



关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
上市委问询问题之回复报告

保荐机构（主承销商）



（深圳市福田区福田街道金田路 2026 号能源大厦南塔楼 10-19 层）

二〇二一年九月

深圳证券交易所：

国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“国科恒泰”）于 2021 年 7 月 20 日收到贵所下发的《关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的问询问题清单》（以下简称“《问题清单》”），公司已会同长城证券股份有限公司（以下简称“长城证券”、“保荐机构”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”）、致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”）进行了认真研究和落实，并按照《问题清单》的要求对所涉及的问题进行了回复，现提交贵所，请予审核。

除非文义另有所指，本回复中的简称与《国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（上会稿）》（以下简称“《招股说明书》”）中的释义具有相同涵义。本回复报告中黑体加粗内容为《问题清单》中的问题，涉及的相关补充披露内容已在《招股说明书》中以楷体加粗方式列示。本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

本问题清单回复的字体说明如下：

问题清单所列问题	黑体加粗
对问题的回答	宋体
涉及修改 2021 年半年报数据等内容	楷体加粗

目 录

目 录.....	2
问题一.....	3
问题二.....	13
问题三.....	18
问题四.....	31
问题五.....	39
问题六.....	53
问题七.....	61
问题八.....	66
问题九.....	72
问题十.....	77
问题十一	93

问题一、2020 年 10 月，冠脉支架为切入点，国家在高值耗材领域首次组织带量采购谈判，发行人供应商的相关产品中标。请发行人结合政策导向及主要产品的国产化率、行业集中度、手术难度、跟台服务等产品属性分析说明发行人各类产品在中短期内纳入国家带量采购或省级层面（联盟）集采的可能性。并请发行人说明：（一）认为已经实施的国家层面带量采购，虽然降价幅度较大，但是属于个案，不具有政策代表性的理由是什么，相关披露是否存在误导；（二）根据已有案例，发行人负责带量采购中标生产厂商入院销售的具体内容是什么，发行人取得销售收入还是服务收入；（三）如发行人主要产品均纳入带量采购是否会改变发行人的经营模式、收入结构。请保荐人发表明确意见。

（一）请发行人结合政策导向及主要产品的国产化率、行业集中度、手术难度、跟台服务等产品属性分析说明发行人各类产品在中短期内纳入国家带量采购或省级层面（联盟）集采的可能性。

发行人回复：

1、是否试点高值医用耗材带量采购主要考虑国产化替代程度、临床用量大且医保支付压力较大等因素

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

（1）发行人主要产品的国产化率、行业集中度、手术难度、跟台服务等产品属性

产品线	国产化情况	行业集中度情况	手术难度	跟台服务
血管介入治疗类材料	冠脉药物洗脱支架产品国产产品市场占有率为 80%，基本实现了国产化，其他如 PTCA 球囊导管、PTA 导管等产品的国产化率不及 40%，具有较	微创医疗、乐普医疗及吉威医疗等排名前十名大企业占据国内冠脉支架 90%以上的市场份额；	手术以大型三甲医院为主，手术难度较高	跟台服务需求量较大

产品线	国产化情况	行业集中度情况	手术难度	跟台服务
	大的进口替代空间。			
骨科材料	从销售金额来看，创伤类产品在 2020 年的国产化率已经达到 70%，脊柱的国产化率为 42%、关节的国产化率为 35%、运动医学的国产化率为 8%。	创伤、关节及脊柱类产品的国内厂商较多，国外品牌的市场集中度相对较高，以强生、史赛克、捷迈及美敦力等品牌为主。		
神经外科材料	目前神外产品除人工硬脑脊膜市场完成进口替代外，其他领域仍以进口产品为主，替代程度较低	以美敦力、德国蛇牌（贝朗）、史赛克、英特格拉、库克、法国索菲萨、日本杉田等厂家为主		
非血管介入治疗类材料	国产化程度较低	波士顿科学、库克医疗、巴德等国外厂家为主		
口腔材料	除正畸材料领域国产企业能够与进口企业抗衡外，口腔颌面外科以及义齿材料领域市场均把持在进口企业手中，进口替代程度较低	强生、史赛克、美国 OsteoMed、盖氏制药等国外厂家为主		

从上表来看，高值医用耗材的手术难度较高且对跟台服务的需求量较大，血管介入治疗材料中冠脉支架及药物球囊、骨科材料的国产化率较高，神经外科材料、非血管介入治疗类材料及口腔材料的国产替代化程度较低。从参与的企业来看，国产化替代程度较高的产品国内厂家一般较为分散，国外品牌规模、影响力较大且相对较为集中。

（2）从目前推进实施带量采购政策的产品来看，国家层面的带量采购率先以冠脉支架及人工骨关节作为试点，江苏、安徽、福建等省份则试点骨科植入材料，结合《治理高值医用耗材改革方案》的政策精神，是否纳入带量采购产品主要考量产品的国产化替代率情况以及入院销售价格（医保支付压力）等因素。

根据国家医疗保障局医药价格和招标采购指导中心《关于开展高值医用耗材第二批集中采购数据快速采集与价格监测的通知》（医保价采中心函【2020】26号）文件说明，第二批集中采购数据快速采集涉及 6 大类高值医用耗材，分别为：人工髋关节、人工膝关节、除颤器、封堵器、骨科材料、吻合器六种高值耗材，因此未来高值医用耗材的带量采购也将主要聚焦于血管介入治疗类材料中的冠脉介入治疗材料、起搏器类产品以及骨科植入材料为主。

2021 年 6 月 21 日，国家组织高值医用耗材联合采购办公室（以下简称国采办公室）发布《国家组织人工关节集中带量采购公告（第 1 号）》，正式启动了

初次置换人工全髋关节（以下简称髋关节）、初次置换人工全膝关节（以下简称膝关节）的带量采购谈判工作。2021年9月18日，国采办公室正式公布《关于公布国家组织人工关节集中带量采购中选结果的通知》，明确了中选结果及执行时间，人工关节带量采购政策根据采购联盟各地区的具体情况在2022年3至4月起执行。

综上，结合已经实施的国家带量采购及省级（联盟）的招标情况以及国家医保局出具的第二批集中带量采购的产品名录，体现了“临床用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、市场竞争较充分、同质化水平较高”的试点精神。

2、发行人的产品中，在中短期内可能试点实施带量采购的产品大类为冠脉介入治疗材料、起搏器类产品及骨科材料中的脊柱产品

产品线	细分产品	是否已实施	是否将实施	中短期的实施可能性	具体原因分析
血管介入治疗类材料	电生理类材料	——	——	——	国产化替代程度较低
	冠脉介入治疗材料	包括支架及球囊，支架产品已经实施国采；球囊产品已经实施省级（联盟）带量采购	——	——	冠脉介入治疗材料国产化程度较高且临床用量较大
	结构心脏病用材料	——	——	——	国产化替代程度低
	起搏器类产品	——	——	是	《关于开展高值医用耗材第二批集中采购数据快速采集与价格监测的通知》（医保价采中心函【2020】26号）
	外周血管介入	——	——	——	国产化替代程度低
骨科材料	关节	——	是	——	用量大、终端价格较高且国产化替代程度较好
	脊柱	——	——	是	
	创伤	——	是	——	
神经外科材料		——	——	——	国产化程度较低
非血管介入治疗类材料		——	——	——	国产化程度较低
口腔材料		——	——	——	多为患者自费，国家医保支付比例较低

保荐机构回复

1、核查过程

获取并审阅了国务院办公厅、国家医疗保障局等相关部门出具的关于带量采购的政策文件，取得了发行人分产品类型的销售数据，检索了行业相关数据及研究报告，与发行人的主要经营管理团队进行访谈。

2、核查意见

保荐机构经核查后认为，目前是否纳入高值医用耗材带量采购的试点产品主要遵照“临床用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、市场竞争较充分、同质化水平较高”等产品属性，从发行人经营的产品来看，血管介入材料的冠脉支架产品已经纳入国家带量采购试点范畴，球囊产品中药物球囊的使用量高且国产化替代程度较高，已经纳入省级（联盟）带量采购范畴；根据《关于开展高值医用耗材第二批集中采购数据快速采集与价格监测的通知》（医保价采中心函【2020】26号）的文件规定，起搏器类产品纳入带量采购试点产品的可能性较高；骨科植入材料产品中，**关节产品已完成国家带量采购谈判**，创伤产品已经纳入省级（联盟）带量采购范畴，脊柱产品因临床用量较大、入院销售价格较高且国产化替代程度较好的因素，未来纳入带量采购的可能性较大。神经外科材料及非血管介入材料的国产化替代率较低，中短期内纳入带量采购的可能性比较低；口腔材料由于多为患者自付，医保支付的压力较小，因此中短期内纳入带量采购的可能性亦较低。

（二）认为已经实施的国家层面带量采购，虽然降价幅度较大，但是属于个案，不具有政策代表性的理由是什么，相关披露是否存在误导；

发行人回复：

1、冠脉支架带量采购降价幅度接近或低于生产企业的生产成本，不利于生产企业持续投入产品研发

高值医用耗材从生产企业流通至终端医疗机构，其中流通企业（主要为二级经销商）对终端医疗机构的加价率较高，带量采购政策的实施旨在降低产品的入院价格，具体措施为通过低成本、规模化运营的平台企业对二级经销商的渠道职能进行替代，进而压缩流通渠道的成本。

本次冠脉支架国家层面带量采购的降价幅度较大，中标价格已经接近或低于国内厂家的生产成本，具体分析如下：

以本次中标的国产冠脉支架产品（厂商：吉威医疗）为例，该产品在带量采购政策出台以前的出厂价格为 2,000 元左右，其下游经销商销售给终端医疗机构的价格为 7,000 元，带量采购政策实施后，吉威医疗中标后终端医疗机构的采购价格由 7,000 元左右降低至 469 元，按照 71.72%¹的毛利率测算，降价后价格低于生产厂家的生产成本 565.6 元。

带量采购政策的目的是压缩高值医用耗材流通环节，提高渠道的集中化程度以及专业化、规模化的经营水平。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。

根据省一级（省级联盟）带量采购政策中标结果，高值医用耗材的降价一般以生产企业的出厂价格为边界，也即主要降低渠道尤其是二级经销商对终端医疗机构的利润空间，进而压缩流通环节，平台企业以低成本方式承接全渠道的仓储、物流及配送服务，实现生产企业与流通企业的专业化分工。

2、2021 年 9 月人工关节国采带量采购谈判体现出新的特点

与 2020 年冠脉支架国家集中带量采购有所不同，2021 年 9 月的髋关节、膝关节集中带量采购中标情况体现出以下几个特点：

（1）更高的中标比例：关节类产品带量采购厂家的淘汰率较低，避免了个别厂家通过超低报价保证入围的情况，从结果来看企业报价更为理性；

（2）降价比例相对合理：与冠脉支架接近 96%的降价相比，关节类产品的降价幅度平均为 82%，在一定程度上保障了生产企业的基本利益；

（3）报价规则中包含了配送费用：高值医用耗材产品本身具有货值高、型号复杂且非标准化、手术难度大、双向物流配送以及需要手术配台及跟台服务

¹ 蓝帆医疗（SZ.002382）披露的 2020 年心脑血管产品毛利率，吉威医疗为蓝帆医疗实际控制的企业。

的属性，本次关节产品带量采购的报价环节，申报价格包含产品系统内各部件价格（含产品系统配送费用、配套工具配送费用和配套工具使用费用）、伴随服务费用（伴随服务包括协助组装工具、进行必要的工具使用指导、对医疗机构进行工具操作培训等），反映了骨科产品对于配台、配送及跟台以及双向物流服务等不可或缺性，在一定程度上保障了专业配送机构的基本利益。

3、骨科植入材料在省级（联盟）带量采购平均降价幅度在 32.12%至 86.26% 区间

省份	中标文件发文时间	产品类别	平均降幅
安徽	2019 年 8 月	骨科植入脊柱类	53.40%
安徽	2020 年 11 月	骨科植入关节类	81.97%
江苏	2019 年 10 月	人工髋关节	47.20%
江苏	2020 年 8 月	初次置换人工膝关节	67.30%
福建	2020 年 7 月	初次置换人工全髋关节	35.32%
福建	2020 年 7 月	初次置换人工膝关节	32.12%
浙江	2020 年 11 月	髋关节	未公布
山东	2021 年 2 月	初次置换人工髋关节	86.26%

由上表可知，省级（联盟）骨科材料带量采购降价幅度在 32.12%至 86.26% 之间，主要压缩了流通领域的利润空间，基本未突破生产企业的出厂价格边界。

4、药品带量采购自 2018 年开始实施，目前已经开展至第五批的集中带量采购，整体药品带量采购政策的实施较为成熟稳定，自药品带量采购实施以来，中选价的平均降幅为 52%至 56%。

综上，从带量采购政策的导向来看，结合省级（联盟）带量采购的中标结果以及药品带量采购的降价幅度，考虑生产企业的利润空间，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。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构审阅了冠脉支架国家带量采购以及省级（联盟）骨科植入材料的带量采购中标文件，分析了带量采购前后市场价格的比较情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为，2020 年国家带量采购冠脉支架的降价幅度较高，中标价格低于国内厂家的生产成本，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，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。

（三）根据已有案例，发行人负责带量采购中标生产厂商入院销售的具体内容是什么，发行人取得销售收入还是服务收入

发行人回复：

1、波士顿科学中标的两款冠脉支架产品均由发行人负责进行全国市场的销售工作

2020 年 11 月《关于公布国家组织冠脉支架集中带量采购中选结果的通知》，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，均由发行人负责全国市场的销售工作。带量采购政策实施前，冠脉支架产品的流通方式为波士顿科学→国科恒泰→二级经销商→终端医疗机构，冠脉支架产品带量中标后，波士顿科学大量二级经销商退出了销售渠道，主要由发行人直接向终端医院销售。

2、发行人承接了上游供应商的渠道管理职能，为高值医用耗材从生产厂商销售至终端医疗机构提供端到端的仓储、物流、配送及院内服务，冠脉支架带量采购政策实施后，发行人替代了原二级经销商的职能，将产品直接配送至医院

从销售流程拆解来看，发行人根据终端市场的情况一般保有 2 至 3 个月的冠脉支架库存，与上游供应商签署买断式采购协议，货物运抵发行人仓库，发行人承担货物的保管责任并能实质实现对存货的控制，根据下游客户的需求独立进行销售决策并承担销售的回款风险。从下游客户的角度来看，带量采购政策实施前后发行人销售对象发生了变化，由销售至二级经销商转变为直接销售至终端医疗机构。

3、发行人对上游买断式采购，提供生产企业到终端医疗机构的仓储物流配送及院内服务，根据终端医疗机构的需求直接配送至医院，并与终端医疗机构签

署销售协议独立销售承担回款风险，公司在业务开展过程中能够实现对存货的控制，公司的盈利来源仍为产品的购销差价，对终端医疗机构的配送业务仍属于购销行为并确认为销售收入。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构核查了带量采购政策实施前后发行人与上游供应商、下游客户签署的采购、销售协议，并于发行人主要客户、供应商及发行人核心经营管理团队进行访谈。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为从提供的服务来看，带量采购政策实施后发行人原通过二级经销商入院的销售模式转变为以发行人直接配送至医院的直销业务，与公司开展的其他未实施带量采购的产品进行平台直销业务的服务内容并无差异。发行人与上游供应商签署采购协议，并根据市场需求及渠道覆盖情况进行备货，货物运抵发行人仓库，发行人承担货物的保管责任并能实质实现对存货的控制，根据终端医疗机构的需求独立进行销售决策并承担终端医疗机构的回款风险，尽管对终端医疗机构的销售量及销售价格在带量采购谈判过程中确定，但是发行人提供的仓储、物流及直接配送至终端医疗机构的服务与传统批发业务、平台直销业务下的渠道职能没有差异，在业务开展过程中能够控制存货并承担回款风险，公司的盈利来源仍为产品的购销差价，对终端医疗机构的配送业务仍属于购销行为并确认为销售收入是合理的。

（四）如发行人主要产品均纳入带量采购是否会改变发行人的经营模式、收入结构

发行人回复：

带量采购政策促进高值医用耗材流通领域向头部企业进行集中，参照药品流通行业的发展历程，在药品两票制及带量采购政策的背景之下，经过十年左右的发展，形成了前 10 家医药流通企业占据 50%以上市场份额的行业格局。带量采购政策将加速医疗器械行业的整合，在流通渠道不断集中的背景之下中小型经销商逐步退出市场，相应由发行人等规模化、规范化、专业化及信息化的平台型企业

业实现对原有经销商渠道的替代，进而快速提升发行人的经营规模。

1、发行人的经营模式为规模化、规范化、专业化及信息化的在全国范围内开展买断式采购、仓储、物流、配送及院内服务业务，符合带量采购等医改政策促进行业专业化分工、提升流通渠道集中程度的政策导向，经营模式不会受到带量采购政策的影响

在带量采购政策实施背景下，渠道利润空间压缩，原有中小经销商把控终端医院资源的获利空间不复存在进而逐步退出市场，发行人立足于在全国范围内规模化的进行采购、仓储、物流、配送及院内服务等全流程的业务能力，将能够实现经销商渠道职能的替代和整合，实现高值医用耗材产品自生产企业到终端医疗机构的一站式销售。

因此，发行人的经营模式契合医改政策实施压缩流通环节、缩减流通环节利润空间、促进流通环节规模化、高效率的政策导向，若发行人的主要产品均纳入带量采购亦不会影响发行人的经营模式。

