，也从事满足“第一票”认定对二级经销商进行销售，由二级经销商向医院供货的业务。

（4）“两票制”政策助力市场集中度的提升，对公司的可持续经营具有正向的促进作用

“两票制”总体趋势是减少流通环节，从生产企业（包括生产厂商或被认定为“生产企业”的经营企业）到医院未来最多只允许开两次发票，提高流通效率，降低虚高价格，实现产品全程可追溯管理。

“两票制”2017 年率先在药品领域试点实施，2018 年全国推广执行，流通企业纷纷进行业务调整和转型，优化业务战略布局，强化核心竞争优势，主要体现在：第一，通过并购整合，加快物流网络布局，拓展原有销售网络的广度和深度，扩大自身业务区域范围或进一步强化区域竞争优势，提高市场占有率；第二，结合自身渠道资源优势大力拓展新业务如 CSO、零售、医疗器械配送、第三方物流等，增强业务协同性、扩充服务范围、提升综合服务能力，提高上下游客户的合作黏性；第三，整合区域物流资源，向现代化、信息化及社会化方向发展，提高运行效率，降低管理成本，提升盈利能力。

立足于规范化、规模化、专业化及信息化运营的平台型企业，在“两票制”政策实施背景下的产业链价值重构中具有优势，具体体现在：

①两票制将淘汰无法获得上游生产厂商总代理资格的中小型经销商，而具备

终端医疗机构资源的中小型经销商选择与平台企业进行合作继续维持渠道利益，因此从上游生产厂商代理资源及终端医疗机构的入院资源来看，两票制政策均利于平台型企业进行整合。

“两票制”的实施，要求渠道商上游直接对接生产厂商，取得产品的总代理资格，而传统流通渠道中的中小型经销商，由于其规模、资金实力、渠道管理能力及信息化系统支撑能力无法满足上游生产厂商的要求，进而无法获得上游生产厂商的代理资源，在“两票制”倒逼缩减流通渠道的背景之下，面临转型与淘汰。自 2018 年国家层面开始推行“两票制”以来，各地的中小型经销商纷纷选择与平台型公司合作，通过与国科恒泰等分销平台成立合资公司的方式，将医院资源导入平台型企业，截至 2020 年末，公司已成立 52 家合资分子公司开展院端直销业务，如果未来“两票制”政策全面实施，该等已经获得医院销售资格的分子公司能够迅速的完成渠道转换，实现生产厂商-（国科恒泰母公司）-国科恒泰子公司-医院的产品流通模式。

②两票制政策加速推进终端医疗机构供应商遴选，进一步推进渠道集中度的提升

详见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所属行业的基本情况”之“（二）行业主管部门、行业监管体制、行业主要法律法规政策”之“3、2017 年以来医改政策逐步深入，旨在促进医疗器械生产厂商、渠道商及终端医疗机构等行业参与者朝着“降本增效提质”方向发展”之“（3）耗材两票制逐步推进，助力行业市场集中度提升”之“②耗材“两票制”助力市场集中度提升”。

2、未充分说明报告期内，销售平均单价显著下降的原因，以及存货跌价准备计提的充分性

前次申报发审委关注问题中，销售平均单价下降及存货跌价准备计提的问题，针对的是前期申报的报告期财务数据（2015 年至 2018 年 9 月），有关 2018 年至 2020 年发行人主要产品销售平均单价变动情况，请参见“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（一）主要产品销售情况”之“2、主要产品的销售单价变动分析”；存货跌价准备的计提情况请参见本节之“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“（7）存货”的相关内容。

（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。

1、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

本次首报与前次申报财务数据在 2017 年存在重叠，发行人对 2017 年的财务数据进行了调整，具体情况如下：

公司自 2017 年起开展院端直销业务，由于该商业模式较新，公司对于适用的会计政策及会计处理方法未能准确把握。根据企业会计准则的相关要求，并参考同行业上市公司同类业务处理方式，为了更准确地反映本公司院端直销业务的商业实质，对该商业模式下收入按照总额法列示，公司对 2017 年财务报表进行调整。

本次财务数据调整，仅仅是收入与成本及往来款由净额核算还原至总额核算，最终对 2017 年净利润的影响为调减 6.03 万元，占当年净利润的比重为 0.08%，不构成重大影响。2017 年财务数据调整具体情况如下：

单位：万元

受影响的项目	调整前	调整后	差异
应收账款	7,416.34	21,840.91	14,424.58
预付账款	9,169.06	8,244.48	-924.58
递延所得税资产	682.18	684.17	1.99
应付账款	43,470.45	56,978.47	13,508.02
未分配利润	6,890.40	6,884.36	-6.03
营业收入	219,496.06	231,631.95	12,135.89
营业成本	193,077.92	205,213.81	12,135.89
资产减值损失	-251.92	-259.94	-8.02
所得税费用	3,087.68	3,085.69	-1.99
采购总额	244,901.71	257,037.60	12,135.89

除对 2017 年的财务数据进行调整外，相应的在本次首发申请招股说明书中对直销业务模式进行具体细分，根据供应商、提供的服务内容及毛利率等方面差异，将直销业务进一步区分为平台直销与院端直销两种模式。

2、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

公司自 2017 年起开展院端直销业务，由于该商业模式较新，且采用以销定采方式，并且公司与供应商合同中规定公司只承担该销售回款中部分信用风险，从谨慎性出发，公司前次申报财务数据中 2017 年度将院端直销业务按净额法列示，随着公司院端直销业务的不断成熟及对收入准则中总额法和净额法学习理解的不断深入，特别是对 2019 年证监会会计部出版的《上市公司执行企业会计准则案例解析》总额法和净额法列示相关案例的学习，公司理解院端直销业务收入按总额法列示更符合企业会计准则的相关规定和行业惯例，故公司于 2018 年、2019 年将院端直销业务收入确认方法变更为按总额法，同时对 2017 年度的财务数据进行追溯调整。公司院端直销业务由净额法调整为总额法，仅仅是收入与成本及往来款由净额核算还原至总额核算，因总额法、净额法的调整对 2017 年净利润的影响为调减 6.03 万元，占当年净利润的比重为 0.08%，未构成重大影响，不构成信息披露违规，亦未收到相关部门的行政处罚。

根据公司与客户、供应商签署的合同、参考同行业公司及证监会出具的相关参考指引，对院端直销业务采取总额法进行核算，更为贴近院端直销业务的商业实质，具体分析如下：

（1）院端直销业务下本公司与医院签署的合同相关条款（乙方为本公司、甲方为医院）

“供货时间及地点：乙方必须保证在接到甲方的书面或电话订货通知后及时将货物送至甲方指定的收货地点，有送货时间要求的，按甲方要求执行。

验收：乙方将医疗耗材送到甲方后，甲方对产品名称、规格型号、数量生产批号、灭菌批号、有效期、生产单位、产品注册证、经营许可证合格标识、质量检验报告等进行查验核对。查验无误后需要进行消毒的交供应室消毒使用。

甲方有权对产品的内在质量进行检验，检验结果不符合相关质量标准的，甲方应于收到检验报告后【】日内向乙方提出质量异议。乙方认可的，应将产品作退货处理；乙方不认可的，可以共同委托质量监督（检验）机构进行质量检验或鉴定，或者协商处理办法；检验费用，合格时由甲方承担；不合格时由乙方承担。做退货处理或者经检验不合格的，视为没有按时供货，乙方应承担相应违约责任。

付款办法：甲方验收合格并正常使用后，无质量异议，凭加盖过公章的结算发票按有关规定及时付款。双方对质量产生异议，正在处理的货物不列入结算范围，待争议解决后，据实结算。

违约责任：乙方不能按时供货或所送货物名称和质量与甲方要求不相符，甲方可终止该项合同，甲方有权拒收乙方货物及更换公司，并取消其供货资格及解除相应买卖合同，乙方需对其违约行为向甲方予以赔偿，赔偿金为违约部分货物价款的【】。

乙方投标时提供虚假的生产经营资质文件的，甲方可随时解除合同，本合同所约定的违约金、赔偿金及应承担的合同责任，其中乙方应向甲方支付的，甲方有权直接在应付货款中直接扣除乙方应保证出具的结算发票信息真实，否则由此造成的损失，甲方不承担任何责任”

根据本公司与医院签署的合同，本公司独立承担与销售活动相关的产品交付责任及回款方回款风险，独立与下游客户进行定价。

（2）院端直销业务下，本公司与供应商签订的合同主要条款（乙方为本公司，甲方为供应商）

“与存货风险相关的条款：乙方向甲方采购合同产品，乙方按照国家药监相关规定负责所采购产品在库储存管理，并根据国家药监规定承担在库产品的相关责任义务，以及负责后续产品销售及相关物流配送，乙方与甲方的结算方式为甲方先将合同产品寄售给乙方，乙方根据医院实际最终确定的采购使用合同产品清单明细与甲方做财务结算。产品寄售期间，寄售产品的所有权属于甲方。

甲方承诺，因合同产品生产厂家的负面信息或合同产品的质量产生的医疗纠纷问题而导致其他方（包括授权合作医院）向乙方提出的权利主张、索赔、诉讼、仲裁等要求给乙方造成的损失，乙方有权向甲方进行追偿，甲方应协助乙方对合作医院进行催款服务。

与产品价格相关的条款：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。

付款条件相关的条款：乙方医院回款期是指自乙方向合作医院开具已使用合同产品相应销货发票之日起至医院将该批已使用合同产品相应的价款支付至乙方账户的时间。考虑到乙方在医院的回款期限给乙方带来的资金压力，甲方同意乙方在采购时给予乙方一定的账期和额度：甲方给予乙方【】天账期，在账期内乙方根据医院实际销售清单向甲方支付医院销售价格【】%，待乙方收到医院实际回款后支付剩余款项。”

根据与供应商签署的合同，本公司在转让商品之前承担了该商品的存货风险，在向客户转让商品前能够控制该商品；本公司与供应商的结算，承担了部分的信用风险。

（3）企业会计准则的相关规定

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《企业会计准则第 14 号—收入（应用指南 2018）》中主要责任人或代理人的判断原则。

企业在判断其是主要责任人还是代理人时，应当根据其承诺的性质，也就是履约义务的性质，确定企业在某项交易中的身份是主要责任人还是代理人。企业承诺自行向客户提供特定商品的，其身份是主要责任人；企业承诺安排他人提供特定商品的，即为他人提供协助的，其身份是代理人。

企业应当首先识别向客户提供的特定商品，然后企业应当评估特定商品在转让给客户之前，企业是否控制该商品。企业在将特定商品转让给客户之前控制该商品的，企业为主要责任人；相反，企业在特定商品转让给客户之前不控制该商品的，企业为代理人。

③《上市公司执行企业会计准则案例解析》（2019）案例 6-01 大宗商品贸易收入总额法案例解析

“本案例中，不能简单按照签订合同的先后顺序评估特定商品在转让客户之前企业是否能控制该商品。贸易公司承诺向客户提供大宗商品或者代表提货权的仓单，并非承诺安排他人向客户提供商品。在特定的商品转让给客户之前，贸易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，贸易公司在向客户转让商品之前控制商品。

从客户的角度看，贸易公司是其供应商并承担提供商品的主要责任，虽然贸易公司可能因承担商品质量责任向其供应商追索。

以销定采、零存货是贸易公司的内部管理手段，也是当前技术条件下企业降低成本的先进管理方法，不能将其作为判断总额法和净额法的依据。如果合同明确表明贸易公司与客户和供应商单独签订合同，就货物质量向客户承担责任，很难仅依据毛利较低、购货合同与销货合同数量相同、与客户和供应商交割时间几乎一致，否认贸易公司在向客户转让特定商之前控制特定商品。

就本案例而言，贸易公司采用总额法确认收入是合理的。”

④《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。

综上，院端直销业务收入符合总额法确认的要求，具体分析如下：

院端直销模式下，公司承诺向医院提供商品，承担向医院提供货物符合医院要求的责任，承担因商品不符合质量标准而产生的赔偿责任。因此，公司作为首要的义务人，承担提供商品的主要责任。

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。

依据购销合同公司向客户提供商品，公司在转让商品之前承担了该商品的存货风险，在向客户转让商品前能够控制该商品，公司为主要责任人，按照总额确认收入符合会计准则的要求。

同时，同行业公司中，亦将院端直销业务以全额法进行核算，具体如下：

公司	确认方法
药易购（300937.SZ）	公司采用总额法确认收入。

	根据与供应商签订的采购合同，公司均为买断式采购，自供应商处采购商品后，已取得商品的控制权，并承担了该商品的存货管理风险。因此，公司在向客户转让该商品前能够控制该商品，其交易身份为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。
安徽聚赢医疗科技有限公司	以销定采的直销业务，公司全额确认对医院的销售金额。

（三）中介机构及执业人员是否发生变更，如变更请披露原因。

中介机构	前次申报	执业人员	本次申报	执业人员
券商	长城证券	张涛、漆传金	长城证券	张涛、李宛真
律师	中伦律所	宋晓明、吕玮璐	中伦律所	宋晓明、张一鹏、李斌
会计师	致同会计师	任一优、梁轶男	致同会计师	任一优、梁轶男
评估师	中水致远资产评估有限公司	林幼兵、张双杰	中水致远资产评估有限公司	林幼兵、张双杰
评估师	-	-	中联资产评估集团有限公司	刘雪龙、刘斌

如上表，本次申报与前次申报相比较，除由于 2019 年公司 C 轮融资新聘请评估师中联资产评估集团有限公司外，其他中介机构均未发生变化。从具体执业人员来看，项目负责人均未发生变化，签字保荐代表人由张涛、漆传金变更为张涛、李宛真，其中李宛真亦为前次申报之项目组成员，变更原因为项目组内部工作调整；签字律师由宋晓明、吕玮璐变更为宋晓明、张一鹏、李斌，变更原因为吕玮璐因个人原因辞职；致同会计师及中水致远资产评估有限公司的签字人员未发生变化。

第九节 募集资金运用与未来发展规划

一、募集资金投资项目概况

（一）预计募集资金数额

公司本次拟向社会公众公开发行不超过 7,060 万股人民币普通股（A 股），募集资金总额将根据实际公开发行的股票数量及发行价格确定，扣除发行费用后的实际募集资金净额将全部用于公司的主营业务相关项目。

（二）募集资金投资项目

经公司 2020 年第四次临时股东大会审议批准，本次公开发行募集资金总额扣除发行费用后的实际募集资金净额，将投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	建设期	实施主体	预计投资总额	预计投入募集资金
1	第三方医疗器械物流建设项目	6 个月	广东国科、重庆国科	5,947.90	5,947.90
2	信息化系统升级建设项目	36 个月	发行人	15,622.60	15,622.60
3	补充流动资金	--	发行人	40,000.00	40,000.00
合计				**61,570.50**	**61,570.50**

如本次发行募集资金不能满足拟投资项目的资金需求，本公司将以银行贷款或自有资金解决资金缺口。募集资金到位前，本公司将根据募集资金投资项目的实际进度，以自筹资金先行投入；募集资金到位后，将用募集资金置换前期投入的自筹资金。

（三）项目投资进度及募集资金使用计划

除补充流动资金项目外，公司本次发行募集资金投资项目投入计划如下：

单位：万元

序号	项目名称	拟以募集资金投资金额	募集资金使用计划		
			第一年	第二年	第三年
1	第三方医疗器械物流建设项目	5,947.90	5,947.90	-	-
2	信息化系统升级建设项目	15,622.60	4,584.20	5,843.70	5,194.70

公司本次发行募集资金投资项目紧密围绕主营业务，旨在进一步提升核心技术水平，提升行业地位，进一步提高盈利能力，确保公司的可持续发展。

（四）本次募集资金投资项目的备案、环评批复及土地情况

除补充流动资金项目外，公司其他募集资金投资项目均已取得相关政府部门的备案。根据《中华人民共和国环境影响评价法》、《建设项目环境影响评价分类管理名录（2018 年修订）》，并结合募集资金投资项目的建设内容和规模，公司募集资金投资项目不属于建设项目环境影响评价范围，无需环境保护部门出具审批意见；公司募集资金投资项目均不涉及新增用地，无需取得相关主管部门的许可。具体情况如下：