2、从收入结构来看，带量采购政策的实施将促进发行人直接对终端医疗机构平台直销业务的提升

带量采购政策的实施将促进渠道利润空间回归到更合理且更有竞争力的水平，上游生产厂商更倾向选择全国一盘棋、一体化布局的渠道企业完成产品配送，终端医疗机构侧重于选择规模化、规范化的平台型企业为其提供服务，中小型经销商在低毛利流通渠道中由于自身的规模、信息化水平及规范化程度等因素不再适应行业发展趋势，进而逐步退出市场，发行人通过全国一体化的仓储物流及配送能力打造供应链体系，实现上游生产企业到终端医疗机构的短链连接，因此在这样的背景之下，发行人直接对终端医疗机构的平台直销业务比例将会有所提升。

以 2020 年国家带量采购中标后，发行人销售的波士顿科学冠脉支架产品由原主要对二级经销商销售转变为对终端医疗机构的直销；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。从冠脉支架带量采购实施半年的数据来看，2021 年上半年波士顿科学中标的冠脉支架产品销量达到 48,975 条，接近了 2020 年全年 61,523 条的销量，2021 年上半年波士顿科学中标的冠脉支架产品平台直销业务收入的金额为 1,872.57 万元，已经超过了 2020 年全年的金额 1,738.93 万元，彰显了发行人对终端医疗机构的直接服务覆盖能力。

综上，若发行人主要产品均纳入带量采购，发行人基于全国一体化布局的仓储物流配送能力，将承接高值医用耗材从上游生产企业到终端医疗机构的配送服务，与发行人现有经营模式的核心支撑能力并无差异，从具体的收入结构来看，发行人也将演变为平台直销业务为主的业务结构。

中介机构回复

1、核查过程

获取并审阅了发行人与波士顿科学、雅培医疗、吉威医疗、万瑞飞鸿等厂家签署的合作协议，并于发行人的核心经营管理团队进行访谈。

2、核查意见

保荐机构经核查后认为发行人规模化、规范化、专业化及信息化在全国范围内开展仓储、物流及配送业务，符合带量采购等医改政策促进行业专业化分工、提升流通渠道集中程度的政策导向，经营模式不会受到带量采购政策的影响；从收入结构来看，带量采购政策的实施将促进发行人直接对终端医疗机构平台直销业务的提升。

问题二、目前，医疗行业的“带量采购”在药品领域已经大规模开展，正在往医疗器械行业推进。公司已经在招股说明书“风险因素”章节“（三）行业政策变动风险”中披露了冠脉支架产品和骨科材料开展国家级带量采购对公司的影响。请发行人说明：（一）是否中短期内带量采购政策对公司的影响仅限于上述产品；（二）在医药及器械批发行业在“带量采购”及国家医保控费的影响下，其市场规模是否会不断缩小，对发行人的成长性是否有重大不利影响。请保荐人发表明确意见。

（一）是否中短期内带量采购政策对公司的影响仅限于上述产品；

发行人回复：

发行人已在招股说明书中真实、准确、完整披露了发行人经营的国家带量采购入围产品，根据“临床用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、市场竞争较充分、同质化水平较高”的试点精神，结合已经实施的国家带量采购及省级（联盟）的招标情况以及国家医保局出具的第二批集中带量采购的产品名录，在中短期内可能纳入带量采购的产品名录请参见本回复函第一题之“（一）请发行人结合政策导向及主要产品的国产化率、行业集中度、手术难度、跟台服务等产品属性分析说明发行人各类产品在中短期内纳入国家带量采购或省级层面（联盟）集采的可能性”相关回复内容。

中介机构回复

1、核查过程

查阅了国务院办公厅、国家医疗保障局等相关部门出具的关于带量采购的政策文件，取得了发行人分产品类型的销售数据，检索了行业相关数据及研究报告，与发行人的主要经营管理团队进行访谈。

2、核查意见

保荐机构经核查后认为，目前是否纳入高值医用耗材带量采购的试点产品主要遵照“临床用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、市场竞争较充分、同质化水平较高”等产品属性，从发行人经营的产品来看，血管介入材料的冠脉支架产品已经纳入国家带量采购试点范畴，球囊产品中药物球囊的使用量高且国产化替代程度较高，已纳入省级（联盟）带量采购产品范畴；根据《关于开展高值

医用耗材第二批集中采购数据快速采集与价格监测的通知》（医保价采中心函【2020】26 号）的文件规定，起搏器类产品纳入带量采购试点产品的可能性较高；骨科植入材料产品中，**关节产品已完成国家带量采购谈判**，创伤产品已纳入省级（联盟）带量采购产品范畴；脊柱产品因临床用量较大、入院销售价格较高且国产化替代程度较好的因素，未来纳入带量采购的可能性较大。神经外科材料及非血管介入材料的国产化替代率较低，中短期内纳入带量采购的可能性比较低；口腔材料由于多为患者自付，医保支付的压力较小，因此中短期内纳入带量采购的可能性亦较低。

发行人已在招股说明书中真实、准确及完整的披露了纳入带量采购政策范畴内的产品情况。

（二）在医药及器械批发行业在“带量采购”及国家医保控费的影响下，其市场规模是否会不断缩小，对发行人的成长性是否有重大不利影响。

发行人回复：

在医药及器械批发行业在“带量采购”及国家医保控费的影响下，以出厂价格口径统计的医疗器械市场规模不会缩小，对发行人的成长性不构成重大不利影响，具体分析如下：

1、以出厂价格口径统计的医疗器械市场容量在 2020 年为 7,721 亿元且呈逐年增长的趋势，2011 年至 2020 年的复合增长率达到了 18.04%，带量采购政策的实施旨在降低产品的入院销售价格，主要压缩流通渠道的加价空间，以出厂价口径计算的医疗器械市场容量足够支撑发行人业务的增长；中国人口老龄化、全国居民可支配收入的增长以及三级医院数量稳步增长为代表的中国整体医疗水平的提升将进一步促进医疗器械产业的发展

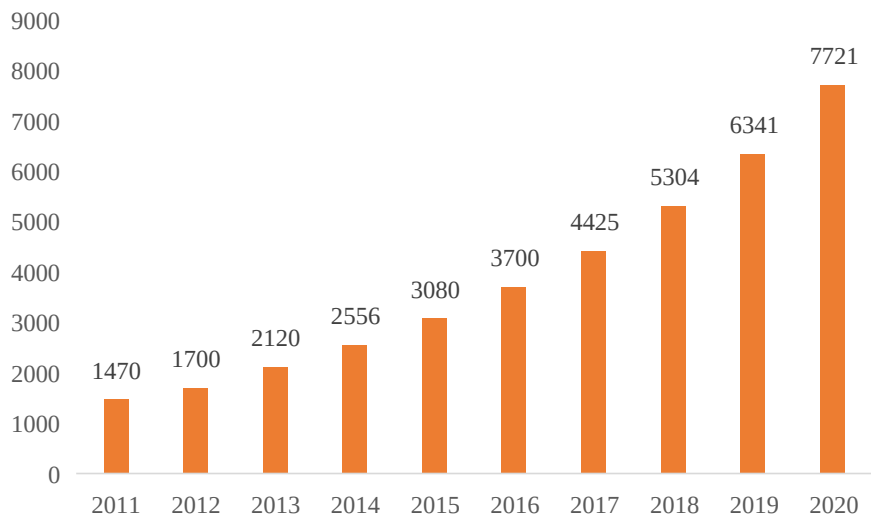
（1）我国医疗器械市场容量巨大

《中国医疗器械蓝皮书（2021）》数据显示，2020 年我国医疗器械市场规模约为 7,721 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；2011 年至 2020 年的复合增长率达到了 18.04%，保持了持续稳定的高增长。

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 3:1，2019 年医药市场流通市场规模为 23,667 亿，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。

2011-2020 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（2021 年）

（2）以出厂价格口径计算，高值医用耗材流通渠道的市场容量超过 8,000 亿元，足够支撑大型平台型企业的发展

从流通渠道的加价率来看，2020 年出厂价格口径统计的市场容量为 7,721 亿元，带量采购政策导向的目的是降低入院销售的产品价格，途径为压缩高值医用耗材流通渠道的加价率，支持低成本、规模化进行全国仓储、物流及配送平台型企业的发展。带量采购谈判的价格降价边界为厂家的出厂价格，按照出厂价格口径统计，流通渠道 10%的加价率仍有超过 8,000 亿元的市场容量，支撑平台型流通企业的发展。

2、从政策导向来看，两票制及带量采购政策的实施将压缩流通环节，中小型经销商逐步退出流通市场，市场份额将进一步向大型企业集中，发行人将完成对二级经销商渠道职能的替代，进一步促进发行人直销业务规模的增长

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。

（1）参照药品带量采购政策实施结果，高值医用耗材流通企业的市场集中度将进一步提升

从药品流通行业的发展来看，近年来国家推行“两票制”、“带量采购”等政策，客观上推动了行业的结构调整，提升了行业的集中度。医药流通市场并购重组加速，全国性企业并购区域龙头企业以扩大规模、提升市场份额，区域龙头企业强强联合以实现优势互补，大型医药流通企业占行业整体业务量的比重逐年提升。2017 年至 2019 年，前十大医药流通企业医药流通市场容量的比例由 2017 年的 47.6% 上升至 2019 年的 52%²，前十大医药流通企业占据了半数以上的市场份额，医药流通企业头部效应及集中效应明显。

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竞争格局，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，同时减少在院端层面的营销投入，对于渠道职能的定位和需求也将发生变化，进一步提升了高值医用耗材流通企业的专业化水平。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。

（2）带量采购政策实施背景下，渠道流通环节被压缩，上游生产企业及终端医疗机构倾向于选择具备全国一体化的仓储、物流及配送能力的平台企业提供服务，发行人进而实现对二级经销商渠道职能的替代，平台直销业务将有所增长；具体而言，发行人规模化的开展业务，代理的产品线数量、供应链的深度及广度、配送的专业化程度及效率远高于中小型经销商，能够适应高值医用耗材带量采购实施后对渠道低成本、高效率的政策导向，进而承接了原二级经销商对终端医疗机构的销售职能，提供端到端全产业链的服务，因此虽然带量采购政策压缩了产品入院的销售金额进而使得入院销售口径计算的市场容量有所下降，但通过替代

² 2020 年《中国药品流通蓝皮书》

二级经销商的渠道职能，能进一步发行人平台直销业务量的增长。

因此，从市场容量来看，带量采购等政策降低了产品入院销售价格，进而以入院销售价格口径计算的市场容量有所降低，但出厂口径计算的医疗器械市场容量逐年增长足以支撑发行人业务的发展；从渠道的整合来看，发行人的增量业务一方面随着行业规模的增长而自然增长，2018年至2020年医疗器械市场规模的复合增长率为20.65%，而发行人在2018年至2020年的复合增长率为38.18%，远高于行业的复合增长水平；而随着带量采购政策的实施，发行人通过渠道整合替代原中小型经销商的市场份额，将进一步提升发行人的规模增长，因此带量采购政策市场规模的压缩不会对公司的成长性构成重大不利影响。

中介机构回复

1、核查过程

检索了行业相关资料及研究报告，与发行人的经营管理团队进行访谈。

2、核查意见

经核查保荐机构认为以出厂价格口径统计的医疗器械市场容量为7,721亿元且呈逐年增长的趋势，带量采购政策的实施旨在降低产品的入院销售价格，主要压缩流通渠道的加价空间，医疗器械市场容量足够支撑发行人业务的增长；中国人口老龄化、全国居民可支配收入的增长以及三级医院数量稳步增长为代表的中国整体医疗水平的提升将进一步促进医疗器械产业的发展；从政策导向来看，带量采购政策的实施将进一步提升行业的专业化分工，流通市场份额将进一步向大型企业集中，发行人将完成对二级经销商渠道职能的替代，进一步促进发行人直销业务规模的增长。

因此，药械行业带量采购及医保控费背景下对市场规模的影响，不会对发行人的成长性构成重大不利影响。

问题三、报告期内，高值医用耗材产品销售金额占发行人主营业务收入的90%以上。请发行人说明：（一）现有经营模式是否符合“两票制”的要求，“两票制”“带量采购”政策对发行人持续经营能力的影响；（二）“两票制”、“带量采购”等国家医改政策对国内高值医用耗材平台企业竞争格局的影响，发行人的竞争优劣势及应对措施。请保荐人和发行人律师发表明确意见。

（一）现有经营模式是否符合“两票制”的要求，“两票制”“带量采购”政策对发行人持续经营能力的影响

发行人回复：

1、现有经营模式符合“两票制”的要求

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。发行人的现有经营模式可分为医疗器械的分销和直销业务，两种业务模式下发行人按照“两票制”的要求进行销售的方式存在差异，具体如下：

类别	可开展经营模式	具体影响
发行人被认定为“生产企业”的品牌和产品线	分销业务、直销业务	发行人向下游销售属于第一票，在销售模式的选择上具有主动权，既可以通过分销业务模式，销售给下游经销商进医院，亦可以通过直销业务，直接对医院销售，不影响发行人原有业务的开展
对于发行人不被认定为“生产企业”的品牌和产品线	直销业务	发行人只能开展直销业务，分销业务亦将转化为直销业务。从“两票制”区域的具体经营情况来看，发行人的直销业务增长较为明显，下游中小型经销商的渠道职能逐步被发行人替代

（1）分销模式分析

目前正式全面实施高值医用耗材“两票制”的省份有福建省、安徽省及陕西省，该等省份对于发行人能否被认定为“生产企业”的政策如下：

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

如上表所述，公司在分销业务模式下对经销商的销售行为是否属于“两票制”中的“第一票”，取决于当地医用耗材“两票制”的相关政策，具体情况可区分为：

对于陕西省而言，发行人作为境外医用耗材全国总代理或陕西省的物流平台进行销售属于“第一票”，符合当地“两票制”的政策要求。

对于福建省而言，发行人作为报关企业进行医用耗材销售属于“第一票”。发行人就贝朗品牌的部分产品线系报关企业，在福建省的销售可被认定为“第一票”，符合当地“两票制”的政策要求。

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

因此，发行人在福建省、安徽省、陕西省医用耗材“两票制”的政策下对下游经销商销售符合规定。

（2）直销模式分析

无论发行人是否被认定为“生产企业”，在“两票制”实施地区，发行人可通过对终端医疗机构的直销模式开展业务。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销售进行了提前布局。目前正式全面实施高值医用耗材“两票制”的省份有福建省、安徽省及陕西省，发行人在该等省份直销客户数量从2018年的95家增长至2021年上半年的204家。

公司在安徽省、福建省及陕西省报告期的营业收入情况如下

单位：万元

地区	业务模式	2021年上半年		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	收入金额	毛利率
两票制区域	分销业务	16,486.54	10.85%	25,119.57	11.11%	21,638.54	11.89%	21,433.16	11.53%
	直销业务	25,438.41	16.18%	41,738.21	14.81%	31,696.02	18.76%	18,490.90	17.07%
合计		41,924.95	-	66,857.78	-	53,334.56	-	39,924.06	-

如上表所述，“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。分业务模式来看，“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，公司直销业务在“两票制”实施区域内有较大幅度的增长。2018年至2020年发行人在两票制区域营业收入的复合增长率为29.41%，其中直销业务的复合增长率为50.24%，高于公司整体主营业务收入38.18%的复合增长率。

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

因此，发行人的经营模式包括直销和分销，根据其是否在当地被认定为“生产企业”，在“两票制”实施地区通过直销及/或分销的方式进行销售，该经营模式能符合“两票制”的要求，发行人不存在因不符合“两票制”政策要求而受到过相关处罚的情况。

2、“两票制”“带量采购”政策对发行人持续经营能力的影响

(1) “两票制”层面

耗材“两票制”的实施倒逼上游生产厂商归拢销售渠道，由原有的各省设置省级代理的模式，逐步演化为委托一家具备全国总代理能力的平台公司对全国范围内的二级经销商进行管理，而决定上游生产厂商归拢代理权的最重要因素便为全国范围内仓储物流配送能力及专业、高效与精准的信息系统平台。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，具备承接全国总代理资格的服务能力。

进一步而言，针对下游医疗服务机构，侧重关注高值医用耗材的专业化配套、配送服务以及对手术需求的快速响应能力，一方面发行人具备直接满足终端医疗机构服务需求的专业化配送人员；同时，对手术需求快速响应能力也要求配送商的代理产品的品类齐备、渠道下沉以及较短的服务半径，发行人已形成了覆盖全国的仓储物流配送网络。

在已经实施“两票制”的区域，从具体的经营数据来看，针对发行人对下游开票属于第一票的业务，在报告期较为稳定，“两票制”政策并未对其构成重大

影响；针对发行人对下游开票属于第二票的业务，发行人直接对终端医院进行开票，实现了对经销商对医院销售环节的直接替代，发行人对医院直销业务实现了较快增长。

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。

（2）带量采购政策对发行人持续经营能力的影响分析

带量采购政策促进高值医用耗材流通领域向头部企业进行集中，参照药品流通行业的发展历程，在药品两票制及带量采购政策的背景之下，经过十年左右的发展，形成了前 10 家医药流通企业占据 50%以上市场份额的行业格局。带量采购政策将加速医疗器械行业的整合，在流通渠道不断集中的背景之下中小型经销商逐步退出市场，相应由发行人等规模化、规范化、专业化及信息化的平台型经销商实现对原有经销商渠道的替代，进而快速提升发行人的经营规模。

具体而言，对于直接实施“带量采购”的地区，上游原厂及终端医疗机构更倾向于选择在全国范围内规模化开展规范化、专业化及信息化配送服务的平台企业提供由原厂到终端医疗机构的端到端配送服务，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医疗机构，在这样的背景下，公司作为平台企业，直接将产品配送至终端医疗机构，延伸了发行人的渠道价值链，且发行人承接了原二级经销商的渠道市场份额，直销业务量进一步发展。

得益于两票制、带量采购政策的实施，发行人院端直销业务快速增长，渠道中小型经销商在政策导向面临退出渠道的背景下，纷纷选择与发行人等大型平台合作成立合资公司，将其终端医疗机构资源导入平台，报告期内发行人院端直销业务得以大幅增长，从 2018 年的 4.06 亿元增长至 2020 年的 22.29 亿元并持续保持高增长态势，**2021 年上半年发行人实现院端直销业务收入 11.23 亿元**，院端直销业务收入的增长以及不断拓展的终端医疗机构入院销售资格，即为两票制、带量采购政策实施下带给发行人的增量业务。

此外，2021 年 1 月实施的冠脉支架带量采购，相较 2020 年冠脉支架实施带量采购政策前 2.56 亿元的销售收入，2021 年全年预计的冠脉支架收入因单价下降将有所下滑，但从 2021 年上半年的营业规模来看，**2021 年上半年发行人实现**

营业收入 38.36 亿元，较 2020 年上半年增长幅度为 35.95%，因此 2020 年冠脉支架单一产品的带量采购实施并未对公司的经营业绩构成影响。

因此，带量采购政策实施提升了流通渠道的专业化水平，发行人将直接向终端医疗机构进行供货，实现对二级经销商渠道职能的替代，延伸自身价值服务链，并承接原二级经销商的渠道市场份额，产品在渠道的流通环节集中度进一步提升，促进发行人直销业务量的发展，公司的利润空间不会受到不利影响。

因此，带量采购政策的实施不会对发行人的经营模式产生重大不利影响。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

核查了发行人的说明，发行人及部分分、子公司所在地医疗器械主管部门出具的证明文件，登录发行人及其分、子公司医疗器械主管部门的官方网站进行了查询，检索了安徽省、福建省、陕西省关于高值医用耗材“两票制”的政策文件，发行人在安徽省药品监督管理局作为“第一票”的备案情况，“带量采购”国家及地方集采中标文件及“带量采购”政策的实施情况，获取了发行人在“两票制”区域的相关财务数据，抽查发行人在陕西省、福建省、安徽省销售的相关授权书、业务合同、发票，比较“两票制”政策实施前后发行人有关财务指标的变动情况，对发行人的业务负责人、主要供应商进行访谈。

2、核查意见

保荐机构、发行人律师核查意见：

发行人的经营模式包括直销和分销，根据其是否在当地被认定为“生产企业”，在“两票制”实施地区通过直销及/或分销的方式进行销售，该经营模式能符合“两票制”的要求，发行人不存在因不符合“两票制”政策要求而受到过相关处罚的情况，“两票制”“带量采购”不会对发行人的持续经营构成重大不利影响。

（二）“两票制”、“带量采购”等国家医改政策对国内高值医用耗材平台企业竞争格局的影响，发行人的竞争优势及应对措施

发行人回复：

整体而言，两票制及带量采购政策导向均为进一步压缩流通环节，促进流通行业向规模化、规范化、专业化及信息化的方向发展。在这样的政策背景下，立足于全国一体化开展仓储物流及配送的专业化平台型企业，在渠道整合过程中取得政策优势，实现对二级经销商渠道职能的替代，渠道的集中程度将进一步提升。

1、耗材“两票制”逐步推进，旨在助力行业市场集中度提升

“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”2016年12月率先在药品领域试点实施，后续全国推广执行，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

从药品流通行业的发展来看，近年来国家推行“两票制”、“带量采购”等政策，客观上推动了行业的结构调整，提升了行业的集中度。医药流通市场并购重

组加速，全国性企业并购区域龙头企业以扩大规模、提升市场份额，区域龙头企业强强联合以实现优势互补，大型医药流通企业占行业整体业务量的比重逐年提升。2017 年至 2019 年，前十大医药流通企业医药流通市场容量的比例由 2017 年的 47.6% 上升至 2019 年的 52%，前十大医药流通企业占据了半数以上的市场份额。

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分销模式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。

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

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。

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，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，2020 年 8 月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竞争格局，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，同时减少在院端层面的营销投入，对于渠道职能的定位和需求也将发生变化，提升了流通渠道的专业化水平。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。

3、发行人的竞争优势有利于在渠道整合过程中获得先发优势

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全国一体化仓储、物流及配送，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 29 个省市，建立了 116 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 2021 年 6 月末的 119 个，相应的授权产品线数量从 2018 年末的 77 条快速增加到 2021 年 6 月末的 181 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、招商招银、君联益康、通和毓承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,确保公司低风险、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。

4、高值医用耗材流通行业对资金的需求量较高,发行人的竞争劣势主要体现在融资渠道单一上,亟需扩充融资渠道进一步提升发行人全国一体化的配送能力并进一步提高代理产品的产品线覆盖广度

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。

5、针对两票制及带量采购政策对高值医用耗材行业的影响，发行人的具体应对措施

（1）针对两票制政策实施发行人的具体应对措施包括进一步夯实全国范围内的仓储物流及配送能力，提升整体物流的信息化水平

①进一步夯实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，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，同时也是实现对终端医疗机构进行配送的关键能力。

②提升系统平台信息化水平；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；发行人将致力于不断完善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，也是构建与其他省级平台差异化竞争优势的核心能力之一。

（2）规模化、专业化、规范化及信息化的仓储物流配送能力及强大的信息系统是发行人作为渠道商的核心能力，在此基础之上，针对带量采购政策发行人将进一步通过延伸服务价值链以及以量补价等措施来补偿短期内部分产品线可能给公司业绩带来的波动

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，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；从冠脉支架带量采购实施半年的数据来看，2021年上半年波士顿科学中标的冠脉支架产品销量达到48,975条，接近了2020年全年61,523条的销量，彰显了发行人对终端医疗机构的直接服务覆盖能力。

中介机构回复：

1、核查过程

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

检索了两票制、带量采购等医改政策，审阅了行业相关的分析报告，并对发行人业务负责人进行访谈；抽查了两票制、带量采购实施前后发行人与客户、供应商签署的协议，核查了发行人在两票制、带量采购政策实施前后的业务开展情况。

2、核查意见

经核查保荐机构、发行人律师认为：

（1）两票制及带量采购政策导向均为进一步压缩流通环节，促进流通行业

向规模化、规范化、专业化及信息化的方向发展。在这样的政策背景下，立足于全国一体化开展仓储物流及配送的专业化平台型企业，在渠道整合过程中取得政策优势，实现对二级经销商渠道职能的替代，渠道的集中程度将进一步提升。

（2）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；发行人的竞争劣势主要体现在融资渠道单一上，亟需扩充融资渠道进一步提升发行人全国一体化的配送能力并进一步提高代理产品的产品线覆盖广度；

（3）针对两票制政策实施发行人的具体应对措施包括进一步夯实全国范围内的仓储物流及配送能力，提升整体物流的信息化水平；在此基础之上，针对带量采购政策发行人将进一步通过延伸服务价值链以及以量补价等措施来补偿短期内部分产品线可能给公司业绩带来的波动。

问题四、报告期内，发行人资产负债率较高，经营活动产生的现金流量净额持续为负且金额不断增加。请发行人说明与同行业公司相比其经营活动现金流量净额持续大额流出的原因及合理性，是否对公司可持续经营造成重大不利影响。请保荐人发表明确意见。

发行人回复：

1、与同行业公司相比，由于经营产品、商业模式以及所处发展阶段不同，导致公司经营活动产生的现金流量净额持续大额流出

（1）2018 年至 2020 年，公司经营活动产生的现金流量净额持续大额流出原因分析

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	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
销售商品、提供劳务收到的现金	440,036.29	708,846.03	547,025.10	410,821.36
收到的税费返还	53.38	164.10	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	1,063.32	3,614.88	7,001.76	2,769.31
经营活动现金流入小计	441,152.99	712,625.01	554,026.87	413,590.66
购买商品、接受劳务支付的现金	390,619.21	691,227.05	559,767.30	440,387.32
支付给职工以及为职工支付的现金	9,185.17	14,941.61	12,488.40	8,918.08
支付的各项税费	8,263.85	11,284.94	7,242.90	5,157.75
支付其他与经营活动有关的现金	8,892.02	18,152.55	20,942.00	11,352.52
经营活动现金流出小计	416,960.25	735,606.15	600,440.60	465,815.66
经营活动产生的现金流量净额	24,192.75	-22,981.14	-46,413.73	-52,224.99
营业收入	383,633.80	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	114.70%	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%、101.86%和 114.70%，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分别为-52,224.99 万元、-46,413.73 万元、-22,981.14 万元和 24,192.75 万元。2018 年至 2020 年，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：

①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 **2021 年 6 月末的 233,313.26 万元**。应收账款的快速增长，是导致公司 **2018 年至 2020 年**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的主要原因之一。

②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 **2021 年 6 月末的 119 个**，相应的授权产品线数量也由 2018 年末的 77 条迅速增加到 **2021 年 6 月末的 181 条**，公司作为高值医用耗材专业流通企业，需要在全国范围内进行存货布局以满足一站式分销或直接配送至院端的销售需求，而新增代理的品牌或产品线伊始即需要完成一定数量的基础库存储备，与全国范围内规模化销售存在一定的时间错配。因此，公司在不断增加代理产品线及品牌的时候出现库存占用较大规模资金的情况，待具体的品牌或产品线完成库存储备并正常向下游经销商或终端医疗机构供货后，现金流将有所好转。报告期各期末，存货余额分别为 208,235.09 万元、256,678.31 万元、285,682.46 万元和 **283,187.55 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，是导致公司 **2018 年至 2020 年**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的主要原因之一。

(2) 与同行业公司相比，公司经营活动产生的现金流量净额在 **2018 年至 2020 年**持续大额流出具有合理性

报告期内，公司与同行业公司经营活动产生的现金流量净额情况如下：

单位：万元

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
国药控股	-2,776,836.28	1,115,460.93	1,877,709.60	365,373.90
嘉事堂	7,969.27	111,486.95	29,311.46	-29,175.65
九州通	-125,234.33	344,388.41	276,787.30	122,202.32
瑞康医药	59,704.70	36,453.91	209,452.49	-16,941.49
海王生物	85,389.48	165,055.50	226,862.19	-113,517.55
润达医疗	-7,578.38	32,344.12	24,667.86	53,890.30
公司	24,192.75	-22,981.14	-46,413.73	-52,224.99

目前同行业公司以经营药品的分销及零售为主，公司主要从事的是药械流通环节难度最大的高值医用耗材产品的仓储、物流及配送业务，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，核心需解决的是如何精准、快速的匹配终端医疗机构手术需求的问题，有赖于全国范围内的仓储、物流及配送体系与专业化的管理能力，与药品配送的大批发、标准化以及医院备货等特性存在本质差别。

从商业模式来看，目前同行业公司以对经销商的批发或对终端医疗机构的直销为主，而公司采取批发与长短期寄售相结合的销售模式。在长短期寄售的商业模式下，公司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，公司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，该种商业模式有利于减少具备一定销售能力的中小型经销商的备货资金压力，降低准入门槛，提高产品的市场覆盖。因此，公司规模化的开展寄售业务，导致公司经营活动产生的现金流量净额与同行业公司存在差异。

同时，公司所处行业具有资金密集型的特点，而公司目前正处于快速增长阶段，对资金的需求较大，导致 2018 年至 2020 年公司经营活动产生的现金流量净额持续大额流出。报告期内，公司与同行业公司的营业收入增长情况对比如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
国药控股	22.26%	7.32%	23.44%	24.06%
嘉事堂	29.35%	4.82%	23.53%	26.13%

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
九州通	20.70%	11.42%	14.19%	17.84%
瑞康医药	0.08%	-22.84%	3.95%	45.61%
海王生物	13.28%	-3.54%	8.11%	53.90%
润达医疗	47.25%	0.24%	18.24%	38.10%
国科恒泰	35.95%	31.83%	45.15%	57.01%

由上表可见，报告期内，公司营业收入的增长率在同行业中处于领先水平，公司正处于快速增长的发展阶段。

以瑞康医药和海王医药为例，其 2016 年至 2020 年营业收入增长率和经营活动产生的现金流量净额情况如下：

单位：万元

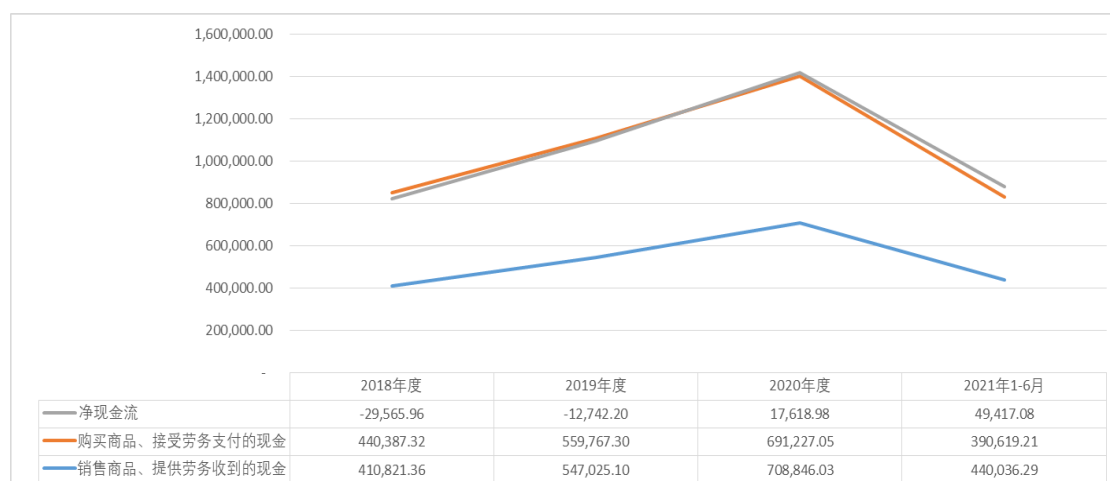
项目		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年
瑞康医药	经营活动现金流量净额	59,704.70	36,453.91	209,452.49	-16,941.49	-242,191.24	-175,904.58
	营业收入增长率	0.08%	-22.84%	3.95%	45.61%	49.14%	60.19%
海王生物	经营活动现金流量净额	85,389.48	165,055.50	226,862.19	-113,517.55	-243,291.40	-149,699.49
	营业收入增长率	13.28%	-3.54%	8.11%	53.90%	83.30%	22.38%

由上表可见，瑞康医药和海王医药在其营业收入快速增长阶段，经营活动产生的现金流量净额亦为负数，当发展趋于稳定后，均实现了由负转正。因此，公司目前正处于快速增长的发展阶段，公司经营活动产生的现金流量净额为负具有合理性。

(3) 2021 年上半年，经营活动产生的现金流量净额已得到大幅改善，实现由负转正

2018 年至 2021 年 1-6 月，公司销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品接受、劳务支付的现金的对比情况如下：

单位：万元



2018 年至 2021 年 1-6 月公司经营活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
经营活动现金流入小计	441,152.99	712,625.01	554,026.87	413,590.66
经营活动现金流出小计	416,960.25	735,606.15	600,440.60	465,815.66
经营活动产生的现金流量净额	24,192.75	-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逐年好转，至 2021 年上半年已实现由负转正至 **24,192.75 万元**。公司经营活动产生的现金流量的改善主要得益于两方面原因，一方面公司销售收入实现快速增长的同时，依旧保持了较为良好的应收账款周转率；另外一方面公司成熟产品线的库存布局基本完成后，开始贡献正向的现金流入。

综上，报告期内，公司 **2018 年至 2020 年**经营活动产生的现金流量净额持续大额流出，主要系由于直销业务规模的扩大使得应收账款快速增长，且公司对新增合作产品线备货采购需求持续增长导致公司购买商品、接受劳务支付的现金持续增加所致。与同行业公司相比，公司和同行业公司的主要经营产品、商业模式以及所处发展阶段不同，公司 **2018 年至 2020 年**经营活动产生的现金流量净额持续大额流出具有合理性。随着公司销售收入持续快速增长且保持较好的应收账款周转率，以及公司成熟产品线基本完成库存布局，公司的经营活动现金流量净额已经逐步好转，且在 2021 年上半年实现由负转正。

2、公司资金流相对充足，经营活动现金流量净额持续大额流出不会对公司可持续经营造成重大不利影响

(1) 报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金占总资金来源比重分别为 86.43%、87.36%、94.44%和 98.82%，公司经营活动获取现金能力较强，是公司资金的主要来源。报告期内，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。

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 2021 年 6 月末的 119 个，相应的授权产品线数量从 2018 年末的 77 条快速增加到 2021 年 6 月末的 181 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。报告期内公司营业收入增长迅速，分别为 363,676.06 万元、527,871.47 万元、695,904.20 万元和 383,633.80 万元，主营业务获取现金的能力具有良好的可持续性。

(2) 报告期内，公司业务快速发展，财务杠杆较为稳健，货币资金余额由 2018 年末的 12,857.15 万元增长至 2021 年 6 月末的 37,830.91 万元，公司货币资金余额相对充足。

(3) 公司银行借款主要来源渠道是国有银行或商业银行，随着公司业务快速发展，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 2021 年 6 月末的 41.80 亿元。截至报告期期末，公司获得无需外部关联方担保的授信额度为 3.70 亿元，尚未使用的银行授信额度为 6.41 亿元，公司尚未使用的授信额度充足。根据公司的现有业务的发展状况，未来从银行获取资金支持具有可持续性。