序号	项目名称	项目备案
1	第三方医疗器械物流建设项目	《广东省企业投资项目备案证》（2020-440103-51-03-036546） 《重庆市企业投资项目备案证》（2020-500107-51-03-126822）
2	信息化系统升级建设项目	《关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司信息化系统升级建设项目备案的通知》（京技审项（备）[2020]126 号）

本次首发申请募集资金投资项目均不涉及土地使用权的相关问题。其中，第三方医疗器械物流建设项目所需房产拟通过租赁获取，信息化系统升级项目主要为软件、硬件投资，不涉及土地房产的投资。

（五）募集资金的专户存储情况

2020 年 6 月 10 日，公司 2020 年第四次临时股东大会审议通过了《关于募集资金管理办法的议案》，公司将严格按照深圳证券交易所关于募集资金管理的规定，将募集资金存放于董事会决定的专项账户进行管理，做到专款专用。

本次发行核准后，公司将与保荐机构、存放募集资金的商业银行签署《募集资金三方监管协议》，以约定对募集资金专户存储、使用、监管等方面的权利、责任和义务，并接受保荐机构、银行、证券交易所和其他有权部门的监督。

（六）募集资金投资项目与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应情况

2020 年 5 月 25 日，公司召开第二届董事会第九次会议，审议并通过了《关于公司首次公开发行股票募集资金投资项目及其可行性的议案》。公司董事会认为本次发行股票募集资金数额和投资项目与公司现有经营规模、财务状况和管理能力等相适应。

1、募集资金投资项目与公司经营状况相适应

公司“一站式分销平台+院端服务平台”模式，为医用耗材上游生产厂商及下游经销商提供仓储物流配送、流通渠道管理、流通过程信息管理服务，为终端医疗机构提供 SPD 运营管理专业服务，本次公司募集资金投资项目中的第三方医疗器械物流建设项目，旨在进一步丰富公司为流通渠道提供的仓储物流配送的服务内涵，延伸公司的服务价值链；信息化系统升级项目的建设，一方面将更好的实现对公司业务模式的信息化支撑；另外一方面也能加速公司信息化服务能力产品化的进程。

整体而言，本次募集资金投资项目将进一步夯实公司“一站式分销平台+院端服务平台”业务模式的服务支撑能力，是公司结合行业发展趋势、市场及公司业务发展情况作出的科学决策，符合公司长期战略发展需求，与公司目前业务经营状况相适应。

2、募集资金投资项目与公司财务状况相适应

报告期内，公司的总资产、净资产、营业收入及净利润增长情况如下表：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年	2019 年 12 月 31 日/2019 年	2018 年 12 月 31 日/2018 年	2018 年至 2020 年复合增长率
总资产	630,214.70	487,325.90	321,650.85	39.98%
归属于母公司净资产	118,250.39	103,617.33	43,578.91	64.73%
营业收入	695,904.20	527,871.47	363,676.06	38.33%
归属于母公司净利润	14,602.41	14,941.66	9,348.61	24.98%

如上表，2018 年至 2020 年公司总资产、归属于母公司净资产、营业收入及归属于母公司净利润指标逐年增长，分别实现 39.98%、64.73%、38.33%及 24.98%的复合增长率，公司经营情况持续稳健向好。

本次发行募投项目补充流动资金，将能有效降低公司的资产负债率水平，提高公司的短期偿债能力，发行上市完成后将进一步拓宽公司的直接融资通道，为公司下一步业务的规模化发展奠定良好的流动性基础。因此，本次募集资金投资项目与公司财务状况相匹配，符合公司业务发展趋势。

3、募集资金投资项目与公司现有管理能力相适应

本次募投项目紧密围绕公司现有主营业务开展，将延续现有的管理人员布局和管理框架。经过多年的发展，公司目前拥有一支熟悉行业及市场、具有丰富管理经验和开拓创新精神的稳定管理团队。公司建立了高效与体系化的管理框架，各部门职责清晰、结构合理，具有较强的执行力和快速响应能力。公司的管理能力与募集资金投资项目相匹配。

（七）募集资金投资项目对同业竞争和独立性的影响

本次发行募集资金围绕公司主营业务展开，不会涉及新增同业竞争情况，亦不会对发行人的独立性产生不利影响。本次募集资金运用不涉及向实际控制人、控股股东及其关联方收购资产。

二、募集资金投资项目具体情况

（一）第三方医疗器械物流建设项目

1、项目概况

本项目将由公司在广州及重庆投资 5,947.90 万元建设华南、西南第三方医疗器械物流配送中心，以租赁方式建设 40,000 平方米的第三方医疗器械仓储物流仓库，项目规划建设期为 6 个月。项目建成后，公司向市场提供专注于医疗器械的仓储配送及存货管理服务，以拓展新的营收增长点，进一步丰富公司“一站式分销平台+院端服务平台”业务模式的服务内涵。

2、项目建设的必要性分析

（1）紧抓市场机遇，提高仓储能力，满足下游市场需求

快速发展的医药卫生产业对物流配送要求不断提高，第三方物流凭借完备的基础设施、较高的经营管理水平、较好的服务能力，可以很好迎合现代医药物流的发展需求。不同于一般物品的仓储物流配送，专注于医疗器械该类特殊产品的企业不仅需具备从事现代物流储运业务的条件，还须配有实施实时电子数据交换和实现产品经营全过程可追溯、可追踪管理的计算机信息平台和技术手段，以及接受食品药品监督管理部门电子监管的数据接口。

近年来，除国药控股物流、华润医药物流、上海医药物流和九州通物流这四

家医药物流龙头企业外，顺丰、中国邮政、UPS、京东等第三方物流企业纷纷进入医药物流领域。在这样的背景下，公司基于已有的符合监管要求的物流配送及运营体系，抓住医药物流快速发展的市场机会，专注于医疗器械第三方物流的建设，有利于进一步增强公司的核心竞争力，提升公司业务规模水平，符合产业链的发展趋势。

（2）契合市场的实际需求，提升公司医疗器械物流配送协同效应

2013 年 6 月 1 日正式执行的新版 GSP 推动了自动化立体仓库在医药物流中更为广泛的应用，一方面提高了市场准入门槛，降低管理成本，另一方面也是为了提高作业效率，降低物流成本。

第三方医疗器械物流建设项目，契合市场的实际需要，能够有效提升对院端耗材需求配送的快速响应能力，强化医用耗材的效期精细化管理；同时，规模化经营能够有效降低医用耗材流通环节的存储成本，优化医用耗材的高质量存储环境。因此，在医疗器械流通行业，自建物流配送体系是业内企业基于自身集约式发展的需求。

目前，公司已经建立了由多层货架、堆垛机、出入库工作台、出入库操作控制系统与集运输系统组成的物流配送体系。公司拟将投入建设的第三方医疗器械物流项目不仅能对公司现有仓储模式进行提升，实现自动出入库、自动分拣的仓储模式，而且能够适应下游市场多品类、差异化、小批次、高频率的行业特点，为满足各类客户的需要提供全面的服务，与公司现有的医疗器械物流配送服务产生协同效应。

（3）开辟新的利润增长点，符合公司未来发展战略的需要

医保支付制度改革、“两票制”及带量采购等医改政策的推行，将加速促进医疗器械产业链的整合，规模化经营的全国性医疗器械平台型企业凭借其渠道、资金实力等方面的优势，在市场加剧整合的背景下占据一定优势。在这种市场大背景下，为了实现战略目标，公司除了要坚持夯实物流、信息系统、专业团队等基础，巩固企业核心优势，继续专注于客户、市场、渠道的需求，持续提供创新物流、信息、商业模式的综合解决方案之外，公司还需要大力提升公司仓库储备能力、业务规模，继续完善全国的仓储物流配送网络，才能在未来的市场竞争中

获得先发优势，取得更大的市场份额。

通过本项目的建设，公司将开展第三方医疗器械物流服务，从而逐步形成医疗器械全供应链，端到端的物流服务模式，为公司盈利开辟新的增长点，契合公司长远的战略规划，提高行业壁垒。

3、项目建设的可行性分析

（1）项目建设具备市场可行性

政策和需求共同推动我国医疗器械市场规模快速增长，《中国医疗器械蓝皮书（2020）》数据显示，2019 年我国医疗器械市场规模约为 6,341 亿元，成为仅次于美国的第二大医疗器械市场，在整个医疗行业中的重要地位越发凸显。对比来看，全球市场药品市场规模与医疗器械市场规模比例约为 1.4:1，发达国家基本上达到 1:1，但是我国约为 3:1，医疗器械市场规模远远低于药品市场规模，伴随医疗器械应用水平的不断进步，我国将遵循发达国家“重器械、轻药品”的发展路径，未来国内医疗器械市场仍存在较大的增长潜力。

在这样的市场背景下，自 2013 年成立以来，公司凭借突出的专业服务能力，业务规模快速增长。截至报告期末，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。目前公司对下游近 4,000 家二级经销商进行扁平化渠道管理，直接开票销售的终端医院数量超过 1,000 家，可提供近 30 万个规格型号产品。庞大的市场容量及丰富的客户资源将为本项目的市场消化提供有力支撑。

（2）项目建设具备技术可行性

公司根据 ISO13485 等医疗器械流通领域的权威性质量规范，结合对医疗器械流通过程中各个细节的充分理解和把握，制订了完善的物流管理规程，开发了业内领先的信息管理系统。公司已在全国各地建立了三层矩阵式网络布局仓库，采用现代物流设施、设备，在配送仓库的规划、管理、质量控制、收发货等环节均制定了严格的管理体系，可以满足生产厂商及经销商客户多批次、多品规、小批量、高频出入库的要求，在保持较低的物流成本和较高运行效率的条件下，服务出错率大幅降低，服务的群体范围大大增加，有力支撑公司业务的快速增长。

同时，公司业务全流程均以信息管理系统作为支撑。公司以 ERP 系统为核

心，陆续开发了仓储管理系统（WMS）、运输管理系统（TMS）、订单处理系统（OMS）等内部信息管理模块，实现公司日常运营的程序化、标准化，大幅减少了人工操作可能带来的操作风险。公司电子订单系统则实现了 PC 端＋移动端全覆盖，物流过程实现全程可视化、可追溯，为生产厂商、经销商提供的数据接口能满足其日常经营管理需求和业务开展需求，降低了生产厂商、经销商的信息管理成本，为公司不断扩增的业务规模打下了坚实的基础。

（3）项目建设具备人才可行性

公司管理团队在医药物流领域任职超过 10 年以上，有着在强生等医药跨国企业任职的经验，具有扎实的专业知识与丰富的从业经验，对医疗器械具有深刻理解，市场敏锐度高，在经营理念、内部管理、产品分析、生产厂商资源整合等方面确保了公司在行业内的领先地位。同时，公司通过股权激励措施，增强了管理团队及核心技术（业务）团队的凝聚力，形成了积极向上、奋勇争先的企业氛围，培养、凝聚了一支有着丰富的行业运作和企业运营经验的管理团队。

4、项目投资概算

本项目总投资约为 5,947.90 万元，具体投资情况如下：

序号	投资项目	投资金额（万元）	占投资比例
1	房屋租赁投资	1,679.00	28.23%
2	工程投资	2,000.00	33.63%
3	设备投资	744.90	12.52%
4	人工成本	1,384.00	23.27%
5	预备费投资	100.00	1.68%
6	铺底流动资金	40.00	0.67%
项目总投资		**5,947.90**	**100.00%**

5、项目实施规划

本项目建设期为 6 个月，项目建设期实施进度计划如下：

项目	周期					
建设周期	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
研究与设计						
工程施工						

项目	周期					
药监局审批阶段						
试运营						

6、项目经济效益分析

本项目达产后，公司将实现销售收入 5,300.00 万元/年，税后投资回收期 5.10 年（含建设期），税后财务内部收益率 20.62%。

（二）信息化系统升级建设项目

1、项目概况

本项目计划投资 15,622.60 万元，以公司现有资源和经验为基础，以满足公司快速发展的业务需求及未来发展规划需求为目标，通过软硬件设备合作开发、引进专业化的信息技术人才等方式，对公司现有的信息化系统进行全面升级建设，提升公司运营效率，对公司快速扩大的业务规模和创新的商业模式形成支撑。同时，本项目将打通上下游供应链，为供应链中的各生态伙伴共享数据，促进下游企业合规经营和产业协同赋能，为国家医疗健康产业的政策有效落地和透明化监管赋能。另外，本项目还将促进公司建立信息安全保障机制，维护公司的信息安全。

2、项目建设的必要性分析

（1）强大的信息化系统支撑公司不断丰富“一站式分销平台+院端服务平台”商业模式内涵

公司凭借管理团队多年的从业经验，为产业链上下游提供仓储物流配送、渠道管理、流通过程的信息管理及院端 SPD 等多项综合服务。自成立以来，公司上游合作的生产厂商数量及代理品牌、下游覆盖的经销商及终端医疗机构数量逐年稳定增长，公司的商业模式得到了产业链上下游参与者的广泛认可。

公司针对不同类型的产品、客户提供批发、长期寄售、短期寄售或院端服务等丰富的业务模式，而不同销售模式的业务流程具有较大的差异，货物、信息、票据的流转方式也不尽相同，同时，公司跨区域分布的仓储网络，多样化的品牌和产品线，在多种销售模式并行的业务体系下，进一步增加了信息系统的负担。因此，随着公司业务规模的快速扩大及创新商业模式的快速升级和变化，对现有

的信息化管理要求越来越高，公司需要一套功能更加强大的运营管理系统，从而满足发展的需要。

未来公司将继续完善“一站式分销平台+院端服务平台”商业模式内涵，逐步发展成为全面的医疗器械数字化供应链综合服务商。本项目的实施，将促进公司以 ORALCEERP 为企业应用核心系统，集成主数据及质量管理系统、协同一体化办公系统、合同管理系统，人力资源板块的人才资源、人才发展、绩效管理等系统，物流板块的冷链系统、配送系统、物流机器人等系统，财务板块的资金管理、费控管理、税务管理、合并报表等系统，对公司现有的信息化管理系统进行全面升级，结合公司发展过程中的各类业务场景，搭建一套统一的业务前台，支持业务、物流、财务等各种商业模式场景，并提供数字化展现平台，满足数字化决策及物流数字化调度的能力要求，实现公司内部的所有系统间高度集成、协同一致，从而提升公司经营管理、经营分析及物流精细化管理及敏捷作业能力，为公司不断创新的商业模式提供强大的信息化系统支撑。

（2）共享上下游供应链数据，协助政府透明化监管，有效促进国家医疗健康产业政策落地

公司处于供应链的中间环节，上游有生产厂商，下游有经销商以及医疗机构，一方面需要建立和加强合作伙伴的绩效评估体系，以及信用管理体系，以提高供应链环节中的交易效率，降低管理成本，提高风控能力，另一方面还需要在风险控制范围内，为合作伙伴提供更为便捷高效的良好服务，提高合作粘性。因此，公司需要强大的信息化系统实现对上下游有效的管理。

本项目将整合医疗行业全产业链的应用需求，上至供应商（含进出口业务服务），下至医院终端或患者，提供全面的前台应用服务、大数据服务、智能化物流服务，努力创建符合行业特点的、服务于医疗全行业的行业云服务。通过打造一个服务于行业生态链的全新数字化生态平台，赋能于行业生态中的生产商、经销商、服务商、医院、保险机构及医生等市场参与者，提供完善的数字化供应链综合服务功能，实现供应链的全程可视、全链追溯、供应链协同 CPFR（协同、预测、计划、补货），提高整个产业链的效率和效益、改善医疗健康大环境，提高渠道商的合规经营标准，为国家医疗健康产业的政策有效落地和透明化监管提供信息支撑。

（3）建立信息安全保障机制，维护公司信息安全

公司作为高值医用耗材流通领域的领先企业，信息化建设一直处于行业的领先地位。随着公司信息化系统针对上下游供应链的打通，未来越来越多的生态伙伴将被纳入公司的整体信息化系统中，公司未来的信息化系统必然愈加开放且依赖互联网。本项目的建设，将为公司核心数据提供加密保护，建立防黑客、反病毒、控制入网访问、防火墙等多种机制，满足公司丰富网络信息安全防护措施的需求。此外，本项目还将建立异地灾备系统，提前建立系统化的数据应急方式，以应对程序破坏、文件损毁、人为误删误改等意外的发生。

（4）顺应行业趋势，建设医疗器械行业大数据

目前，我国医疗数据由于地域、行业分割，存在众多信息孤岛。一方面，各地医疗机构的信息系统由多个信息化厂商提供，缺乏统一的建设标准指导导致接口各异；另一方面，医院部门之间、医院之间数据不开放，共享难。同时，医疗子行业间数据也存在割裂的现象。医疗服务机构数据、药店数据、医药研发数据、商业保险数据等系统接口未打通，不能形成数据闭环。随着医疗信息化建设的持续投入，医疗行业数据融合是发展的趋势，医疗行业大数据建设将成为业内潮流。

通过本项目的建设，公司将全面整合供应链各环节，在一定程度上可以掌握从生产厂商到销售渠道，再到终端医院及患者群体的交易结构化数据及非结构化数据，通过大数据平台的整合，可为全供应链合作伙伴提供市场分析、质量跟踪、产品追溯、消费趋势、供应链效率、患者健康分析等数据服务，同时还可以为政府监管部门提供可追溯、可监管的数据服务。除此之外，数据的价值还可以为供应链环节中的各参与方提供有效的金融保险等增值服务，解决各参与方的痛点和难点、减负增效、优化经营，从而提升整个行业的供应链效率，降低供应链成本，为整个行业的健康发展将做出贡献。

3、项目建设的可行性分析

（1）公司具备实施本项目的技术储备

在快速发展过程中，公司成立了专门的信息中心，信息系统方面也逐步建立起了服务于经销商订单的电子商务平台、满足公司运营及日常管理的运营平台及 ERP 系统、满足物流管理的扫码入库系统及运输系统等几大主要的业务财务系统。

这些系统的建立，有力的支撑了公司业务的开展。

公司自成立开始，一直坚持信息化建设，在相应的系统开发、系统维护、项目管理、人员培训等方面具备丰富的经验和知识技能，能够为本项目信息化建设提供相关经验；同时，公司各个部门都具有相关的信息化基础，各业务模块内部已实现标准化信息流，支撑本项目在已有基础上对各系统进行进一步的升级整合，实现平台化的灵活部署和统一管理应用。

（2）内部制度、专业人员的可行性

公司拥有健全、规范的管理制度，在资金管理、信息管理、物流控制、工作流程等方面积累了丰富的经验，能够在保持规模领先的同时，确保全国分支机构低风险、高效率运营，从而提高获利能力。规范的管理制度为公司的运营管理提供了良好的制度保障，为本项目建设提供了丰富的管理经验。

相较于药品，医疗器械，尤其是高值医用耗材，由于其高产品技术附加值、效期纷繁复杂、需临床培训、手术跟台等特点，流通环节专业性强，从业人员从入行到精通，需要较长时间的学习与经验积累。公司管理团队在医药物流领域任职超过 10 年以上，具有扎实的专业知识与丰富的从业经验，对医疗器械具有深刻理解，市场敏锐度高，在经营理念、内部管理、产品分析、生产厂商资源整合等方面确保了公司在行业内的领先地位。

4、项目投资概算

项目预计投资总额为 15,622.60 万元，具体投资情况如下：

序号	投资项目	投资金额（万元）	占投资比例
1	软件投资	8,359.60	53.51%
2	硬件投资	2,831.00	18.12%
3	新增人员薪酬	4,432.00	28.37%
项目总投资		**15,622.60**	**100.00%**

5、项目实施规划

截至本招股说明书签署日，本项目已经开始进行规划设计和前期准备工作。本项目拟分三年进行投资，假设公司募集资金到位当年为第 T 年。根据初步规划，本项目投资进度安排如下所示：

项目	T+1	T+2	T+3
软件投资（万元）	2,799.20	3,069.70	2,490.70
硬件投资（万元）	909.00	1,230.00	692.00
新增人员薪酬（万元）	876.00	1,544.00	2,012.00
总投资金额（万元）	4,584.20	5,843.70	5,194.70
投资比例	29.34%	37.41%	33.25%

6、项目经营效益测算

本项目不单独核算经济效益。项目建设将着眼于公司战略及行业发展趋势，配合公司各项业务进行运作，目的是提高公司整体运营的信息化程度，确保公司信息化管理符合行业监管需求。项目效益主要是通过强化公司在信息化管理、运营效率提升等方面的核心竞争力，扩大市场占有率及创造新的利润增长点，间接提升企业的盈利能力。

（三）补充流动资金

医疗器械流通行业为典型的资金密集型行业，行业内企业对资金的需求量大。此外，公司抓住我国高值医用耗材等医疗器械市场发展机遇，业务规模得到迅速扩大。截至报告期末，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。目前公司对下游近 4,000 家二级经销商进行扁平化渠道管理，直接开票销售的终端医院数量超过 1,000 家，可提供近 30 万个规格型号产品。未来，根据我国医疗器械行业发展情况，公司业务有望保持持续增长，将面临一定的流动资金压力。公司流动资金主要用于满足业务规模增加带来的应收账款和存货资金占用，本项目从行业运营特点出发，以公司实际运营情况为基础，结合未来三年战略发展目标及资本结构规划，通过公开发行股票募集资金补充公司流动资金 40,000 万元。

本次首发申请募集资金投资项目中，拟以 40,000 万元补充公司流动资金，系根据 2020 年发行人经营性流动资产、经营性流动负债的基本情况，假设收入按照 15%的增长，测算得出的未来三年（2021 年至 2023 年）增量的营运资金需求，具体如下表所示：

单位：万元

项目	2018 年	2019 年	2020 年	销售百分比	2021 年	2022 年	2023 年
经营性流动资产	**290,155.32**	**433,098.63**	**575,001.38**		**661,251.59**	**760,439.32**	**874,505.22**
货币资金	12,857.15	20,183.49	20,604.44	2.96%	23,695.10	27,249.37	31,336.77
应收票据	1,237.53	1,756.13	3,436.48	0.49%	3,951.95	4,544.74	5,226.45
应收账款	49,995.06	126,271.00	240,224.60	34.52%	276,258.29	317,697.04	365,351.60
应收款项融资	-	559.29	1,904.42	0.27%	2,190.08	2,518.59	2,896.38
预付账款	18,605.34	28,522.26	25,651.67	3.69%	29,499.42	33,924.33	39,012.98
存货	207,460.24	255,806.46	283,179.77	40.69%	325,656.74	374,505.25	430,681.04
经营性流动负债	**100,639.06**	**166,778.24**	**250,639.16**		**288,235.04**	**331,470.29**	**381,190.84**
应付票据	16,324.41	13,472.58	6,765.53	0.97%	7,780.35	8,947.41	10,289.52
应付账款	76,436.05	140,915.99	231,722.82	33.30%	266,481.24	306,453.43	352,421.44
预收账款/合同负债	5,221.92	8,080.50	6,634.43	0.95%	7,629.59	8,774.03	10,090.13
应付职工薪酬	1,655.09	1,906.78	2,066.07	0.30%	2,375.98	2,732.38	3,142.23
应交税费	1,001.59	2,402.39	3,450.33	0.50%	3,967.87	4,563.05	5,247.51
营运资金需求	**189,516.26**	**266,320.39**	**324,362.21**		**373,016.55**	**428,969.03**	**493,314.38**
营业收入	363,676.06	527,871.47	695,904.20		800,289.83	920,333.31	1,058,383.30
收入增长率（实际/预计）		45.15%	31.83%		15.00%	15.00%	15.00%
增量营运资金					**48,654.33**	**55,952.48**	**64,345.35**

如上表，假设保守的按照 15%的收入增长率来测算，未来三年（2021 年至 2023 年）增量营运资金需求量为 168,952.17 万元，因此本次首发申请拟将 4 亿元补充流动资金与公司未来发展需要、公司的业务性质相匹配，具有商业合理性和必要性。

三、募集资金项目对发行人主营业务发展的贡献、对发行人未来经营战略的影响、对发行人业务创新创造创意性的支持作用。

（一）第三方医疗器械物流建设项目

1、第三方医疗器械物流建设项目对发行人主营业务发展的贡献

开展第三方医疗器械物流业务是对公司现有业务的扩展和延伸，充分利用了公司发展过程中积累的业务优势和经验，能够大力推动公司业务创新和服务模式创新，不断培育新的利润增长点，提高盈利能力和抗风险能力，从而全面提升公司的核心竞争力、管理水平和市场竞争地位。

预计新增三方仓库体量将达到 40,000 ㎡，结合现有三方仓库容量将接近 80,000 ㎡。通过对公司过往自有业务仓库运营数据分析，一亿元销售额需要占用接近 1,000 ㎡仓库面积，据此可得出，三方仓库预计可支撑公司 80 亿左右的生意量。三方仓储配送网络的建设将助力公司开展百亿级经营业务的实现。

2、第三方医疗器械物流建设项目对发行人未来经营战略的影响；

通过全国覆盖的三方仓储配送网络，支撑公司整体发展战略“建链接、引流量、强粘性”的实现。

建链接：国科恒泰三方仓储配送网络为国科恒泰上下游的生产厂商、经销商、医院等合作方提供一个共享、共用的仓储、配送、信息传递的平台，相互间的物流、信息流、订单流更加高效、便捷的在供应链条中顺利流转。基于国科恒泰自身来说，通过三方仓储配送网络能够有效对接上下游资源，完成自己的通路建设，最大程度实现资源共享，从整个供应链条上提升运行效率，降低运行成本，强化社会资源的有效使用。

引流量：

（1）强开拓：通过三方物流服务标准化、产品化，及专业服务团队的建设，为国科恒泰及其上下游的供应商和客户提供专业、高效、低成本的物流服务，让客户更加聚焦于市场的开发和运行，提高行业的专业化分工水平与行业效率。

（2）提能力：三方物流业务严格按照药监高标准要求开展各项工作，从业务引入对接、系统主数据维护、客户资料备案、运营流程实施及客户关系维护等

多维度均需严格按照药监及行业要求开展执行。正是由于对三方物流的高标准要求，使得公司能够不断完善自身流程制度建设、提升团队能力、优化改造系统，从而能够以更加高效、更加具有竞争优势的成本服务来解决国科恒泰及上下游供应商及客户在激烈市场竞争中所面临的成本挑战。

强粘性：三方物流通过完善的信息系统建设驱动三方物流业务的开展，电子订单系统、OMS 订单管理系统、WMS 仓储管理系统、TMS 运输管理系统、CCTS 冷链管理系统，温湿度监控系统等组成的三方系统，以数字化、信息化来驱动供应链条中的信息高效流转和系统留痕，从而使得业务开展更加高效和安全。

3、第三方医疗器械物流建设项目对发行人业务创新创造创意性的支持作用

（1）仓配网络下沉，提升服务终端经销商和医院能力

通过全国布局的三方物流仓配网络和委托关系的建立，国科恒泰引进的平台型业务直接对应布局到相应三方仓库。对生产厂商的区位、销售区域覆盖和三方仓库的辐射范围进行有效匹配，实现资源合理化配置，大幅提升到终端客户的服务时效和降低服务成本。三方仓库辐射半径由原有的上海、北京中心仓辐射全国范围调整为通过各地三方仓辐射，辐射半径不超过 500 公里，确保通过陆运运输来实现次日送达的服务保障。此举将航空运输的 48H 服务水平调整为陆运 24-48H 内满足客户需求，从时效和成本上得到质的提升。

（2）资源有效配置，协同中心仓资源及服务能力，降低中心仓存储压力和成本

通过在全国范围内布局的三方仓储网络，并结合各地业务的具体开展情况合理配置资源，避免过多、集中投入造成的成本浪费。通过有效分解中心仓现有库存和平台新引入业务合理选择存储地，有效减轻中心仓的库存压力和存储风险。

（3）支持公司“一站式分销平台+院端服务平台”商业模式的开展

分布在全国的三方仓储网络，每一个三方仓都是一个物流、信息流、订单流的平台中心，在这个平台上可以实现生产厂商、国科恒泰、经销商、院端等各种业务的同仓开展，能够有效缩短供应链的响应时间，提升整个链条的反应速度。同时，为生产厂商、经销商等提供共享的仓储资源，避免上下游资源浪费，更好的回归商业经营的本质。

（二）信息化系统升级建设项目

1、信息系统升级项目对发行人主营业务发展的贡献

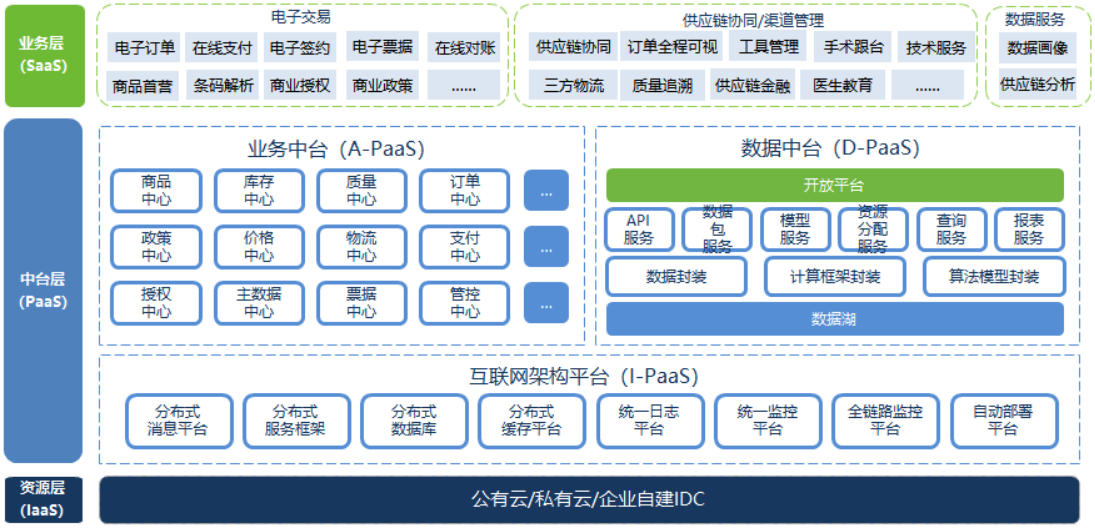
信息化系统升级项目旨在进一步丰富和完善公司内部、外部信息系统的内涵。内部系统的全面升级将进一步提升公司的运营效率，对公司快速扩大的业务规模和创新的商业模式形成支撑；外部系统将致力于打通上下游供应链，为供应链中的各生态伙伴共享数据，一方面促进下游企业合规经营和产业协同赋能，为国家医疗健康产业的政策有效落地和透明化监管赋能；另外一方面也将充分发掘产业链数据价值，延伸公司的服务价值链。