(4) 获取投资者直接投入方面。自 2018 年国家层面开始推行“两票制”政

策以来，各地的中小型经销商纷纷选择与平台型公司合作，通过与国科恒泰等大型平台公司成立合资公司的方式，协助发行人获得终端医疗机构的入院销售资格，截至**2021年6月末**，公司累计获得少数股东投入的资本已超过**9,400万元**。未来，随着医改政策的进一步推进，公司将可能与更多资源方成立合资公司开展合作。同时公司通过本次首次公开发行股票方式进行融资，也将进一步拓宽融资渠道。

(5) 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，公司资金来源具备可持续性，公司的资金实力、融资能力和盈利能力持续增强；随着公司盈利能力的增强报告期内公司经营活动现金流量净额持续好转，且已在**2021年**上半年由负转正，**2018年至2020年**公司经营活动现金流量净额持续大额流出不会对公司可持续经营造成重大不利影响。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构执行了以下核查程序：

(1) 对发行人的财务人员进行访谈，了解发行人以及与同行业公司相比，**2018年至2020年**发行人经营活动现金流量净额持续大额流出的原因和合理性；

(2) 获取了发行人报告期内的审计报告，对各期发行人的现金流量表经营活动净现金流量变动进行比对，结合发行人报告期销售和采购业务的核查对相关变动原因进行了分析；

(3) 抽查了发行人与主要经销商、医院客户签署的合同，检查合同中信用政策、结算方式等合同约定条款，抽查了发行人各银行账户大额收款记录；

(4) 获取了报告期各期发行人与银行签订的《流动资金借款合同》及《综

合授信合同》，了解发行人资金来源的可持续性；

(5) 获取发行人报告期内少数股东投入资本的银行回单，了解其投入资本的真实性。

2、核查意见

保荐机构核查意见：

经核查，保荐机构认为，**2018 年至 2020 年**，发行人经营活动产生的现金流量净额持续大额流出，主要系由于直销业务规模的扩大使得应收账款快速增长，且发行人对新增合作产品线备货采购需求持续增长导致发行人购买商品、接受劳务支付的现金持续增加所致。与同行业公司相比，发行人和同行业公司的主要经营产品、商业模式以及所处发展阶段不同，发行人 **2018 年至 2020 年**经营活动产生的现金流量净额持续大额流出具有合理性。随着发行人销售收入持续快速增长且保持较好的应收账款周转率，以及发行人成熟产品线基本完成库存布局，发行人的经营活动现金流量净额已经逐步好转，且在 2021 年上半年实现由负转正。

报告期内，发行人资金来源具备可持续性，发行人的资金实力、融资能力和盈利能力持续增强；随着发行人盈利能力的增强报告期内发行人经营活动现金流量净额持续好转，且已在 2021 年上半年由负转正，**2018 年至 2020 年**发行人经营活动现金流量净额持续大额流出不会对发行人可持续经营造成重大不利影响。

问题五、报告期各期末，发行人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，占营业收入的比重不断增加。请发行人说明：

（一）应收账款不断增加的原因；（二）相关经营策略的调整是否存在重大财务风险，相关风险是否已经充分披露；（三）请结合截止目前的期后回款情况等因素，说明相关坏账准备计提是否充分。请保荐人和申报会计师发表明确核查意见。

（一）应收账款不断增加的原因

发行人回复：

报告期内，公司应收账款构成及占营业收入比重情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
应收账款余额	244,831.37	242,909.60	127,182.75	50,097.48
其中：应收三级医院客户	198,630.40	197,633.67	100,430.47	38,601.17
应收其他医院	34,682.87	34,170.34	15,389.98	6,382.97
应收经销商客户	11,518.10	11,105.60	11,362.30	5,113.35
坏账准备	3,594.27	2,685.00	911.76	102.42
应收账款账面价值	241,237.09	240,224.60	126,271.00	49,995.06
营业收入	383,633.80	695,904.20	527,871.47	363,676.06
应收账款账面价值占营业收入比重	62.88%	34.52%	23.92%	13.75%

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 50,097.48 万元、127,182.75 万元、242,909.60 万元和 244,831.37 万元，其中公司对医院客户的应收账款余额占各期应收账款余额比重逐年增加，分别为 89.79%、91.07%、95.43%和 95.30%，其中对三级医院客户的应收账款余额占比分别为 77.05%、78.97%、81.36%和 81.13%。报告期内，应收账款不断增加主要系公司直销业务快速增长，因医院客户账期相对较长，应收医院客户款项增加所致。

随着“两票制”、“带量采购”等医疗改革政策的推动，导致大量经销商退出市场，医院对上游合格供应商压缩数量且对资质要求提高，使更多平台型公司取得医院开户权并进行销售。公司在此背景下，依托自身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，直销业务快速增长。2018 年至 2020 年，公司的直销收入年均复合增长率高达 137.57%，2021 年 1-6 月公司的直销

收入较上年同期增长 35.44%，具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年	
	金额	占比	金额	占比
平台直销	18,556.69	14.18%	27,644.74	11.03%
院端直销	112,325.29	85.82%	222,944.93	88.97%
直销业务收入	130,881.99	100.00%	250,589.67	100.00%
项目	2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比
平台直销	17,280.39	13.66%	3,751.95	8.45%
院端直销	109,263.10	86.34%	40,647.28	91.55%
直销业务收入	126,543.49	100.00%	44,399.23	100.00%

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，按照行业惯例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，公司对医院客户应收账款余额随着院端直销业务收入的增长而增长。以平均占比接近九成的院端业务模式为例，收入增长和应收账款余额增长匹配情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30/ 2021 年 1-6 月	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	112,325.29	222,944.93	109,263.10	40,647.28
院端直销业务应收账款余额	211,788.58	213,609.36	103,220.73	41,715.60
销售收入增长率	30.25%	104.04%	168.81%	224.88%
应收账款增长率	-0.85%	106.94%	147.44%	175.99%

注：2021 年 1-6 月院端直销业务的收入增长率为较 2020 年 1-6 月的同比增长率。

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整体呈上升趋势，与院端直销业务收入增长趋势整体相匹配。2021 年 6 月末公司院端直销业务下的应收账款余额较期初略有下降，主要因 2020 年末院端直销业务下的应收账款余额主要形成于 2020 年下半年，与 2020 年 6 月末相比，院端直销业务下的应收账款增长率则为 37.81%，与销售收入增长趋势一致。

综上所述，报告期内公司应收账款不断增长，主要因公司以院端直销业务为主的直销业务增长快速，而公司给予医院客户账期相对较长所致。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

（1）获取了发行人报告期内应收账款明细表，区分客户性质以及业务模式分析了应收账款快速增长的原因；

（2）获取了发行人报告期内的销售收入明细，与应收账款增长情况进行对比分析；

（3）获取了发行人的应收款项信用账期明细表，了解了发行人给予下游客户信用账期的情况。

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

经核查，报告期内发行人应收账款不断增长，主要因发行人以院端直销业务为主的直销业务增长快速，而医院客户账期相对较长所致。

（二）相关经营策略的调整是否存在重大财务风险，相关风险是否已经充分披露

发行人回复：

报告期内，公司积极开拓院端直销业务，并实现院端直销业务销售规模的快速增长。与此同时，终端医院客户账期较长，使得应收账款增长快速。相关经营策略具备商业合理性、经济性，应收账款回收情况总体可控，不存在重大财务风险，具体分析如下：

1、公司开展院端直销业务并给予客户较长账期的合理性

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

（2）报告期内公司院端直销模式的医院客户主要为公立医院，具有较高的

信用等级；该等医院货款支付来源主要为医保资金或专项资金，回款具有较强保证，信用风险较低。

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

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	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	211,788.58	213,609.36	103,220.73	41,715.60
院端直销业务应付账款余额②	134,600.44	127,448.86	54,335.61	25,531.79
院端直销业务资金占用金额①-②	77,188.15	86,160.49	48,885.12	16,183.81

院端直销业务的开展“带量采购”、“两票制”等政策导向下，中小型经销商逐步退出流通渠道，平台型公司相应取得终端医院的入户开票权，进而规模化开展了院端直销业务，不断提升对终端医疗机构的覆盖数量。从上游供应商及终端医疗机构两个维度把握医疗器械产业链的核心资源，具有商业合理性。而终端医疗机构的账期较长，属于行业惯例，医疗机构的支付能力主要来自于医保基金，信用情况良好。公司目前的院端直销业务是平台直销模式的过渡阶段，随着医改政策持续推进、公司议价能力的提升、院端直销环节提供的服务内容及承担的职能逐步丰富，公司在院端直销模式的盈利能力将得到提升。

2、公司开展院端直销业务的经济性测算

报告期内，公司院端直销业务的销售毛利率分别为 4.62%、5.51%、5.94%和 6.50%，呈逐年提升的趋势，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

报告期内公司借款的平均利率在 5%左右，具体如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
加权借款金额（万元）①	140,862.25	263,558.92	184,029.95	138,249.91
利息支出（万元）②	6,213.43 [*]	11,913.80	9,386.89	6,977.04
平均年利率③=②/①	4.41%	4.52%	5.10%	5.05%

注：2021 年 1-6 月的利息支出中扣除了由于新租赁准则确认的租赁负债利息。

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	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
院端直销业务资金占用金额（万元）④	77,188.15	86,160.49	48,885.12	16,183.81
平均资金占用金额（万元）⑤	81,674.32	67,522.80	32,534.46	8,849.07
院端直销业务资金成本（万元）⑥=③*⑤	1,801.33	3,052.27	1,659.50	446.58
院端直销业务收入（万元）⑦	112,325.29	222,944.93	109,263.10	40,647.28
资金成本占比⑧=⑥/⑦	1.60%	1.37%	1.52%	1.10%

（2）员工薪酬及办公仓储租赁费用

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

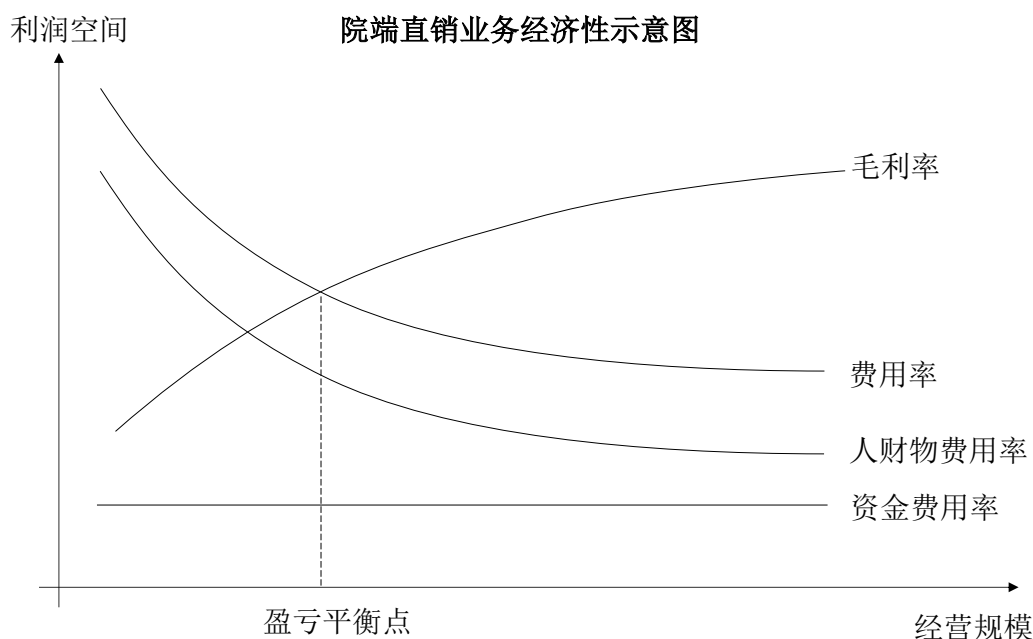
项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
主营业务收入（万元）①	177,732.05	313,593.92	180,246.13	78,049.55
职工薪酬（万元）②	1,723.56	4,504.21	3,357.81	1,852.33
租赁费（万元）③	765.41	2,021.53	1,493.22	893.23
费用小计（万元）④=②+③	2,488.98	6,525.74	4,851.03	2,745.56
占主营业务收入比重⑤=④/①	1.40%	2.08%	2.69%	3.52%

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

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

（3）规模经济及利润空间

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



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

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
院端直销业务销售收入（万元）①	112,325.29	222,944.93	109,263.10	40,647.28
院端直销业务毛利率②	6.50%	5.94%	5.51%	4.62%
资金成本率③	1.60%	1.37%	1.52%	1.10%
人力成本及租赁费用率④	1.40%	2.08%	2.69%	3.52%
利润空间⑤=②-③-④	3.49%	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%、5.94%和 6.50%，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盈利水平逐年增强，具有规模经济效应。

3、公司应收账款期后回款情况良好

截至报告期各期末，公司应收账款余额分别为 50,097.48 万元、127,182.75 万元、242,909.60 万元和 244,831.37 万元，截至 2021 年 8 月 31 日，该等应收

账款期后回款金额占比分别为 98.53%、94.62%、72.98%和 21.05%。2021 年 6 月末公司应收账款期后回款情况与公司给予客户的信用账期基本匹配,按照行业惯例公司给予医院客户的信用期较长,一般为 6-12 个月,截至目前部分应收医院账款尚在信用期内。

报告期内,公司不存在实际发生坏账的情形,应收账款回收情况良好。

4、公司已建立完善的应收账款管理政策,并得到切实执行

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。公司通过向上游供应商争取采购账期和额度,减轻资金占用压

力，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盈利水平逐年增强，具有显著的规模经济效应。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。报告期内回款情况良好，未出现实际坏账的情形。公司已建立完善的应收账款管理制度，对应收账款实行全流程化的监控和管理。应收账款回收情况良好，不存在重大财务风险。

5、公司将在招股说明书相关章节补充披露应收账款风险提示

公司将在招股说明书之“重大事项提示”之“四、公司特别提醒投资者注意‘风险因素’中的下列风险”和“第四节 风险因素”之“四、财务风险”中补充披露如下风险提示内容：

“（八）应收账款管理风险

报告期内，公司应收账款的账面价值分别为 49,995.06 万元、126,271.00 万元、240,224.60 万元和 241,237.09 万元，占营业收入的比重分别为 13.75%、23.92%、34.52%和 62.88%，呈上升趋势。主要因报告期内公司直销业务，尤其是院端直销业务，增长快速，而医院客户账期相对较长所致。公司直销业务下终端医院客户主要为公立医院，具有较高信用等级，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。公司已建立完善的应收账款管理制度，对应收账款实行全流程化的监控和管理。但若未来医改政策、市场竞争环境、下游客户资信水平等发生不利变化，或终端医院客户的货款支付资金拨付迟滞，公司存在因货款回收不及时、应收账款余额增多、应收账款周转率下降导致的经营风险。”

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

（1）获取了发行人报告期应收账款账龄分析表，核查发行人的应收账款账龄与合同规定信用账期匹配情况；

（2）抽查了应收账款对应的销售订单、出库单、销售发票、验收单及银行

回款单等单据，并对报告期各期末的主要应收账款余额执行函证程序，核实发行人应收账款真实性、准确性；

（3）获取了发行人报告期各期回款明细，抽查了发行人应收账款的期后回款单据，了解了应收账款回款情况，检查应收账款是否存在逾期；

（4）获取了发行人的应收款项信用账期明细表，了解了发行人给予医院客户信用账期的情况；

（5）访谈了发行人管理层，了解了院端业务的开展背景、实施情况、发展规划，以及开展院端业务的经济性及合理性，并收取相关资料，对访谈内容进行复核验证；

（6）查阅了发行人应收账款管理制度，访谈了信用管理部主要业务人员，了解发行人应收账款日常管理情况。

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

经核查，保荐机构、发行人会计师认为，发行人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。发行人通过向上游供应商争取采购账期和额度，减轻资金占用压力，随着发行人院端直销业务的规模逐年扩大，人财物复用效率逐渐提升，发行人院端直销业务的利润空间扭亏为盈，具有显著的规模经济效应。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。报告期内发行人应收账款回款情况良好，未出现实际坏账的情形。发行人已建立完善的应收账款管理制度，对应收账款实行全流程化的监控和管理。应收账款回收风险总体可控，不存在重大财务风险。

（三）请结合截止目前的期后回款情况等因素，说明相关坏账准备计提是否充分

发行人回复：

1、应收账款期后回款情况

截至报告期各期末，公司应收账款余额分别为 50,097.48 万元、127,182.75 万元、242,909.60 万元和 244,831.37 万元，截至 2021 年 8 月 31 日，该等应收账款期后回款金额占比分别为 98.53%、94.62%、72.98%和 21.05%。2021 年 6 月末公司应收账款期后回款情况与公司给予客户的信用账期基本匹配，按照行业惯例公司给予医院客户的信用期较长，一般为 6-12 个月，截至目前部分应收医院账款尚在信用期内。

报告期内，公司不存在实际发生坏账的情形，应收账款回收情况良好。

2、公司应收账款的坏账准备计提充足

(1) 报告期各期末，公司应收账款情况：

账龄	2021 年 6 月 30 日			2020 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
半年以内	145,376.70	573.81	0.39%	176,178.84	694.84	0.39%
7 个月至 1 年	77,902.74	558.55	0.72%	47,803.58	333.9	0.70%
1-2 年	19,559.45	1,385.54	7.08%	17,647.87	1,201.46	6.81%
2-3 年	1,357.23	441.14	32.50%	1,201.26	376.74	31.36%
3 年以上	635.24	635.24	100.00%	78.05	78.05	100.00%
合计	244,831.37	3,594.27	1.47%	242,909.60	2,685.00	1.11%
账龄	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
半年以内	98,395.47	321.5	0.33%	43,024.17	-	-
7 个月至 1 年	23,304.57	174.38	0.75%	6,281.05	62.81	1.00%
1-2 年	5,365.42	388.53	7.24%	792.27	39.61	5.00%
2-3 年	117.29	27.35	23.32%	-	-	-
3 年以上	-	-	-	-	-	-
合计	127,182.75	911.76	0.72%	50,097.48	102.42	0.20%

由上表可以看出，公司应收账款账龄主要为一年以内，报告期各期末，公司一年以内应收账款占比分别为 98.42%、95.69%、92.21%和 91.20%。

(2) 公司与同行业可比上市公司的应收账款坏账计提政策比较

①2019 年 1 月 1 日后，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：

2021 年 1-6 月							
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	/	/	/	/	/	/	/
嘉事堂	0.41%		9.82%	50.00%	100.00%		
九州通	0.45%		4.91%	33.31%	92.55%		
瑞康医药	0.50%	1.00%	10.00%	30.00%	100.00%		
海王生物	/	/	/	/	/	/	/
润达医疗	/	/	/	/	/	/	/
2021 年 1-6 月本公司综合比例	0.39%	0.72%	7.08%	32.50%	100.00%		
其中：经销商	1.00%	3.18%	10.98%	36.65%	100.00%		
三级医院	0.35%	0.49%	5.78%	12.90%	100.00%		
其他医院	0.50%	1.70%	7.86%	17.86%	100.00%		
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、2021 年半年度报告。国药控股和海王生物在 2021 年半年度报告中未披露预期信用损失比例。

注 2：根据润达医疗 2019 年、2020 年年度报告及 2021 年半年度报告，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。

②2019 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

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
			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	0.50%		5%	20%	100%		
瑞康医药	0.50%	1%	10%	30%	100%		
海王生物	0%		10%	20%	100%		
润达医疗	5%		20%	50%	100%		
本公司	-	1%	5%	30%	70.00%	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。

如上述表格所示，与同行业相比，公司应收账款坏账计提政策不存在重大差异。公司账龄在一年以内的预期信用损失率处于中等水平，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，坏账损失的风险较小。假设按照 2020 年同行业可比上市公司中预期信用损失率最高的国药控股的预期信用损失率计算，报告期内各期需补提的坏账损失金额分别为 262.18 万元、407.11 万元、881.08 万元和-121.17 万元，对公司的净利润影响较小。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

（1）查阅发行人应收账款管理制度，访谈了信用管理部主要业务人员，了解发行人应收账款日常管理情况；

(2) 结合发行人各期主营业务收入情况，对应收账款余额进行了分析性复核；

(3) 对发行人应收账款的逾期情况、期后回款情况、实际坏账发生情况进行核查；

(4) 查阅发行人的同行业可比上市公司的财务报告，与发行人坏账计提比例进行对比，并对应收账款预期信用损失率进行测算，核实发行人应收账款计提政策与同行业上市公司是否存在重大差异；

(5) 对发行人各报告期末应收账款坏账准备计提情况进行重新测算。

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

经核查，保荐机构、发行人会计师认为，截至 2021 年 8 月 31 日，2020 年末和 2021 年 6 月末发行人应收账款期后回款率较低，主要是因为医院客户信用期较长，一般为 6-12 个月，部分应收医院账款尚在信用期内。报告期内，发行人不存在实际发生坏账的情形，应收账款回收情况良好。发行人应收账款的坏账准备计提比例与同行业可比上市公司不存在重大差异。发行人报告期内应收款项坏账准备计提政策符合谨慎性原则，符合发行人实际经营情况，能够合理反映发行人应收款项的回收风险。

问题六、宏盛瑞泰是发行人发起股东之一，为持股平台公司，其出资人包含发行人员工，截至招股说明书签署日，宏盛瑞泰持有发行人 15.91%的股份，申报文件披露，宏盛瑞泰的出资在报告期内发生变更，导致发行人员工通过宏盛瑞泰持有的发行人股份间接增加。请发行人：（一）说明宏盛瑞泰自 2017 年度以来出资额变化的具体情况，如相关资金来源、作价的公允性等；（二）逐一说明各次出资额变化导致的宏盛瑞泰出资人间接持有发行人股份变化是否属于股份支付，相关会计处理是否符合会计准则的规定。请保荐人发表明确意见。

（一）说明宏盛瑞泰自2017年度以来出资额变化的具体情况，如相关资金来源、作价的公允性等

发行人回复：

2017 年度以来，宏盛瑞泰共发生 2 次出资变动，期间宏盛瑞泰企业类型由有限公司变更为合伙企业，具体如下：

1、2017 年 3 月，刘冰转让持有的部分出资额给王小蓓、罗骅，对二人进行股权激励

2017 年 3 月 3 日，宏盛瑞泰召开股东会，同意增加新股东王小蓓、罗骅；同意刘冰将其持有的宏盛瑞泰 10.2 万元出资额分别转让给王小蓓 5.1 万元、罗骅 5.1 万元；同意相应修改公司章程。

2017 年 3 月 3 日，刘冰分别与王小蓓、罗骅签署《转让协议》。

2017 年 3 月 23 日，北京市工商局海淀分局向宏盛瑞泰核发了此次变更后的《营业执照》。

本次股权转让完成后，宏盛瑞泰的股权结构如下表：

序号	姓名	出资额（万元）	出资比例
1	张雪梅	188.088	23.05%
2	刘冰	163.2	20.00%
3	程艳	107.712	13.20%
4	金雷	81.6	10%
5	魏丽华	61.2	7.50%

序号	姓名	出资额（万元）	出资比例
6	陈洁（1521）	30.6	3.75%
7	陈洁（620X）	30.6	3.75%
8	蔡利元	30.6	3.75%
9	肖薇	30.6	3.75%
10	吴锦洪	20.4	2.50%
11	刘金泰	20.4	2.50%
12	张阿娟	10.2	1.25%
13	白玉剑	10.2	1.25%
14	赵男	10.2	1.25%
15	冯时	5.1	0.63%
16	鲁威	5.1	0.63%
17	王小蓓	5.1	0.63%
18	罗骅	5.1	0.63%
合计		816	100.00%

本次股权转让具体情况、相关资金来源及作价的公允性情况说明如下：

序号	转让方	受让方	转让出资额（万元）	转让价格（万元）	资金来源	作价公允性
1	刘冰	王小蓓	5.1	5.9	自有资金	转让价格系基于宏盛瑞泰注册资本协商定价，本次出资转让系授予公司高管王小蓓股份，对其进行股权激励，对于股权转让价格与公允价值之间的差额公司已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
2	刘冰	罗骅	5.1	5.9	自有资金	转让价格系基于宏盛瑞泰注册资本协商定价，本次出资转让系授予公司核心人员罗骅股份，对其进行股权激励，对于股权转让价格与公允价值之间的差额公司已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

2、2020 年 1 月，宏盛瑞泰出资额由 816 万元减资至 599.4483 万元，部分合伙人退出或减少出资额

2019 年 12 月 25 日，宏盛瑞泰全体合伙人作出变更决定书，一致同意有限合伙人魏丽华、陈洁（1521）退伙、同意有限合伙人张雪梅、程艳、刘金泰减少其部分财产份额共计 124.7517 万元，同意合伙出资额由 816 万元变更为 599.4483

万元。

同日，全体合伙人签署了退伙协议。宏盛瑞泰本次减资履行了登报公告等程序。2020年1月15日，宏盛瑞泰办理完毕工商变更登记手续。

本次变更后，宏盛瑞泰股权结构如下：

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	出资比例
1	张雪梅	155.1363	25.88%
2	刘冰	163.20	27.23%
3	程艳	32.232	5.38%
4	金雷	81.60	13.61%
5	肖薇	30.60	5.10%
6	蔡利元	30.60	5.10%
7	陈洁	30.60	5.10%
8	吴锦洪	20.40	3.40%
9	刘金泰	4.08	0.68%
10	张阿娟	10.20	1.70%
11	白玉剑	10.20	1.70%
12	赵男	10.20	1.70%
13	鲁威	5.10	0.85%
14	冯时	5.10	0.85%
15	王小蓓	5.10	0.85%
16	罗骅	5.10	0.85%
合计		599.4483	100.00%

本次出资变动具体情况、相关资金来源及作价的公允性情况说明如下：

序号	减资方	减资额 (万元)	减资额对应发行人股份数 (万股)	减资价格 (万元)	对应发行人每股减资价 (元/股)	减资后出资额 (万元)	资金来源	作价公允性
1	魏丽华	61.2	284.2864	5,083.04	17.88	-	减资额为减资方自有资金出资； 减资对价支付资金来源为 2019 年 9 月公司 C 轮融资时，宏盛瑞泰转让持有的部分公司股份收取的股份转让资金	宏盛瑞泰本次减资实际为部分合伙人退出或减少持股，该次减资与 2019 年 9 月公司 C 轮融资时宏盛瑞泰转让部分公司股份为一揽子交易，即 2019 年 9 月宏盛瑞泰在公司层面通过转让部分股份给外部投资者，随后 2020 年 1 月部分自然人合伙人通过减资方式在宏盛瑞泰层面退出或减少出资。 2019 年 9 月公司 C 轮融资引入泰康人寿等 12 家股东受让宏盛瑞泰等 7 家股东持股，股份转让价格按照 17.88 元/股，宏盛瑞泰本次转让 1,005.9265 万股，作价 17,985.97 万元。本次股份转让参考经评估的净资产值并经协商确定，与同期其他股东转让价格一致，定价公允。
2	陈洁（1521）	30.6	142.1432	2,541.52		-		
3	张雪梅	32.9517	153.0673	2,736.84		155.1363		
4	刘金泰	16.32	75.8097	1,355.48		4.08		
5	程艳	75.48	350.6199	6,269.08		32.232		
合计		216.5517	1,005.9265	17,985.96	/	191.4483	/	/

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构执行了以下核查程序：

取得了宏盛瑞泰工商内档、历次股权变动的公司章程/合伙协议、股权转让协议等，核查了公司工商内档、C轮融资相关协议、资产评估报告及国有资产评估备案相关资料，取得了宏盛瑞泰合伙人出具的调查表、宏盛瑞泰退出合伙人的纳税申报表、完税证明以及支付回单，访谈了公司高级管理人员，取得了公司出具的说明等。

2、核查意见

保荐机构核查意见：

经核查，保荐机构认为，宏盛瑞泰自 2017 年以来共发生 2 次出资变动，第一次出资变动为 2017 年 3 月，刘冰转让持有的部分出资额给王小蓓、罗骅，对二人进行股权激励，股权转让资金来源为王小蓓、罗骅自有合法资金，本次股权转让价格系基于宏盛瑞泰注册资本协商定价，该次出资转让系授予公司高管王小蓓及其他核心人员罗骅股份，对其进行股权激励，对于股权转让价格与公允价值之间的差额公司已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；第二次出资变动为 2020 年 1 月，宏盛瑞泰出资额由 816 万元减资至 599.4483 万元，宏盛瑞泰本次减资实际为部分合伙人退出或减少持股，减资额为减资方自有合法资金出资，减资对价支付资金来源为 2019 年 9 月公司 C 轮融资时，宏盛瑞泰转让持有的部分公司股份收取的股份转让资金，该次减资与 2019 年 9 月公司 C 轮融资时宏盛瑞泰转让部分公司股份为一揽子交易，即 2019 年 9 月宏盛瑞泰在公司层面通过转让部分股份给外部投资者，随后 2020 年 1 月部分自然人合伙人通过减资方式在宏盛瑞泰层面退出或减少出资。2019 年 9 月公司 C 轮融资引入泰康人寿等 12 家股东受让宏盛瑞泰等 7 家股东持股，股份转让价格按照 17.88 元/股，宏盛瑞泰本次转让 1,005.9265 万股，作价 17,985.97 万元，本次股份转让参考经评估的净资产值并经协商确定，与同期其他股东转让价格一致，定价公允。

（二）逐一说明各次出资额变化导致的宏盛瑞泰出资人间接持有发行人股份变化是否属于股份支付，相关会计处理是否符合会计准则的规定

发行人回复：

1、2017 年 3 月，宏盛瑞泰出资人间接持有发行人股份变化构成股份支付，公司已按照会计准则相关规定进行会计处理

2017 年 3 月，刘冰分别向王小蓓、罗骅转让 5.1 万元宏盛瑞泰出资份额之目的系为了获取其在公司的服务，股权转让具有激励性质，因此本次宏盛瑞泰出资人间接持有发行人股份变化构成股份支付。

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”。根据刘冰分别与王小蓓、罗骅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
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

因此，2017 年 3 月，公司股份支付的股权公允价值参考了 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
向激励对象转让的宏盛瑞泰股权比例①	1.25%
转让当时宏盛瑞泰持有发行人股权比例②	25.27%
发行人估值③	100,000.00
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
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
转让的股权激励份额的公允价值⑤=④*①	315.88
转让作价⑥	11.80
应确认的股份支付费用⑤-⑥	304.08

基于上述，发行人已在 2017 年进行如下会计处理：

单位：万元

会计科目	2017 年
借：管理费用-股权激励费用	304.08
贷：资本公积-其他资本公积	304.08

综上，2017 年 3 月，宏盛瑞泰出资人间接持有发行人股份变化构成股份支付，公司该次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。

2、2020 年 1 月，宏盛瑞泰出资人间接持有发行人股份变化不构成股份支付，公司无需按照会计准则相关规定进行会计处理

2020 年 1 月，宏盛瑞泰部分出资人退出或减少持有的部分出资额，宏盛瑞泰因此出资总额由 816 万元减资至 599.4483 万元。

根据《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。

宏盛瑞泰本次减资引起的出资变动系部分合伙人基于自身原因考虑退出或减少持股，不存在为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或承担以权益工

具为基础确定负债的交易情形，因此，宏盛瑞泰本次出资人间接持有发行人股份变化不构成股份支付，无需按照会计准则相关规定进行会计处理。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构执行了以下核查程序：

取得了宏盛瑞泰工商内档、历次股权变动的公司章程/合伙协议、股权转让协议等，核查了公司工商内档、C轮融资相关协议、资产评估及国有股权评估备案相关资料，取得了宏盛瑞泰合伙人出具的调查表，查阅了公司审计报告，复核了公司股份支付确认费用的计算过程，访谈了公司高级管理人员，并取得了公司出具的说明文件。

2、核查意见

保荐机构核查意见：

经核查，保荐机构认为，2017年3月宏盛瑞泰出资人间接持有发行人股份变化构成股份支付，公司该次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；2020年1月宏盛瑞泰出资人间接持有发行人股份变化不构成股份支付，无需按照会计准则相关规定进行会计处理。

问题七、发行人的业务模式为：分销模式和直销模式。报告期内分销模式毛利率约 11%，长期寄售模式是分销模式中的重要类别，报告各期的销售收入分别为 20,400.98 万元、29,076.80 万元、27,914.71 万元；直销模式分为平台直销和院端直销。报告期内平台直销模式毛利率 20%-30%，院端直销模式毛利率约为 5%-6%。院端直销模式收入占比逐年上升，分别为 11.26%、20.86%、32.34%。本次申报发行人将院端直销业务收入的会计处理由净额法核算变为总额法核算。请发行人：（一）说明长期寄售模式 2020 年较 2019 年收入降低 4%，对应的存货却增加 5.14% 的原因及合理性；（二）说明院端直销的商品控制权从供应商转移至发行人的具体时点及依据，相关会计处理是否符合会计准则的相关规定；（三）发行人产品通过分销模式销售给经销商，再买回由发行人以院端直销模式销售给医院的情形下的收入确认为发行人的下平台入院销售业务仅确认毛利额，是否符合总额法的要求。请保荐人和申报会计师发表明确意见。

（一）说明长期寄售模式 2020 年较 2019 年收入降低 4%，对应的存货却增加 5.14% 的原因及合理性

发行人回复：

公司的长期寄售存货主要存放在终端医院，从业务流程来看，一种是通过经销商销售至医院进而公司确认为批发业务下的长期寄售业务收入；一种为直接销售至医院进而公司确认为平台直销收入。

2019 年和 2020 年，公司长期寄售存货按直接销售对象列示如下：

单位：万元

直接销售对象	2020 年长期寄售存货余额	2019 年长期寄售存货余额
经销商	8,868.28	8,963.42
医院	3,253.46	2,565.41
合计	12,121.74	11,528.82

发行人收入分类中的长期寄售收入均为对经销商的收入，因此剔除了针对平台直销业务直接销往医院的寄售库存余额后，与长期寄售收入的对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度		2019 年 12 月 31 日/2019 年度
	金额	变动	金额
		比例	
销售对象为经销商的寄售库存余额	8,868.28	-1.06%	8,963.42
分销业务下长期寄售模式收入	27,914.71	-4.00%	29,076.80

由上表可见，2020 年末公司销售对象为经销商的寄售存货余额变动趋势与当年公司长期寄售模式收入变动趋势一致。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

（1）获取 2019 年末和 2020 年末，发行人长期寄售存货按直接销售对象列示的明细表；将销售对象为经销商的寄售库存余额与分销业务下长期寄售模式收入进行对比，分析其变动趋势；

（2）对报告期期末长期寄售库存余额较大的经销商进行函证，验证长期寄售库存的真实性、准确性。

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

2020 年末公司销售对象为经销商的寄售存货余额变动趋势与当年公司长期寄售模式收入变动趋势一致。

（二）说明院端直销的商品控制权从供应商转移至发行人的具体时点及依据，相关会计处理是否符合会计准则的相关规定

发行人回复：

从存货的流程管理来看，在供应商将货物交付到公司的指定地点（医院的仓库或消毒中心、公司的自有仓库）后，公司与上游供应商办理存货的交接手续并验收后负责商品的管理并控制该等存货，承担商品的毁损、丢失等风险。因此商品控制权在公司与供应商办理完交接并验收后转移至公司，公司以验收单作为存货控制权转移的依据。故公司在对医疗机构销售前控制了该商品，按总额法确认