2、信息系统升级项目对发行人未来经营战略的影响

信息系统升级项目拟打通上下游供应链，为供应链中的各生态伙伴共享数据，促进下游企业合规经营和产业协同赋能，为国家医疗健康产业的政策有效落地和透明化监管赋能。

随着数字化技术的发展，各大企业的数字化转型被提升到一个战略高度，国科恒泰作为服务于医疗高值耗材流通领域的标杆企业，结合先进的数字化科技手段，打造一个服务于行业生态链的全新数字化生态平台（外部平台），赋能于行业生态中的生产厂商、经销商、服务商、医院、保险机构及医生等市场参与者，提供完善的数字化供应链综合服务功能，满足供应链的全程可视、全链追溯、供应链协同 CPFR（协同、预测、计划、补货），提供全方位电子交易、数据赋能等功能，提高整个产业链的效率和效益，该平台主要立足于通过最新科技手段，结合采用区块链、大数据、人工智能、云计算、物联网等最新科技成果，搭建产业互联网平台，打通全产业供应链的物流、票据流、授权流、资金流和信息流，提升供应链效益，提升产业价值，为产业发展做出贡献。

数字化生态平台规划



3、信息系统升级项目对公司业务创造性及创意性的支持作用。

公司数字化生态平台的创新性主要体现在：

技术创新性方面：采用业内领先的云计算基础架构，以及分布式计算、分布式存储、分布式大数据架构以及主流互联网中台架构体系，同时积极引用区块链及人工智能技术，搭建业务中台、技术中台、数据中台和 AI 中台四套中台支撑架构，并整合医疗行业全产业链的应用需求，上至供应商（含进出口业务服务），下至医院终端或患者，提供全面的自主知识产权的供应链前台应用服务、大数据服务、智能化物流服务，努力创建符合行业特点的、服务于医疗全行业的行业云服务。

数字化生态平台主要的建设内容及能力包括：建立面向供应商、经销商、医院、政府监管、金融服务等用户的供应链综合服务平台；具备完整产品注册、经营授权数据链管理，具备供应链完整物流、票据流、资金流的数据采集、数据验证，打通物流、票据流、信息流，具有全程可视化能力及产品追溯能力；具备与上游生产厂商、下游医院（HIS 或 SPD）、合作伙伴、监管机构的业务数据对接能力和 EDI 数据对接标准接口；具备从供应商端到终端医院的完整供应链的采购、销售、配送、开票、结算的协同能力；具备完整供应链的质量追溯、质量召回、不良事件的管理能力；建立完整的用户身份管理、授权体系，支持多角色、自助分级授权；建立电子订单（自助下单）、电子签约、在线支付、在线对账、票据验证、商业政策、数据分析报表等 BToB 电子商务功能；具备自助开户、自

助授权、主数据管理、首营资质、新品发布、产品知识、促销管理、线上商城等电商平台能力；具有移动化业务端，满足用户使用移动设备的服务要求。

通过数字化技术，将有效的链接医疗器械流通领域中的生产厂商、经销商、服务商、医院、保险机构及医生等市场参与者，赋能于各合作伙伴，共建行业标准数据、共享行业合规数据、打通端到端的上下游全产业链，建立全产业链的全程可视化和可追溯，实现供应链协同，为上游更有效的管理渠道、推广渠道赋能，为下游经营企业行业合规和产业协同赋能，为国家医疗健康产业的政策有效落地和透明化监管赋能。产业互联网平台建立成熟后，将可提供丰富的行业大数据分析、供应链金融、政府监管数据支撑等一系列的高价值服务，为整个行业模式创新，价值提升，以及健康发展带来巨大的贡献。

（三）本次募投项目预计承载的业务，与发行人目前主营业务的关系，是否可与目前业务有效衔接，是否导致发行人主营业务变更。

本次募集资金投资项目拟投向第三方医疗器械物流建设项目、信息化系统升级建设项目及补充流动资金，其与目前发行人主营业务的关系如下：

1、第三方医疗器械物流建设项目

第三方医疗器械物流建设项目将侧重于向市场提供专业的医疗器械仓储配送及存货管理服务，是公司不断丰富“一站式分销平台+院端服务平台”服务内涵的体现，属于公司仓储物流配送等核心运营能力的延伸；从具体承载的业务来看，该项目通过在全国主要城市设立配送中心，向客户（包括生产厂商、医院及经销商等高值医用耗材产业链参与者）提供产品的存储保管及配送服务，并根据货值、配送半径及存储量等向客户进行综合收费。

截至报告期期末，发行人已在全国 57 个城市设立了分仓，2 小时配送半径覆盖全国 80%以上的三甲医院，手术配台全年超过 10 万台；截至报告期期末已有母公司和 7 家子公司获取了第三方物流配送的资质能力。目前公司的仓储物流配送服务作为公司“一站式分销平台+院端服务平台”的能力支撑，其价值体现在公司销售产品的购销差价上，并未单独计价收费。本次第三方医疗器械物流建设项目，将仓储物流配送服务将作为公司的产品对外提供，是对公司现有业务的扩展和延伸，能够形成与公司目前业务的有效衔接。由于仓储物流配送能力已经

是公司现有业务模式的支撑，未来单独将仓储物流配送服务作为产品对外提供，并不会导致发行人主营业务的变更；此外，2020 年，发行人“一站式分销平台+院端服务平台”形成的主营业务收入为 68.95 亿元，根据募投项目经济测算，达产后该项目年营业收入实现金额 5,300 万元，占 2020 年营业收入的比重为 0.77%，比重较低，亦不属于发行人主营业务模式的重大变更。

2、信息化系统升级建设项目

信息化系统是公司核心竞争力的重要体现，形成对公司“一站式分销平台+院端服务平台”业务模式的有效支撑。本次首发申请募投项目的信息化系统升级建设项目，拟投入 1.56 亿元，构建以 ORALCE ERP 为企业应用核心系统，集成主数据及质量管理系统、协同一体化办公系统、合同管理系统，人力资源板块的人才资源、人才发展、绩效管理等系统，物流板块的冷链系统、配送系统、物流机器人等系统，财务板块的资金管理、费控管理、税务管理、合并报表等系统，对公司现有的信息化管理系统进行全面升级，结合公司发展过程中的各类业务场景，搭建一套统一的业务前台，支持业务、物流、财务等各种商业模式场景，并提供数字化展现平台，满足数字化决策及物流数字化调度的能力要求，实现公司内部的所有系统间高度集成、协同一致，从而提升公司经营管理、经营分析及物流精细化管理及敏捷作业能力，为公司不断创新的商业模式提供强大的信息化系统支撑。

公司持续完善“一站式分销平台+院端服务平台”的商业模式内涵，未来将逐步发展成为全面的医疗器械数字化供应链综合服务商，而发展愿景的实现，有赖于进一步丰富和完善公司内部、外部信息系统的内涵。内部系统的全面升级将进一步提升公司的运营效率，对公司快速扩大的业务规模和创新的商业模式形成支撑；外部系统将致力于打通上下游供应链，为供应链中的各生态伙伴共享数据，一方面促进下游企业合规经营和产业协同赋能，为国家医疗健康产业的政策有效落地和透明化监管赋能；另外一方面也将充分发掘产业链数据价值，延伸公司的服务价值链。因此，信息系统是公司目前业务开展的有效支撑，而对信息系统进行升级，一方面旨在更好的支持公司主营业务规模化发展，另外一方面也构建了公司服务链条向外延伸的系统框架基础，服务于公司的发展战略，形成了与公司目前现有业务的有效衔接，不会构成发行人主营业务的重大变化。

3、补充流动资金项目

医疗器械流通行业为典型的资金密集型行业，行业内企业对资金的需求量大。报告期内，公司整体资产负债率为 84.87%、76.94%和 79.51%，经营活动现金净流量为-52,224.99 万元、-46,413.73 万元和-22,981.14 万元，在行业整合发展背景下，立足于规模化、规范化、信息化、合规化运营的平台型企业，上游不断拓展代理品牌资源，下游加强对终端医疗机构的服务覆盖，均需要资金的支持，因此公司从行业运营特点出发，以公司实际运营情况为基础，结合未来三年战略发展目标及资本结构规划，通过公开发行股票募集资金补充公司流动资金 40,000 万元，一方面将降低公司的资产负债率及财务成本，提高公司整体抗风险能力；另外一方面也将为公司进一步的规模化发展奠定资本基础；因此补充流动资金项目能够形成对公司主营业务发展的有效支撑，不会构成公司商业模式的重大变化。

四、发行人发展计划

（一）公司未来总体发展战略

本公司的发展规划是基于国家医疗器械的法律法规、产业政策的发展方向，总结公司历年发展战略与规划的实施经验，结合当前市场环境和公司竞争优势并面向未来市场变化和行业发展的趋势，经多方研究论证而制定的。公司将根据国家政策、市场环境和客户需求的变化，对发展规划进行审慎修订和完善，使其既富有前瞻性，又具有可行性。

本公司自成立之初，即制定跨年度的战略发展规划，并每三年滚动更新。目前，本公司处于第三个发展规划期（2019 年-2021 年）。本公司上市后将通过定期报告持续公告规划实施和目标实现的情况。

在 2019 年-2021 年规划期间，公司基于国内领先的医疗器械供应链综合服务商的定位，通过提升公司的综合服务配套能力，来满足产业领域中生产厂商、经销商、医院、政府相关部门在不同的市场、政策环境下产生的不断变化和发展的需求。这 3 年，公司基本战略方针可概括为：“建链接，引流量，强粘性”。

“建链接”旨在连接产业链上下游，立足于公司与上游生产厂商稳固的合作关系，进一步拓展对终端医疗机构的服务覆盖，打通上下游产业链：

在上游，公司基于过去几年在上游供应端积累的品牌优势和先发优势，继续

开拓合作供应商，提供供应链延伸服务，帮助生产厂商压缩渠道链条，提升整体供应链效率。并进一步提升国科恒泰向下游的产品供应优势；在下游，通过向医院提供集中采购，集中配送，院内 SPD 精细化运营管理等服务，与医院建立合作关系。完成从生产厂家—国科恒泰—医院的通路的建立，为整体行业供应链的效率提升做出贡献，建立国科恒泰通路竞争力。

“引流量”旨在继续完善“一站式分销平台+院端服务平台”的平台服务内涵，在上下游吸引更多的产业链参与者叠加商业资源：

1、强开拓：在建立链接、打通通路的基础上，通过服务标准化、产品化，营销团队架构优化，设立更加积极的开拓激励计划，制定更具竞争力的商业政策，引入更多的合作客户，提升国科恒泰规模效益，形成成本竞争优势；

2、提能力：通过实施 OBS 精益管理，完善公司制度、流程、机制，促进公司数字化转型，提升公司管理能力，从而提升公司整体运营效率；通过建立公司服务产品化的能力，进一步提高公司的竞争力；通过升级完善物流仓储体系，提升物流供应效率，提升交付能力。

“强粘性”旨在打造数字供应链平台，深挖公司数据能力，加速公司数字化进程，赋能产业链相关用户。提升产业链协同效率，提升产业链各用户的合作深度，提升客户的合作黏性。

（二）报告期内为实现发展战略目标已采取的措施及实施效果

1、上游加强与生产厂商的合作，不断拓展合作品牌及产品线

提升公司的招商能力，拓展合作的生产厂商数量，产品种类，在现有的血管介入治疗类材料、骨科材料等优势产品的基础上，加大对 IVD、设备、低耗等产品线的拓展力度，继续丰富公司的产品结构，增加合作的厂商数量。

报告期内，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，立足于高值医用耗材产品线销售服务的同时，进一步拓展了医疗设备、IVD 等其他医疗器械产品线的业务。

2、下游加强院端业务资源的挖掘，拓展院端 SPD 服务业务，提升公司直销业务覆盖终端医疗机构的广度

通过挖掘平台上现有经销商资源，及对经销商提供院端相关服务，增加直接销售的医院数量；通过提供 SPD 软硬件，医院精细化管理运营服务，开拓更多的集采集配医院业务，增加直接销售的医院数量；通过探索私立医院，集团型医院的合作模式，增加院端业务的覆盖。截至目前，公司 SPD 服务业务已在多家医院落地。

报告期内，公司终端医疗机构业务资源拓展效果明显，公司直销业务客户数量由 2018 年的 372 家增长至 2020 年的 1,018 家。

3、加强运营资金保障

公司致力于全面拓展融资渠道和优化融资结构，打通间接融资和直接融资双通道，通过进一步加强资金结算统一管理，逐步形成资金沉淀，实现跨越式发展的健康、常态化、可持续发展的融资体系。

4、不断完善信息系统

公司根据自身业务发展与未来业务的发展规划，积极适应经营环境的变化，不断建设完善一套更为科学、技术更先进、架构灵活、符合未来发展需求、安全稳定的整体信息化解决方案。目前公司已经搭建的业务支持系统区分为内部平台和外部平台两部分。

内部平台主要是满足企业发展过程中，为灵活应对市场的变化，加强企业内部业务运营能力和协同效率，不断进行系统迭代升级。外部平台主要是将公司积累的行业资源、行业运营能力以服务产品化的形式，打通上下游供应链，为供应链中的各生态伙伴共享数据，促进下游经营企业行业合规和产业协同赋能，为国家医疗健康产业的政策有效落地和透明化监管赋能。

5、致力于完善物流仓储体系，着手实施第三方物流平台

为支撑公司营业收入的快速增长，公司不断致力于完善仓储物流体系，截至报告期末，公司已建成覆盖 27 个省的仓储物流网络，仓库面积已超过 9 万平米，公司将根据业务拓展的需要继续建立多个区域中心库，完善本公司在全国范围内

的仓储体系。

公司已着手实施建设第三方医疗器械物流配送平台，为下游市场提供稳健的医疗器械储存服务，购置专业化仓储设备、搭配相应人员，同时协同公司目前已建设的仓库操作控制系统，将大幅提升公司仓库的自动化水平和物流配送效率，从而与公司的现有业务产生协同效应，有利于公司提升工作效率，节省时间、人力等运营成本，有利于公司市场竞争力的进一步加强，也有助于公司实施一体化战略要求。

（三）实施发展规划拟采取的方式、方法或途径

1、不断完善、提高自身的专业服务能力

根据医疗器械的未来发展方向，公司将提高服务能力作为业务进一步拓展的重要支撑。一方面，公司将积极探索三方物流、医院集采集配等业务，完善自身在产业链内的服务内容。另一方面，在现有的服务体系下，公司将提升仓储管理、信息管理能力，进一步提升医疗器械的流通效率，降低流通过程中的各项风险。

2、适应国家医改政策，加强上下游资源整合，加强业务黏性

随着医改的全面实施，医疗器械流通领域面临价值重构。公司管理团队积极研讨国家政策动向，对产业链条的重构进行分析，在销售模式、技术储备、厂商合作等方面做好相关准备，迎接带量采购、零加成、DRGs、反腐等政策的良好契机。具体而言，在销售模式方面，通过多种方式，公司已逐步开展面向医院客户的直销业务；在技术储备方面，公司进一步扩充末端配送的技术团队，夯实为医院客户提供各项服务的技术基础；在生产厂商合作方面，公司通过不断提升的服务能力，增强生产厂商对本公司的信赖。

3、加快员工团队的建设

目前公司核心竞争力之一为专业且经验丰富的管理团队。为了巩固此项优势，公司将持续加大人力资源的开发、配置和储备力度，完善人才培养引进机制，扩大适应公司发展需要的员工队伍，并创造各种机会培养、锻炼人才，例如对部分高级管理人员、核心技术人员的学历进修计划，对普通员工定期进行岗位培训等，提高全体员工的整体素质和技术水平，从而为公司的总体发展战略提供强大的人力资源保障。

另外，公司将适时推出员工职业生涯规划，对员工实施有效的职业辅导设计，将企业的长期发展目标和员工的个人职业规划相结合，让员工能更好地发掘并实现自身的价值。

4、内部管理和组织结构优化调整

目前公司已经建立了较为完善的内部管理体系和组织结构，但是随着公司未来经营规模的不断扩大，公司仍应继续加强组织结构运行效率的调整与提升。为了更好地发挥内部管理机制的作用，本公司将在维持现有组织结构基本稳定的基础上，根据经营管理的需要，不断深化公司内部改革，建立更为完善、灵活、高效的现代经营管理体制。