销售收入符合《企业会计准则》的相关要求。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人的相关业务负责人，了解院端直销业务的业务流程，了解院端直销业务下，商品控制权从供应商转移至发行人的具体时点及依据；

（2）对院端直销业务进行穿行测试，了解院端直销业务全流程；

（3）结合《企业会计准则》的相关规定，分析发行人相关会计处理的合规性。

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

在院端直销业务中，商品控制权在发行人与供应商办理完交接并验收后转移至发行人，发行人以验收单作为存货控制权转移的依据。发行人在对医疗机构销售前控制了该商品，按总额法确认营业收入符合《企业会计准则》的相关要求。

（三）发行人产品通过分销模式销售给经销商，再买回由发行人以院端直销模式销售给医院的情形下的收入确认为发行人的下平台入院销售业务仅确认毛利额，是否符合总额法的要求

发行人回复：

1、发行人上下平台业务存在部分产品重合的商业合理性

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为面对二级经销商的分销业务，院端服务平台开展终端医院的入院直销业务，从业务拓展的角度来看，上平台主要作为生产厂商的供应链延伸开展分销业务，下平台主要满足终端医院的一站式采购需求。

随着“两票制”和“带量采购”政策的推进，终端医院大量缩减上游供应商的合作数量，选择平台型企业作为合作供应商，报告期内，国科恒泰的子公司通过自行开发、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 2021 年上半年的 1,131 家。公司在下平台业务中，根据终端医院的具体需求对上游进行独立采购，公司需要采购的产品会存在与上平台分销业务产品重叠的情形，进而会导致公司上平台产品通过分销模式销售给二级经销商后，再由下平台院端子公司向该等二级经销商采购并销售入院的情形。

2、发行人上下平台业务重合产品的金额

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存在部分重合的情况，涉及的产品类型情况如下：

单位：万元

产品类别	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
血管介入治疗类材料	4,392.99	14,754.97	10,832.24	5,187.23
骨科材料	4,738.58	13,579.16	8,424.34	5,646.95
神经外科材料	1,378.49	1,896.88	1,332.39	668.78
非血管介入治疗类材料	497.81	590.62	296.68	62.23
口腔材料	52.88	48.20	12.38	-
其他产品	328.14	607.03	115.49	21.35
总计	11,388.89	31,476.86	21,013.53	11,586.53
占院端直销业务采购金额比例	9.78%	13.05%	16.91%	23.01%

注：占院端直销业务采购金额比例=（院端直销业务中重合产品的采购金额）/（院端直销业务采购金额+院端直销业务中重合产品的采购金额）

3、发行人对重合产品的下平台入院收入确认符合《企业会计准则》的要求

在公司合并报表层面，公司院端直销模式向二级经销商采购的产品存在与平台分销模式向该等经销商销售产品部分重合，对同一产品公司重复确认两次销售收入，因此，公司对该部分重合产品的下平台入院销售收入按毛利额确认，符合《企业会计准则》的规定。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

（1）与发行人的主要业务负责人进行访谈，了解发行人上下平台业务存在

部分产品重合的商业合理性；

(2) 获取分销业务的销售明细表、院端直销业务的采购明细表和销售明细表，重新统计报告期各期发行人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存在重合的金额，以确定发行人该部分收入金额的准确性；

(3) 抽查上平台批发业务、下平台院端直销业务的与销售相关外部资料，核查收入确认的时点及依据；

(4) 保荐机构访谈了发行人会计师，了解发行人在院端直销模式下向二级经销商采购的产品与平台分销模式下向该等经销商销售的部分产品重合的特殊情况下，发行人对下平台入院销售业务仅确认毛利额的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定。

2、核查意见

保荐机构核查意见：

发行人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，发行人上下游平台独立定价、独立结算、独立签订合同。在院端直销业务模式下，国科恒泰的子公司获得入院资格后，根据医院的具体采购需求向上游供应商采购相关产品，该等供应商有可能系发行人上平台批发业务下的二级经销商，存在产品重合的情形，具备商业合理性。

在发行人合并报表层面，发行人院端直销模式向二级经销商采购的产品存在与平台分销模式向该等经销商销售产品部分重合，对同一产品发行人重复确认两次销售收入，因此，发行人对该部分重合产品的下平台入院销售收入按毛利额确认，符合《企业会计准则》的规定。

发行人会计师核查意见：

在发行人合并报表层面，发行人院端直销模式向二级经销商采购的产品存在与平台分销模式向该等经销商销售产品部分重合，对同一产品发行人重复确认两次销售收入，因此，发行人对该部分重合产品的下平台入院销售收入按毛利额确认，符合《企业会计准则》的规定。

问题八、报告期内发行人收入环比增长比例为 45.15%，31.83%；应收账款净值环比增长比例为 152.57%、90.25%。请发行人说明相关内部控制如何确保收入确认时点及依据的恰当性。请保荐人和申报会计师说明对前述情况及相关产品最终消费情况的核查程序及核查意见。

发行人回复：

1、报告期公司不同模式下收入确认的具体时点及依据

项目			2018 年-2019 年收入准则	2020 年起新收入准则
收入确认的具体标准及时点	分销模式	批发模式	收入确认时点：公司在商品发出并由购买方签收时确认商品销售收入。 收入确认依据：签收单。	收入确认时点：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。 收入确认依据为：签收单。
		长期寄售	收入确认时点：公司在经销商完成销售，向公司报送销量并经双方核对后确认收入。 收入确认依据：销货确认单	收入确认时点：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。 收入确认依据为：销货确认单
		短期寄售	收入确认时点：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。 收入确认依据：销货单	收入确认时点：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。 收入确认依据：销货单
	直销模式		收入确认时点：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。 收入确认依据：医院消耗记录或清单	收入确认时点：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。 收入确认依据：医院消耗记录或清单

2、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、242,909.60 万元和 244,831.37 万元，应收账款余额增长主要系报告期内公司直销业务快速增长、医院客户信用期限相对较长所致。公司已经针对收入确认制定了内部控制制度，确保收入确认时点及依据的恰当性，具体如下：

(1) 分销模式下公司收入确认相关内部控制

批发业务模式下，仓库系统收到订单后，库管会根据其内容进行拣货扫货。工作日 4 点之前的部分产品线订单当天发货，4 点之后订单，下一个工作日发货；部分产品线订单，48 小时内发货。仓库系统扫描出库后，根据经销商订单备注的运输要求选择相应的承运方式发货。在仓库发货后，系统自动生成发运单号，

公司在经销商收到货物验收合格后进行签收确认，公司在取得签收单后确认收入。

短期寄售模式下，通常经销商的借还周期在一周左右。若产品未消耗完，还货商品由库房验收扫描入库后，订单处理系统根据消耗情况生成销货单，据此收入确认。若产品全部消耗完，则由客服做整单借转销（也即借货单转出为销货单）处理并据此确认收入。若产品全部还回未消耗，待库房验收入库后，将其借货押金退回。

长期寄售模式下，公司制定了长期寄售存货管理制度，根据公司与经销商签订的寄售协议，经销商需定期根据实际情况在公司电子订单系统中上报销量并保证上报销量的准确性。公司根据经销商上报的销量形成销货清单，公司据此确认收入。每月末，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公司电子订单系统系统确认盘点表数据的准确性，如有差异，经销商应及时与公司进行沟通核对。同时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。

每月结账时，公司会对业务系统数据与财务系统数据进行核对，保证账实相符。

（2）直销模式下公司收入确认相关内部控制

医院下达采购订单后，经公司结算中心审核后推送到公司物流部，物流部按订单内容拣货出库，并附随货同行单，将货物运送到医院，医院实际消耗后形成医院消耗清单，公司据此确认收入。公司会定期与医院进行对账。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构、发行人会计师执行了以下核查程序：

（1）发行人销售收款流程的内部控制情况核查

①访谈国科恒泰管理层和相关业务部门负责人，详细了解国科恒泰业务模式，各销售模式下的销售流程，风险报酬/商品控制权转移的时点等关键内部控制节点，评价国科恒泰各销售模式下收入确认方法，是否符合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定。

②核查国科恒泰销售业务相关的内部控制制度，查看国科恒泰信息系统，对国科恒泰不同销售模式下的销售收款循环执行穿行测试，对关键内部控制节点进行控制测试。

（2）发行人终端销售情况核查

①分销业务终端销售情况核查

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

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
核查经销商数量（个）	243	273	313	251
核查经销商收入占比	43.84%	46.55%	53.89%	51.01%

对上述核查样本履行如下终端销售核查程序：

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

B、对于批发业务，采取分层随机抽样的形式对经销商进行如下核查：

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

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

由于发行人对二级经销商直接授权至医院，依据经销商的对外销售明细，检查其销售对象是否为经销商授权医院，核查该等经销商对终端授权医院的销售情况；并随机抽查部分经销商销售记录的相关支持性凭证，包括销售发票、发货单

等资料，确认该等经销商提供的销售明细的真实性、准确性，以及终端销售的真实性。

C、对经销商客户执行走访、访谈程序

采用大额加分层随机抽样的形式，选取报告期内发行人持续合作客户、新增客户、终止合作客户进行访谈核查。针对经销商客户，主要就经销商向国科恒泰采购商品内容、用途、双方合作背景及变动原因、合作规模、结算政策、返利政策、付款方式、退换货政策、终端销售的实现情况及与国科恒泰是否存在关联关系等内容进行访谈确认。访谈核查数量及覆盖收入占比如下：

业务模式	项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
分销业务	访谈家数	221.00	254.00	268.00	233.00
	访谈客户覆盖收入占 分销收入比重	40.19%	47.71%	55.42%	54.81%

D、对发行人数字化供应链系统中经销商上传终端销售的核查

发行人开发的高值医用耗材数字化供应链系统，实现了主要产品自供应商到终端医疗机构的货物流转数据收集与传输，会计师抽查了部分经销商上传的其对下游终端医疗机构的销售数据，进一步对发行人分销业务下产品的最终销售情况进行验证。

②直销业务终端销售情况核查

发行人直销业务下直接对终端医疗机构进行供货，根据医院实际消耗的数量确认收入，因此直销业务下发行人的产品均实现了最终消耗。针对直销业务，采用大额加随机的抽样方式，在报告期内各期抽取了发行人的销售记录，执行了如下核查程序：

A、获取销售确认的关键外部凭据

针对平台直销模式，核查销售订单、出库单，查看该笔销售记录对应的医院确认消耗清单，确认该笔销售单已真实销售至医院。

针对院端配送模式，核查采购订单、采购随货同行单、采购入库单、销售订单、出库单、医院消耗清单，确认该笔销货单已真实销售至医院并使用。

针对部分以招投标形式实现入院销售的，通过阳光采购平台查验国科恒泰与

医院合作的真实性。

对直销医院执行真实性核查的直销收入覆盖比例在报告期内分别为 47.34%、32.74%、37.87%和 40.34%。

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

C、对直销医院执行走访、访谈程序

针对医院客户，主要就医院与国科恒泰的合作方式、采购内容、结算政策、付款方式、销售的实现情况及与国科恒泰关联关系等内容进行访谈确认。访谈核查数量及覆盖收入占比如下：

业务模式	项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
直销业务	访谈家数	61.00	66.00	58.00	42.00
	平台直销模式访谈客户覆盖收入占平台直销收入比重	57.86%	77.96%	71.23%	65.79%
	院端直销模式访谈客户覆盖收入占院端直销收入比重	54.68%	50.68%	45.26%	53.40%

D、终端医疗机构的回款核查

获取了发行人终端医疗机构的回款明细表，采取大额及随机抽样的方式，抽查了终端医疗机构的回款凭证，相应与销售合同及发货记录等关键外部证据进行比对，确认销售链条的完整性。

E、对终端医疗机构销售业务执行的函证程序

对销售收入与应收账款往来余额的函证：对发行人报告期内主要医院客户的销售收入、应收账款往来余额进行函证，发出函证覆盖各期收入基本达到 80%。

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

2、核查意见

保荐机构、发行人会计师核查意见：

经核查，保荐机构、发行人会计师认为，报告期内，发行人确认的收入真实、

准确，发行人已经针对收入确认时点制定了相关内部控制制度并得到有效执行。

问题九、报告期内，控股股东、控股股东和实际控制人控制的其他企业的经营范围包含医疗器械经营。请发行人说明发行人控股股东、控股股东及实际控制人控制的其他医疗器械类公司与发行人是否构成重大不利影响的同业竞争，公司与东方科仪均销售“6877 介入器材”产品是否构成重大不利影响的同业竞争。请保荐人和发行人律师发表明确意见。

发行人回复：

（一）发行人控股股东、控股股东及实际控制人控制的其他医疗器械类公司与发行人是否构成重大不利影响的同业竞争

发行人控股股东、控股股东及实际控制人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，具体分析如下：

序号	分析角度		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企业股权的情形，发行人与该企业均为平行设立、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，发行人的部门设置满足自身的经营需求，与其他医疗器械类公司不存在机构混同、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	产品特点	除发行人经营的介入器材、体外诊断试剂与东方科仪、中科鑫欣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。	发行人的主要产品与东方科仪、中科鑫欣外的其他医疗器械类公司的主要产品分属不同产品类别。
5		业务模式	其他医疗器械类公司包括东方科仪及其控制的其他医疗器械类公司，国科控股间接控制的企业云南中科本草科技有限公司、中科鑫欣。 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。 东方科仪及其控制的其他医疗器械类公司、中科鑫欣的医疗器械产品的主要业务模式为代理进出口，按客户需求采购指定产品，并提供	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。

序号	分析角度	比较情况	主要结论
		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，无医疗器械销售收入。 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。	
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、美敦力等全球知名的高值医用耗材生产企业，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。 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。 云南中科本草科技有限公司、 北京中科资源有限公司 主要面向的消费者为个人。 中科鑫欣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，虽然其他医疗器械类公司的经营范围包含有“医疗器械”字样，但如上表所述，除已披露的情形外，其他医疗器械类公司与发行人在历史沿革、资产、人员、主营业务等方面均存在显著差异。

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

单位：万元

类别	期间	发行人	其他医疗器械类公司	占发行人相应指标比例
医疗器械经营收入	2018年	361,097.92	11,613.79	3.22%
	2019年	523,766.83	15,828.01	3.02%
	2020年	689,456.54	28,691.61	4.16%

类别	期间	发行人	其他医疗器械类公司	占发行人相应指标比例
	2021年1-6月	382,310.93	17,109.23	4.48%
医疗器械经营毛利	2018年	38,237.23	408.98	1.07%
	2019年	58,267.85	646.13	1.11%
	2020年	67,955.01	648.09	0.95%
	2021年1-6月	38,427.95	480.76	1.25%

注 1：发行人的收入为主营业务收入，其他医疗器械类公司的收入为医疗器械收入（不含中科鑫欣的代理费收入）。

注 2：发行人的毛利为主营业务毛利，其他医疗器械类公司为医疗器械毛利（不含中科鑫欣的代理费收入产生的毛利）。

同时，东方科仪、国科控股、东方科仪控制的其他医疗器械类公司及中科鑫欣出具了如下避免同业竞争的承诺，该等承诺合法、有效：

主体	避免同业竞争的承诺
发行人控股股东东方科仪、实际控制人国科控股	1、截至本承诺函签署之日，本企业（含本企业控制的其他企业、组织或机构）没有直接或者间接地从事任何与发行人（包括其子公司）主营业务或者主要产品相同或者相似的业务，或者构成竞争关系的业务活动，不存在同业竞争或潜在同业竞争的情形。 2、自本承诺函签署之日起，在本企业直接或间接持有发行人的股份（权益）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。
东方科仪控制的其他医疗器械类公司、中科鑫欣	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。

因此，发行人控股股东、控股股东及实际控制人控制的其他医疗器械类公司与发行人不构成重大不利影响的同业竞争。

（二）公司与东方科仪均销售“6877 介入器材”产品是否构成重大不利影响的同业竞争

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

单位：万元

期间	东方科仪“6877 介入器材”产品	东方科仪对应收入	占东方科仪医疗器械收入比重	占发行人医疗器械收入比重
2018 年	球囊导管	105.09	1.58%	0.03%
2019 年	血管内超声导管	567.81	5.30%	0.11%
2020 年	血管内超声导管、血管内超声诊断导管、压力导丝	7,633.41	38.88%	1.11%
2021 年 1-6 月	血管内超声导管、血管内超声诊断导管	3,905.34	39.20%	1.02%
合计	-	12,211.65	26.00%	0.62%

如上表所述，2018、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、2021 年 1-6 月东方科仪“6877 介入器材”项下经营的医疗器械产品与发行人销售产品中存在重合的产品金额虽然占东方科仪医疗器械经营收入比重为 38.88%、39.20%，但占发行人医疗器械收入的比重仅为 1.11%、1.02%。

从业务模式看，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。发行人的主营业务为医疗器械的分销和直销业务，发行人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，与发行人的客户不存在重合。

同时，截至报告期末，东方科仪“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。

鉴于代理进口业务的特殊性，因东方科仪在 2021 年 3 月 4 日前与北京美康晟翔科贸有限公司签订的业务合同需要继续履行，故该等业务合同对应的业务收入体现在 2021 年 1-6 月东方科仪“6877 介入器材”产品的经营收入中，东方科仪在 2021 年 3 月 4 日后未新签“6877 介入器材”产品的业务合同。

因此，公司与东方科仪均销售“6877 介入器材”产品，该等情形不构成对发行人造成重大不利影响的同业竞争。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