5、产业整合

随着业务的发展，公司不仅通过自身积累实现规模扩张，还可能通过产业整合来加快发展步伐，以提升公司综合服务能力、市场竞争力及扩大业务规模。公司将从实际情况出发，依据优势互补原则，寻求产品经营与资本经营相结合的发展模式，整合行业资源，进一步壮大公司综合实力。

第十节 投资者保护

一、投资者权益保护情况

为切实保护投资者特别是中小投资者的合法权益、完善公司治理结构，公司根据《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规的规定，建立了《公司章程》、《独立董事工作制度》、《信息披露管理制度》、《投资者关系管理制度》等制度规定并严格执行，真实、准确、完整地报送和披露信息，积极合理地实施利润分配政策，保证投资者依法获取公司信息、享有资产收益、参与重大决策和选择管理者等方面的权利，充分维护投资者的相关利益。

（一）建立健全信息披露制度和流程

公司 2016 年 12 月 20 日第一届董事会第一次会议审议通过了《信息披露管理制度》，并于 2020 年 5 月 25 日第二届董事会第八次会议审议通过了修订后的《信息披露管理制度》，对公司信息披露的总则、基本原则、审批程序、定期报告、临时报告、招（配）股说明书、上市公告书的披露、信息的保密、信息披露常设机构和联系方式以及违反制度的处罚等事项进行了详细规定，确保公司按照有关法律、法规履行信息披露义务。

按照《信息披露管理制度》，公司的信息披露流程为：

1、公开信息披露的信息文稿均由董事会秘书撰稿或审核；

2、董事会秘书应按有关法律、法规和《公司章程》的规定，在履行法定审批程序后披露定期报告和股东大会决议、董事会会议决议、监事会会议决议；

3、董事会秘书应履行以下审批手续后方可公开披露除股东大会决议、董事会决议、监事会决议以外的临时报告：（1）以董事会名义发布的临时报告应提交董事长审核签字并加盖董事会公章；（2）以监事会名义发布的临时报告应提交监事会主席审核签字并加盖监事会公章；（3）在董事会授权范围内，总经理有权审批的经营事项需公开披露的，该事项的公告应先提交总经理审核，再提交董事长审核批准，由公司董事会发布并加盖董事会公章；（4）控股公司或参股公司的重大经营事项需公开披露的，该事项的公告应先提交公司派出的该控股公司董事长或该参股公司董事审核签字，再提交公司总经理审核同意，最后提交公司董事长

审核批准，由公司董事会发布并加盖董事会公章。

4、公司向中国证监会、深圳证券交易所或其他有关政府部门递交的报告、请示等文件和在新闻媒体上登载的涉及公司重大决策和经济数据的宣传性信息文稿应提交公司总经理或董事长最终签发。

（二）投资者沟通渠道的建立情况及未来开展投资者关系管理的规划

公司于 2017 年 2 月 13 日召开第一届董事会第五次会议审议通过了《投资者关系管理制度》，并先后于 2019 年 10 月 29 日第一届董事会第三十六次会议、2020 年 5 月 25 日第二届董事会第八次会议对《投资者关系管理制度》进行修订，董事会秘书为公司投资者关系管理事务的负责人，公司董事会秘书办公室是投资者关系管理工作的职能部门，由董事会秘书领导，负责公司投资者关系管理的日常事务。董事会办公室有专用场地及设施，并提供联系电话、网站、电子邮箱等投资者沟通渠道。

未来，公司将严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关法律法规和《公司章程》的要求，认真履行信息披露义务，保证信息披露的真实、准确、完整，进一步提升公司规范运作水平和透明度。同时，公司将不断提高投资者关系管理工作的专业性，加强投资者对公司的了解，促进公司与投资者之间的良性互动关系，切实维护全体股东特别是中小投资者的合法权益。

二、股利分配政策

（一）公司本次发行后的股利分配政策

2020 年 6 月 10 日，公司 2020 年第四次临时股东大会审议通过了修订后的《公司章程（草案）》和《未来三年股东分红回报规划》。公司发行后的股利分配政策如下：

1、股东分红回报规划制定考虑因素

公司股东分红回报规划应当着眼于公司长远的可持续发展，综合考虑公司实际经营情况、未来发展目标、股东意愿和要求、社会资金成本和外部融资环境等因素，建立对投资者持续、稳定、科学的回报机制，从而对股利分配做出制度性

安排，以保证公司股利分配政策的连续性和稳定性。

2、股东分红回报规划制定原则

公司股东分红回报规划制定应充分考虑和听取公司股东（特别是公众投资者）、独立董事和监事的意见，实行积极、持续、稳定的利润分配政策，坚持优先现金方式分配利润的基本原则。公司当年实现盈利、且弥补以前年度亏损和依法提取公积金后，累计未分配利润为正值，现金流可以满足公司正常经营和持续发展的需求，且审计机构对公司的该年度财务报告出具无保留意见的审计报告，公司应当采取现金方式分配利润。在满足现金分红条件、保证公司正常经营和长远发展的前提下，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 15%。公司董事会可以根据公司的盈利状况及资金需求状况提议公司进行中期现金分红。

公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

重大资金支出指：公司未来 12 个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 30%，且绝对金额超过 5,000 万元。

3、上市后三年分红回报具体计划

公司每年根据实际盈利水平、现金流量状况、未来发展资金需求情况等因素，制定相应的现金股利分配方案，在依法提取公积金后，根据公司章程和本规划对

利润分配的规定进行分红。

在确保足额现金股利分配的前提下，考虑股东意愿和要求，公司可以另行增加股票股利分配和资本公积金转增。公司在每个会计年度结束后，由公司董事会提出分红预案，并交付股东大会表决。公司接受所有股东、独立董事、监事和公众投资者对公司分红的建议和监督。

4、公司未分配利润的使用计划

公司留存未分配利润主要用于补充营运资金以及对外投资、收购资产、购买设备等重大投资及现金支出，以逐步扩大公司生产经营规模，促进公司业务快速发展和经营业绩持续增长，有计划有步骤地实现公司未来的发展目标，为公司股东提供更多回报。

5、股东回报规划制定周期和相关决策机制

公司至少每三年重新审议一次《股东分红回报规划》，公司董事会应根据股东（特别是公众投资者）、独立董事和监事的意见对公司正在实施的股利分配政策作出适当且必要的修改，确定该段时间的股东回报计划，并提交股东大会表决（提供网络投票方式）。

公司董事会应结合具体经营情况，充分考虑公司盈利规模、现金流量状况、发展阶段及当期资金需求，并结合股东（特别是公众投资者）、独立董事和监事的意见制定年度或中期分红方案，并经股东大会表决通过后实施。

6、股东回报规划的生效机制

股东回报规划未尽事宜须按照相关法律法规、监管要求及《公司章程》规定执行。股东回报规划由公司董事会负责解释，经公司股东大会审议通过，自公司上市之日起生效并实施。

（二）本次发行前后股利分配政策的差异情况

本次发行完成后，公司股利分配政策更重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展，在满足公司正常生产经营所需资金的前提下，实行积极、持续、稳定的利润分配政策。公司本次发行后的股利分配政策增加了现金方式分配股利的具体条件、现金分红的比例要求、差异化的现金分红政策、股票股利分配

的条件等规定。

三、本次发行完成前滚存利润的分配安排

公司于 2020 年 6 月 10 日召开 2020 年第四次临时股东大会，审议通过了《关于首次公开发行股票前滚存利润分配方案的议案》，同意本次发行前公司的滚存未分配利润由本次发行后的新老股东按发行完成后的持股比例共享。

四、股东投票机制的建立情况

2020 年 6 月 10 日，公司召开 2020 年第三次和第四次临时股东大会，分别审议通过了《股东大会议事规则》和《公司章程（草案）》，对公司本次发行上市后的股东投票机制进行了相关规定，具体如下：

公司在董事、监事选举时实行累积投票制。股东大会选举董事时，独立董事和非独立董事的表决应当分别进行。累积投票制是指股东大会选举董事或者监事时，每一股份拥有与应选董事或者监事人数相同的表决权，股东拥有的表决权可以集中使用。

股东大会审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小投资者表决应当单独计票。单独计票结果应当及时公开披露。

公司应在保证股东大会合法、有效的前提下，通过各种方式和途径，包括提供网络形式的投票平台等现代信息技术手段，为股东参加股东大会提供便利。同一表决权只能选择现场、网络或其他表决方式中的一种。通过网络或其他方式投票的公司股东或其代理人，有权通过相应的投票系统查验自己的投票结果。股东大会现场结束时间不得早于网络或其他方式，会议主持人应当宣布每一提案的表决情况和结果，并根据表决结果宣布提案是否通过。在正式公布表决结果前，股东大会现场、网络及其他表决方式中所涉及的公司、计票人、监票人、主要股东、网络服务方等相关各方对表决情况均负有保密义务。

公司董事会、独立董事和符合相关规定条件的股东可以公开征集股东投票权。征集股东投票权应当向被征集人充分披露具体投票意向等信息。禁止以有偿或者变相有偿的方式征集股东投票权。公司不得对股东征集投票权提出最低持股比例限制。

五、发行人不存在特别表决权股份、协议控制架构或类似特殊安排，不存在尚未盈利或累计未弥补亏损的情况

报告期内，发行人不存在特别表决权股份、协议控制架构或者类似特殊安排，不存在尚未盈利或累计未弥补亏损的情况。

六、承诺事项

（一）本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限的承诺

1、公司控股股东、实际控制人承诺

公司控股股东东方科仪承诺如下：

“1、自公司股票上市之日起 36 个月内，本企业不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份，并依法办理所持股份的锁定手续。

2、公司上市后 6 个月内，若公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本企业持有上述公司股份的锁定期限在前述锁定期的基础上自动延长 6 个月。若公司上市后发生派息、送股、资本公积转增股本等除权、除息行为的，上述发行价为除权除息后的价格。

3、若在股份限制流通、自愿锁定期内违反相关承诺减持公司股份的，则由此所得收益归发行人所有，且承担相应的法律责任，并在发行人的股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因，向发行人的股东和社会公众投资者道歉。如造成投资者损失的，依法赔偿投资者损失。”

公司实际控制人国科控股承诺如下：

“1、自公司股票上市之日起 36 个月内，本企业不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份，并依法办理所持股份的锁定手续。

2、若在股份限制流通、自愿锁定期内违反相关承诺减持公司股份的，则由此所得收益归发行人所有，且承担相应的法律责任，并在发行人的股东大会及中

国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因，向发行人的股东和社会公众投资者道歉。如造成投资者损失的，依法赔偿投资者损失。”

2、担任公司董事、监事、高级管理人员的股东承诺

担任公司董事、高级管理人员的股东王戈、王建平、董飞、张广平、刘冰、蔡利元、肖薇、吴锦洪、王小蓓承诺如下：

“1、自公司股票上市之日起 12 个月内，本人不转让或者委托他人管理本人持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份，并依法办理所持股份的锁定手续。

2、公司上市后 6 个月内，若公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本人持有上述公司股份的锁定期限在前述锁定期的基础上自动延长 6 个月。本人在上述锁定期届满后二十四个月内减持公司股票的，减持价格不低于发行价。若公司上市后发生派息、送股、资本公积转增股本等除权、除息行为的，上述发行价为除权除息后的价格。本人不因职务变更、离职等原因，而放弃履行本条承诺。

3、在锁定期满后，在公司任职期间，本人每年转让公司股份不超过所持有的股份总数的 25%。在本人离职后半年内，本人不转让所持有的公司股份。如本人在任期届满前离职的，在就任时确定的任期内和任期届满后 6 个月内本人亦遵守本条承诺。

4、若在股份限制流通、自愿锁定期内违反相关承诺减持公司股份的，则由此所得收益归发行人所有，且承担相应的法律责任，并在发行人的股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因，向发行人的股东和社会公众投资者道歉。如造成投资者损失的，依法赔偿投资者损失。”

担任公司监事的股东何志光、赵男承诺如下：

“1、自公司股票上市之日起 12 个月内，本人不转让或者委托他人管理本人持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份，并依法办理所持股份的锁定手续。

2、在锁定期满后，在公司任职期间，本人每年转让公司股份不超过所持有

的股份总数的 25%。在本人离职后半年内，本人不转让所持有的公司股份。如本人在任期届满前离职的，在就任时确定的任期内和任期届满后 6 个月内本人亦遵守本条承诺。

3、若在股份限制流通、自愿锁定期内违反相关承诺减持公司股份的，则由此所得收益归发行人所有，且承担相应的法律责任，并在发行人的股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因，向发行人的股东和社会公众投资者道歉。如造成投资者损失的，依法赔偿投资者损失。”

3、其他股东承诺

发行人其他股东宏盛瑞泰、君联益康、国科嘉和金源、国丰鼎嘉、涌流资本、招商招银、通和毓承、国科瑞鼎、五五绿洲、西藏龙脉得、常州山蓝、国科鼎奕、通和二期、泓达雄伟、苏州通和、百年人寿、朗闻通鸿、朗闻斐璠承诺如下：

“1、自公司股票上市之日起 12 个月内，本企业不转让或者委托他人管理本企业持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份，并依法办理所持股份的锁定手续。

2、承诺人名下由中国科学院控股有限公司及东方科仪控股集团有限公司间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份（如有），自公司股票上市之日起 36 个月内，承诺人不转让或者委托他人管理该部分股份，也不由发行人回购该部分股份。

3、若在股份限制流通、自愿锁定期内违反相关承诺减持公司股份的，则由此所得收益归发行人所有，且承担相应的法律责任，并在发行人的股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因，向发行人的股东和社会公众投资者道歉。如造成投资者损失的，依法赔偿投资者损失。”

发行人其他股东泰康人寿承诺如下：

“1、自公司股票上市之日起 12 个月内，本企业不转让且不委托本企业控股子公司以外的企业管理本企业持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份，并依法办理所持股份的锁定手续。

2、若在股份限制流通、自愿锁定期内违反相关承诺减持公司股份的，则由

此所得收益归发行人所有，且承担相应的法律责任，并在发行人的股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因，向发行人的股东和社会公众投资者道歉。如造成投资者损失的，依法赔偿投资者损失。”

发行人其他股东夏尔巴一期、北极光正源、北极光泓源承诺如下：

“1、自公司股票上市之日起 12 个月内，本企业不转让或者委托他人管理本企业持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份，并依法办理所持股份的锁定手续。

2、若在股份限制流通、自愿锁定期内违反相关承诺减持公司股份的，则由此所得收益归发行人所有，且承担相应的法律责任，并在发行人的股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因，向发行人的股东和社会公众投资者道歉。如造成投资者损失的，依法赔偿投资者损失。”

（二）本次发行前控股股东、其他持股 5%以上的股东减持意向和减持价格的承诺

发行人控股股东东方科仪、其他持股 5%以上的股东宏盛瑞泰、泰康人寿承诺：

“1、本企业拟长期持有公司股票。如果在锁定期满后，本企业拟减持股票的，将认真遵守《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等中国证监会、证券交易所的相关规定以及本企业已作出的相关承诺，审慎制定股票减持计划。

2、本企业在所持公司公开发行股票前已发行股份的锁定期满后两年内减持该等股票的，减持数量每年不超过本企业持有公司股票数量的 50%，减持价格将不低于公司发行价（自公司股票上市至减持期间，公司如有派息、送股、资本公积金转增股本、增发新股或配股等除权、除息事项，减持价格下限和股份数将相应进行调整）。

3、本企业减持公司股份的方式应符合相关法律、法规、规章的规定，包括但不限于交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等。

4、本企业所持股票在锁定期满后实施减持时，将提前 3 个交易日予以公告，

且计划通过证券交易所集中竞价交易减持股份的，将在首次卖出的 15 个交易日前向证券交易所报告并预先披露减持计划，由证券交易所予以备案，本企业将配合公司根据相关法律、规范性文件的规定及公司规章制度及时、充分履行股份减持的信息披露义务。

5、本企业所持股票在锁定期满后实施减持时，如证监会、证券交易所对股票减持存在新增规则和要求的，本企业将同时遵守该等规则和要求。

6、如未履行上述承诺，本企业应将违反承诺出售股票所取得的收益归公司所有。”

发行人其他持股 5%以上的股东君联益康承诺：

“1、本企业拟长期持有公司股票。如果在锁定期满后，本企业拟减持股票的，将认真遵守《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等中国证监会、证券交易所的相关规定以及本企业已作出的相关承诺，审慎制定股票减持计划。

2、本企业在所持公司公开发行股票前已发行股份的锁定期满后两年内减持该等股票的，累计减持的股份最高可至发行前所持有公司股份总数的 100%，减持价格不低于公司最近一期经审计的每股净资产（自公司股票上市至减持期间，公司如有派息、送股、资本公积金转增股本、增发新股或配股等除权、除息事项，减持价格下限和股份数将相应进行调整）。

3、本企业减持公司股份的方式应符合相关法律、法规、规章的规定，包括但不限于交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等。

4、本企业所持股票在锁定期满后实施减持时，将提前 3 个交易日予以公告，且计划通过证券交易所集中竞价交易减持股份的，将在首次卖出的 15 个交易日前向证券交易所报告并预先披露减持计划，由证券交易所予以备案，本企业将配合公司根据相关法律、规范性文件的规定及公司规章制度及时、充分履行股份减持的信息披露义务。

5、本企业所持股票在锁定期满后实施减持时，如证监会、证券交易所对股票减持存在新增规则和要求的，本企业将同时遵守该等规则和要求。

6、如未履行上述承诺，本企业应将违反承诺出售股票所取得的收益归公司所有。”

（三）稳定股价的措施和承诺

为维护公司股票上市后股价的稳定，充分保护公司股东特别是中小股东的权益，公司根据《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》等有关要求，制定了《上市后三年内稳定股价预案》，该预案经公司董事会、股东大会批准后，自公司完成首次公开发行 A 股股票并上市之日起生效。

发行人作出承诺：“1、本公司将严格遵守执行公司股东大会审议通过的公司上市后三年内稳定股价预案的相关议案，包括按照该预案的规定履行稳定公司股价的义务，并接受未能履行稳定股价的义务时的约束措施。2、本公司将要求新聘任的董事、高级管理人员履行公司上市后三年内稳定股价预案规定的公司上市时董事、高级管理人员已作出的相应承诺。”

发行人控股股东作出承诺：“1、本企业承诺，本企业将严格遵守执行公司股东大会审议通过的公司上市后三年内稳定股价预案的相关议案，包括按照该预案的规定履行稳定公司股价的义务，并接受未能履行稳定股价的义务时的约束措施。2、本企业将根据公司上市后三年内稳定股价预案的相关规定，在符合公司回购股票的条件下，在股东大会上对相关回购方案投赞成票。”

发行人非独立董事作出承诺：“1、本人承诺，本人将严格遵守执行公司股东大会审议通过的公司上市后三年内稳定股价预案的相关议案，包括按照该预案的规定履行稳定公司股价的义务，并接受未能履行稳定股价的义务时的约束措施。2、本人将根据公司上市后三年内稳定股价预案的相关规定，在符合公司回购股票的条件下，在董事会上对相关回购方案投赞成票。”

发行人高级管理人员作出承诺：“本人承诺，本人将严格遵守执行公司股东大会审议通过的公司上市后三年内稳定股价预案的相关议案，包括按照该预案的规定履行稳定公司股价的义务，并接受未能履行稳定股价的义务时的约束措施。”

稳定股价预案的具体内容如下：

1、启动和停止稳定股价措施的条件

（1）启动条件

上市后三年内，非因不可抗力、第三方恶意炒作之因素导致一旦出现公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于上一年度末经审计的每股净资产（若公司上一年度审计基准日后有资本公积转增股本、派送股票或现金红利、股份拆细、增发、配股或缩股等事项导致公司净资产或股份总数发生变化的，每股净资产相应进行调整，下同）时，应当开始实施相关稳定股价的方案，并应提前公告具体实施方案。

（2）停止条件

①在上述稳定股价具体方案的实施期间内或是实施前，如公司股票连续 20 个交易日收盘价高于上一年度末经审计的每股净资产时，将停止实施股价稳定措施；②继续实施股价稳定措施将导致股权分布不符合上市条件；③各相关主体在连续 12 个月内购买股份的数量或用于购买股份的金额已达到上限。

上述稳定股价具体方案实施完毕或停止实施后，如再次发生上述启动条件，则再次启动稳定股价措施。

2、稳定股价的具体措施

当上述启动股价稳定措施的条件达成时，将依次开展公司回购，控股股东、公司董事（不含独立董事）、高级管理人员增持等措施以稳定公司股价，回购或增持价格不超过公司上一年度末经审计的每股净资产。控股股东、公司董事（不含独立董事）、高级管理人员在公司出现需稳定股价的情形时，应当履行所承诺的增持义务，在履行完强制增持义务后，可选择自愿增持。如该等方案、措施需要提交董事会、股东大会审议的，则控股股东以及其他担任董事、高级管理人员的股东应予以支持。

1、公司回购股份

当公司股票价格触发启动条件时，则公司采取回购股份的措施以稳定公司股价。

（1）公司为稳定股价之目的回购股份，应符合《公司法》《上市公司回购社

会公众股份管理办法（试行）》及《关于上市公司以集中竞价交易方式回购股份的补充规定》《关于支持上市公司回购股份的意见》《深圳证券交易所上市公司回购股份实施细则》等相关法律、法规及《公司章程》的规定，且不应导致公司股权分布不符合上市条件；

（2）如符合《公司法》《关于支持上市公司回购股份的意见》《深圳证券交易所上市公司回购股份实施细则》《公司章程》规定的维护公司价值及股东权益进行股份回购的，可依照《公司章程》的规定，经三分之二以上董事出席的董事会会议决议通过；公司除前述情形之外的其他为稳定股价之目的回购股份的情形，应由公司股东大会对回购股份做出决议，并须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过；

（3）公司为稳定股价之目的进行股份回购的，除应符合相关法律法规之要求之外，还应符合下列各项：

①公司单次用于回购股份的资金金额不高于上一年度归属于上市公司股东净利润的 10%，单一会计年度用以稳定股价的回购资金合计不超过上一会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的 20%；

②公司单次回购股份数量最大限额为公司股本总额的 1%，如公司单次回购股份后，仍不能达到稳定股价措施的停止条件，则公司继续进行回购，12 个月内回购股份数量最大限额为公司股本总额的 2%。

2、控股股东增持

在公司回购股份措施完成后连续 20 个交易日的收盘价仍均低于上一年度末经审计的每股净资产时，则启动公司控股股东增持股份：

（1）公司控股股东应在符合《上市公司收购管理办法》及《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等法律法规的条件和要求的前提下，对公司股份进行增持；

（2）控股股东单次增持股份的金额不超过上一年度获得的公司分红金额的 50%；

（3）如控股股东单次增持股份后，仍不能达到稳定股价措施的停止条件，

则控股股东继续进行增持，12 个月内控股股东增持股份的金额不高于上一年度获得的公司分红金额。

3、公司董事（不含独立董事）、高级管理人员增持

在公司控股股东 12 个月内用于增持公司股份的总金额达到其上一年度从公司取得的分红金额后，如出现连续 20 个交易日的收盘价均低于上一年度末经审计的每股净资产时，则启动公司董事（不含独立董事）、高级管理人员增持：

（1）在公司任职并领取薪酬的公司董事（不含独立董事）、高级管理人员应在公司符合《上市公司收购管理办法》及《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》等法律法规的条件和要求的前提下，对公司股份进行增持；

（2）有增持义务的公司董事（不含独立董事）、高级管理人员承诺，其单次用于增持公司股份的货币资金不低于该董事、高级管理人员上年度自公司领取薪酬总和的 30%，如单次增持股份后，仍不能达到稳定股价措施的停止条件，则该等人员继续进行增持，12 个月内不超过上年度自公司领取薪酬总和的 60%；

（3）公司将要求新聘任的董事、高级管理人员履行本公司上市时董事、高级管理人员已作出的相应承诺。

4、稳定股价措施的启动程序

（1）公司回购

A、公司董事会应当在启动条件发生之日起 10 个交易日内作出实施回购股份或不实施回购股份的决议。公司回购股份的议案需事先征求独立董事和监事会的意见，独立董事应对公司回购股份预案发表独立意见，监事会应对公司回购股份预案提出审核意见。

B、公司董事会应当在做出是否回购股份决议后的 2 个工作日内公告董事会决议，如不回购需公告理由，如回购还需公告回购股份预案。如回购股份的议案应当经股东大会审议，公司应当在公告董事会决议当日发布召开股东大会的通知，并经股东大会审议；审议通过股份回购方案后，公司将依法通知债权人，向证券监督管理部门、证券交易所等主管部门报送相关材料，办理审批或备案手续；

C、在完成必需的审批、备案及信息披露后，公司应实施相应的回购方案，原则上应在履行相关法定手续后，30 个交易日内实施完毕；

D、公司回购方案实施完毕后，应在 2 个工作日内公告公司股份变动报告，并在 10 日内依法注销所回购的股份，办理工商变更登记手续。

（2）控股股东及董事、高级管理人员增持

A、公司董事会应在控股股东及董事、高级管理人员增持启动条件触发之日起 2 个交易日内做出增持公告；

B、控股股东及董事、高级管理人员应在增持公告做出之日起次一交易日开始启动增持，并应在履行相关法定手续后的 30 个交易日内实施完毕。

3、相关约束措施

在启动股价稳定措施的条件满足时，如公司、控股股东及有增持义务的董事（不含独立董事）、高级管理人员未采取上述稳定股价的具体措施，承诺接受以下约束措施：

1、公司的约束措施

公司承诺：在启动股价稳定措施的条件满足时，如果本公司未采取上述稳定股价的具体措施，本公司将在公司股东大会及指定披露媒体上公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉。董事会应向股东大会提出替代方案，独立董事、监事会应对替代方案发表意见。股东大会对替代方案进行审议前，公司应通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，及时答复中小股东关心的问题。

2、控股股东的约束措施

公司控股股东承诺：在启动股价稳定措施的条件满足时，如果本人未采取上述稳定股价的具体措施，本人将在公司股东大会及指定披露媒体上公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉。公司有权将本人应该用于实施增持股份计划相等金额的应付现金分红予以扣留或扣减；本人持有的公司股份将不得转让直至本人按照承诺采取稳定股价措施并实施完毕时为止，因继承、被强制执行、为履行保护投资者利益承诺等必须转股的情形除

外。

3、公司董事（不含独立董事）、高级管理人员违反承诺的约束措施

公司董事（不含独立董事）、高级管理人员承诺：在启动股价稳定措施的条件满足时，如本人未采取上述稳定股价的具体措施，本人将在公司股东大会及指定披露媒体上公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉。公司有权将应付本人的薪酬及现金分红予以扣留或扣减；本人持有的公司股份将不得转让直至本人按照承诺采取稳定股价措施并实施完毕时为止，因继承、被强制执行、为履行保护投资者利益承诺等必须转股的情形除外。

（四）对欺诈发行上市的股份回购和股份买回承诺

公司承诺如下：

“1、本公司本次公开发行股票并在创业板上市不存在任何欺诈发行的情形。

2、如本公司不符合发行上市条件，以欺骗手段骗取发行注册并已经发行上市的，本公司将按规定购回已上市的股份，并根据相关法律、法规规定的程序实施。在实施上述股份购回时，如法律法规、公司章程等另有规定的从其规定。”

公司控股股东东方科仪、实际控制人国科控股承诺如下：

“1、发行人本次公开发行股票并在创业板上市不存在任何欺诈发行的情形。

2、如发行人不符合发行上市条件，以欺骗手段骗取发行注册并已经发行上市的，承诺人将按规定购回已上市的股份，并根据相关法律、法规规定的程序实施。在实施上述股份购回时，如法律法规、公司章程等另有规定的从其规定。”

（五）填补被摊薄即期回报的措施及承诺

公司首次公开发行股票后，随着募集资金的到位，公司的股本及净资产均将大幅增长。但由于募集资金投资项目建设、测试到实际投入运营并释放利润需要一定时间，募集资金投资项目无法在发行当年即产生预期收益，公司每股收益和净资产收益率等指标将在短期内出现一定幅度的下降，公司投资者即期回报存在被摊薄的风险。

1、公司采取的填补即期回报的措施

根据《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发【2013】110 号）、证监会《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（中国证监会公告【2015】31 号）等相关法律、行政法规、部门规章和规范性文件的规定，公司董事、高级管理人员将忠实、勤勉地履行职责，维护公司和全体股东的合法权益。为降低本次公开发行摊薄即期回报的影响，增强公司持续回报能力，充分保护中小股东的利益，公司承诺将采取如下措施实现业务可持续发展从而增加未来收益，加强投资者回报。同时，公司特别提醒广大投资者，公司制定填补回报措施不等于对公司未来利润做出保证，敬请广大投资者理性投资，并注意投资风险。

（1）加强募集资金管理

为规范募集资金的管理和使用，确保募集资金专款专用，公司已制定《募集资金管理办法》，明确公司对募集资金实行专户存储。募集资金存放于公司董事会决定的专项账户集中管理，便于加强对募集资金的监管和使用，保证募集资金合法、合理、规范、有效地使用，防范募集资金使用风险，从根本上保障投资者特别是中小投资者利益。

（2）积极实施募集资金投资项目，尽快获得预期投资收益

公司已对本次发行募集资金投资项目的可行性进行了充分论证，该等募集资金投资项目紧紧围绕公司主营业务，符合国家相关的产业政策，有利于进一步提升公司的生产规模和信息化管理能力，顺应医疗器械流通行业的发展要求，提高公司竞争力和可持续发展能力。本次发行所募集的资金到位后，公司将进一步提高募集资金使用效率，加快募投项目建设进度，争取募投项目早日达产并实现预期收益，提高股东回报。

（3）实行成本管理，加大成本控制力度

公司积极推行成本管理，严控成本费用，提升公司利润率水平。即：根据公司整体经营目标，按各运营中心、各部门职能分担成本优化任务，明确成本管理的地位和作用，加大成本控制力度，提升公司盈利水平。

（4）择机开展优质企业产业并购，快速拓展市场

本次发行上市将有助于公司品牌和资金实力的提升。公司将把握这一机遇，择机开展优质企业并购，重点对具有产业互补特征的公司或具有一定市场规模和较强盈利能力的企业实施并购，提升公司核心竞争力和盈利能力。

（5）进一步完善现金分红政策，注重投资者回报及权益保护

公司进一步完善现金分红政策，并在公司上市后适用的《公司章程（草案）》等文件中作出制度性安排，同时，制订《未来三年股东分红回报规划》，尊重并维护股东利益，建立科学、持续、稳定的股东回报机制。

2、公司控股股东、实际控制人及全体董事、高级管理人员关于填补被摊薄即期回报措施得以切实履行的承诺

（1）控股股东、实际控制人承诺

控股股东东方科仪、实际控制人国科控股承诺如下：

“承诺人承诺不越权干预公司经营管理活动，不侵占公司利益。作为填补回报措施相关责任主体之一，若承诺人违反上述承诺或拒不履行承诺给发行人或者股东造成损失的，愿意依法承担对发行人或者股东的补偿责任。”

（2）公司董事、高级管理人员承诺

公司全体董事、高级管理人员承诺如下：

“1、本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

2、本人承诺对本人的职务消费行为进行约束；

3、本人承诺不动用公司资产从事与本人履行职责无关的投资、消费活动；

4、本人承诺由董事会或薪酬与考核委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

5、若公司后续推出公司股权激励计划，本人承诺拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

6、本人承诺切实履行本承诺，愿意承担因违背上述承诺而产生的法律责任。”