核查了包括但不限于发行人的说明，发行人实际控制人、控股股东出具的调查表，相关企业或其股东的声明与承诺，其中部分企业工商登记资料、《营业执照》或商业登记文件、公司章程、主要业务合同、财务报表或审计报告，发行人控股股东及实际控制人出具的《关于避免同业竞争的承诺函》，登录国家企业信用信息公示系统以及其他网络渠道进行检索查询，并书面审查了发行人的商标注册证、专利证书、固定资产明细、员工花名册、客户及供应商名单、“6877 介入器材”产品销售明细表等文件，以及东方科仪提供的销售明细、主要业务合同、发票，“6877 介入器材”业务合同抽样及终止合同，对东方科仪相关人员进行了访谈。

2、核查意见

保荐机构、发行人律师核查意见：

经核查，保荐机构、发行人律师认为，发行人控股股东、控股股东及实际控制人控制的其他医疗器械类公司与发行人不构成重大不利影响的同业竞争，公司与东方科仪均销售“6877 介入器材”产品，该等情形不构成对发行人造成重大不利影响的同业竞争。

问题十、报告期内，发行人确认的上下游返利差额逐年增长，分别为 6,631.25 万元、9,455.26 万元和 14,261.33 万元，占当期净利润的 50.91%、45.06% 和 67.63%。请发行人说明：（一）2020 年，发行人来自供应商的季度采购返利增长，而给予经销商的季度或年度采购返利下降的原因及合理性，是否存在调节利润的情形；（二）国家医改政策对供应商返利的影响；（三）上下游返利差额是否可持续。请保荐人发表明确意见。

（一）2020 年，发行人来自供应商的季度采购返利增长，而给予经销商的季度或年度采购返利下降的原因及合理性，是否存在调节利润的情形

发行人回复：

公司的供应商返利和经销商返利均分为季度返利和特殊返利两大类：

季度采购返利，公司系按事先约定的协议条件根据当季度的采购金额自供应商获得的返利；公司给予经销商的季度返利，系公司按事先约定的协议条件根据当季度的销售金额向经销商提供的返利。

上下游特殊返利均为传导返利，公司根据上游生产厂商制定的商业政策，对下游经销商提供返利或降价销售，生产厂商相应给予公司返利或折扣采购补偿。因此，公司返利的上下游差额对利润的影响主要来自季度返利。

报告期各期，公司确认的供应商季度采购返利分别为 7,433.01 万元、13,942.65 万元、15,500.48 万元和 8,662.96 万元，逐年增长；报告期各期，公司确认的经销商季度返利分别为 5,520.89 万元、8,335.31 万元、6,729.05 万元和 3,598.16 万元，2020 年金额有所下降。2020 年在供应商季度返利金额增长的情况下，经销商季度或年度返利有所下降，主要原因为：

（1）2020 年，公司确认的供应商季度返利增长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%，自美敦力 2021 财年起，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%。该等额外的季度返利主要是波士顿科学和美敦力通过季度返利的形式，给予的公司近年来渠道投入的补偿，也是对公司未来持续进行渠道升级建设的支持，具有商业合理性。剔除该等特殊特殊影响后，2020 年公司确认的供

应商季度返利有所下降。

(2) 2020 年，公司确认的经销商季度/年度返利金额有所下降，主要是因为受疫情影响，公司部分主要经销商在 2020 年上半年未能完成销售指标，根据协议约定，公司相应未给予该等经销商季度返利。2020 年公司确认的经销商季度返利金额下降的趋势与公司确认的供应商季度返利（剔除波士顿科学和美敦力的特殊影响）后的趋势一致。

公司按照《企业会计准则》的相关规定，每月对上下游的季度返利进行暂估确认，并根据产品的实际销售进度对获取的供应商季度采购返利进行分摊，冲减主营业务成本，公司不存在通过上下游季度返利调节利润的情形。

具体分析如下：

1、公司确认的供应商季度返利增长的原因及合理性

公司确认的供应商季度采购返利主要与公司的采购金额相关，不同生产厂商不同产品线给予公司的季度采购返利比例会存在差异。

报告期各期，公司确认的供应商季度采购返利占当期采购金额（剔除院端直销业务采购后返利前金额）比例如下：

单位：万元				
项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
季度采购返利	8,662.96	15,500.48	13,942.65	7,433.01
采购金额(剔除院端直销业务采购后返利前金额) ^注	264,100.54	484,941.14	461,044.55	366,952.21
占比	3.28%	3.20%	3.02%	2.03%

注：在院端直销业务下，公司的供应商不会向公司提供返利，公司也不会向下游医院客户提供返利。

由上表可见，2019 年起，公司确认的季度采购返利占剔除院端直销业务后不含返利的采购金额的比例有所上升，主要有两方面原因，一方面，波士顿科学从 2019 年二季度起给予本公司额外的季度返利；另一方面，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%，自美敦力 2021 财年起，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%。

2019 年、2020 年和 2021 年上半年，公司确认的波士顿科学给予公司的额外

季度返利金额分别为 1,945.15 万元、2,588.80 万元和 983.69 万元。2019 年、2020 年和 2021 年上半年，若美敦力脊柱产品线维持 2% 的平台返利比例，公司确认的美敦力脊柱产品线季度返利金额将分别减少 2,227.77 万元、3,711.57 万元和 2,442.57 万元。

剔除上述影响后，报告期各期，公司确认的供应商季度采购返利占当期采购金额（剔除院端直销业务采购后返利前金额）的比例如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
供应商季度采购返利（剔除波士顿科学和美敦力的特殊影响）	5,236.70	9,200.11	9,769.74	7,433.01
采购金额（剔除院端直销业务采购后返利前金额） ^注	264,100.54	484,941.14	461,044.55	366,952.21
占比	1.98%	1.90%	2.12%	2.03%

注：在院端直销业务下，公司的供应商不会向公司提供返利，公司也不会向下游医院客户提供返利。

由此可见，剔除波士顿科学给予公司的额外季度返利和美敦力脊柱产品线提高季度返利比例带来的影响后，2020 年公司确认的供应商季度返利占采购金额的比例略有下降，与疫情影响因素相一致。

（1）波士顿科学给予公司额外的季度返利的依据及合理性

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

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

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

业政策提高了效率。

②公司大力加强渠道分仓的建设，符合波士顿科学区域性基础库存需求，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 29 个省、市和自治区的 83 个城市进行仓储网络布局，建立规模化、专业化、信息化、规范化的物流配送体系，形成了全国性营销和服务网络。

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

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

（2）美敦力提高对公司脊柱产品线的季度返利比例的依据及合理性

美敦力从 2020 财年开始提高对公司脊柱产品线的季度返利比例，主要是因为公司协助美敦力应对政策的变化和日益激励的市场竞争，更好的服务客户及患者，公司提供的两大类增值服务主要体现在：①不断完善和丰富信息系统功能，如渠道管理、数据对接等，为美敦力供应链管理提供了更多的增值服务，提高了产品线的市场覆盖的透明度和清晰度；②公司在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 83 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，且对公司未来持续进行渠道升级建设的支持，在美敦力 2020 年财年，美敦力给予公司脊柱产品线的季度返利比例从 2%提升至 7%，具有商业合理性。

综上，2020 年，公司确认的供应商季度返利增长主要是因为波士顿科学给予本公司额外的季度返利及美敦力提高给予公司脊柱产品线的季度返利比例，剔

除该等影响后，2020 年公司确认的供应商季度返利占采购金额的比例略有下降，与当年疫情的影响及对下游经销商季度返利波动趋势相一致。

而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。

2、公司确认的经销商季度返利波动的原因及合理性

公司确认给予经销商的季度返利主要与公司对经销商的销售收入相关，公司根据不同生产厂商的不同产品类型相应向下游经销商制定差异化的返利比例。

报告期各期，公司确认给予经销商的季度返利占当期分销业务收入（返利前）的比例如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
经销商季度返利	3,598.16	6,729.05	8,335.31	5,520.89
分销业务收入（返利前）	264,990.88	465,547.45	426,441.57	338,879.40
占比	1.36%	1.45%	1.95%	1.63%

由上表可见，报告期内公司确认给予经销商的季度或年度返利占当期不含返利的分销业务收入的比例分别为 1.63%、1.95%、1.45%和 1.36%，各年间占比略有波动，主要有两方面原因，一方面，公司根据不同生产厂商的不同产品类型相应向下游经销商制定差异化的返利比例，报告期内公司销售的品牌产品存在差异，使得公司确认给予经销商的季度返利占当期分销业务收入（不含返利）的比例略有波动，以 2021 年上半年为例，由于公司给予波士顿科学品牌的经销商季度返利比例相对较高，随着 2021 年上半年公司与更多生产厂商开展合作，公司不含返利的分销业务收入中波士顿科学品牌的占比有所下降，使得公司确认给予经销商的季度或年度返利占不含返利的分销业务收入的比例相应有所下滑；另一方面，公司给予经销商的季度与经销商是否完成销售指标挂钩，随着各年度经销商指标完成情况有所不同，公司确认给予经销商的季度占比有所波动，以 2020 年为例，受疫情影响，公司部分主要经销商在 2020 年上半年未能完成销售指标，根据协议约定，公司相应未给予该等经销商的季度返利，使得 2020 年公司确认给予经销商的季度或年度返利占比相比 2019 年略有下滑。

3、公司确认的上下游季度返利的不存在跨期调节净利润的情形

对于上下游的季度返利，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；对于上游的供应商季度返利，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，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。

综上，公司按照《企业会计准则》的相关规定，每月对上下游的季度返利进行暂估确认，并根据产品的实际销售进度对获取的供应商季度采购返利进行分摊，冲减主营业务成本，公司不存在通过上下游季度返利调节利润的情形。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人的财务负责人，了解发行人报告期内确认的供应商季度返利和经销商季度返利波动的原因及合理性；了解发行人上下游季度返利的会计处理方法。

（2）将发行人报告期各期确认的供应商季度采购返利与当期剔除院端直销业务后不含返利的采购金额进行比较，分析变动的合理性；获取波士顿科学从2019年、2020年和2021年给予发行人额外的季度返利的协议、美敦力2020财年、2021财年和2022财年给予发行人脊柱产品线季度返利的协议；

（3）访谈波士顿科学的相关业务负责人，核实波士顿科学向发行人提供额外季度返利的原因及合理性，确认波士顿科学该等额外季度返利的可持续性；

（4）访谈美敦力的相关业务负责人，核实脊柱产品线季度返利比例提升的原因及合理性，确认脊柱产品线季度返利提升的可持续性；

（5）抽查2019年、2020年和2021年上半年发行人获取的波士顿科学给予的额外季度返利、美敦力给予的脊柱产品线的季度返利的相关依据，核查该等返利入账的真实性、准确性；

（6）将发行人报告期内确认给予经销商的季度或年度返利与当期不含返利的分销业务收入进行比较，分析变动的合理性；

（7）将发行人确认的经销商季度或年度返利的变动趋势，与发行人确认的供应商季度返利（剔除波士顿科学和美敦力的特殊影响）的变动趋势进行比较，分析变动趋势是否一致；

（8）对于上游的供应商季度采购返利，获取主要供应商的季度采购返利政策，核查返利政策的主要合同条款，包括返利产品线、返利获取条件及返利比例规定等内容，抽查发行人季度返利的预提计算表，核查供应商季度采购返利确认的准确性；抽查实际获取的供应商季度返利的红字发票，确认供应商季度采购返利的真实性；

（9）对于供应商的季度采购返利结转主营业务成本的金额，根据收发存报表对季度返利测算表中的每季度采购金额、期末库存金额等进行重新核对，重新测算季度返利结转主营业务成本的金额并与账面金额进行比较，以核查季度采购返利结转主营业务成本的准确性；

（10）对于发行人给予下游客户的季度/年度返利，获取发行人给予主要供应商下游客户的季度返利政策，抽查发行人给予主要供应商下游客户的季度返利计算表，按照返利协议约定核查发行人返利计算方法、计算基数、返利比例等，核查经销商季度/年度返利确认的准确性；抽查实际给予经销商季度返利的红字发票，确认经销商季度/年度返利的真实性。

2、核查意见

保荐机构核查意见：

2020 年，发行人确认的供应商季度返利增长主要是因为波士顿科学从 2019 年二季度起给予发行人额外的季度返利；美敦力从 2019 年 4 月 27 日（美敦力 2020 财年）起，将给予发行人脊柱产品线的季度返利比例从 2%提升至 7%，在美敦力 2021 财年，美敦力给予发行人脊柱产品线提供的季度返利比例进一步提升至 8.5%。该等额外的季度返利主要是波士顿科学和美敦力通过季度返利的形式，给予的发行人近年来渠道投入的补偿，也是对发行人未来持续进行渠道升级建设的支持，具有商业合理性。剔除该等影响后，2020 年公司确认的供应商季

度返利占采购金额的比例略有下降，与当年疫情的影响及对下游经销商季度返利波动趋势相一致。

2020 年，发行人确认的经销商季度/年度返利金额有所下降，主要是因为受疫情影响，发行人部分主要经销商在 2020 年上半年未能完成销售指标，根据协议约定，发行人相应未确认该等经销商的季度返利。

发行人按照《企业会计准则》的相关规定，每月对上下游的季度返利进行暂估确认，并根据产品的实际销售进度对获取的供应商季度采购返利进行分摊，冲减主营业务成本，发行人不存在通过上下游季度返利调节利润的情形。

（二）国家医改政策对供应商返利的影响

发行人回复：

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。公司的供应商特殊返利均为传导返利，公司根据上游生产厂商制定的商业政策，对下游经销商提供返利或降价销售，因此，供应商特殊返利的变动不会对公司的毛利产生重大影响。

1、报告期内，国家医改政策对公司供应商返利的影响主要体现在季度返利、价格优惠返利和平台价差补偿三种返利类型上：

（1）季度返利的影响主要体现为医改政策下大型平台加大全国渠道布局的投入加大，主要供应商通过季度返利给予发行人的渠道建设支持

在国家医改政策的促进下，波士顿科学和美敦力等供应商为应对日益激烈的市场竞争，增加了全国渠道建设投入的预算，而本公司作为该等供应商在国内合作的重要平台分销商，是生产厂商提升渠道建设的重要一环。本公司报告期内持续增加渠道建设投入，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；**2021 年上半年公司的职工薪酬费用同比增加 1,440.13 万元，无形资产软件投入新增 508.29 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。因此，在近年来国家医改政策的大背景下，为对本公司渠道投入进行补偿，和对公司未来持续渠道升级建设进行支持，波士顿科学从 2019 年二季度起给予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）起提高本公司脊柱产品线的季度返利比例。

（2）价格优惠返利和平台价差补偿主要是在医改政策实施背景下，终端入院销售价格下降，供应商相应通过返利方式给与渠道的补偿

报告期各期，公司确认的供应商价格优惠返利分别为 6,574.52 万元、7,486.56 万元、9,150.70 万元**和 6,078.06 万元**，公司确认的供应商平台价差补偿返利分别为 1,362.94 万元、4,888.91 万元、5,648.47 万元**和 4,414.05 万元**。在近年来国家医改政策背景下，医院的终端销售价格逐年下降，公司按照生产厂商的指导意见，相应降低了对部分经销商的销售价格或相应降低了部分产品对所有下游客户销售价格，随着降价幅度和降价范围的提升，上游供应商针对低价销售给予公司的价格优惠返利和针对库存损失给予公司的平台价差补偿返利金额均逐年增长。

2、未来在国家医改政策下，若经销商逐步退出市场，供应商返利的预计影响

由于供应商特殊返利属于传导性返利，未来若终端医院的销售价格在“带量采购”等医改政策后下降至稳定水平且经销商逐步退出市场，高值医用耗材的流通模式转化为由发行人一站式销售至医院，公司无需再向下游经销商提供返利或降价销售，供应商相应不会再向公司提供特殊返利，但该等返利属于传导性质返利，上下游同时减少并不会对公司毛利产生重大影响。

由于平台分销商在高值医用耗材流通环节中具有不可或缺性，公司目前作为平台分销商赚取的毛利率与公司在渠道中提供的仓储、物流、配送服务相匹配。季度采购返利系上游生产厂商对平台分销商的惯用激励机制，其实质是购销价差

的组成部分。以同行业上市公司九州通为例，九州通披露的 2017 年-2020 年上半年数据显示，九州通从供应商获得的返利分别为 220,198.27 万元、290,100.44 万元、342,216.61 万元、184,241.38 万元，分别占当期主营业务毛利的比例为 35.33%、38.92%、39.88%、37.88%，表明采购返利构成医药流通企业的利润主要来源之一符合行业惯例，在药品医改政策持续推进下，九州通 2017 年至 2020 年上半年获取的供应商采购返利占主营业务毛利的比例基本保持稳定。

综上，报告期内，在国家医改政策的背景下，为对本公司渠道投入进行补偿和对公司未来持续渠道升级建设进行支持，波士顿科学、美敦力等主要供应商给予公司的供应商季度采购返利比例有所提升。特殊返利下，供应商价格优惠返利和平台价差补偿逐年提升，其他返利政策保持稳定。

未来，若经销商因国家医改政策逐步退出市场，由于供应商特殊返利属于传导性返利，公司无需再向下游经销商提供返利或降价销售，供应商相应不会再向公司提供特殊返利，但该等返利的减少并不会对公司毛利产生重大影响；同时，由于平台分销商在高值医用耗材流通环节中具有不可或缺性，季度采购返利系上游生产厂商对平台分销商的惯用激励机制，其实质是购销价差的组成部分，上游生产厂商在医改政策推进下，持续向平台分销商稳定提供采购返利符合行业惯例。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人的财务负责人，了解报告期内国家医改政策对供应商返利的的影响、了解未来在国家医改政策下，若经销商逐步退出市场，供应商返利的预计影响；