（六）利润分配政策的承诺

公司承诺：

“根据《公司法》、《证券法》、《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》、《上市公司监管指引第 3 号-上市公司现金分红》等相关法律法规的规定，本公司已制定适用于本公司实际情形的上市后利润分配政策，并在上市后适用的《公司章程（草案）》及《国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司未来三年股东分红回报规划》中予以体现。

公司上市后将严格遵守并执行《国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司未来三年股东分红回报规划》和《公司章程（草案）》中关于利润分配政策的相关规定。否则，公司将在股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行利润分配政策的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉；如果未履行相关承诺事项，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本公司将依法赔偿。”

（七）依法承担赔偿责任的承诺

1、发行人承诺

“1、本公司的招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

2、若本公司招股说明书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的；公司在招股说明书等证券发行文件中隐瞒重要事实或者编造重大虚假内容，已经发行并上市；本公司将在该等违法事实被证券监管部门作出认定或处罚决定后，依法回购首次公开发行的全部新股，回购价格为发行价格加上同期银行存款利息（若发行人股票有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项的，回购的股份包括公司首次公开发行的全部新股及其派生股份，发行价格将相应进行除权、除息调整），并根据相关法律、法规规定的程序实施。在实施上述股份回购时，如法律法规、公司章程等另有规定的从其规定。

3、若本公司招股说明书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，公司将在证券监管部门依法对上述事实作出认定或处罚决定后依法赔偿投资者损失。该等损失的赔偿金额以投资者实际发生的直

接损失为限，具体的赔偿标准、赔偿主体范围、赔偿金额等细节内容待上述情形实际发生时，依最终确定的赔偿方案确定。”

2、发行人及其控股股东、实际控制人承诺

发行人控股股东东方科仪承诺如下：

“1、发行人的招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，本企业对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

2、如发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断发行人是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，本企业将督促发行人依法回购首次公开发行的全部新股，并依法购回已转让的原限售股份（如有）；若发行人在招股说明书等证券发行文件中隐瞒重要事实或编造重大虚假内容，已经发行并上市，本企业负有责任的，将根据国务院证券监督管理机构的要求买回证券。回购价格、买回价格为发行价格加上同期银行存款利息（若发行人股票有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项的，回购、买回的股份包括公司首次公开发行的全部新股及其派生股份，发行价格将相应进行除权、除息调整），并根据相关法律、法规规定的程序实施。在实施上述股份回购、买回时，如法律法规、公司章程等另有规定的从其规定。

3、若发行人的招股说明书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本企业将在证券监管部门依法对上述事实作出认定或处罚决定后依法赔偿投资者损失。该等损失的赔偿金额以投资者实际发生的直接损失为限，具体的赔偿标准、赔偿主体范围、赔偿金额等细节内容待上述情形实际发生时，依最终确定的赔偿方案确定。”

发行人实际控制人国科控股承诺如下：

“1、发行人的招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，本企业对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

2、若发行人在招股说明书等证券发行文件中隐瞒重要事实或编造重大虚假内容，已经发行并上市，本企业负有责任的，将根据国务院证券监督管理机构的要求买回证券。买回价格为发行价格加上同期银行存款利息（若发行人股票有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项的，买回的股份包括公司首次

公开发行的全部新股及其派生股份，发行价格将相应进行除权、除息调整），并根据相关法律、法规规定的程序实施。在实施上述股份买回时，如法律法规、公司章程等另有规定的从其规定。

3、若发行人的招股说明书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本企业将在证券监管部门依法对上述事实作出认定或处罚决定后依法赔偿投资者损失。该等损失的赔偿金额以投资者实际发生的直接损失为限，具体的赔偿标准、赔偿主体范围、赔偿金额等细节内容待上述情形实际发生时，依最终确定的赔偿方案确定。”

3、发行人的董事、监事及高级管理人员承诺

“1、发行人的招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，本人对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

2、若发行人的招股说明书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将在证券监管部门依法对上述事实作出认定或处罚决定后依法赔偿投资者损失。该等损失的赔偿金额以投资者实际发生的直接损失为限，具体的赔偿标准、赔偿主体范围、赔偿金额等细节内容待上述情形实际发生时，依最终确定的赔偿方案确定。

3、上述承诺不会因为本人职务的变更或离职等原因而改变或无效。”

4、本次发行中介机构承诺

（1）保荐机构（主承销商）承诺

“1、如因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，本公司将依法赔偿投资者损失。

2、如因本公司为发行人本次发行及上市所制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在本次证券发行和交易中遭受损失的，本公司将依法赔偿投资者损失。”

（2）发行人律师承诺

“本所为发行人本次发行上市制作、出具的上述法律文件不存在虚假记载、

误导性陈述或者重大遗漏。如因本所过错致使上述法律文件存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并因此给投资者造成直接损失的，本所将依法与发行人承担连带赔偿责任。

作为中国境内专业法律服务机构及执业律师，本所及本所律师与发行人的关系受《中华人民共和国律师法》的规定及本所与发行人签署的律师聘用协议所约束。本承诺函所述本所承担连带赔偿责任的证据审查、过错认定、因果关系及相关程序等均适用本承诺函出具之日有效的相关法律及最高人民法院相关司法解释的规定。如果投资者依据本承诺函起诉本所，赔偿责任及赔偿金额由被告所在地或发行人本次公开发行股票的上市交易地有管辖权的法院确定。”

（3）发行人申报会计师承诺

“如因本所为发行人申请本次发行股票并上市而制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本所将依照相关法律、法规规定承担民事赔偿责任，赔偿投资者损失。”

（4）发行人评估师承诺

中水致远资产评估有限公司作出书面承诺如下：

“如因本公司为发行人本次发行及上市所制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本公司将依法赔偿投资者损失。”

中联资产评估集团有限公司作出书面承诺如下：

“如因本公司为发行人本次发行及上市所制作、出具的文件所引用的本公司资产评估报告结论性意见有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本公司依法承担相应责任。”

（八）未履行承诺的约束措施

1、发行人关于未履行承诺的约束措施

“1、本公司保证将严格履行本公司首次公开发行股票并上市招股说明书披露的承诺事项，并承诺严格遵守下列约束措施：

（1）如果本公司未履行招股说明书中披露的相关承诺事项，本公司将在股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行承诺的具体原因以及未履行承

诺时的补救及改正情况并向股东和社会公众投资者道歉；

（2）如果因本公司未履行相关承诺事项，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本公司将依法向投资者赔偿相关损失；

（3）本公司将对出现该等未履行承诺行为负有个人责任的董事、监事、高级管理人员采取调减或停发薪酬或津贴等措施（如该等人员在本公司领薪）。

2、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本公司无法控制的客观原因导致本公司承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本公司将采取以下措施：

（1）及时、充分披露本公司承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；

（2）向本公司的投资者提出补充承诺或替代承诺（相关承诺需按法律、法规、公司章程的规定履行相关审批程序），以尽可能保护投资者的权益。”

2、发行人控股股东、实际控制人关于未履行承诺的约束措施

“1、本企业保证将严格履行公司本次发行并上市招股说明书披露的承诺事项，并承诺严格遵守下列约束措施：

（1）如果本企业未履行招股说明书中披露的相关承诺事项，本企业将在股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行承诺的具体原因以及未履行承诺时的补救及改正情况并向股东和社会公众投资者道歉；

（2）如果因本企业未履行相关承诺事项，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本企业将依法向投资者赔偿相关损失。如果本企业未承担前述赔偿责任，发行人有权扣减本企业所获分配的现金分红用于承担前述赔偿责任。同时，在本企业未承担前述赔偿责任期间，不得转让本企业直接或间接持有的发行人股份；

（3）在本企业作为发行人控股股东/实际控制人期间，发行人若未履行招股说明书披露的承诺事项，给投资者造成损失的，本企业承诺依法承担赔偿责任。

2、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本企业无法控制的客观原因导致本企业承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本企业将采取以下措施：

（1）及时、充分披露本企业承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；

（2）向公司的投资者提出补充承诺或替代承诺（相关承诺需按法律、法规、公司章程的规定履行相关审批程序），以尽可能保护投资者的权益。”

3、发行人其他持股 5%以上股东关于未履行承诺的约束措施

“1、本企业保证将严格履行公司本次发行并上市招股说明书披露的承诺事项，并承诺严格遵守下列约束措施：

（1）如果本企业未履行招股说明书中披露的相关承诺事项，本企业将在股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行承诺的具体原因以及未履行承诺时的补救及改正情况并向股东和社会公众投资者道歉；

（2）如果因本企业未履行相关承诺事项，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本企业将依法向投资者赔偿相关损失。如果本企业未承担前述赔偿责任，发行人有权扣减本企业所获分配的现金分红用于承担前述赔偿责任。同时，在本企业未承担前述赔偿责任期间，不得转让本企业直接或间接持有的发行人股份。

2、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本企业无法控制的客观原因导致本企业承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本企业将采取以下措施：

（1）及时、充分披露本企业承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；

（2）向公司的投资者提出补充承诺或替代承诺（相关承诺需按法律、法规、公司章程的规定履行相关审批程序），以尽可能保护投资者的权益。”

4、发行人董事、监事及高级管理人员关于未履行承诺的约束措施

“1、本人保证将严格履行公司本次发行并上市招股说明书披露的承诺事项，并承诺严格遵守下列约束措施：

（1）如果本人未履行招股说明书中披露的相关承诺事项，本人将在股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行承诺的具体原因以及未履行承诺时的补救及改正情况并向股东和社会公众投资者道歉；

（2）如果因本人未履行相关承诺事项，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法向投资者赔偿相关损失。如果本人未承担前述赔偿责任，自相关投资者遭受损失至本人履行赔偿责任期间，发行人有权停止发放本人自发行人领取的工资薪酬。同时，在本人未承担前述赔偿责任期间，不得转让本人直接或间接持有的发行人股份（如有）。

2、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本人无法控制的客观原因导致本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本人将采取以下措施：

（1）及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；

（2）向公司的投资者提出补充承诺或替代承诺（相关承诺需按法律、法规、公司章程的规定履行相关审批程序），以尽可能保护投资者的权益。”

（九）其他承诺事项

1、关于避免同业竞争的承诺

详见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争”之“（二）避免同业竞争的承诺”的相关内容。

2、关于规范和减少关联交易的承诺

详见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、减少和规范关联交易的措施”之“（二）关于规范和减少关联交易的承诺”的相关内容。

3、关于员工社保及住房公积金的承诺

详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十七、发行人员工情况”之“（三）发行人执行社会保障制度、住房制度改革、医疗制度改革情况”的相关内容。

4、关于瑕疵房产的承诺

详见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、主要固定资产和无形资产等资源要素情况”之“（一）主要固定资产情况”的相关内容。

5、关于股东情况的承诺

根据中国证券监督管理委员会于 2021 年 2 月 5 日发布的《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的有关规定，公司于 2021 年 4 月 19 日出具承诺函，就股东情况承诺如下：

“1、截至本承诺函签署之日，不存在法律法规规定禁止持股的主体直接或间接持有发行人股份的情形。

2、截至本承诺函签署之日，不存在本次发行的中介机构或其负责人、高级管理人员、经办人员直接或间接持有发行人股份的情形。

3、截至本承诺函签署之日，发行人的股东不存在以发行人股权进行不当利益输送的情形。”

第十一节 其他重要事项

一、重要合同

截至 2021 年 4 月 19 日，公司正在履行的前五大供应商、经销商合同，合同金额在 8,000 万元及以上的贷款合同，合同金额在 10,000 万元及以上的授信合同，及其他金额在 1,000 万元以上对公司的经营活动、财务状况或未来发展等具有重要影响的重大合同情况如下：

（一）销售框架性合同

截至 2021 年 4 月 19 日，公司正在履行的前五大经销商销售框架合同具体如下：

序号	客户名称	主要产品	合同期限	合同价款	实际履行情况
1	上海淡泉企业发展有限公司	心脏介入产品	2021/3/31-2021/12/31	框架合同无金额	正在履行
		外周介入产品	2021/4/1-2021/12/31	框架合同无金额	正在履行
2	上海悦芬商贸有限公司	脊柱内固定植入物产品	2020/5/1-2021/4/30	框架合同无金额	正在履行
3	上海佩轩贸易商行	脊柱内固定植入物产品	2020/5/1-2021/4/30	框架合同无金额	正在履行
4	上海悦聚贸易商行	脊柱内固定植入物产品	2020/5/1-2021/4/30	框架合同无金额	正在履行
5	上海悦照贸易商行	脊柱内固定植入物产品	2020/5/1-2021/4/30	框架合同无金额	正在履行
6	上海团傲贸易中心	脊柱内固定植入物产品	2020/5/1-2021/4/30	框架合同无金额	正在履行
7	美康医疗器械敷料有限公司	神经外科设备	2021/1/1-2021/12/31	框架合同无金额	正在履行
		神经外科手术器械	2021/1/1-2021/12/31	框架合同无金额	正在履行

（二）供应商框架性合同

截至 2021 年 4 月 19 日，公司正在履行的前五大供应商采购框架合同具体如下：

序号	客户名称	合同标的	协议期限	合同价款	实际履行情况
1	波科国际医疗贸易	心脏节律管理产品线	2020/1/17-2022/12/31	框架合同无金额	正在履行
		心脏介入产品线	2021/1/11-2021/12/31	框架合同无金额	正在履行

序号	客户名称	合同标的	协议期限	合同价款	实际履行情况
	（上海）有限公司	内窥镜介入产品线	2021/1/11-2021/12/31	框架合同无金额	正在履行
		肿瘤外周介入和肿瘤介入产品线	2020/3/31-2022/12/31	框架合同无金额	正在履行
		结构性心脏病产品线	2020/1/17-2022/12/31	框架合同无金额	正在履行
2	美敦力（上海）管理有限公司	脊柱、人工骨、球囊、神经外科产品等	2020/5/1-2021/4/30	框架合同无金额	正在履行
3	贝朗医疗（上海）国际贸易有限公司	框架协议，未约定具体产品信息	2019/1/1-2021/12/31	框架合同无金额	正在履行
4	捷迈（上海）医疗国际贸易有限公司	框架协议，未约定具体产品信息	2021/1/1-2021/12/31	框架合同无金额	正在履行

注：2021 年，公司与蓝威医疗科技（上海）有限公司终止波士顿科学品牌心脏介入和内窥镜介入产品的合作。

（三）银行贷款合同

截至 2021 年 4 月 19 日，公司正在履行的合同金额在 8,000 万元及以上的重大贷款合同如下：

序号	借款银行	合同编号	贷款人	合同金额（万元）	借款期间	担保方式	履行情况
1	中国建设银行股份有限公司北京经济技术开发区支行	HTZ110710000LDZJ202000013	国科恒泰	10,000.00	2020/6/19-2021/6/18	保证担保（东方科仪）	正在履行
2	上海浦东发展银行股份有限公司北京分行	91302020280068	国科恒泰	8,000.00	2020/7/14-2021/7/13	保证担保（东方科仪）	正在履行
3	华夏银行北京长安支行	YYB0310120200902	国科恒泰	9,550.00	2020/11/10-2021/10/28	保证担保（东方科仪）	正在履行
4	兴业银行北京西单支行	兴银京单（2020）短期字第 202009-2 号	国科恒泰	12,800.00	2020/11/24-2021/11/23	保证担保（东方科仪）	正在履行
5	华夏银行北京长安支行	YYB0310120210025	国科恒泰	14,450.00	2021/1/22-2021/10/28	保证担保（东方科仪）	正在履行

（四）银行授信合同

截至 2021 年 4 月 19 日，公司正在履行的合同金额在 10,000 万元及以上的授信合同如下：

序号	授信银行	合同编号	受信人	授信额度（万元）	授信期间	担保方式	履行情况
1[注]	北京银行股份有限公司阜裕支行	0592574	上海瑞昱	10,000.00	2019/12/26-2020/12/25	保证担保（国科恒泰）及保证金担保	正在履行
2	上海浦东发展银行股份有限公司北京分行	BC20200427000001758	国科恒泰	50,000.00	2020/6/22-2021/4/23	保证担保（东方科仪）	正在履行
3	华夏银行股份有限公司北京长安支行	YYB03（融资）20200028	国科恒泰	80,000.00	2020/7/28-2021/7/28	保证担保（东方科仪）	正在履行
4	兴业银行股份有限公司北京西单支行	兴银京单（2020）授字第202009 号	国科恒泰	20,000.00	2020/7/23-2021/7/22	保证担保（东方科仪）	正在履行
5	中国民生银行股份有限公司北京分行	公授信字第2100000011474 号	国科恒泰	15,000.00	2021/2/4-2022/2/3	保证担保（东方科仪）	正在履行
6	北京银行股份有限公司中关村分行	0637974	国科恒泰	80,000.00	2020/10/19-2022/10/18	保证担保（东方科仪）及保证金担保	正在履行
7	北京银行股份有限公司中关村分行	0658549	国科恒茂	10,000.00	2021/1/21-2022/1/20	保证金担保	正在履行

注：截止本招股书出具日，该授信合同项下部分银行借款尚未到期。

（五）其他合同

2019 年 7 月 17 日，公司的全资子公司天津恒翔与天津市规划和自然资源局北辰分局签订了《天津市国有建设用地使用权出让合同》，约定其出让坐落于天津市北辰区医药医疗器械工业园的工业土地，宗地编号为津辰示（挂）G2019-005 号，面积为 99,541.8 平方米，出让价格为 5,909.00 万元。截至报告期末，上述土地出让款已全额支付完毕。

二、对外担保事项

截至本招股说明书签署日，除母公司与部分子公司之间存在相互担保的情况

之外，公司不存在对外担保事项。

三、重大诉讼或仲裁事项

（一）未决重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，发行人及其下属企业存在尚未完结的所涉金额超过 500 万元的诉讼情况如下：

序号	原告	被告	基本案情	诉讼请求	案件进展
1	国科恒佳（一审原告、反诉被告、二审上诉人）	上海睿康生物科技有限公司（一审被告、反诉原告、二审被上诉人，以下简称“上海睿康”）	2019 年 11 月 6 日，国科恒佳与上海睿康双方签署《物流平台总分销合同》，并就上海睿康经销商转入国科恒佳物流平台及销售指标调整等事宜达成《补充合同》。 2019 年 11 月 27 日，国科恒佳与上海睿康双方就首批货物订单达成一致，国科恒佳向上海睿康支付货款 103.54 万元，2019 年 11 月 29 日，上海睿康向国科恒佳发出价值 25.14 万元的货物，剩余货物一直未交付。 自 2019 年 12 月 2 日国科恒佳收到首批合作订单部分货物开始，国科恒佳即通过多种方式要求上海睿康按照约定将其合作的二级经销商转入国科恒佳的物流平台，也即要求原二级经销商改为向国科恒佳采购，上海睿康拒绝，导致案涉货物无法销售，国科恒佳多次与上海睿康协商无果。 国科恒佳作为物流平台企业，双方在合作之初即约定要求上海睿康将其合作的二级经销商转入原告的物流平台，协同销售被告的产品，但是上海睿康一直未将任何一家二级经销商转入国科恒佳的物流平台，导致案涉合同继续履行不能实现合同目的，双方的合作终止。 2020 年 3 月 6 日，国科恒佳向上海睿康发出《终止合作及履行通知函》，要求解除案涉合同，终止双方合作，并要求上海睿康办理退货及返还货款事宜，但上海睿康无正当理由予以拒绝，案涉货物仍由国科恒佳向案外人支付仓储费用保管。 综上，国科恒佳认为案涉合同不具备继续履行的条件，上海睿康无正当理由拒不接受退货并返还货款的行为属于违约行为，同时给国科恒佳造成了相应的经济损失，据此，国科恒佳于 2020 年 5 月向法院提起诉讼。 上海睿康认为，自双方签订《物流平台总分销合同》后，上海睿康购买原料、扩建厂房、增购设备、组织人员加班进行生产加工，发行人仅从上海睿康处订货 103.54 万元，实际履行人民币 25.14 万元，造成上海睿康的巨大损失，于 2020 年 7 月据此向法院提出反诉。	国科恒佳诉讼请求： （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）判令被告返还货款 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 万元返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支付律师费 9 万元。 上海睿康（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	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

序号	原告	被告	基本案情	诉讼请求	案件进展
			2021 年 2 月，上海市闵行区人民法院作出一审判决。国科恒佳已于 2021 年 3 月向上海市第一中级人民法院提起上诉，目前此案处于二审诉讼程序中。	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。	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。
2	国科恒佳	上海杰骋（被告一）、苏州杰成（被告二）	2018 年 9 月，上海杰骋与国科恒佳双方就通过国科恒佳物流平台销售上海杰骋产品事宜签署了《经销合同》，该合同到期后双方于 2020 年 1 月签订了《补充协议》将合同期限延长至 2020 年 3 月 31 日。 2018 年 9 月，国科恒佳与上海杰骋、苏州杰成签署《合作备忘录》，约定苏州杰成承诺，将积极促使上海杰骋按照合同约定款项履行《经销合同》的义务，苏州杰成对此承担连带责任保证。 协议签署后，国科恒佳按约定履行各项义务，但上海杰骋无故出现多项违约行为，给国科恒佳造成巨大损失，上海杰骋具体违约情况包括：上海杰骋未就国科恒佳提出换货申请的价值 372 万元产品进行换货、未向国科恒佳支付经销商返利款、未向国科恒佳支付超额库存补偿费用、未将缺货产品对应的预付货款退还国科恒佳以及在《经销合同》终止后未自行或寻找第三方回购国科恒佳库存货物。 因此，国科恒佳于 2021 年 1 月向法院提起诉讼，要求上海杰骋赔偿各项损失并承担案件诉讼费、财产保全费用，苏州杰成	原告诉讼请求： （1）判令上海杰骋向原告支付换货退款人民币 372 万元和对应的资金占用利息，暂计至 2020 年 12 月 19 日对应资金占用利息为 22.87 万元； （2）判令上海杰骋向原告支付 2019 年度返利款共计人民币 400.02 万元和对应的资金占用利息，暂计至 2020 年 12 月 19 日对应资金占用利息为 10.30 万元； （3）判令上海杰骋向原告支付超额库存补偿费用人民币 35.08 万元和对应资金占用利息，暂计至 2020 年 12 月 19 日对应资金占用利息为 1.61 万元； （4）判令上海杰骋向原告退还未发货的预付货款人民币 9.13 万元和对应资金占用利息，暂计至 2020 年 12 月 19 日对应资金占用利息为	正处于一审诉讼程序中

序号	原告	被告	基本案情	诉讼请求	案件进展
			对上海杰骋前述债务承担连带责任。 2021 年 3 月，法院对本案予以立案。同月，国科恒佳向法院提交了《诉中财产保全申请书》，请求法院依法查封、扣押、冻结上海杰骋名下价值 437.23 万元的财产和苏州杰成名下价值 437.23 万元的财产。	0.17 万元； （5）判令上海杰骋向原告支付库存货物的回购款人民币 15.50 万元和对应资金占用利息，暂计至 2020 年 12 月 19 日对应资金占用利息为 0.28 万元； （6）判令上海杰骋赔偿原告律师费人民币 7.50 万元； （7）判令上海杰骋赔偿原告的财产保全保险费； （8）判令本案诉讼费及财产保全费用由上海杰骋承担； （9）判令苏州杰成对上海杰骋上述债务承担连带责任。	

上述诉讼案件属于发行人日常经营中合同履约纠纷，国科恒佳与上海睿康诉讼纠纷中国科恒佳具有合理的抗辩理由，且国科恒佳与上海杰骋、苏州杰成诉讼纠纷，国科恒佳为该案件原告。

根据《创业板股票上市规则》8.6.3“上市公司发生的重大诉讼、仲裁事项属于下列情形之一的，应当及时披露相关情况：（一）涉案金额占公司最近一期经审计净资产绝对值 10%以上，且绝对金额超过 1,000 万元的”，国科恒佳与上海睿康纠纷涉案金额占发行人最近一期经审计净资产的 0.25%（涉案金额使用上海闵行区人民法院作出的（2020）沪 0112 民初 27069 号《民事判决书》中要求国科恒佳支付的损失赔偿费 292.04 万元），国科恒佳与上海杰骋、苏州杰成纠纷涉案金额占发行人最近一期经审计净资产的 0.74%（涉案金额使用《民事起诉状》中要求上海杰骋、苏州杰成支付的换货退款、季度返利款、超额库存补偿费用、预付货款等合计金额约 874.46 万元），据此，发行人所涉金额占发行人最近一期经审计净资产绝对值的比例不足 10%，不构成重大诉讼，故不会对发行人的持续经营造成重大不利影响。同时，国科恒佳与上海睿康诉讼纠纷，公司已根据一审判决对 292.04 万元损失赔偿全额计提预计负债，并对采购自上海睿康的截至报告期期末的 22.25 万元存货全额计提跌价准备。

除上述已披露的诉讼外，截至本招股说明书签署日，本公司不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

除上述已披露的诉讼外，截至本招股说明书签署日，不存在发行人控股股东和实际控制人、控股子公司、发行人董事、监事、高级管理人员和其他核心人员作为一方当事人可能对发行人产生影响的刑事诉讼、重大诉讼或仲裁事项。

截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员最近 3 年不存在涉及行政处罚、被司法机关立案侦查、被中国证监会立案调查情况。

（二）报告期内退货纠纷情况

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）判令被告返还货款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25.14万元返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；	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
				（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。		
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	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；	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

序号	案由	案号	当事人	诉讼请求	诉讼结果	最新进展
			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	（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。		

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。

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

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

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

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

报告期各期验收不合格退回产品的数量、金额及占比如下：

单位：万元

报告期	退回原因	不合格退回产品数量（单）[注]	不合格退回产品金额	占发行人主营业务收入比例
2018 年	破损等质量问题	456	100.67	0.03%
	产品过期	532	109.09	0.03%
2019 年	破损等质量问题	781	327.40	0.06%
	产品过期	265	89.54	0.02%
2020 年	破损等质量问题	407	263.76	0.04%
	产品过期	604	163.48	0.02%

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

因此，发行人报告期内存在客户退回不合格医疗器械的情况，该等不合格医疗器械退回属于正常的业务活动，且报告期各期退回不合格产品金额占发行人主营业务收入比例极低。

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。

四、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员报告期内的重大违法行为

报告期内，公司控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用

财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

第十二节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明

国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司

及全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体董事签名：

王戈　　王建平　　董飞

张广平　　蒋友松　　刘冰

阎民　　宋烽　　于太祥

全体监事签名：

何志光　　温勃　　周璟

赵男　　白丽洁

全体高级管理人员签名：

刘冰　　蔡利元　　肖薇

吴锦洪　　王小蓓

国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司

2021 年 7 月 13 日

国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司

的控股股东声明

本公司承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

东方科仪控股集团有限公司

法定代表人：王戈

2021 年 7 月 13 日

国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司

的实际控制人声明

本公司承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

中国科学院控股有限公司

法定代表人：

索继栓

2021 年 7 月 13 日

保荐机构（主承销商）声明

本公司已对《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》进行了核查，确认招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

项目协办人：

谭奇

保荐代表人：

张涛

李宛真

法定代表人：

张巍

长城证券股份有限公司

2021 年 7 月 13 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》的全部内容，确认招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对招股说明书真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：

张巍

长城证券股份有限公司

2021 年 7 月 13 日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读《国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》的全部内容，确认招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对招股说明书真实性、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 7 月 13 日

发行人律师声明

本所及经办律师已阅读《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》，确认招股说明书与本所出具的法律意见书无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

单位负责人：

张学兵

经办律师：

宋晓明　　张一鹏

李　斌

北京市中伦律师事务所

2021年 7 月 13 日

审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读《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》，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表等无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表等的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

中国注册会计师 任一优 110001550001

任一优

中国注册会计师 梁铁男 110101560093

梁铁男

会计师事务所负责人：

李惠琦

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

2021年7月13日

资产评估机构声明

本机构及签字资产评估师已阅读《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》，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字资产评估师：

林幼兵

张双杰

资产评估机构负责人：

肖力

中水致远资产评估有限公司

2021年7月13日

北京市财政局

京财资产许可〔2016〕0063号

北京市财政局关于中水致远资产评估有限公司吸收合并事项予以备案的通知

中水致远资产评估有限公司：

你机构《关于中水致远资产评估有限公司吸收合并北京京都中新资产评估有限公司的备案申请》及有关材料收悉。经审核，你机构吸收合并北京京都中新资产评估有限公司事项符合《资产评估机构审批和监督管理办法》（财政部令第64号）的有关规定，予以备案。

你机构原先取得的资产评估资格（资产评估资格证书编号：

11020131）继续有效，同时被吸收合并的北京京都中新资产评估有限公司应当按照有关规定办理资产评估资格注销手续，合并各方以前取得的经营业绩可以合并计算。

北京市财政局

2016年9月27日

抄送：财政部资产管理司，中国资产评估协会，北京资产评估协会。

北京市财政局办公室 2016年9月27日印发

北 京 市 财 政 局

京财资产许可〔2016〕0112 号

北京市财政局关于核准注销北京京都中新资产评估有限公司资产评估资格的公告

根据《资产评估机构审批和监督管理办法》（财政部令第 64 号）的有关规定，经审核，北京京都中新资产评估有限公司提交的资产评估资格注销申请符合审批管理规定，予以注销。现将有关内容公告如下：

已注销资产评估机构名称：北京京都中新资产评估有限公司

已注销资产评估资格证书编号：NO.11020078

已注销资产评估机构设立批准文号：京财企许可[2008]0139

号

已注销资产评估机构法定代表人：蒋建英

自本公告发布之日起3个工作日内，经核准注销资产评估资格的机构法定代表人，应当将北京京都中新资产评估有限公司所持有的资产评估资格证书（NO.11020078）原件，交回北京市财政局资产处，同时提交本机构资产评估业务档案保管方案。自本公告发布之日起，任何人或机构不得以北京京都中新资产评估有限公司的名义继续从事资产评估业务。

特此公告。

北京市财政局

2016年12月30日

抄送：财政部资产管理司，中国资产评估协会，北京资产评估协会。

北京市财政局办公室 2016年12月30日印发

资产评估机构声明

本机构及签字资产评估师已阅读《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》，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告专业结论无矛盾之处。本机构及签字资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的专业结论无异议，确认招股说明书不致因援引本机构出具的资产评估专业结论而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字资产评估师：

刘雪龙

刘斌

资产评估机构负责人：

胡智

中联资产评估集团有限公司

2021 年 7 月 13 日

验资复核机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读《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》，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

中国注册会计师 任一优 110001550001

任一优

中国注册会计师 梁铁男 110101560093

梁铁男

会计师事务所负责人：

李惠琦

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

2021 年 7 月 13 日

第十三节 附件

一、备查文件

（一）发行保荐书；

（二）上市保荐书；

（三）法律意见书；

（四）财务报告及审计报告；

（五）公司章程（草案）；

（六）与投资者保护相关的承诺；

（七）发行人及其他责任主体作出的与发行人本次发行上市相关的承诺事项；

（八）发行人审计报告基准日至招股说明书签署日之间的相关财务报表及审阅报告；

（九）内部控制鉴证报告；

（十）经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表；

（十一）中国证监会同意发行人本次公开发行注册的文件；

（十二）其他与本次发行有关的重要文件。

二、查阅时间及地点

投资者可在工作日上午 9:30-11:30，下午：13:30-16:30，于下列地点查询上述备查文件：

1	发行人：国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司 住所：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 联系人：王小蓓 电话：010-67867668
2	保荐人（主承销商）：长城证券股份有限公司 住所：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 联系人：张涛、李宛真 电话：0755-83516141