（2）访谈波士顿科学的相关业务负责人，核实波士顿科学向发行人提供额外季度返利的原因及合理性，确认波士顿科学该等额外季度返利的可持续性；

（3）访谈美敦力的相关业务负责人，核实脊柱产品线季度返利比例提升的原因及合理性，确认脊柱产品线季度返利提升的可持续性；

（4）查阅审计报告及财务报表附注，统计 2019 年、2020 年和 2021 年上半

年发行人的职工薪酬费用、租赁费用、无形资产软件投入的增加金额；

（5）抽查发行人确认的主要价格优惠返利、平台价差补偿返利相关的协议及计算表，分析报告期内发行人确认的价格优惠返利、平台价差补偿返利变动趋势与医改政策的关系。

2、核查意见

保荐机构核查意见：

报告期内，在国家医改政策的背景下，为对发行人渠道投入进行补偿和对发行人未来持续渠道升级建设进行支持，波士顿科学、美敦力等主要供应商给予发行人的供应商季度采购返利比例有所提升。特殊返利下，供应商价格优惠返利和平台价差补偿逐年提升，其他返利政策保持稳定。

未来，若经销商因国家医改政策逐步退出市场，由于供应商特殊返利属于传导性返利，发行人无需再向下游经销商提供返利或降价销售，供应商相应不会再向发行人提供特殊返利，但该等返利的减少并不会对发行人毛利产生重大影响；同时，由于平台分销商在高值医用耗材流通环节中具有不可或缺性，季度采购返利系上游生产厂商对平台分销商的惯用激励机制，其实质是购销价差的组成部分，上游生产厂商在医改政策推进下，持续向平台分销商稳定提供采购返利符合行业惯例。

（三）上下游返利差额是否可持续

发行人回复：

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。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及上游生产厂商的商业政策，对下游经销商制定相应的返利政策。总体而言，在医疗器械流通行业中，返利系上游生产厂商对渠道商的惯用激励机制，其实质是购销价差的组成部分。

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，报告期各期，公司上下游返利对主营业务成本、主营业务收入的差额影响如下：

单位：万元

返利类型	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
上游供应商给予的季度返利或补偿 ^注	8,481.83	15,074.61	13,287.86	7,951.95
下游给予经销商的季度返利	3,598.16	6,729.05	8,335.31	5,520.89
上下游季度返利差额	4,883.67	8,345.56	4,952.55	2,431.06
上游供应商给予的特殊返利 ^注	17,603.21	25,867.30	25,385.62	20,860.01
下游给与经销商的特殊返利	9,963.77	19,951.53	20,882.92	16,659.83
上下游特殊返利差额	7,639.43	5,915.77	4,502.70	4,200.18

注：上游补偿经销商季度返利按照性质属于上游特殊返利，但由于其确认金额与下游确认的经销商季度或年度返利金额挂钩，为准确比较差异，故将上游补偿经销商季度返利从上游特殊返利剔除，作为季度返利进行上下游差额比较。

1、上下游季度返利差额的可持续性

报告期内，公司冲减主营业务成本的上游季度返利均大于冲减主营业务收入的下游季度返利，而从 2019 年开始公司上下游季度返利差额显著提升，主要是因为波士顿科学给予公司额外的季度返利且美敦力提高对本公司脊柱产品线的季度返利比例。2019 年、2020 年和 2021 年上半年，由于波士顿科学向公司额外提供的季度返利，公司上下游季度返利差额分别增加 1,438.56 万元、2,681.55 万元和 1,016.87 万元；由于美敦力提高对本公司脊柱产品线的季度返利比例，公司上下游季度返利差额分别增加 864.30 万元、2,700.31 万元和 1,660.70 万元。剔除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的特殊影响后，公司上下游季度返利差额分别为 2,431.06 万元、2,649.69 万元、2,963.70 万元和 2,206.10 万元。

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 年和 2021 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 年和 2021 年全年，因此，上述额外的季度返利政策得以在 2020 年和 2021 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，返利比例不会有重大变化。

在美敦力 2021 财年和 2022 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。

除上述特殊影响外，公司上下游季度返利差额系由于公司作为平台分销商，向上游供应商采购具有规模效应，公司基本能完成供应商约定的采购指标并全额获得采购返利，而对于下游数量众多的经销商，由于实际业务中，部分经销商未能完成约定的采购指标，根据协议约定，公司相应未确认该等经销商的季度返利。报告期各期，剔除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的特殊影响后，公司上下游季度返利的差额占各期采购金额（剔除了院端直销业务下的**返利前**采购额）以及占各期**返利前**的分销业务收入的比例基本保持稳定。因此，公司认为，该等上下游返利差额具有稳定性及可持续性。具体对比如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
	金额	金额	金额	金额
上下游季度返利差额（剔除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的特殊影响后）	2,206.10	2,963.70	2,649.69	2,431.06
采购金额（剔除了院端直销业务下的 返利前 采购额）	264,100.54	484,941.14	461,044.55	366,952.21
占比	0.84%	0.61%	0.57%	0.66%

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
	金额	金额	金额	金额
上下游季度返利差额（剔除波士顿科学对本公司	2,206.10	2,963.70	2,649.69	2,431.06

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
	金额	金额	金额	金额
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的特殊影响后)				
返利前的分销业务收入	264,990.88	465,547.45	426,441.57	338,879.40
占比	0.83%	0.64%	0.62%	0.72%

2、上下游特殊返利差额的可持续性

报告期内，公司冲减主营业务成本的上游特殊返利均大于冲减主营业务收入的下游特殊返利，公司的上下游特殊返利均为传导返利，公司根据上游生产厂商制定的商业政策，对下游经销商提供返利或降价销售，生产厂商相应给予公司返利或折扣采购补偿。

公司上下游特殊返利的差额主要形成于上游供应商提供的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。由于价格优惠返利和平台价差补偿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。因此，价格优惠返利和平台价差补偿返利的增减变动，并不会对公司毛利总额产生影响。

综上，报告期内，公司上下游季度返利差额主要形成于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，根据与供应商的访谈确认，该等供应商季度返利具有可持续性；公司上下游特殊返利差额主要形成于上游供应商提供的价格优惠返利和平台价差补偿返利，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，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。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人的财务负责人，了解报告期内发行人上下游返利差额形成的主要原因，该等差额的可持续性；

（2）按照上下游返利类型的差异，分别计算报告期内上下游季度返利、上下游特殊返利对主营业务成本及主营业务收入的差额影响；

（3）获取波士顿科学从 2019 年、2020 年和 2021 年给予发行人额外的季度返利的协议、美敦力 2020 财年、2021 财年和 2022 财年给予发行人脊柱产品线季度返利的协议；

（4）统计 2019 年、2020 年和 2021 年上半年，由于波士顿科学向发行人额外提供的季度返利和美敦力提高对发行人脊柱产品线的季度返利比例，发行人上下游季度返利差额的增加金额；

（5）访谈波士顿科学的相关业务负责人，核实波士顿科学向发行人提供额外季度返利的原因及合理性，确认波士顿科学该等额外季度返利的可持续性；

（6）访谈美敦力的相关业务负责人，核实脊柱产品线季度返利比例提升的原因及合理性，确认脊柱产品线季度返利提升的可持续性；

（7）剔除波士顿科学对发行人提供的额外季度返利和美敦力提高对发行人脊柱产品线的季度返利比例的特殊影响后，比较发行人上下游季度返利的差额占各期剔除院端直销业务的**返利前**采购金额及各期**返利前**的分销业务收入的比例变动情况；

（8）分析上下游特殊返利差额形成的主要原因；抽查发行人确认的主要价格优惠返利、平台价差补偿返利相关的协议及计算表，分析报告期内发行人确认的价格优惠返利、平台价差补偿返利变动趋势与毛利的关系。

2、核查意见

保荐机构核查意见：

报告期内，发行人上下游季度返利差额主要形成于波士顿科学对发行人提供的额外季度返利和美敦力提高对发行人脊柱产品线的季度返利比例，根据与供应商的访谈确认，该等供应商季度返利具有可持续性；发行人上下游特殊返利差额主要形成于上游供应商提供的价格优惠返利和平台价差补偿返利，该等返利政策在下游体现为发行人销售的低价格，而供应商据此对发行人进行成本补偿，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，则发行人将相应提高对下游经销商的开票销售价格，发行人的毛利总额不会发生重大变化。

问题十一、报告期内，发行人存在较多向控股股东借入资金的情况，发行人申请银行借款及授信也多由控股股东东方科仪提供保证担保。请说明与控股股东之间的资金往来与担保的必要性，以及发行人的财务运营是否存在对于控股股东的严重依赖。请保荐人和发行人律师发表明确意见。

发行人回复：

1、公司与控股股东及其子公司之间的资金往来以及控股股东为公司提供担保具有必要性

(1) 公司与控股股东及其子公司之间资金往来具有必要性

①向东方科仪借款情况

报告期内，公司与控股股东之间的资金往来系公司向控股股东进行临时性资金拆借，公司对控股股东还本付息，具体情况如下：

A、2018 年借款情况

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	借款利率按银行同期贷款利率上浮 20%，利息已支付完毕
	2018-7-18	4,500.00	2018-8-10	3,000.00	
			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	-

B、2019 年借款情况

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	

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
	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	
	2019-12-12	6,500.00	2020-5-9	6,500.00	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
合计	-	61,100.00	-	61,100.00	-

C、2020 年借款情况

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	-

②向东方国科借款情况

报告期内，公司向东方国科借入资金的情况：

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
东方国科	2021-3-12	15,000.00	2021-4-12	5,000.00	借款年利率为银行同期 贷款基准利率上浮 10%， 利息已支付完毕
			2021-5-10	5,000.00	
			2021-5-17	5,000.00	
	2021-3-17	15,000.00	2021-6-1	5,000.00	
			2021-6-15	10,000.00	
合计	-	30,000.00	-	30,000.00	-

2018 年年初，公司向东方科仪借款 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，公司向东方科仪借款 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，公司向东方科仪借款 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，公司向东方科仪借款 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，公司向东方科仪借款 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，以避免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，故向东方科仪提出短期借款申请。2019 年第二季度及第三季度公司向东方科仪借款 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，公司向东方科仪借款 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，公司向东方科仪借款 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，故向东方科仪借款 20,000.00 万元。

2021 年初，公司向关联方东方国科借款 30,000.00 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，故向东方国科借款 30,000.00 万元。

综上，报告期内公司与**关联方**的资金往来系公司存在向控股股东**及其子公司**临时性借款筹措资金的情形。主要原因是向上游供应商采购备货，以不断夯实公司作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性的资金周转。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，公司与控股股东**及其子公司**之间的资金往来具有必要性。

（2）控股股东为公司提供担保具有必要性

报告期内，公司与控股股东之间的担保系公司控股股东为公司提供银行授信担保及商业保函担保，具体如下：

①东方科仪向公司提供银行授信担保

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	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 2019-03-20	是
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	是
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	是
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	是
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	是
交通银行股份有限公司北京自贸试验区支行	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	是
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1}	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
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	是
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
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
中国民生银行股份有限公司北京分行	15,000.00 万元	2021-2-4 至 2022-2-3	否
宁波银行股份有限公司北京分行	5,000.00 万元	2019-11-8 至 2022-2-18 ^{注2}	否
江苏银行股份有限公司北京分行	5,000.00 万元	2021-5-10 至 2022-1-22	否
中信银行股份有限公司北京分行	5,000.00 万元	2021-5-12 至 2022-5-11	否
中国银行股份有限公司北京市分行	20,000.00 万元	2021-5-6 至 2022-4-24	否
交通银行股份有限公司北京自贸试验区支行	50,000.00 万元	2021-4-1 至 2022-3-25	否
交通银行股份有限公司北京自贸试验区支行 ^{注3}	10,000.00 万元	2021-4-1 至 2022-3-25	否

注 1：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。截止 2020 年 12 月 31 日，相关借款资金尚未划入公司账户；

注 2：该担保合同系东方科仪于 2021 年 3 月 31 日与宁波银行股份有限公司北京分行签署，对应的主债权包含 2019 年 12 月 13 日签署的保证合同对应的截止 2021 年 3 月 31 日尚未到期的借款，以及 2021 年 3 月 31 日至 2022 年 2 月 18 日新增的借款；

注 3：该担保合同对应的主债权为公司、交通银行股份有限公司北京自贸试验区支行和金网络（北京）电子商务有限公司之间签署的《快易付业务合作协议》和《快捷保理业务合作协议》，保理期限为 2021 年 4 月 1 日至 2022 年 3 月 25 日，保理额度为 1 亿元。

②东方科仪向公司提供商业保函担保

单位：万元

担保方	供应商	担保金额	担保起始日	担保终止日	截至报告期末担保是否已经履行完毕
东方科仪	苏州法兰克曼医疗器械有限公司	900	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
东方科仪	苏州贝诺医疗器械有限公司	450	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
东方科仪	波科国际医疗贸易（上海）有限公司	5,600	2016-08-31	合同项下有效交易结束后 3 个月	否
东方科仪		1,000	2018-06-27	合同项下有效交易结束后 3 个月	否
东方科仪		400	2019-03-14	合同项下有效交易结束后 3 个月	否
东方科仪		1,000	2019-04-29	合同项下有效交易结束后 3 个月	否
东方科仪	蓝威医疗科技（上海）有限公司	5,000	2019-07-04	合同项下有效交易结束后 3 个月	否

公司作为轻资产运营公司，可用于抵押的长期资产较少，需要东方科仪对公司的银行借款提供担保。出于风险控制考虑，部分供应商虽给予公司一定的采购信用账期，但要求公司提供第三方银行保函或商业保函，故公司的控股股东东方科仪向该等供应商出具商业保函，为公司提供履约担保。

因此，报告期内东方科仪向公司提供担保，具有真实的商业背景，该等担保具有必要性。

2、公司的财务运营不存在对控股股东严重依赖

从授信层面看，报告期各期末，公司及子公司取得的银行授信额度分别为 28.98 亿元、26.70 亿元、44.60 亿元和 41.80 亿元。报告期期末，公司及子公司尚未使用的银行授信额度为 6.41 亿元，尚未使用的银行授信额度中无需外部关联方担保的授信额度为 1.21 亿元（报告期期末无需外部关联方担保的授信额度为 3.70 亿元），公司尚未使用的授信额度充足。

从业务模式层面看，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。根据公司的现金流量表，公司的销售回款情况良好，公司经营活动产生的现金流入持续增加。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。

从货币资金层面看，报告期内，公司业务快速发展，净利润整体呈上升趋势，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 2021 年 6 月末的 37,830.91 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。

因此，报告期内公司的资金实力、融资能力和盈利能力整体呈上升趋势，公司的财务运营不存在对于控股股东的严重依赖，控股股东向公司提供临时性资金拆借及担保不影响公司的独立性，不会对本次发行构成实质性障碍。

中介机构回复

1、核查过程

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

（1）获取了发行人报告期内的《审计报告》；

（2）发行人和东方科仪拆借资金借款协议、银行回单、关联担保协议、股东大会决议，发行人独立董事关于发行人报告期内关联交易的独立意见；

（3）对发行人的相关财务人员进行访谈，了解发行人与控股股东**及其子公司**之间的资金往来与担保的必要性，以及财务运营是否存在对于控股股东的严重依赖。

2、核查意见

保荐机构、发行人律师核查意见：

经核查，保荐机构、发行人律师认为，报告期内，发行人与控股股东**及其子公司**之间的资金往来，主要是用于向上游供应商采购备货，以不断夯实发行人作为多品牌平台分销商的产业链地位，同时，发行人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发行人资金需求持续增加，此外，发行人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、发生频次与发行人主营业务发展的阶段、现金流情况相匹配，发行人与控股股东**及其子公司**之间的资金往来具有必要性；控股股东为发行人提供担保，主要是由于发行人作为轻资产运营公司，可用于抵押的长期资产较少，需要东方科仪对发行人的银行借款提供担保。出于风险控制考虑，部分供应商虽给予发行人一定的采购信用账期，但要求发行人提供第三方银行保函或商业保函。因此，发行人的控股股东东方科仪向该等供应商出具商业保函，为发行人提供履约担保。因此，报告期内东方科仪向发行人提供担保，具有真实的商业背景，该等担保具有必要性。

报告期内发行人的资金实力、融资能力和盈利能力整体呈上升趋势，发行人的财务运营不存在对于控股股东的严重依赖，控股股东**及其子公司**向发行人提供临时性资金拆借及担保不影响发行人的独立性，不会对本次发行构成实质性障碍。

（本页无正文，为国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司《关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的上市委问询问题之回复报告》之签字盖章页）

国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司

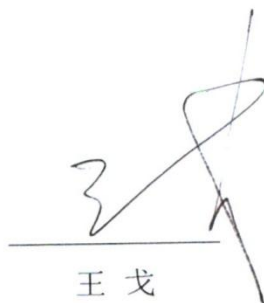


2021 年 9 月 30 日

发行人董事长声明

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的上市委问询问题之回复报告的全部内容，确认问询回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

发行人董事长、法定代表人：


王 戈

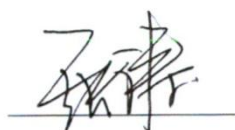
国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司

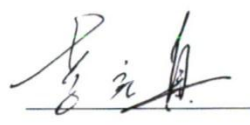


2021 年 9 月 30 日

（本页无正文，为长城证券股份有限公司《关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的上市委问询问题之回复报告》之签字盖章页）

保荐代表人：


张涛


李宛真

长城证券股份有限公司

2021年9月30日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读长城证券股份有限公司关于国科恒泰（北京）医疗科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的上市委问询问题之回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询问题回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：



李 翔

长城证券股份有限公司

2021 年 9 月 30 日